



Gemeinsame Pressemitteilung

„Open Access ist marktreif!“ - Bundesweite Anbieter versorgen ihre Kunden mit Glasfaser-Anschlüssen von regionalen Carriern

BUGLAS und VATM informierten Branche gemeinsam mit Arbeitskreis Schnittstellen & Prozesse über Erfolgsfaktoren und Potenziale von Wholesale und Wholebuy – Auch Telekom will bei Wettbewerbern Vorleistungsprodukte einkaufen

Köln, 14. September 2016. Die Anmietung von „echten“ Glasfaseranschlüssen (FttB/H, Fiber to the Building/Home), die von lokal oder regional tätigen Carriern ausgerollt und betrieben werden, durch bundesweite Telekommunikationsanbieter, deren Stärken insbesondere in der Vermarktung liegen, birgt erhebliche ökonomische Potenziale für beide Seiten und erhöht zudem den Kundennutzen. Warum und auf welcher technischen Grundlage 1&1 und Telefónica Vorleistungsprodukte bei wilhelm.tel einkaufen, somit Wholebuy betreiben, und welchen Nutzen regionale FttB/H-Anbieter aus diesem Wholesale ziehen können, stand im Fokus der gemeinsamen Veranstaltung von BUGLAS, VATM und dem Arbeitskreis Schnittstellen & Prozesse am 8. September 2016 in Berlin. Ebenfalls von besonderem Interesse für die über 60 Teilnehmer aus der Branche war die Vorstellung des gemeinsamen Wholebuy-Projektes von Telekom, Congstar und NetCologne.

Sowohl 1&1 wie auch Telefónica stellen im Endkundengeschäft eine signifikante Nachfrage nach hohen Bandbreiten fest. Um ihre Kunden damit versorgen zu können, kaufen beide Unternehmen bereits bei wilhelm.tel Glasfaseranschlüsse ein. Dabei kommen intern jeweils eigene Netz-Aggregations-Plattformen zum Einsatz. 1&1 nutzt dafür das deutschlandweite Glasfasernetz von 1&1 Versatel, das als Basis für eine Open Access-Plattform dient, die gemeinsam aufgebaut wurde, und an die beliebig viele Carrier angeschlossen werden können. Für die automatisierte Abwicklung aller mit Wholebuy verbundenen Prozesse wie Bestellung, Anbieterwechsel oder Entstörung setzen 1&1 wie Telefónica auf die standardisierte Wholesale-Orderschnittstelle S/PRI (Supplier/Partner Requisition Interface), die seit Beginn dieses Jahres allen Marktteilnehmern in der Version 4.0 zur Verfügung steht. Neben den technischen Voraussetzungen sei es, so betonten beide Unternehmen, ebenfalls elementar wichtig, für beide Seiten auskömmliche Preise auszuhandeln. „Das Geschäftsmodell Open Access ist bundesweit marktreif“, sagte Carsten Gottschalk, Head of Carrier Management bei 1&1. Beide Unternehmen, 1&1 wie auch Telefónica, sind in der Gesamtbewertung einer Meinung und riefen weitere Stadtnetzbetreiber auf, sich mit ihnen dazu in Verbindung zu setzen.

Unternehmen, die FttB/H-Netze ausrollen und betreiben, können mit Wholesale die Auslastung auf ihren Netzen erhöhen und höhere Deckungsbeiträge erzielen. Daraus ergibt sich die Möglichkeit, sich ein Stück weit unabhängig vom Erfolg des eigenen Marketings zu machen und gleichzeitig zusätzliche, für weitere Investitionen einsetzbare Finanzmittel zu generieren. Wilhelm.tel hat das Potenzial von Wholesale frühzeitig erkannt: Mit Telefónica beziehungsweise der damaligen HanseNet arbeitet das Norderstedter Unternehmen bereits seit 2010 zusammen, seit Sommer dieses Jahres auch mit 1&1. Bei Wilhelm.tel kommt für die Abwicklung aller Wholesale-Prozesse ebenfalls die S/PRI 4.0 zum Einsatz.

Bereits seit etwa vier Jahren betreiben Telekom und NetCologne wechselseitig Wholesale und Wholebuy in Köln und im rheinischen Umland. Dabei hat die Telekom mit dem Zukauf von Vorleistungen Neuland betreten und kauft bei NetCologne FttC-Anschlüsse ein. Als technischer Umsetzer für Wholebuy fungiert für die Telekom erfolgreich ihr Tochterunternehmen Congstar. Für beide Unternehmen steht fest, dass Wholesale und Wholebuy auf Glasfasernetzen eine win-win-win-Situation schaffen: Das ausbauende Unternehmen erhöht seine Netzauslastung, die Telekom als Nachfrager kann ihre Kunden mit höherer Bandbreite versorgen und der Endkunde erhält nicht nur eine bessere Leistung, sondern hat auch eine größere Anbieterauswahl. Telekom und NetCologne sehen S/PRI einhellig als zentrale Basis für reibungslose Bestellabläufe und die unabdingbare Prozessautomatisierung. Mit einer Zertifizierung der eigenen Schnittstelle erleichterten die Partner ihre Zusammenschaltung.

Welche Schnittstellen für welche Prozesse im Umfeld von Wholesale und Wholebuy bereitstehen, verdeutlichte das Unternehmen XConnect als zentraler Technologiepartner des Arbeitskreises Schnittstellen & Prozesse. Während die WBCI-Schnittstelle grundsätzlich für die Vorabstimmung zwischen den Partnern zum Einsatz kommt, erfolgt die Bestellung der Teilnehmeranschlussleitung im Telekom-Netz über die WITA, die in anderen Netzen über die S/PRI-Schnittstelle. Letztere bildet damit das „Glasfaser-Pendant“ zur WITA inklusive Beaufskunftung und Entstörung. Für Portierung und Rufnummernvergabe steht der PDA (Portierungsdatenaustausch) zur Verfügung, für Abfragen der Sicherheitsbehörden das SBV-System (ehemals SARV). XConnect bietet den Marktteilnehmern das jeweils benötigte Schnittstellen-Paket als Eigen-Implementierung wie auch als gehostete Lösung an. Die Optimierung der unternehmensinternen Prozesse kann über den selbstentwickelten XConnector erfolgen.

BUGLAS und VATM haben das Potenzial von Wholesale und Wholebuy nicht nur für die Mitgliedsunternehmen ihrer Verbände, sondern für die gesamte Branche frühzeitig erkannt. Sie unterstützen daher bereits seit Ende 2011 den Arbeitskreis Schnittstellen & Prozesse wirkungsvoll bei der (Weiter-)Entwicklung der standardisierten Wholesale-Orderschnittstelle S/PRI (Supplier/Partner Requisition Interface), die aktuell in der Version 4.0 zur Verfügung steht.

Weitere Informationen zu den Schnittstellen S/PRI und WBCI (auch zum Thema Zertifizierung und zu den verschiedenen Lizenzmodellen) finden Sie auf der Webseite www.ak-spri.de.

Pressekontakt:

Bundesverband Glasfaseranschluss (BUGLAS) e. V.

Wolfgang Heer, Geschäftsführer

Bahnhofstraße 11, 51143 Köln

Tel.: +49 2203 20210-10

Fax: +49 2203 20210-88

E-Mail: heer@buglas.de

Internet: www.buglas.de

Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM) e. V.

Corinna Keim, Leiterin Kommunikation und Presse

Frankenwerft 35, 50667 Köln

Tel.: +49 221 37677-23

Fax: + 49 221 37677-26

E-Mail: ck@vatm.de

Internet: www.vatm.de