

Telcotalk Q4 2023

KONZEPTUM NEWSLETTER FÜR DIE TELEKOMMUNIKATIONSBRANCHE

Im Interview:
WOLFRAM THIELEN
CPO Deutsche GigaNetz GmbH



Open Access im Griff!

Kernthema Wholesale & Wholebuy

DIE SOFTWARE-SPEZIALISTEN FÜR DIE TELEKOMMUNIKATIONSBRANCHE

Die KONZEPTUM GmbH ist mit ihrer etablierten Branchenlösung KONZEPTUM ein führender Lösungsanbieter für den Telekommunikationsmarkt. Gegründet 2001, konzipiert und implementiert KONZEPTUM auf Basis ihrer mehr als 20-jährigen Projekt- und Branchenerfahrung komplexe Gesamtlösungen für ITK-Provider. Außergewöhnliche Konzepte, Innovationskraft und hohe Service-Qualität im Produkt- und Dienstleistungsbereich prägen die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit allen Kunden. Bundesweit sind rund 40 Installationen der mandantenfähigen CRM- und Billing-Lösung KONZEPTUM im Einsatz. Mit dem Business-Support-System überwachen und verwalten Netzbetreiber & Provider, ITK-Dienstleister, ISPs und viele Stadtwerke ihr Breitband- & Telekommunikationsgeschäft und vertrauen auf die Kompetenz und Zuverlässigkeit des Koblenzer Softwarespezialisten.

Anschalt- & Wechselprozesse Endkundenportal Warenwirtschaft
 CRM Auftragsabwicklung
 Reporting Billing



Alexander Kaczmarek
Geschäftsführer

»Der Kampf um die Fläche wird dem Buhlen um begehrte Kunden weichen.«

Telcotalk Q4 2023
KERNTHEMA
WHOLESALE & WHOLEBUY

Liebe Leserinnen und Leser,

die Zeiten werden ruppiger – speziell für Unternehmen im Telekommunikationsmarkt: Fachkräftemangel, Zinsentwicklung, Inflation und gestiegene Baukosten haben die Gegebenheiten auf dem Weg in die Gigabit-Gesellschaft bereits maßgeblich verändert. Von daher erscheint auch die Anlage in Glasfaser als langfristiges Investment nicht für jeden attraktiv; ein Engagement in anderen Bereichen ist da oft interessanter.

Umfassende Erhebungen zum Status Quo der Glasfaseranschlüsse in Deutschland, die der Bundesverband BREKO in seinem derzeitigen Glasfaser-Journal veröffentlicht hat, machen die veränderten Rahmenbedingungen in der Branche mehr als deutlich. Die Analyse nach den 16 Bundesländern zeigt erhebliche Abweichungen im Ausbaustand der Glasfasernetze und dokumentiert die Unterschiede in Bezug auf Homes Passed, Homes Connected und Homes Activated. Allein die Betrachtung von Homes Activated zwischen Schleswig-Holstein und den meisten anderen Bundesländern spiegelt die unterschiedlichen Voraussetzungen für investierte Marktteilnehmer wider und mahnt die Unternehmen, sich in den kommenden Jahren ihre Claims rechtzeitig abzustecken – will heißen: Das Rennen um die letzten lukrativen Ausbaugelände (»Golden Nuggets«) hat begonnen.

Der Markt ist also schwieriger geworden – und er wird noch schwieriger werden. Deshalb dürfte sich bald auch der Wettbewerb tiefgreifend wandeln; der Kampf um Fläche wird dem intensiven Buhlen um begehrte Kunden weichen. Dann werden aus Wettbewerbern Partner mit dem gemeinsamen Ziel, mehr Auslastung auf die Netze zu bekommen. Dabei wird Open Access den Markt entscheidend mitgestalten. Denn Open Access ist kein Zukunftsthema mehr – im Gegenteil. Open Access ist da und wird gelebt: als sinnvolle Ergänzung zum eigenen Endkundenangebot oder als alternativer Vermarktungsansatz ohne eigene Dienste. Vor allem regionale Netzbetreiber eröffnen sich so völlig neue Wege – sei es um die Auslastung des Netzes zu optimieren, eine höherwertige Vermarktung durchzusetzen oder die gesamte Wertschöpfungskette lukrativer zu gestalten.

Allerorten ist der Umbruch auch zu spüren. Derzeit herrscht Bewegung im Telekommunikationsmarkt wie noch nie zuvor: Nicht nur die bekannten Branchengrößen, sondern viele kleine Akteure arbeiten mit großer Energie daran, auch das letzte Stückchen Kupferkabel durch effiziente Glasfaser zu ersetzen, um den hohen Anforderungen der Wirtschaft gerecht werden zu können. Und Netzbetreiber, die ihren Business- bzw. Ausbauplänen realistische Zeiträume für ihr Return-on-Investment zugrunde legen, werden auch in Deutschland langfristig erfolgreich sein. Gehen wir's an!

Ihr Alexander Kaczmarek
 Geschäftsführer KONZEPTUM GmbH

Die Qual der Wahl des passenden Ansatzes – Auf Einkaufstour via S/PRI und Open-Access-Plattformen

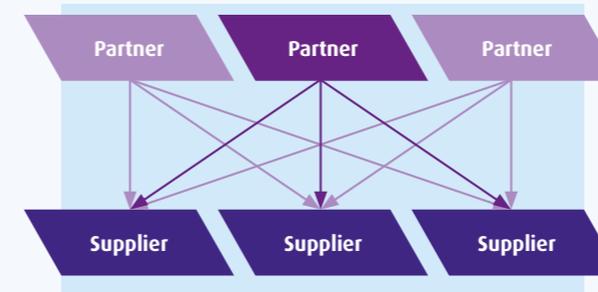
Open Access lebt. Netzbetreiber öffnen die eigenen Netze für die Vermarktung durch Partner. Provider suchen Betreiber von Glasfasernetzen, um die eigenen Produkte und Dienste in größerer Fläche potenziellen Endkunden anzubieten. Anzahl und Umfang dieser Kooperationen nimmt stetig zu und wird für immer mehr Anbieter interessant und wichtig. Vor diesem Hintergrund stellt sich zunehmend die Frage, wie man als Netzbetreiber (Supplier) oder in der Rolle des Providers (Partner) die Anbindung an den jeweiligen Kooperationspartner realisiert. Möglichkeiten bietet der Markt mittlerweile in verschiedensten Ausprägungen, jeweils mit unterschiedlichen Konsequenzen für Netzbetreiber und Provider.

Die zu treffenden Entscheidungen sind richtungweisend für das Open-Access-Engagement. Daher gilt es, individuelle Bedürfnisse zu berücksichtigen und die Auswirkungen nicht nur für den Einstieg in Open-Access zu betrachten, sondern gleichzeitig mögliche zukünftige Entwicklungen im Auge zu behalten.

um Bestellungen und Entstörungen geführt, welches sich mittlerweile in breitem Einsatz befindet.

Darüber hinaus haben Dienstleister in den letzten Jahren aggregierende Open-Access-Plattformen aufgebaut, die durch entsprechende Verbreitung ebenfalls eine akzeptierte Grundlage für das Geschäft mit Open-Access-Anschlüssen bieten. Gerade der Aspekt der Aggregation von Netzen in einer Plattform ist für Vermarktungspartner ein nicht zu unterschätzender Aspekt.

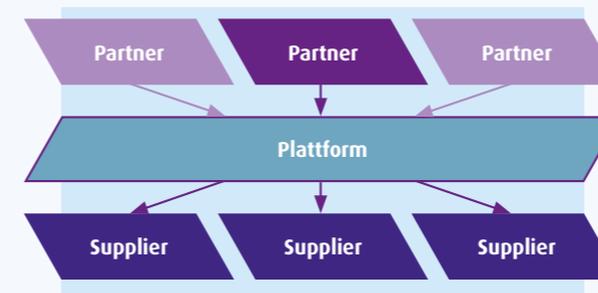
S/PRI definiert ein Protokoll für den Austausch von Nachrichten zwischen Netzbetreiber und Provider. Um die Zusammenschaltung der Netze müssen sich die Kooperationspartner zusätzlich kümmern. Möchte ein Provider in mehreren Netzen unterschiedlicher Betreiber vermarkten, so muss die Anbindung an jeden Netzbetreiber einzeln betrachtet werden. Der Nachrichtenaustausch ist zwar standardisiert, aber jeder weitere Netzbetreiber führt zu einem weiteren Anbindungsprojekt. Gleiches gilt analog für Netzbetreiber, die mehr als einem Partner Zugang zum Netz gewähren wollen. Damit liegt eine »jeder mit jedem«-Kommunikation vor – mit entsprechend vielen Kommunikationswegen, die einzeln einzurichten und zu unterhalten sind (Abb. 1).



(Abb. 1) Kommunikationswege »jeder mit jedem« sind einzeln einzurichten und zu unterhalten.

Open-Access-Plattformen

Im Vergleich hierzu bieten Open-Access-Plattformen den klaren Vorteil der zentralen Anbindung, sowohl für anbietende Netzbetreiber als auch nachfragende Provider. Netzbetreiber verbinden sich mit der Plattform und können so prinzipiell allen angebotenen Partnern die Vermarktung im eigenen Netz ermöglichen (Abb. 2).



(Abb. 2) Open-Access-Plattformen bieten klaren Vorteil der zentralen Anbindung.

»Auch wenn das Open-Access-Geschäft stetig wächst, so befinden wir uns immer noch in der Anfangsphase dieses Marktes.«

Analog können Provider über die Plattform und damit über eine einzige Anbindung Anschlüsse in mehreren Netzen und Gebieten vermarkten. Je nach Plattform werden dabei nicht nur die Abwicklung von Bestellungen und Entstörungen zentralisiert, sondern ggf. auch Netze und vertragliche Beziehungen zusammengeführt, um so die Komplexität weiter zu reduzieren.

Die Art der Anbindung an eine Open-Access-Plattform kann wiederum über den S/PRI-Standard erfolgen und/oder über proprietäre Schnittstellen der jeweiligen Plattform. Letztgenannte proprietäre Schnittstellen können dabei fachliche Vorteile bieten, falls die Plattform Funktionen beinhaltet, die im S/PRI-Standard (noch) nicht abgebildet sind.

Adaption neuer Anforderungen

Auch wenn das Open-Access-Geschäft stetig wächst, so befinden wir uns immer noch in der Anfangsphase dieses Marktes. Damit kommt es laufend zur Konkretisierung von Anforderungen bzw. zur ständigen Weiterentwicklung und kontinuierlichem Ausbau der notwendigen Prozesse und des Datenaustauschs zwischen den betroffenen Parteien.



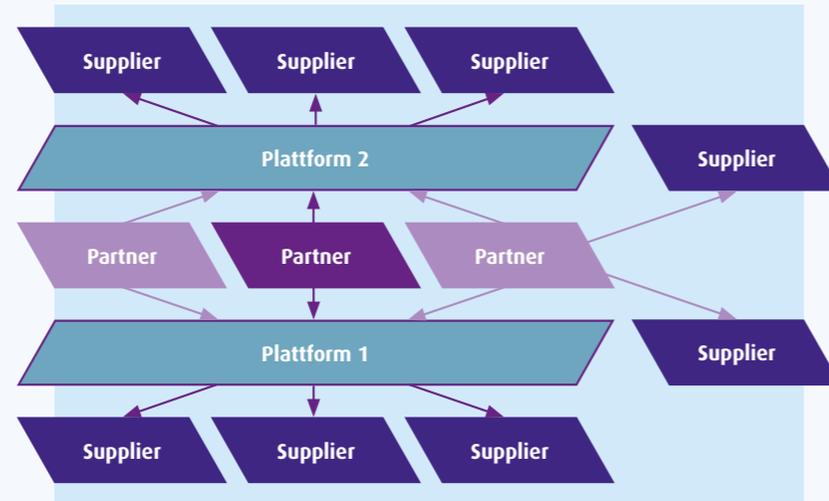
Fachartikel von Manuel Büchler IT-Consultant

»Voraussetzung für einen funktionierenden und skalierbaren Open-Access-Markt ist die Schaffung akzeptierter Abwicklungsprozesse.«

Standardisierung durch S/PRI

Voraussetzung für einen funktionierenden und skalierbaren Open-Access-Markt ist die Schaffung akzeptierter Abwicklungsprozesse. Eine Möglichkeit zur Bildung dieser Grundlage ist Standardisierung, die durch den Arbeitskreis S/PRI verfolgt wird. Die seit Jahren aktiv betriebene Entwicklung des S/PRI-Standards (Supplier/Partner Requisition Interface) hat bereits zu einem umfangreichen Regelwerk zur Abbildung von Prozessabläufen rund

»Wer die wichtigsten Fragen schon im Vorfeld der ersten Open-Access-Anbindung betrachtet, vermeidet spätere Überraschungen.«



(Abb. 3) Open-Access-Plattformen haben unterschiedlichste Schnittstellen für Provider, die in mehr als einem fremden Netz vermarkten wollen.

Ein Plattformbetreiber kann dabei in der Regel schneller auf diese Anforderungen reagieren im Vergleich zur Weiterentwicklung eines Standards wie S/PRI.

Allerdings sollte die Relevanz der Standardisierung vor diesen Vorteilen von Open-Access-Plattformen nicht unterschätzt werden. Nur im Falle eines »Plattform-Monopols« oder durch die Bildung eines Verbunds mehrerer Plattformen mit resultierender Vollabdeckung aller Netze und Provider könnte ein Standard obsolet werden, da jegliche Anbindung über den eigenen Plattformbetreiber abgedeckt werden kann. Solange dieses Szenario nicht eintritt, werden vor allem nachfragende Provider, die in mehr als einem fremden Netz vermarkten wollen, schnell mit den unterschiedlichsten Schnittstellen konfrontiert (Abb. 3).

Ein Supplier gibt im Normalfall vor, über welche Anbindung (Schnittstelle / Plattform) Bestellungen platziert werden können. Ein Partner kann so in die Situation kommen, für verschiedene Netze jeweils unterschiedliche Schnittstellenanbindungen realisieren zu müssen.

Wie in der Abbildung dargestellt, könnten zwei Netze über unterschiedliche Plattformen (mit unterschiedlichen proprietären Schnittstellen) erreichbar sein, während ein dritter Netzbetreiber eine standardisierte S/PRI als Kommunikationsmittel vorgibt. Für den Partner folgen daraus entsprechende Anbindungsprojekte und der fortlaufende Betrieb von drei unterschiedlichen Anbindungen. Vor dem Hintergrund dieser und weiterer Angebote zur Realisierung von Open-Access müssen sowohl anbietende Netzbetreiber als auch nachfragende Provider schon bei der Kopplung an den ersten Kooperationspartner auf das eigene Anforderungsprofil achten. Gerade Provider müssen sich die Frage stellen, ob perspektivisch in weiteren Netzen vermarktet werden soll. Wie wichtig ist die Einheitlichkeit der Abwicklung von Bestellungen und Entstörungen? Kann das eingesetzte BSS auch bei unterschiedlichen Schnittstellenanbindungen eine einheitliche Bedienung und Prozessabwicklung gewährleisten? Wie sehen die Folgen im laufenden Betrieb aus? Wer diese Fragen schon im Vorfeld der ersten Open-Access-Anbindung betrachtet, vermeidet spätere Überraschungen.

FAZIT

»One size fits all« gibt es nicht – das ist die Ausgangslage für richtungweisende Fragen, wie man als Netzbetreiber (Supplier) oder in der Rolle des Providers (Partner) die Anbindung an den jeweiligen Kooperationspartner realisiert. Generell kann die Art der Anbindung an eine Open-Access-Plattform über den S/PRI-Standard erfolgen und/oder über proprietäre Schnittstellen der jeweiligen Plattform. Dabei gilt es individuelle Bedürfnisse zu beachten und Konsequenzen zu bewerten. Denn verschiedene Anforderungen führen zu unterschiedlichen Lösungen. Doch egal wie die Entscheidung auch ausfällt – letztendlich sollte das eingesetzte Business-Support-System definitiv in der Lage sein, die unterschiedlichen Schnittstellenanbindungen zu handeln und eine einheitliche Steuerung zu gewährleisten.



KONZEPTUM 7

DIE BRANCHEN-SOFTWARE FÜR TELEKOMMUNIKATION

Konsequent auf die branchentypischen Anforderungen ausgerichtet, steht das bewährte Business-Support-System als Mischung aus ERP und CRM im Mittelpunkt der Abwicklung Ihres TK-Geschäfts.





KONZEPTUM

KONZEPTUM GmbH
Ernst-Abbe-Straße 16
56070 Koblenz

Tel.: +49 (0) 261 / 57 909-0
Fax: +49 (0) 261 / 57 909-199
www.konzeptum.de



Bloß nicht aus der Rolle fallen – Klare Trennung von Bitstream-Netzbetrieb und Endkundengeschäft

Beim Aufbau von Glasfasernetzen haben viele Netzbetreiber in den letzten Jahren den Fokus auf das Endkundengeschäft gelegt. Die Wertschöpfung erfolgt hier über die gesamte Strecke, vom Ausbau des Netzes über die Erbringung des Bitstream-Access bis hin zum Internet-Dienst mit Telefonie- und oft auch TV-Angebot. Wenden sich diese Netzbetreiber nun Open-Access zu, sei es als nachfragender Provider (Partner) oder als anbietender Netzbetreiber (Supplier), so muss das bisherige Leistungsspektrum aufgebrochen und separiert werden. Ohne entsprechende Maßnahmen droht aufgrund fehlender Aufgabentrennung ein schädigendes Nebeneinander von Prozessen und Systemen.

Solange ein Netzbetreiber nur das eigene Netz vermarktet und auch keinen externen Providern Zugang zum Netz gewährt, ist die Welt noch einfach. Oft verschwimmen die Grenzen und Aufgabenbereiche zwischen Vertrieb und Technik. Auch außerhalb der Systeme sind die Wege zu den jeweiligen Kollegen kurz, vieles lässt sich pragmatisch lösen.

Egal ob bei Auslieferung von ONT (Optical Network Termination) als Abschlusspunkt des Netzbetreibers und passendem Router (Endkundengeschäft Partner/Provider) oder bei der Schaltung des Anschlusses mit Port- und RADIUS-Provisioning: Es können und werden Dinge zusammengepackt und zusammen angegangen, die grundsätzlich verschiedene Ebenen der in Summe erbrachten Dienstleistung betreffen. Das resultierende Ergebnis in Form des »zufriedenen Kunden« mit schnellem Glasfaseranschluss gibt ebenfalls keinen Anlass, die Aufgabenteilung und Prozesse im Unternehmen infrage zu stellen. Dies wird bis heute immer noch so gemacht und ist in vielen Unternehmen leider gängige Praxis. Hier wäre »getrennt versenden« sicherlich die bessere Vorgehensweise, sofern man auch für Open-Access künftig perfekt aufgestellt sein möchte. Denn eins sollte klar sein: Wird das Netz für andere Vermarkter geöffnet, muss es auch eine klare Rollenverteilung geben – eine logische Trennung mit

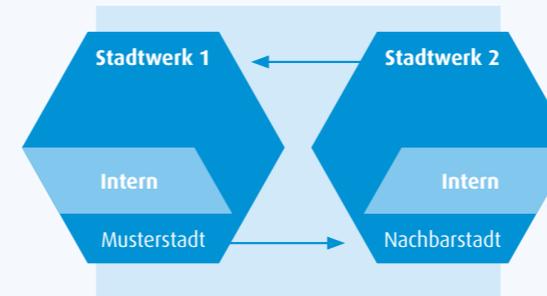
rollenspezifischen Ablaufprozessen von gleicher Qualität und Güte. Ansonsten droht ein schädigendes Nebeneinander ineffizienter Prozesse.

Kooperation

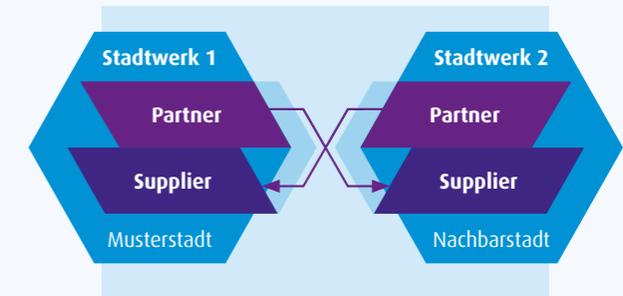
Immer wieder zu beobachten sind Situationen, in denen ein regionaler Netzbetreiber (z.B. ein Stadtwerk) die eigenen Produkte auch in einem regional angrenzenden Gebiet vermarkten möchte. Nicht selten vereinbaren die benachbarten Netzbetreiber sogar eine gegenseitige Kooperation, so dass die Produkte beider Anbieter jeweils im Netz des anderen angeboten werden können (Abb. 1).

Open-Access-Szenario

Dieser Schritt, die eigenen Produkte auch in einem fremden Netz zu offerieren, erscheint zunächst noch überschaubar komplex. Die Produktion der Dienste (Internet, Telefonie, TV) kann wahrscheinlich ohne große Anpassung beibehalten werden. Allerdings kommt der Bitstream-Access (BSA) nun nicht mehr aus dem eigenen Haus, sondern ist eine Leistung des Open-Access-Netzbetreibers von nebenan, etwa die eben genannten Stadtwerke. Dieser Netzbetreiber setzt in der Rolle des Suppliers z. B. eine S/PRI-Anbindung oder eine Anbindung über eine Open-Access-Plattform voraus (Abb. 2).



(Abb. 1)
Gegenseitige Kooperation benachbarter Netzbetreiber: Produkte beider Anbieter jeweils im Netz des anderen.



(Abb. 2)
Wechselseitige Kooperationspartner im Open-Access-Szenario: Bitstream-Access kommt nicht mehr aus dem eigenen Haus, sondern ist eine Leistung des Open-Access-Netzbetreibers von nebenan.

»Wird das Netz für andere Vermarkter geöffnet, muss es auch eine klare Rollenverteilung geben – eine logische Trennung mit rollenspezifischen Ablaufprozessen von gleicher Qualität und Güte.«

Somit nehmen die beiden Kooperationspartner im Open-Access-Szenario wechselseitig jeweils die Rolle des Partners bzw. Suppliers gegenüber dem anderen ein.

Konkret führt dies zu notwendigen Anpassungen beim Ausfüllen der Rolle »Partner«. Der Abwicklungsprozess von Endkundenaufträgen muss so angepasst werden, dass die BSA-Leistung beim fremden Netzbetreiber eingekauft wird, statt im eigenen Haus Aufgaben zur Herstellung eines Glasfaseranschlusses zu verteilen. Auch entfällt z. B. die Verwaltung und Vergabe von OLT-Ports mitsamt zugehörigem Provisioning. Ebenso muss kein ONT mehr versendet werden, da diese Aufgabe dem Betreiber des Fremdnetzes zukommt. Aus dieser Perspektive ändern sich bestimmte Teile des Abwicklungsprozesses, wobei die Komplexität der Abwicklung im Netz des Kooperationspartners sogar einfacher wird.

Perspektivwechsel

Ganz anders kann es aber aus Sicht der Rolle »Supplier« aussehen. In einigen Fällen wurde das Business-Support-System (BSS / CRM) auf Basis des Endkundenauftrags auch für die Abwicklung

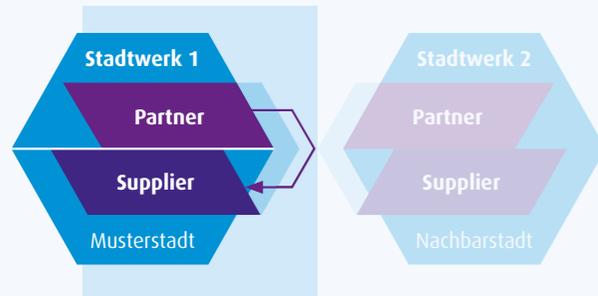
des Bauauftrags bzw. BSA-Auftrags genutzt. Will heißen: Es gibt ggf. weder eine organisatorische noch systemische Trennung, um die »Bestellung« eines Bitstream-Access für sich genommen entgegenzunehmen und abzuwickeln. Um den fremden Nachfrager aber bedienen zu können, muss hierfür eine Lösung gefunden und erarbeitet werden. Zur Bearbeitung eingehender BSA-Bestellungen wird somit eine Funktionalität geschaffen, ggf. durch Einführung oder Entwicklung einer neuen Software-Lösung. An dieser Stelle droht nun die Gefahr, dass mit Bereitstellung dieser neuen Lösung (für den neuen Partner) die Arbeit als erledigt angesehen wird. Denn aus entsprechender Flughöhe betrachtet sind sowohl die Abwicklung von Endkundenaufträgen im eigenen Netz, im fremden Netz als auch Bestellungen des Partners abgedeckt.

Rollenverteilung im Innenverhältnis

Doch dieser Eindruck täuscht. Denn bei Einführung eines Abwicklungsprozesses von BSA-Bestellungen durch Dritte muss der bereits etablierte Prozess der Eigenvermarktung ebenfalls auf den Prüfstand. Ziel dieser Prüfung und wahrscheinlichen Überarbeitung ist, dass die Rollenverteilung nach Provider (Partner) und Bitstream-Netzbetreiber (Supplier) auch im Innenverhältnis bei Vermarktung der eigenen Produkte im eigenen Netz vollzogen wird – egal wer den Vertrieb macht.



Fachartikel von Alexander Kaczmarek Geschäftsführer



(Abb. 3)
Klare Rollen- & Aufgabentrennung auch hausintern: Analoge Bedienung des internen »Partners« im Vergleich zum externen Open-Access-Partner.

Würde stattdessen die Supplier-Rolle in dieser getrennten Ausprägung ausschließlich gegenüber externen Partnern gelegt, so wäre die Konsequenz der Betrieb paralleler und damit unterschiedlicher Arbeitsabläufe für die Erbringung der de facto gleichen Leistung (Abb. 3).

Die Realisierung dieser Rollenverteilung auch im Innenverhältnis erscheint spontan auch als nicht weiter komplex, sobald man die Supplier-Rolle für externe Nachfrager bereits realisiert hat. Der naheliegende Ansatz ist, die Anbindung und somit Kommunikation über die gleichen Kanäle zu führen, die auch externe Partner nutzen. Das mag zwar aus Sicht des Managements »gut laufen«, aber eben »nicht gleich«. Auch hier gilt deshalb die Devise: Nicht weiter wie bisher, sondern neu sortieren!

Die größten Herausforderungen im Detail

Die erste auftretende Herausforderung hierbei ist allerdings den bereits bestehenden Kunden- und in Abwicklung befindlichen Auftragsbestand in dieses neue Zielbild zu überführen. »Migration« lautet hier das Stichwort, d. h. nach Etablierung der neuen System- und Prozessumgebung gilt es, die bestehenden Daten und Zustände in eben diese zu transformieren.

Eine zweite Hürde bzw. nicht direkt absehbare Konsequenz liegt in den kommerziellen Auswirkungen, falls der

»Bei der Realisierung der Rollenverteilung auch im Innenverhältnis gilt die Devise: Nicht einfach weiter wie bisher, sondern neu sortieren, um Potentiale zu nutzen!«

bestehende Kanal genutzt wird, um die eigene Partner- und Supplier-Rolle zu verbinden. Dies kann S/PRI-Kommunikation sein oder auch eine Open-Access-Plattform. In beiden Fällen ist davon auszugehen, dass für die Nutzung der jeweiligen Lösung Transaktionskosten anfallen, die in der Abwicklung eigener Aufträge bisher nicht vorhanden waren.

Im Umgang mit diesen zusätzlichen Transaktionskosten gibt es mindestens drei Möglichkeiten:

- Die Kosten werden akzeptiert vor dem Hintergrund ansonsten auftretender fachlicher Nachteile.
- Der jeweilige Dienstleister bietet ein besonderes Vergütungsmodell an, welches diese internen Transaktionen abweichend bewertet.
- Der »richtige« Kanal wird überbrückt, in dem die gleichen Geschäftsfälle im Innenverhältnis deckungsgleich mit den entsprechenden Endpunkten individuell / proprietär abgewickelt werden.

Gerade die letztgenannte Lösung führt allerdings neben dem entsprechenden Umsetzungsaufwand mindestens zu einem Parallelbetrieb unterschiedlicher Nachrichtenkanäle und damit wahrscheinlich auch zu im Detail abweichendem Verhalten. Hier gilt es Vor- und Nachteile im Einzelfall mit Bedacht abzuwägen.

SAVE THE DATE
KONZEPTUM AUF DEN
BREKO FIBERDAYS 2024
27.2.—28.2.2024
RHEINMAIN CONGRESSCENTER
WIESBADEN
HALLE NORD, STAND E19



FAZIT

Wenden sich Netzbetreiber Open-Access zu, sei es als nachfragender Provider (Partner) oder als anbietender Netzbetreiber (Supplier), so muss das bisherige Leistungsspektrum aufgebrochen und separiert werden. Wird das Netz also für andere Vermarkter geöffnet, muss eine klare Rollenverteilung und die entsprechenden Prozesse der internen Blackbox von Anfang an mit bedacht werden. Insbesondere ist darauf zu achten, den Bitstream nach außen und nach innen sauber zu trennen. Ziel ist das Erreichen rollenspezifischer Ablaufprozesse von gleicher Qualität und Güte. Generell gilt: Der Hut muss passen beim Rollenspiel von Netzbetreiber und Provider – ansonsten droht ein schädigendes Nebeneinander ineffizienter Prozesse.



Im Interview: Wolfram Thielen
CPO der Deutschen GigaNetz GmbH, Hamburg

» Es wird eine intensive Offensive im Bereich Open Access geben.«



Foto: Katrin Schönig



Interview geführt von
Jörg Wiesner
Leitung Business Development / HR
Mitglied der Geschäftsleitung

Jörg Wiesner: Herr Thielen, Open Access lebt und der Markt bietet dazu Netzbetreibern und Providern interessante Möglichkeiten in verschiedensten Ausprägungen. Wie sehen Sie diese Entwicklung? Wo steht denn unsere Branche generell in punkto Open-Access-Engagement und welchen Stellenwert hat das insbesondere für die Deutsche GigaNetz?

Wolfram Thielen: Die Deutsche GigaNetz spricht sich ganz klar für Open Access aus – anstelle zu überbauen. Mit einem fairen Zugang für alle Wettbewerber bedarf es immer nur eines Glasfasernetzes pro Kommune. Darum kooperieren wir bereits heute in der Vermarktung und Nutzung der Netze mit Stadtwerken und anderen

Telekommunikationsunternehmen. Langfristig wird auch die Penetration auf unseren Netzen nur in Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen erreicht werden können. Dies ist die grundlegende Voraussetzung für unseren Erfolg und den Erfolg der gesamten Branche.

Derzeit wird Open Access auf dem Markt von vielen Teilnehmern allerdings noch nicht in dem Maße praktiziert, wie es notwendig wäre. Sämtliche Netze sind erst im Aufbau und von der ursprünglichen Betreibermarke nicht voll angeschlossen, sodass für viele Whole Buyer noch nicht ausreichend Potenzial erkennbar ist. Darüber hinaus sind die technischen und prozessualen Anforderungen für eine erfolgreiche Interconnection von Käufern und Verkäufern im Open Access-Szenario in unserem Markt äußerst komplex und oft noch nicht vollständig skalierbar. Wir haben bereits mehrere Vereinbarungen auf Layer 2 Bitstream Access-Ebene (L2 BSA) abgeschlossen, insbesondere mit regional engagierten Telekommunikationsunternehmen (TKU). Für das Jahr 2024 und vor allem für 2025 wird es eine intensive Offensive im Bereich Open Access geben. In diesem Zusammenhang werden wir auch mit überregionalen Internet Service Providern (ISP) Vereinbarungen treffen und mit Leben füllen.

Die Deutsche GigaNetz hat bereits viele Kooperationsprojekte erfolgreich durchgeführt. Ganz aktuell ist es der Netzaufbau in Zusammenarbeit mit den Stadtwerken Soest. Was hat sie in diesem Fall zu der Partnerschaft bewegt?

ÜBER DIE DEUTSCHE GIGANETZ GMBH

Die Deutsche GigaNetz GmbH mit Hauptsitz in Hamburg betreibt deutschlandweit den vorwiegend eigenwirtschaftlichen und qualitätsorientierten Glasfasernetzausbau bis in die eigenen vier Wände (FTTH – Fiber To The Home). Mit einem klaren Fokus auf den eigenwirtschaftlichen Ausbau ist es Ziel des Unternehmens, 100 Prozent Glasfaser in den Kommunen zu bauen und dabei vorhandene Infrastrukturen als auch die Förderkulisse ergänzend einzubeziehen. Durch hochwertige Verlegetechniken und konventionelle Verlegetiefen schafft die Deutsche GigaNetz ein nachhaltiges Qualitätsnetz für die nächsten Generationen, das als Open-Access-Lösung diskriminierungsfrei ist.

WOLFRAM THIELEN

Sowohl als Unternehmer als auch in leitenden Funktionen internationaler Organisationen gestaltet der studierte Diplom-Kaufmann seit mehr als 20 Jahren Digitalisierungsprojekte in der Telekommunikationsbranche mit. Disziplinübergreifendes Fachwissen und strategische Kompetenz prägen seinen »Blick über den Tellerrand« und machen ihn zum geschätzten Ideengeber und Allrounder. Wolfram Thielen verfügt über tiefgehende Kenntnisse und Erfahrungen in den Bereichen Business Development, BSS & OSS, Transformationsprogramme sowohl in internationalen Konzernen wie Start-ups und Greenfield Telekommunikationsunternehmen. Als Mitgründer ist Wolfram Thielen seit 2020 Geschäftsführer sowie COO und übernahm Ende 2022 die von ihm gegründete Geschäftssparte Strategische Projekte und Roll Out Management als CPO der Deutschen GigaNetz GmbH.

Wolfram Thielen (Jahrgang 1971) ist verheiratet und hat drei Kinder.

Wir sind offen für Partnerschaften mit lokalen Stadtwerken und Unternehmen, die bereits eine Glasfaser-Infrastruktur in ihren jeweiligen Gebieten errichtet haben.

Mit den Stadtwerken Soest haben sich im vergangenen Jahr sehr positive Gespräche ergeben, die in dem gemeinsamen Projekt »flächendeckender Ausbau des Glasfasernetzes in der Stadt Soest« mündeten. Dabei berücksichtigen wir sowohl die vorhandene städtische Infrastruktur als auch die langjährige Vermarktungskompetenz mit effektivem Kundenzugang, die die Stadtwerke Soest aufgebaut haben. Mit der Finanzkraft und der überregionalen Expertise in Kommunikation und Marketing von Seiten der Deutschen GigaNetz entstand ein Partnerschaftsmodell, das die Stärken beider Seiten optimal kombiniert. Dies zeigt sich in der äußerst erfolgreichen Vermarktung, die in kürzester Zeit zu Nachfragequoten von über 35 Prozent geführt hat und somit einen zügigen Baubeginn ermöglichte. Gleichzeitig führt die Kooperation mit einem lokal verankerten Unternehmen zu einem reduzierten administrativen Aufwand für die Stadt Soest und lässt eine unkompliziertere und schnellere Bebauung für die Bürgerinnen und Bürger zu. Lokales Wissen sowie die bestehende Infrastruktur können somit für das Glasfasernetz in Soest gewinnbringend für alle berücksichtigt werden. Dieses partnerschaftliche Modell ist ein absolut erfolgreiches Pilotprojekt, welches auch an anderer Stelle zum Einsatz kommt. So wurde das Konzept bspw. in erweiterter Form in der Gemeinde Bönen sowie in den Städten Ahlen, Hamm, Bergkamen und Kamen initiiert.

Könnten Sie sich vorstellen, in ähnlichen Konstellationen auch selbst als Partner zu agieren? Etwa in einer Partnerschaft mit einem anderen Bitstream-Netzbetreiber?

Ja, das ist durchaus denkbar. Wir führen bereits Gespräche über ähnliche Modelle mit ISPs und TKUs. Vor allem das reziproke Modell in Nachbarregionen; bedeutet, wenn ein Partner seine Dienstleistung in einer größeren Region über unser Netz anbieten möchte, wir auch unseren Service auf dessen regionalen Netzwerken anbieten. Außerdem besteht die Möglichkeit, ein bestehendes Betreibermodell zu übernehmen, bei dem wir der ISP in einem bereits etablierten Netzwerk sind. Ebenso gibt es Modelle, in denen wir bestehende Netzwerke erweitern und dabei gerne die vorhandene Infrastruktur eines Partners nutzen, um unsere Dienste anzubieten.

Ein funktionierender und skalierbarer Open-Access-Markt umfasst individuelle Abwicklungsprozesse bzw. unterschiedliche Lösungen. Die verschiedenen Schnittstellen der beteiligten Unternehmen praxisgerecht auf die Reihe zu kriegen, ist letztendlich Sache des eingesetzten Business-Support-Systems. Welche Anforderungen muss der Markt zwingend erfüllen?

Es ist von grundlegender Bedeutung, dass die Industrie sich auf einheitliche Standards einigt, insbesondere hinsichtlich der Prozessabläufe. Dies gilt vor allem für die Bereitstellung von "Homes Connected" und die Regulierung des Nachverdichtungsprozesses. Darüber hinaus muss der Aufwand für eine Zusammenschaltung (L2 BSA) für beide Parteien, unabhängig von der Verfügbarkeit oder der Wahl des bestehenden Tool-Anbieters, in einem angemessenen Rahmen liegen.

Die nachstehenden Grundvoraussetzungen müssen diesbezüglich gegeben sein:

1. Marktweiter Standard für die Prozessabwicklung (in Deutschland S/PRI).
2. Eindeutige Zuordnung der Wohnungen mittels einer homeID.
3. Festgelegte Standards für die Übergabeschnittstelle des Traffics (A10-NSP)

Herr Thielen, vielen Dank für die überaus interessanten Ausführungen!

NEWS

KONZEPTUM 7 – Umstellung geht voran

Die Umstellung unserer mehr als 40 Bestandskunden auf das Business-Support-System KONZEPTUM 7 geht kontinuierlich voran. Hier ein exemplarischer Auszug von Bestandskunden, die sich schon sehr früh für die Umstellung entschieden haben und die Vorteile der neuen Version 7 bereits erfolgreich nutzen. Weitere Kunden sind noch im Upgrade-Prozess. Künftig verfügen sie dann mit Einsatz des neuen Major Release über die umfangreichste Produktentwicklung unserer mehr als 20-jährigen Unternehmensgeschichte.



Weitere Kundenreferenzen finden Sie im Unternehmensbereich auf unserer Website in der Rubrik Referenzen.



KONZEPTUM 7 – Esch & Pickel bietet ergänzendes Dokumenten-Management-System

Nicht nur in der Abwicklung neuer Kundenaufträge, sondern auch im ganzen Verlauf einer Kundenbeziehung werden zwischen Anbieter und Kunde viele Dokumente und Nachrichten ausgetauscht. Das KONZEPTUM Business-Support-System produziert dabei u. a. Auftragsbestätigungen, Mitteilungen von Zugangsdaten und Rechnungen. Kunden wiederum übermitteln zum Beispiel benötigte Unterlagen, Änderungsaufträge und letztlich auch Kündigungsschreiben, die im KONZEPTUM System hinterlegt werden.

Auch wenn KONZEPTUM 7 strukturierten Zugriff auf diese Dokumente und Nachrichten bietet, so ist das System nicht dafür vorbereitet, diese Dokumente langfristig zu archivieren. Dies ist jedoch vom Gesetzgeber vorgegeben, nämlich darauf zu achten, dass die zentrale Erfassung, das Management

und die Aufbewahrung von Dokumenten aus allen Kommunikationskanälen gewährleistet ist.

Um KONZEPTUM-Kunden ohne bereits vorhandenes Dokumenten-Management-System eine Lösung bieten zu können, hat sich KONZEPTUM für eine partnerschaftliche Kooperation mit dem ebenfalls in Koblenz ansässigen DMS-Spezialisten Esch & Pickel entschieden. Esch & Pickel ist seit mehr als 30 Jahren im Bereich Dokumenten-Management tätig und setzt auf die Lösung »M-Files«. Ganz besonders der Ansatz zur freien Definition von Datenstrukturen in diesem DMS hat KONZEPTUM davon überzeugt, in Zusammenarbeit mit Esch & Pickel eine Integration voranzutreiben. Ziel ist es, eine »Out-of-the-box« Integration zu M-Files als bevorzugtem DMS anbieten zu können.

NEWS



Die Episoden der zweiten Staffel unseres Karriere-Podcast »Miteinander möglich machen« sind ab sofort verfügbar.

Miteinander möglich machen – der KONZEPTUM Podcast geht in die zweite Runde

Die neuen Episoden unseres Karriere-Podcast »Miteinander möglich machen« sind ab sofort verfügbar. In der zweiten Staffel steht uns in jeder Folge ein KONZEPTUM Teammitglied Rede und Antwort. Dabei werden die einzelnen Jobprofile vorgestellt und interessante Informationen zu der Arbeit bei KONZEPTUM vermittelt. Da das Unternehmen weiterhin wächst, suchen wir neue Mitarbeitende, die sich gemeinsam mit uns den spannenden Herausforderungen in der Telekommunikationsbranche stellen wollen. Wir bieten mit unserem Podcast allen, die sich für eine Mitarbeit bei uns im Unternehmen interessieren, einen exklusiven Einblick in unsere Arbeitskultur, erzählen von Teamwork, spannenden Projekten und unserer Softwarelösung KONZEPTUM 7.

Zu hören gibt es alle Episoden auf unserer Website, bei Spotify und überall da, wo es Podcasts gibt.

ÜBERALL DA, WO
PODCASTS LAUFEN

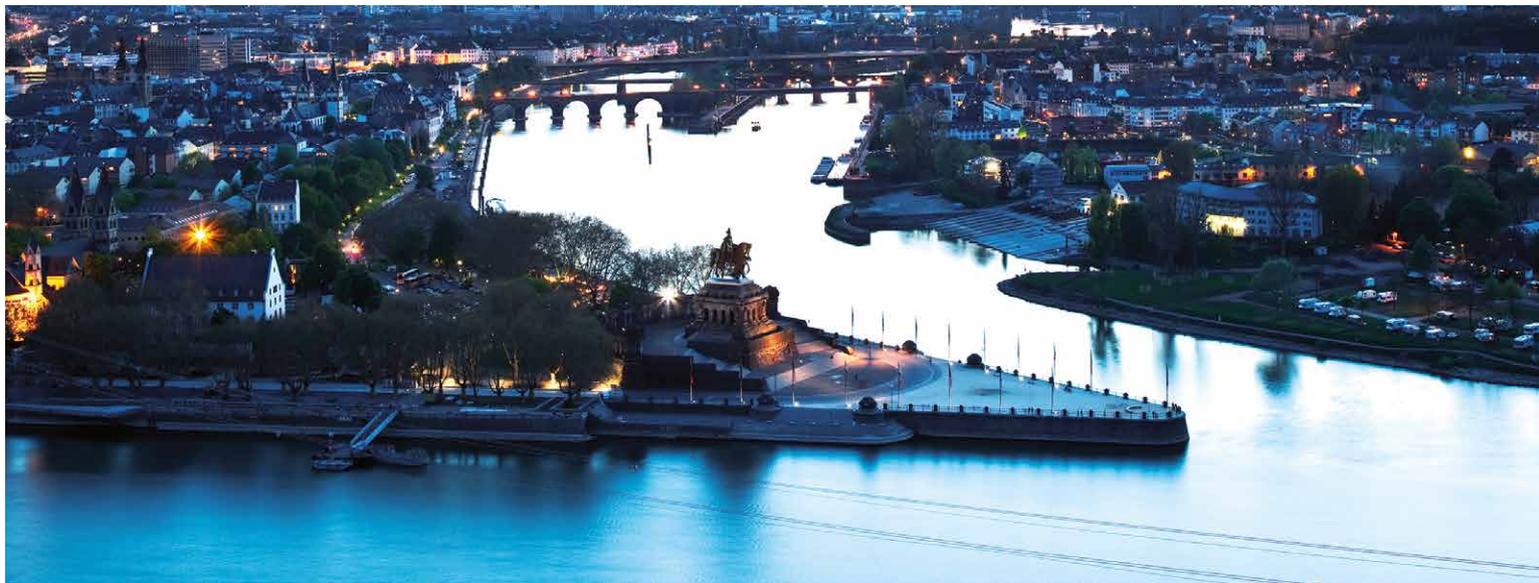
DEINE KARRIERE BEI UNS IN DER SOFTWAREBRANCHE

BEI UNS ZÄHLT JEDE STIMME.
IM PODCAST KANNST DU SIE
JETZT AUCH HÖREN.

KONZEPTUM.DE/KARRIERE/PODCAST



#MMM
MITEINANDER MÖGLICH MACHEN
DER KONZEPTUM PODCAST



KONZEPTUM 7

DIE BRANCHEN-SOFTWARE FÜR TELEKOMMUNIKATION



Wir engagieren uns

BREKO

Bundesverband
Breitbandkommunikation e.V.



 **KONZEPTUM**

KONZEPTUM GmbH
Ernst-Abbe-Straße 16
56070 Koblenz

Tel.: +49 (0) 2 61 / 57 909-0
Fax: +49 (0) 2 61 / 57 909-199
www.konzeptum.de