



# VATM-Jahrbuch 2014

Telekommunikation und  
Mehrwertdienste in Deutschland

Mit freundlicher  
Unterstützung von

**versatel**

**vatm**  
Wettbewerb verbindet



## IHR SPEZIALIST IM FORDERUNGSMANAGEMENT.

Als führender Anbieter für Forderungsmanagement-Dienstleistungen finden wir auch für Sie die richtige Lösung.

Wir sind Ihr Spezialist für:

- klassisches Inkasso/Auslandsinkasso
- Outsourcing
- Portfoliomanagement
- Datenmanagement
- Forderungskauf
- E-Commerce Lösungen

GFKL betreut ein Forderungsvolumen von derzeit rund 21,7 Milliarden Euro. Standard & Poor's verlieh das höchste Ranking als Servicer „Strong.“

Risiken minimieren – Kosten senken – Erträge steigern.

Durch die Übertragung Ihres Forderungsmanagements an die Experten von GFKL.

GFKL Financial Services AG  
Limbecker Platz 1  
45127 Essen

Sprechen Sie uns an!  
Tel. +49 201 102 1162  
Fax +49 201 102 110 2256  
vertrieb@gfkl.com

www.gfkl.com

## Wichtige Kennzahlen der Wettbewerbsunternehmen

	2012	2013	Veränderung
Umsätze	33,1 Mrd. €	32,8 Mrd. €	- 0,91 %
Investitionen	3,2 Mrd. €	3,4 Mrd. €	+ 6,25 %
Mitarbeiter (ohne Zulieferer)	54.100	54.300	+ 0,37 %
Anzahl Komplettanschlüsse (inkl. VoIP)	10,9 Mio.	10,7 Mio.	- 1,83 %
Anzahl DSL-Anschlüsse (ohne Reseller)	9,1 Mio.	8,7 Mio.	- 4,40 %
Haushalte mit Glasfaseranschluss	800.000	884.000	+ 10,5 %
davon nutzend	343.000	386.000	+ 12,5 %
Anzahl SIM-Karten	76,6 Mio.	76,5 Mio.	- 0,13 %

## Inhaltsangabe

*Vorwort, Peer Knauer, Präsident des VATM und stellvertretender Vorsitzender des Beirats der Versatel GmbH* ..... 6

*Ausblick 2014, Jürgen Grützner, Geschäftsführer des VATM* ..... 8

### Blick auf ...

*Berlin: Solveig Orłowski, Leiterin des VATM-Büros Berlin* ..... 14

*Washington: Dr. Axel Spies, VATM-„Washington-Office“* ..... 15

*Brüssel: Michael Hattermann, Leiter des VATM-Büros Brüssel* ..... 16

### Im Gespräch

*Interview: „Große und kleine Unternehmen können von dem Zutritt zu neuen Märkten profitieren“, Neelie Kroes, EU-Kommissarin, und Peer Knauer, VATM-Präsident* ..... 18

*Interview: „Breitbandziele brauchen weiterhin eine verlässliche, wettbewerbsorientierte Ordnungspolitik und Regulierung“, Jochen Homann, Präsident der Bundesnetzagentur, und Norbert Westfal, VATM-Vizepräsident* ..... 28

### Europäische Union

*Studie zur Regulierung der Märkte 1 und 2, Dr. Karl-Heinz Neumann, Geschäftsführer und Direktor Wissenschaftlichen Instituts für Infrastruktur und Kommunikationsdienste GmbH (WIK)* ..... 34

*Statement Christian Plätke, Geschäftsführende Gesellschafter der IN-telegence GmbH* ..... 36

*Statement Marco Hessel, Geschäftsführer und Dr. Lutz Reingen, Head of Key Account Management coeo Inkasso GmbH & Co. KG* ..... 38

*Statement Peter Paul Poch, Regulatory Affairs DNS:NET Internet Service GmbH* ..... 39

Studie

### Themen, die den Markt verändern

*Studie: Gesamtwirtschaftliche Bedeutung des Telekommunikationsmarktes, Dr. Ferdinand Pavel, Manager bei DIW econ* ..... 40

Studie

### -> Netzneutralität

*Statement Dr. Jürgen Hernichel, Executive Vice President Colt Enterprise Services und Vorsitzender der Geschäftsführung Colt Technology Services GmbH* ..... 42

*Statement Simon Kissel, CEO Viprinet Europe GmbH* ..... 44

### -> Industrie 4.0

*Statement Nina Wegner, CEO BT Germany* ..... 46

*Statement Stefan Koetz, Vorsitzender der Geschäftsführung Ericsson GmbH* ..... 47

*Statement Tony Cheng, Geschäftsführer, und Olaf Reus, Mitglied der Geschäftsleitung Huawei Technologies Deutschland GmbH* ..... 48

*Statement Thomas Ross, Partner in der Unternehmensberatung IBM Global Business Services* ..... 49

*Statement Ralf Lüttgen, Gründer und CEO Superior Consulting Services* ..... 50

<b>-&gt; Cloud-Anwendungen / Hosting</b>	
<i>Statement Martin Witt, Vorstand Access 1&amp;1 Telecommunication AG</i>	52
<i>Statement Oliver Jansen, Director Marketing &amp; Productmanagement ecotel communication ag</i>	53
<i>Statement Jürgen Hermann, Vorstandsvorsitzender QSC AG</i>	54
<i>Statement Fred Behrens, Senior Manager Telecommunications Steria Mummert Consulting</i>	55
<b>-&gt; Social Media</b>	
<i>Statement Markus Haas, Vorstand Strategie und General Counsel Telefonica Deutschland Holding AG</i>	56
<b>-&gt; Smart Meter / Smart Grid</b>	
<i>Statement Dr. Igor Doktorski, Senior Manager Allolio&amp;Konrad Partnerschaft Unternehmensberater</i>	57
<i>Statement Klaus Steiner, Geschäftsführender Gesellschafter GP+S Consulting GmbH</i>	58
<i>Statement Ingo Schönberg, Vorstandsvorsitzender Power Plus Communications AG</i>	59
<b>-&gt; Interaktives Fernsehen</b>	
<i>Statement Rolf Burkert, Executive GVSb - Gesellschaft für Vertrieb Strategie Beratung</i>	60
<b>-&gt; WBCI-Schnittstelle</b>	
<i>Statement Elmar Körner, Geschäftsführer sms eSolutions GmbH</i>	61
<b>Breitband und Festnetz – Glasfasernetz</b>	
<i>Statement Norbert Westfal, kaufmännischer Geschäftsführer EWE TEL GmbH</i>	62
<i>Statement Thorsten Klein &amp; David Zimmer, persönlich haftende Gesellschafter inxio KGaA</i>	63
<i>Statement Dr. Andreas Breuer, Leiter Neue Technologien / Projekte RWE Deutschland AG</i>	64
<i>Statement Andreas Kohl, Geschäftsführer DIAMOND GmbH</i>	65
<i>Statement Harald Heinze, Geschäftsführer tkt teleconsult Kommunikationstechnik GmbH</i>	66
<i>Statement Johannes Pruchnow, Vorsitzender Geschäftsführung Versatel GmbH</i>	67
<i>Statement Uwe Beyer, Senior Referent Regulierung Vodafone D2 GmbH</i>	68
<b>-&gt; Servicequalität</b>	
<i>Statement Martin Witt, Vorstand Access 1&amp;1 Telecommunication AG</i>	70
<b>-&gt; Ausbau im Technologiemarkt</b>	
<i>Statement Udo Neukirchen, Director Sales &amp; Marketing Tooway, Eutelsat Deutschland, Köln</i>	72
<b>-&gt; Bedeutung für den Geschäftskundenmarkt</b>	
<i>Statement Jens Weller, Geschäftsführer toplink GmbH</i>	73
<b>Mobile Kommunikation</b>	
<i>Studie zur Frequenzverlängerung, Prof. Dr. Justus Haucap, Direktor, und Dr. Ulrich Heimeshoff, Düsseldorf Institute for Competition Economics (DICE)</i>	74

Studie

<i>Statement Vlasios Choulidis, Vorstand Vertrieb und Marketing Drillisch AG</i>	76
<i>Statement Nicolas Biagosch, CEO simyo GmbH und Mitglied der Geschäftsleitung E-Plus Mobilfunk GmbH &amp; Co. KG</i>	77
<i>Statement Thorsten Dirks, CEO E-Plus Gruppe</i>	78
<i>Statement Rickmann von Platen, Geschäftsführer mobilcom-debitel GmbH, Leiter Netzbetreibermanagement, Produkte &amp; Angebote und Einkauf</i>	79

### Auskunfts- und Mehrwertdienste

<i>Studie „Mensch-zu-Mensch-Kommunikation“, Prof. Dr. Jens Böcker, Professor für Betriebswirtschaftslehre und Marketing an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg</i>	80
<i>Statement Ali Ünlü, Geschäftsleitung 010012 Telecom GmbH</i>	82
<i>Statement Markus Peuler, Geschäftsführer Jesta Digital GmbH</i>	83
<i>Statement Karsten Rudloff, Geschäftsführer mr. next id GmbH</i>	84
<i>Statement Helmut Prang, Head of International Carrier Relations partner &amp; more AG</i>	85
<i>Statement Elio Schiavo, Vorstandsvorsitzender telegate AG</i>	86

Studie

### Daten- und Verbraucherschutz

<i>Statement Markus Michels, Geschäftsführer Cedros Gesellschaft für Datenverarbeitung mbH</i>	88
<i>Statement Dr. Jan Messerschmidt, Geschäftsführer DiaLOGIKa - Gesellschaft für angewandte Informatik mbH</i>	90

### Markt, Meinungen und Entwicklungen

<i>Statement Marjan Torkar, Regional Director DACH &amp; CEE Dialogic Deutschland GmbH</i>	92
<i>Statement Dirk Scholand und Sven Beiling, Gründungsgesellschafter SCHOLAND &amp; BEILING   Partner und Geschäftsführer eGain Deutschland GmbH</i>	93
<i>Statement Stephan Drescher, Geschäftsführer envia TEL GmbH</i>	94
<i>Statement Nicole Jezabek, Regional Sales Manager iBwave</i>	95
<i>Statement Alexander Kaczmarek, Geschäftsführer KONZEPTUM GmbH</i>	96
<i>Statement Tobias Mehrer, Managing Director Sales Ranger Marketing &amp; Vertriebs GmbH</i>	97
<i>Statement Michael Pickhardt, Geschäftsführer TDT GmbH</i>	98

### Kooperationen: Zukunftsthemen gemeinsam vorantreiben

<i>Statement Dr. Peter Charissé, Geschäftsführer ANGA COM</i>	100
<i>Statement Eric Schneider, 1. Vorsitzender M2M Alliance e.V.</i>	101

### Kommunikation 2014

<i>Corinna Keim, Leiterin Kommunikation und Presse</i>	102
--	-----

### Der VATM

<i>Der Verband stellt sich vor</i>	104
<i>Das Präsidium des VATM</i>	106
<i>Geschäftsstelle und Ansprechpartner</i>	110
<i>Die Mitgliedsunternehmen des VATM</i>	112



**Peer Knauer**

Präsident des VATM und stellvertretender  
Vorsitzender des Beirats der Versatel GmbH

## Vorwort

### Telekommunikation treibt die Welt voran

„Der Beitrag unserer Telekommunikationsentwicklung für das Wachstum unserer Volkswirtschaft ist gewaltig, so dass wir wirklich von einer einzigartigen Erfolgsstory sprechen können“, so beschrieb der ehemalige Bundespostminister Prof. Dr. Christian Schwarz-Schilling die Bedeutung der Wettbewerber im TK-Markt anlässlich der großen Festveranstaltung des Verbandes zum 15-jährigen Jubiläum im November. Dass er sich dabei in keiner Weise täuscht, zeigt das Ergebnis der jüngst vom VATM beim DIW econ in Auftrag gegebenen Studie zum Wachstumsfaktor Telekommunikation.

Diese Erfolgsgeschichte müssen wir auch 2014 fortschreiben. Allerdings machen die politischen Rahmenbedingungen in Berlin und Brüssel die Arbeit heute deutlich schwieriger als in der Vergangenheit: Für den flächendeckenden hochbitratigen Breitbandausbau, den die neue Bundesregierung bis 2018 abschließen will, ist sie bislang marktwirtschaftliche Konzepte schuldig geblieben, wie diese gewaltige, privatwirtschaftliche Investitionsleistung effizient begleitet und gerecht gefördert werden soll. Obwohl dem Breitbandausbau angeblich höchste Priorität eingeräumt wird und trotz der Erkenntnis, dass Flächendeckung ohne Förderungsszenarien nicht erreichbar sein wird, wurden die geringen diskutierten Fördermittel sogar gestrichen. Parallel dazu fehlen aus Brüssel – trotz des Bekenntnisses für fairen Wettbewerb – genau die hierfür erforderlichen Schritte, die den Wettbewerbern die finanzielle Kraft und vor allem Planungssicherheit für Investitionen und Innovationen sichern.

Genau dies braucht die Branche aber mehr denn je, zum einen um die Hochgeschwindigkeitsinfrastruktur der Zukunft zu schaffen und zum anderen, um die Herausforderungen einer

weiteren industriellen Revolution zu meistern. Begriffe wie „Industrie 4.0“ oder das Internet der Dinge, M2M, Cloud, Smart Grid und auch Social Media definieren die Themen, die den Markt verändern. Dass ein großer Teil der TK-Unternehmen in Deutschland bereits neue Wege einschlägt, zeigt sich in Konsolidierungen, Kooperationen und sich verändernden Geschäftsfeldern.

Ein Spiegelbild all dieser Entwicklungen und möglicher neuer Chancen, die sich in unserer Branche abzeichnen, finden Sie in den zahlreichen hochinformativen Beiträgen der VATM-Mitglieder auf den folgenden Seiten dieses Jahrbuchs.

„Kurs zu halten, dafür war in den letzten Jahren der VATM ein unersetzlicher Faktor in der politischen Auseinandersetzung“, resümierte der Postminister a. D. im November. Der VATM wird seinen Kurs als stärkster Branchenverband auch 2014 fortsetzen – im intensiven Austausch mit der Bundesnetzagentur und unseren politischen Gesprächspartnern in Berlin und vor allem auch Brüssel. Lesen Sie dazu das höchst aktuelle Interview mit EU-Kommissarin Neelie Kroes in diesem Jahrbuch. Eine hochinformativ Diskussions zu zentralen Branchenthemen zwischen BNetzA-Präsident Jochen Homann und VATM-Vizepräsident Norbert Westfal finden Sie ebenfalls in dieser Publikation.

Ich wünsche Ihnen eine spannende und interessante Lektüre.

Ihr

*Peer Knauer*

Peer Knauer



**Jürgen Grützner**  
Geschäftsführer des VATM

## Ausblick Fakten kennen – Zukunft gestalten

Der Telekommunikationsmarkt spielt für die Entwicklung der gesamten Wirtschaft in Deutschland auch in der Zukunft eine zentrale Rolle. 41 Prozent oder 57,5 Milliarden Euro des gesamten realen BIP-Wachstums im Zeitraum von 2002 bis 2012 lassen sich auf die Nutzung von Breitband-Internet zurückführen. Der Anteil der Wettbewerber der Telekom hieran ist in Deutschland mit 55 Prozent noch höher als bei der direkten Wertschöpfung, die schon bei 44 Prozent liegt. Mit Blick auf die Gesamtwirtschaft werden die Wettbewerbsunternehmen auch in Zukunft von besonderer Bedeutung sein, denn ihre Investitionsstrategie leistet höhere Beiträge zum Anstieg der Breitbandpenetration und des Wirtschaftswachstums, als die Deutsche Telekom dies vermag.

### **Breitbandausbau und Dienstewettbewerb bleiben von zentralen Netzzugangsleistungen abhängig**

Trotz dieser großen Erfolge der Wettbewerber auf dem deutschen Markt darf die wirtschaftliche und strategische Marktposition der Telekom nicht unterschätzt werden. Die Wettbewerber müssen zentrale Vorleistungen unverändert bei der Telekom einkaufen. Dabei sind sie es, die mit stetig steigender Qualität und sinkenden Preisen in den vergangenen 15 Jahren dem Wirtschaftsstandort Deutschland einen Spitzenplatz in der Weltwirtschaft garantiert haben. Jeder Schritt rückwärts, hin zu einer Remonopolisierung, würde die enormen Erfolge der Liberalisierung und ihren Nutzen für Verbraucher, Unternehmen und Arbeitsplätze zunichte machen.

### **Europäische Union: Wettbewerb nicht weiter schwächen**

Mit großer Sorge beobachten wir einen Paradigmenwechsel in der Europäischen Kommission. Die aktuellen Vorstöße aus Brüssel

zum Digital Single Market wie zur Märkteempfehlung (Markt 1 und Markt 2) fügen dem deutschen TK-Markt und unserem Wirtschaftsstandort erheblichen Schaden zu. Die deutsche Wirtschaft braucht heute mehr denn je eine investitions- aber auch wettbewerbsfreundliche europäische Politik. Der stetige Regulierungsabbau hat in Europa dazu geführt, dass der Anreiz zum Breitbandausbau durch die Exmonopolisten zurückgegangen ist. Nicht die Zugangsregulierung, sondern deren Rücknahme führt europaweit zu einem verringerten Investitionswettbewerb, gegen den wir mit aller Macht vorgehen müssen.

Brüssel vernachlässigt Geschäftskundenmarkt Gerade die Bedeutung der Vorleistungsprodukte für den Geschäftskundenmarkt und der Bereich der Servicedienste auf den Telefonnetzen werden in Brüssel vernachlässigt. Man verkennt hierbei die komplexen Zusammenhänge und zieht die falschen Schlüsse. Sowohl Geschäftskunden als auch Verbraucher wollen und brauchen die Servicedienste. Sie sind ein Wachstumsmotor. Statt die für diese Dienste und für den Breitbandausbau erforderlichen Vorleistungen in allen europäischen Staaten zu etablieren und damit das Wirtschaftswachstum anzukurbeln, werden sie infrage gestellt und weitere Märkte einem politisch motivierten Regulierungsabbau geopfert – zum Schaden der deutschen und auch der europäischen Wirtschaft.

### **Regionale Regulierung verhindert Investitionen**

Die EU-Kommission hat – zu Recht – darauf hingewiesen, dass es überregional und möglichst sogar europaweit verbesserte Angebote für Diensteanbieter geben muss. Diese sollen vorrangig auf Bitstrombasis funktionieren. Eine Regionalisierung von Regulierung, wie sie vom

Ex-Monopolisten unter Berufung auf die Kommission durchzusetzen versucht wird, wäre für diese europäischen Ziele kontraproduktiv. Untersuchungen zur Situation auf dem deutschen Markt zeigen, dass eine solche Regionalisierung zu einer Zersplitterung der Märkte in viele kleine, unregulierte Bereiche führen würde. 90 Prozent der Dienste, die Bürger und Unternehmen nutzen, können allein auf Basis der Telekom-Infrastruktur

angeboten werden. In diesen Regionen würde der Wettbewerb – der eben noch nicht selbsttragend ist – bei einer Regionalisierung fast gänzlich zum Erliegen kommen. Bundesweit einheitliche Angebote, die gerade für Unternehmen mit Filialstrukturen äußerst wichtig sind, würden verschwinden. Das von der EU-Kommission geforderte einheitliche europäische Bitstromprodukt würde folglich der Wirtschaft in Deutschland nicht mehr flächendeckend zur Verfügung stehen. Regionalisierung von Regulierung ist damit der unbrauchbarste Lösungsansatz für den Aufbau neuer hochleistungsfähiger Netzinfrastrukturen, Investitionen und den Erhalt hochwertiger Dienstleistungen auf den neuen Netzen.

### **Weiterer Weg des Breitbandausbaus in Deutschland**

Der VATM begrüßt prinzipiell das verbesserte Dienstleistungsangebot auf Bitstrombasis, das die EU einfordert. Die Zurverfügungstellung der TAL darf allerdings auf keinen Fall infrage gestellt werden oder diese gar ersetzt werden. Auch über die nächsten Jahre hinaus ist die entbündelte Teilnehmeranschlussleitung (TAL) die entscheidende Planungsgrundlage für einen verlässlichen Infrastrukturausbau in

Deutschland und in Europa. Nach wie vor ist die Höhe der TAL-Entgelte eine äußerst sensible Stellschraube für die Entwicklung der Branche. Leider haben gerade in der jüngsten Vergangenheit überhöhte TAL-Entgelte dazu geführt, dass sich große, bislang bundesweit ausbauende Unternehmen aus dem Infrastrukturausbau zurückgezogen haben. Auf diese Gefahr haben der VATM und viele Wissenschaftlicher seit Jahre hingewiesen. Bei einer neuen Preisfestsetzung muss die Kostenentlastung der ausbauenden Wettbewerber das erklärte Ziel der Bundesnetzagentur sein.

Der Breitbandausbau und eine möglichst flächendeckende Versorgung mit 50 Mbit/s als zentrale Ziele der Bundesregierung müssen darüber hinaus von einer Reihe konkreter Verbesserungen auf nationaler Ebene begleitet werden.

- Nach wie vor unverzichtbar für schnelle und kostengünstige Lösungen ist ein sinnvoller Technologiemix. Gerade in sehr schwer erreichbaren und im Ausbau teuren Regionen sind Satelliten dank ständig steigender Kapazitäten eine ernst zu nehmende Alternative. Beispielhaft geht die Schweiz mit ihren hochleistungsfähigen Satellitenangeboten in Europa voran.

- Synergien und bereits vorhandene alternative Infrastrukturen müssen besser genutzt und bestehende Defizite abgebaut werden. Dazu gehört auch die konsequente Nutzung von häufig noch verfügbaren oberirdischen Telefon- und/oder Stromleitungen zu und in Dörfern.



*15 Jahre Liberalisierung, 15 Jahre Wettbewerb und damit auch 15 Jahre Interessenvertretung: Der VATM feierte dieses außergewöhnliche Jubiläum Mitte November in Berlin mit mehr als 200 Gästen, die VATM-Geschäftsführer Jürgen Grützner willkommen hieß. (Foto: Frank Ossenbrink)*



Auf den beiden hochkarätig besetzten Panels der VATM-Jubiläumsfeier in Berlin wurde offensiv diskutiert. Telekom-Chef Timotheus Höttges, hier in der Diskussion mit Moderator Prof. Dr. Torsten J. Gerpott, Lehrstuhlinhaber für Unternehmens- und Technologieplanung/Telekommunikationswirtschaft an der Universität Duisburg/Essen. (Foto: Frank Ossenbrink)

- Ebenso wichtig ist es, den Weg sehr langer Kupferkabel zum Kunden gerade auf dem Land durch Glasfaser zu ersetzen. Dies scheitert heute immer noch daran, dass die Telekom einen solchen Glasfaserausbau verhindern kann, wenn 50 Prozent der betroffenen Haushalte bereits mit mehr als einem Mbit/s versorgt sind.

- Auch müssen die Informationen über Leitungsnetze der Telekom für ausbauende Unternehmen zugänglich sein. Dies wurde in anderen EU-Ländern längst realisiert.

- Ein weiterer zentraler Faktor für einen erfolgreichen Umbau und eine erfolgreiche Wirtschaftspolitik in Deutschland ist die NGN-Migration. Hier muss ein politischer Rahmen vorgegeben werden, der ein ausgewogenes Verhältnis zwischen dem Anreiz zum Infrastrukturausbau und dem Anreiz für ein vielfältiges Angebot der Dienste möglich macht.

- Weniger Bürokratie und mehr Transparenz sind auch bei der staatlichen Förderung des Breitbandausbaus das Gebot der Stunde. Häufig blockieren komplexe rechtliche Regelungen zu Fördervoraussetzungen, Förderquoten und Vergabeverfahren die Ausbaupläne der Unternehmen. Probleme bereiten zudem die unterschiedlichen Ausschreibungsmodalitäten der Kommunen sowie mangelnde Absprachen zwischen benachbarten Gemeinden. Es fehlen verbindliche Richtlinien zur Ausschreibung und Fördergeldvergabe. Gleichzeitig muss sichergestellt werden, dass Beihilfen nicht dort genehmigt werden, wo bereits Investitionen in den Breitbandausbau

getätigt wurden und diese durch einen Überbau entwertet würden.

- Die große Bedeutung von Mobilfunktechnologien für die Breitbandversorgung in der Fläche ist unstrittig. Um leistungsfähige Netze aufzubauen, müssen die Netzbetreiber umfangreiche Investitionen tätigen. Die dafür notwendigen Finanzmittel dürfen dem Markt jedoch nicht unnötig entzogen werden. Mit Blick auf die im Jahr 2016 auslaufenden GSM-Lizenzen ist daher eine kurzfristige Versteigerung – ohne Einbeziehung der Digitalen Dividende II – für den Breitbandausbau geradezu kontraproduktiv. Ebenso falsch wäre eine verfrühte Versteigerung der Digitalen Dividende II – ohne klare Bedingungen über den Umfang und den tatsächlichen Wert der Frequenzen. Vielmehr müssen die bestehenden 900/1800 MHz-Frequenznutzungsrechte für einen Übergangszeitraum verlängert werden.

- Im Mobilfunk spielt neben der Netzversorgung ebenfalls das Dienstangebot eine entscheidende Rolle: Faire Zugangsbedingungen für Diensteanbieter auf den Mobilfunknetzen werden im Interesse einer erfolgreichen Gesamtmarktstrategie in Zukunft von essentieller Bedeutung sein.

**„Eine Studie der Fachschule Bonn-Rhein-Sieg im Auftrag des VATM hat Erstaunliches zutage gebracht.“**

Wir werden die Überlegungen des Verkehrsministeriums zu künftigen Fördermöglichkeiten intensiv begleiten und darauf drängen, dass neue Initiativen ergriffen werden. Ziel muss es sein, so wenige Steuergelder wie möglich einzusetzen und diese auf ländliche Gebiete zu konzentrieren, in denen ohne Förderung kein Breitbandausbau realisierbar ist.

## Wegweisende Studien des VATM

**Frequenzverlängerung des 900- und 1800-MHz-Spektrums: Verfahren der Bundesnetzagentur zu Bedarfsermittlung und Vergabebeform**  
Studie des Düsseldorfer Instituts für Wettbewerbsökonomie an der Heinrich Heine Universität, Januar 2013

**Servicequalität und Kundenzufriedenheit in der digitalen Gesellschaft: Mensch-zu-Mensch-Kommunikation**  
Studie Prof. Dr. Jens Böcker, Hochschule Bonn-Rhein-Sieg, Oktober 2013

**Wachstumsfaktor Telekommunikation – Ökonomische Studie zur Ermittlung des Beitrags der TK-Branche zur wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland**  
Studie des DIW econ, dem Consulting Unternehmen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsförderung (DIW), Berlin, November 2013

**Zukunft des Wettbewerbs in der Telekommunikation**  
Studie des Wissenschaftlichen Instituts für Infrastruktur und Kommunikationsdienste (WIK), April 2013

**Die Regulierung der Märkte 1 und 2 als Voraussetzung eines nachhaltigen und infrastruktur-basierten Dienstewettbewerbs**  
Studie des Wissenschaftlichen Instituts für Infrastruktur und Kommunikationsdienste (WIK), November 2013

**Regionalisierung der Anschlussgebühren (Geographical Rate Deaveraging) und Universal-dienst-Fonds in den USA**  
Analyse von VATM-Verbindungsanwalt Dr. Axel Spies, Washington



Alle Studien als Download unter:  
[www.vatm.de/studien.html](http://www.vatm.de/studien.html)



### AMWD: Direkter und individueller Kontakt vor allem für junge Leuten sehr wichtig

Auch im Zeitalter nahezu permanenter Online-Erreichbarkeit und ständigen Zugriffs auf das World Wide Web haben die persönliche Kommunikation und die individuelle Hilfestellung über Servicenummern einen festen Platz in unserer Gesellschaft. Eine Studie der Fachschule Bonn-Rhein-Sieg im Auftrag des VATM hat Erstaunliches zutage gebracht. Es sind gerade junge Leute, die Servicedienstleistungen am Telefon besonders schätzen und für die der unmittelbare Kontakt per Telefon zur Informationsbeschaffung eine überraschend große Rolle spielt. Dieses Nutzungsverhalten in einer zunehmend anonymisierten Gesellschaft ist ein gutes und wichtiges Zeichen und sollte ein Weckruf für die deutsche und die europäische Politik sein, damit diesen Diensten in Zukunft eine höhere Beachtung geschenkt wird.

### Service und Qualität beständig verbessert

Schnelle Verfügbarkeit und reibungslose Prozesse im Interesse der Verbraucher haben beim Wechsel zwischen Telekommunikationsanbietern höchste Priorität. Daher hat der VATM gemeinsam mit anderen Branchenver-

bänden neue elektronische Schnittstellen zur automatisierten Bearbeitung entwickelt, mit denen Unterbrechungen länger als einen Tag der Vergangenheit angehören. Diese Schnittstellen verbessern die Servicequalität deutlich. Die branchenweite Einführung der Schnittstelle WBCI (WITA Based Carrier Interface) für den automatisierten Anbieterwechsel und der Order-Schnittstelle S/PRI (Supplier/Partner Requisition Interface) für die elektronische Vorabstimmung ist ein anspruchsvoller Prozess. Über 140 größere und kleinere Carrier mit teils sehr unterschiedlicher Netzarchitektur haben aktiv die Implementierung der inzwischen marktreifen Schnittstellen vorbereitet, mit deren Hilfe der Anbieterwechsel zukünftig reibungslos, effizient und schnell abläuft.

Die neue Bundesregierung hat in der 18. Legislaturperiode einen flächendeckenden Breitbandausbau mit 50 Mbit/s als Ziel definiert. Die TK-Branche ist bereit, den Weg dorthin konstruktiv zu begleiten und den Breitbandausbau im Rahmen von ökonomisch sinnvollen Strukturen voranzutreiben. Wir freuen uns auf den intensiven Austausch und die fruchtbare Zusammenarbeit mit den zuständigen Ministerien und Ausschüssen, damit neben dem TK-Wirtschaftsstandort auch der Infrastrukturstandort Deutschland auf eine internationale Spitzenposition rücken kann.

*Beim vierten VATM-Glasfasertag im September diskutierte die TK-Branche mit namhaften Gästen aus Finanzwirtschaft, Verwaltung und Politik über Regulierung, Markt, Finanzierung und Konzepte für einen erfolgreichen und möglichst flächendeckenden Glasfaserausbau in Deutschland.*



*Rund 250 Vertreter aus den Reihen der VATM-Mitgliedsunternehmen, aus Ministerien, der Bundesnetzagentur, der Politik und den Medien feierten 2013 auf dem traditionellen CeBIT-Abend des Verbandes. Hier trafen sich auch die VATM-Präsidiumsmitglieder (von links) Peer Knauer, VATM-Präsident und stellvertretender Vorsitzender des Beirats der Versatel GmbH, Markus Haas, Vorstand Strategie und General Counsel der Telefónica Deutschland Holding AG und Nicolas Biagosch Mitglied der Geschäftsleitung der E-Plus-Gruppe und CEO der simyo GmbH.*



*Rund 140 Teilnehmer besuchten den VATM-Breitbandtag im Dezember in Nürnberg. Die Vizepräsidentin der Bundesnetzagentur (BNetzA), Dr. Iris Henseler-Unger, räumte ein, dass es im hochbitratigen Bereich aktuell noch ein Nachfrageproblem gebe. Sie zeigte sich aber überzeugt, dass die Nachfrage anziehen werde. Daher müsse jetzt investiert werden.*

*Oberstes Ziel der Regierung, so betonte der kommunalpolitische Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, Ingbert Liebing MdB (links), in seiner Keynote auf der VATM-Jubiläumsveranstaltung im November, sei der flächendeckende Breitbandausbau mit 50 Mbit/s bis 2018. Am Rande der Veranstaltung bot sich Zeit für intensive Gespräche, hier mit Ernst-Ferdinand Wilmsmann, Vorsitzender der 3. Beschlusskammer der Bundesnetzagentur. (Foto: Frank Ossenbrink)*





**Solveig Orłowski**  
Leiterin des VATM-Büros Berlin

## Blick auf Berlin

### Statement

## Breitbandausbau und Digitalisierung – Rahmenbedingungen für Netze und Dienste

Im Bereich der Telekommunikationswirtschaft ist die Bundesregierung mit neuen Ressortzuschnitten in die 18. Legislaturperiode gestartet. Zentrale politische Herausforderung des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur, des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie und des Deutschen Bundestages ist jetzt die Entwicklung einer einheitlichen und **übergreifenden Strategie**, um den Breitbandausbau und die Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft erfolgreich zu begleiten und zu gestalten. Wir begrüßen in diesem Zusammenhang auch ausdrücklich, einen neuen **Bundestagsausschuss für digitale Themen** einzurichten.

Nach wie vor ist die Telekommunikationsbranche der Wachstumsmotor der deutschen Wirtschaft für technische Innovationen und Produktivitätssteigerungen. Die enormen Entwicklungen seit der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes vor 15 Jahren konnten nur durch den Wettbewerb im Markt erzielt werden. Der weitere Fortschritt der Branche im Interesse des gesamten Wirtschaftsstandorts, der Unternehmen und Verbraucher hängt heute entscheidend von einer hohen Investitions- und Planungssicherheit ab. Vor diesem Hintergrund bewerten wir es als sehr positiv, dass sich die neue Regierung gegen eine massive Deregulierung entschieden hat, die zu einer Remonopolisierung des Marktes geführt hätte. Auch der Koalitionsvertrag bietet eine gute Basis, um mithilfe geeigneter Instrumente wichtige Themen der digitalen Wirtschaft voranzubringen.

Was die **Breitbandziele** des Bundes angeht, so muss jedoch kritisch angemerkt werden, dass ein flächendeckender Ausbau hochbitratiger Netze in zahlreichen ländlichen Regionen ohne eine gezielte Förderung

nicht schnell zu realisieren sein wird. Insofern bedauern wir, dass die ursprünglich vorgesehenen Fördermittel letztlich nicht beschlossen wurden. Vereinbart wurde jedoch, ein neues Sonderfinanzierungsprogramm „**Premiumförderung Netzausbau**“ bei der KfW zu schaffen, was wir ausdrücklich begrüßen. Auch die angekündigte Schaffung eines **Bürgerfonds** kann positive Auswirkungen haben, wobei es jedoch – wie so oft – auf die Umsetzung im Detail ankommen wird.

Ein auch über die Branche hinaus mit Interesse verfolgtes Thema wird die „**Netzneutralität**“ sein – hier sieht der Koalitionsvertrag ganz konkret die Aufnahme als neues Regulierungsziel und damit eine nächste TKG-Novelle vor. Ebenfalls in der Öffentlichkeit starke Beachtung wird die Frage finden, ob und wie es mit der **Vorratsdatenspeicherung** weitergeht. Der VATM appelliert dabei dringend, die Entscheidung des EuGH und der Brüsseler Politik abzuwarten, um endlich einen belastbaren Rechtsrahmen zu schaffen.

Mit den zukünftigen Fachleuten in Bundesregierung, im Bundestag und in den Ländern werden wir darüber hinaus die Themen „**freie Routerwahl**“, **Digitale Dividende II** sowie wichtige **Datenschutz-** und **TK-Sicherheitsgesetze** diskutieren.

Nicht zuletzt sind im Koalitionsvertrag die Weiterentwicklung der Breitbandstrategie sowie eine Digitale Agenda 2014 für das Handeln aller Ressorts angekündigt. Diese zentralen Weichenstellungen werden wir von Seiten des VATM aufmerksam verfolgen und dort, wo die Expertise der Wirtschaft gefragt ist, intensiv mitgestalten.

## Blick auf Washington

### Statement

## Äpfel nicht mit Birnen vergleichen! US-Regulierung nicht auf Deutschland übertragbar

In Deutschland werden immer wieder Stimmen laut, Europa solle sich stärker am US-Regulierungssystem orientieren oder es gar übernehmen, um unter anderem den Breitbandausbau voranzutreiben. Die Forderung, das US-Regulierungssystem mit all seiner Bürokratie im Schlepptau zu „adoptieren“, führt jedoch ins Abseits. Ein US-Bericht der renommierten New America Foundation (The Cost of Connectivity 2013) sowie eine Studie für die National Association of State Utility Consumer Advocates (NASUCA) zeigen die Schwachstellen des US-Systems auf. Das US-Modell für den Breitbandausbau führt in Deutschland zu weniger Wettbewerb und zu einer Deckelung des Datenverkehrs. Eine Folge davon sind dann höhere Preise für den deutschen Endverbraucher.

Der jährliche Bericht der New America Foundation belegt, dass „im Vergleich mit internationalen vergleichbaren Endkunden die Amerikaner in den großen Städten wie New York, Los Angeles und Washington DC höhere Preise für langsames Internet bezahlen.“ Gerade mal neun Prozent der Amerikaner haben Zugang zu drei oder mehr Anbietern. Bei Triple Play Ranking per Price liegt Berlin an 12. Stelle, während die geprüften US-Städte (Lafayette, LA und Washington, DC) abgeschlagen nur auf Platz 47 liegen. Bei der Übertragungsgeschwindigkeit im Festnetz liegt Berlin auf Platz 17, Washington und New York finden sich beide auf Platz 13, allerdings mit weit höheren Preisen als in Berlin. DSL in den USA taucht in der Statistik gar nicht auf. Immer mehr US-Anbieter nehmen zudem teure Deckelungen bei den Datenübertragungen vor.

Auch das ineffiziente System der US-Universaldienstgebühren ist auf Deutschland nicht übertragbar. Mit dieser Abgabe wird gerade in dünn besiedelten Gebieten ein Mindestmaß

von Breitband zu hohen Kosten finanziert. Schulen und Bibliotheken in weit abgelegenen Gebieten eines der größten Flächenstaaten der Welt profitieren davon. Die Abgabe wird in aller Regel voll auf die Verbraucher umgelegt: Die Universaldienstgebühren macht mittlerweile einen wesentlichen Teil der Telefonrechnung (ca. 15 Prozent) aus.

Die Übertragung des US-Regulierungssystems würde in Deutschland mehr Bürokratie schaffen. Das bestehende TK-Regulierungssystem (mit Behörden in jedem Bundesstaat) in den USA steht seit langem in der Kritik, ohne dass sich eine baldige Lösung abzeichnet. Alle wichtigen Entscheidungen der Federal Communications Commission (FCC) auf Bundesebene bedürfen der Zustimmung der Mehrheit der politisch in zwei Lager gespaltenen fünf FCC-Kommissare. Die Berichtspflichten der Carrier an die FCC sind ebenfalls schwerwiegend und zeitaufwändig. Zusammenschlüsse von Unternehmen mit ausländischer Beteiligung benötigen zahlreiche Behördengenehmigungen und die Zustimmungen eines Sondergremiums der US-Regierung.

Hinzu kommt abschließend, dass die geographische Situation der USA (große Versorgungsgebiete, Flächenstaat) und die US-Marktsituation bei Breitband insgesamt nicht mit Deutschland vergleichbar sind (höherer Marktanteil der Kabelanbieter, verglichen mit DSL, Stilllegung zahlreicher DSL-Leitungen und Überbau mit Kabel, weit weniger Call-by-Call). Man kann deshalb also nicht einfach Äpfel mit Birnen vergleichen, sonst könnte es am Ende für die deutschen Verbraucher ans Eingemachte gehen.



**Dr. Axel Spies**  
Bingham McCutchen LLP,  
VATM-„Washington Office“

*Dr. Axel Spies, deutscher Rechtsanwalt in Washington DC, betreut seit über 10 Jahren das „Washington Office“ des VATM. Dr. Spies gehört zur Telecommunications Group der internationalen Kanzlei Bingham McCutchen LLP mit zahlreichen Büros in den USA, Asien, Frankfurt und London. Vor seiner Tätigkeit in Washington DC arbeitete Dr. Spies mehrere Jahre in der Holding der VEBA AG (jetzt E.ON) sowie in Indien und Moskau. Er hält für den Verband engen Kontakt mit der Federal Communications Commission (FCC), dem State Department, der VATM-Schwesterorganisation CompTel, dem Department of Commerce, dem US Trade Representative (USTR), der Deutschen Botschaft und der US-Presse.*



*Ein Höhepunkt in 2013 war die Jubiläumsveranstaltung des VATM anlässlich 15 Jahren Liberalisierung. Einen besonderen Rückblick warf der ehemalige Bundespostminister Prof. Dr. Christian Schwarz-Schilling auf die Entwicklung seit 1998. Er hob den großen Erfolg dieser Liberalisierungsgeschichte hervor und betonte, dass sich der VATM auf dem Markt als unersetzbar erwiesen habe. (Fotos: Frank Ossenbrink)*





**Michael Hattermann**  
Leiter des VATM-Büros Brüssel

## Blick auf Brüssel

### Statement

## EU-Paradigmenwechsel: Vertane Chance im Wettlauf um die Spitze beim Breitbandausbau

Bei der Frage, wie europaweit Investitionsanreize zum Breitbandausbau gesetzt werden können und die EU damit im Wettlauf mit den USA und Asien den Spitzenplatz besetzen könnte, hat Brüssel auch 2013 auf eine „Strategie“ gesetzt, die beharrlich den Einflüsterungen der so genannten etablierten Betreiber folgte. Mit dem Lösen der regulatorischen Fesseln und der Einführung eines Marktmodells möglichst ohne Regulierung sollen sich – so das Kalkül – starke europaweit tätige Spieler etablieren, Investitionen angefacht werden und damit multinationalen Konzernen Paroli geboten werden.

Diese Richtung der Kommission ist zum Vabanquespiel für die Wettbewerber geworden: Marktgegebenheiten verkennend und Markterfolge ausblendend wird von ihnen erwartet, das vermeintlich abgeschlagene Europa nach vorne zu bugsieren.

Bereits 2012 hat man mit der EU-Empfehlung zur „Kostenorientierung und Nichtdiskriminierung“ den Blinker zur Kehrwende gesetzt – weg von einem verlässlichen, wettbewerbsfördernden und in weiten Teilen erfolgreichen EU-Telekommunikationsmodell. Trotz massiver Warnungen, zahlreicher Gespräche, aussagekräftiger Studien von Seiten des VATM, von Unternehmen, Mitgliedstaaten, nationalen Regulierern, aber auch Investoren, steuert die EU-Kommission mit ihrem Verordnungsvorschlag zur Einführung eines „Telecom-Single-Markets“ in die Sackgasse. Insbesondere der Vorstoß, Entbündelungspflichten zugunsten der Einführung eines europäischen Bitstromprodukts zu ersetzen, erschüttert die Grundfesten im Markt. Auch das erneute Aufschnüren erst kürzlich verabschiedeter Gesetzesvorgaben – wie der sich in der Umsetzung befindlichen EU-Roaming-Verordnung – führen zu

erheblichen Zweifeln an der Belastbarkeit früherer Aussagen.

Nach derzeitiger Beratungslage in den EU-Institutionen ist mit einer Einigung des Pakets zum EU-Single-Markets frühestens im Herbst zu rechnen. Dem dann neu gewählten EU-Parlament und der gegebenenfalls schon neu besetzten EU-Kommission muss der Weg zurück aufgezeigt werden. Gleiches gilt für die weitere geplante Deregulierung im Rahmen der Revision der EU-Märkteempfehlung. Dabei steht nicht nur die Zukunft von Call-by-Call und Preselection auf der Kippe, sondern ist der von der EU-Kommission wenig beachtete Mehrwertdienstemarkt insgesamt starken Gefährdungen ausgesetzt.

2014 wird maßgeblich über die Zukunft des Wettbewerbs entscheiden. Es wird darauf ankommen, Brüssel von einer Politik zu überzeugen, in der verlässliche Investitionsbedingungen für alle Unternehmen wieder als Maßgabe für ein wettbewerbsfähiges Europa gelten. Hierzu gehören breite Korrekturen an den Vorgaben zum EU-Single-Market und der EU-Märkteempfehlung, aber auch ein Mehr an Verlässlichkeit für bestehende Vorgaben und der zeitnahe Abschluss zentraler Gesetzesvorhaben. Vorrangig sind zudem die Schaffung eines neuen Datenschutzrahmens, der der Wahrung des Gleichgewichts von wirtschaftspolitischen und Verbraucherschutzpolitischen Interessen Rechnung trägt, sowie klare Rahmenbedingungen für die EU-Vorratsdatenspeicherung.

Rückblickend bleibt die ablaufende Legislaturperiode in Brüssel weit hinter den gesetzten Zielen zurück. Es ist leider nicht gelungen, auf dem eingeschlagenen wettbewerbsfördernden Weg fortzuschreiten und an Erfolge anzuknüpfen.





**Neelie Kroes**

EU-Kommissarin für die Digitale Agenda



**Peer Knauer**

Präsident des VATM und stellvertretender Vorsitzender des Beirats der Versatel GmbH

## Interview

### „Große und kleine Unternehmen können von dem Zutritt zu neuen Märkten profitieren“

Der Vorschlag der EU-Kommission zur Schaffung eines einheitlichen TK-EU-Binnenmarktes (Single Market) sorgt für viele Diskussionen und Verunsicherung. Wohin steuert Brüssel? Und welche Folgen hätte eine Umsetzung dieser Pläne für den deutschen TK-Markt und den Breitbandausbau hierzulande? Darüber sprach der VATM mit Neelie Kroes, EU-Kommissarin für die Digitale Agenda, und Peer Knauer, VATM-Präsident und stellvertretender Beiratsvorsitzender der Versatel GmbH.

*Nach den von Ihnen und der Kommission geplanten Regelungen zum Single Market sollen zukünftig primär große paneuropäische Netzbetreiber den europäischen Telekommunikationsmarkt prägen. Wie kann die von Investoren befürchtete einseitige Marktausrichtung der EU korrigiert werden?*

**Neelie Kroes:** Die Senkung der Zutrittsschranken über die Grenzen der Mitgliedstaaten hinweg und die Schaffung eines größeren Zielmarktes wird Möglichkeiten für die grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistungen, integrierte Netzwerke und Service-Management eröffnen. Davon können alle Kommunikationsanbieter profitieren, die den Zutritt zu neuen Märkten wünschen – ob groß oder klein.

Außerdem wird gerade dadurch der Wettbewerb zugunsten der Kunden gestärkt, denn in einem offeneren und wettbewerbsorientierteren Binnenmarkt werden die leistungsfähigsten Unternehmen erfolgreich sein, die den Endkunden die besten Produkte zu den besten Preisen anbieten können. In einem Binnenmarkt für elektronische Kommunikation werden sich die Wettbewerbsbedingungen mit einer signifikanten Senkung der geographischen Marktzutrittsschranken

verbessern. Dazu wird unter anderem ein EU-weites Genehmigungsverfahren unnötigen Verwaltungsaufwand verringern. Harmonisierte Breitbandzugangprodukte werden den Zugang von Unternehmen zu neuen Märkten zur Befriedigung der Kundennachfrage – einschließlich der Geschäftskunden – weniger kostspielig und riskant machen. Dies wird alle Betreiber, die in einem geographischen Markt aktiv sind, dazu veranlassen, zu investieren und ihre Effizienz zu steigern.

*Kein Grund zur Verunsicherung also aus Ihrer Sicht?*

**Kroes:** Nein, der neue Kommissionsvorschlag zum europäischen Telekommunikations-Binnenmarkt beruht auf der Notwendigkeit, in der gesamten EU den Wettbewerb zu fördern, indem er eine zusätzliche Dynamik in den Infrastruktur- und Dienstleistungsmärkten erzeugt und nicht etwa einseitig bestimmte Anbieter bevorzugt.

Auf Basis der Grundsätze des wirksamen Wettbewerbs sowie der Ziele des EU-Rechtsrahmens für die elektronische Kommunikation werden die vorgeschlagenen spezifischen Maßnahmen zu mehr Wettbewerb im Sektor, einschließlich bei Infrastruktur, Qualität der Dienstleistungen und Preisen, führen. Das wird nicht zuletzt auch bei Geschäftsmodellen zu stärkerer Innovation und Differenzierung beitragen.

**Peer Knauer:** Natürlich hören wir es gerne, dass die ursprünglich offen diskutierte Idee, beim Breitbandausbau verstärkt auf die alten großen Incumbents zu vertrauen und diese regulatorisch zu unterstützen, fallen gelassen worden sein soll und nun alle Unternehmen gleichermaßen von den Neuregelungen pro-

fitieren sollen. Leider lassen die Vorschläge im Entwurf aber genau diese durchaus wünschenswerte Interpretation nicht zu.

Die Fakten sind klar. Die Regelungen erhöhen die Zugangshürden genau bei den Vorleistungsprodukten, die zur Erreichung der Breitbandziele der EU und vor allem Deutschland auf viele Jahre hinaus unverzichtbar sind. Auf dem deutschen Markt, wo der Ausbau viel stärker als in anderen EU-Ländern von den Wettbewerbern der Ex-Monopolisten vorangetrieben wird, herrscht daher aus meiner Sicht zu Recht eine Verunsicherung, die deutliche Investitionen verhindert.

Und trotz europaweit beharrlicher Kritik von Seiten der Wettbewerber, von Regulierungsbehörden, Vertretern nationaler Parlamente und insbesondere dem mitberatenden EU-Parlament verteidigt die Kommission ihre Vorschläge, anstatt sie ihren eigenen Zielen anzupassen.

Die besondere Situation in Deutschland, mit einem hochkompetitiven und eher regionalen Ausbau mit über hundert investierenden Unternehmen, ist in dieser Form einzigartig in Europa. Um diese erfolgreiche Entwicklung nicht zu zerstören, muss der europäische TK-Rahmen zumindest mehr Möglichkeiten vorsehen, die nationalen Besonderheiten zu berücksichtigen.

*Ist das nicht ohnehin so vorgesehen?*

**Knauer:** Ja, aber diese Möglichkeit wurde bislang schon sehr eng ausgelegt und wird nun noch weiter eingeschränkt. Gleiche Regeln für alle nutzen uns in Deutschland nichts, wenn unser Markt anders strukturiert ist. Wir müssen in Deutschland weiter diejenigen Unternehmen unterstützen, die hier investieren

wollen, und da helfen uns keine europäischen Regeln, die hier einfach nicht passen. Vor allem hat das nichts mit Binnenmarkt zu tun, wenn wir überall gleich schlechte Regeln für Investoren bekommen.

**Kroes:** Ganz so schwarz malen sollte man die Situation nun wirklich nicht. Der regulatorische Rechtsrahmen sieht weiterhin vor, dass nationale Regulierungsbehörden nationalen Marktgegebenheiten bei der Gestaltung ihrer Abhilfemaßnahmen Rechnung tragen können, ja sollen. Was unser Vorschlag versucht zu korrigieren, ist lediglich eine zu große Divergenz in den regulatorischen Ansätzen, die in keiner Weise mit unterschiedlichen Marktsituationen zu erklären ist.

*Im Single-Market-Paket schlagen Sie, Frau Kroes, vor, ein auf Bitstrom basierendes Vorleistungsprodukt europaweit einzuführen – mit der Verpflichtung, daraufhin die Notwendigkeit der Entbündelung der Teilnehmeranschlussleitung (TAL) zu überprüfen. Wie kann da Planungssicherheit für die milliardenschweren Infrastrukturinvestitionen in den Glasfaserausbau (VDSL/Vectoring) für die nächsten 10 bis 20 Jahre hergestellt werden?*

**Kroes:** Ich weiß nicht, wie Herr Knauer darauf kommt, dass wir die Regeln für Breitbandinvestitionen verschlechtern wollen. Das Gegenteil ist der Fall. Unser Vorschlag ist es, dass die harmonisierten Produkte anpassungsfähig genug sein sollen, um in allen Mitgliedstaaten anwendbar zu sein. Die ausgewählten Produkte beinhalten eine Reihe von Optionen, die die verschiedenen Investitionsentscheidungen widerspiegeln, welche die Betreiber bei Eintritt in einen neuen Markt treffen können, und sind hinsichtlich des gewählten Geschäftsmodells völlig neutral. Aus diesem Grund und angesichts seiner zunehmenden Bedeutung



VATM-Präsident Peer Knauer

für interessierte Betreiber können virtuelle Produkte (VULA) nicht von den Harmonisierungsbemühungen ausgeschlossen werden. Dies gilt insbesondere in den Mitgliedstaaten, in denen der Einsatz von GPON-Netzwerken oder Vectoring-Lösungen neue Herausforderungen für die TAL-Entbündelung schafft. In anderen Mitgliedstaaten ist dieser Regulierungsansatz bereits gang und gäbe, mit sehr positiven Auswirkungen auf den Wettbewerb und Netzausbau.

#### Was heißt das für den nationalen Regulierer?

**Kroes:** Für spezifische Fälle, in denen die nationalen Regulierungsbehörden in Übereinstimmung mit den Regeln des Rechtsrahmens nachweisen, dass die harmonisierte Abhilfemaßnahme nicht die kostengünstigste oder angemessenste ist, ist die Auferlegung von nicht harmonisierten Abhilfemaßnahmen weiterhin möglich. Insbesondere ist es unwahrscheinlich, dass die harmonisierten virtuellen Produkte die Kupfer-TAL-Entbündelung oder -TAL-Teilbündelung ersetzen werden. Unser Vorschlag zielt auch nicht darauf ab, dass die nationalen Regulierungsbehörden sie so behandeln sollen.

Darüber hinaus sollten harmonisierte Produkte weder zu einer Überregulierung führen noch anstelle von Zugangsprodukten eingesetzt werden, die eine vergleichbare Funktionalität aufweisen und auf die Behebung des gleichen Marktversagens abzielen, vor allem in Bezug auf NGA-Zugangsnetze.

**Knauer:** Zunächst einmal möchte ich festhalten: Wir sind für qualitativ verbesserte

Bitstromprodukte und eine sinnvolle Harmonisierung. Auch hierdurch kann der Breitbandausbau gefördert werden. Der Weg, die Glasfaser im nächsten Schritt erst einmal bis in jedes Dorf zu bringen und dann bedarfsgerecht weiter auszubauen, ist für uns, aber auch andere Länder alternativlos.

Der Zugang zur TAL ist für diesen Plan für die

nächsten Jahre oder besser mindestens für das nächste Jahrzehnt unverzichtbar. Den Zugang genau hier stärker als bisher besonders begründungspflichtig zu machen und nationale Abweichungen grundsätzlich infrage zu stellen, schadet dem Investitionsklima und dem Ausbau alternativer Infrastrukturen. Bitstrom ist gerade keine Alternative, soll aber als Alternative von allen Regulierern in Europa als solche geprüft werden.

*Bedeutet das, der VATM lehnt eine Standardisierung von Bitstromvorleistungsprodukten als Ersatz für eine entbündelte TAL ab?*

**Knauer:** Genau das ist der Punkt! Wir brauchen Bitstrom **und** TAL. Wer Bitstrom beim VDSL-Glasfaserausbau als mögliches Substitut zur TAL ansieht und gar eine entsprechende Prüfungspflicht auferlegt, verunsichert die Investoren und hat die technischen und wirtschaftlichen Zusammenhänge noch nicht verstanden.

Genau dies ergibt sich aus den Formulierungen des Kommissionsvorschlages. Er ist damit zumindest gefährlich missverständlich und muss korrigiert werden. Politisch muss das Ziel der Breitbandausbau bleiben und nicht der Verzicht auf Vorleistungsprodukte als angeblicher Beleg erfolgreicher Politik.

### „Die Kommission strebt einen dynamischen und wettbewerbsfähigen Telekommunikationssektor an.“

Neelie Kroes



Die geplanten Reformen des EU-Telekommunikationsmarktes beobachtet die Branche mit großer Sorge. In einer Videobotschaft anlässlich der VATM-Festveranstaltung zu 15 Jahren Liberalisierung des TK-Marktes wandte sich EU-Kommissarin Kroes an die Mitglieder und Gäste des VATM. (Foto: Frank Ossenbrink)

**Kroes:** Auch auf die Gefahr hin, mich zu wiederholen: Wir haben nicht vor, die TAL abzuschaffen! Es geht vor allem darum, dass nationale Regulierungsbehörden, wenn sie lokale virtuelle Zugangsmöglichkeiten in Betracht ziehen – vor allem dort, wo eine physische Entbündelung derzeit technisch nicht möglich ist – einheitliche Maßstäbe ansetzen, die es trans-europäischen Zugangsinteressenten erlaubt, ihre Netze effizienter zu gestalten.

*Investitionen in den Breitbandausbau werden nicht nur in Deutschland nachweislich mehrheitlich von Wettbewerbern der Incumbents erbracht. Aber auch innovative Dienste zahlreicher Unternehmen sorgen unter anderem für spezialisierte Dienstleistungsangebote, auf die die Wirtschaft angewiesen ist. Hier wird nun vorgeschlagen, die unstrittig erforderlichen Zugangsmöglichkeiten einzuschränken oder zumindest diese zu überprüfen. Ist eine regionalisierte Regulierung nicht kontraproduktiv?*

**Kroes:** Im Ziel des Breitbandausbaus sind wir uns einig. Gerade dazu bedarf es aber fairer Regeln, die einen regulatorischen Eingriff nur dann und dort vorsehen, wo in der Tat der Markt nicht ohne solche funktioniert. In der Tat, als lokale und regionale Träger spielen die alternativen Betreiber eine entscheidende Rolle beim Ausbau von Hochgeschwindigkeitsbreitband in vielen Ländern und sind wichtige Förderer von Innovationen im Telekommunikationssektor. In diesem Zusammenhang würde ich gerne nochmals betonen, dass die Kommission für die EU einen dynamischen und wettbewerbsfähigen Telekommunikationssektor anstrebt. Dies beinhaltet Akteure, die in mehreren Mitgliedstaaten tätig sind, sowie daneben viele kleinere lokale Unternehmen, die sich auf Nischenmärkte konzentrieren können, da sie besser auf die Bedürfnisse ihrer Kunden abgestimmt sind.

#### Wie findet sich das in Ihrem Vorschlag wieder?

**Kroes:** Der Verordnungsvorschlag wird in diesem Sinne mit der vorgeschlagenen Einführung von virtuellen Breitbandzugangsprodukten in Festnetzen mittelfristig die Auswahl an Konnektivitätsanbietern für Business-Kunden erleichtern – und das nicht nur für große Konzerne, sondern gerade auch für kleinere Unternehmen, deren Anforderungen nicht immer auf der Basis der aktuell regulierten Zugangsprodukte erfüllt werden können.

Wie bereits erwähnt, wird die Einführung von harmonisierten Produkten wie VULA die nationalen Regulierungsbehörden nicht daran hindern, in besonderen und gerechtfertigten Fällen festzustellen, dass eine solche Zugangsverpflichtung nicht die angemessenste ist. Ich möchte gerne hinzufügen, dass der neue Verordnungsvorschlag gleichzeitig wichtige Deregulierungsmöglichkeiten anbietet. Denn wir bezwecken auch die Schaffung eines weniger beschwerlichen und investitionsfreundlichen regulatorischen Umfelds in Europa. Dazu wird die Förderung von Investitionen zu einer wichtigen Erwägung für die nationalen Regulierungsbehörden, auf die gemäß den neuen EU-Regeln in Zukunft ausdrücklich Bezug genommen werden muss.

**Knauer:** Deregulierung als Bürokratieabbau wird von uns in vollem Umfang unterstützt. Auch verbesserte Bedingungen für Geschäftskundenangebote stehen richtigerweise stärker als früher im Fokus der Kommission. Aber auch hier wirken wichtige vorgeschlagene Maßnahmen im Markt kontraproduktiv statt förderlich. Eine Diskussion über Regionalisierung von Regulierung bedeutet, dass die gewünschten Dienste nicht europaweit, ja nicht einmal mehr deutschlandweit angeboten werden können.

EU-Kommissarin Neelie Kroes bei der Digital Agenda Assembly. (Fotos: European Commission)

Zudem würde die Komplexität der Regulierung drastisch zunehmen und so kleinteilig werden, dass dies für Unternehmen und Aufsichtsbehörden kaum mehr zu bewältigen wäre. Hierdurch würde der Ausbau von Netzen und Diensten auf jeden Fall deutlich verlangsamt und verteuert.

Die Entwicklung der Marktanteile der Deutschen Telekom, neuere technische Entwicklungen und die eindeutig wachsende Abhängigkeit von Bitstrom-Produkten geben in Wahrheit keinen Anlass, von Marktveränderungen auszugehen, die heute oder in absehbarer Zukunft einen Verzicht auf bestehende zentrale Zugangsverpflichtungen erwarten lassen.

Das „Angebot von Deregulierungsmöglichkeiten“ mit der Schaffung eines „weniger beschwerlichen und investitionsfreundlichen regulatorischen Umfelds in Europa“ zu verknüpfen, bereitet mir ebenfalls größte Sorge, da dies allenfalls zugunsten von marktbeherrschenden Unternehmen günstige Auswirkungen haben kann. Es kann nicht darum gehen, es den Incumbents weniger beschwerlich zu machen, sondern gerade die Investitions-

möglichkeiten derjenigen Unternehmen zu stärken, die schon heute den Löwenanteil der Breitbandinvestitionen stemmen. Und das sind die Wettbewerber.

Wer Investitionen für europäische, aber auch regionale Anbieter stärken will, darf nicht an zentralen Stellen die selbst für erforderlich gehaltenen Zugangsmöglichkeiten kurzfristig zur Überprüfung oder Disposition stellen.

**Kroes:** Mit Verlaub, Herr Knauer versteht hier den Vorschlag der Kommission falsch. Denn bei der vorgeschlagenen Überprüfung geht es gerade darum, den nationalen Regulierern die bestmöglichen Instrumente zur Verfügung zu stellen, um Breitbandinvestitionen zu fördern. Danach werden in Zukunft die Maßnahmen bewertet und nicht anhand technologischer Kriterien.

*Lassen Sie uns auf den Mobilfunkmarkt blicken: Die EU-Kommission hat neue Regelungen vorgeschlagen, die ab dem 1. Juli 2014 keine Roaminggebühren für eingehende Anrufe vorsehen. Was kritisieren Sie daran?*

**Knauer:** Diese Wendung steht im Widerspruch zu dem vor zwei Jahren geäußerten Versprechen, dass die angepasste Roaming-Verordnung regulatorische Sicherheit bis zum Jahr 2022 schaffen soll. Wie kann so gewährleistet werden, dass Investoren wieder mehr Vertrauen in die von der EU erst kürzlich gesetzten Rahmenbedingungen bekommen und weiter Milliarden in den Mobilfunknetzausbau stecken?

**Kroes:** Hinsichtlich Roaming bezweckt der Kommissionsvorschlag die Verwirklichung des Ziels der im Jahr 2012 vom Europäischen Parlament und Rat vereinbarten Regelung, nämlich

dass bis 2016 zusätzliche, über dem Niveau der Inlandstarife liegende Roamingentgelte beseitigt werden. Die Erreichung dieses Ziels würde die Deregulierung des Roamingmarktes in der Zukunft ermöglichen. Deshalb ermutigt der Vorschlag die Betreiber, Geschäftsvereinbarungen zu schließen, um dieses Ziel im eigenen Interesse zu erreichen und die im Jahr 2016 vorgesehene Überprüfung vorwegzunehmen.

Der Verordnungsvorschlag enthält daher ein vollständiges optionales Regelwerk, das den Weg zu niedrigeren Kosten auf Vorleistungsebene eröffnet und somit die Grundlage für das Anbieten von Roamingdiensten in der EU auf dem Niveau der Inlandstarife schafft. Da diese Bestimmung optional ist, steht es im Ermessen der Marktteilnehmer zu entscheiden, ob sie diese Option nutzen oder nicht. Auf der anderen Seite dürfen diejenigen, die die Beseitigung von Roamingentgelten wollen, nicht daran gehindert werden.

Hinsichtlich der geplanten Abschaffung der Gebühren für eingehende Anrufe muss man wissen, dass dadurch schon heute keine zugrundeliegenden Kosten auf Vorleistungsebene entstehen und stattdessen das Mobilfunkterminierungsentgelt zu zahlen ist. Seit geraumer Zeit lässt sich außerdem eine Konvergenz der Mobilfunkterminierungsentgelte beobachten, so dass davon auszugehen ist, dass bis Mitte 2016 die Höhen der Terminierungsentgelte in der EU nahezu angeglichen sein dürften.

Darüber hinaus ist es wahrscheinlich, dass Investitionsentscheidungen ohnehin eher unter Berücksichtigung der Einnahmen aus den inländischen Mobilfunkdiensten getroffen werden, die im Durchschnitt 95 Prozent aller Mobilfunkumsätze ausmachen.

**Knauer:** Für uns ist nicht ersichtlich, welche sachlichen Erwägungen die EU-Kommission zu der Annahme führten, dass sich die Kosten der Netzbetreiber in den vergangenen zwei Jahren so drastisch reduziert hätten, dass eine weitere Absenkung der Entgelte gerechtfertigt wäre. Wer Investitionen in Netze will, darf nicht einfach behaupten, dass die Nutzung der Netze praktisch nichts kostet.

Natürlich sollten keine überhöhten Preise als „Strafzölle“ erhoben werden dürfen, und hierzu waren entsprechende Preissenkungen angeordnet worden. Warum aber ein deutscher Kunde mit deutscher Karte nichts für die Nutzung des französischen Netzes zahlen soll und umgekehrt, erschließt sich Investoren im Zweifelsfalle nicht. Es geht hier um Glaubwürdigkeit von Politik und nicht um scheinbar verbraucherfreundliche kurzfristige Erfolge, die aber die für die Bürger viel wichtigeren Investitionen in Breitbandnetze behindern.

Nicht nur die mangelnde Nachfrage, sondern vor allem die mangelnde Zahlungsbereitschaft hat die Kommission selbst als großes Investitionshemmnis im Markt erkannt, verschlimmert es so aber selbst noch. Bislang sind alle Bürger davon ausgegangen, einen Beitrag für die zusätzliche Nutzung von fremden Mobilfunknetzen zu leisten, wenn sie für diese noch nicht gezahlt haben. Sogar dies wird nun politisch infrage gestellt.

**Kroes:** Ich sehe das Problem darin, dass die hohen Roaming-Preise die Kunden von der Nutzung der Dienste abhalten. Erst kürzlich hat eine unserer repräsentativen Umfragen ergeben, dass 94 % der Europäer, die außerhalb ihres Heimatlandes unterwegs sind, sich zum Beispiel bei der Nutzung von Diensten wie Facebook einschränken. Wir gehen davon aus,



Regulatorische Weichenstellungen für modernste Hochleistungsnetze waren zentrale Themen der VATM-Jubiläumsveranstaltung im November. Im Gespräch: Peer Knauer, VATM-Präsident, und Dr. Wolf-Dietrich Grussmann, Head of Unit Regulatory Coordination and Business, European Commission. (Fotos: Frank Ossenbrink)

Digital Agenda  
1 0 0 1 1 0 0 1 0 1 0 1 1 1 0 1 1 1 0 0 0  
for Euro

“Ev... European Dig  
Neelie K



dass die Netzbetreiber sich durch die derzeitige Preisgestaltung einen Markt von ungefähr 300 Millionen Handynutzern entgehen lassen. Aber auch für Tausende Unternehmen entstehen durch das Roaming Extrakosten und z. B. App-Anbieter erleiden Umsatzeinbußen. Roaming hat keinen Sinn in einem Binnenmarkt und ist auch wirtschaftlich kurzfristig.

**Knauer:** Ich halte es für gefährlich, so zu argumentieren. Natürlich wird mehr konsumiert, wenn es nichts kostet. Aber Wirtschaftspolitik und Breitbandausbau funktionieren so nun einmal nicht. Wir sind uns doch einig, dass es in Zukunft keine künstlich hohen Preise mehr geben darf. Aber jeder Bürger versteht auch, dass er einen geringen Kostenanteil – wir reden hier von wenigen Cent, die nicht von der Nutzung abhalten – zu tragen hat, wenn er ein fremdes Kommunikationsnetz nutzt.

Warum sollten sich Netzbetreiber Sorgen um die Einnahmen der App-Anbieter machen? Dies ist mir nicht ersichtlich. Es geht allein darum, dass Politik tatsächlich entstehende Kosten nicht wegredigieren darf. Es schadet den zukünftigen Breitbandinvestitionen, wenn Politik nachträglich verhindert, dass tatsächlich entstehende und unlängst noch von der Kommission anerkannte Kosten bei den Kunden geltend gemacht werden können.

*Schauen wir auf den Dienstemarkt: Die Diskussionen zu Single Market und EU-Märkteempfehlung greifen tief ineinander und werden von den Investoren genau analysiert. Die zuständige Generaldirektion geht davon aus, dass die bislang regulierten Märkte 1 und 2 europaweit schon 2014 nicht mehr regulierungsbedürftig sein werden.*

*Das würde dazu führen, dass etwa Call-by-Call sowie Auskunft- und Servicrufdienste nicht mehr so wie heute durch Wettbewerber angeboten werden können.*

*Wie will die Kommission zukünftig die millionenfach nachgefragten wettbewerblichen Dienstleistungen sicherstellen?*

**Kroes:** Zunächst müssen wir festhalten, dass die Kommission bei der Erstellung der Märkteempfehlung einen vorausschauenden Ansatz anwenden muss, um sicherzustellen, dass die regulatorischen Rahmenbedingungen auch über die nächsten Jahre

hinaus adäquat sind. Dadurch werden einzelne nationale Regulierungsbehörden allerdings nicht daran gehindert, die Märkte 1 und 2 – der derzeit geltenden Märkteempfehlung von 2007 – weiterhin der Regulierung zu unterstellen, sollten sie feststellen, dass es in diesen Märkten auf nationaler Ebene immer noch beträchtliche Marktzugangsschranken gibt und diese Märkte nicht zu einem effektiven Wettbewerb tendieren. Nichtsdestotrotz sind diese beiden Märkte aus unserer Sicht mittel- und längerfristig EU-übergreifend nicht mehr regulierungsbedürftig, da sich die Wettbewerbsverhältnisse in den letzten Jahren stark verändert haben. Insbesondere sehen wir eine zunehmende Bedeutung von Anrufrufen über mobile oder IP-Infrastrukturen. In Kombination mit der nach wie vor beibehaltenen Regulierung der Breitbandzugangsmärkte reduzieren diese zusätzlichen Möglichkeiten, Anrufrufen anzubieten, aus unserer Sicht die Marktzugangsschranken so sehr, dass – auf jeden Fall mittelfristig – der Eingriff in den Markt durch Vorabregulierung nicht mehr gerechtfertigt ist.

**„Der Regulierungsabbau ist deutlich verfrüht.“**

Peer Knauer



Der Wettbewerbsdruck, der von den genannten Alternativen ausgeht, ist in unseren Augen groß genug, um Verbrauchern genug Auswahl zu geben und sie, zum Beispiel, vor ungerechtfertigten Preisanstiegen zu schützen. Ich muss an dieser Stelle allerdings anmerken, dass die neue Märkteempfehlung noch einige Konsultationsschritte durchlaufen muss – unter anderem mit BEREC – und mit einer endgültigen Kommissionposition erst zur zweiten Jahreshälfte zu rechnen ist.

**Knauer:** Die Kommission räumt selbst in ihrem Begleitdokument zum jüngsten Single-Market-Entwurf ein, dass 26 von 28 nationalen Regulierern, also fast alle, heute noch den sogenannten Markt 2 als regulierungsbedürftig ansehen, da alternative Zugangsmöglichkeiten nicht bestehen. Auf eine hypothetische und völlig unsichere Marktentwicklung hin zu mobilen und IP-Infrastrukturen zu setzen und einen Zeitraum hierfür ohne sachliche Herleitung politisch zu nennen, verhindert aus unserer Sicht Investitionen in den heutigen Markt. Das setzt die gesamte marktgetriebene Entwicklung aufs Spiel. Politische Annahmen zu Marktentwicklungen sind Gift für Wirtschaft und Investitionen. Regulierungsabbau sollte vorausschauend, aber nicht spekulativ sein.

**Kroes:** Bitte erlauben Sie mir jetzt aber dann doch nochmal zwei klarstellende Bemerkungen. Erstens ist die derzeitige Regulierung des Marktes 2 in der großen Mehrheit der Mitgliedsstaaten auf eine Marktanalyse gestützt, die inzwischen mehrere Jahre alt ist und eben nicht den gleichen vorausschauenden Zeithorizont betrachtet wie unsere Arbeit. Und zweitens ist unsere Analyse für die Zeit bis 2020 nicht politisch motiviert, sondern stützt sich auf eine technische und wirtschaftliche Bewertung existierender Trends und Marktentwicklungen.

Daher wehre ich mich entschieden gegen den Vorwurf, hier spekulativ tätig zu werden.

*Welche Konsequenz hätte die Herausnahme der Märkte 1 und 2 also aus Ihrer Sicht, Herr Knauer?*

**Knauer:** Wir haben der Kommission nachgewiesen, dass die in Deutschland von Millionen Verbrauchern und vor allem auch von Unternehmen genutzten Dienste – etwa auch der 0800-Rufnummern – dauerhaft auf die gesicherte Zuführung über die Netze der Telekom angewiesen bleiben, ganz gleich, ob IP-Traffic zunimmt oder nicht. Eine Streichung des Marktes führt zu Zuführungsmonopolen und damit zur „Austrocknung“ des Mehrwertdienstemarktes.

Die Herausnahme der Märkte 1 und 2 aus der Regulierung würde somit unweigerlich auf eine Monopolstellung der Telekom in diesem Bereich hinauslaufen. Dies kann durch die von der EU vorgeschlagenen Mechanismen nicht abgewendet werden. Es bleibt völlig unverständlich, warum die Kommission bestehenden Wettbewerb abwürgt, ohne dass neuer entstehen kann.

**Kroes:** Auch hier kann ich Ihre Bedenken nicht teilen: Sollte die vorgesehene Deregulierung dieser Märkte aufgrund nationaler Umstände in Deutschland zu einer „Monopolstellung der Telekom“ führen, so ist es der nationalen Regulierungsbehörde selbstverständlich möglich, diese Märkte weiterhin zu regulieren. Ich würde sogar erwarten, dass die Kommission in einem solchen Fall die Behörde anmahnen würde, die Regulierung nicht vorzeitig aus dem Markt zu nehmen.

*Warum sollen weniger Wettbewerb und weniger Dienstleistungsangebote auf den Netzen den*



*Wirtschaftsstandort Europa gegenüber den USA oder dem asiatischen Raum stärken können?*

**Kroes:** In Bezug auf die Stellung des Wirtschaftsstandorts Europa im internationalen Vergleich muss ich allerdings klarstellen, dass die neue Märkteempfehlung weder zu weniger Wettbewerb noch zu weniger Dienstleistungsangeboten führen wird. Im Gegenteil! Auch orientieren wir uns keineswegs an hypothetischen Marktentwicklungen, noch wollen wir den Wettbewerb schwächen. Wir gehen vielmehr davon aus, dass gerade der bestehende Wettbewerb eine Deregulierung ermöglicht, wenn es keine beträchtlichen Marktzugangsschranken mehr gibt.

Die Empfehlung wurde nur überarbeitet, um dem Trend innerhalb Europas zu mehr Wettbewerb Rechnung zu tragen. Denn als wir vor über zehn Jahren den derzeit geltenden Regulierungsrahmen verabschiedet haben, war es das erklärte Ziel, durch die Förderung der Wettbewerbssituation in Europa immer mehr Märkte Stück für Stück aus der sektorspezifischen Regulierung zu entlassen und sie der Kontrolle des Wettbewerbsrechts zu unterstellen. Es geht sozusagen um eine „Normalisierung des Sektors“. Dieser Trend zu weniger Regulierung ist daher ein direktes Resultat der erfolgreichen Einführung und Förderung von Wettbewerb in unserem Sektor. Im internationalen Vergleich führt dieser neu gewonnene wettbewerbliche Stimulus dazu, dass europäische Unternehmen neue Geschäftsideen entwickeln müssen, um ihren Wettbewerbern gegenüber einen Vorsprung zu haben. Dies geschieht häufig, indem sie innovative Dienste und Lösungen entwickeln, die sie nach vorne bringen. Dadurch führt mehr Wettbewerb zu mehr Innovation und zu einer stärkeren Position Europas in der Welt.

**Knauer:** Das Ziel „Mehr Wettbewerb und mehr Investitionen“ eint uns, aber der Weg dorthin kann unserer Meinung nach so nicht funktionieren. Die erklärten Ziele müssen der Wettbewerb, Breitbandausbau und Investitionen sein – nicht aber der Abbau von Regulierung. Wenn die Kommission davon ausgeht, dass gerade der bestehende Wettbewerb eine Deregulierung ermöglicht, wenn es keine beträchtlichen Marktzugangsschranken mehr gibt, dann kann man das nur unterstreichen. Der deutlich verfrühte Regulierungsabbau ist aber gerade die Ursache für das Dilemma, in dem wir stecken, und dass wir noch heute zu abhängig von den ehemaligen Monopolisten sind.

Allein die Ankündigung zukünftigen Regulierungsabbaus aufgrund erwarteter Wettbewerbsentwicklung, obwohl – wie die Kommission selbst einräumt – heute noch Regulierung erforderlich ist, führt dazu, dass die Wettbewerbsziele gerade nicht erreicht werden. Welcher Unternehmer, so frage ich, investiert auf einer Basis, die heute unstrittig noch Regulierung braucht, morgen aber ohne diese auskommen soll? Wirtschaft kann so nicht funktionieren. Die von der Kommission erwarteten zukünftigen positiven Entwicklungen können aufgrund dieser Ankündigungen nicht erreicht werden.

Die beiden größten bislang bundesweit den deutschen Breitbandausbau vorantreibenden Unternehmen haben die unzureichende Planungssicherheit seit Langem kritisiert. Sie haben nun die Konsequenzen gezogen, sodass der weitere VDSL-Ausbau von regionalen Unternehmen vorangetrieben werden muss und wird. Solange Regulierungsabbau als Beleg für eine erfolgreiche Politik angesehen wird, sind wir in Europa auf dem Holzweg und letztlich werden die Bürger für diese kapitalen Fehler

bezahlen müssen. Genau dies tun übrigens gerade die Unternehmen und Bürger in den USA, die unter schlechter Versorgung und doppelt so hohen Preisen leiden. Die damit reich gewordene AT&T schafft das Geld ins Ausland und investiert zu wenig im Inland.

Warum Brüssel gerade in diesen Unternehmen ein Vorbild für Europa sieht, erschließt sich dem Betrachter, der sich mit diesen Märkten auskennt, nicht. Statt den Profit einzelner Unternehmen durch die vorgeschlagenen Maßnahmen zu erhöhen, muss Brüssel eine ehrliche Analyse der bisherigen Fehler und mutige Schlüsse für die Zukunft ziehen. Langfristig gesicherte Zugangsrechte statt ständiger Verunsicherungen durch Regulierungsabbaudiskussionen sollten ein zentraler Baustein für Brüssel sein – und auch für die deutsche Politik, wenn man wirklich Investitionen auslösen und staatliche Beihilfen so weit wie möglich vermeiden will.

**Kroes:** Niemand hat gesagt, dass Regulierungsabbau per se als Beleg erfolgreicher Politik gilt. Für mich ist Politik in unserem Bereich dann erfolgreich, wenn sie für den Bürger und Verbraucher ein Wettbewerbsklima schafft, das ihnen größtmöglichen Nutzen in Bezug auf Auswahl, Preise und Qualität erbringt. Dass mit der Einführung von nachhaltigem Wettbewerb auch Regulierungsabbau einhergeht, ist dann zwar eine logische Folge dieser erfolgreichen Politik, nicht aber deren primäres Ziel.





**Jochen Homann**  
Präsident der Bundesnetzagentur



**Norbert Westfal**  
Vizepräsident des VATM und  
kaufmännischer Geschäftsführer  
der EWE TEL GmbH

## Interview

### „Breitbandziele brauchen weiterhin eine verlässliche, wettbewerbsorientierte Ordnungspolitik und Regulierung.“

Gerade ist das Vectoring-Verfahren in die nächste Runde gegangen. Was können Vectoring und Mobilfunk zur Erreichung der Breitbandziele beitragen? Wie beurteilen Unternehmen und Regulierer die Branchenlage? Der VATM sprach dazu mit Jochen Homann, Präsident der Bundesnetzagentur, und Norbert Westfal, VATM-Vizepräsident und Geschäftsführer der EWE TEL GmbH, einem der größten und aktivsten regionalen TK-Unternehmen in Deutschland.

*Die Zukunft des Glasfaser-Ausbaus in Deutschland – flächendeckend bis 2018, wie im Koalitionsvertrag festgehalten – hängt wesentlich von den politischen aber auch regulatorischen Rahmenbedingungen ab. Wie bewerten Sie diese Rahmenbedingungen?*

**Jochen Homann:** Das ambitionierte Ziel einer flächendeckenden Versorgung mit mindestens 50 Mbit/s bis 2018 kann nur erreicht werden, wenn alle Marktakteure einen substantiellen Beitrag leisten. Dass es dazu wettbewerbs- und investitionsfreundlicher Rahmenbedingungen sowohl in der Regulierung als auch bei der Förderung bedarf, hat der Koalitionsvertrag zu Recht unterstrichen. Dies gilt zunächst für Planungssicherheit. Dass hierzulande seit der vollständigen Marktöffnung bereits deutlich über 100 Milliarden Euro investiert worden sind, davon über die Hälfte von Wettbewerbern der Deutschen Telekom, werte ich auch als Erfolg unserer auf Wettbewerb ausgerichteten Rahmenbedingungen. Und die aktuellen Pläne der Deutschen Telekom und der Wettbewerber geben auch Hoffnung für die Zukunft.

Ebenfalls wichtig ist Vielfalt: Eine Flächendeckung wird nur dann gelingen, wenn mit einem Mix aus Technologien und Strategien alle Synergiepotentiale gehoben werden. Wesent-

liche Beiträge hierfür sind z.B. der Infrastrukturatlas und die vorausschauende Vergabe von Frequenzen, mit der wir Impulse für den weiteren Ausbau der Mobilfunknetze setzen.

Einen weiteren Akzent setzt der Koalitionsvertrag jenseits von regulatorischen Überlegungen bei der Förderung: Wo hohe Ausbauskosten keine wettbewerbsfähigen Geschäftsmodelle erlauben, können staatliche Beihilfen diese Wirtschaftlichkeitslücken decken. Die Effektivität von Förderprogrammen hängt aber nicht nur von den verfügbaren Töpfen ab, sondern auch von einem unbürokratischen, technologie-neutralen und wettbewerbsfreundlichen Förderverfahren. Eine Vereinfachung ist hier prinzipiell zu begrüßen, solange effektiver, offener Zugang auch Kunden im ländlichen Raum Angebote im Wettbewerb eröffnet.

**Norbert Westfal:** Sowohl das politische als auch das regulatorische Umfeld war bislang von einem wettbewerbsorientierten Ansatz geprägt. Das heißt nicht, dass die Entscheidungen der BNetzA immer zufriedenstellend für alle Marktteilnehmer waren, aber es gab ausreichende Rechts- und Planungssicherheit für den Breitbandausbau. Seit einiger Zeit ist dies sowohl auf EU-Ebene als auch national nicht mehr der Fall.

Es besteht offensichtlich der Wunsch, eine Konsolidierung der mittelständischen Telekommunikations-Unternehmen herbeizuführen und die marktmächtigen Unternehmen aus der Regulierung zu entlassen. Dies ist für Unternehmen, die von Anfang an in eigene Infrastruktur investiert haben und maßgeblich zum Erfolg des Breitbandausbaus in Deutschland beitragen, äußerst schädlich. Zur Erreichung der Breitbandziele brauchen wir auch weiterhin eine verlässliche, wettbewerbsorientierte

Ordnungspolitik und Regulierung. Wir erwarten von der Großen Koalition, dass sie sich hierfür einsetzt und dies auch öffentlich bekennt.

*Wie kann Vectoring zur Erreichung der Breitbandziele beitragen?*

**Westfal:** Vectoring ist eine technisch wertvolle Entwicklung, die zur Erhöhung der Bandbreiten eingesetzt werden kann. Sie wird insbesondere bei den Kunden, die nur wenige hundert Meter vom Kabelverzweiger entfernt wohnen, eine deutliche Verbesserung bewirken. Die Restriktionen, die sich bei der Datenübertragung aufgrund langer Kupferleitungen vom Kabelverzweiger bis zum Kunden ergeben, werden jedoch auch mit Vectoring nicht beseitigt.

Vectoring sowie FTTC stellen insgesamt eine wirtschaftlich sinnvolle Lösung dar. Sobald die Nachfrage nach hohen Bandbreiten signifikant steigt, wird in vielen Fällen die Verlegung von Glasfaser bis zum Kunden der nächste Schritt sein. Und dass die Nachfrage steigen wird, belegen zahlreiche Studien.

**Homann:** Mit der Vectoring-Entscheidung haben wir unter Berücksichtigung der rechtlichen Vorgaben und der sehr stark divergierenden Interessen der verschiedenen Marktakteure ein Maximum an ausgewogenen Rahmenbedingungen für die Einführung von Vectoring in Deutschland geschaffen. Insbesondere die Einrichtung der „Vectoring-Liste“ zielt darauf ab, Rechtssicherheit und Chancengleichheit herzustellen und so Konfliktfälle von vornherein zu vermeiden. Es liegt jetzt an allen investitionswilligen Unternehmen, die sich aus der Vectoring-Entscheidung ergebenden Chancen für den Aus- und Aufbau von modernen

TK-Netzen, insbesondere auch in ländlichen Gebieten, zu nutzen und den für unser Land wichtigen Breitbandausbau gemeinsam zügig voranzutreiben.

*Hilft oder schadet eine regionale Betrachtungsweise der Märkte dem Breitbandausbau und dem Wettbewerb?*

**Homann:** Der flächendeckende Ausbau hochleistungsfähiger Netze ist besonders im ländlichen Raum ambitioniert. Zu Recht setzt die Politik hierauf einen Fokus. Dabei geht es in weißen Flecken sicherlich auch um Förderung. Und wo immer Regulierung den Ausbau unterstützen kann, werden wir dies tun, so z. B. in der Frequenzregulierung. Inwieweit die regionalisierte Betrachtung dazu beiträgt, wird strittig diskutiert. Wir jedenfalls untersuchen in jeder Marktanalyse, zurzeit für den Bitstrommarkt, ob aufgrund der Wettbewerbssituation eine geografische Differenzierung geboten ist. Soweit sich daraus Optionen ergeben, Regulierung abzubauen, sollten wir das als Erfolg des Wettbewerbs werten.

**Westfal:** Das lässt sich pauschal weder mit Ja noch mit Nein beantworten. Im regulierten TK-Markt birgt eine regionale Betrachtungsweise zwei Risiken: Zum einen würden bei einer solchen Betrachtung der Vorleistungsmärkte, z. B. der Teilnehmeranschlussleitung, die Kosten in ländlichen Regionen steigen. Dies würde zu höheren Endkundenpreisen auf dem Land führen und damit die bisherige Tarifeinheit in Stadt und Land beenden. Für Wettbewerbsunternehmen bestünde zum anderen das Risiko, dass die Telekom ihre Endkundenpreise nicht im gleichen Maße anhebt wie die Vorleistungs-



Treffpunkt CeBIT-Abend des VATM 2013: VATM-Vizepräsident Norbert Westfal (rechts) begrüßt die Gäste von der Bundesnetzagentur: Präsident Jochen Homann und Vizepräsidentin Dr. Iris Henseler-Unger.



Über die ordnungspolitische Zukunft der Branche diskutierte BNetzA-Präsident Jochen Homann auf der VATM-Jubiläumsfeier anlässlich 15 Jahre Liberalisierung im November 2103. (Foto: Frank Ossenbrink)

preise. Dies hätte zur Folge, dass die höheren Vorleistungskosten nicht mit gleichermaßen höheren Endkundenpreisen kompensiert werden könnten.

Hinzu kommt, dass die TAL-Entgelte die tatsächlichen Kosten der Telekom bereits heute bei Weitem überkompensieren. Mit einer regionalisierten Betrachtungsweise der Märkte könnte sich dieses Ungleichgewicht noch weiter verschärfen.

Im Ergebnis kommt es sehr stark darauf an, wie ein regionalisierter Markt aussieht. Aus unserer Sicht würde eine solche Regulierung nur dem marktbeherrschenden Unternehmen nutzen und die Risiken ausschließlich auf Wettbewerberseite liegen. Die damit verbundene Unsicherheit wäre schädlich für den Breitbandausbau.

*Blicken wir auf Europa: Wie beurteilen Sie die Überlegungen der Kommission zum EU-Single-Market und zur Märkteempfehlung?*

**Homann:** Auf den EU-Vorschlag zu einer neuen Märkteempfehlung warten wir und werden ihn als nationaler Regulierer und über BEREC kommentieren. Fundamentale Änderungen kündigen sich allerdings mit dem aktuellen Vorschlag der EU-Kommission für eine „Single Telecoms Market“-Verordnung an. Der Ansatz einer weitreichenden Vereinheitlichung verschiedener Bereiche der elektronischen Kommunikation (wie der Frequenz- und Marktregulierung oder des Verbraucherschutzes), verbunden mit einer Marktkonsolidierung, muss nicht nur dem Subsidiaritätsgrundsatz standhalten, sondern auch mögliche Gefahren berücksichtigen – vor allem

mit Blick auf notwendigen Spielraum für eine maßgeschneiderte, auf die jeweiligen Marktgegebenheiten ausgerichtete Regulierung.

Etwaige Kurskorrekturen oder fundamentale Neuausrichtungen erfordern deshalb die sorgfältige Analyse aller Chancen und Risiken. Tief ins Detail gehende, europaweit vereinheitlichte Vorgaben sind ungeeignet und entbehren der notwendigen Sachnähe zum Markt und zu den dort tätigen Akteuren. Innovative regulatorische nationale Ansätze wie die Vectoring-Entscheidung oder die deutsche Vorreiterrolle bei der Frequenzpolitik müssen zukünftig möglich bleiben. Dies ist auch im europäischen Interesse, denn die globale Wettbewerbsfähigkeit der EU beginnt im Wettbewerb auf den nationalen Märkten.

**Westfal:** Die aktuellen Entwicklungen in Europa sind – mit Verlaub – eine Katastrophe. Eine nachhaltige, wettbewerbsorientierte Ordnungspolitik bleibt auf der Strecke.

Der Entwurf der Kommission zum EU-Single-Market enthält keinerlei Aussage darüber, ob und inwieweit mit diesem Ansatz die Ziele der Digitalen Agenda erreicht werden können. Es finden sich dagegen viele Ansätze, die insbesondere oder ausschließlich den marktbeherrschenden Unternehmen in Europa nützen. Die Regulierung soll weiter zurückgeführt werden und es wird die Möglichkeit vorgesehen, den Zugang zur TAL durch einen Bitstromzugang zu ersetzen. Dieser Ansatz ist auch im Entwurf der überarbeiteten Märkteempfehlung zu erkennen. Dort soll der Anschlussmarkt mit dem Bitstrommarkt zusammengeführt werden. Aus unserer Sicht ist dies ein gefährlicher Schritt in

**„Tief ins Detail gehende, europaweit vereinheitlichte Vorgaben sind ungeeignet.“**

Jochen Homann



Norbert Westfal, Vizepräsident des VATM (Foto: EWE TEL)

die falsche Richtung und ein negatives Signal für investitionsbereite Unternehmen. Sowohl die Telekom als auch ihre Wettbewerber setzen auf FTTC als Übergangstechnologie. Hierfür ist der Zugang zur letzten Meile unerlässliche Voraussetzung und darf nicht infrage gestellt werden.

Die Kommission sollte erkennen, dass der Breitbandausbau, insbesondere in ländlichen Regionen, nur mit den Wettbewerbern gelingt. Von der Kommission geäußerte Bedenken gegen eine Vielzahl von Marktteilnehmern – bezeichnet wird dies als „Fragmentierung“ – sind vor diesem Hintergrund nicht nachvollziehbar.

Breitbandausbau ist von Natur aus kleinteilig. Darüber hinaus profitieren große Unternehmen hier nicht von Skaleneffekten. Die Breitband-Ausbaukosten hängen in erster Linie von den örtlichen Gegebenheiten ab, nicht von der Größe des ausbauenden Unternehmens. Uns erschließt sich nicht, welche Ziele die Kommission mit ihren Aktivitäten verfolgt; auf den Breitbandausbau zahlen diese jedenfalls nicht ein. Ganz im Gegenteil werden investierende und investitionsbereite Unternehmen durch den Paradigmenwechsel der Kommission abgeschreckt.

*Herr Homann, wird die Bundesnetzagentur für Preselection und Call-by-Call in Deutschland eintreten?*

**Homann:** Wir messen Call-by-Call und Preselection auch trotz der vielen Pauschaltarife für Telefonate in das deutsche Festnetz eine hohe Bedeutung bei. Die Festnetzanschlüsse der DTAG bleiben nicht zuletzt aufgrund hoher Marktanteile regulierungsbedürftig. Die disziplinierende Wirkung der Verbindungsnetzbetreiber dürfte insbesondere für Verbindungen

vom Festnetz in das Mobilfunknetz und für Auslandsverbindungen relevant bleiben. Dies wird in der anstehenden Regulierungsverfügung zu Markt 1 (Zugang von Privat- und Geschäftskunden zum öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten) im Detail zu bewerten sein.

*Wie kann sichergestellt werden, dass die in Deutschland besonders kundenfreundlich gestalteten Mehrwertdienste für die Kunden erreichbar bleiben und weiterhin im Wettbewerb genutzt werden können?*

**Westfal:** Die Bedeutung von Mehrwertdiensten nimmt trotz wachsender Medienvielfalt und intensiver Internetnutzung nicht ab, sondern zu. Aktuelle Studienergebnisse belegen, dass die Verbraucher eine große Vielfalt erwarten.

Mit Sorge betrachten wir daher die politischen Weichenstellungen, die auf europäischer Ebene zurzeit vorbereitet werden. Wettbewerb ist nach wie vor vom Zugang zum Leitungsnetz der Telekom abhängig und in keiner Weise selbsttragend. Wenn der regulierte Zugang abgeschafft wird, verschwindet auch der Wettbewerb. Ähnliches droht bei einem regionalisierten Zugang.

Darüber hinaus plant die EU-Kommission den vollständigen Wegfall der Märkte 1 und 2, was ebenfalls zu einem Wegfall der benötigten Vorleistungsprodukte führen würde und genauso inakzeptabel ist. Wir müssen Brüssel davon überzeugen, dass hier mittel- und langfristig mit erheblichen Nachteilen für Verbraucher zu rechnen ist. Kurzfristig setzen wir darauf, dass die Bundesnetzagentur nicht leichtfertig die Vorteile der Bürger aufs Spiel setzen wird.



Weiterhin gehört aus unserer Sicht zu kundenfreundlich gestalteten Mehrwertdiensten die Möglichkeit, die Leistungen verschiedener Anbieter über eine Telefonrechnung abzurechnen. Hier gab es jüngst Unklarheit, bedingt durch Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofs und des Bundesgerichtshofs sowie der Steuerverwaltung. Wir wünschen uns hierzu eine möglichst baldige Klarstellung, idealerweise auf gesetzlicher Ebene, unter Mitwirkung aller Beteiligten.

**Homann:** Zuerst liegt es an der Branche selbst, Mehrwertdienste für die Kunden attraktiv zu halten. Diskussionen, wie z.B. um Warteschleifen, sind da nicht förderlich. Aktuell ist das wettbewerbliche Angebot von Mehrwertdiensten auf der Vorleistungsebene durch die bestehende Regulierungsverfügung zu Markt 2 (Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten) sichergestellt. Sollte die EU diesen Markt zukünftig in ihrer Märkte-Empfehlung als nicht mehr regulierungsbedürftig einstufen, würden wir untersuchen müssen, ob diese Einschätzung auch für die in Deutschland vorliegenden Marktver-

hältnisse zutreffend ist. Dies trifft insbesondere für den Teilbereich der Mehrwertdienste zu – auch und gerade vor dem Hintergrund der bisherigen Erfahrungen.

*Welche Rahmenbedingungen führen im Mobilfunkbereich zu einem beschleunigten Breitbandausbau?*

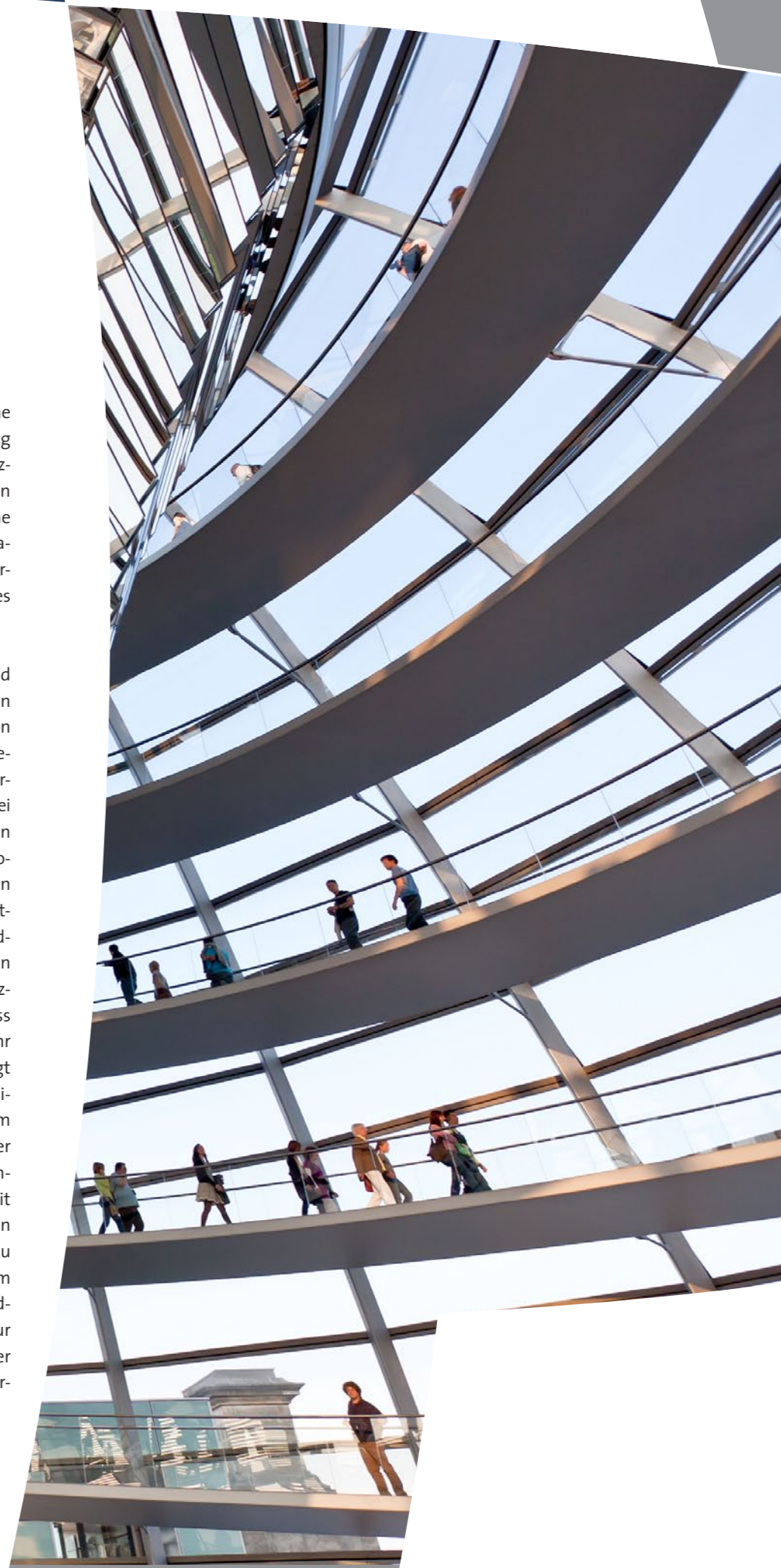
**Westfal:** Der LTE-Ausbau stellt einen wichtigen Beitrag zum Wettbewerbsmix im Breitbandausbau dar. Richtigerweise wurde die Technik bisher dort besonders forciert, wo sonst kein Zugang zu einer breitbandigen Versorgung möglich wäre. Für einen intensiven und für den Kunden positiven Wettbewerb ist auch im Mobilfunkbereich ein funktionierender Wholesale-Markt notwendig.

Äußerst schädlich wären Preisfestsetzungen, da sie verhindern, dass Investitionen refinanziert werden können und sich nicht an den Kosten eines Unternehmens ausrichten, das effizient im Markt arbeitet. So ein Vorgehen schadet den Unternehmen und dem Wettbewerb und somit langfristig auch den Kundeninteressen.

Die Regulierung muss dafür sorgen, dass eine verursachungsgerechte Kostenzuordnung möglich ist. Auch die Fragen der weiteren Nutzbarkeit von Frequenzen, der Verlängerungen und Bereitstellung weiterer Frequenzbereiche müssen möglichst koordiniert erfolgen. Infrastruktur- und Breitbandausbau müssen gefördert werden, ohne die Gewinnoptimierung des Staates im Fokus zu haben.

**Homann:** Eine innovationsorientierte und wettbewerbsfördernde Regulierung legt den Fokus auf eine vorausschauende Vergabe von Frequenzen. Mit einer verlässlichen Regulierungspraxis erhalten Unternehmen die erforderliche Rechts- und Planungssicherheit. Dabei haben wir die Frequenzen der ersten Digitalen Dividende als erste Behörde in Europa mit großem Erfolg vergeben. Mit diesen Frequenzen konnte der Auf- und Ausbau von Breitbandnetzen unter Einsatz von LTE insbesondere in ländlichen Gebieten erreicht werden. Dabei haben die privaten Investitionen der Mobilfunknetzbetreiber in Milliardenhöhe dazu geführt, dass bereits drei Jahre nach der Versteigerung mehr als zwei Drittel Deutschlands mit LTE versorgt sind. Dennoch, das wissen wir, bestehen weiterhin Versorgungslücken – insbesondere im ländlichen Raum. Mit Blick auf die Ziele der Breitbandstrategie hat die Bundesnetzagentur deshalb Vorschläge veröffentlicht, um mit weiteren Frequenzen unterhalb 1 GHz für den drahtlosen Netzzugang auch diese Lücken zu schließen. Diese Vorschläge zeigen auf, wie im Zusammenwirken von Bund, Ländern, Rundfunk und Mobilfunk die ehrgeizigen Ziele zur Breitbandabdeckung auch angesichts hoher Ausbaukosten im ländlichen Raum rasch erreicht werden können.

Jochen Homann, Präsident der Bundesnetzagentur (Foto: Bundesnetzagentur)





**Dr. Karl-Heinz Neumann**

Geschäftsführer und Direktor des Wissenschaftlichen Instituts für Infrastruktur und Kommunikationsdienste GmbH (WIK)

Die Studie „Die Regulierung der Märkte 1 und 2 als Voraussetzung eines nachhaltigen und infrastruktur-basierten Dienstewettbewerbs“ untersucht die möglichen Folgen eines Wegfalls der Regulierung der Märkte 1 (Zugang von Privatkunden und anderen Kunden zum öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten) und 2 (Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten) der Märkteempfehlung von 2007 für die Geschäftsfelder der VNB, für Endnutzer und für den Wettbewerb im TK-Markt. Die Studie ist im Zeitraum September bis November 2013 von der WIK-Consult im Auftrag des VATM erstellt worden.

## Europäische Union: Studie zur Regulierung der Märkte 1 und 2

### Gastbeitrag

## Marktabgrenzung für einen nachhaltigen infrastruktur-basierten Dienstewettbewerb

Die inzwischen bekanntgewordene Absicht der EU-Kommission, die (bisherigen) Märkte 1 und 2 nicht mehr der Regulierung zu unterwerfen, würde nachhaltige Verschlechterungen der Wettbewerbslandschaft in Deutschland nach sich ziehen. Die Betreiber(vor)auswahl hat das Verbindungsnetzbetreiber-geschäftsmodell ermöglicht. Call-by-Call war das Flaggschiff der Marktöffnung und steht für viele Nutzer immer noch als Synonym für den Wettbewerb in der Telekommunikation.

Die Betreiber(vor)auswahl hat nach wie vor eine hohe Bedeutung für bestimmte Marktsegmente. Für manche Kundengruppen ist sie weiterhin die einzige Form, Zugang zum Wettbewerb im Telefondienst zu erhalten. Das Weiterbestehen der Betreiber(vor)auswahl-Verpflichtung war (und ist) wesentliche Voraussetzung für die Abschaffung der Regulierung der Verbindungsmärkte im Festnetz. Eine Aufhebung der Verpflichtung zur Betreiber(vor)auswahl würde den Interessen der Endnutzer zuwiderlaufen und absehbar nachteilige Auswirkungen auf nachhaltigen Wettbewerb in den Märkten für Telefonverbindungen haben. Insbesondere würde ein (wieder) deutlich ansteigender Marktanteil der Telekom Deutschland in diesen Märkten wahrscheinlich und im Markt für Auslandsverbindungen wäre (wieder) eine beträchtliche Marktmacht der Telekom absehbar. Schließlich sind nachteilige Auswirkungen auf den Preiswettbewerb in Deutschland evident.

Es ist uns nicht ersichtlich, dass mit der Betreiber(vor)auswahl gesamtwirtschaftliche Nachteile verbunden sein könnten, die gegen diese gesamtwirtschaftlichen Vorteile vorgebracht werden könnten. Um dem Dienstewettbewerb den Weg zu bahnen und ihn zu bewahren, müssen die Zugangs-

verpflichtungen im Markt 1 und zur Verbindungszuführung in Markt 2 auch in Zukunft fester Bestandteil deutscher Regulierungspolitik bleiben. Dabei ist es letztlich unerheblich, ob die Betreiber(vor)auswahl als Verpflichtung im Markt 1 oder (wie in den meisten anderen europäischen Ländern) im Markt 2 auferlegt wird.

Der Verbindungsaufbau aus Festnetzen zu Auskunfts- und Mehrwertdiensten als (regulierte) Zuführungsleistung ist konstitutiv für den Wettbewerb im Auskunfts- und Mehrwertdienste (AMWD)-Markt. Auch die BNetzA geht in ihrer Regulierungsverfügung davon aus, dass nicht mit einem (zufriedenstellenden) freiwilligen Zugangsangebot zu rechnen ist. Inhalteanbieter werden sich demnach nur dann einem wettbewerblichen Angebot von Mehrwertdiensten gegenüber sehen, wenn und solange die Zuführungsverpflichtung Bestand hat.

Darüber hinaus liegen die Voraussetzungen der Regulierungsbedürftigkeit auch gemessen an dem Drei-Kriterien-Test für den Transitmarkt zu AMWD weiterhin vor. Auskunfts- und Mehrwertdiensteanbieter sind heute und auch in Zukunft auf eine regulierte Transitleistung angewiesen, die die Zuführung von Verbindungen aus den Telefonnetzen Dritter leistet und so die netzübergreifende Erreichbarkeit von Diensten gewährleistet. Eine direkte Zusammenschaltung von AMWD-Anbietern mit allen Teilnehmernetzbetreibern (TNB) wäre nämlich sowohl aus Sicht der TNBs als auch aus Sicht der AMWD-Anbieter wirtschaftlich nicht darstellbar und ökonomisch ineffizient.

Darüber hinaus hat die Telekom faktisch beim Transit von Verkehr aus alternativen TNB-Netzen zu alternativen Zielnetzen von Verbindungsnetzbetreibern/MWD-Anbietern für ei-

nen signifikanten Teil des Verkehrs eine nicht substituierbare Marktstellung.

Wir können nicht erkennen, dass sich an den von der Bundesnetzagentur in ihrer Marktanalyse festgestellten Marktstrukturbedingungen im AMWD-Markt etwas geändert hätte oder in der absehbaren Zukunft etwas ändern könnte. Es gibt keine wirtschaftlich relevante Option für Diensteanbieter, auf die genannten Vorleistungen zu verzichten. Wer sie zur Disposition stellt, stellt den Wettbewerb in diesem Markt zur Disposition. Der Markt würde sich andernfalls von einem Wettbewerbs- zu einem Monopolmarkt entwickeln.

Insgesamt hat aus unserer Sicht die Europäische Kommission ihrem Paradigmenwechsel weg vom infrastruktur-basierten Dienstewettbewerb bisher nicht hinreichend begründet. Es gibt daher keine überzeugenden Gründe, eine bislang bewährte Regulierungspraxis aufzugeben. Bundesregierung und BNetzA sollten allen Tendenzen in Brüssel, die Regulierungsbedürftigkeit der Märkte 1 und 2 zur Disposition zu stellen, deutlich entgegenzutreten. Die Märkte 1 und 2, mindestens aber der Markt 2, sollten in der Märkteempfehlung erhalten bleiben, um den nationalen Regulierungsbehörden die Möglichkeit zu geben, die Bereitstellung der Infrastrukturvorleistungen zu verfügen, welche erforderlich sind, um die Bereiche Betreiber(vor)auswahl, Auskunfts- und Mehrwertdienste sowie Business Communications auch weiterhin für den Wettbewerb zu erhalten.





**Christian Plätke**  
Geschäftsführende Gesellschafter der  
IN-telegence GmbH

**Europäische Union:**  
*TK-Politik – Auskunfts- und Mehrwertdienste*

Statement

## EU-Märkte-Empfehlung: Angebot und Erreichbarkeit von Mehrwertdiensten stehen auf dem Spiel

In 2014 steht die Überarbeitung der EU-Märkte-Empfehlung an. Sollte die EU hierbei zu dem Ergebnis gelangen, dass eine Regulierungsbedürftigkeit für die heutigen Märkte 1 und 2 nicht mehr gegeben ist, und beide Märkte aus der Regulierung entlassen, hätte dies national nicht nur den Wegfall der Regulierung der Telekom im Bereich der Betreiber(vor)auswahl, sondern vermutlich auch im Bereich der Anrufzuführung zu Auskunfts- und Mehrwertdiensten (AMWD) zur Folge. Zwar lassen sich das Vorgehen der Bundesnetzagentur und die Auswirkungen für die Verbindungsnetzbetreiber (VNB) und AMWD-Anbieter im Einzelnen nur schwer konkret vorhersagen. Feststellen lässt sich aber, dass ein wirksamer, sich selbst tragender Dienstewettbewerb der VNB/AMWD-Anbieter bei der Anrufzuführung aus dem Netz der Telekom und aus alternativen Teilnehmernetzen trotz langjähriger Regulierung bis heute nicht erreicht wurde.

Auch heute noch haben etwa 50 Prozent der Endkunden ihren Telefonanschluss bei der Telekom. Ohne Verpflichtung der Telekom, die Anrufe ihrer Endkunden den angerufenen AMWD im Netz anderer VNB zuzuführen und Anrufe aus den verschiedenen alternativen Teilnehmernetzen (z.B. Vodafone, NetCologne etc.) „einzusammeln“ und zu einem regulierten Preis im Wege des Transits in die Zielnetze der VNB zu übergeben, wären AMWD von Endkunden nicht mehr flächendeckend aus allen Netzen erreichbar und könnten deshalb von den Unternehmen mittelfristig wirtschaftlich auch nicht mehr angeboten werden.

Unternehmen entscheiden sich zumeist aus zwei Gründen für den Einsatz von Servicenummern. Zum einen, weil sich hierüber verschiedene anspruchsvolle Anwendungen realisieren lassen, und zum anderen, weil sie

unabhängig vom Wohn- oder Betriebssitz über eine bundesweit einsetzbare Rufnummer erreichbar sein wollen. Sie streben insofern naturgemäß bundesweite Anrufe an und können sich nur partielle Nichterreichbarkeit wirtschaftlich nicht leisten. Sie wären folglich bei fehlender Erreichbarkeit aus alternativen Teilnehmernetzen gezwungen, die Nutzung ihrer Servicenummer aufzugeben. Auch die für Endkunden besonders attraktive 0800-Nummer würde dann möglicherweise nicht mehr als Kontakt-, Vertriebs- oder Beratungshotline zur Verfügung stehen.

Angesichts der nach wie vor marktbeherrschenden Stellung der Telekom ist nicht zu erwarten, dass die Telekom den alternativen VNB/AMWD-Anbietern freiwillig, das heißt ohne entsprechende Verpflichtung, ein adäquates Zuführungsangebot unterbreiten wird. In Bereichen, in denen die Telekom selbst als Anbieter erfolgreich aktiv ist (z.B. 0800), wird sie dies bereits deshalb nicht tun, weil sie ihr eigenes Geschäft aufbauen will. Die freiwillige Zuführung von Anrufen in Bereichen, aus denen sie sich selbst schon zurückgezogen hat (z.B. 0900-Rufnummern), dürfte ebenfalls nicht in ihrem Interesse sein.

Das Angebot von AMWD und deren flächendeckende Erreichbarkeit ließen sich bei einem Wegfall der beiden Märkte nur durch eine nationale Regulierungsverfügung der Bundesnetzagentur außerhalb der EU-Märkte-Empfehlung oder durch eine direkte Anrufübergabe erreichen. Da eine Zusammenschaltung aller VNB mit allen Teilnehmernetzbetreibern weder technisch realisierbar noch wirtschaftlich sinnvoll wäre, ist davon auszugehen, dass die AMWD-Anbieter auf eine Regulierungsverfügung der Bundesnetzagentur angewiesen bleiben werden.





**Marco Hessel**  
Geschäftsführer der  
coeo Inkasso GmbH & Co. KG



**Dr. Lutz Reingen**  
Head of Key Account Management der  
coeo Inkasso GmbH & Co. KG

## Europäische Union: TK-Politik

### Statement

## Europäische Datenschutzverordnung – Stolperstein für effizientes Inkasso?

Am 21.10.2013 hat der Innenausschuss des Europäischen Parlaments den seit geraumer Zeit diskutierten Entwurf zur Änderung der Datenschutz-Grundverordnung angenommen. Nun beginnt die Verhandlung zwischen Europäischem Parlament, Rat und Kommission. Geplant ist, dass die Verordnung nach Durchlaufen des europäischen Rechtssetzungsverfahrens als unmittelbar geltendes Recht einheitlich in allen EU-Staaten gilt.

Unabhängig von der aktuellen Diskussion rund um PRISM, NSA und Datenschutz in sozialen Netzwerken, ist eine Reform seit Langem notwendig, da die gültige EU-Datenschutzrichtlinie aus dem Jahr 1995 stammt. Doch die Reform wird nicht nur Auswirkungen auf die Datenweitergabe zwischen Staaten oder die Datennutzung bei Facebook, sondern auch massive Folgen auf die Inkassobranche haben. So wäre nach aktuellem Stand die Weitergabe von Daten an Drittunternehmen nach Inkrafttreten der Reform nur dann zulässig, wenn der Kunde zuvor seine Zustimmung erteilt hat. In die Gruppe der „Drittunternehmen“ fielen auch Inkassounternehmen, die bis jetzt personenbezogene Schuldnerdaten vom Gläubiger auch ohne Zustimmung erhalten können (§28 BDSG). Diese Änderung hat damit natürlich erhebliche Auswirkungen auf ein effizientes Forderungsmanagement. Und auch der Punkt der Löschung von Daten bzw. des Widerrufs von erteilten Genehmigungen zur Weitergabe von Daten birgt entsprechende Probleme.

Schließlich müssten Unternehmen – überspitzt ausgedrückt – spätestens bei Eintritt des Verzugs jeden Kunden explizit fragen, ob dieser einer Weitergabe seiner Daten an ein Inkassounternehmen zustimmt. Dennoch könnte der Verbraucher auch nachträglich die Weitergabe widerrufen und eine Daten-

löschung veranlassen. Im schlimmsten Falle wird so eine effiziente und schnelle außergerichtliche Beitreibung unmöglich, da Inkasso ohne die beständige und rechtlich abgesicherte Nutzung personenbezogener Daten nicht funktionieren kann.

In Deutschland vertrauen aktuell über 70 Prozent der Unternehmen auf die Hilfe externer Forderungsmanager (vgl. hierzu die Ipsos EOS Zehn-Länder-Studie 2013). Hierzu stehen ihnen rund 750 zugelassene Inkassounternehmen zur Verfügung. Aufgrund der Marktbesonderheiten im TK- und Internetmarkt haben sich für dieses Segment entsprechende Inkassopartner etabliert. coeo Inkasso unterstützt seit Jahren erfolgreich TK-Anbieter beim externen Forderungsmanagement und bietet ein effizientes, vollwertiges Inkasso an.

Ein vollumfängliches professionelles Forderungsmanagement für geringwertige Forderungen – wie sie im TK-Umfeld oft entstehen – unterscheidet sich hierbei weniger in den einzelnen Inkassomaßnahmen, sondern eher in einigen Marktspezifika. Oft resultieren Forderungen aus Spontankäufen, häufig erfolgt die Abrechnung erst nach einiger Zeit (u.a. Offline Billing) und gerade in der TK-Welt ist der eigentliche Forderungsinhaber nicht immer identisch mit dem Erstrechnungsteller. Insofern gilt es gerade hier, besonders effizient zu agieren. Der Aufbau einer weiteren Hürde in Richtung einer aufwändigeren Erfassung und Weitergabe von Daten oder einer verzögerten Weitergabe gefährdet die Wirtschaftlichkeit des Beitreibungsprozesses. Der Rückzug von Unternehmen aus diesem Bereich und die Einstellung bewährter Geschäftsmodelle wäre in der Folge ein sicherlich unerwünschter Nebeneffekt, den es bei der Umsetzung zu bedenken gilt.



**Peter Paul Poch**  
Regulatory Affairs der  
DNS:NET Internet Service GmbH

### Statement

## Quo vadis – Wohin geht der Breitbandausbau in Deutschland und Europa?

Ein Erfolgsrezept des Mittelstandes ist der Pragmatismus und die Fähigkeit, langfristiger als in vier Jahreszyklen zu planen. Dies ist auch dringend notwendig, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Zuweilen werden aber auch ganz andere Fähigkeiten gefordert: Gelassenheit bei unsinnigen politischen Weichenstellungen und ein kräftiges Nein, wenn es um den europäischen Lieblingssport geht: den Regulierzwang. Nachdem die Bundesnetzagentur im Vectoringverfahren eine fast schon salomonische Entscheidung getroffen hat, wirft die EU-Kommission nun mit neuen Ideen von Marktkonsolidierung alle bisherigen Überlegungen kurzerhand über den Haufen. Hinzu kommt ein überzogener EU-Verbraucherschutz, nach dessen Vorstellungen 24-Monatsverträge nicht mehr gelten und Endkundenpreise von Staats wegen festgelegt werden sollen.

Wir müssen weg von diesem zwanghaften Dauerregulierreflex, der nur dazu führt, dass Investoren für TK-Infrastrukturen mehr und mehr verunsichert werden. Dabei sind es gerade diese Investitionen, die unser Land dringend benötigt. Die alternativen Netzbetreiber in Deutschland wollen bis 2018 über neun Milliarden Euro in den Glasfaserausbau investieren. Um das gesamte Bundesgebiet flächendeckend versorgen zu können, sind über 90 Milliarden Euro Investitionen notwendig. Gut 20 Jahre sind für den Aufbau einer solchen flächendeckenden Infrastruktur realistisch. Aktuell benötigt der Endkunde zwar noch nicht zwingend 30, 50 oder 100 Mbit/s Bandbreite. Das wird sich aber schneller ändern, als wir dann werden reagieren können.

Es ist unstrittig, dass wir in zwanzig Jahren eine Breitband-Infrastruktur brauchen, die auf Glasfaser aufsetzt: Darum müssen wir HEUTE anfangen, INTENSIV zu bauen, von FTTC über

FTTB hin zu FTTH – für den privaten Endkunden, für produzierendes Gewerbe, Behörden, Mobilfunk-, Cloudanbieter, Medienunternehmen und viele mehr. Deutschland verliert sonst an Wettbewerbsfähigkeit. Während die USA auf günstige Energie bauen und Schwellenländer auf preiswerte Arbeitskräfte zurückgreifen, kann Deutschland nur mit einer zukunftssicheren hochperformanten Infrastruktur im globalen Markt bestehen. Auf den schleichenden Verfall aller Infrastrukturbereiche (Straßen, Bahn, TK-Netze) reagiert das politische System allerdings im Schnecken tempo. Nur eines funktioniert blitzschnell: Gesetze und Vorgaben werden im Dauermodus geändert und den Unternehmen aufgedrückt.

Im internationalen Vergleich liegt Deutschland – was die Zukunftsfähigkeit unserer TK-Infrastruktur betrifft – höchstens im Mittelfeld. Innerhalb der EU bilden wir mit dem Glasfaseraufbau und einer Endkundenpenetration von vier Prozent der Haushalte schon fast das Schlusslicht. Auf Dauer kann gerade dies nicht gut gehen. Stabilität und Langzeitperspektiven sind gefragt – für die Unternehmen der ITK-Branche ebenso wie für Investorengruppen und die Wirtschaftszweige, die auf diese Kommunikationsstrukturen angewiesen sind.

Es ist ein gutes Signal, wenn der Ausbau Priorität erfährt. Aber die Hauptaufgabe aller politischen Entscheidungsträger ist es, die ausbauenden TK-Unternehmen zu unterstützen, statt diese zu gängeln und vor allem den Investoren zu beweisen, dass in Deutschland Stabilität und Kontinuität als Grundlagen für Wachstum gelten. Es ist keine Zeit zu verlieren. Es ist 5 nach 12.



**Dr. Ferdinand Pavel**

Dr. Ferdinand Pavel ist Manager bei DIW econ, dem Consulting Unternehmen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) in Berlin.

Dr. Pavel und seine Kollegen haben für den VATM die Studie „Wachstumsfaktor Telekommunikation“ erstellt und den Beitrag der Telekommunikationsbranche zur wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland analysiert.

## Studie: Gesamtwirtschaftliche Bedeutung des Telekommunikationsmarktes

### Gastbeitrag

## Wettbewerb in der TK-Branche sichert das wirtschaftliche Wachstum in Deutschland

Das Internet beflügelt den Unternehmergeist vom Konzern bis zur künstlerischen Kreativbude. Das Breitbandnetz hat dementsprechend die wirtschaftliche Leistung in Deutschland befeuert und wird nach unserer Analyse auch weiterhin das Wirtschaftswachstum anheizen. Es zeigt sich, dass die Liberalisierung des Marktes sich volkswirtschaftlich voll auszahlt. Denn das Breitbandkabelnetz und die Dienstleistungen der Telekommunikationsunternehmen haben das Bruttoinlandsprodukt (BIP) deutlich gesteigert. Und um es gleich vorwegzusagen: Die vielen Wettbewerber haben einen deutlich höheren Anteil am Wirtschaftswachstum als der frühere Staatsmonopolist Deutsche Telekom AG.

Unternehmen und Gesellschaft profitieren insbesondere von der hohen Breitbanddurchdringung in den vergangenen Jahren und der damit einhergehenden Nutzung von Breitband. Es zeigt sich deutlich: Die Investitionen der neu am Markt agierenden Unternehmen stützen das Wirtschaftswachstum von heute. Ein Großteil des BIP-Wachstums 2012 ist dabei nicht etwa auf die verbesserte Breitbandlage in dem Jahr selbst zurückzuführen, sondern auf die Breitbandpenetration der Jahre zuvor.

Zwischen 2002 und 2012 ist das BIP pro Kopf um 703 Euro zusätzlich durch die Telekommunikation gestiegen. Insgesamt ist das BIP in dem Zeitraum um 1.952 Euro je Einwohner gewachsen. Ohne Breitbandkabelnetz und die vielen Unternehmen der Telekommunikation wäre das BIP pro Kopf jedoch nur um 1.249 Euro gestiegen. Interessant ist, dass die Wettbewerber stärker zum realen BIP-Wachstum beigetragen haben als der ehemalige Monopolist Deutsche Telekom AG. Da die Wettbewerbsunternehmen insbesondere in den zuvor nicht erschlossenen Regionen investiert haben, haben sie überhaupt erst das weite Land an das Breitbandnetz an-

geschlossen. Breitband ermöglicht daher neue Geschäftsbeziehungen innerhalb und zwischen Regionen, die ohne Breitband kaum einen Anschluss an Wirtschaft und Wachstum hätten. Das zahlt sich aus. So sind 57,5 Milliarden Euro (41 Prozent) des gesamten realen BIP-Wachstums von 2002 bis 2012 auf die Nutzung von Breitband-Internet zurückzuführen.

Daran haben die Wettbewerber den größeren Anteil. Denn ein Großteil der Breitbandpenetration ist den Wettbewerbsunternehmen zu verdanken. Sie haben deshalb deutlich mehr zum wirtschaftlichen Wachstum beigetragen: 31,5 Milliarden Euro (55 Prozent) lassen sich den seit der Liberalisierung tätigen Unternehmen zurechnen.

Die hier skizzierte Bedeutung der Telekommunikationstechnik für das Wirtschaftswachstum macht diese zu einer zentralen Querschnittstechnologie. Wie einst die Dampfmaschine das Industriezeitalter anfeuerte, befördert Telekommunikationstechnik die Industrie und Wissensökonomie des 21. Jahrhunderts. Wir gehen davon aus, dass die zukünftigen Wachstumsimpulse der Universaltechnik Breitband hauptsächlich durch höhere Bandbreiten geschaffen werden. Da unsere Analyse der vergangenen Jahre die positiven Auswirkungen der Marktöffnung verdeutlicht, sind wir überzeugt, dass ein funktionierender Wettbewerb auch in Zukunft die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland kräftigen wird.

Auffallend war in unserer Analyse auch, dass die Telekommunikationsbranche nicht nur die vielleicht wichtigste Technologie für Wachstum in anderen Branchen bereitstellt und dabei selbst eigene Wertschöpfung generiert, sondern auch, dass die Geschäftstätigkeit der Branche Einkommen in der übrigen Volkswirtschaft deut-

lich stärkt. So haben die Dienstleistungen der Telekommunikationsunternehmen 2012 eine direkte Bruttowertschöpfung von 22,9 Milliarden Euro geschaffen. Hinzukommen weitere 34,8 Milliarden Euro, die die Anbieter von Vorleistungsgütern und Dienstleistungen für die Telekommunikationsunternehmen, wie zum Beispiel die Hersteller von Telekommunikationstechnik oder auch Bauunternehmen, generiert haben und die daher auch als indirekte Bruttowertschöpfung bezeichnet wird. Wirtschaftlich bedeutend ist aber auch die induzierte Wertschöpfung von 18,4 Milliarden Euro, die aus der Wiederverausgabe direkter und indirekter Einkommen entsteht. Denn schließlich geben die Mitarbeiter der Telekommunikationsunternehmen und der Dienstleister ihren Lohn ja auch wieder aus.

Insgesamt hat die Telekommunikationsbranche 2012 somit Bruttowertschöpfungseffekte in Höhe von 76,0 Milliarden Euro ausgelöst. Davon haben die Wettbewerber 33,8 Milliarden Euro (44 Prozent) erwirtschaftet, die Deutsche Telekom AG 42,3 Milliarden Euro.

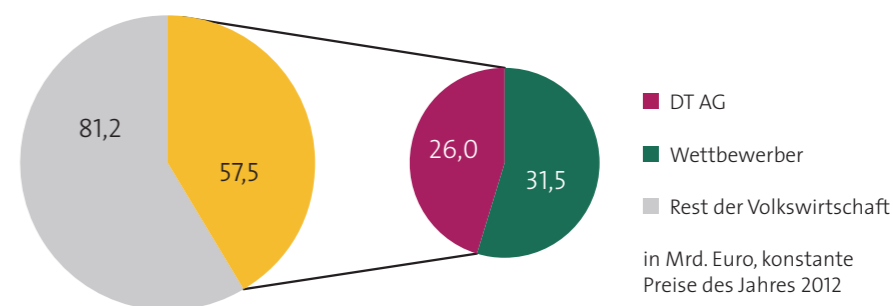
Auch bei den Arbeitsplätzen zeigt sich die wirtschaftliche Bedeutung der neuen Telekommunikationsunternehmen. Sie selbst beschäftigen 54.000 Menschen, tragen aber 2012 bei den Unternehmen im Umfeld indirekt und induziert zur Beschäftigung von 401.000 Menschen bei. Die Deutsche Telekom AG beschäftigt 119.000 Menschen im Jahr 2012 und trägt indirekt und induziert zur Beschäftigung von 493.000 Menschen bei. Somit hängen insgesamt mehr als eine Million Arbeitsplätze an der Telekommunikation.

Die Bedeutung der Telekommunikationsbranche für den Standort Deutschland ist daher vergleichbar mit anderen Industriezweigen.

Wir haben mal die Zahlen aus dem Jahr 2011 verglichen, da für dieses Jahr die Daten aller relevanten Branchen vorliegen. Die Telekommunikationsbranche ist 2011 mit einer direkten Bruttowertschöpfung von 23,4 Milliarden Euro selbstverständlich wesentlich kleiner als der Maschinenbau (84,8 Milliarden Euro), die Automobilindustrie (83,62 Milliarden Euro) oder die Chemieindustrie (39,54 Milliarden Euro). Überraschend war jedoch, dass auch hier die zu erwartenden indirekten Effekte der Telekommunikationsbranche weit größer sind als die Wirtschaftsleistung der Unternehmen selbst. So übertreffen die von der Telekommunikationsbranche ausgelösten wirtschaftlichen Impulse bei Unternehmen anderer Branchen sowie die Konsumausgaben der Mitarbeiter die direkte Wertschöpfung um den Faktor 2,3.

Mit anderen Worten: Jeder in der Telekommunikationsbranche verdiente Euro löst in anderen Branchen weitere Einnahmen von 2,30 Euro aus. Der hohe Wert von 2,30 Euro wird nur übertroffen von der Autoindustrie mit 4,40 Euro und der Chemischen Industrie mit 3,50 Euro. Die Telekommunikation gehört somit zu den Branchen, die innerhalb der deutschen Wirtschaft die stärksten Wertschöpfungsimpulse auslösen.

### Zusätzliche Wertschöpfung aus der Verbreitung von Festnetz-Breitband, 2002-2012



Quelle: DIW ECON



**Dr. Jürgen Hernichel**

Executive Vice President Colt Enterprise Services und Vorsitzender der Geschäftsführung der Colt Technology Services GmbH

Themen, die den Markt verändern:  
**Netzneutralität**

Statement

## Entwicklung Regulierungslandschaft 2014

Die Telekommunikationsbranche sieht sich im Vergleich zu den Vorjahren unverändert erheblichen wirtschaftlichen Herausforderungen gegenüber. Dennoch ist es vielen Marktbeteiligten gelungen, eine gewisse Stabilisierung ihrer Geschäftsfelder zu erreichen. Dies zeigt sich an einer leichten Steigerung des Umsatzes, der Investitionen sowie der Gesamtzahl der Arbeitsplätze bei alternativen Telekommunikationsanbietern (DIW-econ-Studie des VATM, 2013).

Von sehr großer Bedeutung für die Möglichkeit, diesen leichten Aufwärtstrend fortzuschreiben, werden die Impulse und Vorgaben sein, die von der Großen Koalition ausgehen werden. Das im Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD niedergelegte Arbeitsprogramm wird dafür maßgeblich sein.

Als positiv ist zunächst zu verzeichnen, dass von den in früheren Entwürfen des Vertrages enthaltenen fragwürdigen Vorhaben, wie der Einführung eines Breitbanduniversaldienstes und der Deregulierung in Gestalt der Regionalisierung, Abstand genommen wurde. Weitere geplante Schritte müssen von den Mitgliedsunternehmen kritisch und konstruktiv begleitet werden, etwa das Thema der Netzneutralität.

Der Koalitionsvertrag sieht vor, die Gewährleistung von Netzneutralität als Regulierungsziel im Telekommunikationsgesetz verbindlich zu verankern. Gleichzeitig soll das Best-Effort-Internet, das für die Gleichberechtigung der Datenpakete steht, qualitativ weiterentwickelt und nicht von „Managed Services“ verdrängt werden. Darüber hinaus wird betont, dass – soweit technisch geboten – Netzwerkmanagement möglich sein muss, um bandbreitensensible Daten und Anwendungen verlässlich

und ohne Verzögerung zu ermöglichen. Hier verwirklicht die Bundesregierung eine Forderung von Geschäftskundenanbietern wie Colt und anderen, die keine Verbraucher bedienen, sondern Unternehmen und Behörden. Diese haben erhöhte Anforderungen an konstante Verfügbarkeit und Übertragungsgeschwindigkeit und verlangen entsprechende vertragliche Zusicherungen. Die kann Colt nur auf gesicherter rechtlicher Grundlage gewähren. Dabei steht außer Frage, dass Netzrouting und Netzwerkmanagement sich nicht diskriminierend auf andere Nutzer auswirken dürfen.

Bei weiteren sensiblen Themen wie „Quellen-Telekommunikationsüberwachung“ und „Vorratsdatenspeicherung“ lassen die Vorfestlegungen überwiegend den Willen erkennen, eine maßvollere Abwägung als bisher zwischen den Sicherheitsinteressen des Staates einerseits und dem berechtigten Interesse der Bürger an der Vertraulichkeit ihrer Kommunikation andererseits vornehmen zu wollen. Hier ist die Bundesregierung zu bestärken, rechtsstaatliche Defizite der jüngeren Vergangenheit abzubauen. Dazu zählt auch die Prävention weiterer potenziell negativer Entwicklungen wie die Absicht, IT- und TK-Sicherheit zusammenführen zu wollen.

In Bezug auf die Umsetzung der Netzneutralität sowie vieler anderer Themen – z. B. notwendige Konsequenzen aus der NSA-Affäre zu ziehen und die EU-Datenschutzgrundverordnung voranzutreiben – schlägt die Große Koalition unseres Erachtens den richtigen Weg ein, den es erfolgreich zu Ende zu gehen gilt.

### Kernaussagen aus dem Koalitionsvertrag zur Netzneutralität

Der Erhalt des offenen und freien Internets, die Sicherung von Teilhabe, Meinungsvielfalt, Innovation sowie fairer Wettbewerb sind zentrale Ziele der Digitalen Agenda. Der diskriminierungsfreie Transport aller Datenpakete im Internet ist die Grundlage dafür. Dabei ist insbesondere auch sicherzustellen, dass Provider ihre eigenen inhaltlichen Angebote und Partnerangebote nicht durch höhere Datenvolumina oder schnellere Übertragungsgeschwindigkeit im Wettbewerb bevorzugen. Neutralität ist auch von Suchmaschinen zu verlangen, die sicherstellen müssen, dass alle Angebote diskriminierungsfrei aufzufinden sind.

Die Gewährleistung von Netzneutralität wird daher als eines der Regulierungsziele im Telekommunikationsgesetz verbindlich verankert und die Koalition wird sich auch auf europäischer Ebene für die gesetzliche Verankerung von Netzneutralität einsetzen. Die Bundesnetzagentur wird ermächtigt und technisch sowie personell in die Lage versetzt, die Einhaltung dieses Ziels zu überwachen. Zudem müssen Mobilfunkanbieter Internettelefonie gegebenenfalls gegen separates Entgelt ermöglichen. Das so genannte Best-Effort-Internet, das für die Gleichberechtigung der Datenpakete steht, wird in seiner Qualität weiterentwickelt und darf nicht von einer Vielzahl von „Managed Services“ verdrängt werden. Netzwerkmanagement muss allerdings dort möglich sein, wo es technisch geboten ist, damit bandbreitensensible Daten und Anwendungen verlässlich und ohne Verzögerung übertragen werden bzw. zum Einsatz kommen können. Deep Packet Inspection (DPI) zur Diskriminierung von Diensten oder Überwachung der Nutzerinnen und Nutzer werden wir dagegen gesetzlich untersagen.





**Simon Kissel**  
CEO der Viprinet Europe GmbH

Themen, die den Markt verändern:  
**Netzneutralität**

Statement

## Netzneutralität sichert unsere Zukunft und ermöglicht die Wissensgesellschaft

Netzneutralität steht für die wertneutrale Übertragung aller Daten im Internet nach dem Best-Effort-Prinzip. Wenn Anbieter wie die Telekom Geschäftsmodelle einführen, im Rahmen derer bestimmte Datenverkehrsarten gegenüber anderen bevorteilt werden – sei es über die Gewährung abweichender Datenvolumina oder über die Begrenzung des vertraglich vereinbarten Datenvolumens (Drosselung) unter Berücksichtigung bestimmter Verkehrsarten – dann verstößt dies gegen die Regeln der Netzneutralität. So können in Zukunft die deutschen Bürger nicht mehr frei wählen, welche Informationen sie woher beziehen und mit wem sie wie kommunizieren. Die Drosselung hat zur Folge, dass Kommunikation und Information rationiert werden – das vom Provider zugestandene Datenvolumen muss schließlich bis zum Monatsende halten.

In einer Wissens- und Informationsgesellschaft ist jedes Hemmnis bei der Verbreitung von Informationen schädlich. Die Netzneutralität ist ein wichtiger Faktor für die Zukunft einer Volkswirtschaft. Der von der Telekom verursachte schleppende Breitbandausbau wirkt sich so aus wie die Drosselungspläne. Zehn Prozent geringere Investitionen beim Breitbandausbau mindern laut ifo-Institut mit einer Verzögerung von circa drei bis vier Jahren das jährliche Wirtschaftswachstum um circa zwei Prozent. Ähnliche Größenordnungen sind bei der geplanten Verletzung der Netzneutralität durch die Behinderung bestimmter Datenverkehrsarten und bei der unnötigen Beschneidung der Datenvolumina zu erwarten.

Die Netzhoheit obliegt, ebenso wie ihre gesetzliche Grundlage, der nationalen Souveränität. § 41a „Netzneutralität“ des Telekommunikationsgesetzes versetzt die Bundesregierung in die Lage, die wertneutrale Datenübertra-

gung im Internet sowie den freien Zugang zu Inhalten und Anwendungen bestimmen zu können sowie über die Bundesnetzagentur Mindestanforderungen an die Dienstqualität zu definieren. Der jüngste Entwurf einer Netzneutralitätsverordnung nach § 41a Abs. 1 TKG berücksichtigt im Wesentlichen die Forderungen zur Sicherung der Netzneutralität; sogar das leidige Thema des Zwangsrouter, aufgekomen durch die Pläne der Telekom im Zusammenhang mit der Einführung des VDSL-Vectorings, wird in diesem Entwurf adressiert, indem die freie Endgerätewahl durch den Nutzer bestimmt wird.

Das Pendel schlägt in letzter Zeit leider in die andere Richtung aus: Die Bundesnetzagentur wird nach aktuellem Stand zumindest den Zwangsrouter akzeptieren, indem sie Endgeräte als Teil des Betreiber-netzes deklariert und damit dem Netzbetreiber freie Hand lässt, den Nutzern das Endgerät vorzuschreiben. Bundesregierung und Bundesnetzagentur werden in diesem Fall ihrem gesetzlichen Auftrag hinsichtlich Sicherung der Netzneutralität nicht gerecht und gestatten der Telekom, ihre Aktivitäten zur Unterlaufung der Regeln und Gesetze zur Sicherung der Netzneutralität fortzuführen.

Wir fordern daher jeden dazu auf, mit aller Macht daran mitzuarbeiten, dass alle notwendigen Regelungen zur Sicherung der Netzneutralität zur gesetzlichen Grundlage in Deutschland getroffen werden und Unternehmen wie die Telekom daran gehindert werden, wettbewerbsverzerrende Maßnahmen zu ergreifen, die eine Monopolbildung fördern und damit unserem Land und uns allen schaden.





**Nina Wegner**  
CEO von BT Germany

Themen, die den Markt verändern:  
**Industrie 4.0**

Statement

## Industrie 4.0: Tempo ist Trumpf in einer zunehmend global vernetzten Wirtschaft

Vor einigen Jahren schon verblüffte uns ein Unternehmen, das Holz verarbeitet, mit den Anforderungen an sein Datennetzwerk. Für die Vernetzung der Werke in mehreren europäischen Ländern wurden Anforderungen an die Ausfallsicherheit gestellt, wie wir sie sonst eher von Banken kennen. Der vermeintlich altmodische Produktionsbetrieb entpuppte sich als hochmoderne, vollständig IT-gesteuerte Hightech-Firma. Das erklärt die große Aufmerksamkeit für die Netze: Ein Netzwerkausfall von wenigen Stunden könnte die gesamte Produktion lahmlegen.

Mittlerweile ist die Informationstechnik noch tiefer in die Produktionsprozesse vorgedrungen. Industrie 4.0 bedeutet nicht weniger als: Die digitale Revolution ist in den Fabriken angekommen. Alle beteiligten Parteien und Komponenten – wie Zulieferer, Maschinen, Lager, Logistiksysteme, teilweise auch die Produkte selbst – werden über Sensoren und Netzwerke selbstständig miteinander kommunizieren und Daten austauschen. Die Produktion wird individueller, flexibler, schneller.

Diese Entwicklung betrifft nicht nur die produzierende Industrie, sie zieht sich durch praktisch alle Branchen. Eines der prominentesten Beispiele ist der Versandhändler Amazon, der es immer wieder schafft, die Wünsche seiner Kunden noch ein wenig schneller und effizienter zu erfüllen. Aber er ist bei Weitem kein Einzelfall, wie eine aktuelle Studie der Experton Group zeigt: Drei Viertel der mehr als 240 befragten Entscheider bestätigten, dass ihr Unternehmen auf dem Weg zur „Real Time Economy“ ist. Mehr als die Hälfte der Befragten gab an, dass ihre Geschäftsprozesse in den kommenden 24 Monaten weiter beschleunigt und stärker vernetzt werden oder sogar Echtzeitgeschwindigkeit erreichen werden.

All das ist nur durch leistungsfähige Netzwerke und die Integration von IT-Systemen und Prozessen zu erreichen.

Das eröffnet eine großartige Chance für unsere Branche, mit intelligenten Lösungen für Vernetzung und Systemintegration, Kommunikation und Zusammenarbeit an der Industrie 4.0 mitzubauen. Denn mehr als 70 Prozent der Befragten erklärten, dass ihre derzeitige Infrastruktur den Anforderungen der Real Time Economy nicht gewachsen ist. Vier von zehn Managern gaben an, dass sie mindestens 20 Prozent mehr Budget benötigten, wenn sie die notwendige Modernisierung in Eigenregie durchführen würden. Gesucht werden also Partner, die mit den entscheidenden IT- und Kommunikationslösungen bereits Erfahrung haben und diese kostengünstig realisieren können. Besondere Bedeutung kommt dabei unter anderem den Lösungen für Collaboration und Teamwork, Unified Communications sowie intelligenten IP-Netzwerken zu.

Vor allem der mobile Lebens- und Arbeitsstil der Kunden und Anwender wird künftig die Transformation der Wirtschaft beeinflussen. Schon heute basieren viele Geschäftsmodelle ganz wesentlich darauf, dass Nutzer von mobilen Endgeräten praktisch in Echtzeit Daten abrufen und in Prozesse eingreifen können. Viele der neueren Entwicklungen, wie Machine-to-Machine-Kommunikation oder die stetige Optimierung der Logistikketten, wären ohne die TK-Branche nicht denkbar. Die Vision von der Industrie 4.0 ist einmal mehr eine Gelegenheit zu zeigen, welches Potential in den einst vermeintlich langweiligen Telekommunikationsnetzen steckt.

Die erwähnte Studie steht zum Download bereit unter [bit.ly/rte-studie](http://bit.ly/rte-studie)



**Stefan Koetz**  
Vorsitzender der Geschäftsführung der Ericsson GmbH

Statement

## Deutschland darf seine industrielle Stärke nicht aufs Spiel setzen

Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft sind das Fundament für Deutschlands Wohlstand. Will unser Land auch im Zeitalter der „Industrie 4.0“ seinen Vorsprung halten, braucht es möglichst schnell eine flächendeckende Versorgung mit Breitbandanschlüssen. Dies gilt insbesondere für den international erfolgreichen Mittelstand, der häufig nicht in den deutschen Ballungszentren zu Hause ist.

Die Bundesregierung hat sich auch aus diesem Grund anspruchsvolle Breitbandversorgungsziele gesetzt, die aus unserer Sicht erreichbar sind. So ist kürzlich eine Studie des TÜV Rheinland zu dem Ergebnis gekommen, dass sich die Versorgung aller Bundesbürger mit 50 Mbit/s im Downlink per LTE-Advanced um bis zu 15 Milliarden Euro günstiger als ohne realisieren lässt. Neben den geringeren Kosten ist dabei die wesentlich kürzere Ausbauezeit ein weiterer wichtiger Pluspunkt. Wie eine Versorgung in ländlichen Gebieten zielgerichtet verbessert werden könnte, haben der LTE-Ausbau und die Nutzung der Digitalen Dividende 1 eindrucksvoll demonstriert. Damit LTE-Advanced seinen Vorteil mit Geschwindigkeiten im Gigabit-Bereich pro Funkzelle ausspielen kann, sind jedoch mehr Frequenzressourcen nötig, als sie im 800-MHz-Frequenzband, das heute schon für LTE genutzt wird, zur Verfügung stehen. Aus diesem Grund sind die 700-MHz-Frequenzen, die durch die Einführung von DVB-T2 frei werden sollten, für die nationale Breitbandversorgung nötig. Diese volkswirtschaftlich wichtigen Ressourcen noch bis 2020 für einen Parallelbetrieb mit DVB-T zu verschwenden, ließe sich den Menschen und Betrieben im ländlichen Raum sicherlich kaum überzeugend vermitteln.

Wer die Lebensqualität, Wirtschaftsentwicklung und Innovationsfähigkeit in der Stadt und auf dem Land angleichen will, sollte eine Komplett-

versorgung mit schnellen Internetzugängen allerdings nicht nur an den Siedlungsgebieten orientieren. Auch der vollständigen Abdeckung der gesamten Fläche des Bundesgebietes mit Breitband kommt eine wachsende Bedeutung zu, nicht zuletzt vor dem Hintergrund neuer Geschäftsmodelle im Machine-to-Machine-Bereich. Ein Beispiel sind automatische Verkehrssysteme, die bei einem Stauende hinter einer Kurve in Sekundenbruchteilen nachfolgende Autos warnen können. Diese Lösungen könnten nicht nur dabei helfen, den Tod und die Verletzung vieler Tausender Menschen zu verhindern. Der volkswirtschaftliche Nutzen ließe sich noch steigern, wenn ein solches System auch zur intelligenten Verkehrslenkung verwendet würde. Schließlich wird innerhalb der EU heute noch rund ein Prozent des Bruttoinlandsproduktes allein in Staus verschwendet. Das würde auch die Umweltbelastung deutlich reduzieren. Gleichzeitig entstünde ein ganz neuer Markt für innovative Dienstleistungen und exportfähige Zukunftsprodukte. Voraussetzung ist eine möglichst flächendeckende Versorgung mit LTE.

Als führende Unternehmen der ITK-Branche sind wir verpflichtet, den politischen Entscheidungsträgern die Chancen aufzuzeigen, die moderne Kommunikationslösungen für die gesellschaftliche Entwicklung eröffnen. Dabei darf auch das Thema Sicherheit – etwa bei Geschäftsgeheimnissen oder beim Schutz der Privatsphäre – nicht ausgespart werden. Das Vertrauen in moderne Sicherheitslösungen ist entscheidend für den Erfolg der vernetzten Gesellschaft. Die Diskussion um Cybersecurity darf allerdings nicht zu einer Schockstarre führen, die die Entwicklung zu einer wohlhabenderen und nachhaltigeren Gesellschaft verlangsamt. Ansonsten drohen Deutschland und Europa insgesamt hinter die dynamische Entwicklung in Nordamerika und in Teilen Asiens zurückzufallen.





**Tony Cheng**  
Geschäftsführer der  
Huawei Technologies Deutschland GmbH



**Olaf Reus**  
Mitglied der Geschäftsleitung der  
Huawei Technologies Deutschland GmbH

## Themen, die den Markt verändern: *Industrie 4.0*

### Statement

## Auf dem Weg zur vierten industriellen Revolution

Der Begriff Industrie 4.0 steht für eines der wichtigsten Zukunftsprojekte der Hightech-Strategie der Bundesregierung. Er beschreibt die zunehmende Verzahnung von Produktion, Automation und Informations- und Kommunikationstechnik, also die Informatisierung der klassischen Industrien. Ziel ist die Entwicklung hin zu einer intelligenten Fabrik, der sogenannten „smart factory“, in der Objekte miteinander kommunizieren und in Echtzeit selbstständig Informationen austauschen.

Klar begrenzte Schritte in Wertschöpfungsketten werden durch flexible und interaktive Entscheidungsmechanismen ersetzt, die es ermöglichen, individuelle Kundenwünsche zu erfüllen und neue Geschäftsmodelle aufzubauen. Durch eine schnellere Anpassung der Produktion an die tatsächliche Nachfrage und einem intelligenten Energie-Management soll ein effizienterer und nachhaltiger Umgang mit Ressourcen erreicht werden.

Die bisherigen drei industriellen Revolutionen wurden erst im Rückblick als solche bezeichnet. So ist es aus heutiger Sicht noch ein langer Weg, bis die notwendigen Voraussetzungen für diese vierte Revolution geschaffen sind und diese tatsächlich vollzogen werden kann:

Zunächst sollten Wirtschaft und Politik gemeinsam Forschungsinitiativen intensivieren, um die notwendigen technologischen Innovationen hervorzubringen. Die IKT-Branche kann dabei mit ihrer Expertise zu einer schnelleren Entwicklung beitragen. Huawei ist beispielsweise allein in Deutschland an 34 Forschungs- und Entwicklungsprojekten mit 19 unterschiedlichen Partnern wie Universitäten und außeruniversitären Forschungseinrichtungen beteiligt, von denen sich einige mit Industrie 4.0 auseinandersetzen.

Des Weiteren ist die technische Standardisierung eine wichtige Voraussetzung für Innovationen. Sie fördert Wettbewerb und schafft Interoperabilität. Daher müssen die zahlreichen internationalen Standardisierungsinitiativen der IKT-Branche gestärkt werden.

Zudem kann das Projekt Industrie 4.0 nur gelingen, wenn wir den Breitbandausbau weiter vorantreiben. Mobile und festnetz-basierte hochleistungsfähige Breitband-Infrastrukturen sind Voraussetzung für intelligente Netze und somit auch für „smart factories“. Auch in diesem Bereich müssen Politik und Wirtschaft eng zusammenarbeiten, wenn die Ziele der Breitbandstrategie der Bundesregierung erreicht werden sollen. Huawei Technologies mit seinen hoch innovativen Technologien – angefangen von LTE über effiziente Kupfertechnologien bis hin zu hochleistungsfähigen Glasfaserinfrastrukturen – leistet hierzu als Partner seinen Beitrag.

Voraussetzung für das Gelingen der vierten industriellen Revolution ist ein festes Grundvertrauen in die Sicherheit von Informationstechnologie und Telekommunikation. Unternehmen müssen Prozesse implementieren, die die Sicherheit ihrer ITK-Produkte gewährleisten. Neben der Politik sollten alle Beteiligten auf Standards und Regulierungen im Cybersicherheitsbereich hinwirken. Effektive Cybersicherheit wird nur erreicht werden können, wenn Standards und Normen auf globaler Ebene geschaffen werden. Nur dies wird dem Wesen des Internets als globalem Medium und den immer stärker über Ländergrenzen hinweg vernetzten Produktions- und Lieferketten in der ITK-Branche angemessen Rechnung tragen.



**Thomas Ross**  
Partner in der Unternehmensberatung IBM  
Global Business Services, verantwortlich für  
den Medienbereich von IBM Deutschland

### Statement

## Die Cloud ist weit mehr als eine IT-Lösung

Das Internet ist eine der erfolgreichsten Erfindungen der neueren Zeit. Es hat viele Bereiche unseres Lebens in einem Ausmaß und einer Geschwindigkeit verändert, wie wir es uns – wenn wir ehrlich sind – erst vorstellen konnten, als die Veränderung da war.

Und das Internet ist noch lange nicht am Ende. Es hat in der Wirtschaft branchenübergreifend den Kunden auf den Chefsessel gehievt (vgl. etwa „The Customer Activated Enterprise“ – die Ergebnisse der aktuellen IBM-Befragung von über 4.000 Unternehmenskern). Es ist dabei, über „Social Media“ unser soziales Leben umzukrempeln und verändert über Wahlkämpfe, die im Internet entschieden werden, nachhaltig unsere politische Landschaft.

Auch im Mobilfunk war das (offene) Internet nicht aufzuhalten. Die aus heutiger Sicht unglücklichen Versuche der Mobilfunkanbieter, ihren Kunden ein billiges Placebo aus eigener Fertigung vorzusetzen, haben am Ende nicht das Internet, sondern nur das eigene Wachstum behindert.

Was hat das Internet erfolgreich gemacht? Der Kern ist ein offenes, vernetztes Innovationssystem, bei dem die Kreativität der Vielen die strategische Weitsicht des Einzelnen schlägt. Das schließt nicht aus, dass Einzelne mit strategischer Weitsicht weiterkommen als andere, aber auch die heute Großen sind alle aus der Kreativität der Vielen entstanden. Sogar die so entstandenen Ikonen der neuen Internetwelt bekommen das mittlerweile zu spüren: Das erfolgreichste „Social Messaging“-Werkzeug kommt nicht von Google oder Facebook, sondern ist eine schlichte No-Name-App namens WhatsApp. Und Google tut sich insgesamt noch sehr schwer, im neuen sozialen Internet wirklich Fuß zu fassen.

Das Internet ist auch erfolgreich geworden, weil es den Zugang zu Informationen, Diensten, Unterhaltung, Kommunikation und sozialem Austausch radikal vereinfacht hat. Und das war genau dort erfolgreich, wo nicht vom Netz, sondern konsequent vom Nutzer aus gedacht wurde. Der Übergang vom browserbasierten zum App-Zugang ist der letzte Schritt in dieser radikalen Vereinfachung und Nutzerorientierung: Im zweiten Halbjahr 2012 hat die App-Nutzung im Stammland des Internets die browserbasierte Internetnutzung überholt – Menschen verbringen mehr Zeit mit Apps als mit dem eigentlichen Internet. Nichts, was sich nicht mit drei Klicks und zwei Wischs erledigen ließe. Das Netz ist dabei die wichtige Grundlage, aber nicht der Kern der eigentlichen Innovation.

Es gibt viele Anzeichen dafür, dass die Cloud ähnliches Potential hat, für Unternehmen das zu sein, was das Internet für Endverbraucher geworden ist: ein offenes Innovationssystem, das den Zugang von Unternehmen zu Prozessen, Dienstleistungen, Partnern, Innovationen und Kunden radikal vereinfacht und flexibilisiert. Die Cloud kann dadurch eine Dynamisierung des Wettbewerbs und neue Stufen der Wertschöpfung ermöglichen, die die Unternehmenswelt in ähnlicher Geschwindigkeit und Breite verändern wie das Internet unser Leben.

Die Reife von IT-Anwendungen, eine weitgehende Standardisierung von Informationstechnologien v.a. im Internetumfeld und die Verfügbarkeit vielfältiger Open Source Software schaffen eine breite Innovationsbasis. Zwingend wird auch hier sein, radikal und vom Nutzer aus zu denken, anstatt die Cloud als neue Infrastruktur zu begreifen. Falls das den etablierten IT-Playern nicht gelingt, werden wie im Internet neue Wettbewerber die führende Rolle übernehmen.



**Ralf Lüttgen**  
Gründer und CEO der  
Superior Consulting Services

Themen, die den Markt verändern:  
*Industrie 4.0*

Statement

## Chance & Schlüsselrolle der Telekommunikationsindustrie

Industrie 4.0 ist eine Initiative der Bundesregierung, mit der eine neue Evolutionsstufe der Industrie erreicht werden soll. Die Telekommunikationsbranche nimmt dabei durch die weiter voranschreitende Vernetzung eine Schlüsselrolle ein und erhält dabei die Chance, neue Geschäftsfelder zu erschließen und selbst eine neue Evolutionsstufe zu erklimmen.

Industrie 4.0 hat das Ziel, eine vernetzte und hoch integrierte Landschaft für das produzierende Gewerbe und die Industrie zu schaffen. Dies wird auch gerne als Smart Factory bezeichnet bzw. Internet der Dinge. Das Rückgrat dieser Initiative bildet das Internet, welches für die Vernetzung der Smart Factories untereinander zuständig ist. Durch die konsequente und dynamische Nutzung der Fähigkeiten der u. U. verteilten Factories bedarf es einer Telekommunikationsinfrastruktur, die die entsprechenden Bandbreiten, Verfügbarkeiten sowie Sicherheit und Adaptionsfähigkeit zur Verfügung stellt.

Die Schlüsselrolle der Telekommunikationsindustrie wird immer wieder, von verschiedenen Stellen, hervorgehoben. Themen wie LTE, SON, IPv6 Autokonfiguration, SDN, OpenFlow und NFV werden eine dynamische und skalierende Netzstruktur unterstützen, gepaart mit den Möglichkeiten der modernen IT (adaptive Multi-Agent Systeme, ontologische Modelle, KI), werden sich ganz neue Services für die Industrie bereitstellen lassen. Die Erfahrung der Telekommunikationsunternehmen mit technologischem Wandel und Dynamik in Geschäftsmodellen ermöglicht es, neue Ökosysteme für oder mit der Industrie aufzubauen. Voraussetzung dafür ist eine entsprechende Organisationsstruktur in den Konzernen, denn bei Industrie 4.0 handelt es sich um die nächste industrielle Revolution. Nach der Mechanisierung mit Wasser- und Dampfkraft folgte die

Massenfertigung mithilfe von Fließbändern und elektrischer Energie, daran anschließend die Digitale Revolution, sprich der Einsatz von Elektronik und IT zur weiteren Automatisierung der Produktion. Im Zentrum steht die Virtualisierung der Produktion, um Dynamik und Komplexität (Dynamixität) beherrschbar zu machen.

Unternehmen müssen Neuerungen immer schneller adaptieren, daher ist eine Organisationsstruktur notwendig, die dynamisch reagiert, womit nicht Dynamik im Sinne von zweimaliger unterjähriger Umstrukturierung gemeint ist, sondern das Schaffen einer Struktur, die auf Dynamik reagieren kann, ohne sich selbst permanent reorganisieren zu müssen. Moderne Unternehmen folgen den neueren Managementparadigmen und schaffen es u.U., angestammte Industriegiganten zu attackieren.

In vielfacher Hinsicht hat die Telekommunikation eine Schlüsselrolle, zum einen liefert sie die Basis für Industrie 4.0, kennt sich mit technologischem Wandel aus und beherrscht verteilte und moderne IT-Architekturen. Zum anderen spielt globale Standardisierung sowie deren schnellen Nutzung in den eigenen Strukturen für die Integration eine entscheidende Rolle. Das Thema Virtualisierung, z.B. von Telekommunikationsservices etc. passt zu dem Konzept der Virtualisierung innerhalb von Industrie 4.0. Auf der organisatorischen Seite besteht Nachholbedarf bei der Virtualisierung und insbesondere bei der Organisationsstruktur zur Beherrschung der Dynamik.

Die fortschreitende Digitalisierung führt zur Disruption bestehender Geschäftsmodelle bei gleichzeitiger Schaffung neuer Geschäftsfelder. Dies kennt die Telekommunikationsindustrie seit Jahrzehnten und kann die Blueprints für die Zukunft liefern.





**Martin Witt**  
Vorstand Access der  
1&1 Telecommunication AG

Themen, die den Markt verändern:  
*Cloud-Anwendungen / Hosting*

Statement

## Die Zukunft der Cloud – Vertrauen ist erfolgskritisch

Cloud-Computing hat sich in den letzten Jahren vom Buzzword zu einem der wichtigsten Wachstumsmärkte im IT-Sektor entwickelt. Cloud-Services in all ihren Facetten werden von Privatanwendern genauso genutzt wie von Kleingewerbetreibenden, Mittelständlern und globalen Konzernen. Dieser wachsenden Bedeutung hat 2013 die 1&1 Internet AG unter anderem mit der Übernahme des spanischen Cloud-Spezialisten Arsys Rechnung getragen.

Die Dynamik der Entwicklung spüren aber auch die Telekommunikationsanbieter. Die Cloud ist einer der Treiber des kontinuierlich steigenden Verkehrsaufkommens. Der Cisco Global Cloud Index\* beziffert das generierte IP-Datenvolumen im globalen Maßstab auf 1,7 Zettabytes für 2013. Bis 2017 wird eine Steigerung auf 5,3 Zettabytes erwartet, was einem Wachstum von circa 35 Prozent pro Jahr entspräche.

Cloud-Dienste sind damit einer der „game changer“ für den Telekommunikationssektor. Vor allem die Anschlussnetze müssen aufgerüstet werden, um dem wachsenden Bandbreitenhunger gerecht zu werden, wobei künftig auch der Upstream mehr und mehr an Bedeutung gewinnen wird. Mit der regulatorischen Ermöglichung von Vectoring ist eine erste Weichenstellung zur Aufrüstung der Access-Netze erfolgt. Die Herausforderung der nächsten Jahre liegt darin, den Wettbewerb in diesem Modell genauso effektiv zu sichern, wie dies bislang die TAL-Regulierung geschafft hat.

Ein anderer zentraler Faktor für die Fortsetzung der Erfolgsgeschichte „Cloud“ lässt sich weniger exakt in Zahlen fassen: das Vertrauen der Anwender. Die Zahlen des Cisco Index beinhalten ein bemerkenswertes Indiz: Der Großteil des weltweiten Cloud-Traffics, circa 1,4 Zettabyte, wird momentan von Privatnut-

zern generiert. Diese Disparität zwischen Endverbrauchern und professionellen Anwendern hängt zum einen sicher mit der Popularität von Video- und Storage-Diensten im Internet zusammen. Die Zahl weist aber auch darauf hin, dass in vielen Unternehmen nach wie vor eine generelle Zurückhaltung gegenüber Datenhaltung in der Wolke besteht. Die Kontrolle über sensible Unternehmensdaten will im professionellen Umfeld niemand aus der Hand geben. Die Kernfrage für jeden Unternehmer lautet immer noch: Wie sicher sind meine Daten?

Die jüngsten politischen Enthüllungen um staatliche Überwachungsmaßnahmen haben das sich hierin widerspiegelnde Vertrauensdefizit verstärkt. Sicherheitsmechanismen auf der Anbieterseite helfen am Ende wenig, wenn Regierungen und Geheimdienste diese durch technische „backdoors“ oder umfassende rechtliche Kooperationspflichten unterlaufen. Mehr denn je ist die Herstellung des Vertrauens in IT-Technologien deshalb auch eine politische Frage. Und die Garantie von IT-Sicherheit fängt bei den Zugriffsbefugnissen des Staates an. Datenschutz sei Standortfaktor und Wettbewerbsvorteil – dies ist ein beliebtes Argument von Politikern in Richtung der IT-Wirtschaft. Die neue Bundesregierung hat jetzt Gelegenheit zu zeigen, wie ernst sie es selbst mit dieser Anspruchshaltung meint.

\*Cisco Global Cloud Index – Forecast and Methodology, 2012–2017; [http://www.cisco.com/en/US/solutions/collateral/ns341/ns525/ns537/ns705/ns1175/Cloud\\_Index\\_White\\_Paper.pdf](http://www.cisco.com/en/US/solutions/collateral/ns341/ns525/ns537/ns705/ns1175/Cloud_Index_White_Paper.pdf)



**Oliver Jansen**  
Director Marketing & Productmanagement  
der ecotel communication ag

Statement

## Ein moderner Gordischer Knoten: Cloud-basierte Geschäftsmodelle in der Telekommunikation

Der Verbreitung von cloudbasierten, mandantenfähigen Telekommunikationslösungen (IP-Centrex) wird auch für Deutschland eine exzellente Zukunftsprognose ausgestellt: Die infrastrukturellen Voraussetzungen sind inzwischen geschaffen oder mit überschaubarem Einsatz herstellbar, die Vorteile aus Sicht des Nutzers bestechend: schnelle Bereitstellung, Flexibilität, Transparenz des Produkt- und Preisangebots und eine erhebliche Verbesserung der Dienstverfügbarkeit. Typischerweise wird dies auf Betreiberseite durch eine Systemarchitektur erreicht, die Carrier-grade ausgelegt ist. Die meisten Störungen von TK-Anlagen haben ihren Ursprung in unmittelbarer räumlicher Nähe zum System selbst. Das zuvor skizzierte Modell einer hochverfügbaren und bezahlbaren Kommunikationslösung erscheint umso attraktiver: Lokale Risiken wie Überspannungen, Stromausfälle, Kondensationsschäden oder simple Fahrlässigkeit sind in einem Rechenzentrum nahezu ausgeschlossen. Ist der Kundenstandort betroffen, steht die Kommunikationslösung beim Betreiber weiterhin zur Verfügung – und hier greifen die zuvor eingerichteten Ersatzroutings (z.B. Umleitung von Anrufen zu Mobiltelefonen, weiteren Standorten, Mailboxen).

Nun sind diese Vorteile so einleuchtend, dass man ganz ungläubig die realen Marktanteile dieser Lösung in der Gruppe der deutschen Mittelstandskunden betrachtet – derzeit sollen es zwischen 1,5 und 2 Prozent sein.

### Warum gibt es eine (noch) unüberwindbare Stufe zwischen Erkenntnis und Realität?

Ein naheliegender Grund ist der übliche lange Nachhall von Problemen, die vermeintliche oder tatsächliche Vorgängertechnologien verursacht haben – vergleichbar mit der längst überholten Annahme, dass ein italienischer

Kleinwagen bereits rostet, wenn er vom Hof des Händlers rollt.

Ein weiterer Grund mag in der aktuellen Diskussion zum Thema Datensicherheit liegen – auch dies ist eher ein emotionales Problem, weniger ein reales. Schließlich wäre eine lokale klassische TK-Anlage ohne Anbindung an das öffentliche Netz – und nur das wäre konsequent – recht nutzlos.

Es wird einige sachliche Gründe geben, weshalb eine mandantenfähige, also massentaugliche, TK-Anlage aus der Cloud nicht alle Anforderungen eines Kunden z.B. hinsichtlich der Integration in spezielle Geschäftsprozesse erfüllen kann. Aber sind diese Gründe wirklich so schwerwiegend und verbreitet, dass sich der IP-Centrex-Marktanteil im mikroskopischen Bereich bewegen muss?

Oder ist bei der Konzeption zwar technisch vieles richtig gemacht, aber ein ganz wesentlicher Aspekt außer Acht gelassen worden: Lösungen für Mittelstandskunden werden in Deutschland zu einem großen Teil von mittelständischen Systemhäusern angeboten, geliefert, installiert und serviert.

Für die Hersteller sind diese Unternehmen lebenswichtige Koalitionspartner, deren strukturelle Anforderungen hinsichtlich Kundenverhältnis, Wertschöpfungstiefe, Umsatzzuordnung, Kompetenz und Bedeutung respektiert werden müssen.

Darf es sonst wirklich verwundern, wenn das bisherige IP-Centrex-Vermarktungsmodell im Feld wenig Fürsprache, aber umso mehr Gegenrede provoziert?



**Jürgen Hermann**  
Vorstandsvorsitzender der QSC AG

Themen, die den Markt verändern:  
*Cloud-Anwendungen / Hosting*

Statement

## Nach der TK-Revolution kommt nun die ITK-Revolution

Ende 2013 gab es Großes zu feiern: 15 Jahre Liberalisierung, 15 Jahre Wettbewerb, 15 Jahre VATM. Gemeinsam mit dem damaligen Postminister Schwarz-Schilling blickten wir zurück auf eine friedliche Revolution: Mit der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes entstanden quasi über Nacht neue Geschäftsmodelle und neue Geschäftsfelder. Investitionen in Milliardenhöhe sorgten für eine moderne Breitband-Infrastruktur und die Verbraucher freuten sich über sinkende Preise.

Heute stehen wir vor einer weiteren Revolution. Wir befinden uns auf dem Weg zu einer vernetzten Welt. Vorbei ist die Trennung zwischen Sprache und Daten, vorbei die Trennung von Datentransport und Datenverarbeitung. IT und TK wachsen zusammen und revolutionieren sowohl unsere persönlichen Lebensbereiche als auch die gesamte Wirtschaft.

### Der Arbeitsplatz aus der Cloud

Die Arbeitswelt wird flexibler und mobiler. Home-Office-Regelungen gehören zur Tagesordnung, genauso die Nutzung mobiler Endgeräte. Unified Communication, Collaboration-Möglichkeiten, Video-Kommunikation drängen ins Arbeitsleben. Junge Arbeitnehmer fordern modernste ITK-Technologien, um komfortabel, effizient und mobil arbeiten zu können.

Gleichzeitig legen die IT-Verantwortlichen der Unternehmen immer höhere Maßstäbe an Sicherheit und Compliance an. Obwohl die Daten auf verschiedensten, teilweise auch privaten Endgeräten der Arbeitnehmer verfügbar sein sollen, müssen sie vertrauliche Informationen vor Unbefugten schützen. Der Arbeitsplatz aus der Cloud ist hier die Lösung – vorausgesetzt, die Daten werden in Hochsicherheits-Rechenzentren in Deutschland gehostet und die Datenverbindungen vom Rechenzentrum bis zum

Desktop nach allen Regeln der Kunst gesichert. Genau das bietet QSC mit ihren Cloud-Diensten, indem sie neue, zeitgemäße Angebote in Ende-zu-Ende-Qualität entwickelt.

### Digitalisierung und Echtzeit-Kommunikation revolutionieren die Wirtschaft

Aber nicht nur das persönliche Arbeitsumfeld, sondern die gesamte Wirtschaft wird durch ITK revolutioniert. Die Übertragung von Daten in Echtzeit, verbunden mit der schier grenzenlosen Generierung und Verarbeitung von Daten – Stichwort Big Data – bringen völlig neue Möglichkeiten hervor. Unternehmen, die ihr Geschäftsmodell hier nicht anpassen, werden mittelfristig nicht überleben.

Deutlich sichtbar wird dies in der Energiewirtschaft. Die Einbindung neuer Energiequellen, wie Windräder und Photovoltaikanlagen, führt zu einer rasanten Steigerung der auszuwertenden Daten. QSC hat eine Cloud-Plattform entwickelt, die in Echtzeit alle Einflussgrößen und Energiebedarfe aufnimmt, verarbeitet und koordiniert. Nur mit dieser ITK-Kompetenz kann Smart-Grid Wirklichkeit werden.

Auch in der klassischen Industrie ist diese Digitalisierung und Automatisierung längst angekommen. Produktion und Wartung sind ohne ITK und die sogenannte Machine-to-Machine Kommunikation nicht mehr vorstellbar. Viele der für die Industrie 4.0 benötigten Technologien existieren bereits; sie müssen nun so kombiniert und vernetzt werden, dass sie den Anforderungen von morgen entsprechen. Genau dies zähle ich zu einer Kernkompetenz der TK-Branche. Ohne die langjährige Erfahrung mit Echtzeit-Kommunikation, Verarbeitung großer Datenmengen sowie Vernetzungs-Know-how wird die neue ITK-Welt sich nicht entwickeln können.



**Fred Behrens**  
Senior Manager Telecommunications bei Steria Mummert Consulting

Statement

## Konkurrenz und Kooperation: Kein Widerspruch, sondern der Weg zu hohen Datenraten

Der Ausbau schneller Breitbandnetze bleibt auch in den nächsten Jahren die zentrale Herausforderung der Telekommunikationsbranche. Cloud Computing, neue Geschäftsmodelle mit datenintensiven Anwendungen und der steigende Video-Konsum über das Internet treiben die Nachfrage und machen hohe Datenraten für den Endkunden zum entscheidenden Erfolgsfaktor.

Die Telekommunikationsbranche wird so zum Wachstumsmotor für die Gesamtwirtschaft: Gut erreichbare Zugangnetze und sichere, gut ausgebaute Datenautobahnen fördern die Wirtschaft, die Ansiedlung von Industrie und die Schaffung von Arbeitsplätzen. Um die Kosten für den Netzausbau in den Griff zu bekommen, gilt es, die Kräfte der Marktteilnehmer zu bündeln. Insbesondere die zumeist mittelständischen Unternehmen der Branche gehen hier innovativ voran. Z.B. kooperieren regionale Telekommunikationsanbieter mit Energie- und Wasserversorgern, indem sie systematisch die vorhandenen Trassen der Versorgungsunternehmen mitbenutzen. Neben solchen Synergieeffekten ist es besonders für kleine Unternehmen und regionale Breitbandinitiativen wichtig, Finanzierungszusagen von den Geschäftsbanken für den Netzausbau zu bekommen. Neben klassischen Fördermitteln sind auch Bürgschaften der öffentlichen Hand ein Weg, um die Finanzierung von Infrastrukturen mit einer erwarteten Nutzungszeit von bis zu 40 Jahren sicherzustellen.

Vernetzte Kooperationen sind auch zukunftsweisend bei der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, die auf der Infrastruktur aufsetzen. So hat Steria zusammen mit dem Versicherer AXA ein System für nutzungsabhängige Kfz-Versicherungstarife entwickelt, die auf Basis von über M2M Kommunikation übermittelten

Fahrzeugnutzungsdaten individuell kalkuliert werden.

Um die Wettbewerbsfähigkeit kleiner Marktteilnehmer zukünftig sicherzustellen, ist eine gemeinsame Nutzung vereinheitlichter Produktionsplattformen essenziell. Steria Mummert Consulting hat ermittelt, dass eine dedizierte IT-Plattform zukünftig ab einer Kundenbasis von rund 750.000 Kunden wirtschaftlich betrieben werden kann. Um solche Kundenzahlen bedienen zu können, werden Teile der Plattform in gemeinsamen Sourcing Modellen, z.B. als Shared Service für eine Allianz von Kooperationspartnern oder als Cloud Service für eine offene Community betrieben werden. Die ausgelagerten Funktionen werden über Standardschnittstellen in die IT der Anbieter integriert. Die Initiative des VATM zur Entwicklung einer Standardschnittstelle zur weitgehend automatisierten Unterstützung von Anbieterwechselprozessen auf Basis WBCI ist hier vorbildlich. Für die gemeinsame Nutzung einer Plattform ist die Standardisierung von Prozessen und ein gemeinsames Verständnis der IT-Architektur notwendig, wie sie die Telemanagement-Forum-Branchenstandards eTOM und TAM bieten.

In der Bundesrepublik ist es gelungen, erfolgreich einen Telekommunikationsmarkt mit vielen regionalen Anbietern zu schaffen, und aus diesem wettbewerbsintensiven Markt kommen entscheidende Innovationsimpulse. In dieser Hinsicht kritisch zu sehen ist der aktuelle Verordnungsentwurf der EU-Kommission zum Thema Single Market. Er fokussiert die Schaffung großer, europaweit agierender Anbieter und gefährdet damit die weitere Entwicklung der Branche.



**Markus Haas**

Vorstand Strategie und General Counsel der Telefónica Deutschland Holding AG

Themen, die den Markt verändern:  
*Social Media: Die Jugend kommuniziert anders*

Statement

## Junge Menschen nehmen durch mobile Data immer mehr Einfluss

Smartphones sind aus unserem Alltag nicht mehr wegzudenken. Laut Bitkom hat mittlerweile fast jeder zweite Bundesbürger über 14 Jahre einen solchen Alleskönner in der Tasche. Bei Telefónica in Deutschland sind es sogar 70 Prozent der O<sub>2</sub>-Vertragskunden. Immer mehr Geräte nutzen dabei den schnellen LTE-Standard, der das Highspeed-Internet in völlig neue Dimensionen bringt und das Wachstum weiter beschleunigt. Der aktuellen VATM-Marktstudie zufolge hat das Datenübertragungsvolumen im Mobilfunk auch im Jahr 2013 weiter deutlich zugelegt und ist um 21 Prozent auf 170,1 Millionen Gigabyte gestiegen. Dieses Aufkommen abzubilden, stellt die Telekommunikationsindustrie vor große Herausforderungen und macht Investitionen in die Netze erforderlich.

Insbesondere junge Menschen setzen die Maßstäbe für diesen Trend. Die 18- bis 30-Jährigen – die sogenannten Millennials – sind mit Internet und mobiler Kommunikation aufgewachsen. Weltweit haben 76 Prozent von ihnen ein Smartphone, und sie sind mehr als sechs Stunden täglich online. Dies belegt die Telefónica Global Millennial Studie, die bis dato größte Analyse über die jungen Erwachsenen weltweit. Sie hat herausgefunden, dass junge Menschen die Möglichkeiten, die sich durch moderne Technologien bieten, für Veränderungen nutzen wollen. Allein in Deutschland sind 81 Prozent der Befragten überzeugt, dass Technologien bessere Chancen für alle eröffnen, statt nur für einige wenige. Sie fühlen sich mittels Technologie besser über die politischen Vorgänge informiert, und für 72 Prozent spielen soziale Medien eine wichtige Rolle bei aktuellen Ereignissen.

Diese Einflussnahme wirkt sich aber nicht nur in der Politik aus. Als Unternehmen erleben wir täglich, wie vor allem junge Kunden über Social

Media direkt mit uns in Kontakt treten wollen. Unserer Erfahrung nach entsteht daraus konstruktives Feedback, das weit über die reine Beschwerde hinausgeht. So haben wir im Dialog zwischen der Community und unserem Social Media Team den Live Check entwickelt. Dieses Tool kommt bei den Kunden sehr gut an, um sich über unser Netz zu informieren.

Für solche Kommunikationsmöglichkeiten und die Digitalisierung des Lebens sind Telekommunikationsunternehmen die wesentlichen Treiber. Hieraus erwächst uns eine Verantwortung. Telefónica setzt sich deshalb dafür ein, dass moderne Technologien jedem offenstehen. Mit verschiedenen Initiativen unterstützen wir die junge Generation, ihre Möglichkeiten zu nutzen – sei es, um sich gesellschaftlich zu engagieren oder Geschäftsideen zu entwickeln. Das Programm Think Big beispielsweise ermöglicht 14- bis 25-Jährigen, ihre eigenen Ideen umzusetzen und mit digitalen Technologien groß zu machen ([www.think-big.org](http://www.think-big.org)). Mit dem Programm Wayra gehen wir noch einen Schritt weiter und fördern innovative Startups aus den Bereichen Internet und ITK ([www.wayra.org/de](http://www.wayra.org/de)).

Das Potential, das in der mobilen Datennutzung steckt, gilt es für uns als Branche zu nutzen und zu fördern. Denn wir profitieren nicht nur vom Wachstum des Datenumsatzes. Die Innovationen werden auch unsere Industrie nach vorne bringen.

Themen, die den Markt verändern:  
*Smart Meter / Smart Grid*

Statement

## Smart Metering – Quo vadis?

Der lange antizipierte flächendeckende Smart Metering Roll-Out lässt bis heute auf sich warten. Im Kern fehlt ein klarer Business Case, der einen Pull-Effekt im Privatkundenbereich erzeugt:

- Die jährlichen Energiekosten eines 4-Personen-Haushalts liegen üblicherweise zwischen € 1.000 und € 1.500. Dem hierin enthaltenen Einsparungspotential stehen erhebliche Investitionen gegenüber.
- Für einen verantwortungsvollen Umgang mit Energie ist Smart Metering nicht erforderlich; es bleibt fraglich, wie stark der nachhaltige Einfluss auf das Verhalten tatsächlich ist.
- Ausdifferenzierte Tarifangebote mit erheblicher Preisspreizung, die eine Verbrauchsverlagerung in „billigere“ Zeitscheiben motivieren würden, existieren kaum. Gleichzeitig ist der ohne Komforteinbußen verlagerbare Verbrauch begrenzt.
- Geräte, die strompreisabhängig gesteuert werden können, sind heute praktisch nicht verfügbar.

Die Marktdurchdringung von Smart Metering Technologie hängt deshalb zunächst maßgeblich vom politischen Willen ab, die Verbraucher zum Einsatz von Smart Metering Technologie zu verpflichten. Darüber hinaus ist Smart Metering unbedingt als Teil größerer Trends wie dem Internet der Dinge, Ubiquitous Computing und Industrie 4.0 zu verstehen. Mittel- bis langfristig steht die Omnipräsenz von bi-direktionalen Kommunikations- und Steuerungsmöglichkeiten mithin außer Frage. TK-Unternehmen sollten sich in diesem Kontext bereits heute positionieren, müssen bei ihren Anstrengungen aber berücksichtigen, dass Markterfolg und Return-on-Investment noch einige Jahre auf sich warten lassen. Drei Stufen des Engagements sind denkbar: Offensichtlich kann und muss Connectivity bereitgestellt

werden. Bei vertikalem Fokus auf einen einzelnen Bereich wie Smart Metering ist – wie geschildert – das Kosten-Nutzen-Verhältnis problematisch. Im Fokus stehen deshalb kostenminimierende Massenslösungen.

Ein höherer Wertschöpfungsanteil lässt sich durch Services in der Massendatenverarbeitung erreichen. Hierfür sind Telcos mit ihrer Erfahrung und verfügbaren IT-Tools sicher prädestiniert.

Betrachtet man Smart Metering als Teil einer größeren Entwicklung, so ist es wohl nötig, dass sich Telekommunikationsunternehmen auf eine neue Rolle in einer stärker vernetzten Welt einstellen. Hier stellt sich die Frage, wie Smart Metering Infrastruktur auch für andere Use-Cases genutzt werden kann und wie Smart Metering Daten mit anderen Daten nutzenstiftend verknüpft werden können. Der Schlüssel sind offene Entwicklungsplattformen, deren Backend-Services den Zugang zu und die Verknüpfung von unterschiedlichen Informationen, Sensoren, Aktoren und Devices unter Beachtung von Datenschutzanforderungen unterstützen und gleichzeitig Authentifizierungsdienste anbieten.

Unter anderem wegen fehlender Standards können solche Lösungen heute noch nicht vollumfänglich umgesetzt werden. In den zahlreichen Pilotprojekten findet aber ein ganzheitlicher, datenzentrierter und Use-Case-übergreifender Ansatz zu wenig Beachtung. Darin liegt eine erhebliche Gefahr: Starke OTT-Player können mit horizontalen Plattformen in den Markt drängen und das unbestellte Feld besetzen.



**Dr. Igor Doktorski**

Senior Manager der Alolio&Konrad Partnerschaft Unternehmensberater



**Klaus Steiner**  
Geschäftsführender Gesellschafter der  
GP+S Consulting GmbH

Themen, die den Markt verändern:  
*Smart Meter / Smart Grid*

Statement

## Neue Geschäftsmodelle durch Transparenz im Energieverbrauch

Der Energiemarkt ist im Wandel. Politische Vorgaben, steigende Energiepreise und das Umdenken der Menschen führen zu einer völlig neuen Wahrnehmung von Energie. Energieversorger werden mit gänzlich neuen Anforderungen konfrontiert und sehen ihre etablierten Geschäftsmodelle bröckeln. Der Druck zur Veränderung wächst. Es herrscht Dynamik im Markt und es entstehen auch für die ITK-Branche neue Geschäftschancen.

Die Anforderungen der Energiewende treiben Investitionen in noch leistungsfähigere intelligente Netze. Die Consumer werden immer stärker zu Prosumern und die Einbindung natürlicher Energieressourcen mit ihrer Volatilität und Dynamik verlangt nach intelligenten und vernetzten Lösungen. Neben den Smart Grids ist die flächendeckende Integration von Smart Metern Wegbereiter für Transparenz und neue Möglichkeiten.

Grundlage für die Verwertung der neu gewonnenen Transparenz sind zuverlässige multidirektionale Übertragungstechnologien mit hohen Bandbreiten. Denn nur wenn die generierten Informationen zur richtigen Zeit in der richtigen Form am richtigen Ort zur Verfügung stehen, kann eine neue Wertschöpfung beginnen. Die Szenarien sind vielfältig. Der intelligente Stromspeicher wird abhängig vom Strompreis entscheiden, ob er Eigen- oder Fremdstrom nutzt, die vernetzte Gebäudelüftung optimiert sich künftig selbst und auch die Versorger profitieren durch ein flexibleres Management von Lastspitzen.

Der Smart Meter, die angeschlossenen Geräte und die Heimvernetzungszentrale werden zu einer gleichermaßen wertvollen wie sensiblen Datendrehschibe – verbunden mit hohen Anforderungen an den erfolgreichen Einsatz von

Telekommunikationsdiensten: Echtzeit-Informationen dürfen dabei nicht von Bandbreiten limitiert werden und benötigen zwingend eine Infrastruktur nach höchsten Sicherheitsstandards: Leistungsfähige TK-Dienste bilden die Grundlage für eine intelligente Vernetzung von Energie-Angebot und -Nachfrage.

Der massive Ausbau der technologischen Schnittstelle zwischen Energieversorgern und ITK-Unternehmen eröffnet Raum für neue Geschäftsmodelle: So gewinnt das Feld der vertrauensvollen Dienstleistungen rund um Energie und digitale Services zur Entlastung des Alltags genau wie der Lösungsverkauf immer mehr an Gewicht. Der Wunsch nach Umgebungszintelligenz und die Einbindung mobiler Endgeräte sind weitere Treiber. Gerade für TK-Anbieter bieten sich hier Chancen, dem Smart-Home-Markt durch die Verknüpfung von Entertainment, Komfort, Gebäudeautomation und -sicherheit endlich zum Durchbruch zu verhelfen.

Vielfältige Chancen für neue Geschäftsmodelle mit unterschiedlichen Motivationen gilt es zu erschließen: Während sich Energieversorger primär um Kundenbindung und Anreicherung ihrer Energieleistungen bemühen müssen, ergeben sich für die Unternehmen der Telekommunikation neue Erlöspotenziale von der Vernetzung bis zum eigenen Service.

Zwingender Erfolgsfaktor aller Aktivitäten ist jedoch die Einnahme der Kundenperspektive. Nur wer es schafft, den Kundennutzen in den Mittelpunkt zu stellen, wird sich in diesem dynamischen Markt durchsetzen können.



**Ingo Schönberg**  
Vorstandsvorsitzender der Power Plus  
Communications AG

Statement

## Deutschland geht in den Smart-Metering-Rollout

Der geplante Ausbau erneuerbarer Energieerzeugung in Deutschland bei gleichzeitiger Verbesserung der Energieeffizienz stellt das Gesamtsystem vor große Herausforderungen. Der steigende Anteil fluktuierender Einspeisung erneuerbarer Energien vervielfacht den Steuerungsaufwand im Netz und erfordert sowohl eine dynamische Anpassung der Erzeugung als auch des Verbrauchs und der Speicherung. Die Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnik (IKT) zur Vernetzung der Komponenten und Marktrollen spielt hierbei eine zentrale Rolle.

Mit dem Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) in 2011 hat die Bundesregierung die Weichen zum Aufbau eines intelligenten Stromnetzes gestellt und unter anderem die Einführung von Smart Metering in Deutschland beschlossen. Smart Metering geht weit über den intelligenten Zähler (Smart Meter) hinaus. Es umfasst ein Messsystem, eine Kombination aus Messeinrichtung und Kommunikationsnetz (§ 21d EnWG). Darüber hinaus wurden im EnWG umfangreiche Vorgaben zum Datenschutz und zur Sicherheit im Smart Metering festgelegt und Anfang 2013 ein Schutzprofil und eine technische Richtlinie verabschiedet. Das technische Konzept wurde im September 2013 von der EU notifiziert. Parallel dazu wurde im Rahmen einer Kosten-Nutzen-Analyse ein volkswirtschaftlich sinnvoller Rollout-Pfad definiert, der Anfang 2014 in eine Rollout-Verordnung mündet.

In den nächsten Jahren werden Millionen Messsysteme installiert. Perspektivisch ist ein nahezu flächendeckender Ausbau von Smart Metering in Deutschland vorgesehen. Für einen nachhaltig kosteneffizienten Rollout ist daher die Wahl der Kommunikationsplattform von entscheidender Bedeutung. Aktu-

elle Anforderungen aus dem Schutzprofil sind hierbei genauso zu beachten wie die wachsenden Anforderungen aus dem Netzbetrieb und Synergien zum Smart Grid.

Telekommunikation und Energie wachsen somit stärker zusammen, denn Smart Metering und Smart Grids kann es nur mit einer leistungsfähigen Kommunikationsplattform geben, die möglichst überall verfügbar ist und die Anforderungen im Energiemarkt erfüllt.

Zentraler Baustein des Schutzprofil-konformen Messsystems ist das Smart Meter Gateway (SMGW) als Nahtstelle zwischen Endkunden, den Marktteilnehmern, Messstellenbetreibern und dem Verteilnetzbetreiber. Das SMGW gewährleistet nicht nur den Datenschutz für Endkunden, sondern ermöglicht eine lokale Tarifierung und den gesicherten Zugang zu Smart Grid Applikationen (Erzeuger, Speicher, eHome) und damit zu netzrelevanten Markt- und Betriebsprozessen.

Im VATM-Arbeitskreis „Smart Grid“ wurden die Marktentwicklungen diskutiert und die besondere Rolle der IKT betont. Darüber hinaus befasst er sich mit Themen der gemeinsamen Strategien und Geschäftsmodelle für den Zukunftsmarkt Smart Grid. Hierbei steht aktuell die Umsetzung der Kosten-Nutzen-Analyse von Ernst & Young, welche im Juli 2013 publiziert wurde, im Vordergrund.



**Rolf Burkert**

Executive der GVSb - Gesellschaft für Vertrieb Strategie Beratung

Themen, die den Markt verändern:  
*Interaktives Fernsehen*

Statement

## Interaktives Fernsehen: Der Kunde bestimmt, die Grenzen verschwimmen

Noch nie war der Markt so stark vom Kunden bestimmt wie heute. Web 2.0 und die smarten Mobilgeräte haben ihm eine Macht verliehen, die noch vor Kurzem undenkbar war. Und die Entwicklung geht weiter, auch durch das Hybrid broadcast broadband TV (HbbTV). Nebenbei verschwinden die Grenzen zwischen Fernsehen und Internet.

Mit HbbTV können TV-Sendungen/ Werbespots mit Informationen angereichert werden, ähnlich dem Videotext, aber mit viel mehr Möglichkeiten der Darstellung und Navigation (= Smart TV). Das kann sowohl über das Fernsehsignal (Digital storage media command and control DSM-CC) als auch über Internet erfolgen. Programmanbieter eröffnen Unternehmen damit einen neuen Kanal zum Kunden, neue werbefinanzierte Geschäftsmodelle werden möglich.

Doch es geht nicht nur darum, Marketing und Vertrieb in eine digitalisierte Infrastruktur zu integrieren. Als zentrale Aufgabe sind Geschäftsprozesse noch radikaler am Konsumenten auszurichten. Der Kunde will sein Erlebnis steuern. Er entscheidet, was, wann, wo, wieviel, womit. Und er will dabei unterhalten werden! An allen Touchpoints, an denen er in Kontakt mit dem Unternehmen kommt, muss Kundenorientierung erlebbar sein. Das Stichwort lautet: interaktives Customer Experience Management.

Nicht umsonst dringen innovative Firmen wie Google und Samsung in den Markt der Haustechnik vor. Interaktivität breitet sich im Leben der Konsumenten aus. Smart TV ist nur ein Teil dieses Trends – allerdings ein besonders vielversprechender. Denn er bringt die Unternehmen mitten ins Wohnzimmer der Kunden.

Nach einer Studie von TOMORROW FOCUS Media nutzen bereits 24 % der SmartTV-Besitzer

aktiv Social Media Services, Tendenz stark steigend. Die Idee, einen unmittelbaren interaktiven Link zwischen TV-Spot und Social Media herzustellen, ist so naheliegend wie bestechend. Hier ist er, der direkte Rückkanal, nach dem die Konsumgüterbranche so lange gesucht hat!

Mehr noch, die Technologie bietet die Chance der lokalen Aussteuerung. Vom Werbespot per Fernbedienung direkt ins Geschäft vor Ort, das nutzerindividuelle Angebote bereithält – das birgt Wachstumspotenzial nicht nur für den Handel.

Und schließlich bietet HbbTV die Chance, auch die „Non Digital Natives“, derzeit noch die größte Marktgruppe, zu erreichen. Inhalte lösen sich vom Medium. Die Smart-TV-Anbieter arbeiten an integrierten Portaldiensten zum Abrufen von Apps. Tablets erleichtern ebenfalls die Bedienung.

All das birgt große Chancen – die aber viele Unternehmen noch nicht erkannt haben. HbbTV ist nicht in erster Linie ein Technologiethema, sondern ein Inhaltethema. Über Inhalte lassen sich Wechselbeziehungen zum Konsumenten aufbauen, Entscheidungen nachvollziehen, Verhalten vorhersagen, Angebote noch bedarfsgerechter gestalten. Und dieser Weg führt wiederum mitten hinein in die Social Media.

Die GVSb, Spezialist für integrierte HbbTV-Strategien und Social Media Marketing, bietet neben der Beratung die inhaltliche Konzeption, Umsetzung und Erfolgskontrolle. Sie vermittelt zwischen Anbietern cloudbasierter HbbTV-Plattformen und Unternehmen, entwickelt Services/Produkte, steuert Inhalte und analysiert den Erfolg im sozialen Netz.



**Elmar Körner**

Geschäftsführer der sms eSolutions GmbH

Themen, die den Markt verändern:  
*WBCI-Schnittstelle*

Statement

## Die Auswirkungen von WBCI auf die Endkundenvertragspartner

Um nach TKG §46 dem Ziel eines reibungslosen Anbieterwechsels näherzukommen sollten alle Endkundenvertragspartner (EKP) am elektronischen WBCI-Verfahren teilnehmen. Während bisher die Carrier für ihre Reseller den Wechselprozess durchführen, muss dies in Zukunft von den EKP, also den Unternehmen, die den Endkundenvertrag führen, selbst erledigt werden. Jedoch nehmen dann nicht nur knapp über 120 Carrier an diesem Prozess teil, wie beim Portierungsverfahren, sondern einige hundert EKP. Jedem Carrier ist bewusst, welchen Aufwand das dezentrale Portierungsverfahren erfordert. Daher ist hier ein zentrales Verzeichnis sinnvoll, um zu wissen, welche und wie viele EKP es gibt sowie welche Adresse und Ansprechpartner jeder Einzelne benannt hat.

Entworfen wurde dieses sogenannte „Hilf-Anbieterwechsel-Verzeichnis“ vom Arbeitskreis der Telekommunikationsnetzbetreiber und -hersteller in Deutschland (AKNN). Da der AKNN sich nicht auf eine anteilige Finanzierung aller AKNN-Mitglieder einigen konnte, hat sich die sms eSolutions GmbH bereit erklärt, dieses umzusetzen und dem Markt kostenfrei zur Verfügung zu stellen. Im zweiten Quartal 2014 wird die Lösung als EKP-Portal freigeschaltet. Über einen abgesicherten Registrierungsprozess ist jeder EKP dazu angehalten, die eigenen Daten und Kontaktmöglichkeiten mittels eines Verantwortlichen einzutragen. Dank dieses Portals hat dann jeder registrierte EKP die Möglichkeit, andere EKP direkt über den richtigen Ansprechpartner zu kontaktieren.

Die sms eSolutions sieht allerdings in dieser Lösung zunächst nur einen Anfang. Daher wird sie – darauf aufbauend – zusätzliche Dienste anbieten. Um zu verhindern, dass in Zukunft jeder EKP zum Vollzug des ersten Anbieter-

wechsels durch WBCI mit jedem EKP Kommunikationsdaten austauschen muss, sollen diese Daten über das EKP-Portal den WBCI-Systemen automatisch im Vorfeld übermittelt werden. Um außerdem zu verhindern, dass jeder EKP mit jedem EKP Verträge austauschen muss, ist geplant, dass Verträge nur noch über das zentrale Portal abgeschlossen werden. Bereits angeschlossene WBCI-Systeme werden dadurch automatisch über neue EKP informiert und können bereits im Vorfeld eine Verbindungsstrecke aufbauen. Beim erstmaligen Anbieterwechsel besteht somit die Möglichkeit, sofort den Wechselprozess elektronisch durchzuführen, ohne vorher durch einen Administrator die WBCI-Systeme verbinden und Verträge untereinander abschließen zu müssen.

Mit diesem Ansatz wird ein vollautomatischer Prozess aufgebaut, der wesentlich dazu beiträgt, die Fehler im Anbieterwechsel zu minimieren und ihn kurzfristig zu ermöglichen.

Die Ablösung des bisherigen Faxverfahrens zum Anbieterwechsel ist eine große und wichtige Aufgabe des Telekommunikationsmarktes für dieses Jahr. Erste Erfahrungen im elektronischen WBCI-Verfahren haben gezeigt, dass Problemfälle im Anbieterwechsel bereits zu Beginn des Prozesses erkannt und bearbeitet werden können. WBCI gewährleistet die Einhaltung der abgestimmten Prozesse und trägt insgesamt dazu bei, den Aufwand des Wechselprozesses für alle beteiligten Partner zu reduzieren.



**Norbert Westfal**  
kaufmännischer Geschäftsführer  
der EWE TEL GmbH

## Breitband und Festnetz *Mit großen Schritten auf dem Weg zum flächendeckenden Glasfasernetz*

### Statement

## VDSL und Vectoring: Schon heute die Zukunft gestalten

Seit Jahren setzt sich EWE TEL dafür ein, Dörfer und Gemeinden auf den in vielen größeren Städten bereits geltenden Bandbreiten-Standard zu heben. Die vorhandenen weißen Flecken in ländlichen Gebieten sind inzwischen fast vollständig verschwunden. Bis heute haben wir im Rahmen unserer Breitbandoffensive auf dem Land über 2500 Kabelverzweiger erschlossen. Diese Entwicklung treiben wir weiterhin intensiv voran.

Doch es geht beim Breitbandausbau nicht nur darum, in bisher unterversorgten Regionen das Versorgungsniveau anzuheben. Es geht auch darum, an diese Erfolge anzuschließen und den nächsten Schritt Richtung Zukunft zu machen.

Deshalb investieren wir bis Ende 2014 zusätzlich in den städtischen Breitbandausbau. Bis zu 35 Städte und Gemeinden in der gesamten Region werden von dieser Offensive profitieren. Darunter beispielsweise Wilhelmshaven, Cloppenburg, Bremerhaven und Vechta. Unser Ziel: So viele Haushalte wie möglich, so wirtschaftlich wie möglich und so schnell wie möglich erreichen. Damit sollen potenziell knapp eine Million Haushalte in Nordwestdeutschland mit hoher Geschwindigkeit im Netz von EWE TEL surfen können. Breitband und EWE TEL – das gehört in Nordwestdeutschland zusammen.

Die meisten städtischen Haushalte können bereits jetzt Breitbandzugänge mit Geschwindigkeiten über 16 Mbit/s nutzen – doch die Zunahme von Endgeräten, Streaming-Programmen und Cloud-Diensten wird das Datenvolumen rasant nach oben treiben. In naher Zukunft wird der Breitbandbedarf deutlich ansteigen. Dafür machen wir uns jetzt schon bereit und realisieren im Rahmen der Städte-Offensive nicht nur VDSL-Geschwindigkeiten, sondern

werden dort auch Vectoring einsetzen, um Bandbreiten bis zu 100 Mbit/s zu erreichen.

EWE TEL hat die Entscheidung der Bundesnetzagentur zum Vectoring-Einsatz grundsätzlich begrüßt. Die notwendige Rechts- und Planungssicherheit werden wir jedoch frühestens Mitte 2014 haben, da für die Umsetzung in der Praxis zunächst ein neuer Standardvertrag sowie daraus resultierende Entgelte reguliert werden müssen. Ursache für diese zeitliche Verzögerung ist der Umstand, dass die Telekom unter bestimmten Bedingungen zukünftig den Zugang zur KVz-TAL kündigen kann. Ein solches Sonderkündigungsrecht wäre aus unserer Sicht weder rechtlich noch praktisch erforderlich. Wir hätten uns gewünscht, dass die Telekom die vorhandene Glasfaser-Infrastruktur von EWE TEL nutzt. Da EWE TEL allen Unternehmen einen offenen Zugang in Form eines Bitstromzugangs anbietet, wäre dies aus unserer Sicht die gesamtwirtschaftlich sinnvollste Lösung gewesen. Außerdem gibt es für die mindestens mehrere Monate dauernde Übergangszeit bis zum Abschluss der Regulierungsverfahren keine Lösung für Konfliktfälle, d.h. wenn zwei Unternehmen zeitgleich denselben KVz ausbauen wollen. Dies führt im schlechtesten Fall dazu, dass aufgrund des Doppelausbaus in einzelnen Städten und Gemeinden dauerhaft kein Vectoring eingesetzt werden kann. Hier hätten wir uns von der Bundesnetzagentur mit Blick auf die Breitbandziele der Bundesregierung Unterstützung erwartet, beispielsweise durch eine vorläufige Regulierungsentscheidung.



**Thorsten Klein & David Zimmer**  
Persönlich haftende Gesellschafter  
der inexio KGaA

### Statement

## Investitionen in Infrastruktur zahlen sich aus

Das Festnetzsegment im Telekommunikationsmarkt sinkt auch 2013 wieder. In der Summe wird nach der Marktstudie des VATM der Umsatz um 1,3 Milliarden Euro zurückgehen. Gleichzeitig verschieben sich die verfügbaren Bandbreiten der Festnetzanschlüsse langsam aber sicher in Richtung breitbandige Verbindungen. Die abgehenden Datenvolumen dieser Anschlüsse nehmen in rasantem Tempo zu.

Die Aufgabe als Telekommunikationsunternehmen besteht darin, diese Herausforderungen zukunftssicher zu gestalten. Im ländlichen Raum besetzt inexio als Infrastrukturihaber ganz gezielt eine Nische. Der eigene Ausbau von eigenen Glasfasernetzen in Kombination mit eigenen Rechenzentren ermöglicht dabei eine Wertschöpfung über verschiedene Ebenen hinweg. Nur so ist eine betriebswirtschaftliche Investition in eine nachhaltige Infrastruktur möglich.

Die Datennetze werden in Zukunft weiter in ihrer Bedeutung steigen. Immer mehr Daten werden in Rechenzentren und die „Cloud“ ausgelagert, damit sie immer und von allen Orten aus verfügbar sind. Wer eine digitale Spaltung verhindern möchte, der muss gerade in ländlichen Gebieten gezielt – und mit Bedacht – investieren. Dort ergibt sich der Business-Case durch genaue Planung und Nutzung aller Synergien und Wertschöpfungsmöglichkeiten. Ein klarer Vorteil des Wettbewerbs im Telekommunikationsmarkt, durch ihn ist der Breitbandausbau in den letzten Jahren klar befördert worden.

### Leistung und Sicherheit sind gefordert

Viele der sogenannten Hidden Champions der deutschen Wirtschaft – meist familiengeführte Unternehmen aus dem Mittelstand, die in ihren Segmenten Weltmarktführer

sind – haben ihren Sitz nicht in den Ballungsräumen, sondern eben in ländlichen Gebieten. Sie sind ähnlich wie die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in diesen Regionen auf leistungsstarke Anbindungen an das Internet angewiesen. Nur so können sie in Zukunft im internationalen Wettbewerb bestehen.

Hier gilt es, durch den Aufbau echter Glasfasernetze und passgenauer Angebote von Dark Fiber bis hin zu Managed Services Zukunft zu gestalten. Denn nur durch eine leistungsfähige kabelgebundene Infrastruktur und die entsprechenden Rechenzentrumskapazitäten sind nachhaltige Lösungen möglich. Das gilt für den Installationsbetrieb mit Online-Bestellsystem bei seinem Lieferanten genauso wie für den produzierenden Konzern, der mit seinen weltweiten Vertriebsorganisationen in Kontakt stehen muss.

Investitionen in eine moderne Breitbandinfrastruktur sind sicherlich eine unternehmerische Herausforderung. Mit dem richtigen Konzept sind sie nachhaltig für die Kunden und gleichzeitig betriebswirtschaftlich rentabel. Mit dem Aufbau von mehr als 5.000 Kilometern Glasfasernetz in den letzten sechs Jahren haben wir hunderten Orten und Unternehmen eine nachhaltige Kommunikationsinfrastruktur bereitstellen können.





**Dr. Andreas Breuer**

Leiter Neue Technologien / Projekte  
der RWE Deutschland AG

## Breitband und Festnetz

*Mit großen Schritten auf dem Weg zum flächendeckenden Glasfasernetz*

### Statement

## RWE FiberNet bringt Breitband in ländliche Regionen

Der Ausbau der Breitband-Infrastruktur zählt zu den wachsenden Geschäftsfeldern der RWE Deutschland AG. Zuständig für das Breitbandgeschäft ist das Tochterunternehmen RWE FiberNet GmbH, ebenfalls mit Sitz in Essen. In den vergangenen Jahren konnte die RWE FiberNet mehr als 100.000 Menschen an das schnelle Internet anschließen und unterstützt somit ganz bewusst die Breitband-Initiative der Bundesregierung.

Den Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit legt RWE FiberNet in ländliche Regionen in Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz. Bis Ende 2013 sind dort mehr als 100 Gemeinden an das schnelle Internet angeschlossen worden, weitere Ausbauprojekte sind geplant. Damit leistet das Unternehmen einen wesentlichen Beitrag zur besseren Versorgung der Bevölkerung mit dieser wichtigen Infrastruktur. Gerade für Gebiete, die aufgrund ihrer ländlichen Struktur für viele Anbieter uninteressant sind, hat Breitband eine besondere Bedeutung. Schließlich ist das flächendeckende Angebot mit breitbandigem Internet zu einem entscheidenden Standortfaktor für private und geschäftliche Ansiedlungen geworden.

Voraussetzung ist jedoch die kostenintensive Verlegung von neuen Glasfaserkabeln. Nur mit Glasfasern lässt sich der Datenhunger stillen. RWE FiberNet kann das über sein auf Synergie-Effekte ausgelegte Geschäftsmodell kostengünstig leisten: Wenn die Verteilnetzbetreiber der RWE Deutschland-Gruppe Kabel oder Rohre unter die Erde legen, können gleichzeitig Leerrohre für Glasfaserkabel mitverlegt werden. Der Einzug von Glasfasern ist dann ohne erneute Erdarbeiten möglich – ein entscheidender Vorteil, machen doch Grabungsarbeiten mit rund 80 Prozent den mit Abstand größten Kostenblock der Infrastruktur aus.

Vor Ort arbeitet RWE FiberNet stets mit einem Diensteanbieter zusammen, der die Vermarktung übernimmt. Partner von RWE FiberNet ist dabei das Unternehmen vitroconnect, das als Open-Access-Integrator die verschiedenen Breitband-Infrastrukturen bündelt.

RWE FiberNet und vitroconnect setzen auf eine von ihnen entwickelte Open-Access-Plattform. Dies beinhaltet insbesondere den diskriminierungsfreien Zugang für die Diensteanbieter sowie Transparenz über das angebotene Zugangsmodell und die Preisgestaltung. Dabei sind die Partner in der Lage, über standardisierte Branchenschnittstellen die unterschiedlichen Zugangstechnologien und Dienste mit verschiedenen Vermarktungsvarianten zu kombinieren. Bei gleicher Vorleistung wird damit den Anbietern von Endkundenprodukten Spielraum in der Produkt- und Preisgestaltung ermöglicht. Open Access schafft so den Rahmen für eine hohe Auslastung der Netze, weil es den Absatz neuer und innovativer Produkte zu attraktiven Preisen für die Endkunden fördert.

Ein Hochleistungsbreitbandnetz ist auch Voraussetzung für die Erprobung intelligenter Stromnetztechnologien: So testet RWE im rheinland-pfälzischen Kisselbach den Smart Operator, eine elektronische Steuerungseinheit, die zum Ausgleich von Stromerzeugung und Verbrauch im Verteilnetz beiträgt. Mehr als 160 Haushalte beteiligen sich an dem Projekt, das bis Ende 2014 angelegt ist. Schöner Nebeneffekt: Ihnen stehen Internetanschlüsse mit Bandbreiten von bis zu 100 Megabit pro Sekunde und mehr zur Verfügung.



**Andreas Kohl**

Geschäftsführer der DIAMOND GmbH

### Statement

## Glasfaserkompetenz gefragt – Fachkräftemangel beheben

Nur eine flächendeckende Aufrüstung der Netzinfrastruktur mit Glasfasern kann den rasant wachsenden Bedarf mittel- und langfristig decken. Die öffentliche Diskussion ist aber leider bisher lediglich auf die Ausbaumaßnahmen und deren Finanzierung fixiert, ein weiteres Problem hingegen wird völlig verkannt: Es fehlt an qualifizierten Fachkräften, die solche Netze errichten können. Der Umgang mit dem Übertragungsmedium Glasfaser erfordert ganz andere Kenntnisse als das Verlegen von Kupferleitungen. Der für den Lichttransport genutzte Glasfaser-Kern ist extrem dünn, die Verarbeitung von Glasfasern erfordert daher den Einsatz spezieller Werkzeuge und die Einhaltung höchster Präzision und Sauberkeit. Ein eigenständiges Berufsbild gibt es bisher nicht und dies wird wohl auf absehbare Zeit auch so bleiben. Das nötige Wissen muss also in bestehende Berufsbilder eingebaut werden.

Zahlreiche Gespräche mit Berufsschulen haben gezeigt, dass das erforderliche Know-how nur selten vorhanden ist. „Train-the-Trainer“ wäre eine Lösung, offensichtlich wird aber kein Handlungsbedarf gesehen. Die Netzbetreiber investieren immense Summen, wenn sie Glasfasernetze errichten. Sie erwarten zu Recht eine hohe Qualität. Nur ein dem Stand der Technik entsprechendes und zuverlässig funktionierendes Glasfasernetz kann gewährleisten, dass sich die Investitionen amortisieren. Planung, Errichtung und Betrieb von Glasfasernetzen müssen daher ausgebildeten Spezialisten vorbehalten bleiben. Würden schlecht ausgerüstete Betriebe auf den Markt drängen, wären die Auswirkungen für die Netzbetreiber fatal, denn die Kosten für Nachbesserungen, Reparaturen und Instandhaltung wären immens. Genauso schädlich wäre der Vertrauensverlust bei den Endkunden. Die Netzbetreiber sind gefragt, mehr Qualität von ihren Auftragnehmern

einzufordern, und müssen geeignete Betriebe mit gutem Fachpersonal zuverlässig erkennen können.

Bescheinigungen über eine erfolgreiche Qualifizierung und Gütesiegel können dabei Transparenz schaffen. In diesem Anliegen unterstützt uns auch der VATM. Bereits im Jahre 2003 wurde die vom Deutschen Institut für Breitbandkommunikation (dibkom) und mittlerweile AZWV-zertifizierte Schulungseinrichtung DIAMOND Glasfaserschule ins Leben gerufen. Dort ist es möglich, in fünf Werktagen eine Ausbildung mit dem Zertifikat „Fachkraft LWL-Installation“ abzuschließen. Neben den zertifizierten Schulungen und Kursen findet in vielen deutschen Städten der DIAMOND „glasfaserTAG“ statt. Dank dieser einzigartigen mobilen Glasfaserschule können Interessenten im gesamten Bundesgebiet an nur einem Tag die entscheidenden Grundlagen der Glasfasertechnologie kennenlernen. In Kooperation mit dem VATM wird die Glasfaserschule im Jahr 2014 erstmalig auch Station in Köln machen. Wenn bis 2018 flächendeckend alle Haushalte mit Datenraten von mindestens 50 Mbit/s versorgt sein sollen, wie es der Koalitionsvertrag der neuen Legislaturperiode vorsieht, muss der Ausbildung von Fachkräften eine merklich größere Aufmerksamkeit geschenkt werden.

Weitere Informationen unter:  
[www.glasfaserschule.de](http://www.glasfaserschule.de)



**Harald Heinze**  
Geschäftsführer der tkt teleconsult  
Kommunikationstechnik GmbH

## Breitband und Festnetz Mit großen Schritten auf dem Weg zum flächendeckenden Glasfasernetz

### Statement Breitbandverbesserung am Bodensee

Die Internetanbindung ist auch heute noch in vielen ländlichen Gebieten unzureichend – ein gravierender Standortnachteil für dort ansässige Bewohner und Gewerbetreibende.

Am Bodensee hat man den „weißen DSL-Flecken“ etwas entgegengesetzt und selbst für schnelles Internet gesorgt: Kressbronn, Langenargen und Tettang nehmen hier eine Vorreiterrolle ein. Zusammen mit dem Diensteanbieter TeleData wurde das bereits 2010 als Modellprojekt begonnene Breitbandprojekt umgesetzt. Für Bürger und Firmen in den jetzt versorgten Gebieten bedeutet das den langersehnten Anschluss an das Zeitalter der Internet-Kommunikation. Die drei Kommunen haben selbst 1,6 Millionen Euro in die gemeindeübergreifende 19 km lange Breitbandtrasse investiert, die Fördersumme betrug eine halbe Million Euro.

#### Die Ausgangslage 2010

Viele Ortsteile von Kressbronn, Tettang und

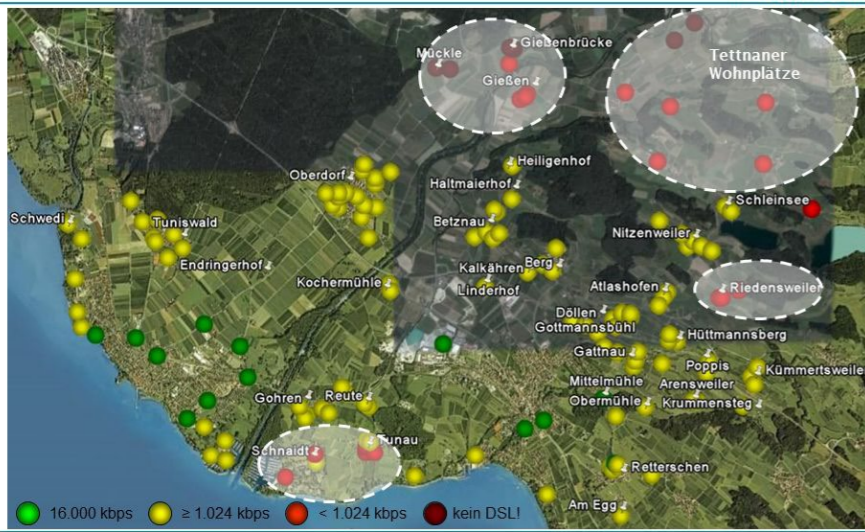
Langenargen waren laut damals geltender Grundversorgungsgrenze von 1 Mbit/s unterversorgt, ebenso die vom Tourismus abhängigen Marinas BMK und Ultramarin – samt Uferzone mit Hotels und weiteren Gewerben – sowie das Gewerbegebiet „Krumme Jauchert“ in Langenargen.

#### Machbarkeitsstudie und Umsetzung

Zur Verbesserung der Situation wurde das Beratungsunternehmen tkt teleconsult aus Backnang mit einer Machbarkeitsstudie beauftragt, inklusive Projektbegleitung und Betriebsbeschreibung. Für die Teilorte wurde ein FTTC-Konzept erarbeitet, für die Gewerbebetriebe und Sporthäfen ein FTTB-Konzept geplant. Die Netzabdeckung auf dem Bodensee sollte über eine Mobilfunklösung realisiert werden. Nach positiver Prüfung auf Förderfähigkeit konnte das ehrgeizige Projekt umgesetzt werden. Bis in den Winter hinein wurde die Anlage unter großem Zeitdruck fertiggestellt. Die involvierten Tiefbau- und Kabelfirmen haben hier hervorragende Arbeit geleistet. Die Modellhaftigkeit bestand in der Mischung der verschiedenen Lösungsansätze und Techniken. Eine weitere Besonderheit: Das FTTB-Netz des Gewerbegebietes „Krumme Jauchert“ wurde erstmalig innerhalb weniger Tage mit einem „Saugbagger“ im „Mikrotrenching-Verfahren“ realisiert.

Nach Fertigstellung Ende 2010 erfolgte im März 2011 die öffentliche Ausschreibung des neuen Backbone-Netzes. Den Zuschlag erhielt die regional tätige TeleData aus Friedrichshafen. Hier hat sich bewährt, dass durch Zusammenschluss von Kommunen eine Verbesserung der Breitbandsituation möglich ist, die im jeweiligen Einzelfall unwirtschaftlich wäre. Seit Dezember 2012 ist das neue Netz in allen Teilen in Betrieb.

### DSL Versorgung 2009 – Unterversorgte Bereiche



**Johannes Pruchnow**  
Vorsitzender der Geschäftsführung  
der Versatel GmbH

### Statement Theorie und Praxis – Perspektiven des Glasfaserausbaus in Deutschland

„Grau, teurer Freund, ist alle Theorie, und grün des Lebens goldner Baum“. Diese Weisheit aus Goethes Faust lässt sich auch auf die aktuellen und künftigen Entwicklungen im deutschen TK-Markt übertragen. Theoretisch wollen alle politischen Parteien die (Breitband-)Infrastrukturen modernisieren und ausbauen. In der Praxis bleibt abzuwarten, ob es der neuen Regierung gelingen wird, den Breitbandausbau weiter voranzutreiben und gleichzeitig investitionsfreundliche und faire Rahmenbedingungen für alle Marktteilnehmer zu schaffen.

Zwei Dinge stehen jedenfalls jetzt schon fest. Zum einen werden die Infrastrukturbetreiber nach wie vor den größten Teil der notwendigen Investitionen für das Erreichen der Breitbandziele aufwenden. Zum zweiten wird neben der mobilen Internetnutzung und kupferbasierten Technologien wie VDSL und Vectoring der weitere Ausbau der Glasfasernetze eine zentrale Rolle spielen.

Dieser Trend ist vor allem im Geschäftskunden-segment bereits jetzt deutlich zu erkennen. Immer mehr Unternehmen entscheiden sich angesichts exponentiell steigender Übertragungsvolumina und dem Einsatz von Anwendungen mit großem Bandbreitenbedarf für diese Anschlussart, die nicht nur Kapazitäten bis zu 100 Gbit/s, sondern auch maximale Verfügbarkeiten gewährleistet. Direkte Glasfaseranschlüsse sind im Übrigen nicht nur für große Unternehmen interessant, sondern werden inzwischen von vielen mittelständischen Firmen genutzt.

Versatel hat 2013 seinen Glasfaser-Footprint deutlich vergrößert. Wir haben die eigene Infrastruktur zum einen durch organisches Wachstum und zum anderen durch die Übernahme von regionalen Netzen anderer Betreiber

signifikant erweitert. Zu den im vergangenen Jahr mehr als 800 realisierten Glasfaserprojekten zählen unter anderem die Anbindung der Landes- und Regionalstudios des Norddeutschen Rundfunks oder das bundesweite Firmennetz für die Accor-Hotelgruppe. Darüber hinaus hat Versatel bundesweit sowohl IHK-Standorte als auch Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken ans Netz gebracht. Auch 2013 war die deutschlandweite Anbindung von Mobilfunkstandorten ein wesentlicher Bestandteil der Erweiterung des Versatel Glasfaser-Footprints.

Im Oktober 2013 ist eine der größten Netzerweiterungen in der jüngeren Unternehmensgeschichte gelungen. Versatel übernahm das Hamburger Glasfasernetz von Telefónica mit einem Umfang von 1.000 Kabelkilometern. Dieses Wachstum unterstreicht den Anspruch unseres Unternehmens, den Ausbau leistungsfähiger Glasfaser-Infrastrukturen maßgeblich voranzutreiben und gleichzeitig den laufenden Konsolidierungsprozess im deutschen TK-Markt aktiv mitzugestalten. Als größter Festnetzbetreiber neben der Telekom verfügt Versatel derzeit über ein Zugangsnetz mit einer Gesamtlänge von 53.000 km sowie über ein 19.000 km umfassendes bundesweites Kernnetz – ein sowohl in technischer als auch volkswirtschaftlicher Hinsicht bedeutsames Asset.

Unser Unternehmen ist noch in einer anderen Hinsicht gut vernetzt: Neben einem dichten Vertriebspartnernetz unterhält Versatel mehr als 200 langfristige Netzpartnerschaften mit anderen Carriern, darunter allein 167 Glasfaserpartner.

Versatel hat ein erfolgreiches Jahr 2013 hinter sich und steht bereit für die Herausforderung, in diesem Jahr den Breitbandausbau maßgeblich mitzugestalten.



**Uwe Beyer**  
Senior Referent Regulierung der  
Vodafone D2 GmbH

## Breitband und Festnetz *Mit großen Schritten auf dem Weg zum flächendeckenden Glasfasernetz*

### Statement

## Breitbanddienste bedürfen weiterhin konsequenter Regulierung

Die Bundesnetzagentur (BNetzA) hat in der jüngeren Vergangenheit grundlegende wettbewerbsfördernde Entscheidungen getroffen. Zum Schutz des Wettbewerbs ist auch 2014 eine konsequente Regulierung notwendig.

### **BNetzA stellt bei Vectoring wichtige Weichen**

Die BNetzA hat sich durch ihre Entscheidungen zu Vectoring zum Infrastrukturwettbewerb beim Breitbandausbau bekannt. Damit keine lokalen Monopole entstehen, wurden die Firmen, die Vectoring ausbauen, dazu verpflichtet, als Ersatz für Entbündelung ein Layer2-Bitstrom-Vorleistungsprodukt anzubieten.

### **Bitstrom muss signifikant verbessert werden**

Die Telekom wurde von der BNetzA dazu verpflichtet, ein Layer 2–Bitstromangebot anzubieten, das innovative Dienste ermöglicht. Die BNetzA wird darauf achten müssen, dass das konkrete Angebot chancengleich ausgestaltet ist. Bislang war das Bitstrom-Angebot kein gleichwertiger Ersatz für die entbündelte TAL. Wesentliche Verbesserungen, wie zum Beispiel bei den Bereitstellungszeiten, sind dringend notwendig. Dies gilt auch für das Geschäftskundensegment. Die EU-Kommission hat bereits im Rahmen ihrer Single-Market-Diskussion die Wichtigkeit eines europäischen Geschäftskundenmarktes erkannt. Der Regulierer muss nun die begonnene wettbewerbsfördernde Zielrichtung konsequent weiterführen.

### **Mietleitungsangebote sind signifikant zu verbessern**

Die klassischen Mietleitungsangebote dürfen nicht vergessen werden. Hier ist eine Modernisierung der Beschlusspraxis der BNetzA dringend notwendig. Die BNetzA plant zum Beispiel, die regulierten Entgelte für Mietleitungen trotz Kostensenkungen durch Ethernet auf einem unverändert hohen Niveau zu belassen. Zudem erlaubt sie der Telekom seit

über zehn Jahren unverändert lange Bereitstellungszeiten, die von Geschäftskunden nicht mehr akzeptiert werden. Die BNetzA muss nunmehr zeigen, dass sie gewillt ist, auch den Wettbewerb im bislang eher vernachlässigten Geschäftskundenmarkt zu fördern.

### **Regionalisierungskampagne gefährdet Wettbewerb**

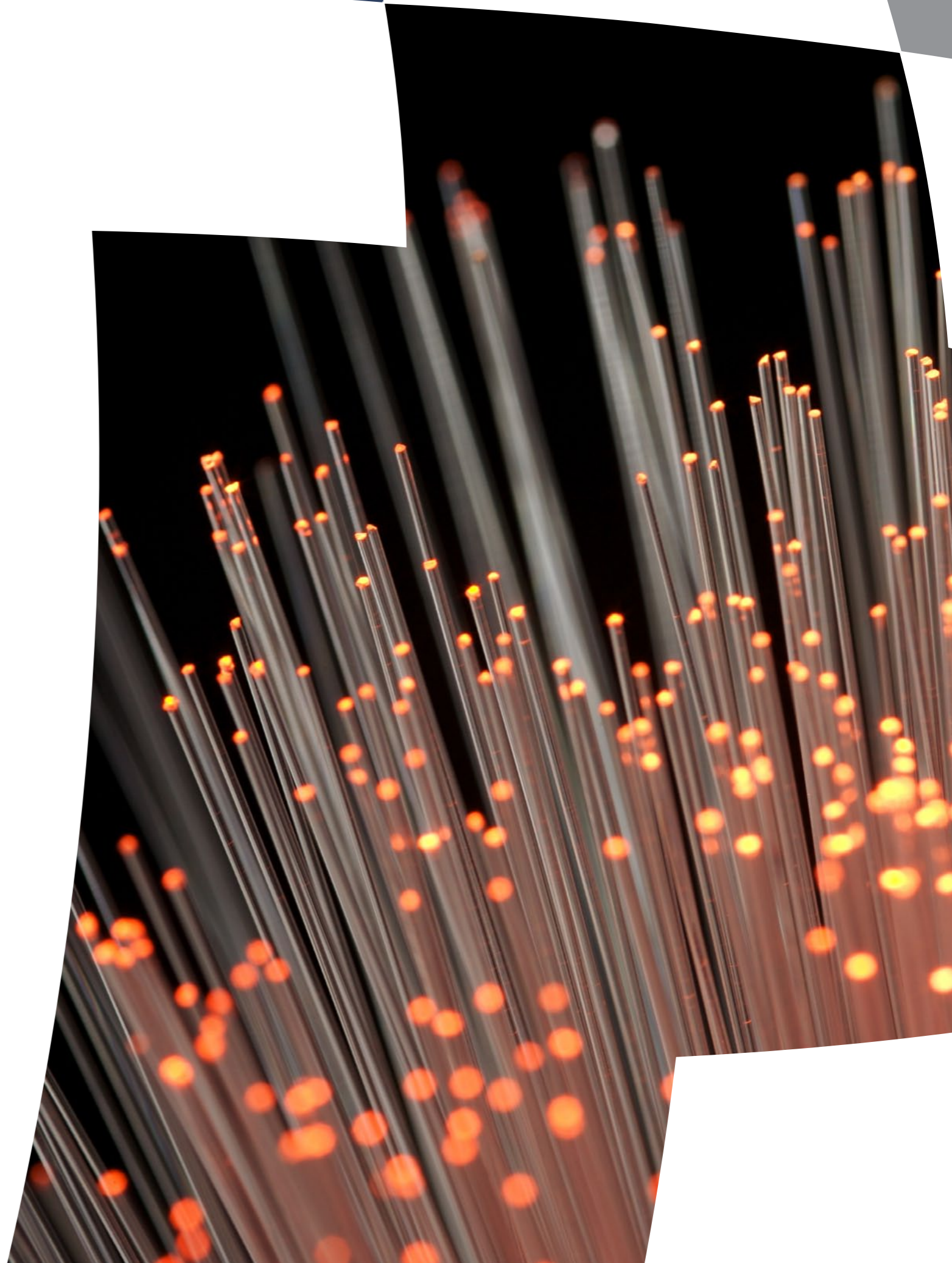
Die Staatsunternehmen betreiben intensives Lobbying für die Regionalisierung der Regulierung. In der Praxis ist aber auch auf regionaler Ebene kein selbsttragender Wettbewerb erkennbar. Auch hinsichtlich dieses Themenkreises wird sich zeigen, ob die BNetzA weiter konsequent den Weg des Infrastrukturwettbewerbs geht und die Risiken einer Regionalisierung richtig bewertet.

### **Breitbandige Mobilfunkdienste wichtiger Mosaikstein**

Durch die enormen Bandbreiten, die LTE bietet, stehen Festnetz und Mobilfunk im Wettbewerb miteinander. Es ist darauf zu achten, dass durch öffentliche Fördermittel keine Entwertung getätigter privater Investitionen wie in LTE erfolgt. Weiterhin muss die BNetzA sicherstellen, dass hinreichend Frequenzen zur Verfügung stehen, ohne dass der Staat den Mobilfunkanbietern über Gebühr finanzielle Mittel für den Breitbandausbau entzieht. Dies betrifft die auslaufenden Frequenzvergaben und die Digitale Dividende 2. Ebenso wenig sind Universaldienstverpflichtungen notwendig.

### **Fazit**

Im Festnetz ist dafür Sorge zu tragen, dass der Breitbandmarkt nicht remonopolisiert wird. Vielmehr ist auf Wettbewerbsstrukturen hinzuwirken, die denen im Mobilfunk vergleichbar sind. Vodafone und VATM setzen sich dafür nachhaltig ein.





**Martin Witt**  
Vorstand Access der  
1&1 Telecommunication AG

## Breitband und Festnetz Servicequalität

### Statement

## Mehr Service-Qualität für die Kunden – Daueraufgabe für Anbieter und Regulierung

Qualität bei Telekommunikationsdiensten bedeutet künftig, dem Kunden ein in jeder Hinsicht reibungsloses Produkterlebnis zu garantieren. Die Erwartungshaltung der Kunden im Bereich der Servicequalität reicht bereits heute weit über die reine Beseitigung von Störungen hinaus. Kunden wollen „Full Service“ von Beginn an.

Flexibilität bei der Vereinbarung von notwendigen Technikerterminen erweist sich hier als erfolgskritischer Vertrauensanker gleich zu Beginn der Kundenbeziehung. Courtesy-Calls und After-Service-Calls helfen, die „virtuelle“ Dienstleistung Kommunikation für den Kunden greifbarer und den Anbieter als Ansprechpartner sichtbarer zu machen. Flexible Tarifwechsel und ein besonderer Fokus auf die Bedürfnisse von Bestandskunden runden das Erwartungsspektrum ab. Suchen wir also nach Kriterien für Servicequalität aus der Kundenperspektive, so landen wir bei Schnelligkeit, Flexibilität und Kulanz.

Die Sicherung und Erhöhung der Servicequalität hat für den Endkunden und den Wettbewerb daher überragende Bedeutung. Sie ist in einem auf der Preisebene weitgehend ausgereizten Markt sowohl Bedingung für funktionierenden Wettbewerb als auch Differenzierungskriterium. 1&1 setzt aus dieser Erkenntnis heraus bereits seit Jahren auf ein umfassendes, für Kunden greifbares Qualitäts- und Leistungsversprechen.

Neben den individuellen Anstrengungen jedes Anbieters bedarf es dabei auch übergreifender Initiativen aller Wettbewerber. Die im VATM versammelten Unternehmen haben sich der Verbesserung dieser Prozesse bereits vor Jahren im Rahmen der umfassenden Qualitätsinitiative angenommen, um branchenweit

Verbesserungen vor allem dort voranzutreiben, wo der Wettbewerb auf Mitwirkung der Deutschen Telekom angewiesen ist. Vieles hat sich seitdem spürbar verbessert. Die Einführung der optionalen Samstagsschaltungen, der Courtesy-Call bei Anschaltung und die sog. Express-Entstörung über alle Vorleistungsprodukte hinweg. Die branchenweite Spezifizierung der elektronischen Schnittstellen S/PRI und WBCI im Jahre 2013 ist ein weiterer Meilenstein dieser Qualitätsinitiativen, um der Kundenerwartung beim besonders kritischen Bereich der Wechselprozesse auf technischer Ebene entgegenzukommen.

Die Anstrengungen zur Qualitätsverbesserung haben keinen Endpunkt – sie sind eine Daueraufgabe, der wir uns laufend neu stellen müssen. Eine der wichtigsten künftigen Herausforderungen ist die weitere Verbesserung der Flexibilität und Zuverlässigkeit von Technikerterminen bei der Anschaltung, aber auch im Bereich der Entstörung.

Schließlich ist und bleibt Servicequalität aber auch eine Regulierungsaufgabe. Zugangsprodukte sind am Ende nur so gut, wie sie beim Endkunden tatsächlich ankommen und dies betrifft auch den Service rund um die Zugangsprodukte. Bei der notwendigen permanenten Verbesserung der Servicequalität bedarf es nach wie vor regulatorischer Impulse, um der ausgeprägten Fokussierung auf den Kundenservice in der Praxis zum Erfolg zu verhelfen. Auch deshalb schauen wir derzeit skeptisch nach Brüssel und die dortigen Vorstellungen eines einheitlichen TK-Binnenmarktes. Denn ein einheitliches Vorleistungsprodukt, wie es der Kommission vorschwebt, wird den komplexen, aber aus Sicht des Kunden hochnotwendigen Prozessen bei der Qualitätssicherung nicht hinreichend gerecht.





**Udo Neukirchen**  
Director Sales & Marketing Tooway,  
Eutelsat Deutschland, Köln

## Breitband und Festnetz

*Ausbau im Technologiemix – per Satellit zum Ziel*

### Statement

## Internet via Satellit: Sofort verfügbare vollwertige Breitbandlösung

Durch Deutschland verläuft auch im Jahr 2014 ein digitaler Graben. Dabei sind das Überbrücken der digitalen Versorgungslücken und das Bereitstellen schneller Breitbandlösungen für Haushalte, Kommunen und Unternehmen essentiell für die Teilhabe am Wirtschafts- und Sozialleben. Vor allem das Schließen dieser Lücken gilt unter Experten als extrem schwierig und kostenintensiv. Gefragt sind daher Lösungen, die in einem intelligenten Technologiemix je nach den Gegebenheiten an den jeweiligen Standorten zu rasch realisierbaren, wirtschaftlich effizienten Ergebnissen führen. Eine besonders wichtige Rolle kommt dabei – nicht nur für die EU-Kommission – dem Satelliten zu. Das Potential und die Möglichkeiten von Internet via Satellit in diesem Mix als volkswirtschaftlich sinnvolle und vor allem überall sofort verfügbare Lösung werden zunehmend erkannt.

Mit den angebotenen Breitbandkapazitäten des Eutelsat Satelliten KA-SAT lassen sich in Deutschland sofort fast 200.000 Haushalte flächendeckend anbinden und mit Diensten versorgen, die im Download bis zu 20 Mbit/s erreichen. Eutelsat und seine Vertriebspartner bieten damit Haushalten sowie kleinen und mittleren Unternehmen einen vollwertigen Breitbandzugang an. Die Hardware der jüngsten Generation satellitengestützter Dienste ist für Endverbraucher über den Vertriebspartner in den schnellen Serviceklassen für die Dauer der Nutzung zumeist kostenlos. Im Vergleich zu vielen anderen Breitbandangeboten und Technologien verzichten diese zudem auf Mindestvertragslaufzeiten. So kann Internet via Satellit heute nicht nur bei den Geschwindigkeiten, sondern auch bei den Tarifen mit klassischen DSL- sowie den LTE-800-Infrastrukturen in den un- und unterversorgten Regionen ausgezeichnet mithalten.

Da Einzellösungen in den Förderprogrammen der Bundesländer nicht vorkommen, hat etwa der Eutelsat Vertriebspartner EUSANET eine technische Versorgungslösung für Kommunen entwickelt, die als Infrastrukturmaßnahme voll förderfähig ist und vorhandene terrestrische Netze und KVZs nutzt. Nach dem Erfolg eines richtungsweisenden Pilotprojekts in Kooperation mit Baden-Württemberg greifen immer mehr Gemeinden auf diese neue Lösung zurück. Dabei gewinnen sie doppelt: Die angeschlossenen Haushalte profitieren durch Zugangsgeschwindigkeiten von bis zu 30 Mbit/s, und die Satellitenzuführung lässt sich problemlos ablösen, sollte vielleicht doch einmal die Glasfaser in den Ort kommen. Andere Lösungen kombinieren sehr effizient Satellitentechnik mit kleinen Kabelnetzen und Antennengemeinschaften, die sich vor allem in großer Zahl in den bisher weitgehend unterversorgten Regionen befinden.

Gerade mit Blick auf eine angestrebte Vollversorgung mit mindestens 50 Mbit/s ist Internet via Satellit schon lange keine ergänzende Lösung mehr, sondern kann durch laufende technische Weiterentwicklungen und die nächste Innovationsgeneration mittelfristig im Technologiemix einen wichtigen Beitrag für die Breitbandversorgung leisten. Daher sollte der Satellit mit seinen neuen Fähigkeiten in keiner Breitbandversorgungsanalyse zur schnellen Schließung der digitalen Kluft mehr fehlen.

## Breitband und Festnetz

*Bedeutung für den Geschäftskundenmarkt*

### Statement

## Wettbewerbs- und investitionsfreundliche Rahmenbedingungen für eine Telefonie der Zukunft

Am 27. November 2013 präsentierten CDU, CSU und SPD ihren Koalitionsvertrag für die 18. Legislaturperiode. Ob dieser nur „alter Wein in neuen Schläuchen“ sein wird oder der richtungsweisende Beginn einer neuen Zeit, werden die nächsten Jahre zeigen. Fest steht jedoch: Die Erwähnung von Breitbandausbau, Internet und der digitalen Technologien bereits in der Präambel zeigt, dass die Koalition verstanden hat. Begrüßenswert ist auch, dass die Themen IT-Sicherheit und Umsetzung der Vorratsdatenspeicherung für einen belastbaren EU-Rechtsrahmen eine besondere Rolle spielen sollen. Zu kurz kommen hingegen die Aspekte, die explizit die Zukunft der Telekommunikation betreffen.

Das Ziel, Deutschland zum führenden Standort in Europa zu machen, befürworte ich. Das kann aber nur im Einklang mit den Interessen der deutschen Telekommunikations- und IT-Industrie gelingen. Dazu zählen – neben der Forderung nach einer flächendeckenden Breitbanderschließung – auch die sogenannten Terminierungsentgelte.

Terminierungsentgelte gibt es im gesamten Telekommunikationsmarkt, das heißt sowohl im Mobilfunk- als auch im Festnetzmarkt. In beiden Märkten ist das Grundprinzip identisch. Ruft ein Kunde „Alpha“ aus dem Alpha-Netz seinen Gesprächsteilnehmer an, den Kunden „Beta“ im Beta-Netz, zahlt der Kunde Alpha seinem Alpha-Teilnehmernetzbetreiber ein Entgelt für den Gesprächsaufbau bzw. für die Dauer des Telefonats, unabhängig davon, ob die Verbindung pro Minute oder per Flatrate abgerechnet wird. Im Hintergrund bezahlt aber auch der Alpha-Teilnehmernetzbetreiber den Beta-Teilnehmernetzbetreiber. Denn das Terminierungsentgelt bekommt der den Anruf aufnehmende und weiterleitende Beta-Teil-

nehmernetzbetreiber als Vergütung für seinen Aufwand und die Nutzung seines Netzes. Das ist gewissermaßen sein Anteil an den Einnahmen des Alpha-Teilnehmernetzbetreibers.

Terminierungsentgelte können also von Fest- und Mobilfunknetzbetreibern zur Weiterleitung von Gesprächen durch die Netze anderer Netzbetreiber verlangt werden. Sie sind daher eine immens wichtige und strategische Stellschraube für den gesamten Telekommunikationsmarkt. Durch ihre fortwährende und einseitige Absenkung und Anpassung an den europäischen Markt entzieht die Bundesnetzagentur dem deutschen Markt Mittel, die dann für notwendige Investitionen fehlen. Denn nicht nur die Mobilfunkanbieter müssen ihre Übertragungssysteme zukünftig auf eine leistungsfähigere und kostengünstigere Netztechnik (Next Generation Network, NGN) umstellen und entsprechende Aufwendungen tätigen, sondern auch Teilnehmernetzbetreiber im Festnetz. Die damit verbundenen Investitionen werden allzu oft vernachlässigt und gefährden das Ziel der Bundesregierung, Deutschland nachhaltig an die Spitze Europas zu führen.

Aufgrund der stetig steigenden Mobilität in unserer Gesellschaft verliert das klassische Festnetz zugunsten des Mobilfunks an Bedeutung. Allerdings darf nicht vergessen werden, dass eine Spitzenposition als digitales Wachstumsland Nr. 1 in Europa und die hochverfügbare und sichere Bereitstellung von IP-Telefonie, Unified Messaging, Cloud Services oder Collaboration-Lösungen nur erreicht werden können, wenn dem Markt auch die dafür notwendigen Mittel für Investitionen in das Festnetz für morgen bereitgestellt werden.



**Jens Weller**  
Geschäftsführer der toplink GmbH



**Prof. Dr. Justus Haucap**  
Direktor des Düsseldorf Institute for  
Competition Economics (DICE)

*Im Jahr 2016 laufen wichtige Frequenznutzungsrechte im 900/1800-MHz-Bereich aus. Die Bundesnetzagentur prüft derzeit, ob die künftige Bereitstellung in Form einer Verlängerung der aktuellen Nutzungsrechte im Wege erneuter Versteigerungen oder per Einzelzuteilung erfolgen soll. Das Düsseldorfer Institut für Wettbewerbsökonomie an der Heinrich-Heine-Universität hat unter Leitung von Professor Dr. Haucap im Auftrag des VATM in seiner Studie „Frequenzverlängerung des 900- und 1800-MHz-Spektrums: Verfahren der Bundesnetzagentur zu Bedarfsermittlung und Vergabeform“ untersucht, welches Verfahren den notwendigen technischen Entwicklungen hinreichend Rechnung trägt und aus ökonomischer Sicht am besten geeignet ist, auch künftig ein wettbewerbsorientiertes und investitionsförderndes Marktumfeld zu gewährleisten.*

## Mobile Kommunikation: Studie zur Frequenzverlängerung

### Gastbeitrag Frequenzverlängerung des 900- und 1800-MHz-Spektrums

Ende 2016 laufen die aktuellen Nutzungsrechte für einen Teil der Frequenzen in den 900/1800-MHz-Bändern aus. Für die Bundesnetzagentur bestehen nun prinzipiell zwei Optionen: zum einen die Verlängerung der aktuellen Nutzungsrechte gemäß § 55 Abs. 9 TKG, zum anderen die (Neu-)Vergabe der Frequenzen gemäß § 55 Abs. 3 und 10 sowie § 61 TKG. Entlang dieser Linie hat die Bundesnetzagentur schon im November 2012 in ihrem sogenannten Szenarienpapier „Projekt 2016“ vier Optionen vorgestellt: zum einen die erwähnte Verlängerung der aktuellen Nutzungsrechte, zum anderen drei unterschiedliche Formen der Neuvergabe, die jedoch teilweise ebenfalls eine gewisse Verlängerung der Nutzungsrechte umfassten.

Da die Vergabe der betroffenen Funkfrequenzen für die zukünftige Entwicklung des Mobilfunkmarktes in Deutschland von erheblicher Bedeutung ist, haben wir im Auftrag des VATM im Jahr 2013 eine Studie zur Frage des optimalen Vergabeverfahrens vorgelegt. Das Ergebnis war klar: Aus ökonomischer Sicht ist eine Verlängerung der bestehenden Lizenzen in Form der Einzelzuteilung unter Beibehaltung der bestehenden Rechte und Pflichten zum einen eine adäquate Vorgehensweise, um Wettbewerbern hinreichende Investitionsanreize durch ausreichende Planungssicherheit zu gewähren. Zum anderen ist es ein Verfahren, das eine schnelle Bereitstellung der Frequenzen ermöglicht, ohne den Wettbewerb negativ zu beeinflussen. Eine Vergabe in Form einer Auktion birgt hingegen erhebliche Risiken in Bezug auf künftige Investitionen und den damit verbundenen Ausbau der Breitbandkapazitäten.

Eine Verlängerung der bestehenden Lizenzen in Form der Einzelzuteilung unter Beibehal-

tung der bestehenden Rechte und Pflichten bietet den entscheidenden Vorteil, dass die Bereitstellung von aktuell verfügbarem Spektrum, das mittelfristig noch für die GSM-Versorgung benötigt wird, zeitlich von einer späteren gemeinsamen Bereitstellung des bis dahin zur Verfügung stehenden Spektrums getrennt wird. Dadurch besteht die Option, zunächst die weitere Marktentwicklung sowie die Entwicklung des Bedarfs an Spektrum höherer Frequenz abzuwarten und auf der Basis umfangreicherer Informationen zu einem späteren Zeitpunkt eine angemessene Vergabeform für künftig verfügbares Spektrum zu treffen. Eine solche Vorgehensweise ist insbesondere dann ratsam, wenn nicht mit Markteintritt durch neue Mobilfunknetzbetreiber zu rechnen ist oder aus anderen Gründen eine echte Knappheit an Frequenzen besteht.

Ein Auktionsverfahren kann hingegen vor allem dann ökonomisch sinnvoll sein, wenn eine echte Knappheit an Frequenzen besteht und gegebenenfalls mit dem Zutritt eines neuen Anbieters zu rechnen ist. Ist hingegen nicht mit Marktzutritt zu rechnen, ist das Risiko höher zu bewerten, dass dem Markt durch strategisches Bietverhalten von Brancheninsidern oder auch -outsidern (z. B. mit dem Ziel, den intermodalen Wettbewerb zwischen Mobilfunk und anderen Technologien zu schwächen), Liquidität entzogen wird und sowohl Wettbewerbsintensität als auch Investitionen gebremst werden. Die Wettbewerbsintensität kann auch deshalb gebremst werden, weil die kleinen Anbieter durch höhere Fixkosten für Spektrum relativ stärker getroffen werden als die großen Anbieter. Die nicht uneingeschränkt positiven Erfahrungen in Folge der UMTS-Auktion im Jahr 2000 belegen dies: Für Innovationen und auch aggressive Preisstrategien fehlte das Geld.

Im Juni 2013 hat die Bundesnetzagentur einen Konsultationsentwurf vorgelegt, demzufolge sowohl die Bänder um 700 MHz (Digitale Dividende 2) als auch die Ende 2016 auslaufenden GSM-Frequenzen sowie 40 MHz an Spektrum im Bereich von 1500 MHz bis Anfang 2015 versteigert werden sollen. Zugleich sollen den Mobilfunknetzbetreibern aber auch je 2 x 5 MHz im 900-MHz-Bereich für den Weiterbetrieb der GSM-Netze zur Verfügung gestellt werden.

Dieser Vorschlag ist in jedem Fall deutlich besser als ein exklusives Vergabeverfahren allein für das 900/1800-MHz-Spektrum. Letzteres hätte den gravierenden Nachteil, dass dies eine Mehrzahl von Vergabeverfahren in kurzen zeitlichen Abständen bedeuten würde, zumal da ab 2021 weiteres Spektrum im 2-GHz-Frequenzband verfügbar ist sowie ab 2022 Spektrum im 3,5-GHz-Band. Es sollte vermieden werden, in den verschiedenen einzelnen Vergabeverfahren jeweils regulierungsinduzierte Knappheit zu schaffen. Es wäre so erheblich schwieriger, Wertinterdependenzen zwischen verschiedenen Frequenzen in der Vergabe bzw. in den Geboten zu berücksichtigen. Für letzteres ist eine möglichst simultane Auktion der Frequenzen notwendig, wie die auktionstheoretische Literatur als auch die Praxis belegen.

Auch die für 2015 vorgeschlagene Auktion ist jedoch noch mit Unsicherheit bezüglich der zukünftigen Bereitstellung von substitutivem und komplementärem Spektrum verbunden. Ganz allgemein sind die nach wie vor unterschiedlichen Befristungen der unterschiedlichen Frequenzrechte ökonomisch betrachtet wenig sinnvoll. Aufgrund von Nutzungsinterdependenzen ist gerade bei der europarechtlich gebotenen Flexibilisierung der Frequen-

zen eine Harmonisierung der Befristungen äußerst sinnvoll, um Spektrum effizient nutzen zu können und Infrastrukturinvestitionen und Frequenznutzungen nicht von unterschiedlichen Laufzeiten für Nutzungsrechte abhängig zu machen.

Die Auswirkungen des Vergabeverfahrens auf die Investitionstätigkeit sollten im Rahmen der Frequenzvergabe unbedingt Berücksichtigung finden. Insbesondere die Realisierung von LTE und LTE-Advanced tragen aus Sicht der Unternehmen wesentlich zur Umsetzung der Breitbandstrategie der Bundesregierung bei. Die Umsetzung von LTE setzt wiederum umfangreiche Investitionen der Netzbetreiber voraus.

Vor dem Hintergrund des unklaren Ausgangs des Fusionskontrollverfahrens im Fall Telefonica/E-Plus schließlich ist die Gültigkeit der bisherigen Bedarfsanmeldungen ohnehin mehr als fraglich. In dieser unklaren Situation bietet sich an, den Ausgang des Fusionskontrollverfahrens (inklusive ggf. verhängter Auflagen) abzuwarten und sodann eine abermalige Bedarfsermittlung durchzuführen. Nur wenn mindestens eine qualifizierte Bedarfsanmeldung von einem Neueinsteiger stammt, sollte dann eine Versteigerung erwogen werden. Wenn kein Neueinsteiger in Sicht ist, sollte auf eine Auktion verzichtet werden, da diese dem Markt zusätzlich Liquidität entzieht, welche die Unternehmen in der gegenwärtigen Situation dringend für Investitionen in den Aufbau der neuen mobilen Breitbandnetze benötigen.



**Dr. Ulrich Heimeshoff**  
Düsseldorf Institute for  
Competition Economics (DICE)



**Vlasios Choulidis**  
Vorstand Vertrieb und Marketing  
der Drillisch AG

## Mobile Kommunikation: Herausforderungen an neue Netzgenerationen

### Statement

## Service Provider und MVNO: Garant für Wettbewerb, Innovation, effiziente Netzauslastung und Netzaufbau

Der weite Netzausbau, die attraktiven Verbraucherpreise und der Wettbewerb im deutschen Mobilfunk sind eine große Erfolgsstory, die ohne die Service Provider (SP) und Mobile Virtual Network Operator (MVNO) seit Anfang der 90er-Jahre unmöglich gewesen wäre. Durch günstige und einfach strukturierte Vertragsangebote, insbesondere die Einführung der sogenannten „No-Frills“-Angebote, haben die SP/MVNO den Mobilfunk für einen Großteil der Bevölkerung erst zugänglich gemacht und führen diese Erfolgsstory bei den Smartphone-Tarifen fort. Der Zugang zum mobilen Internet ist kein Luxusprodukt mehr, sondern für viele Verbraucher das wichtigste Kriterium bei der Auswahl des Endgerätes und des passenden Tarifs. Das Smartphone konnte so zum täglichen Begleiter werden, den Alltag erleichtern und die Erfahrungswelt erweitern.

Derzeit ist der Mobilfunkmarkt mit großen Herausforderungen für die zukünftige Markt- und Netzlandschaft konfrontiert, bei dem die SP/MVNO eine wichtige Rolle für den Wettbewerb und den Verbrauchernutzen einnehmen. Insbesondere am Beispiel des Telekommunikationsmarktes der USA lässt sich anschaulich beobachten, dass die Endkunden dort ohne regulierte Zugänge für SP/MVNO mangels Innovations- und Wettbewerbsdruck deutlich höhere Preise für vergleichbare Leistungen bezahlen müssen.

Daher wird das deutsche SP/MVNO-Modell zum Vorbild für Wettbewerb. Die hohe Bedeutung für nachhaltigen und innovativen Wettbewerb hat die EU zuletzt im Rahmen der EU-Roaming-Verordnung bekräftigt, in der erstmals selbstständige Zugangsrechte für die SP/MVNO etabliert wurden, damit auch andere EU-Länder ähnliche Tarifinnovationen einführen, wie wir sie aus Deutschland kennen. Die EU hat erkannt, was

der deutsche Wegbereiter des Telekommunikationswettbewerbs, der frühere Postminister Dr. Schwarz-Schilling, sinngemäß auf der Veranstaltung „15 Jahre VATM“ am 13.11.2013 in seinem Festvortrag zu Recht sagte: Je weniger Netze vorhanden seien, desto besser müsste der Zugang für Dritte geregelt sein, weil nur so die Errungenschaften des Wettbewerbs für den Verbraucher durchsetzbar sind.

Indem die SP/MVNO die erforderlichen Netzleistungen bei den Mobilfunknetzbetreibern einkaufen, unterstützen sie massiv die Finanzierung des notwendigen Netzausbaus. Durch ihren effizienten Vertrieb und verbraucherfreundliche Tarifgestaltung ermöglichen sie eine äußerst hohe Penetration, erschließen ständig neue Kundenkreise und sichern dadurch eine effiziente Netzauslastung. Allein die großen SP/MVNO in Deutschland bezahlen einen Milliardenbetrag an die Mobilfunknetzbetreiber und stemmen damit einen wesentlichen Anteil der erforderlichen Netzaufbaukosten. Die SP/MVNO sichern Investitionen und Arbeitsplätze in Deutschland und haben zusammen mehrere Tausend Mitarbeiter in Deutschland.

Das Leitmotiv des VATM „Wettbewerb verbindet“ gilt besonders auf dem Mobilfunkmarkt: Nur durch das „verbindende“ Zusammenspiel können die Mobilfunknetzbetreiber und die SP/MVNO gemeinsam die Herausforderungen der Zukunft angehen. Hierfür benötigen alle Marktteilnehmer verlässliche, faire und diskriminierungsfreie Marktzugänge, für die die Politik sorgen muss.



**Nicolas Biagosch**  
CEO der simyo GmbH und Mitglied der  
Geschäftsleitung der E-Plus Mobilfunk  
GmbH & Co. KG

### Statement

## Der regulatorische Rahmen zum mobilen Breitbandausbau

Um die stetig wachsende Nachfrage nach mobilen Datendiensten zu befriedigen, investieren die Mobilfunknetzbetreiber massiv in den Ausbau ihrer mobilen Breitbandnetze. Hierbei bestimmen die regulatorischen Rahmenbedingungen, unter welchen Umständen und in welcher Geschwindigkeit dieser Ausbau erfolgen kann. Vor diesem Hintergrund habe ich an dieser Stelle im vergangenen Jahr gefordert, die Regulierung müsse sicherstellen, dass die Summe der gesetzgeberischen und regulatorischen Eingriffe nicht die Innovations- und Investitionskraft der Branche beschädigt. Das abgelaufene Jahr 2013 hat dabei einmal mehr verdeutlicht, dass Regulierung nicht allein auf nationaler, sondern zunehmend auch auf europäischer Ebene erfolgt.

So arbeiten die Unternehmen derzeit daran, gemäß der geltenden EU-Roaming-Verordnung bis Mitte 2014 den entbündelten Roaming-Zugang umzusetzen. Danach sollen Endkunden unabhängig von ihrem Anbieter auf Reisen die Angebote sogenannter alternativer Roaming-Anbieter nutzen können. Zwischenzeitlich hat die Europäische Kommission den Vorschlag für eine Single-Market-Verordnung vorgelegt, der noch weitergehende Forderungen enthält und letztlich auf eine Abschaffung der Roaming-Gebühren abzielt – der entbündelte Roaming-Zugang wäre dann hinfällig, es gäbe kein Geschäftsmodell mehr für alternative Roaming-Anbieter. Solche widersprüchlichen Regelungen, auch wenn sie zum Wohl der Verbraucher gedacht sind, verunsichern die Branche, können zu sehr hohen versunkenen Implementierungskosten führen und wirken deutlich investitionshemmend.

Auch in der Frequenzpolitik gibt es Berührungspunkte zwischen nationaler und EU-Ebene: So strebt die Bundesnetzagentur an, die mit Aus-

laufen der GSM-Lizenzen Ende 2016 frei werdenden Frequenzen zu versteigern. In diesem Zusammenhang ist aber zu berücksichtigen, dass die Europäische Kommission derzeit ein Fusionskontrollverfahren bezüglich des geplanten Zusammenschlusses von E-Plus und Telefónica Deutschland durchführt. Der Ausgang dieses Verfahrens kann maßgeblichen Einfluss auf die Bedarfssituation und die Frage der Knappheit haben. Die Bundesnetzagentur sollte daher keine weiteren Verfahrensschritte durchführen, bis das Fusionskontrollverfahren abgeschlossen ist.

Schließlich wird die Bundesnetzagentur 2014 abermals die Mobilfunkterminierungsentgelte festlegen müssen. Bislang wurde hierbei in Deutschland ein Maßstab angewandt, der die Gemeinkosten berücksichtigt. Die Kommission befürwortet jedoch einen anderen Ansatz, der die Gemeinkosten außer Betracht lässt, was zu Kostenunterdeckung bei den Unternehmen führen und dem Markt dringend für den Breitbandausbau benötigte Finanzmittel entziehen würde. Es ist zu wünschen, dass die Bundesnetzagentur hier nicht von ihrer bisherigen Praxis abweicht. Den Segen der Monopolkommission hat sie dafür: Diese hat in ihrem aktuellen Sondergutachten abermals betont, dass sie die Berücksichtigung der Gemeinkosten bei der Entgeltregulierung für richtig hält.

Insgesamt zeigt sich also, dass die Entwicklung des Mobilfunkmarktes nicht nur durch nationale Regulierung, sondern auch durch europäische Entwicklungen maßgeblich beeinflusst wird. Hier ist Weitblick in Brüssel, Berlin und Bonn sowie eine gute Zusammenarbeit gefragt, die sich in zeitlich und inhaltlich widerspruchsfreien Entscheidungen auf EU- und nationaler Ebene niederschlägt.



**Thorsten Dirks**  
CEO der E-Plus Gruppe

**Mobile Kommunikation:  
Herausforderungen an neue Netzgenerationen**

Statement

**Chancen des Umbruchs  
im deutschen Mobilfunk nutzen**

Es ist längst kein Geheimnis mehr: Der Mobilfunk wandelt sich grundlegend von der Sprachübertragung zur mobilen Datenübermittlung. Smartphones und die mobile Datennutzung sind spätestens im vergangenen Jahr zu einem Massenphänomen geworden. Neue Entwicklungsphasen wie diese bieten attraktive Marktchancen. Erfolgreich aus diesem Transformationsprozess werden die Anbieter hervorgehen, die ihren Kunden bedarfsgerechte, leistungsfähige und gleichzeitig kostengünstige Kommunikationsangebote in der digitalen Welt bieten.

Die Netztests von Computer Bild und Chip zeigen, dass die E-Plus Gruppe eine zuverlässige Netzversorgung mit Highspeed bietet. Im Gesamtranking erreichte E-Plus jeweils den 3. Platz mit Kontakt zur Spitzengruppe und erhielt Top-Bewertungen in den Kategorien UMTS-Netzversorgung und Handyempfang. Das ist das Ergebnis unserer seit 2010 laufenden Netzausbauinitiative, in deren Zuge wir rund 2 Milliarden Euro investiert haben. Mit Hochdruck arbeiten wir nun an den Vorbereitungen für den Start unseres LTE-Netzes. Bereits jetzt können alle unsere Kunden, ob Vertragskunde oder Prepaid-Nutzer, ohne Aufpreis mit bis zu 42 Mbit/s in unserem Netz mit Höchstgeschwindigkeit surfen.

Diese Netz- und Vermarktungsstrategie ist Teil unserer Herausfordererrolle im deutschen Mobilfunkmarkt, die die Marktführer durch smarte Produktgestaltung, ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis und positive Kundenerlebnisse immer wieder vor neue Aufgaben stellt. Dies gelingt uns seit 20 Jahren.

Im Datenmarkt setzen wir mit unseren Tarifen und Endgeräteangeboten signifikante Wettbewerbspulse. Der geplante Zusammenschluss von **E-Plus und Telefónica Deutschland**

ist dabei eine weitere große Chance für den Wettbewerb. Es würde ein Player entstehen, der den Marktführern Vodafone und der Telekom eher auf Augenhöhe begegnen kann, als dies bisher möglich ist, und der nachhaltig zur Erreichung der Breitbandziele der Bundesregierung beitragen kann. Dabei geht es keinesfalls darum, den Wettbewerb abzuschwächen, sondern ganz im Gegenteil das für den deutschen Mobilfunkmarkt Erreichte zu sichern und zusätzlichen Nutzen für Verbraucher und Gesellschaft zu schaffen. Um diese zusätzlichen Werte zu heben, brauchen wir neben einer notwendigen Vielfalt innovationsfreudiger Anbieter leistungsfähige und zunehmend große Betriebe im Mobilfunk, die den Ausbau der Datennetze und die damit verbundenen Herausforderungen und Investitionen bewältigen können.

Die Zusammenlegung der Netze von O<sub>2</sub> und E-Plus ermöglicht zudem eine weitere Verbesserung der Netzperformance. Ein künftiges Netz, das in den Betriebskosten und mit den zur Verfügung stehenden Investitionsmitteln die Ausbauforderungen und Nutzerbedürfnisse der Zukunft meistern kann. Die Fusion ist für uns daher eine industrielle Logik, um im Wettbewerb konkurrenzfähiger zu agieren. Eine technologische und finanzielle Wettbewerbsfähigkeit, von der über die zu hebenden Synergien eines Zusammenschlusses auch die Kunden mit niedrigen Preisen profitieren.

Das alles bietet uns, unseren Kunden und dem deutschen Mobilfunkmarkt insgesamt eine attraktive Perspektive. Unser klares Ziel ist und bleibt es, Mobilfunk für jeden zu erschwinglichen Preisen anzubieten. Rund 25 Millionen zufriedene Nutzer der E-Plus Gruppe sind hier schon heute ein eindrucksvoller Erfolgswachweis.



**Rickmann von Platen**  
Geschäftsführer der mobilcom-debitel GmbH,  
Leiter Netzbetreibermanagement,  
Produkte & Angebote und Einkauf

Statement

**20 Jahre Liberalisierung des TK-Marktes –  
Zeit für Deregulierung?**

Seit Beginn des deutschen Mobilfunkmarktes wird das natürliche Oligopol der Mobilfunknetzbetreiber regulatorisch von einer Diensteanbieterpflicht flankiert. Diese verpflichtet die Mobilfunknetzbetreiber, geeigneten Diensteanbietern ihre Mobilfunkdienstleistungen diskriminierungsfrei zur Verfügung zu stellen. Eine harte Regulierung des Oligopols durch eine kostenbasierte Entgeltregulierung konnte so im damaligen Umfeld von den vier Netzbetreibern in einem jungen Markt vermieden werden. Nicht zuletzt durch dieses Zugangsregime hat sich der Mobilfunk zu einem Erfolgsmodell für Endkunden, Netzbetreiber und Diensteanbieter mit hochmodernen und sicheren Netzen sowie moderaten Endkundenpreisen entwickelt.

Dem gerade wieder zu vernehmenden Ruf nach „mutigen Deregulierungsschritten“ zugunsten der Schaffung europäischer Champions sollte dennoch nicht gefolgt werden, auch wenn fallende Endkundenpreise den Anschein eines sich selbst tragenden Wettbewerbs erwecken. Dies gilt nicht zuletzt auch im Mobilfunkmarkt. Ein Wegfall des regulatorischen Instruments der Diensteanbieterpflicht würde zu einer Schwächung der Diensteanbieter und damit zu einer Reduzierung der Wettbewerbsintensität im Markt führen. Der Innenwettbewerb zwischen den D-Netzbetreibern ist alleine aufgrund seiner homogenen Struktur und der hohen Markttransparenz traditionell gering. Die tatsächlich heute noch existierenden Wettbewerbsvorstöße der E-Netz-Betreiber wären hingegen ohne die verstärkende Wirkung durch Diensteanbieter, die neben eigenen Tarifinnovationen vielfach Tarifinnovationen der E-Netz-Betreiber aufgreifen und einem größeren Kundenkreis über die Netzgrenzen hinaus zugänglich machen, nicht wirkungsvoll genug. Dieser Effekt würde noch

einmal verstärkt werden, wenn die derzeit noch nicht genehmigte Fusion von Telefónica und E-Plus zu einer weiteren Verengung des Angebots und zum Wegfall eines aggressiven Wettbewerbers führt. Das Resultat einer solchen „Deregulierung“ wären schlussendlich deutlich steigende Endkundenpreise.

Daher muss in einem gesättigten Markt mit künftig nur noch drei Netzbetreibern umgekehrt die Zugangsregulierung eher verstärkt werden, als über eine Deregulierung nachzudenken. Nur mit einer effektiven, kostenbasierten Regulierung des Zugangs zu den Netzinfrastrukturen der verbliebenen Mobilfunknetzbetreiber über eine – alle Frequenzbereiche und Technologien abdeckende – Diensteanbieterpflicht wird eine effiziente Nutzung der begrenzten Ressourcen gewährleistet. Nur so kann der Wettbewerb zugunsten der Endkunden weiter fortgesetzt werden, um letztlich den maximalen volkswirtschaftlichen Nutzen zu erreichen. Dabei muss klar sein, dass diese Diensteanbieterpflicht weiterhin technologieneutral gefasst sein muss, um den Wettbewerb auch bei neuen und zukünftigen Zugangstechnologien (LTE und Nachfolgetechnologien) zu ermöglichen.





**Prof. Dr. Jens Böcker**  
Professor für Betriebswirtschaftslehre  
und Marketing an der Hochschule  
Bonn-Rhein-Sieg

Die Hochschule Bonn-Rhein-Sieg hat unter Leitung von Prof. Dr. Jens Böcker in einer wissenschaftlichen Studie die verschiedenen Kontaktwege zwischen Unternehmen und Verbrauchern analysiert. Im Mittelpunkt der Untersuchung „Mensch-zu-Mensch-Kommunikation“, die vom VATM in Auftrag gegeben wurde, steht der Kontaktweg Telefon beziehungsweise die mit dem Telefon verbundenen Servicernummern.

## Auskunfts- und Mehrwertdienste: Studie „Mensch-zu-Mensch-Kommunikation“

### Gastbeitrag

## Wettbewerbsvorteil Kommunikation: Der richtige Weg zum Kunden!

Menschen haben eine Reihe unterschiedlicher Gründe (z.B. Beratung, Kauf, Service) und unterschiedliche Alternativen, um mit Unternehmen Kontakt aufzunehmen (z.B. per Telefon, Brief/FAX, per E-Mail/Internet, Social Media). Deshalb wird es für Unternehmen immer wichtiger, die Mechanismen in der Kommunikation mit den Menschen zu verstehen und auf deren Wünsche einzugehen. Die Kompetenz über das Managen von Kommunikation, inklusive der Kommunikationsanlässe und -wege, wird mehr und mehr zum zentralen Erfolgsfaktor für Unternehmen. Denn Unternehmen die, auf den falschen „Weg“ setzen, sind oft für ihre Kunden nicht oder nur schlecht erreichbar. Konsequenzen sind z.B. sinkende Verkäufe oder negative Auswirkungen auf die Kundenzufriedenheit.

Vor diesem Hintergrund hat der VATM in Zusammenarbeit mit der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg eine Studie durchgeführt. Dabei sollten die verschiedenen Kontaktwege zwischen Unternehmen und Verbrauchern analysiert werden. Im Fokus stand dabei der Kontaktweg Telefon (inkl. Servicernummern). Hierzu wurde im Sommersemester 2013 eine Befragung unter 410 Probanden durchgeführt. Die Ergebnisse der Befragung lassen sich wie folgt darstellen: Nahezu alle Menschen nutzen das Telefon, um mit Unternehmen in Kontakt zu treten. Telekommunikationsunternehmen, Versicherungen/Banken und Öffentliche Verwaltungen werden dabei am häufigsten angerufen. Vielen Menschen ist bewusst, dass sie dabei Servicernummern nutzen. Auffällig ist, dass die Altersgruppe der 30- bis 49-Jährigen am häufigsten bei Unternehmen anruft.

Als Kernvorteil von Servicernummern wird die individuelle Beratung gesehen. Daneben sind drei weitere Vorteile deut-

lich erkennbar: Schnelligkeit, Verständlichkeit und Erreichbarkeit. Gerade von jüngeren Menschen werden diese Vorteile besonders deutlich wahrgenommen. Bemerkenswert ist, dass auch Vertraulichkeit bzw. Seriosität von Servicernummern bei jungen Menschen in einem überdurchschnittlichen Maße nachweisbar sind.

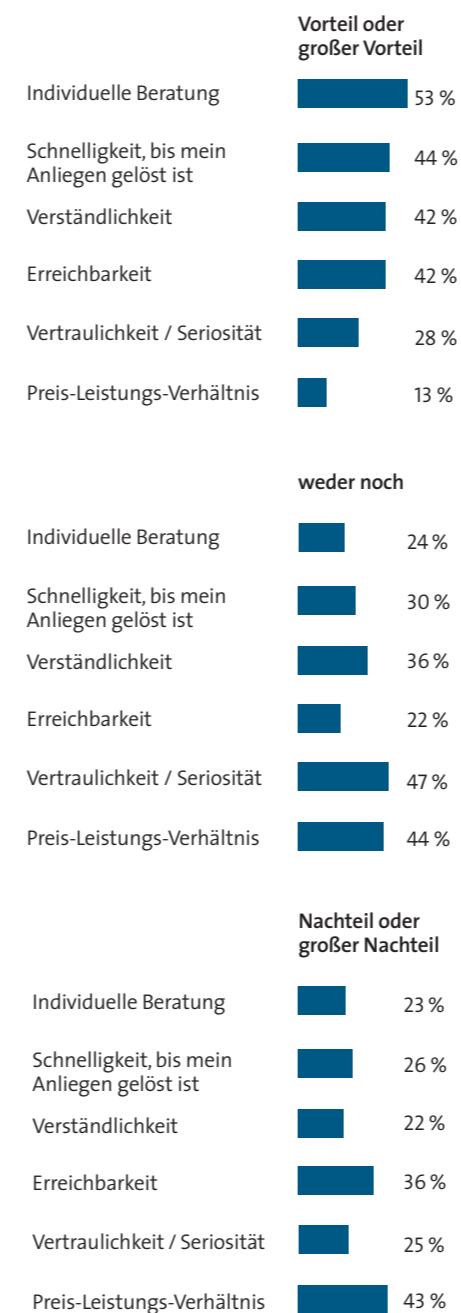
Verbesserungsbedarf bei Servicernummern besteht, jedoch auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau. Lediglich jeder vierte Befragte wünscht sich eine qualitative Verbesserung des Mitarbeiterauftritts. Nur jeder fünfte Befragte wünscht sich eine Reduzierung von Wartezeiten. Für eine Reduktion der mit Servicernummern verbundenen Kosten haben sich lediglich 16% der Befragten ausgesprochen.

Knapp die Hälfte der Befragten kann sich vorstellen, dass ein guter Kundenservice auch etwas kosten darf. Erwartungsgemäß lässt sich die Einstellung recht deutlich nachweisen, dass Qualität ihren Preis hat. Andernfalls sind Menschen jedoch nicht bereit, bei günstigen Produkten mehr für eine Servicernummer zu zahlen. Beim Kauf günstiger Produkte wird offensichtlich auch eine günstige Lösung bei Servicernummern gesehen.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass der Einsatz von Servicernummern einen etablierten Platz in der Kommunikation der Menschen hat. Vor- und Nachteile werden klar erkannt und führen dazu, dass die verschiedenen Kontaktwege differenziert eingesetzt werden. Unternehmen sind im Hinblick auf den gewünschten Markterfolg gut beraten, alle für den Kunden wichtigen Kommunikationskanäle „offen“ zu halten.

## Kernvorteil bei Servicernummern: Die individuelle Beratung

Anteil der Befragten, die Servicernummern bewerten hinsichtlich Vor- und Nachteilen, gegenüber den alternativen Kontaktwegen



**Auskunfts- und Mehrwertdienste:  
Verbraucherorientierte Dienste und anspruchsvolle Anwendungen  
*Call-by-Call als wichtiges Element für Kunden und Wettbewerb***

**Statement**

**Call-by-Call, Auskunfts- und Mehrwertdienste –  
drei Garanten für den Wettbewerb**

Auch im Internetzeitalter schätzen die Kunden die klassischen drei Verteilnetzbetreiber (VNB)-Dienste Call-by-Call (CbC), Auskunft und Mehrwertdienste, weil sie äußerst wichtige Telekommunikationsdienste transparent und einfach, von jeder Bevölkerungsgruppe bedienbar, zu geringen Preisen anbieten. Sie funktionieren auch bei Kunden, die gewollt oder ungewollt („weiße Flecken“) keinen Breitbandanschluss haben. Ohne sie wäre der Wettbewerb in der Telekommunikation kaum denkbar gewesen. Längere Anrufe ins Ausland sind durch CbC erst möglich geworden, der Satz „ist ein Ferngespräch, bitte kurzfassen“, konnte aus dem Sprachschatz verbannt werden. Auch heute lassen sich bei Auslandsgesprächen durch CbC bis über 1.000 Prozent(!) bei einzelnen Auslandszielen einsparen. Die günstigen alternativen Auskunftsdienste haben dicke Telefonbuchverzeichnisse nahezu überflüssig gemacht. Bei den beliebtesten Sendungen der Deutschen kann mithilfe von Mehrwertdienstenummern binnen weniger Minuten der Wettkönig bei „Wetten, dass?“ oder der Gewinner des Eurovision Songcontest ermittelt werden. Auch im Internetzeitalter gibt es täglich Millionen von zufriedenen Kunden, die CbC, Auskunfts- und Mehrwertdienste nutzen. Daran wird sich auch zukünftig nichts ändern.

Geändert hat sich seit 1998 nichts an der Angewiesenheit auf regulierte Vorleistungen. Spätestens bei der Nachfrage nach den Vorleistungen zeigt sich, dass beispielsweise das Netz der Telekom Deutschland GmbH (TDG) nicht effizient, sondern vor allem strategisch genutzt wird. Eine isolierte Netzgesellschaft würde kosteneffiziente Netzzugänge für diese Leistungen anbieten. Jedoch ebenso wie in allen anderen Ländern der EU muss der Zugang von der BNetzA durchgesetzt werden. Ohne Regulierung würden die Zugänge sofort dichtge-

macht, obwohl die VNB an die Teilnehmernetzbetreiber hohe Entgelte für die Netzleistungen und für die Abrechnung dieser Dienste bezahlen. Anders als ein VoIP-Dienst bezahlt der CbC-Anbieter ein Netznutzungsentgelt für jede Minute, die der Kunde diesen Dienst nutzt, und finanziert mittelbar den Netzaufbau. Trotzdem hat die TDG weder im Mobilfunk noch im Festnetz jemals CbC freiwillig auf ihr Netz gelassen. Stattdessen wird lieber zugeschaut, wie VoIP-Dienste von bestimmten Kundengruppen kostenlos genutzt werden, die jedoch gar keine Zusammenschaltungsentgelte bezahlen und sich dadurch anders als die VNB nicht ansatzweise an den Netzkosten beteiligen. CbC hat eine äußerst hohe Korrekturwirkung auf die Preise der TDG. Selbst diejenigen Kunden, die CbC nicht nutzen, profitieren mittelbar davon. Sicher ist eins: Ohne CbC würden die Telefonpreise sofort und drastisch ansteigen.

Daher ist die Regulierung der Netzzugänge für die VNB so wichtig wie früher. Der VATM hat jüngst zusammen mit dem WIK in einer Studie gezeigt, dass die Tendenz der EU, die regulierten Märkte 1 und 2 gemäß EU-Märkteempfehlung zu streichen, absolut kontraproduktiv wäre und vermutlich die Preise auf das doppelt so hohe Niveau der USA anheben würde, ohne dass tatsächlich mehr in den Netzaufbau investiert würde. CbC, Auskunfts- und Mehrwertdienste sind angewiesen auf die Regulierung dieser Märkte. Aber auch andere Themen bedürfen der Regulierung, um Innovationen voranzutreiben, wie die Durchsetzung der Erreichbarkeit der mobilen Kurzwahlnummern nicht nur aus dem Mobilfunk, sondern auch aus dem Festnetz.



**Ali Ünlü**  
Geschäftsleitung der  
010012 Telecom GmbH

**Statement**

**Den Content-Markt nicht den  
Web-Giganten überlassen**

Seit der Markteinführung des Mobiltelefons besteht auf Seiten der Nutzer ein großes Interesse daran, das Mobiltelefon den individuellen Interessen und Vorlieben anzupassen und diese und andere Dienstleistungen einfach über die Mobilfunkrechnung zu bezahlen.

Bereits im Jahr 2000 bot Jamba, eine Marke der Jesta Digital GmbH, als Vorreiter auf dem Markt mobiler Mehrwertdienste digitale Güter an, mit denen Mobilfunknutzer beispielsweise Standardklingeltöne persönlichen Vorlieben anpassen oder den Begrüßungsbildschirm mit personalisierten Grafiken gestalten konnten.

Die Bezahlung dieser mobilen Dienstleistungen erfolgte bereits im Jahr 2000 nicht über klassische Bezahlverfahren wie Lastschrift oder Kreditkarte. Der Mobilfunkkunde konnte mobile Mehrwertdienste einfach und bequem über seine Telefonrechnung bezahlen. Die Bezahlung erfolgte anfangs noch über Mehrwertdiensterrufnummern. Bald darauf führten die Netzbetreiber die Möglichkeit der Abrechnung über das Versenden von speziell bepreisten SMS-Nachrichten, sogenannte „Premium-SMS“, sowie das so genannte „WAP-Billing“ ein, bei dem das Anklicken eines Bezahlbuttons den Bezahlvorgang auslöst.

Das mobile Bezahlen ist damit einer der bequemsten Bezahlwege, geriet in der Vergangenheit jedoch teilweise in Verruf, da Preisinformationen mitunter nicht klar genug angezeigt wurden oder Mobilfunknutzer sich in der Anfangszeit des Smartphones dieser einfachen Bezahlmöglichkeit nicht bewusst waren.

Spätestens mit der Einführung der sogenannten „Button-Lösung“ und der einheitlichen Etablierung von „Double-Opt-In“-Verfahren sind die Voraussetzungen für das mobile Bezahlen

als transparentes und einfaches Bezahlssystem gegeben. Dennoch nutzt der Markt dieses enorme Potenzial nicht, sondern überlässt die Wertschöpfung anderen Systemen wie dem iTunes Store oder Google Wallet.

Jesta Digital engagiert sich für die kundenfreundliche und transparente Nutzung des mobilen Bezahlweges und unterstützt aktiv die Initiative der Netzbetreiber zur Marktberreinigung. Kern unserer Bemühungen ist die Einführung von zugleich optimal transparenten wie auch attraktiven Rahmenbedingungen für die Gestaltung der Bezahlfunktion. Hierbei profitieren wir auch von dem Forum, welches der VATM uns bietet. Wird der technische Styleguide einheitlich und konsequent für mobile Bezahlssysteme und auch in eCommerce Shops angewendet, können schwarze Schafe, die vielfach aus dem Ausland operieren und den Markt schädigen, vertrieben werden. Bequemes Bezahlen über das Mobiltelefon, ohne notwendige zusätzliche Registrierungen, Medienbrüche oder die Erteilung von SEPA-Mandaten, kann Wirklichkeit werden.

Neben der Substitution ausländischer App Stores durch inländische mobile Content-Portale bietet das mobile Bezahlen noch weiteres Marktpotenzial, welches jedoch aufgrund finanzrechtlicher Hürden derzeit nicht realisiert werden kann: Die Bezahlung haptischer Güter über die Mobilfunkrechnung ist derzeit nach Auskunft der BaFin rechtlich nicht möglich. Dabei besteht großes Interesse beispielsweise in der Verlagswelt oder bei Automatenaufstellern, sich dieses Bezahlweges zu bedienen. Dieses Marktpotenzial sollte daher dringend durch entsprechende Gesetzesregelungen ermöglicht werden, bevor andere App Stores diese Marktlücke füllen.



**Markus Peuler**  
Geschäftsführer der Jesta Digital GmbH



**Karsten Rudloff**  
Geschäftsführer der mr.next id GmbH

**Auskunfts- und Mehrwertdienste:  
Verbraucherorientierte Dienste und anspruchsvolle Anwendungen**  
*Call-by-Call als wichtiges Element für Kunden und Wettbewerb*

Statement

**Kernvorteile der Servicenummern:  
Schnell, verständlich und erreichbar**

Rückblickend war 2013 das „Jahr der Warteschleife“ und hat die Telekommunikationsanbieter von Mehrwertdiensten sowie deren Kunden vor komplexe Herausforderungen gestellt. Der Beratungsbedarf bei den Kunden der mr.next id GmbH war entsprechend intensiv. Insgesamt konnten die gesetzlichen Vorgaben operativ sehr gut umgesetzt werden. Hinsichtlich der Auswirkungen der Gesetzesvorgaben bleibt aber festzuhalten, dass die Nutzung von 0180er-Rufnummern im deutschen TK-Markt signifikant zurückging. Wie die 15. Marktanalyse 2013 des VATM anschaulich zeigt, schrumpfte der prozentuale Anteil der 0180er-Minuten von 2012 auf 2013 absolut gesehen um über 15 Prozent. Dennoch ist festzustellen, dass der Einsatz von Servicenummern für die Kundenkommunikation auch aus Kundensicht weiterhin eines der wichtigsten und am häufigsten genutzten Kommunikationskanäle ist.

Als Kernvorteil von Servicenummern wird die individuelle Beratung gesehen. Hinzu kommen Schnelligkeit, Verständlichkeit und Erreichbarkeit. Gerade von jüngeren Menschen werden diese Vorteile besonders deutlich wahrgenommen ist. (Studie „Mensch-zu-Mensch-Kommunikation“ im Auftrag des VATM, 01.10.2013).

Auch das Jahr 2014 wird für den Markt der Auskunfts- und Mehrwertdienste ein Jahr der Herausforderungen, aber auch der Chancen werden. Mit der neuen Märkteempfehlung sowie den Vorgaben der Verbraucherrechtlinie werden die Weichen für diesen hochspezialisierten Markt nochmals neu gestellt. So plant die EU-Kommission, den für die Auskunfts- und Mehrwertdienste relevanten Markt 2 unter Umständen aus der Regulierung zu entlassen. Ein solcher Schritt hätte für den Bezug von elementar wichtigen Vorleistungen von dem immer noch marktbeherrschenden

Unternehmen Telekom weitreichende und möglicherweise nicht zu kompensierende Auswirkungen. Insbesondere, da national auf dem AMWD-Marktsegment auch heute noch kein selbsttragender Wettbewerb entstanden ist. Hier lautet die große Herausforderung, die EU-Kommission zusammen mit dem VATM und der Bundesnetzagentur von der Notwendigkeit der Beibehaltung der Regulierung zu überzeugen.

Neuerungen wird auch die EU-Verbraucherrechtlinie mit sich bringen. Danach dürfen ab Mitte 2014 Servicenummern nur noch in begrenztem Umfang als Kommunikationskanal eingesetzt werden, sofern der Kunde bereits einen Vertrag mit einem Unternehmen abgeschlossen hat und diesbezüglich mit dem Unternehmer Kontakt aufnimmt. Auch hier wird es zu Anpassungen kommen müssen. Die Entwicklung zeigt, dass sich die Wertschöpfungskette in den Bereich der intelligenten Anrufsteuerung (IVR, ACD) und Kundenqualifizierung verlagert. Für diese Aufgaben ist die mr.next id GmbH bestens vorbereitet, da die erforderlichen technischen Voraussetzungen bereits durch die Anforderungen an die kostenlose Warteschleife erfolgreich umgesetzt wurden.

Abschließend bleibt zu resümieren, dass die Servicenummer auch als Baustein in der Finanzierung des Kundenservices ihren Platz behalten wird. Hierfür sorgt beispielsweise die Einführung eines Mindestlohns in den Kontaktcentern. Die Anbieter werden dadurch wieder verstärkt auf die Einnahmen aus dem Auskunfts- und Mehrwertdienstebereich angewiesen sein. Diese Wertschöpfung in rechtskonformer Weise vor dem Hintergrund des komplexen gesetzlichen Rahmens umzusetzen und für den Kunden dennoch den erwarteten Mehrwert zu bieten, ist unser Anspruch für das Jahr 2014.



**Helmut Prang**  
Head of International Carrier Relations  
der partner & more AG

Statement

**Premium-Voice-Dienste in der Warteschleife**

Nachdem seit Juni 2013 die Übergangsfristen ausgelaufen sind, entfaltet nun der durch den Verbraucherschutzgedanken manifestierte politische Wille zur Durchsetzung der kostenlosen Warteschleife seine volle Kraft. Was ursprünglich zur Eindämmung von Auswüchsen sogenannter Kundendienst-Hotlines geplant war, schlägt lange Schatten auch auf die Anbieter von Mehrwertdiensten, die mit premiumtarifierten Sprachangeboten ein bislang treues Klientel bedienten.

Nach einem halben Jahr unter der vollen Wucht des neuen Regimes nutzen wir die Gelegenheit, eine erste Bilanz aus Anbietersicht zu ziehen.

Das Angebot von 01805-Rufnummern verebbt zusehends. Aus dieser einst erfolgreichen Gasse sind schon mehr als die Hälfte aller im Markt beworbenen Rufnummern verschwunden. Dem Rest wird wohl nur noch ein kurzes Siechtum bevorstehen.

Dem ohnehin seit Jahren rückläufigen 0900-Markt bürdet die neue Regelung die Frage nach einer Höhertarifierung auf. Gab es in der Vergangenheit die Möglichkeit, Erlösanteile aus einer Warteschleife – im Rahmen einer Mischkalkulation – in die Refinanzierung des Dienstes mit einzubeziehen, so zwingt die Neuregelung zu preislichen Anpassungen oder einer Neukonzeptionierung der Dienste, die wiederum mit hohem Aufwand in den Markt getragen werden muss.

Die ohnehin kostenlosen 0800-Dienste haben nicht den womöglich erhofften Zulauf erhalten. Ob dies für die neu eingeführte 01806/7-Teilgassen gilt, muss sich trotz prominenter Beispiele erst noch erweisen.

Premium-Voice-Dienste im Mobilfunk, die über netzeigene Kurzwahlen angesteuert werden, verlieren zunehmend ihren Live-Charakter. So ist zum Beispiel das früher breit gefächerte Angebot esoterischer Beratungsdienste, die zum Zweck der Auswahl des gewünschten Beraters und zu dessen Vermittlung häufig auf eine kurze Warteschleife angewiesen war, merklich geschrumpft. Stattdessen müssen nunmehr Dialogsysteme derartige Aufgaben übernehmen, die unmittelbar mit der Bearbeitung des Anruferwunsches beginnen. Ob dieses Ergebnis jetzt stärker dem Verbraucherschutz entspricht, darf auch unter dem Gesichtspunkt der Anruferkosten infrage gestellt werden. Für den Diensteanbieter, der eine regulatorisch saubere Warteschleifenlösung anstrebt, verbleiben dann nur noch wenig praktikable Abrechnungsmodelle, wie der Blocktarif oder die bereits unter 01807 praktizierte Karenzlösung, für die ein Gesprächsabbruch zwingend ist, sollten die kostenfreien ersten 30 Sekunden im Rahmen der Warteschleife überschritten werden. Es ist kaum verwunderlich, dass eine solche Regelung nach Auskunft der Mobilfunknetzbetreiber bislang so gut wie keinen Zuspruch gefunden hat.

Während es auf der Hand liegt, dass für den einzelnen Anrufer eine jetzt kostenlose Warteschleife, insbesondere bei berechtigten Kundenanliegen, ein zumindest finanzieller Gewinn ist, so kann über die Auswirkungen im Rahmen einer volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung wohl nur spekuliert werden. Denn irgendwo muss der entstandene Aufwand in der Kommunikation mit dem Anrufer schließlich refinanziert werden. Ist dies nicht mehr im bisherigen Umfang auf direktem Weg möglich, so wird ein Unternehmer andere Wege finden müssen, um weggebrochene Erlösanteile aufzufangen.



**Elio Schiavo**

Vorstandsvorsitzender der telegate AG

**Auskunfts- und Mehrwertdienste:**  
*Verbraucherorientierte Dienste und anspruchsvolle Anwendungen*

Statement

**Das klassische Telefon- und Branchenbuch reicht längst nicht mehr**

Die telegate AG steht seit jeher für die Auskunft aktueller und zuverlässiger Daten von Privatpersonen und Unternehmen in ganz Deutschland. Wir haben uns als zuverlässige Suchmaschine etabliert und beantworten heute jeden Tag mehr als eine Million Suchanfragen. Trotzdem ist unser Unternehmen im Jahr 2013 ein anderes als noch vor zehn Jahren. Damals haben wir in erster Linie konkrete Suchanfragen des Verbrauchers schnell und zuverlässig beantwortet – hauptsächlich am Telefon und zu einem kleinen Teil im Internet.

Heute ist der Anteil der Verbraucher, die telefonische Anfragen stellen, rückläufig. Es gibt immer noch einen großen Teil von Stammkunden, für die die Nummer 11880\* das Synonym für schnelle Hilfe ist. Viele rufen uns auch an, wenn sie keinen Onlinezugang haben oder bei einer komplexeren Suchanfrage einen persönlichen Ansprechpartner bevorzugen. Eine steigende Zahl von Verbrauchern sucht heute jedoch auf Mobiltelefonen oder Tablets nach Personen und Dienstleistern und erwartet bei der Suche gleichzeitig eine Vielzahl praktischer Zusatzdienste. So gehören Öffnungszeiten, detaillierte Informationen zu Angeboten und Leistungen oder Kundenbewertungen längst zum Standard. Für kleine und mittelständische Unternehmen hat sich mit diesem Verbraucherverhalten in den letzten Jahren ein ganz neuer Vermarktungskanal eröffnet. Ein Kanal, der in Riesengeschwindigkeit wächst und ein großes Potenzial an Möglichkeiten bietet.

Diese Entwicklung stellt die telegate AG immer wieder vor neue Herausforderungen. Abgesehen davon, dass die digitalen Telefon- und Branchenbücher und ihre Apps immer auf den neusten technischen Standards basieren müssen, ist es vor allem unsere Aufgabe, kleine und mittelständische Unternehmen und Verbrau-

cher mit größter Effizienz zusammenzubringen. Unser Ziel ist es, unseren Gewerbetreibenden mit unseren Online-Vermarktungsangeboten eine optimale Stärkung ihres stationären Geschäfts zu bieten. Gleichzeitig soll der Verbraucher nicht überfrachtet werden, sondern schnell und bequem an die gesuchte Information kommen. Denn nur dort, wo der Verbraucher sucht, lohnt es sich für den Gewerbetreibenden, sein Angebot zu vermarkten.

Seit April 2013 haben wir mit unseren „lokalen Angeboten“ ein Produkt, das dieser Aufgabe erstmals gerecht wird. Einerseits können Gewerbetreibende jederzeit kurzfristig eine Aktion bewerben und damit Überkapazitäten ausgleichen oder einfach ihr Geschäft ankurbeln. Andererseits profitieren Verbraucher von günstigen Preisen oder Sonderrabatten, wenn das Angebot gerade ihren aktuellen Bedürfnissen entspricht. Zu jeder Zeit und überall in Deutschland in einer großen Variation. Mit den lokalen Angeboten bringen wir weiterhin Menschen zusammen, aber es geht nicht mehr nur um eine telefonische Verbindung oder um die richtige Postadresse. Denn das reicht dem Verbraucher heute längst nicht mehr. Gespannt blicken wir auf neue Herausforderungen, die 2014 auf uns warten.

\* 1,99 €/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom. Aus dem Mobilfunknetz können ggf. abweichende Preise gelten. Preis einer SMS-Anfrage nur 1,99 € (VFD2 Anteil 0,12 €) im Inland.





**Markus Michels**  
Geschäftsführer der Cedros Gesellschaft  
für Datenverarbeitung mbH

## Daten- und Verbraucherschutz

### Statement

## Missbrauchserkennung und Datenschutz – ein Widerspruch?

Missbrauch in der Telekommunikation hat heute mehr denn je viele Gesichter. Gestohlene oder gefälschte Identitäten, gehackte Telefonanlagen, entwendete SIM-Karten im Mobilfunk und vieles mehr führen nicht nur zu einer verständlichen Unsicherheit und Unzufriedenheit der Kunden, sondern auch zu erheblichen tatsächlichen Schäden der TK-Anbieter. So schätzt allein die Communications Fraud Control Association (CFCA) in ihrem „2013 Global Fraud Loss Survey“-Report die Verluste durch Missbrauch von TK-Diensten auf weltweit 46,3 Milliarden \$ (circa 34,2 Milliarden €). Allein die Nutzung ausländischer Rufnummern zur Generierung einer Auszahlung (International Revenue Share Fraud) wird mit 5,3 Milliarden \$ (3,9 Milliarden €) angegeben und stieg gegenüber 2011 um zweistellige Prozentzahlen.

Viele der bekannten Schutzmechanismen der TK-Anbieter helfen bei heutigen Missbrauchsszenarien nicht mehr in ausreichendem Maße. Die Anbieter sind gezwungen, umfangreiche Frauderkenntnisprozesse zu etablieren, damit die Verluste beherrschbar bleiben.

So begibt sich der TK-Anbieter in Zeiten zunehmender Datenschutzsensibilität der Kunden in ein Spannungsfeld. Hier ist zum einen das berechtigte Interesse, die Verluste durch Missbrauch zu begrenzen, um so seinen Kunden nach wie vor gute und wettbewerbsfähige Tarife anbieten zu können. Zum anderen darf man sich nicht dem Vorwurf einer unangemessenen Verwertung von Kundendaten ausgesetzt sehen. Dabei sind gerade Daten aus TK-Diensten hochsensibel.

In Zusammenarbeit mit dem Bundesbeauftragten für den Datenschutz und die Informationsfreiheit (BfDI) und der Bundesnetzagentur

(BNetzA) entstand der „Leitfaden des BfDI und der BNetzA für eine datenschutzgerechte Speicherung von Verkehrsdaten“.

Es wirft aber auch die Frage auf, ob ein Unternehmen mit diesen Speicherfristen überhaupt noch eine effektive Fraudererkennung realisieren kann. Dennoch sehen sich viele Unternehmen in der Verpflichtung, dem Kundenwunsch nach erweitertem Schutz der eigenen Daten nachzukommen. Nicht nur, dass die Anpassung der Prozesse und Systeme, gerade in der IT-Landschaft, zusätzliche Kosten verursacht, auch ein höheres Schadensrisiko muss dabei in Kauf genommen werden. Alles in allem ist ein guter Datenschutz von entscheidender Bedeutung, um einem möglichen Vertrauensverlust der Kunden entgegenzuwirken. Außerdem ist er ein an Bedeutung zunehmender Wettbewerbsfaktor der TK-Anbieter. Dem wird sich auch die Fraudererkennung stellen und ganz neue Wege beschreiten müssen, um ihrer Schutzfunktion im Unternehmen gerecht werden zu können.

### Gemeinsam stark

Weniger Daten zu verarbeiten und trotzdem erfolgreich zu sein, geht aber nur, wenn die Fraudererkennung auf valide Informationen zurückgreifen kann. Jedes Fraudteam weltweit verfügt zum Beispiel über eine ganze Reihe solcher Informationen. Wenn es gelingt, sie wie Mosaiksteinchen zusammenzufügen, wird es schneller ein Bild ergeben, als mühevoll seine eigene Welt zu zeichnen. Fraudererkennung als gemeinsame Verantwortung wahrzunehmen, hilft effizient und treffsicher gute Kunden bzw. Missbrauch voneinander zu unterscheiden.

Cedros entwickelt Lösungen und Service-Angebote, die diesem Trend entgegenwirken. Somit werden neue Wege in der Fraudbekämpfung erschlossen – gerne auch für Ihr Unternehmen.

## Kernaussagen aus dem Koalitionsvertrag zur Vorratsdatenspeicherung und Quellen-Telekommunikationsüberwachung

Wir werden die EU-Richtlinie über den Abruf und die Nutzung von Telekommunikationsverbindungsdaten umsetzen. Dadurch vermeiden wir die Verhängung von Zwangsgeldern durch den EuGH. Dabei soll ein Zugriff auf die gespeicherten Daten nur bei schweren Straftaten und nach Genehmigung durch einen Richter sowie zur Abwehr akuter Gefahren für Leib und Leben erfolgen. Die Speicherung der deutschen Telekommunikationsverbindungsdaten, die abgerufen und genutzt werden sollen, haben die Telekommunikationsunternehmen auf Servern in Deutschland vorzunehmen. Auf EU-Ebene werden wir auf eine Verkürzung der Speicherfrist auf drei Monate hinwirken. Wir werden das Waffenrecht im Hinblick auf die technische Entwicklung und auf seine Praktikabilität hin anpassen. Die Sicherheit der Bürgerinnen und Bürger hat dabei oberste Priorität. Wir streben eine erneute befristete Amnestie an. Zur Erhöhung der öffentlichen Sicherheit werden wir darüber hinaus gemeinsam mit den Ländern schrittweise das nationale Waffenregister weiterentwickeln. Die Kriminal- und Rechtspflegestatistiken machen wir aussagekräftiger. Die Sicherheitsforschung wird besser koordiniert.

Die Vorgaben des Bundesverfassungsgerichts zur Antiterrordatei werden umgesetzt und die Analysefähigkeit der Datei verbessert. Die Vorschriften über die Quellen-Telekommunikationsüberwachung werden wir rechtsstaatlich präzisieren, um unter anderem das Bundeskriminalamt bei seiner Aufgabenerfüllung zu unterstützen.



## Statement

## Neue elektronische Schnittstelle für die Bestandsdatenverauskunftung ab 2014 verpflichtend

2013 haben Bundesrat und Bundestag den Gesetzesentwurf zur Neuregelung der Bestandsdatenauskunft gebilligt. Die Neuregelung betrifft u. a. den § 113 (manuelles Auskunftsverfahren) des Telekommunikationsgesetzes (TKG) und den insbesondere die Verauskunftung von Verkehrsdaten regelnden § 100j der Strafprozessordnung (StPO). Die Neuregelung wurde durch ein Urteil des Bundesverfassungsgerichts nötig.

Für Netzbetreiber und andere Telekommunikationsdienstleister ergeben sich durch die Novelle seit dem 1. Juli 2013 insbesondere folgende Änderungen:

- Die Verauskunftung von Bestandsdaten zu IP-Adressen darf nur bezogen auf einen bestimmten Zeitpunkt erfolgen. Hierzu müssen neben den vorhandenen Verkehrsdaten auch sämtliche sonstigen im Unternehmen verfügbaren Datenquellen herangezogen werden. Im Vorfeld muss die ermittelnde Behörde dabei selbst prüfen, ob ihre Anfrage gesetzeskonform ist.
- Für Anfragen nach PIN und PUK sowie nach Passwörtern ist jetzt eine richterliche Genehmigung erforderlich.
- Unternehmen mit mehr als 100.000 Kunden müssen für die Entgegennahme der Anfrage und Erteilung der Auskunft eine gesicherte elektronische Schnittstelle bereithalten. Hierfür räumt die Bundesnetzagentur (BNetzA) eine Übergangsfrist von 12 Monaten ein, d. h. spätestens zum 1. Juli 2014 müssen die angesprochenen Carrier die elektronische Schnittstelle betreiben.

Dabei ist nach dem neuen Gesetz die in der Technischen Richtlinie TR TKUEV 6.2 beschriebene Schnittstelle zu verwenden. Diese beruht auf der Technischen Spezifikation ETSI TS 102 657 („ETSI-Schnittstelle“). Sie wurde in

den vergangenen Jahren von der BNetzA im Dialog mit den Betroffenen erarbeitet. Als Software-Lieferant sowohl der berechtigten Sicherheitsbehörden wie auch der verpflichteten Telekommunikationsdienstleister (u. a. der großen Mobilfunknetzbetreiber, aber auch vieler Festnetz-Carrier und Service-Provider) war und ist in diesen Prozess auch die Firma DiaLOGIKA GmbH einbezogen.

In seiner Begründung für die Novelle führt der Gesetzgeber an, dass die Kosten für die Einrichtung der elektronischen Schnittstelle durch die dadurch ermöglichte zügigere Abwicklung kompensiert würden. Mit dem Behördenauskunftssystem InfBrok100 bietet DiaLOGIKA ein Produkt an, das die geforderte Schnittstelle bereits heute implementiert. Zudem ermöglicht es eine automatisierte Bearbeitung der Anfragen durch einen an die Bedürfnisse der Bearbeiter angepassten Workflow und flexible Schnittstellen zu den vorhandenen datenhaltenden Systemen. Darüber hinaus deckt InfBrok100 auch die anderen Auskunftstypen ab: Verauskunftung von Verkehrsdaten, administrative Prozesse rund um die Telekommunikationsüberwachung inkl. Kommunikation mit den Berechtigten und Steuerung der Netzelemente und andere Übermittlungsmethoden (bisherige elektronische Schnittstelle „ESB“, Fax, Brief). Außerdem werden auch das Erkennen von Missbrauchsfällen (§ 100 TKG), die Standortermittlungen im Mobilfunk und Fangschaltungen (§ 101 TKG) unterstützt.



**Dr. Jan Messerschmidt**  
Geschäftsführer der DiaLOGIKA -  
Gesellschaft für angewandte Informatik mbH



Markt, Meinungen und Entwicklungen



**Marjan Torkar**  
Regional Director DACH & CEE der  
Dialogic Deutschland GmbH

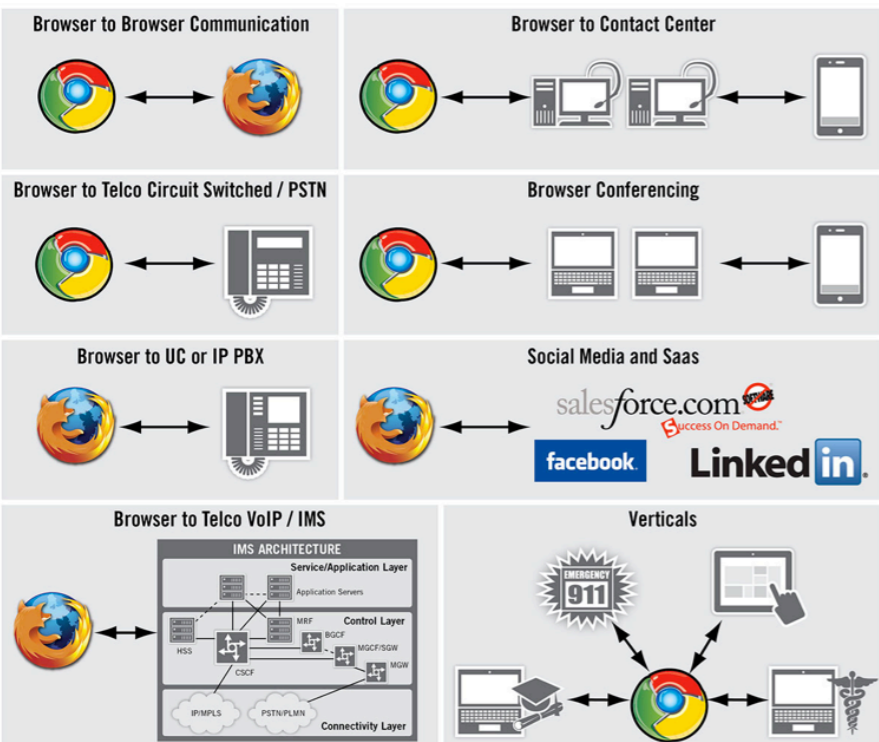
Statement  
**WebRTC Vision und WebRTC Realität –  
der MediaServer entscheidet**

WebRTC repräsentiert die nächste große Ära in der Kommunikationstechnologie. Die aktuellen Anwendungen, Browser-to-Browser und Echtzeit-Verbindungen, sind jedoch weit von dem entfernt, was möglich ist. Die Peer-to-Peer-Verbindung ist keine unbedeutende Errungenschaft, der Markt wird jedoch etwas ganz anderes sehen, wenn WebRTC zu seiner vollen Entfaltung kommt: großangelegte Multimedia-Konferenzsysteme, zentrale Anrufaufzeichnung und Voicemail-Speicherung, Integration von Text-to-Speech und automatische IVR-Systeme sowie Outbound Dialing, wie zum Beispiel Anrufbeantworter, Faxgeräte und Human Talker Detection. Bevor diese Vision Realität werden kann, müssen Telekommunikationsanbieter Interaktionen mit PSTN und anderen verkabelten oder kabellosen IP- und mobilen Endpunkten schmieden als auch Signalumwandlung und Medientrans-

codierung beherrschen. Ein wirklicher Erfolg für die Telekommunikationsanbieter wird sich daher nur ergeben, wenn die Integration der Legacy-Systeme hergestellt wird. Mediaserver sind entscheidend für diese Entwicklung und bilden die Brücke zwischen der heutigen Vision und der nahen Realität von WebRTC.

Während Videokonferenzen heute per Mausklick gestartet werden, werden für WebRTC künftig Mediaserver eingesetzt. Dies verringert die Bedeutung/den Einsatz von proprietären Lösungen und Geräten. Content und Kommunikation stehen künftig über jede internetfähige Anwendung zur Verfügung. Die Anwendungsmöglichkeiten durch Kombination mehrerer Dienste und Daten erhalten durch WebRTC eine neue Dynamik. Dies wird sich u.a. auf Cloud-Services und VoLTE auswirken.

Serviceprovider sehen ganz klar, dass die Zeichen für die Anwendung/den Einsatz von WebRTC gut stehen. Gemäß einer kürzlich erfolgten Umfrage unter 169 Führungskräften und Entwicklern berücksichtigen fast 90 Prozent der Befragten das neue Protokoll in ihrer Produktstrategie bzw. Roadmap. Google rechnete 2013 mit über 1 Milliarde WebRTC-fähigen Browser und zahlreiche WebRTC-fähige Produkte stehen vor dem Release. Die neuen umfangreichen Kommunikationssessions werden die einfachen Sprachanrufe ersetzen und Multimedia-Sharing hält immer mehr Einzug in private und zukünftige Netzwerken. Es wäre ein Einfaches für Analysten, das Versprechen von WebRTC als erfüllt zu sehen – jedoch wäre es auch verfrüht. Bis wir eine echte Konvergenz von Audio, Video und Kollaboration erleben, müssen Carrier zunächst Mediaserver in ihren Netzwerken einsetzen, die eine solche Transformation unterstützen. Bis dahin bleibt WebRTC mehr Vision als Realität.



**Dirk Scholand**  
Gründungsgesellschafter der  
SCHOLAND & BEILING | Partner und Geschäftsführer der eGain Deutschland GmbH

Statement  
**Multichannel-Kommunikation im Zeitalter  
der digitalen Transformation**

Das Kommunikationsverhalten von Konsumenten ist einem ständigen Wandel unterworfen: Mussten Contact Center bis vor Kurzem vor allem die Kanäle E-Mail und Telefon bedienen, stehen diesen traditionellen Support-Kanälen nun viele weitere Kanäle zur Seite. Vor allem das soziale Netz ist für viele Top-Unternehmen zur festen Größe innerhalb der eigenen Support-Landschaft avanciert. Damit einhergehend steigen auch die Anforderungen an die etablierten Web Self-Service-Bereiche, denn die reine Beschränkung auf Textsammlungen und deren Strukturierung in Form von Frequently Asked Questions ist längst überholt.

Diese digitale Transformation, welche die großvolumige Verlagerung der Kundenkommunikation von den etablierten und kostenintensiven Kanälen auf die effektiveren Kanäle des Web Self-Service sowie des Sozialen Webs beschreibt, macht intelligente Wissenssysteme notwendig. Deren nahtlose Integration in die Support- und Service-Strategie erlaubt es Contact Centern, Kundeninteraktionen kanalunabhängig immer optimal zu bedienen. Eine große Herausforderung für die meisten Unternehmen!

Exakt das Verinnerlichen dieser Philosophie hat die im kalifornischen Silicon Valley ansässige eGain Communication zu einem der weltweit bedeutendsten und laut Gartner mit Abstand innovativsten Hersteller von Multichannel Customer Interaction Technologie werden lassen. eGain wurde 2013 erneut von Gartner als führend im „Leaders Quadrant 2013 - Magic Quadrant for CRM Web Customer Service“ positioniert.

Erfolgskritisch ist aber nicht nur eine qualitativ hochwertige Technologieplattform, sondern auch eine auf die Unternehmensstrategie und

die individuellen Marktgegebenheiten abgestimmte Servicestrategie. Denn laut Untersuchungen ist die Mehrzahl der Multichannel-Serviceorganisationen ein nur unzureichend in die Unternehmen eingebundener Teil der Wertschöpfung. SCHOLAND & BEILING | Partner hat, als eine der führenden Customer Experience Unternehmensberatungen in Deutschland, einen ganzheitlichen 360-Grad-Beratungsansatz entwickelt, der es den Kunden ermöglicht, deren Customer-Serviceorganisationen in kunden- und zukunftsorientierte Multichannel-Serviceorganisationen zu überführen. Führende Markenunternehmen in unterschiedlichen Branchen (eCommerce, Telekommunikation, Pharma, Logistik, Versicherung, Banking etc.) in Deutschland und Europa vertrauen heute in die Erfahrung von SCHOLAND & BEILING | Partner zur Verbesserung ihrer Customer-Care-Organisationen.

Der Erfolg der digitalen Transformation in der Kundeninteraktion hängt für Unternehmen maßgeblich von einer auf die Unternehmensziele abgestimmten Servicestrategie einerseits und vom Einsatz der richtigen Multichannel Technology andererseits ab.



**Sven Beiling**  
Gründungsgesellschafter der  
SCHOLAND & BEILING | Partner und Geschäftsführer der eGain Deutschland GmbH



**Stephan Drescher**  
Geschäftsführer der envia TEL GmbH

**Markt, Meinungen und Entwicklungen**

**Statement**

**Ein Blick zurück – ein Blick voraus**

UMTS, DSL, Breitbandausbau, Fiber to the Home, LTE, Vektoring ... immer neue Schlagworte in schier ungebrochener Folge umkreisen unseren Markt. Der Kunde kann gewiss sein, dass es immer weitergeht mit mehr und mehr Bandbreite.

Jeder Begriff steht aber auch für Businessplanungen, für Netzauslastungen, für Kundenzahlen und Zahlungsbereitschaften und Wechselbereitschaften. Hier sind nüchterne Betrachtungen zu empfehlen. Wie könnte sich der Markt entwickeln?

Es ist ein regulierter Markt mit stimuliertem Wettbewerb. In Deutschland wurde der Weg für Wettbewerb frei gemacht auf der Kupferdoppelader. Mit höchster Wertschöpfung für die neuen Marktteilnehmer. Einfache Handelsmodelle wie Call-by-Call wurden durch schnell sinkende Preise und hohe Produktinnovation aus dem Markt geworfen.

Nun scheinen die Spielregeln geändert zu werden und „die Tage des TAL-Zugangs“ gezählt zu sein. Der ehemalige Monopolist gewinnt an Stärke und auch Marktmacht zurück. Das Zauberwort Vektoring verspricht der Politik den schnellen Breitbandausbau in Deutschland und dem Kunden mehr Bandbreite.

Das Resultat ist eine Abkehr von einem vielfältigen Wettbewerbsmarkt, eine Art Remonopolisierung. Mittelfristig werden Marktteilnehmer von der TAL gedrängt, hohe Investitionen in die HVT-Infrastruktur sind dann nicht nachhaltig verwertbar. Nach dem Hype kommt die Depression. Nicht für den Staat – der könnte an wieder steigenden Aktienwerten der Deutschen Telekom AG gewinnen. Denn was bleibt, ist der Zugriff auf den BitstreamAccess. Nicht diskriminierungsfrei von einer unabhängigen

Netzgesellschaft, sondern geliefert vom ehemaligen Monopolisten als höherwertiges Gewinnmodell.

**Abgerechnet wird zum Schluss – sagt man.**

Die neue Regulierungspraxis hat auch Einfluss auf die Geschäftspläne zum Aufbau der neuen Glasfasernetze – weiter sinkende Preise bei vergleichbaren Leistungen lassen die Neukundenakquise schwierig werden. Der Ausbau stagniert.

Betrachtet man die Situation aus Sicht eines regionalen Netzbetreibers, bleibt nur der Erfolg in der Nische und in Partnerschaften. Nischenstrategie bedeutet, dort anzugreifen, wo der Hauptwettbewerber nicht seinen Fokus hat. Im Kundensegment der kleinen und mittelständischen Unternehmen womöglich. In kontinuierlicher kleinteiliger persönlicher Vertriebsarbeit. Als Partner der Wirtschaft und der Kommunen auf Augenhöhe und mit Gefühl für die Situation vor Ort. Und mit eigenen Glasfaseranschlüssen auf der Basis konkreter Bedarfe und hoher vertrieblicher Konkretisierung.

**Und Schluss ist da noch lange nicht.**



**Nicole Jezabek**  
Regional Sales Manager der iBwave

**Statement**

**Planung von Funknetzwerken in Gebäuden – Kosteneinsparung von 36 Prozent**

Unternehmen sind ständig bestrebt, die operativen Kosten zu senken sowie Effizienz und Produktivität zu steigern und hierbei hohe Qualität an ihre Kunden zu liefern. Dennoch werden bei der Planung von Funknetzwerken innerhalb von Gebäuden noch immer verschiedene Tools wie Microsoft Excel und Autodesk AutoCAD verwendet, die viel manuelle Arbeit bedeuten, um 2G, 3G und 4G oder aber auch Tetra- und WIFI-Gebäudenetzwerke für die Kunden zu planen.

Doch spätestens jetzt, mit den Upgrades auf 4G-LTE-Netzwerke kommt es durch die Verwendung der bisherigen manuellen Methoden immer mehr zu Ineffizienzen, welche große Verzögerungen in den Planungsprozessen nach sich ziehen. Das Ziel der Unternehmen ist, neben der Einsparung von Zeit, auch eine Plausibilitätsprüfung ihrer Projekte zu gewährleisten. Des Weiteren ist die Analyse der Daten wie Indoor-zu-Outdoor-Beeinflussung (Interferenzen) und die maximal erzielbare Datenrate mit den bisherigen Methoden unüberschaubar.

Ein Gebäude-Planungsprojekt läuft über den gesamten Lebenszyklus einer Anlage, was in einigen Fällen Jahrzehnte überdauern kann. Angesichts der Tatsache, dass viele Abteilungen und Interessengruppen, wie Planung, Projektmanagement, Implementierung, Wartung, operatives Geschäft, Kundendienst, Subunternehmer, Management, Finanz- und Gebäudeverwaltung, in einem solchen Projekt involviert sind, kann die Einsparung von nur einigen Stunden pro Jahr pro Gebäude signifikante Einsparungen an Zeit und Kosten bringen.

Zusammen mit einem großen internationalen IT- und System-Integrator mit Sitz in Singapur mit über 8000 Mitarbeitern in mehr als 10 Län-

dern haben wir eine Fallstudie ausgearbeitet, wie viel Zeit und Kosten eingespart werden können, wenn anstelle der manuellen Methoden eine automatisierte Software für das Design und die Planung von Funknetzwerken in Gebäuden verwendet wird.

Durch die Umstellung der manuellen Arbeit auf eine automatisierte Software konnten umgehend Leistungssteigerungen über verschiedene Abteilungen hinweg erzielt werden. Durch diese Automatisierung konnten sich die HF-Techniker gerade bei der Planung von Funknetzwerken in Gebäuden darauf fokussieren, gute Designs zu erstellen, und mussten keine Zeit verlieren, die involvierten Teams auf dem Laufenden zu halten, administrative Unterstützung zu leisten und Reports zu produzieren.

**Einsparpotenzial für In-Building-Design-Projekte**

	Ohne iBwave Tools in Tagen	Mit iBwave Tools in Tagen
Gebäudebegehung	0.5	0.5
Gebäudeplanerstellung	0	2
Antennenpositionierung	0.5	1
Kabelführung	0.5	1
EIRP-Berechnungen	1	0
Schematische Darstellung	1	0
As-built Updates	2	0.5
Zukünftige Upgrades/Optimierungen	5.5	2
Datendurchsatzberechnung	Nicht möglich	0
Indoor-Makro-Optimierung	Nicht möglich	0
Tage	11	7
<b>Einsparung</b>	–	<b>36 %</b>



## Markt, Meinungen und Entwicklungen

### Statement

## Managed Services: Die Antwort auf Zeit- und Kostendruck

Der Telekommunikationsmarkt ist extrem kurzlebig und schnell: Ständig müssen TK-Provider auf aktuelle Marktentwicklungen reagieren oder eigene Neuerungen umsetzen. Genauso oft kommen zusätzliche regulatorische und gesetzliche Anforderungen auf die Anbieter zu. Noch aktuell in aller Munde: der Zwang der Telekom zur elektronischen Vorabstimmung des Anbieterwechsels. Dieser hat nach heutigem Stand bereits ab 01.07.2014 ausschließlich über WBCI (WITA Based Carrier Interface) zu erfolgen. Und in der Telekommunikationsbranche ebenfalls nicht unüblich: eine über die Jahre hin gewachsene Systemlandschaft, deren funktionale Erweiterung zur Unterstützung neuer Geschäftsmodelle mit einer Vielzahl zu berücksichtigender Seiteneffekte sehr komplex ausfallen kann.

Für die Umsetzung all dieser Anforderungen setzen viele TK-Anbieter auf eigene IT-Abteilungen und Softwarelösungen. Unter der Vielzahl der zu realisierenden Projekte leidet dabei die Realisierungsdauer. Alternativ muss die jeweilige IT-Abteilung personell verstärkt werden, um einzelne Belastungsspitzen abfangen zu können. Ausgehend vom allgegenwärtigen Kostendruck ist ein solcher Anstieg der Fixkosten jedoch nur schwer zu argumentieren. Vielmehr müssen Wege gefunden werden, die vorhandenen IT-Ressourcen sinnvoll auszulasten und auf parallele Projekte beziehungsweise kurzfristig zu realisierende Anforderungen dennoch flexibel reagieren zu können. Kosten- und Zeitdruck und Flexibilität sind dabei sicherlich primäre Faktoren für eine zielführende Entscheidung.

**Managed Services können Lücken schließen**  
Was also tun im Bedarfsfall? Probate Hilfe bietet hier die Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister, beispielsweise im Rahmen eines Managed Service. Hierunter werden

durch Dritte erbrachte softwaregestützte Dienstleistungen verstanden, mit denen vorhandene Lücken projektbezogen und passgenau geschlossen werden. Von daher sollten Managed Services punktuell und zielgerichtet eingesetzt werden, um klar abgegrenzte Aufgaben innerhalb des Gesamtsystems zu übernehmen. Der Dienstleister schlüpft dabei in die Rolle eines Lieferanten und steuert die fehlende Systemkomponente einfach bei. Mehr noch: Je nach Vereinbarung stellt er Rechenkapazitäten, die Software und auch das Betriebspersonal.

Es gibt zwei Arten von Managed Services: out-of-the-box und individuell. Typische Beispiele für out-of-the-box-Angebote sind SARV-Server, WBCI- und WITA-Plattformen, aber auch recht klassische Inkasso-Dienstleister. Die Schnittstellen und das Verhalten dieser Dienstleistungen sind standardisiert und bedürfen normalerweise keiner individuellen Anpassung. Als Ergänzung dazu stehen im Rahmen von Projekten individuell geplante und realisierte Services zur Verfügung, etwa für CDR-Rating, Billing/Fakturierung oder Händler-Provisionsabrechnungen.

### Passgenaue Lösung

Alles in allem lassen sich auf diese Weise wesentliche Vorteile realisieren: schnelle Umsetzungen, Vermeidung eines steigenden Personalbedarfs sowie kalkulierbare Setup- und Betriebskosten. Und nicht zuletzt haftet ein externer Dienstleister im Fall der Nichteinhaltung vertraglicher Regelungen im Vergleich zu internen Abteilungen und Mitarbeitern. Auf passgenaue Lösungen legen wir, die KONZEPTUM Billing & Rating Solutions, tagtäglich unseren Fokus.

**Alexander Kaczmarek**

Geschäftsführer der KONZEPTUM GmbH

### Statement

## Multichannel-Strategien im Push-Vertrieb

Multichannel-Vermarktung hat sich in den letzten Jahren etabliert, und auch die Telekommunikationsbranche hat dieses Thema erfolgreich aufgegriffen. Verheißt es doch, dass sich Kunden den für sie bestgeeigneten Vertriebskanal herausuchen und eine intelligente Verknüpfung mit weiteren Kanälen vorfinden. So steigt nicht nur die Abschlusswahrscheinlichkeit, sondern auch Kundenzufriedenheit und Marken-Loyalität. Zudem kann Multichannel ein starker Hebel zur Erzielung von Vertriebskosten-Einsparungen sein, erzielt durch die aktive Steuerung des Kunden in kostengünstige Kanäle. Letztlich geht man allerdings immer originär von einem Bedürfnis aus, das beim Kunden durch Marketing geweckt werden kann und ihn aktiv zum Kauf führt (Pull-Vertrieb).

Was zeichnet die Telekommunikationsbranche aus? Zum einen ist die Penetration in Festnetz (über 90 Prozent) und Mobilfunk (138 Prozent) sehr hoch – echte Neukunden gibt es kaum. Zum anderen sind Telekommunikationskunden eher träge, viele haben sowohl im Mobilfunk wie auch im Festnetz noch nie ihren Anbieter gewechselt. Daher lässt ein Multichannel-Vertriebsansatz, der sich vorwiegend mit den Pull-Kanälen Online, Shop/Handel und (Inbound) Call Center beschäftigt, erhebliches Kundenpotenzial außen vor, denn viele Telekommunikationskunden sind durch Pull-Maßnahmen allein nicht zu gewinnen.

So ist insbesondere in gesättigten Märkten wie der Telekommunikation eine Kombination von Pull- mit Push-Kanälen ein attraktiver Ansatz. Hier ist zunächst das sehr kosteneffiziente Outbound Call Center zu nennen. Allerdings ist es schwer, die Einwilligung der Kunden für diese Anrufe zu erhalten. Das adressierbare

Potenzial bleibt im Rahmen der deutschen Rechtslage begrenzt. Eine ideale Ergänzung zum Call Center ist der Direktvertrieb. Er ermöglicht, Kunden anzusprechen und Bedürfnisse zu wecken, wo Kunden diese noch gar nicht haben. Kombiniert man den Direktvertrieb beispielsweise mit Shops, können Gebiete rund um Shop-Lagen vertriebslich adressiert werden und den Shops auch Leads zugeleitet werden. So kann die Frequenz in Handelsstützpunkten erhöht werden. Andersherum kann im Shop eine Beratung zu Hause angeboten werden, um den Kaufabschluss zu erzielen. Die Kombination von Direktvertrieb mit Call Centern kann ebenso effizient gestaltet werden, gleichermaßen in beide Richtungen.

Auch im Geschäftskundenvertrieb gibt es – insbesondere im Segment der Selbstständigen und kleinen Unternehmen – die Möglichkeit, mit Direktvertrieb in Kombination mit Call Centern und Shops Kundengruppen anzusprechen, die mit einer dedizierten Key-Account Struktur nicht kostendeckend adressiert werden können.

Das vertriebliche Konzept des Multichannels hat im Pull-Vertrieb bewiesen, dass es funktioniert. Es ist ebenso hervorragend auf den Push-Vertrieb anwendbar. Hierbei kann der Direktvertriebskanal gerade in gesättigten Märkten eine zentrale Rolle einnehmen, im Zusammenspiel mit Shops und Call Centern. So können zusätzliche Kundenpotenziale effizient erschlossen werden, die über Pull-Kanäle allein nicht adressierbar sind.

Ranger Marketing hat jahrzehntelange Erfahrung im Push-Vertrieb und bietet diese gesamte Bandbreite der integrierten Vertriebslösungen aus einer Hand.



**Tobias Mehrer**

Managing Director Sales der Ranger Marketing & Vertriebs GmbH



**Michael Pickhardt**  
Geschäftsführer der TDT GmbH

## Markt, Meinungen und Entwicklungen

### Statement

## Cyber-Sicherheit für Unternehmen in NSA-Zeiten

Wie sicher ist mein Firmennetzwerk? Wie sicher sind meine Unternehmensdaten? Diese Fragen haben 2013 enorm an Aktualität gewonnen. Die NSA-Abhöraffäre betrifft nicht nur das Handy der Bundeskanzlerin, sie betrifft vor allem auch die Unternehmen in Deutschland. Die Datensicherheit rückt in den Fokus, seit das Ausmaß der Ausspähungen bekannt wurde. Einer aktuellen Studie der Beratungsgesellschaft PwC zufolge schätzt jeder vierte Betrieb das Risiko der Industriespionage höher ein als zuvor. Jedes dritte Unternehmen will demnach die Sicherheit seiner IT-Systeme aktuell überprüfen.

Die verantwortlichen Politiker fordern, dass die Kommunikation und die Kommunikationsinfrastruktur sicherer werden müssen. Aber wie? Darüber zerbrechen sich die Spezialisten derzeit noch den Kopf. Über die Wirkung eines Anti-Spy-Abkommens lässt sich trefflich streiten. Ob sich mit Verträgen der Diebstahl wirtschaftlich relevanter Daten wirksam verhindern lässt, bleibt fraglich.

In der Zwischenzeit gilt es für die Unternehmen, ihre IT auf den Prüfstand zu stellen. Aus Sicht eines deutschen Router- und Netzwerkspezialisten liegen einige Ansatzpunkte auf der Hand: TDT entwickelt als mittelständisches Unternehmen seit über 30 Jahren Technik für die Datenkommunikation. Wir wissen, dass wenn der Router nicht sicher ist, das gesamte Unternehmensnetzwerk verwundbar ist. Nachdem bekannt wurde, dass es verschiedene Backdoors in Routern gibt, lohnt es sich, hier genauer hinzuschauen. Mit einer sogenannten Backdoor ist eine Software gemeint, die einen Zugriff auf das System unter Umgehung der normalen Sicherung ermöglicht. Aus welchem Grund diese Hintertür vorhanden ist – sei es zur Fehlerbehebung und zum Service oder um unberechtigten Zugriff auf Systeme zu erhalten

– ist zweitrangig. Wichtig ist, dass Unternehmen solche Sicherheitslücken schließen. Gerade bei Routern ist dies nicht einfach: Sie haben lange Lebenszyklen, Updates sind kompliziert und werden häufig nicht gemacht.

Der Router als zentrale Schnittstelle zum Internet ist als sicherheitsrelevantes Glied besonders wichtig, denn die Netzinfrastruktur ist das Rückgrat der IT. Hier lohnt sich ein Blick auf das Herstellerland des Routers ganz besonders. Deutsche und europäische Hersteller genießen nicht ohne Grund eine hohe Reputation in Sachen Sicherheit. TDT als bayerisches Hightech-Unternehmen hat sich seit vielen Jahren auf die sichere Vernetzung von Unternehmen besonders in sicherheitsrelevanten Bereichen spezialisiert. Banken, Lottogesellschaften, große Handelsunternehmen, Bundesbehörden bis hin zu Behörden und Organisationen mit Sicherheitsaufgaben (BOS) setzen auf die Technologie „Made in Germany“. Gerade angesichts der amerikanischen Ausspähaktionen lohnt es sich für Unternehmen, ihre sensiblen Daten besser zu schützen. Der Blick auf den Router und die backdoorfreie VPN-Verschlüsselung ist dabei sicher nur ein Baustein von vielen notwendigen Maßnahmen, aber auf jeden Fall ein zentraler.

Das Wertvollste, das Unternehmen besitzen, ist ihr Wissen. Der Schutz dieses Wissens und der digitalen Kommunikation gegen Abhörung, Manipulation oder Sabotage wird gerade in Zeiten von Industrie 4.0 immer wichtiger. Hohe Sicherheitsansprüche zum Schutz sensibler Daten werden künftig unsere Wettbewerbsvorteile schützen. Was Deutschland braucht, ist angesichts der Rolle amerikanischer Konzerne eine eigene IT-Infrastruktur und unabhängiges Know-how im Land. Nur so kann das verloren gegangene Vertrauen in die Sicherheit unserer Daten zurückgewonnen werden.





**Dr. Peter Charissé**  
Geschäftsführer der ANGA COM

**Kooperationen:  
Zukunftsthemen gemeinsam vorantreiben**

## Statement Partnerschaft mit dem VATM wird weiter ausgebaut

Nach der erfolgreichen Premiere in 2013 haben ANGA COM und VATM verabredet, ihre Zusammenarbeit fortzusetzen und auszubauen. Die ANGA COM, Fachmesse und Kongress für Breitband, Kabel & Satellit, versteht sich als führende Business-Plattform für Breitband- und Contentanbieter. In 2013 verzeichnete sie 450 Aussteller und 17.000 Fachbesucher aus 79 Ländern. Mit einem Anteil internationaler Besucher von 50 Prozent ist die ANGA COM ein auf Breitband, Fernsehen und Online fokussierter Marktplatz für ganz Europa.

Die Partnerschaft mit dem VATM, die insbesondere die gemeinsame Gestaltung eines Strategiepanels zu aktuellen Breitbandthemen umfasst, ist ein wichtiger Baustein zur Ausfüllung des Mottos der Veranstaltung: „Where Broadband meets Content“. Die ANGA COM positioniert sich damit als technologieunabhängige Breitband- und Medienplattform, auf der sich Netzbetreiber, Inhalteanbieter und Ausrüster treffen, um ihre neuesten Produkte zu präsentieren, Geschäftsabschlüsse zu tätigen und die aktuellen Branchenentwicklungen zu diskutieren.

In 2014 findet die ANGA COM zusätzliche Anerkennung durch die Politik: Sie rückt in enger Abstimmung mit dem von der Landesregierung Nordrhein-Westfalen ausgerichteten Medienforum NRW zusammen. Hannelore Kraft, Ministerpräsidentin des Landes Nordrhein-Westfalen, hat bereits für die Eröffnungsrede zugesagt. Auch diese Kooperation hat gute Gründe: In keinem Bundesland sind die deutsche Medien- und die Breitbandbranche gleichermaßen stark vertreten wie in Nordrhein-Westfalen. Diese Sonderstellung soll mit einem international etablierten Marktplatz und einem gemeinsamen Diskussionsforum abgebildet werden. Auf der Agenda stehen die Stichworte Next Generation Networks, Content Delivery, Video on Demand, Smart TV, Pay TV, Multiscreen, FTTH, IPTV, TV Everywhere, Regulierung sowie Medien- und Breitbandpolitik. Hinzu kommen vier Gipfelveranstaltungen sowie mehrere Content-Panels des Medienforums.

Die nächste ANGA COM findet vom 20. bis 22. Mai 2014 in Köln auf dem Messegelände statt. Weitere Informationen auf [www.angacom.de](http://www.angacom.de)



**Eric Schneider**  
1. Vorsitzender M2M Alliance e.V.

## Statement M2M und Industrie 4.0: Politik muss mehr Weitsicht zeigen

Maschine-zu-Maschine (M2M) Kommunikation und das Internet der Dinge (IoT) sind schon lange keine Fiktion mehr. Zunächst waren es die großen Mobilfunknetzbetreiber, die M2M-Kommunikation für sich entdeckten. Doch mittlerweile haben alle Branchen den enormen Nutzen von M2M und dem Internet der Dinge erkannt. Dies zeigt sich insbesondere mit Industrie 4.0, also der nächsten Stufe der industriellen Verschmelzung von Übertragungs- und Internet-Technologien. Dazu zählt auch die Realisierung von Smart-Anwendungen bis hin zu Cloud-Lösungen.

Durch die Verschmelzung zum Internet der Dinge werden aus einfachen vernetzten Produkten smarte Steuerungselemente, die sich selbstständig managen und uns zeitnah informieren. Nutzungsbeispiele sind Smart Meter, Smart Grid, Smart City, Smart Car2Car Communication, Mobile Advertising und viele mehr. Neue Dienstleistungen entstehen, von denen alle Seiten profitieren.

Entscheidend für den Erfolg sind unter anderem die breite Verfügbarkeit von drahtloser Kommunikation – und zwar nicht ausschließlich Mobilfunk – sowie der Ausbau von Breitbandnetzen im Fest- wie auch im Mobilfunk-Bereich. Um dies zu erreichen, sind auch die richtigen politischen, regulatorischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen unabdingbar. Darüber hinaus bedarf es einer gemeinsamen Architektur. Viele Kriterien sind zu berücksichtigen, um die horizontale und vertikale Integration von Produkten, Geräten und Anwendungen zu vereinfachen und möglichst flexibel umzusetzen. Stabile Rahmenbedingungen sind ein Muss – und hier ist neben der Wirtschaft insbesondere die Politik gefordert.

Das Bundesministerium für Bildung und Forschung hat die Zeichen der Zeit erkannt und das Thema Industrie 4.0 sowie die drahtlose industrielle Kommunikation zu einem Schwerpunkt seiner Forschungspolitik gemacht. Der Entwicklungsstandort Deutschland soll so auch in Zukunft gesichert und die industrielle Revolution nachhaltig umgesetzt werden. Die M2M Alliance wird, stellvertretend für ihre Mitglieder, das Ministerium aktiv unterstützen, mitgestalten und, wo notwendig, korrigierend Position beziehen. Schließlich ist es von gesellschaftlicher Notwendigkeit, die Wirtschaft auf dem Weg zur Industrie 4.0 mit vereinten Kräften zu unterstützen.

Ebenfalls wichtig für den globalen Erfolg sind weltweite Regeln zu Dateneigentum und Datenschutz. Hybride Produkte in selbstverwaltenden Umgebungen benötigen patentrechtlichen Schutz. Auch eine rechtlich sichere Zuordnung von Schadensursachen sowie die Abgrenzung von Verantwortungsbereichen sind unabdingbar. Die Politik muss sich auch hier rasch und konsequent um die entsprechend benötigten nationalen und internationalen Rahmenbedingungen kümmern.

Dabei gilt es zu beachten, dass sich nicht nur die Produkte ändern werden, sondern auch die Prozesse innerhalb der Arbeitswelt. Veränderungen von Prozessen haben direkten Einfluss auf unsere Arbeitsplatzgestaltung und das Arbeitsrecht. Somit ist nicht nur das Bundesministerium für Bildung und Forschung gefordert. Kurzum: Erst wenn es zu einem einheitlichen, Ministerien-übergreifenden Verständnis kommt, kann die Innovationskraft und die Wettbewerbsfähigkeit von Deutschland verbessert und gesichert werden. Und genau das ist das Ziel der M2M Alliance.



## VATM

## Der Verband stellt sich vor

Mit der Liberalisierung des bundesdeutschen Telekommunikationsmarktes im Jahr 1998 entstanden nicht über Nacht oder gar automatisch chancengleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Marktteilnehmer. Da sich die politischen und wirtschaftlich verlässlichen Rahmenbedingungen für fairen Wettbewerb auf einem bis dahin monopolisierten Markt nicht durch einzelne Unternehmen isoliert durchsetzen lassen, haben seit 1997 inzwischen mehr als hundertzwanzig der im deutschen Markt aktiven TK- und Mehrwertdienste-Unternehmen ihre Kräfte gebündelt und sich im VATM zusammengeschlossen. Das Motto „Wettbewerb verbindet“ ist die Basis ihres gemeinsamen Engagements. Die Erfolge des freien Wettbewerbs sind für die Endkunden sowohl im gewerblichen wie auch im privaten Bereich deutlich spürbar in

sinkenden Preisen, attraktiverem Service und einer erheblichen Angebotsvielfalt. Von den Wettbewerbsunternehmen gehen stetig deutliche Wachstumsimpulse aus.

## Unsere Mitglieder

Die ordentlichen Mitgliedsunternehmen des VATM sind zum großen Teil Töchter oder Beteiligungen von Firmen aus Europa und Übersee. Sie bieten komplette TK-Dienstleistungen an oder bedienen Teilbereiche: Festnetzanbieter, Mobilfunkunternehmen, Service-Provider sowie Mehrwertdiensteanbieter mit Mail- und Fax-Diensten, Service-Rufnummern, Auskunftsservices oder Callcentern. Zu den assoziierten Mitgliedern zählen TK-Ausrüster sowie Anbieter von Billing-Systemen und anderen Lösungen für die Branche.

Die Mitarbeiter der VATM-Geschäftsstelle in den Büros Berlin, Köln und Brüssel vertreten die Interessen der Verbandsmitglieder im intensiven Dialog mit allen branchenrelevanten Institutionen und politischen Entscheidungsträgern.




**vatm**  
Wettbewerb verbindet

Besucht:  
Web-Visits  
pro Monat **8.000**

Positioniert:  
Stellungnahmen  
und Studien **60+**

Stark mit:  
Mitgliedern aus  
der TK-Branche **120**

Vernetzt:  
Follower auf  
Twitter **510+**

Informiert:  
News und Fakten  
aus der Branche **2.300**

Initiiert:  
Events und  
Tagungen  
mit ... **40**

... teilnehmenden  
Entscheidern **2.100**

## Kennzahlen, für die wir stehen.

Die stärksten Mitglieder – ein starker Verband: Die Einbindung und Repräsentation unserer Mitglieder über verschiedene Aktionen, Veranstaltungen und Projekte – sei es „online“ oder „offline“ – war eine unserer wichtigsten Aufgaben auch in 2013. Unsere Überzeugung für Wettbewerb sowie die Begeisterung für technische Innovation spornen uns täglich an, den Markt gemeinsam weiterzuentwickeln.



**Peer Knauer**

Präsident des VATM und stellvertretender Vorsitzender des Beirats der Versatel GmbH

## Das Präsidium des VATM

### Peer Knauer

Peer Knauer hat die Entwicklung der deutschen Versatel-Gruppe maßgeblich geprägt. Der gebürtige Münchener absolvierte eine Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutschen Bank AG in Duisburg und New York. Sein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster schloss er 1993 als Diplom-Kaufmann ab.

Von 1991 bis 1996 war Peer Knauer Geschäftsführer und Gesellschafter der CAPE Vertriebs-GmbH, ein Großhandelsunternehmen in der Telekommunikationsbranche. Nach dem Verkauf seines Unternehmens an die Deutsche Telekom AG ging er 1997 als Vorsitzender der Geschäftsführung zum Stadtnetzbetreiber TeleBeL. Im Jahr 2000 gründete Peer Knauer

zusammen mit dem Finanzinvestor Apax Partners die Tropolys GmbH, ein Verbund von Stadtnetzbetreibern in Deutschland. Mit dem Zusammenschluss der Tropolys GmbH und der Versatel Deutschland GmbH im Jahre 2005 wurde Peer Knauer CEO der Versatel Gruppe, die er im Jahre 2007 an die Börse führte.

Seit seinem Ausscheiden aus dem Vorstand der Versatel im Jahre 2009 beteiligt sich Peer Knauer aktiv an Unternehmen mit Schwerpunkt im Handels- und Dienstleistungssektor. Peer Knauer ist neben seiner Beiratsfunktion bei Versatel auch im Aufsichtsrat der WMF AG.

### Norbert Westfal

Norbert Westfal, Jahrgang 1964, verantwortet seit Februar 2011 das kaufmännische Ressort in der Geschäftsführung der EWE TEL GmbH (Oldenburg). Das 100-prozentige Tochterunternehmen des Multiservicedienstleisters und Energieversorgers EWE AG ist eine der größten regionalen Telekommunikationsgesellschaften Deutschlands und bietet auf Basis seiner über 30.000 km langen eigenen Infrastruktur komplette TK-Dienste für Privat- und Geschäftskunden an. Die EWE TEL GmbH treibt zudem entscheidend den Breitbandausbau im Nordwesten voran.

Nach erfolgreichem Abschluss des Studiums der Wirtschaftswissenschaften an der Ruhr-Universität Bochum begann Norbert Westfal seine Berufskarriere im Engineering-Bereich

des Mannesmann-Konzerns. Verschiedene kaufmännische Tätigkeiten bei in- und ausländischen Unternehmen des Konzerns führten den Diplom-Ökonomen 1994 in die Konzernzentrale, wo er sich unter anderem mit strategischen Themen im Telekommunikationssegment auseinandersetzte und an mehreren bedeutenden M&A-Transaktionen maßgeblich beteiligt war. Es folgten leitende Aufgaben bei der Vodafone D2 GmbH als Director Controlling und Director Finance Consumer sowie bei der Arcor AG & Co. KG, zuletzt als Vorstand für Finanzen und Controlling.

Seit Mai 2011 ist Norbert Westfal Präsidiumsmitglied des VATM.

**Norbert Westfal**

Vizepräsident des VATM und Geschäftsführer der EWE TEL GmbH



**Nicolas Biagosch**

CEO simyo GmbH und Mitglied der Geschäftsleitung der E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG

### Nicolas Biagosch

Nicolas Biagosch, Jahrgang 1970, studierte in München und San Francisco Rechtswissenschaften. Er startete seine berufliche Laufbahn bei der Compaq Computer GmbH in München. Anfang 2000 wechselte er in die Internetbranche und war in leitender Funktion am Aufbau des Internet Service Providers Planet Internet in Berlin beteiligt. Seit 2002 war seine Heimat die Mobilfunkbranche und er begleitete

bei der E-Plus-Gruppe seit 2006 als Mitglied der Geschäftsleitung unter anderem simyo – bereits seit deren Gründung auf Seite des Gesellschafters. Im Mai 2010 wechselte er schließlich zur simyo GmbH und führt als CEO den weltweit größten rein internetbasierten Mobilfunkanbieter.

### Dr. Andreas Breuer

Dr. Andreas Breuer leitet seit September 2009 als Prokurist den Bereich Neue Technologien/ Projekte bei der RWE Deutschland AG in Essen (vormals RWE Rheinland Westfalen Netz AG). In seinen Verantwortungsbereich fallen:

- die operative Forschungs- und Entwicklungsarbeit Verteilnetz für den RWE Konzern (z. B. Future Energy Grids, Supraleitungskabel, Breitbandverkabelungen),
- die konzernweite Bündelung der Aktivitäten im Arbeitsfeld Smart Grids,
- Zählerdienstleistungen (z. B. Smart Meter),
- Anwendungstechnik (Technologiebewertung Mikro-KWK, virtuelles Kraftwerk)
- sowie Systembewertungen

In diesem Zusammenhang werden Technologietrends identifiziert und bewertet, die Entwicklung verantwortet und die Umsetzung

bzw. Einführung sichergestellt. Insbesondere zum Thema Energiewende und deren Ausgestaltung wird die Position der RWE Deutschland AG in zahlreichen nationalen und internationalen Gremien und Verbänden durch den Bereich vertreten. Zusätzlich werden Systembewertungen, insbesondere für das europäische Stromübertragungsnetz, bezüglich strategischer Fragestellungen durchgeführt. Vor dem Eintritt in den RWE-Konzern im Jahr 2003 war Dr. Breuer zunächst Produktmanager im Consultingbereich der ABB AG mit Schwerpunkt Instandhaltungsstrategien. Anschließend war er Geschäftsführer der Süwag Erneuerbare Energien GmbH und Leiter Konzessionsvertragsmanagement bei der Süwag Energie AG, einer Regionalgesellschaft des RWE-Konzerns in Frankfurt am Main.



**Dr. Andreas Breuer**

Prokurist Bereich Neue Technologien/Projekte bei der RWE Deutschland AG



**Vlasios Choulidis**  
Vorstand Vertrieb und Marketing  
der Drillisch AG

## Vlasios Choulidis

Vlasios Choulidis hat nach seiner Ausbildung zum Radio- und Fernstechniker eine Fachschule für Elektrotechnik, Fachrichtung Informationselektronik (staatlich geprüfter Techniker), besucht. Danach war er im Vertrieb der Firmen COMPUR-Elektronik, München, 3M Deutschland GmbH und bei DATASCOPE GmbH in Bremen tätig. Weitere Vertriebserfahrungen sammelte er als Vertriebsingenieur für Gebäu-

deleitsysteme bei der HONEYWELL Deutschland GmbH und war nebenberuflich selbstständig. Herr Choulidis ist einer der Gründer der Alphatel-Gruppe, die im Jahr 1998 in den Drillisch-Konzern integriert wurde.

Herr Choulidis ist Vorstandsmitglied für die Bereiche Vertrieb und Marketing der Drillisch AG.



**Markus Haas**  
Markus Haas, Vorstand Strategie und  
General Counsel der Telefónica Deutschland  
Holding AG

## Markus Haas

Markus Haas ist Vorstand Strategie der Telefónica Deutschland Holding AG und führt das Unternehmen gemeinsam mit der Finanzchefin. Er ist zudem General Counsel des Unternehmens.

Seine Karriere begann Markus Haas 1998 bei Telefónica in Deutschland – damals noch Viag Interkom – wo er als Referent Recht und Re-

gulierung sowie anschließend als Assistent der Geschäftsleitung tätig war. Danach arbeitete er als Bereichsleiter Regulatory Affairs, Bereichsleiter Legal & Regulatory, General Counsel, Vice President Corporate & Legal Affairs und Managing Director Corporate & Legal Affairs. Seine Zulassung als Rechtsanwalt erhielt er 1998.

## Christian Plätke

Christian Plätke (Jahrgang 1967) ist seit dem Jahr 2000 Geschäftsführer der IN-telegence GmbH, die er im Jahre 1997 zusammen mit mehreren Partnern gründete und deren Mitgesellschafter er auch ist. IN-telegence bietet produkt- und lösungsorientierte Konzepte für Inbound- und Outboundtelefonie aus dem gesamten technischen Umfeld der Telekommunikation an.

Plätke begann seine berufliche Karriere zunächst bei media nrw, wo er als Projektleiter für die Vergabe von Fördermitteln an mittelständische TK-Unternehmen zuständig war. Im Anschluss daran wechselte er zur Thyssen Telecom AG, bei der er im Bereich Business Development arbeitete. Nachdem er Thyssen Telecom verlassen hatte, ging Plätke zu VIAG Interkom (heute BT Germany) in München. Dort verantwortete er im Produktmanagement den Bereich der öffentlichen Sprachtelefonie für Geschäftskunden.



**Christian Plätke**  
Geschäftsführer der IN-telegence GmbH



**Martin Witt**  
Vorstand Access  
1&1 Telecommunication AG

## Martin Witt

Martin Witt (Jahrgang 1955) ist seit Juni 2012 Vorstand Access der 1&1 Internet AG (heute 1&1 Telecommunication AG) sowie seit 2011 Geschäftsführer der hundertprozentigen Tochtergesellschaft 1&1 Telecom GmbH. Witt begann seine berufliche Karriere als Entwicklungsingenieur für Telekommunikation bei der Siemens AG.

Nach Stationen bei Microsoft verantwortete er unter anderem das Produktmanagement für Geschäftskunden bei T-Mobile. 2005 übernahm Witt bei Debitel die Aufgabe Leiter für „Produkte & Innovationen“, bevor er 2008 Leiter Vertrieb Fachhandel bei der freenet AG wurde. Martin Witt studierte Physik an der Universität Heidelberg.

## David Zimmer

David Zimmer (Jahrgang 1973) ist seit 1990 Unternehmer. Er verantwortet die strategische Geschäftsentwicklung und Unternehmenskommunikation sowie den Vertrieb der TK-Aktivitäten innerhalb von inexio, welche ihren Sitz in Saarlouis hat. inexio investiert in den Auf- und Ausbau der modernsten Telekommunikationsinfrastruktur in der Großregion Rheinland-Pfalz, Saarland, Luxemburg sowie in Hessen, Baden-Württemberg und Bayern. Zimmer baute verschiedene Unternehmen in der Medien-, IT- und Telekommunikationsbranche sowie der Unter-

nehmensberatung auf. Unter anderem auch im Bereich der Sanierungs- und Gründungsberatung im In- und Ausland. David Zimmer war u. a. mehrmals Preisträger bei Deloitte Technology Fast50/Rising Star und 2012 Sieger bei Deloitte Technology Fast50.

Er ist Gründer der inexio KGaA, mit der er 2012 „Entrepreneur des Jahres“ in der Kategorie Start-up wurde



**David Zimmer**  
Persönlich haftender Gesellschafter Inexio  
Informationstechnologie und  
Telekommunikation KGaA



**Jürgen Grützner**  
Geschäftsführer des VATM

Der VATM

## Standorte Geschäftsstelle und Büros des VATM

**Geschäftsführung:** Jürgen Grützner

### Hauptstadtbüro Berlin

Vom Hauptstadtbüro aus sind der Deutsche Bundestag, die Bundesministerien und wichtige Botschaften fußläufig zu erreichen. Besucher finden uns in Berlin-Mitte.

**Leiterin:** Solveig Orlowski

VATM e.V.  
Neustädtische Kirchstraße 8  
10117 Berlin  
Tel.: +49 (0) 30 / 505 615-38  
Fax: +49 (0) 30 / 505 615-39  
E-Mail: berlin@vatm.de  
URL: www.vatm.de

### Geschäftsstelle Köln

VATM e.V.  
Frankenwerft 35  
50667 Köln  
Tel.: +49 (0) 221 / 376 77-25  
Fax: +49 (0) 221 / 376 77-26  
E-Mail: vatm@vatm.de  
URL: www.vatm.de



**Solveig Orlowski**  
Leiterin des VATM-Büros Berlin



**Michael Hattermann**  
Leiter des VATM-Büros Brüssel

### Büro Brüssel

Das Brüsseler Büro liegt im EU-Viertel in der Nähe der europäischen Entscheidungszentren wie EU-Parlament und EU-Kommission.

**Leiter:** Michael Hattermann

VATM e.V.  
Square Ambiorix 13  
B-1000 Brüssel  
Tel.: +32 (0) 2 / 235 09 80  
Fax: +32 (0) 2 / 235 09 82  
E-Mail: brussels@vatm.de  
URL: www.vatm.de

### Geschäftsstelle Köln

Das Kölner Büro liegt unmittelbar am Rheinufer, mitten im Herzen der Altstadt.

**Leiterin Kommunikation und Presse:** Corinna Keim

**Leiter Recht und Regulierung:** Dr. Frederic Ufer



**Corinna Keim**  
Leiterin Kommunikation und Presse



**Dr. Frederic Ufer**  
Leiter Recht und Regulierung



## Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM\*

**010012**Telecom

010012 Telecom GmbH

Graf-Adolf-Platz 6  
40213 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 159 242-0  
www.010012.com**01018**  
GmbH

01018 GmbH

Trierer Str. 70 - 72  
53115 Bonn  
Tel.: +49 (0) 228 – 92 954-311  
www.01018.net**01051**  
WWW.01051.COM

01051 Telecom GmbH

Postfach 1277  
52516 Heinsberg  
Tel.: +49 (0) 1051 – 03 10  
www.01051.com**CALLAX**

CALLAX Telecom Holding GmbH

Leopoldstraße 16  
D-40211 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 180 – 570 107 7 \*  
www.callax.de**cedros**Software Solutions & Engineering  
for your BusinessCedros  
Gesellschaft für Datenverarbeitung mbHSiegburger Str. 35  
53757 Sankt Augustin  
Tel.: +49 (0) 2241 – 88 34-0  
www.cedros.com**CISCO**

Cisco Systems GmbH

Am Söldnermoos 17  
85399 Hallbergmoos  
Tel.: +49 (0) 800 – 187 365 2  
www.cisco.de**1&1**

1&amp;1 Internet AG

Elgendorfer Str. 57  
56410 Montabaur  
Tel.: +49 (0) 721 – 96 00  
www.1und1.de

AC

THE AUDITING COMPANY  
SACHVERSTÄNDIGEN-SOZIELTÄT DR. SCHWERHOFFSachverständigen-Sozietät  
Dr. SchwerhoffPickhuben 6  
20457 Hamburg  
Tel.: +49 (0) 40 – 377 02-90 0  
www.schwerhoff.com**AIRDATA**

AIRDATA AG

Hauptstätter Str. 58  
70178 Stuttgart  
Tel.: +49 (0) 711 – 96 438-100  
www.airdata.ag**C/M'S/ Hasche Sigle**CMS Hasche Sigle  
Partnerschaft von Rechtsanwälten  
und Steuerberatern mbHLennéstraße 7  
10785 Berlin  
Tel.: +49 (0) 30 – 203 60-0  
www.cms-hs.com**COEO**  
Inkasso

coeo Inkasso GmbH &amp; Co. KG

Kieler Straße 16  
41540 Dormagen  
Tel.: +49 (0) 21 33 – 24 63-0  
www.coeo-inkasso.de**colt**

Colt Technology Services GmbH

Herriotstr. 4  
60528 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 (0) 69 – 566 06-0  
www.colt.net/de**Alcatel-Lucent**

Alcatel-Lucent Deutschland AG

Lorenzstr. 10  
70435 Stuttgart  
Tel.: +49 (0) 711 – 821-0  
www.alcatel-lucent.de**ALLOLIO&KONRAD**

Allolio &amp; Konrad Partnerschaft

Am Herrenbusch 8  
53902 Bad Münstereifel  
Tel.: +49 (0) 2253 – 54 205-0  
www.allolio-konrad.com**arvato**  
INFOSCOREarvato infoscore  
BFS finance Münster GmbHHöltenweg 33  
48155 Münster  
Tel.: +49 (0) 251 – 50 04-470 70  
www.arvato-infoscore.de**comdialog**  
the contact strategy company

comdialog GmbH

An der Helling 32  
55252 Mainz-Kastel  
Tel.: +49 (0) 800 – 07 55 75 5  
www.comdialog.de**TELE2**  
Warum mehr bezahlen?Communication Services  
Tele2 GmbHIn der Steele 39  
40599 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 740 04-615  
www.tele2.de**Compax**Compax  
Software Development GmbHHebbelplatz 5/Top 3  
A-1100 Wien  
Tel.: +49 (0) 699 – 168 051 51  
www.compax.at**SICHERT**  
Der Partner

Berthold Sichert GmbH

Kitzingstr. 1 - 5  
12277 Berlin  
Tel.: +49 (0) 30 – 74 70 7-0  
www.sichert.com**BIG**  
MEDIENVERSORGUNG

BIG Medienversorgung GmbH

Helmut-Grashoff-Str. 10  
41179 Mönchengladbach  
Tel.: +49 (0) 2161 – 277 86-0  
www.big-medien.de**bisping & bisping**  
GmbH & Co. KG

Bisping &amp; Bisping GmbH &amp; Co. KG

Spitalstraße 21-24-26  
91207 Lauf a. d. Pegnitz  
Tel.: +49 (0) 9123 – 97 40-0  
www.bisping.net**Deutsche**  
Vermögensberatung  
Vermögensaufbau für jeden!Büro für Deutsche Vermögensberatung  
Knut BalzerPaul-Klee-Str. 56  
51375 Leverkusen  
Tel.: +49 (0) 214 – 926 09  
www.dvag.de/knut.balzer**d.h&k**  
Rechtsanwälte  
Aachen  
Eupen (B)  
Sittard (NL)

Daniel • Hagelskamp &amp; Kollegen

Laurentiusstr. 16 - 20  
52072 Aachen  
Tel.: +49 (0) 241 – 9 46 21-0  
www.daniel-hagelskamp.de**Dialogic**

Dialogic Deutschland GmbH

Landsberger Straße 302  
80687 München  
Tel.: +49 (0) 89 – 218 98 88 66  
www.dialogic.com/de**bn.t**bn:t Blatzheim  
Networks Telecom GmbHPennefeldsweg 12  
53177 Bonn  
Tel.: +49 (0) 228 – 95 707-0  
www.bn-online.net**BT**

BT (Germany) GmbH &amp; Co. oHG

Barthstr. 4  
80339 München  
Tel.: +49 (0) 89 – 26 00-0  
www.bt.com/de**BTC**BTC  
Business Technology Consulting AGEscherweg 5  
26121 Oldenburg  
Tel.: +49 (0) 441 – 36 12-0  
www.btc-ag.com**DIALOGIKA**  
Wir erfinden SoftwareDiaLOGIKa Gesellschaft  
für angewandte Informatik mbHPascalschacht 1  
66125 Saarbrücken  
Tel.: +49 (0) 6897 – 935-0  
www.dialogika.de**DIAMOND**  
the fiber meeting

Diamond GmbH

Leinfelder Str. 64  
70771 Leinfelden-Echterdingen  
Tel.: +49 (0) 711 – 790 89-0  
www.diamond.de**digame**  
mobile

digame mobile GmbH

Schanzenstraße 38  
51063 Köln  
Tel.: +49 (0) 221 – 59 68-88 00  
www.digame.de

## Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM\*



**DIW econ GmbH**  
Mohrenstraße 58  
10117 Berlin  
Tel.: +49 (0) 30 – 20 60 97 2-0  
www.diw-econ.de



**DNS:NET Internet Service GmbH**  
Zimmerstr. 23  
10969 Berlin  
Tel.: +49 (0) 30 – 667 65-0  
www.dns-net.de



**DOK SYSTEME Ingenieurgesellschaft für Kommunikationstechnik mbH**  
Steinriede 7  
30827 Garbsen  
Tel.: +49 (0) 5131 – 49 33-0  
www.doksysteme.de



**EWE TEL GmbH**  
Cloppenburger Str. 310  
26133 Oldenburg  
Tel.: +49 (0) 441 – 80 00-0  
www.ewe.de



www.DSLFUERALLE.de

**Filiago GmbH & Co KG**  
Hamburger Str. 19  
23795 Bad Segeberg  
Tel.: +49 (0) 45 51 – 90 88 0-0  
www.filiago.de



**First Telecom GmbH**  
Lyoner Str. 15  
60528 Frankfurt  
Tel.: +49 (0) 69 – 65 00 6-0  
www.first-telecom.de



**Drillisch AG**  
Wilhelm-Röntgen-Str. 1 - 5  
63477 Maintal  
Tel.: +49 (0) 6181 – 412-3  
www.drillisch.de



**Dr. Schwarz-Schilling & Partners GmbH**  
Management Strategies & Corporate Finance  
Portlandweg 1 / Rheinwerk 2  
53227 Bonn  
Tel.: +49 (0) 228 – 976 61 51  
www.schwarz-schilling.de



**dtms GmbH**  
Isaac-Fulda-Allee 5  
55124 Mainz  
Tel.: +49 (0) 6131 – 46 46 000  
www.dtms.de



**Flexagon GmbH**  
Marsstr. 21  
80335 München  
Tel.: +49 (0) 89 – 360 891 80  
www.flexagon.de



**freenet AG**  
Hollerstraße 126  
24782 Büdelsdorf  
Tel.: +49 (0) 4331 – 69 10 00  
www.freenet-group.de



**GABO mbH & Co. KG**  
Hofmannstraße 52 - 54  
81379 München  
Tel.: +49 (0) 89 – 785 90-0  
www.gabo.de



**ecotel communication ag**  
Prinzenallee 11  
40549 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 550 07-0  
www.ecotel.de



**ECT Vertriebs- & Servicegesellschaft mbH**  
Ridlerstr. 55  
80339 München  
Tel.: +49 (0) 89 – 95 46 09-0  
www.ect-telecoms.de



**e.discom Telekommunikation GmbH**  
Erich-Schlesinger-Straße 37  
18059 Rostock  
Tel.: +49 (0) 381 – 382-48 00  
www.ediscom.de



**GasLINE Telekommunikationsnetz-gesellschaft deutscher Gasversorgungsunternehmen GmbH & Co. KG**  
Paesmühlenweg 10 + 12  
47638 Straelen  
Tel.: +49 (0) 2834 – 70 32-0  
www.gasline.de



**GFKL Financial Services AG**  
Limbecker Platz 1  
45127 Essen  
Tel.: +49 (0) 201 – 102 - 11 62  
www.gfkl.com



**GVSB - Gesellschaft für Vertrieb Strategie Beratung**  
Römerstr. 10  
65719 Hofheim am Taunus  
Tel.: +49 (0) 61 92 – 9 77 51 44  
www.gvsb.de



**envia TEL GmbH**  
Friedrich-Ebert-Str. 26  
04416 Markkleeberg  
Tel.: +49 (0) 800 – 010 16 00  
www.enviatel.de



**E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG**  
E-Plus-Straße 1  
40472 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 448-0  
www.eplus-gruppe.de



**Ergon Informatik AG**  
Kleinstr. 15  
CH-8008 Zuerich  
Tel.: +41 44 – 268 89 00  
www.ergon.ch



**The Power of Talent**  
**Harvey Nash GmbH**  
Graf-Adolf-Platz 15  
40213 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 179 392-0  
www.harveynash.com



**HUAWEI TECHNOLOGIES Deutschland GmbH**  
Unter den Linden 32 - 34  
10117 Berlin  
dialog@huawei.com  
www.huawei.com/de



**IBM Deutschland GmbH**  
IBM-Allee 1  
71139 Ehningen  
Tel.: +49 (0) 7034 – 15-0  
www.ibm.de



**Ericsson GmbH**  
**Ericsson Services GmbH**  
Prinzenallee 21  
40549 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 534-0  
www.ericsson.de



**euNetworks GmbH**  
bandwidth. from the ground up.  
Ludwig-Landmann-Straße 405  
60486 Frankfurt  
Tel.: +49 (0) 69 – 90 55 4-0  
www.eunetworks.de



**Eutelsat Deutschland**  
Im Mediapark 8a  
50670 Köln  
Tel.: +49 (0) 221 – 65 00 45-0  
www.eutelsat.de



**iBwave**  
Koblenzer Weg 43  
63110 Rodgau  
Tel.: +49 (0) 61 06 – 77 95 03-4  
www.ibwave.com



**inexio Informationstechnologie und Telekommunikation KGaA**  
CONNECTING YOUR BUSINESS  
Am Saarlartarm 1  
66740 Saarlouis  
Tel.: +49 (0) 6831 – 50 30-0  
www.inexio.net



**Inquam Deutschland GmbH**  
Adolf-Grimme-Allee 3  
50829 Köln  
Tel.: +49 (0) 221 – 50 00-0  
www.450-connect.de

## Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM\*

**IN-telegence GmbH**

Oskar-Jäger-Str. 125  
50825 Köln  
Tel.: +49 (0) 221 – 260 15-00  
www.in-telegence.net

**Jesta Digital GmbH**

Karl-Liebknecht-Straße 32  
10178 Berlin  
Tel.: +49 (0) 30 – 69 538-0  
www.jestadigital.com

**Juniper Networks GmbH**

Oskar-Schlemmer-Str. 15  
80807 München  
Tel.: +49 (0) 89 – 203 012 000  
www.juniper.net/de

**Prosodie**

150 rue Galliéni  
FR-92100 Boulogne-Billancourt  
Tel.: +33 (0) 1 46 – 84 11 11  
www.prosodie.com

**purtel.com GmbH**

Paul-Gerhardt-Allee 48  
81245 München  
Tel.: +49 (0) 89 – 2190 990 9030  
www.purtel.com

**QSC AG**

Mathias-Brüggen-Str. 55  
50829 Köln  
Tel.: +49 (0) 221 – 669-8000  
www.qsc.de

**Konzeptum GmbH**

Moselweißer Straße 4  
56073 Koblenz  
Tel.: +49 (0) 261 – 57 909-0  
www.konzeptum.de

**KSP Kanzlei Dr. Seegers, Dr. Frankenheim  
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH**

Kaiser-Wilhelm-Straße 40  
20335 Hamburg  
Tel.: +49 (0) 40 – 45 065-0  
www.ksp.de

**Live Reply GmbH**

Hansaallee 201  
40549 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 33 99 05-0  
www.reply.de

**QuestNet GmbH**

Byhlener Str. 1  
03044 Cottbus  
Tel.: +49 (0) 355 – 357 59 00  
www.questnet.de

**Ranger Marketing & Vertriebs GmbH**

Am Seestern 24  
40547 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 20 00 81 00  
www.ranger.de

**RTL Interactive GmbH**

Picassoplatz 1  
50679 Köln  
Tel.: +49 (0) 221 – 45 66 0  
www.rtlinteractive.de

**MediaanABS Deutschland GmbH**

Franz-Rennefeld-Weg 2  
40472 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 250 510-0  
www.mediaan.com

**mr. net group GmbH & Co KG**

Lise-Meitner-Str. 4  
24941 Flensburg  
Tel.: +49 (0) 461 – 66 280-0  
www.mrnetgroup.com

**mr. next id GmbH**

Konrad-Zuse-Platz 5  
53227 Bonn  
Tel.: +49 (0) 228 – 969 72-0  
www.mrnextid.com

**RWE FiberNet GmbH**

Kruppstraße 5  
45128 Essen  
Tel.: +49 (0) 201 – 12 26 906  
www.rwe.com/deutschland

**s&g Beratungs- und  
Planungsgesellschaft mbH**

Weierstraße 8  
65232 Taunusstein  
Tel.: +49 (0) 6128 – 609 22 68  
www.seim-partner.de

**SBR-net Consulting AG**

Nordstr. 116  
40477 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 687 888-0  
www.sbr-net.com

**multiConnect GmbH**

Wilhelm-Hale-Str. 50  
80639 München  
Tel.: +49 (0) 89 – 13 99 5-0  
www.multiconnect.de

**mvox technologies AG**

Nikolausstr. 4  
84518 Garching a. d. Alz  
Tel.: +49 (0) 8634 – 624 97-0  
www.mvox.de

**Nexiga GmbH**

Marienforster Str. 52  
53177 Bonn  
Tel.: +49 (0) 228 – 84 96-0  
www.nexiga.de

**SCHUFA Holding AG**

Kormoranweg 5  
65201 Wiesbaden  
Tel.: +49 (0) 30 – 60 530 664  
www.schufa.de

**SCI Service Communication  
International GmbH**

Düsseler Str. 26  
42489 Wülfrath  
Tel.: +49 (0) 2058 – 78 80-0  
www.s-c-international.de

**SES Broadband Services S. A.**

Château de Betzdorf  
L-6815 Betzdorf  
Luxemburg  
Tel.: +352 (0) 710 – 725 545  
www.astracconnect.de

**Pan Dacom Direkt GmbH**

Dreieich Plaza 1B  
63303 Dreieich  
Tel.: +49 (0) 6103 – 83 4 83 333  
www.pandacomdirekt.de

**partner & more AG**

General-Guisan-Str. 6  
CH-6303 Zug  
Tel.: +41 (0) 41 – 229 43 53  
www.partnerandmore.net

**Power PLUS Communications AG**

Am Exerzierplatz 2  
68167 Mannheim  
Tel.: +49 (0) 621 – 401 65-100  
www.ppc-ag.de

**SEVEN PRINCIPLES AG**

Im Mediapark 8  
50670 Köln  
Tel.: +49 (0) 221 – 920 07-0  
www.7p-group.com

**smart-DSL GmbH**

Weissen 1  
87487 Wiggensbach  
Tel.: +49 (0) 8370 – 976 515  
www.smart-dsl.net

**sms eSolutions GmbH**

Willi-Bleicher-Str. 9  
52353 Düren  
Tel.: +49 (0) 2421 – 98 57-0  
www.sms-esolutions.de

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM\*



Günther Spelsberg GmbH & Co. KG

Im Gewerbepark 1  
58579 Schalksmühle  
Tel.: +49 (0) 2355 – 892-0  
www.spelsberg.de



Star Communications GmbH

Berner Str. 119  
60437 Frankfurt  
Tel.: +49 (0) 6975 – 90 60 00  
www.starcommunications.de



Steria Mummert Consulting GmbH

Hans-Henny-Jahnn-Weg 29  
22085 Hamburg  
Tel.: +49 (0) 40 – 22 70 3-0  
www.steria.com/de



Vattenfall Europe Netcom GmbH

Köpenicker Str. 73  
10179 Berlin  
Tel.: +49 (0) 30 – 20 21 55 100  
www.vattenfall.de/netcom



Versatel GmbH

Niederkasseler Lohweg 181-183  
40547 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 800 – 80 40 200  
www.versatel.de



videocity GmbH

Esplanade 38  
20354 Hamburg  
Tel.: +49 (0) 40 – 460 01 89-0  
www.videocity.de



Superior Consulting Services

Ralf Lüttgen  
Heinrichstraße 36  
50999 Köln  
Tel.: +49 (0) 2236 – 963541  
www.scs-luttgen.de



TDT GmbH

Siemensstr. 18  
84051 Essenbach  
Tel.: +49 (0) 8703 – 929-00  
www.tdt.de



tekit Consult Bonn GmbH

Alexanderstr. 10  
53111 Bonn  
Tel.: +49 (0) 228 – 608 89-0  
www.tekit.de



Viprinet Europe GmbH

Gaustraße 20-32  
55411 Bingen am Rhein  
Tel.: +49 (0) 6721 – 4 90 30-0  
www.viprinet.com



Vodafone GmbH

Ferdinand-Braun-Platz 1  
40549 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 533-0  
www.vodafone.de/unternehmen



WINGAS GmbH

Postfach 10 40 20  
34112 Kassel  
Tel.: +49 (0) 561 – 301-14 46  
www.wingas.de



Teleconsult Kommunikationstechnik GmbH  
Dienstleistungs- und Vertriebsgesellschaft

Kuchengrund 8  
71522 Backnang  
Tel.: +49 (0) 7191 – 36 68-0  
www.tkt-teleconsult.de



Telefónica Germany  
GmbH & Co. OHG

Georg-Brauchle-Ring 23 - 25  
80992 München  
Tel.: +49 (0) 89 – 24 42-0  
www.telefonica.de



telegate AG

Fraunhoferstr. 12a  
82152 Planegg-Martinsried  
Tel.: +49 (0) 89 – 89 54-0  
www.telegate.de



ZTE Deutschland GmbH

Am Seestern 18  
40547 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 563 844-0  
www.zte-deutschland.de  
www.zte.com.cn



TeleMark  
Telekommunikationsgesellschaft Mark mbH

Stefanstr. 4 - 8  
58638 Iserlohn  
Tel.: +49 (0) 800 – 80 00 121  
www.telemark.de



TeliaSonera International Carrier  
Germany GmbH

Kleyerstr. 88  
60326 Frankfurt/Main  
Tel.: +49 (0) 69 – 907 34-0  
www.teliasoneraic.com



TKF (BV Twentsche Kabelfabriek)

Spinnerstraat 15  
NL-7480 AA Haaksbergen  
Tel.: +31 (0) 53 – 573 22 55  
www.tkf.eu



TNO Information and  
Communication Technology

Brassersplein 2  
NL-2612 CT Delft  
Tel.: +31 (0) 88 – 866 70 00  
www.tno.nl



toplink GmbH

Robert-Bosch-Straße 20  
64293 Darmstadt  
Tel.: +49 (0) 6151 – 62 75-0  
www.toplink.de



TSD Telecom Service Deutschland  
GmbH & Co. KG

Beim Alten Ausbesserungswerk 4  
77654 Offenburg  
Tel.: +49 (0) 800 – 503 532 700  
www.tsd-telecom.de



## Impressum

VATM e. V. – Verband der Anbieter von  
Telekommunikations- und Mehrwertdiensten e. V.  
Neustädtische Kirchstraße 8  
10117 Berlin

Tel.: +49 (0) 30 / 505615-38  
Fax: +49 (0) 30 / 505615-39  
E-Mail: berlin@vatm.de  
URL: www.vatm.de

Alle Rechte der Verbreitung des „VATM-Jahrbuch 2014“ liegen beim VATM (Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten e. V.). Die Übernahme, Übersetzung oder Vervielfältigung jeder Art (auch in Teilen) bedürfen der Zustimmung des Herausgebers.

**Auflage 2014:**  
1.300 Exemplare

**Schutzgebühr:**  
15,00 €

**Konzept & Gestaltung:**  
PunktKom Werbeagentur  
Gaulstraße 7 · 51688 Wipperfürth  
www.punktKom.de

**Bildverweis:**  
© Robert Kneschke -  
Fotolia.com

**vatm**  
Wettbewerb verbindet

**Hauptstadtbüro:**  
Neustädtische Kirchstraße 8  
10117 Berlin  
Tel.: +49 (0) 30 / 505615-38  
Fax: +49 (0) 30 / 505615-39

**Geschäftsstelle:**  
Frankenwerft 35  
50667 Köln  
Tel.: +49 (0) 221 / 37677-25  
Fax: +49 (0) 221 / 37677-26

**Europabüro:**  
Square Ambiorix 13  
B-1000 Brüssel  
Tel.: +32 (0) 2 / 2350980  
Fax: +32 (0) 2 / 2350982

Sie erreichen uns auch per E-Mail unter: vatm@vatm.de

[www.vatm.de](http://www.vatm.de)



# VERSATEL VERBINDET.

Versatel ist führender Glasfaserinfrastrukturanbieter in Deutschland, fokussiert auf Kunden mit hohen Qualitäts- und Bandbreitenansprüchen.

Weitere Informationen unter:  
[www.versatel.de](http://www.versatel.de)



**Mehr als 53.000 km Glasfasernetz  
und 19.000 km Kernnetz für zuverlässige  
Kommunikationslösungen**

**versatel**