

Telcotalk Q4 2025

KONZEPTUM NEWSLETTER FÜR DIE TELEKOMMUNIKATIONSBRANCHE

Im Interview:
DR. STEPHAN ALBERS
BREKO Bundesverband Breitbandkommunikation e.V.

Reifephase Glasfaser – Effizienz als Erfolgsfaktor

Kernthema Synergien



DIE SOFTWARE-SPEZIALISTEN FÜR DIE TELEKOMMUNIKATIONSBRANCHE

Die KONZEPTUM GmbH ist mit ihrer etablierten Branchensoftware KONZEPTUM 7 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** **Adressen & Gebäude**

CRM **Auftragsabwicklung**

Reporting **Billing** **Warenwirtschaft**

Port-Provisioning **Netzverwaltung**





Alexander Kaczmarek
Geschäftsführer

Telcotalk Q4 2025
KERNTHEMA
SYNERGIEN

Liebe Leserinnen und Leser,

die Rahmenbedingungen im Glasfasergeschäft verändern sich derzeit gravierend – und damit auch die Anforderungen für alle, die in diesem Markt aktiv sind. In der Aufbauphase lag der Fokus bei ITK-Anbietern und Netzbetreibern lange auf der erfolgreichen Inbetriebnahme, auf der Versorgung der Region, auf dem sichtbaren Fortschritt. Jetzt rückt ein anderer Aspekt in den Vordergrund: der wirtschaftlich nachhaltige Betrieb.

Inzwischen fürchten viele Investoren um die Rentabilität und den Werterhalt ihrer Netze. Um diese langfristig wirtschaftlich zu betreiben und die Verbraucher mit eigenen Produkten zu versorgen, gilt es jetzt die richtigen Weichen zu stellen. Wo zuvor viel manuell lief und Systemlandschaften über die Jahre hinweg historisch gewachsen sind, müssen nun Strukturen und Aufgabenverteilungen auf den Prüfstand. Wer auf Dauer erfolgreich sein will, muss Prozesse verschlanken, Systeme integrieren, Strukturen professionalisieren. Effizienz ist längst kein Bonus mehr, sondern Voraussetzung für wirtschaftlichen Erfolg.

Auch wenn der Gedanke naheliegt, Effizienz durch individuelle Lösungen zu erzielen – dieser Weg ist trügerisch! Komplett individuelle Umsetzungen sind aufwendig, teuer und sie machen abhängig: vom Dienstleister, von einzelnen Köpfen, vom eigenen Know-how. Zudem fehlt es vielerorts an qualifiziertem Fachpersonal. Selbst wenn dem nicht so wäre: Prozesse lassen sich heute nicht mehr durch zusätzliche Köpfe skalieren, sondern nur durch smarte Systeme. Gefragt sind nun IT-Lösungen, die hochgradig automatisieren, manuelle Schritte minimieren und durchgängige Abläufe ermöglichen. Nur so lässt sich auch mit kleineren Teams wirtschaftlich arbeiten.

In unserem ersten Fachbeitrag **»Die Reifepfung im Glasfasergeschäft – Wie sich die Pioniere des Netzausbaus langfristig richtig aufstellen«**, gehen wir der Tatsache auf den Grund, warum über Jahre historisch gewachsene Systemlandschaften eine konsequente Neuausrichtung brauchen mit Strukturen, die tragen – organisatorisch, technisch und prozessual.

Der zweite Part **»Vom Einzelkämpfer zum Teampayer – Wie Zusammenarbeit und Standardisierung den Netzbetrieb wirtschaftlich machen«** verdeutlicht, warum im wettbewerbsintensiven Telekommunikationsmarkt längst nicht mehr nur die Qualität des Netzes über den Erfolg entscheidet, sondern die Effizienz der operativen Prozesse. Doch diese Ziele lassen sich nicht im Alleingang erreichen – benötigt werden verlässliche Werkzeuge und starke Verbündete.

Als Interviewpartner in dieser Ausgabe begrüßen wir **Dr. Stephan Albers, Geschäftsführer Bundesverband Breitbandkommunikation e.V.** Der langjährige Experte im Bereich Glasfaserausbau und Telekommunikation mit Schwerpunkt auf eigenwirtschaftlichem Ausbau und Regulierung kennt die Sorgen der Branche und hat richtungweisende Antworten.

Und nun viel Spaß mit der aktuellen Lektüre!

Ihr Alexander Kaczmarek
Geschäftsführer KONZEPTUM GmbH

Die Reifeprüfung im Glasfasergeschäft – Wie sich die Pioniere des Netzausbaus langfristig richtig aufstellen



Fachartikel von
Alexander Kaczmarek
Geschäftsführer

Die Rahmenbedingungen im Glasfasergeschäft verändern sich derzeit gravierend – und mit ihnen die Anforderungen an die Betreiber. In den vergangenen Jahren haben viele Stadtwerke und regionale Versorger große Verantwortung übernommen: Sie haben nicht gewartet, bis andere aktiv werden, sondern selbst Glasfasernetze aufgebaut als Investition in die Zukunft ihrer Region. Inzwischen fürchten viele Investoren um die Rentabilität und den Werterhalt ihrer Netze. Um diese langfristig wirtschaftlich zu betreiben und die Verbraucher mit eigenen Produkten zu versorgen, gilt es jetzt die richtigen Weichen zu stellen.

Leistungsfähige Internetanschlüsse sind längst kein Luxus mehr, sondern Grundvoraussetzung für wirtschaftliche Entwicklung, Bildung, Verwaltung und Lebensqualität. Der Aufbau solcher Netze war nie trivial oder risikofrei – der laufende Betrieb stellt aber neue, mitunter sogar größere Anforderungen: Gesetzliche Vorgaben, komplexere Regulierungen, wachsender Wettbewerbsdruck, steigende Betriebs- und Ausbaukosten sowie ein zunehmend angespannter Arbeitsmarkt verlangen nach einem professionellen, wirtschaftlich tragfähigen Setup.

»Die grundlegenden Rahmenbedingungen für Betreiber von Glasfasernetzen haben sich in vergleichsweise kurzer Zeit deutlich verändert.«

Der Wille, das Telekommunikationsgeschäft dauerhaft zu betreiben, ist vielerorts da, doch die Bedingungen erfordern klares Umdenken und ein zeitnahes Handeln. Ziel sollte sein: Eine konsequente Neuausrichtung mit Strukturen, die tragen – organisatorisch, technisch und prozessual.

Doch wie kann es gelingen, das eigene Telekommunikationsgeschäft effizient, skalierbar und profitabel aufzustellen auch mit vergleichsweise kleinen Strukturen? Welche Rolle spielen Standardisierung, Automatisierung und Kooperation? Hilft Open Access oder bringt es sogar neue Herausforderungen? Und worauf kommt es jetzt besonders an? Um hier die passenden Antworten zu finden, lohnt sich ein Blick darauf, warum sich die Rahmenbedingungen für Betreiber von Glasfasernetzen in relativ kurzer Zeit so deutlich verändert haben. Ein zentraler Auslöser: das Ende der Niedrigzinsphase.

Veränderte Marktmechanismen, wachsender Druck

Lange war Kapital recht günstig bzw. die Renditen niedrig, was besonders Investitionen in Infrastruktur wie Glasfasernetze begünstigte. Inzwischen ist das Zinsumfeld ein völlig anderes, was die Wirtschaftlichkeit von Infrastrukturprojekten unter stärkere Beobachtung stellt. Knappe Kapazitäten im Tiefbau und steigende Materialkosten sind dabei keine Hilfe.

Das Ziel der Netzbetreiber muss also unbedingt eine hohe Auslastung der errichteten Glasfasernetze sein. Open Access wird dabei immer wieder als wichtige Lösungskomponente aufgezeigt und wahrscheinlich ist das auch korrekt.

Aber Open Access öffnet auch das Tor zum Wettbewerb auf Ebene der Dienste von Internet über Telefonie zu IPTV. War man bisher der einzige Anbieter mit einem vernünftigen Down- und Upload, muss man mit einem geöffneten Netz auch auf dieser Ebene konkurrenzfähig sein, als erstes bezogen auf den Preis. Damit steigt der Bedarf einer reibungslosen und möglichst automatisierten Abwicklung der Kundenaufträge vom Eingang über die Schaltung bis zur Abrechnung. Denn die »Stückkosten« der Auftragsabwicklung bestimmen mit darüber, zu welchen Konditionen man die eigenen Dienste anbieten kann.

Auch auf regulatorischer Ebene ist vieles komplexer geworden: Gesetzliche Vorgaben rund um Themen wie Datenschutz, Transparenz, Barrierefreiheit und E-Rechnung müssen erfüllt werden. Gleichzeitig fehlen an vielen Stellen die Fachkräfte, um diesen steigenden Anforderungen mit eigener Kraft zu begegnen. Gerade kleinere Anbieter geraten dadurch zunehmend unter Druck: Ihnen fehlt oft die kritische Masse, um neben dem Alltagsgeschäft auch diese immer wieder aufkommenden neuen Themen zielgerichtet und effizient voranzutreiben und entsprechende Lösungen im Alleingang aufzubauen.

Vom Pionierbetrieb zur Reifepfung

Viele Glasfasernetze wurden in der Aufbauphase unter schwierigen Bedingungen realisiert – mit viel Engagement, oft gegen Widerstände, und nicht selten unter Zeitdruck. Der Fokus lag lange auf der erfolgreichen Inbetriebnahme, auf der Versorgung der Region, auf dem sichtbaren Fortschritt. Jetzt rückt ein anderer Aspekt in den Vordergrund: der wirtschaftlich nachhaltige Betrieb.

Im übertragenen Sinne befindet sich das Glasfasergeschäft damit im Übergang von der **Pionierphase zur Reifephase**. Wo zuvor viel manuell lief und Systemlandschaften über die Jahre hinweg historisch gewachsen sind, müssen nun diese Strukturen und Aufgabenverteilungen auf den Prüfstand. Wer das eigene Telekommunikationsgeschäft zukunftssicher aufstellen will, muss heute die richtigen Stellschrauben identifizieren. Drei Faktoren sind dabei besonders entscheidend:

- **Standardisierung statt Sonderwege:**

Individuelle IT-Lösungen, manuelle Prozesse und historisch gewachsene Strukturen verursachen nicht nur Aufwand, sie machen auch abhängig. Standardisierte Prozesse schaffen Sicherheit, reduzieren Komplexität und ermöglichen eine klare Aufgabenverteilung.

- **Automatisierung entlang der Prozesskette:**

Vom Auftragseingang bis zur technischen Schaltung – jeder manuelle Handgriff kostet Zeit und Geld. Wer hier konsequent digitalisiert und automatisiert, gewinnt nicht nur Effizienz, sondern auch Qualität und Skalierbarkeit.

- **Synergien durch Zusammenarbeit:**

Viele Herausforderungen im Markt ähneln sich, auch wenn jeder Anbieter eigene Anforderungen hat. Der Einsatz etablierter Branchenlösungen hilft bei der Strukturierung der Systemlandschaft, Aufgabenteilung und Konnektivität zu weiteren Dienstleistern und Systemen. Von großem Vorteil ist, wenn die Hersteller dieser Lösungen explizit Synergien nutzen, sei es durch Aufbau einer Community, gemeinschaftliche Projekte und einen fokussierten Produktansatz der Lösung.

Mit diesen Mitteln lässt sich auch als eher mittelständischer Netzbetreiber und Provider ein wirtschaftlicher Betrieb realisieren, um so die eigene Position im Markt zu sichern, statt sie infrage stellen zu müssen. Mit auf den Prüfstand gehört dabei aber auch, was das eigene Angebot und die Leistungen gegenüber den Endkunden ausmacht. Die Stärken eines regionalen Anbieters ergeben sich oft aus der Nähe zum Kunden, dem guten und auf den jeweiligen Kunden angepassten Service und daraus resultierendem entgegengebrachten Vertrauen. Diese Stärken müssen trotz operativer Optimierung mindestens erhalten bleiben oder im besten Fall sogar ausgebaut werden.

FAZIT

Das Glasfasergeschäft bleibt ein attraktives Betätigungsfeld – insbesondere für Stadtwerke und regionale Netzbetreiber, die in ihrer Region verwurzelt sind und eine starke Kundenbindung mitbringen. Doch der wirtschaftlich erfolgreiche Betrieb ist kein Selbstläufer. Wer heute bestehen will, muss die zunehmende Komplexität beherrschen, regulatorische Vorgaben sicher umsetzen und operative Abläufe so effizient wie möglich gestalten.

Es braucht Strukturen, die tragen – organisatorisch, technisch und prozessual. Die gute Nachricht: Die Mittel dafür sind verfügbar. Branchenlösungen, erprobte Standards und spezialisierte Dienstleister bieten heute die notwendige Grundlage, um auch mit überschaubaren Ressourcen professionell zu agieren. Entscheidend ist, diese Chancen jetzt konsequent zu nutzen.

Vom Einzelkämpfer zum Teamplayer – Wie Zusammenarbeit und Standardisierung den Netzbetrieb wirtschaftlich machen



Fachartikel von
Jerome Raedler-Fahle
Account Manager

Effizienz im Telekommunikationsgeschäft ist heute längst kein Bonus mehr, sondern Voraussetzung für wirtschaftlichen Erfolg. Deshalb müssen Prozesse verschlankt, Systeme integriert und Strukturen professionalisiert werden. Doch individuelle Umsetzungen sind meist aufwendig, teuer und sie machen abhängig: vom Dienstleister, von einzelnen Köpfen, vom eigenen Know-how. Zudem fehlt es vielerorts an qualifiziertem Fachpersonal. Ausweg aus dem Dilemma bieten Branchenlösungen und verlässliche Partner: Wer auf etablierte Dienstleistungen und Produkte setzt, reduziert Komplexität und schafft Freiräume für das Kerngeschäft.

Viele Netzbetreiber haben vor zehn, fünfzehn oder teilweise sogar mehr als zwanzig Jahren begonnen, sich im Telekommunikationsmarkt zu engagieren – als echte Pioniere, mit viel Eigenleistung, hohem Anspruch und oftmals einer starken technischen Ausrichtung. Die eingesetzten Systeme wurden in dieser Phase häufig individuell aufgebaut oder stark angepasst, nicht selten durch eigene Entwickler oder langjährige externe Partner.

Doch was über Jahre funktioniert hat, stößt heute immer öfter an Grenzen: Der laufende Betrieb bindet so viele Ressourcen, dass kaum Zeit für Weiterentwicklung bleibt. Die Wartbarkeit leidet, Prozesse bleiben manuell, Schnittstellen fehlen, Automatisierung ist kaum möglich. Hinzu kommt die wachsende Abhängigkeit von einzelnen Personen gerade dort, wo eigene Entwicklungen betreut werden oder individuelle Lösungen historisch gewachsen sind. Für einen wirtschaftlich tragfähigen Betrieb reicht das nicht mehr aus. Wer zukunftssicher aufgestellt sein will, braucht andere Werkzeuge und vor allem Partner, die nicht nur liefern, sondern mitdenken, bündeln, standardisieren.

Effizienz ist kein Ziel, sondern Voraussetzung

Im wettbewerbsintensiven Telekommunikationsmarkt entscheidet längst nicht mehr nur die Qualität des Netzes

über den Erfolg, sondern die Effizienz der operativen Prozesse. Besonders deutlich wird das, wenn das eigene Netz für den Open Access geöffnet wird: Der Preis- und Servicedruck steigt, die Margen sinken und damit auch die Toleranz für ineffiziente Abläufe.

Gleichzeitig fehlt es vielerorts an qualifiziertem Fachpersonal. Prozesse lassen sich heute nicht mehr durch zusätzliche Köpfe skalieren, sondern nur durch smarte Systeme. Wer sich dauerhaft am Markt behaupten will, braucht IT-Lösungen, die hochgradig automatisieren, manuelle Schritte minimieren und durchgängige Abläufe ermöglichen. Nur so lässt sich auch mit kleineren Teams wirtschaftlich arbeiten.

Standardisierung schlägt Einzellösung

Der Gedanke liegt nahe, Effizienz durch individuelle Lösungen zu erzielen – passgenau auf die eigenen Abläufe abgestimmt, frei konfiguriert, ganz nach Wunsch. Doch dieser Weg ist trügerisch. Komplett individuelle Umsetzungen sind aufwendig, teuer und sie machen abhängig: vom Dienstleister, von einzelnen Köpfen, vom eigenen Know-how. Hinzu kommt: Jede Sonderlösung muss gepflegt, dokumentiert und im besten Fall weiterentwickelt werden. Doch genau dafür fehlt oft die Zeit oder das Personal. Und so bleiben viele Systeme in einem

Zustand stehen, der eigentlich nicht mehr zum Anspruch des Unternehmens passt. Produktlösungen bieten hier einen klaren Vorteil: Sie enthalten erprobte Funktionen, lassen sich schneller einführen und benötigen deutlich weniger Betreuung. Dabei muss aber auch Individualisierung möglich bleiben, allerdings eher als Feintuning und nicht als Notwendigkeit. Wer auf etablierte Dienstleistungen und Produkte setzt, reduziert Komplexität und schafft Freiräume für das Kerngeschäft.

»Gute Branchenprodukte bringen die Erfahrung vieler Unternehmen zusammen.«

Ein Branchenprodukt ist kein Kompromiss – sondern ein Vorsprung

Die Entscheidung für eine Produktlösung bedeutet nicht, dass man sich fremdbestimmen lässt. Im Gegenteil: Gute Branchenprodukte bringen die Erfahrung vieler Unternehmen zusammen. Sie basieren auf typischen Abläufen, bündeln Best Practices und berücksichtigen damit oft Aufgabenstellungen allgemeiner als speziell zugeschnittene Lösungen. Ein Hersteller, der sich auf eine bestimmte Branche wie »Telekommunikation« spezialisiert hat, baut über die Jahre sehr viel konkretes Fachwissen auf. Nutzer einer Produktlösung profitieren davon: bei der laufenden Weiterentwicklung der Software, durch den fachlichen Austausch in gemeinsamen Projekten und nicht zuletzt durch den Zugriff auf das Partnernetzwerk des Herstellers. Neben direkt einsetzbaren Integrationen werden dabei auch Erfahrungswerte geliefert, die man sich somit nicht erst hart erarbeiten muss.

Weiterdenken statt nur verwalten

Der größte Vorteil eines etablierten Produkts zeigt sich oft im Alltag, aber noch stärker in der Weiterentwicklung. Denn während Eigenentwicklungen häufig auf Zuruf oder im Krisenmodus angepasst werden, verfolgt ein Produktanbieter eine klare Entwicklungsstrategie. Neue gesetzliche Anforderungen, technologische Trends oder branchenspezifische Themen werden erkannt, bewertet und systematisch umgesetzt.

Bestandskunden profitieren dabei direkt: Sie müssen nicht mehr jede einzelne Anforderung individuell stellen, sondern erhalten funktionale Erweiterungen und Add-ons als Teil der kontinuierlichen

Weiterentwicklung. So wird aus einer Softwarelösung ein strategischer Vorteil – gerade in einem Markt, der sich ständig verändert.

Gemeinsam schneller – wenn der Hersteller zur Community einlädt

Der Anspruch an moderne Software geht heute über die reine Produktentwicklung hinaus. Es geht um Austausch, um Verständnis, um gemeinsame Entwicklung. Dienstleister, die ihre Kunden einbinden, schaffen mehr als nur Lösungen, sie schaffen ein echtes Ökosystem.

Eine lebendige Anwendergemeinschaft ermöglicht es, Anforderungen zu diskutieren, Schwerpunkte zu setzen und Synergien zu heben. Gemeinschaftliche Entwicklungsprojekte bringen nicht nur Effizienz, sondern auch mehr Qualität, weil sie auf einem breiteren Fundament basieren. Will heißen: Oft ist die resultierende Lösung allgemeiner gehalten, als wenn eine individuelle Anforderung umgesetzt wird. Gleichzeitig entsteht ein gegenseitiges Verständnis für technische, organisatorische und wirtschaftliche Zusammenhänge.

Genau diesen Weg gehen wir als KONZEPTUM: mit einer klaren Branchenlösung, einer proaktiven Produktstrategie und dem Aufbau einer echten Community – für alle, die Telekommunikation nicht nur betreiben, sondern gestalten wollen.

FAZIT

Die Glasfaserbranche wird erwachsen und mit ihr steigen die Anforderungen an alle, die in diesem Markt aktiv sind. Der Ausbau allein reicht längst nicht mehr aus. Wer auf Dauer erfolgreich sein will, muss Prozesse verschlanken, Systeme integrieren, Strukturen professionalisieren. Effizienz ist kein Bonus mehr, sondern Voraussetzung für wirtschaftlichen Erfolg. Doch diese Ziele lassen sich nicht im Alleingang erreichen. Es braucht verlässliche Werkzeuge und starke Verbündete. Als KONZEPTUM verstehen wir uns genau in dieser Rolle: als Partner für alle, die nicht nur den Glasfaserausbau ins Rollen gebracht haben, sondern langfristig erfolgreich bleiben wollen. Wir hören zu, denken mit, entwickeln voraus – und schaffen gemeinsam mit unseren Kunden Lösungen, die nicht nur technisch funktionieren, sondern auch wirtschaftlich tragfähig sind. Standardisierung, Automatisierung und Community-orientierte Weiterentwicklung sind für uns keine Schlagworte, sondern gelebter Anspruch. Denn am Ende geht es um mehr als Software. Es geht darum, gemeinsam Zukunft zu gestalten: zuverlässig, effizient und partnerschaftlich.

»Entscheidend für den langfristigen Erfolg der Branche sind Kooperationen.«

Im Interview: Dr. Stephan Albers
Geschäftsführer BREKO Bundesverband Breitbandkommunikation e.V.



Photo: Henning-Hattendorf



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

Jörg Wiesner: Herr Dr. Albers, genau zehn Jahre ist es nun her, dass wir Sie bei uns als Interviewpartner im Telcotalk 2015 erstmals begrüßen durften. Inzwischen hat sich im Telekommunikationsmarkt ja einiges getan. Wo steht die Branche aktuell beim Glasfaserausbau – und wie sind die Aussichten für die nächsten Jahre?

Stephan Albers: Wir haben im letzten Jahrzehnt enorme Fortschritte gemacht. Laut BREKO Marktanalyse waren Mitte 2025 knapp 53 Prozent aller Haushalte, Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen in Deutschland mit Glasfaseranschlüssen im Sinne von »Homes Passed« erreichbar. Mehr als die Hälfte davon haben die Wettbewerber der Deutschen Telekom gebaut. Das zeigt eindrucksvoll, wie weit uns die große Vielfalt im Markt gebracht hat. Während 2015 noch viele den Bedarf an Glasfaser in Frage stellten, ist heute allen klar: Glasfaser ist die einzige wirklich zukunftsfähige digitale Festnetz-Infrastruktur. Damals noch ein Premiumprodukt für Firmen und wenige Privathaushalte, kommt sie nun

zunehmend im Massenmarkt an. Aber die letzten Schritte bis zur vollständigen Flächendeckung werden die schwierigsten. In den nächsten Jahren stellen insbesondere die Gebäudeverkabelung in Mehrfamilienhäusern (Netzebene 4), sowie der Ausbau relativ gut mit VDSL und HFC versorgter städtischer Gebiete große Herausforderungen dar. Um das Momentum zu halten, müssen Wirtschaft, Politik und Regulierung, aber auch Verbraucherinnen und Verbraucher gemeinsam an einem Strang ziehen.

Viele Netzbetreiber sind in den vergangenen Jahren stark gewachsen – gleichzeitig steigen die Anforderungen immens und forcieren einen immer härteren Wettbewerb. Nicht wenige TK-Unternehmen sorgen sich derzeit sogar um Rentabilität und Werterhalt ihrer Investitionen. Was muss denn jetzt passieren, um langfristig profitabel wettbewerbsfähig zu bleiben?

Entscheidend für den langfristigen Erfolg der Branche sind Kooperationen. Wenn Netzbetreiber bei Ausbau, Betrieb und Vermarktung zusammenarbeiten, können sie effizienter investieren und die Netze besser auslasten. Besonders wichtig wird, die Take-up-Rate, also die Kundengewinnung auf den gebauten Netzen, gemeinsam zu steigern. Je mehr Menschen sich für Glasfaser entscheiden, desto schneller amortisieren sich Investitionen. Dafür braucht es eine breite Anbietervielfalt – vom lokalen Stadtwerk bis zu bundesweit tätigen Konzernen. So wird Glasfaser nicht nur technisch, sondern auch wirtschaftlich ein Erfolgsmodell.

ÜBER DEN BREKO

Der Bundesverband Breitbandkommunikation e. V. (BREKO) repräsentiert den Großteil der deutschen Festnetz Wettbewerber. Als führender Glasfaserverband mit aktuell 519 Mitgliedsunternehmen setzt er sich erfolgreich für den Wettbewerb im deutschen Telekommunikationsmarkt ein. Der starke und breit aufgestellte Verbund aus BREKO-Verband, BREKO-Einkaufsgesellschaft und BREKO-Servicegesellschaft bündelt die Kräfte seiner Mitglieder, um den Glasfaserausbau gemeinsam voranzutreiben.

DR. STEPHAN ALBERS

Dr. Stephan Albers ist seit 2009 Geschäftsführer des Bundesverbands Breitbandkommunikation e.V. (BREKO). Unter seiner Leitung entwickelte sich der Verband zur führenden Stimme der Glasfaserbranche in Deutschland. Zuvor war er in leitender Funktion bei einem Telekommunikationsanbieter tätig. Er engagiert sich für den flächendeckenden Glasfaserausbau, faire Wettbewerbsbedingungen und eine zukunftssichere Digitalpolitik in Deutschland und Europa.

Für die Unternehmen der TK-Branche gilt es heute mehr denn je, mit ambitionierten Plänen die Zukunft aktiv zu gestalten. Die Politik kann hier unterstützen und maßgeblich zum Gelingen beitragen. Welche politischen Rahmenbedingungen hemmen oder helfen dabei aktuell am meisten?

Unsere Branche ist bereit, auch in den kommenden Jahren Milliarden in den Glasfaserausbau zu investieren. Damit das gelingt, brauchen die Unternehmen Planungssicherheit, verlässliche Investitionsanreize und vor allem fairen Wettbewerb. Die wichtigste politische Weichenstellung ist in diesem Kontext eine wettbewerbs- und verbraucherfreundliche Regelung des Technologiewechsels von Kupfer auf Glasfaser. Wenn wir diesen Übergang zügig und fair gestalten, gewinnen alle: Verbraucherinnen und Verbraucher, die bessere Anschlüsse nutzen können; Anbieter, die effizient investieren; und die Gesellschaft insgesamt durch digitale Teilhabe und Wirtschaftswachstum. Ein zweiter zentraler Punkt sind die Gebäudenetze: Erleichterungen für den Ausbau dürfen nicht dazu führen, dass einzelne Anbieter privilegiert werden oder kooperative Modelle zwischen Telekommunikationsunternehmen und Wohnungswirtschaft untergraben werden.

Wie können Verbände, Plattformen oder Partner – beispielsweise KONZEPTUM mit ihrer professionellen Branchenlösung – zur Zukunftssicherung der Unternehmen beitragen?

Kooperationen und Open Access können im Glasfaserausbau und -betrieb enorme Synergien freisetzen. Deshalb unterstützen wir als BREKO die Unternehmen mit einer Austauschplattform zu diesem Thema. Durch Kooperationen kann aber auch die Komplexität im Netzbetrieb zunehmen. Genau hier kommen Plattformen und spezialisierte Dienstleister ins Spiel: Sie helfen, Prozesse zu

standardisieren, Schnittstellen kompatibel zu machen und Abläufe effizienter zu gestalten. Mit branchenspezifisch zugeschnittenen externen Lösungen können sich Netzbetreiber stärker auf ihr Kerngeschäft – den Bau, Betrieb und die Vermarktung von Glasfasernetzen – konzentrieren und vermeiden den Aufbau eigener komplexer IT-Strukturen. So lassen sich Qualität, Geschwindigkeit und Wirtschaftlichkeit miteinander verbinden.

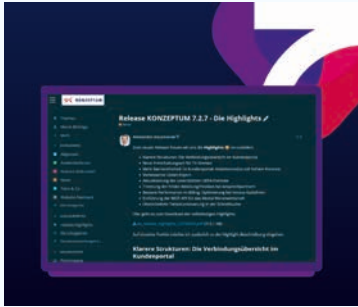
Die Politik setzt große Ziele – aber wie erleben Ihre Mitglieder den Alltag beim Ausbau wirklich?

Der Glasfaserausbau ist im Kern immer regionales Projektgeschäft. Es zählt die enge und offene Kommunikation mit allen Beteiligten vor Ort: mit Kommunalverwaltungen, Bürgerinnen und Bürgern, aber auch mit lokalen Versorgern und der Wohnungswirtschaft. Wo diese Zusammenarbeit gut funktioniert, läuft der Ausbau reibungslos und mit hoher Akzeptanz. Deshalb ist am Ende die Basisarbeit in den Gemeinden und Kreisen entscheidend – eine große Stärke unserer vielen lokal und regional verwurzelten Mitgliedsunternehmen.

Was wünschen Sie sich für Ihre Mitglieder in den nächsten drei Jahren – realistisch und ambitioniert?

Ich würde mir wünschen, dass Politik und Regulierung die zentrale Rolle der Wettbewerber im Glasfaserausbau nicht nur anerkennen, sondern auch entsprechend handeln. Über die Hälfte der Glasfaseranschlüsse in Deutschland wurden von Wettbewerbern gebaut – und doch erleben wir immer wieder, dass Bundesregierung und Bundesnetzagentur Entscheidungen scheuen, die die Dominanz der Telekom im Markt gefährden könnten. Wir brauchen faire Rahmenbedingungen, die Vielfalt und Wettbewerb sichern, und zwar nicht nur im Festnetz, sondern auch im Mobilfunk. Wenn das gelingt, können wir die Ausbaugeschwindigkeit halten, die Netze effizient betreiben und die digitale Zukunft Deutschlands gemeinsam gestalten.

Herr Dr. Albers, vielen Dank für die überaus interessanten Ausführungen!



KONZEPTUM etabliert neues Community-Forum

Wir haben einen weiteren Baustein gestartet, um unsere Software KONZEPTUM 7 stets nah am Puls der Zeit zu halten. Bei unserer Softwareentwicklung verfolgen wir das Ziel, möglichst alles bereits vorausschauend in Abstimmung mit unseren Kunden zu implementieren.

Mit dem KONZEPTUM Community-Forum haben wir nun einen digitalen Ort geschaffen, an dem nicht nur wir unsere Kunden informieren, sondern an dem sich unsere Kunden auch mit uns sowie untereinander austauschen können.

Wir stellen die neuesten Funktionen im KONZEPTUM Business-Support-System (BSS) vor, diskutieren über Ideen zu neuen Features, sprechen über aktuelle Themen der Branche und bieten Raum für einen kundenübergreifenden Austausch unter KONZEPTUM-Anwendern.



Veranstaltungs-Video
des Telcotalk 2024

Erste Ideen dazu entstanden im September 2024 auf unserem KONZEPTUM Telcotalk live Event in der Kongresshalle Vallendar. Dort informierten wir auf dem »Branchentreff« unsere Kunden, Interessenten und engsten Geschäftspartner über das aktuelle Portfolio und anstehende Produktinnovationen rund um unser Business-Support-System KONZEPTUM 7 und sorgten mit praxisorientierten Vorträgen zu wichtigen Themen der Branche für eine informative und spannende Veranstaltung. Die ersten Rückmeldungen bestätigen unsere Vermutung: Genau auf solch ein Forum haben viele User gewartet. Inzwischen sind bereits über 70 User registriert und die Zahl steigt Tag für Tag. Aktuell laden wir weiter fleißig zur Community ein und holen Feedback ein.



COM-IN entscheidet sich für KONZEPTUM 7

Die COM-IN Telekommunikations GmbH hat sich in Ingolstadt als leistungsstarker Glasfaseranbieter etabliert und versorgt mittlerweile über 20.000 Kunden. Nach dem erfolgreichen Ausbau des Netzes geht das Unternehmen nun den nächsten Schritt: Mit der Einführung von KONZEPTUM 7 zum Jahresbeginn 2025 wird die digitale Basis geschaffen, um Geschäftsprozesse durchgängig zu automatisieren und den Kundenservice nachhaltig zu verbessern. Von der Vertragserfassung bis zur Abrechnung – viele Abläufe werden schneller, transparenter und effizienter.

Damit positioniert sich COM-IN als zukunftsorientierter Anbieter, der auf digitale Exzellenz und maximale Kundenzufriedenheit setzt.



TR-AAV-Pflichten – mehr als nur Rufnummern

Lange galt: Im Auskunftsverfahren nach TKG mussten nur Rufnummern geliefert werden – oft erledigten Telefonie-Vordienstleister das gleich mit. Heute sieht es anders aus: Ab 10.000 Teilnehmern sind Provider nach § 173 TKG verpflichtet, alle vorliegenden relevanten Daten zu melden – also auch vergebene SIP-Kennungen, PPPoE-Accounts, E-Mail-Adressen und Geräte-IDs (z.B. von ONT und Router).

Zur Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben muss das Auskunftssystem zwingend über solch spezifische Daten verfügen. Die reine Fokussierung auf vergebene Rufnummern ist damit Geschichte. Relevante Daten müssen aus dem führenden Business-Support-System regelmäßig aufbereitet und zur Auskunft bereitgestellt werden. Der KONZEPTUM TR-AAV-Server stellt dabei sicher, dass Provider umfassend und vollständig auskunftsfähig sind.

SAVE THE DATE KONZEPTUM AUF DEN BREKO FIBERDAYS 2026



fiberdays 26

25.—26. MÄRZ 2026
MESSE FRANKFURT
HALLE 3.1
STAND D36 + D38

TREFFEN SIE UNS AUCH HIER

11.2025 BREKO JAHRESTAGUNG, BERLIN
05.2026 ANGA COM, KÖLN
2026 BREKO ARBEITSKREISE

TR-AAV SERVER RECHTSSICHERHEIT FÜR DIE TELEKOMMUNIKATION

Mit dem KONZEPTUM TR-AAV Server sind Telekommunikationsanbieter bei Auskunftsersuchen nach §173 TKG (vormals §112 TKG) der Bundesnetzagentur automatisch auf der sicheren Seite.



INTEGRATION IN
KONZEPTUM 7
MÖGLICH



KONZEPTUM GmbH
Ernst-Abbe-Straße 16
56070 Koblenz

Tel.: +49 (0) 261 / 57909-0
Fax: +49 (0) 261 / 57909-199
www.konzeptum.de



www.konzeptum.de/tr-aav-server



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