

Telcotalk Q2 2015

KONZEPTUM NEWSLETTER FÜR DIE TELEKOMMUNIKATIONSBRANCHE

Im Interview:
DR. STEPHAN ALBERS
Geschäftsführer BREKO

DURCH BLICK

Branchenwissen transparent gemacht

KONZEPTUM – Softwarespezialisten für die Telekommunikationsbranche

Die KONZEPTUM GmbH ist ein professioneller Lösungsanbieter im Bereich Billing und Rating. Gegründet 2001, hat sich das mittelständische Unternehmen von Beginn an auf Projekte für den Telekommunikationsmarkt spezialisiert und verfügt über fundierte Kenntnisse im Bereich abrechnungsintensiver Geschäftsprozesse. Hinzu kommen umfangreiche Erfahrungen aus zahlreichen Einführungs- und vielen hundert Schnittstellen- und Erweiterungsprojekten.

Flexibilität

SOFTWARE SYSTEME »ON PREMISE«

SOFTWARE-SERVICES (ASP / SAAS)

Kompetenz



Liebe Leserinnen und Leser,

zwischenzeitlich sind die ersten Monate des Jahres 2015 längst vergangen. Wir blicken bereits zurück auf eine CeBIT im März und in dem Zusammenhang auch auf eine vom Brancheninformationsdienst Portel.de veranstaltete spannende Paneldiskussion zum Kernthema: Breitbandregulierung und Standortwettbewerb. In dieser neuen Telcotalk-Ausgabe betrachten wir nun zwei Themen, auf die wir in den letzten Wochen immer wieder angesprochen wurden und die unsere Branche in 2015 und darüber hinaus begleiten werden.

Unsere Themen in der vorliegenden Ausgabe sind

Verordnete Transparenz – Heilmittel für Kunden, bittere Medizin für Anbieter

Aktuelles und heiß diskutiertes Branchenthema und somit Grund genug für uns in dieser Ausgabe unbedingt darüber zu informieren, sind die praktischen Auswirkungen der neuen Vorgaben der Transparenzverordnung. Im ersten Fachbeitrag dieser Ausgabe beleuchten wir sowohl die neuen Pflichten als auch die daraus resultierenden Konsequenzen für CustomerCare, Billing und das Kunden-Web-Portal im Detail.

WBCI gestern und heute - Kommt da noch was?

Schon Ende 2013 berichteten wir unter dem Titel »Anbieterwechsel 2.0 – Jetzt müssen alle ran« über WBCI. Doch was ist eigentlich aus dem damaligen Thema und vor allem der zeitlichen Brisanz geworden? Wir blicken zurück und wagen zusammen mit dem ausgewiesenen WBCI-Kenner Elmar Körner, Geschäftsführer XConnect GmbH, im Rahmen eines Expertenkommentars einen Blick in die Zukunft.

Wir freuen uns sehr, als Interviewpartner für diese Ausgabe den Geschäftsführer des Bundesverbands Breitbandkommunikation e.V. (BREKO), Herrn Dr. Stephan Albers, gewonnen zu haben. Der BREKO repräsentiert den Großteil der Festnetz Wettbewerber der Telekom Deutschland. In diesem Zusammenhang befragen wir Herrn Dr. Albers zu seiner Sicht auf die immer wieder aufkommenden regulatorischen Themen, die unsere Branche beschäftigen, sowie die notwendige Lobbyarbeit, um die Interessen der eigenen Mitglieder zu wahren.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen unserer aktuellen Sommerausgabe.

Herzlichst

Ihr Alexander Kaczmarek
Geschäftsführer KONZEPTUM GmbH



Alexander Kaczmarek
Geschäftsführer

P.S. Ihr Feedback ist uns wichtig! Lassen Sie uns wissen, welche Themen für Sie interessant sind. Ihre Anregungen und Vorschläge berücksichtigen wir gerne in den kommenden Ausgaben. Sie erreichen uns zu Themen rund um diesen Newsletter unter: telcotalk@konzeptum.de



Fachartikel von
Alexander Kaczmarek

Von den neuen Regelungen der Transparenzverordnung sind beinahe alle Anbieter öffentlicher Telekommunikationsdienste betroffen. Dabei werden vor allem Anbietern bestimmter Datentarife besondere Vorgaben auferlegt. Alle Anbieter von öffentlichen Telekommunikationsdiensten müssen künftig auf der Endkundenrechnung das Datum des Vertragsbeginns und das Ende der aktuellen Mindestlaufzeit ausweisen¹, sobald die Mindestlaufzeit einen Monat übersteigt. Die wichtigste sich hieraus ableitende Konsequenz ist, dass als Grundlage zunächst der Vertragsbeginn im kundenführenden System (CRM / CustomerCare) bekannt sein muss. Über einen Automatismus sind zusätzlich die Überwachung von Kündigungsfristen und die Berechnung von Vertragsverlängerungen sicherzustellen, um das jeweils aktuelle Laufzeitende je Vertrag systemseitig zu kennen. Nicht zu vernachlässigen ist hier der Aufwand für eine potenzielle Nacherfassung dieser Informationen für Altverträge und eine notwendige Initialisierung der aktuellen Vertragslaufzeiten, falls diese Daten

nicht von Beginn an in den kundenführenden Systemen erfasst worden sind. Diese Werte müssen im Billing-System bekannt sein bzw. neben den anderen abrechnungsrelevanten Daten dem rechnungsproduzierenden System übergeben werden.

Neue Regeln zur Informationspflicht

Des Weiteren muss eine Referenz zu allgemeinen Informationen zum Anbieterwechsel auf der Website der Bundesnetzagentur abgedruckt werden. Da es sich hierbei nicht um dynamische Texte handelt und somit eine einmalige Anpassung des Rechnungslayouts ausreichend ist, stellt dies die Anbieter nicht vor allzu große Herausforderungen. Für Datendienste mit einem beschränkten Datenvolumen enthält die Transparenzverordnung neue Regeln zur Informationspflicht. Dabei gilt ein Datendienst als »beschränkt«,

Verordnete Transparenz – Heilmittel für Kunden, bittere Medizin für Anbieter

Im Zuge der Novelle des Telekommunikationsgesetzes 2012 wurden von der Bundesnetzagentur das Informationsverhalten der Anbieter von Telekommunikationsdiensten gegenüber den Verbrauchern analysiert und als unzureichend bewertet. Als Ergebnis dieser Analyse wird in diesem Sommer die Transparenzverordnung erlassen, die sechs Monate später in Kraft treten und sowohl Privat- als auch Geschäftskunden betreffen wird. Was für den Verbraucher als Instrument zur Schaffung von mehr Durchblick gedacht war, kann für den Anbieter von TK-Diensten schnell bedeuten, dass weitreichende Änderungen an den Prozessen sowie den IT-gestützten Systemen bevorstehen. Doch welche Konsequenzen hat die Transparenzverordnung für die Kunden- und Abrechnungsprozesse? Dieser Frage und der zeitlichen Dringlichkeit gehen wir in diesem Artikel nach.

Die hier dargelegten Punkte basieren auf dem im März 2015 aktuellen Entwurf der Transparenzverordnung.

¹ Die Frist zur Umsetzung beträgt an dieser Stelle zwölf Monate, wenn direkt mit Inkrafttreten der Verordnung die Daten bereits im Kunden-Web-Portal dargestellt werden.

wenn nach Erreichen einer Volumengrenze entweder eine Limitierung der Leistung (Drosselung) vorgenommen wird oder weiterer Volumenverbrauch zusätzliche Kosten zur Folge hat.

Gemäß Transparenzverordnung muss dem Verbraucher in Zukunft eine Information über den tagesaktuellen Datenverbrauch im Kunden-Web-Portal oder einer optional verfügbaren App zur Verfügung gestellt werden. Aus dieser Anforderung ergibt sich somit de facto eine Pflicht zur Bereitstellung eines Online-Kundencenters für alle Anbieter solcher Datendienste. Durch diese Anforderung ist eine Verarbeitung von Datenverbindungen auch dann notwendig, wenn aufgrund einer »Fair-Use-Flat« eigentlich keine Abrechnungsrelevanz besteht. Netzbetreiber müssen Resellern die Verbrauchsdaten auch zwingend zeitnah zur Verfügung stellen; die Verarbeitung dieser Daten hat mindestens täglich zu erfolgen.

Warnung vor Überschreitung der Volumengrenze

Auf dem mit der monatlichen Rechnung produzierten Einzelbindungsnachweis muss darüber hinaus neben dem vertraglich vereinbarten Volumen auch das innerhalb der Abrechnungsperiode tatsächlich verbrauchte Volumen mitgeteilt werden.¹

Um Kunden frühzeitig über das mögliche Überschreiten der Volumengrenze zu informieren, verlangt der Regulierer an dieser Stelle eine aktive Benachrichtigung bei Erreichen von 80 Prozent des vereinbarten Volumens. Diese Benachrichtigung muss für den Verbraucher leicht zugänglich und auf Kundenwunsch abschaltbar gestaltet sein. Es muss somit ein entsprechend automatisierter Überwachungsprozess realisiert werden inkl. Benachrichtigung z. B. via E-Mail oder SMS.

Mobilfunkanbieter im Visier

Weitere Regelungen der Transparenzverordnung betreffen Mobilfunkanbieter. Vorgegeben werden Maßnahmen zur Kostenkontrolle von inländischen mobilen Datentarifen ohne beschränktes Datenvolumen (»pay-per-use«), um den Verbraucher vor einer Explosion der Kosten zu schützen. Leitmotiv dieser Regelung sind Kunden, die alte Mobiltelefone durch neue Smartphones ersetzen, bei gleichzeitiger Weiterverwendung bestehender SIM-Karten und somit

ohne spezielle Smartphone-Datentarife. Die Kostenkontrolle kann z. B. wiederum über ein Kunden-Web-Portal erfolgen, in dem die aktuellen Einzelverbindungsdaten inkl. der berechneten Verbindungskosten aufgeführt werden. Zusätzlich muss der betroffene Provider eine aktive Überwachung übermäßigen Verbraucherverhaltens implementieren, um den Kunden so vor unerwarteten Kosten zu warnen bzw. zu schützen. Auch hier ist für beide Anforderungen zwingende Voraussetzung die zeitnahe Verarbeitung der Verbrauchsdaten.

Die Branchenverbände haben den Realisierungsaufwand der Telco-Branche für die Umsetzung der gesamten Transparenzverordnung auf bis zu 100 Mio. EUR beziffert.

In Bezug auf den Referentenentwurf der Bundesnetzagentur

Diese beiden genannten Pflichten können entfallen, wenn der Anbieter gegenüber der Bundesnetzagentur anzeigt, dass dem Kunden bei erstmaligem Auftreten solcher übermäßiger Kosten diese nicht vollständig in Rechnung gestellt werden, sondern z. B. nur ein Maximum von bis zu 100 EUR. In nachfolgenden Rechnungsperioden würden dem Kunden dann allerdings die tatsächlichen Kosten in Rechnung gestellt werden können.

FAZIT

Unbestritten wird die Transparenz für Endkunden deutlich erhöht, gleichzeitig sind die Konsequenzen für Prozesse und Systeme potenziell weitreichend. Alle Anbieter von Telekommunikationsdiensten müssen frühzeitig, spätestens jedoch nach Verabschiedung der Verordnung im Sommer 2015, ein abteilungsübergreifendes Projekt aufsetzen, um die betroffenen Prozesse und Systeme zeitnah zu identifizieren und Anpassungen planen zu können. Dabei sollten die eigenen Dienstleister wie z. B. der Hersteller des Billing-Systems von Beginn an eingebunden werden, vor allem, um den dortigen Stand zur systemseitigen Unterstützung der Anforderungen durch die Transparenzverordnung abzufragen.



Fachartikel von
Jörg Wiesner

Ausgangslage für die Entwicklung von WBCI (WITA Based Carrier Interface) war die im Mai 2012 in Kraft getretene TKG Novelle. Das durch die TK-Branche selbst konzipierte WBCI-Verfahren sollte dabei die schnelle und vor allem medienbruchfreie Abwicklung des Anbieterwechsels sicherstellen. Um die Verbreitung von WBCI zu beschleunigen, setzten bereits Ende 2013 erste Carrier wie die Telekom klare Fristen. So wollte die Telekom ab dem 01.07.2014 Anbieterwechsel ausschließlich per WBCI prozessieren. Erste Lösungsanbieter waren zu dieser Zeit auch schon damit beschäftigt, Schnittstellen- und sogar Plattformlösungen aufzusetzen und mit ersten Endkundenvertragspartnern (EKP) in Betrieb zu nehmen. Feldtests zwischen großen Providern wie 1&1 und QSC waren zum damaligen Zeitpunkt bereits erfolgreich absolviert.

Mittelständische EKP im Obligo

Es war also damit zu rechnen, dass bereits im Laufe des Jahres 2014 der Einzug von WBCI in der gesamten Branche bevorstünde. Doch das ist bis heute nicht der Fall. Vor allem mittelständische EKP betrachten das Thema heute überhaupt nicht mehr, sind verunsichert wie es mit WBCI weiter geht, oder hatten es selbst noch gar nicht auf der Agenda. Dass es zur Einführung von WBCI in der Masse der betroffenen EKP bis heute nicht gekommen ist, hat vielfache Gründe. Ein sehr wichtiger ist, dass alle am Anbieterwechsel-Prozess

WBCI gestern und heute – Kommt da noch was?

Bereits Ende 2013 haben wir an gleicher Stelle berichtet über »Anbieterwechsel 2.0 – Jetzt müssen alle ran«. Doch auch wenn die Telekom bereits einen Großteil der Wechselprozesse per WBCI abwickelt, ist diese Verteilung in der Breite der Provider noch nicht realisiert. Aber warum eigentlich nicht? Und wird es dazu überhaupt noch kommen? Diesen Fragen und somit der weiteren Zukunft des elektronischen Austauschs zum Anbieterwechsel wollen wir nun 18 Monate später nachgehen.

beteiligten Provider seitens der Bundesnetzagentur aufgefördert wurden, auch weiterhin das etablierte Fax-Verfahren zu unterstützen. Auf diese Weise wurden die seitens der Telekom und auch anderer Provider gesetzten Fristen obsolet, wodurch ein großer Implementationsdruck für EKP vollständig entfiel.

Darüber hinaus waren die Kosten vor allem für die WBCI-Zertifizierung durch T-Systems gerade für kleinere Provider unverhältnismäßig hoch, umgerechnet auf eine einzelne Portierung.

Organisatorische Hürden als Hemmschuh

Die Notwendigkeit, bilateral mit jedem einzelnen EKP eine WBCI-Vereinbarung abzuschließen, hat zusätzlich die organisatorischen Hürden nochmals angehoben. Der damit verbundene Aufwand wirkte für mittelständische Anbieter abschreckend. Doch nicht nur die vertragliche Vereinbarung erfolgt bilateral zwischen je zwei EKP. Auch die technische Anbindung folgt diesem Paradigma.

Offensichtlich wurde bei Konzeption des dezentralen WBCI-Prozesses die Anzahl der zu beteiligenden EKP von den Verantwortlichen falsch eingeschätzt. Die konkrete Anzahl ist auch heute nicht offiziell benannt, allerdings handelt es sich mindestens um eine hohe dreistellige Zahl. Hätte man die organisatorischen Konsequenzen einer branchenweiten Einführung vor dem Hintergrund dieser großen Zahl

betrachtet, wäre vielleicht kein dezentraler Ansatz gewählt worden. Seit Einführung von WBCI hat sich an den grundlegenden Rahmenbedingungen nichts geändert. Dennoch sind die Aussichten für einen breiten Einsatz so gut wie nie zuvor. Die Gründe hierfür sind ebenso vielschichtig wie die zuvor betrachteten Probleme.

Kosten für kleine EKP reduziert

Entspannung gibt es zunächst an der Kostenfront: Die Vergütung der zwingend vorausgesetzten WBCI-Zertifizierung ist mittlerweile für kleine EKP, die nur ein minimales Aufkommen an Anbieterwechseln prozessieren müssen, deutlich auf die Hälfte des regulären Preises reduziert worden.

Mit Einführung des EKP-Portals wurde zusätzlich eine zentrale Stelle geschaffen, über die EKP Kontaktdaten veröffentlichen und austauschen können. Hierdurch kommt mehr Licht in die potenziell undurchsichtige EKP-Landschaft und die Kontaktaufnahme zur Vorbereitung einer WBCI-Kopplung wurde signifikant vereinfacht. Darüber hinaus wurde über das EKP-Portal eine Möglichkeit geschaffen, um die bilateralen WBCI-Vereinbarungen durch einen allgemeinen Rahmenvertrag abzukürzen. Vor allem aber sind die WBCI-Lösungen der spezialisierten Anbieter ausgereift und im produktiven Einsatz. Setzt ein Provider auf eine etablierte SaaS-Lösung, wird generell der eigene Aufwand für die individuelle Anbindung einzelner neu hinzukommender EKP auf ein Minimum reduziert.

FAZIT

Fazit: Die Ablösung des veralteten Fax-Verfahrens und somit eine Optimierung des Abwicklungsprozesses kann nur mit WBCI gelingen. Eine Alternative hierzu gibt es nicht. Verhindert zunächst eine Vielzahl an Problemen die Einführung von WBCI in der breiten Masse der EKP, wurden die meisten dieser Hürden in den letzten zwölf Monaten deutlich gesenkt. Auch wenn die Verbreitung in der gesamten Branche noch etwas Zeit in Anspruch nehmen wird, überwiegen bereits heute die Vorteile der WBCI-Nutzung im Vergleich zu den Herausforderungen deutlich.



EXPERTENKOMMENTAR

Dipl.-Ing. **Elmar Körner**
Geschäftsführer
XConnect GmbH

Eigentlich sollte WBCI schon seit einem Jahr von allen Marktteilnehmern genutzt werden. Jedoch vergeht die Zeit schneller als die notwendigen Aufgaben umgesetzt werden können. Zunächst wurde die mögliche Anzahl der EKP definitiv unterschätzt. Dann war die Implementierung für die großen Carrier erheblich aufwändiger als ursprünglich gedacht, insbesondere die Integration in die bestehenden Systeme. Für die kleineren EKP gab es eine Menge Hürden und wenig Motivation ins WBCI-Verfahren einzusteigen, da dies nicht zwingend vorgeschrieben ist. Mittlerweile sieht das Bild anders aus.

Die Telekom ist inzwischen mit über 30 EKP vernetzt und deckt damit bereits 65 Prozent der Wechselfälle über WBCI ab. Die Erfahrungen sind – nach einer durchaus schwierigen Startphase – aber sehr positiv, da die Wechselprozesse erheblich schneller abgewickelt werden können. Von daher wird jetzt zunehmend von allen EKP erwartet, an diesem Verfahren teilzunehmen. Für die kleinen EKP gibt es mittlerweile eine Menge an Offerten. So wird WBCI beispielsweise von der XConnect als gehostete Lösung mit preiswerten pay-as-you-use Modellen angeboten, die Kosten für die Zertifizierung wurden für kleine EKP halbiert und es wurde ein Betreibermodell erarbeitet, damit Carrier für ihre EKP den Service weiterhin übernehmen können. Zudem steht über das EKP-Portal eine zentrale Vertragsverwaltung zur Verfügung. Allerdings wird diese noch nicht ausreichend zum eigenen Vorteil genutzt. Schließt nämlich ein EKP seinen WBCI-Vertrag über das EKP-Portal ab, kommen automatisch auch die untereinander erforderlichen Verträge mit allen angeschlossenen Carriern zu Stande. Alles in allem wird nun jedoch das WBCI-Thema auch von den kleinen EKP forciert angegangen – der Druck erhöht sich und die Vorteile werden offensichtlicher!

*Dr. Stephan Albers, Geschäftsführer Bundesverband
Breitbandkommunikation e.V.*

Gemeinsam sind wir stark



Alexander Kaczmarek: Herr Dr. Albers, im Wettbewerb zur Deutschen Telekom haben es Ihre Mitglieder nicht immer leicht. Erschwerend kommen immer wieder neue regulatorische Auflagen oder auch gesetzliche Änderungen auf die Branche zu mit dem aktuellen Beispiel der Transparenzverordnung oder dem von der Telekom eingereichten Antrag zum exklusiven Einsatz von Vectoring im so genannten HVT-Nahbereich. Wie gehen Ihre Mitglieder mit diesen Themen um und welche Aufgabe übernimmt dabei der Verband?

Alle Mitgliedsunternehmen des BREKO eint ein Ziel: Hochmoderne Highspeed-Glasfasernetze in Stadt und Land flächendeckend auszurollen. Nicht umsonst lautet unser zentrales Motto: »Wir bauen die Netze!«

Bis 2018 wollen die alternativen Netzbetreiber mehr als neun Milliarden Euro in den flächendeckenden Breitbandausbau investieren. Hierfür müssen die entsprechenden politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen gegeben sein. Der BREKO fordert diese nachdrücklich und konsequent ein – in Deutschland und auch in Brüssel, denn mehr und mehr werden wichtige Vorgaben heute von der EU-Kommission gesetzt. Bei den für die Geschäftsmodelle unserer Mitgliedsunternehmen häufig extrem bedeutsamen Regulierungsverfahren haben wir ein ausgezeichnetes Regulierungsteam in der Geschäftsstelle,

das die Interessen unserer Mitglieder mit hohem Sachverstand gegenüber der Bundesnetzagentur vertritt. Nicht zuletzt verfügt der BREKO über drei sehr aktive Arbeitskreise – den AK Regulierung, den AK Glasfaser und den AK Technik, in denen aktuelle Fachthemen auf sehr hohem Niveau diskutiert und daraus resultierend relevante Positionen des Verbands entwickelt werden.

Der Begriff »Lobbyarbeit« ist in der Öffentlichkeit oft negativ belegt. Was aber wäre die Konsequenz, wenn sich Branchenverbände wie der BREKO nicht für die Belange der eigenen Mitglieder einsetzen würden?

Die Deutsche Telekom sieht unseren vielen Mitgliedsunternehmen – von Flensburg bis Rosenheim über die ganze Republik verteilt – bei ihren Ausbauaktivitäten nicht tatenlos zu.

Der Ex-Monopolist ist in Deutschland und Europa bestens politisch vernetzt – und das bis in die höchsten Instanzen. Der BREKO muss daher ein deutlich wahrnehmbares Gegengewicht darstellen und die Interessen seiner Mitgliedsunternehmen schlagkräftig vertreten. Darüber hinaus müssen wir auch der Öffentlichkeit anschaulich darstellen, warum Wettbewerb so wichtig ist und unter anderem für attraktive Preise und hohe Produktqualität sorgt. Denn wir dürfen nicht vergessen: Die alternativen Carrier haben schon bislang (2004–2013) mit 55 Prozent den größten Teil der Infrastruktur-Investitionen in den deutschen TK-Markt gestemmt!

Neben der eigentlichen Verbandsarbeit unterstützt der BREKO vorrangig die eigenen Mitglieder bei

ÜBER DEN BREKO

Der Bundesverband Breitbandkommunikation e.V. (BREKO) repräsentiert den Großteil der Festnetz Wettbewerber der Telekom Deutschland. Seine mehr als 200 Mitgliedsunternehmen, darunter rund 120 Netzbetreiber, vermarkten ihre Produkte vor allem auf Basis eigener Infrastruktur in Kombination mit dem entbündelten Teilnehmeranschluss (HVT-TAL, KVZ-TAL) der Telekom Deutschland und mittels Breitbandkabelnetzen; vermehrt bieten sie aber auch eigene hochleistungsfähige Glasfaseranschlüsse (FTTB/H) und Breitbandkabelnetze direkt zum Kunden an.

der Einführung neuer Dienste über die eigens dafür geschaffene BREKO Einkaufsgemeinschaft. Auch einige unserer KONZEPTUM-6-Kunden nutzen bereits das zur Verfügung gestellte Portfolio und wurden über die Gemeinschaft zum Mobilfunk-Service-Provider im Telefónica-Netz. Welche Pläne gibt es für die Zukunft?

Mit der Gründung der BREKO Einkaufsgemeinschaft Ende 2010 hat der BREKO für seine Mitglieder eine kommerzielle Plattform und damit einen wirtschaftlichen Mehrwert geschaffen. Das Prinzip der BREKO Einkaufsgemeinschaft: Sie bündelt die Nachfrage der lokalen und regionalen Carrier und kann so Vorleistungen für ihre Mitglieder besonders günstig einkaufen.

Unser Ziel ist es, die BREKO Einkaufsgemeinschaft weiter zu professionalisieren. So werden wir in diesem Jahr einen eigenen Geschäftsführer berufen. Natürlich haben wir bereits weitere attraktive Produkte in der Pipeline; hier ist es aber noch zu früh, um Näheres zu verraten.

Und zum Abschluss: Was sind Ihrer Einschätzung nach die Themen, die unsere Branche in den kommenden Monaten am meisten beschäftigen werden?

Auf der politischen Ebene wird das Geschehen in Brüssel den deutschen Telekommunikationsmarkt künftig noch stärker beeinflussen. Daher haben wir unsere Präsenz in Brüssel deutlich verstärkt und sorgen mit einem eigenen Büro in der europäischen Hauptstadt für eine permanente Präsenz des BREKO. Wir müssen auch in Brüssel eindeutig aufzeigen, dass Vielfalt und Wettbewerb die besten Treiber für den flächendeckenden Ausbau mit Highspeed-Glasfasernetzen sind.

Daneben positionieren sich die BREKO-Netzbetreiber ganz klar als starke Partner von Städten und Kommunen. Denn Städte, Kreise und Kommunen befassen sich immer stärker mit dem dringend benötigten Ausbau mit zukunftssicheren Highspeed-Glasfasernetzen. Hier sind die rund 120 Netzbetreiber des BREKO die richtigen Partner vor Ort und finden innovative und individuelle Lösungen für die flächendeckende Abdeckung mit schnellen Breitband-Anschlüssen. Regulatorisch stehen in diesem Jahr drei große Themen an. Neben dem schon erwähnten Antrag der Deutschen

Telekom zur Exklusiv-Nutzung von Vectoring im Nahbereich um die knapp 8000 Hauptverteiler in Deutschland sind dies die Verfahren zum TAL-Standardangebot und zum Bitstrom-Layer-2-Angebot.

Herr Dr. Albers, vielen Dank für Ihre interessanten Ausführungen.

Persönliches:

Wie alt sind Sie?

Bin vor kurzem 25 Jahre – sorry, Zahlendreher: 52 geworden. Tolles Alter übrigens! :)

In welcher Stadt leben Sie?

Beruflich in Bonn & Berlin und privat mit meiner Familie seit einigen Jahren im wunderschönen Münster.

Wenn der Stress doch mal zu viel wird, womit lenken Sie sich in Ihrer Freizeit ab?

... mit Triple Play: Familie, Sport (Tennis, Joggen), Reisen.

Was bevorzugen Sie zum Frühstück: Marmelade oder Wurst?

Weder noch: Cornflakes!

Wo trifft man Sie im Urlaub: Mallorca oder Schwarzwald?

Am liebsten genau in dieser Reihenfolge: im Sommer auf Malle und im Winter im Schwarzwald.

Was sehen Sie sich im Fernsehen an: Tatort oder Talent-Show?

Natürlich den Münster-Tatort!

Ihr Smartphone: Apple oder Samsung?

An Apple a day keeps the doctor away!

Was bevorzugen Sie in Ihrer Freizeit: Theater oder Kino?

Ehrlich gesagt: Kino! Theater haben wir in unserer Branche ohnehin genug.

Abschließend, welches Erlebnis werden Sie nie vergessen?

Das verrate ich Ihnen nicht...



Partnerschaft für effizientes Office-Management

Die id-netsolutions GmbH bietet nachhaltig wirkende IT-gestützte Lösungen zur Verbesserung dokumentenbasierter Geschäftsprozesse für Unternehmen aller Branchen. Bereits seit 2001 ist das Beratungs- und Softwareunternehmen ein renommierter ELO Business Partner und betreibt seit 2005 ein zertifiziertes Trainingsscenter der ELO Digital Office GmbH. Somit ist die id-netsolutions für KONZEPTUM der perfekte Partner und Experte im Bereich DMS, um das bestehende Produktportfolio rund um das in der TK-Branche etablierte Business-Support-System KONZEPTUM 6 entsprechend modular zu ergänzen. In einem ersten Schritt können mit KONZEPTUM 6 produzierte Rechnungsdokumente einer gesetzeskonformen Langzeitarchivierung zugeführt werden. In weiteren Ausbaustufen sollen künftig auch alle anderen Kundendokumente über das ELO DMS integriert verwaltet werden können.

TÜV Saarland Zertifikat – Geprüftes Verfahren Provisionsermittlung Mobilfunkvertrieb

Mit Wirkung vom 19. Dezember 2014 ist die KONZEPTUM GmbH berechtigt das TÜV Saarland Prüfzeichen »Geprüftes Verfahren« für das Verfahren der Provisionsermittlung im Mobilfunkvertrieb als Ergebnis einer erfolgreichen Überprüfung zu führen. Neben dem technischen Datenschutz und der Datensicherheit wurden die Verfahren der Datenübertragung, -verarbeitung und Bereitstellung mit den dazugehörigen Plausibilitätskriterien und Qualitätssicherungsmaßnahmen erfolgreich überprüft.

»Die KONZEPTUM GmbH erfüllt somit die neuesten TÜV-Anforderungen zur Provisionsermittlung im Mobilfunkvertrieb«, so Guido Hermanowski von der tekit Consult Bonn GmbH. Das Prüfsiegel des TÜV steht für eine neutrale, sachverständige und an klar definierten Kriterien orientierte Beurteilung von Dienstleistungen und Produkten. Es hilft Verbrauchern, sich über die Qualität von Produkten und Dienstleistungen zu informieren.



Portel.de

Dschungelführer 2015 – TK-Branchenbuch zur CeBIT erschienen

Seit Mitte März steht die 2015er Ausgabe des in der Branche geschätzten Nachschlagewerks der Telekommunikation nun offiziell zur Verfügung. Prall gefüllt mit zahlreichen spannenden Expertenbeiträgen zu aktuellen Themen der Telekommunikation, hat auch KONZEPTUM wieder einen Beitrag zur neuen Ausgabe des Buches beigesteuert. Sie finden den Fachartikel auf den Seiten 46 bis 48. Im Unterschied zu den Vorjahren stellte der Portal-21 Verlag sein Buch in diesem Jahr erstmals auf der CeBIT vor, anlässlich einer eigenen Podiumsdiskussion im Messebereich »Communication & Networks« (Halle 13). Über die Zusammenarbeit zwischen KONZEPTUM und Portel.de waren so beide Partner erfolgreich auf der CeBIT präsent. Neben dem Buch gibt der Portal-21 Verlag (www.portal-21.de) Newsdienste für die Branche heraus. Im ersten Aufschlag wurden 200 Bücher an die Fachbesucher in Hannover ausgegeben. Weitere 300 Exemplare gehen in den nächsten Wochen u.a. an ausgesuchte Top-Manager der Branche.

(ISBN 978-3-9815111-3-0, 200 Seiten, Paperback, 24,90 €)

Das Buch steht unter <http://blog.konzeptum.de> auch als PDF zum Download bereit.

KONZEPTUM 6



Alles aus einer Hand für den erfolgreichen Start als Mobilfunk-Service-Provider

Das BSS KONZEPTUM 6 in der speziellen Plattform Edition deckt alle Funktionsbereiche ab, die ein Service-Provider erfüllen muss: Vom Kunden- und SIM-Karten-Management, über MNP, Kartenaktivierungen, die Abrechnung bis hin zur SARV-Beauskunftung.

Wenn Sie sich als erfolgreiche Mobilfunk-Marke positionieren möchten, stellt Ihnen KONZEPTUM eine verlässliche und leistungsstarke Umgebung. Gerne informieren wir Sie persönlich: vertrieb@konzeptum.de

K6 BUSINESS SUPPORT SYSTEM

