

Die Notwendigkeit von White-Label-Plattformen für die Entwicklung der FttH-Netze

Ein Plädoyer für technische Vorleistungsanbieter. Von Dr. Markus von Voss

White-Label ist in der Telekommunikation dank der vielen regionalen Netzbetreiber zum einschlägigen Begriff für einen IP-Dienst geworden, der technisch von einem spezialisierten Dienstleister für den Netzbetreiber erbracht wird. Der Netzbetreiber entwickelt aus dem technischen Dienst ein Endkunden-Produkt und vermarktet dieses in Verbindung mit dem Breitbandanschluss im eigenen Namen unter eigener Marke an den Endkunden.

Hohe Komplexität der Basis-Dienste

Sinnvoll ist diese Arbeitsteilung deswegen, da jeder der drei heute angebotenen Basis-Dienste Internet, Telefonie und Fernsehen entweder technisch, prozessual, regulatorisch oder rechtlich komplex ist. Die Eigenproduktion dieser Dienste erfordert so viel technisches, regulatorisches, prozessuales und Markt-Know-how, das zu deutlich erhöhten Anforderungen an das beauftragte Personal führt. Personal, das in dem erforderlichen Umfang häufig gar nicht zur Verfügung steht.

Eigenproduktion rechnet sich nicht

Die Investitionen in die Eigenproduktion jedes professionell erbrachten Dienstes sind sechsstellig bzw. im Falle einer IPTV-Plattform definitiv siebenstellig. Die resultierenden Abschreibungen und die monatlichen Kosten in das hochqualifizierte Personal rechtfertigen die geplanten Kundenzahlen aus betriebswirtschaftlicher Sicht häufig nicht. Ergänzend sei angemerkt, dass dem Netzbau die Kundenanschlüsse folgen und daher erst über die Jahre einige tausend Kunden auch die Dienste buchen und damit bezahlen.

Neben der Verfügbarkeit der Dienste vom ersten Kunden an bedarf es integrierter und automatisierter Prozesse in den Bereichen „Booking & Billing“, eines Zugangs zum Kunden-Portal für Endkunden und eines Anbieter-Portals für Diagnose-Zwecke zum Zustand der Dienste in Summe oder an einem Endkunden-Anschluss für den regionalen Netzbetreiber. Anforderungen, die von regionalen Netzbetreibern in Eigenregie kaum zu erbringen sind.

Kunden erwarten hohen Standard

Der regionale Netzbetreiber ist aus Sicht des Endkunden ein „Vollsortimenter“, er muss dem Vergleich mit einem seit Jahren etablierten überregionalen oder nationalen Anbieter mit mehreren hunderttausend oder gar Millionen Kunden Stand halten. Primäre Kriterien für den Vergleich sind die technische Leistungsfähigkeit des Produktes, das kommerzielle Angebot, die Kundenbetreuung bzw. Erreichbarkeit im Falle der technischen Einrichtung der Dienste, bei Fragen zur Rechnung oder bei Störungen.

Technische Vorleistungsanbieter verfügen über die Vorteile des technischen,

Über die purtel.com GmbH

Die purtel.com GmbH ist der führende 3-Play Anbieter im Bereich der IP-White-Label-Plattformen. Alle drei Kerndienste – Internet-Service-Providing, Telefonie und IP-Fernsehen – werden aus einer Hand produziert. An derzeit sieben in Deutschland verteilten PoPs (Point of Presence) werden die Dienste übergeben. Die purtel.com wurde 2004 gegründet und verfügt über tiefgehendes Wissen und Erfahrungen aus dem Netzbetrieb, RZ-Betrieb, IP-Diensten, CRM-Systeme und ihre Integration in dynamische Prozesse, wie die der Telefonie und deren Abrechnung. Die purtel.com ist ein „Partner zum Anpassen“ und strebt langjährige Geschäftsbeziehungen an. Kunden der purtel.com werden so selber zu zuverlässigen Endkunden-Service-Providern. Mehr Informationen zu purtel.com: www.purtel.com

regulatorischen, prozessualen und Markt-Know-hows. Die Bündelung der Vielzahl von regionalen Netzbetreibern und deren Endkunden führt zu den notwendigen Skaleneffekten, so wie überregionale bzw. nationale Anbieter darüber verfügen.

Vorleistungsanbieter sind damit die Basis für regionale Netzbetreiber und der ideale Partner für deren Positionierung als regionale Vollsortimenter. Zugleich schafft sich der regionale Netzbetreiber den zeitlichen und inhaltlichen Freiraum, um seine Positionierung im Wettbewerb zu nationalen Anbietern um die regionale Komponente zu stärken.

Ohne Vorleistungsanbieter würde diese Vielzahl von regionalen Netzbetreibern, positioniert als Vollsortimenter, nicht existieren. Die wahre Bedeutung regionaler Netzbetreiber liegt aber vor allem im regionalen Netzbau unter der Annahme, dass der bundesweite FttH-Netzbau von überregionalen und nationalen Anbietern im Umfang den gesteckten zeitlichen Zielen von Bundesregierung und EU nicht zu stemmen ist. ■

Über den Autor

Dr. Markus von Voss verfügt über 20 Jahre Erfahrung im deutschen Telekommunikationsmarkt. Nach Stationen in der Unternehmensberatung bei der certus Consulting, Bonn, mit dem Schwerpunkt auf City Carrier, dem Aufbau des SDLS-Carriers celox in kleinen und mittelgroßen Städten aus dem Gründerteam heraus ist er seit Januar 2009 Geschäftsführer der purtel.com GmbH. Unter seiner Führung hat sich die purtel.com zu dem führenden 3-Play Diensteanbieter Deutschlands im Bereich White Label entwickelt. Mit seinem Gespür für die Bedürfnisse und Anforderungen regionaler Netzbetreiber und Stadtwerke verfolgt er beharrlich die Marktentwicklungen und Zukunftstrends.



Foto: purtel