

Interview mit Dr. Markus von Voss, purtel.com

„Der Open Access-Ansatz hat Marktreife erreicht“

Open Access entwickelt sich zur Schlüsselstrategie für den Glasfaserausbau in Deutschland. Gebaute Anschlüsse müssen aktiviert werden, um Investitionen zu refinanzieren. Welche strategischen Entscheidungen Netzbetreiber treffen müssen und welche Chancen die Plattformlösungen und Managed Services eröffnen, erklärt Branchenexperte Dr. Markus von Voss.

Cable!vision Europe: Welche Rolle wird Open Access mittelfristig für den deutschen Glasfasermarkt spielen – ist jetzt ein Wendepunkt erreicht, an dem OA deutlich zunehmen wird?

Dr. Markus von Voss: Ich sehe für den „Open-Access-Ansatz“ Marktreife. Viele Netzbetreiber können die Augen vor den betriebswirtschaftlichen Tatsachen nicht mehr verschließen, die gebauten Anschlüsse müssen aktiviert werden, um die Investitionen zu refinanzieren.

Im Übrigen steigt die Akzeptanz bei den Endkunden dann, wenn mehr Anbieter auf den Netzen sind – Vielfalt auf den Netzen und Wettbewerb statt Monopole.

Welche strategischen Entscheidungen müssen Netzbetreiber heute treffen, um sich langfristig im OA-Markt zu positionieren?

Beim Start mit Open Access ist zunächst zu entscheiden, ob zuerst bilaterale Verträge oder Verträge mit Plattformen geschlossen werden.

Bei den Plattformen ist zwischen Aggregations- und Transaktions-Plattformen zu unterscheiden. Aggregations-Plattformen führen die OA-Anbieter und -Nachfrager den Transaktions-Plattformen zu, diese übernehmen neben der Aggregator-Funktion auch eine Transportfunktion wahr.

Welche Plattfortmtypen werden sich aus Ihrer Sicht durchsetzen – Aggregatoren, Marketplaces oder individuelle Anbindungen?

Alle drei Spielarten werden fester Bestandteil des Open-Access-Marktes. Die jeweilige Stärke eines Ansatzes wird im Verlauf der Jahre die Attraktivität ausmachen. Das beinhaltet Automati-



Dr. Markus von Voss ist Geschäftsführer der purtel.com. Das Unternehmen hatte auf den Fiberdays seine neue Open-Access-Plattform vorgestellt.

sierung, Standardisierung, Services und neben den Transaktions-Kosten ganz maßgeblich die Ergonomie der Bedienung wie und die Transparenz.

Dieses fantastische Umfeld digitaler Schnittstellen, Standards und Prozesse führt zwangsläufig zu einer Form des effizienten Wettbewerbs, d.h. Leistung wird sich durchsetzen und diesen Markt beflügeln.

Standardisierung wird als größte technische Hürde genannt. Welche konkreten Schnittstellen und Prozesse müssen priorisiert werden?

Derzeit ist es tatsächlich die S/PRI-Fähigkeit der OSS- und BSS-Systeme; also diese automatisierte Schnittstellen-Technologie sowohl auf Anbieter- als auch Nachfrager-Seite zu bedienen.

Darüber hinaus wird es für den Netzan-

bieter relevant sein, netzseitig die Konfiguration seines Layer2-BSA-basierten Glasfaseranschluss automatisiert durchführen zu können. Dies ist aber erst der zweite Schritt. Für den Start genügt die manuelle Bereitstellung, zumindest für den Vermarktungsansatz über Open-Access-Transaktions-Plattformen.

Rund 47 Prozent der Befragten der aktuellen Open Access Studie von Böcker Ziemsen sehen die IT-Umsetzung als zentrale Hürde. Wie können kleine Netzbetreiber diese Herausforderung stemmen?

Nun, dafür gibt es einschlägig bekannte Dienstleister, die insbesondere die S/PRI-Fähigkeit für die Systeme bereitstellen. Darüber hinaus stehen die Transaktions-Plattformen bereit, damit wird die Zahl der Einzelverträge dramatisch reduziert,

Revolutionäre Konnektivität für den Hospitality- Sektor mit GPON

und dadurch der Aufwand bei Netzanbieter und Anschlussnachfrager.

Wie lassen sich Ressourcenengpässe und fehlende IT-Kompetenz kompensieren – braucht es stärker zentrale Unterstützungsangebote?

Vermutlich wirkt auch hier der Fachkräftemangel, den an dieser Stelle z. B. Open-Access-Plattformen ausgleichen können.

Ganz besonders spannend wird es, wenn die Plattform neben den Transaktions-Prozessen auch die Vertragsbeziehung wie den Transport des Layer2-BSA-Anschlusses vom Netzanbieter zum Anschlussnachfrager übernimmt.

Welche Rolle können White-Label-Lösungen oder Managed Services für Plattformzugänge künftig spielen?

Die Rolle von IP-Diensten wird zentral für das Gelingen von Open Access sein, denn die Vielfalt auf den Netzen wird doch wohl nur dadurch erreicht, dass wir neben den großen klassischen Nachfragern eine Vielzahl von virtuellen ISPs als Anbieter enablen.

Die Rolle von Managed Services der nächsten Generation wird über den Erfolg der Etablierung weiterer Endkundenvertragspartner auf den Netzen entscheiden, denn die Bereitstellung einer Internetverbindung und Voice Flatrate werden für die Differenzierung des Produktangebotes nicht ausreichen.

Zukünftig müssen auf den USP (User Services Plattformen) Leistungen verfügbar sein, um die Erwartungen und die Zufriedenheit der Endkunden zu erfüllen bzw. zu erhöhen, wie z. B. das WLAN-Management. Denn die meisten Unzufriedenheiten der Endkunden betreffen das WLAN, was zu Unzufriedenheit mit dem Internetanschluss führt. Das ist ein relevantes Problem für Endkunden wie Netzbetreiber.

Welche ersten Erfahrungen haben Sie nach Einführung Ihrer Handelsplattform gemacht?

Die purtel.com hat ihre Transaktions-Plattform positioniert. Viele Netzbetreiber scheinen davon auszugehen, dass die S/PRI-Fähigkeit Bestandteil der Plattformleistung ist. Tatsächlich müssen jedoch Netzanbieter, Plattform und Anschlussnachfrager die S/PRI-Fähigkeit jeweils eigenständig herstellen. Erst dann entsteht eine digitale Prozesskette in standardisierter Kommunikation basierend auf dem S/PRI-Format. Danach können die Vertragspartner – Netzanbieter und Anschlussnachfrager – bilaterale direkte Vertragsbeziehungen eingehen oder eine oder mehrere Transaktions-Plattformen einbeziehen, mit denen sie dann Vertragsbeziehungen eingehen. Das scheint mir derzeit das größte Missverständnis zu sein. Um die S/PRI-Fähigkeit herzustellen, ist eine „Make-or-Buy“-Entscheidung zu treffen. Beide Ansätze haben ihren Platz, zentrale Entscheidungsparameter sind Kosten, Zeit und Stückzahlen.

Das Interesse einer Transaktions-Plattform beruht auf drei Gründen:

- Summe der Layer2-BSA Leistungen – Transaktion, Kundenbeziehung und Transport
- Ergänzung der IP-Services
- Integrationsgrad essenziell verknüpfter Leistungen

Plattformen entwickeln sich zu technischen Lösungsplattformen sowie zu Plattformen mit einem schlüssigen Vermarktungskonzept. Es wird aber nicht ausreichen, einfach nur die Zahl der Nachfrager in den Vordergrund zu stellen, um die Attraktivität der Plattform zu bestimmen. Diese wird schließlich nicht allein durch die Zahl der Nachfrager bestimmt, sondern auch durch die Transparenz für den Netzanbieter, wer in seinem Netz aktiv vermarktet – oder? ■

Interview: Claudia Boss-Teichmann

Fiber To The Room



Fiber To The Desk



Moderne Netzwerkinfrastruktur
statt klassischem LAN –
GPON-Produkte und -Lösungen
zugeschitten auf Hospitality
und Business.

Hohe Bandbreiten, sichere Verbindungen und effiziente Datenverteilung in Hotels, Seniorenheimen, Krankenhäusern oder Unternehmensnetzwerken.

AXING AG
Gewerbehäus Moskau
Telefon +41 52 - 742 83 00
Telefax +41 52 - 742 83 19
8262 Ramsen
info@axing.com
www.axing.com



Erfahren Sie
online mehr