

ZfTM-Work in Progress Nr. 90:

**Trennung von Netz- und Dienstgeschäften  
im deutschen Telekommunikationssektor**

**– Rahmenbedingungen, Hintergründe, Optionen und Wirkungsüberlegungen –**

Torsten J. Gerpott\*

© 2009

\* Univ.-Prof. Dr. Torsten J. Gerpott, Lehrstuhl Unternehmens- und Technologiemanagement, Schwerpunkt Telekommunikationswirtschaft, Universität Duisburg-Essen, Lotharstr. 65, 47057 Duisburg.



## Work in Progress

für die Telekommunikations- und Medienwirtschaft

---

ZFTM-Work in Progress ist eine Schriftenreihe des Förderkreises Zentrum für Telekommunikations- und Medienwirtschaft e.V. Alle Angaben erfolgten nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr für Richtigkeit und Vollständigkeit. Für Fehler im Text und in Grafiken wird keinerlei Haftung übernommen. Aus der Veröffentlichung kann nicht geschlossen werden, daß die beschriebene Lösung oder die verwendete Bezeichnung frei von gewerblichen Schutzrechten ist. Nachdruck oder sonstige Reproduktion (auch Auszüge) nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Vorstandes des Förderkreises. Herausgeber (presserechtlich verantwortlich): Prof. Dr. Torsten J. Gerpott, Dipl.-Wirtsch.-Ing. Andreas Walter, Dipl.-Ök. Mathias Paukert.

*Kontakt:*

Förderkreis Zentrum für Telekommunikations- und Medienwirtschaft e.V.  
Am Freischütz 6  
47058 Duisburg  
Tel 0203-3793109  
Fax 0203-3792656  
Internet [www.zftm.de](http://www.zftm.de)  
Email [kontakt@zftm.de](mailto:kontakt@zftm.de)

## **Zusammenfassung**

Die Möglichkeit einer organisatorischen Trennung des Festnetzbetriebs von der Gestaltung und Vermarktung von festnetzbasieren Diensten innerhalb eines (marktbeherrschenden) Carriers wurde von der EU-Kommission in ihren Reformvorschlägen zum Regulierungsrahmen für elektronische Kommunikationsnetze als ein zusätzliches Regulierungsinstrument aufgegriffen. Durch diese Trennung soll darauf hingewirkt werden, dass ein nationaler Incumbent an Wettbewerber Vorleistungen zu Konditionen abgibt, die in qualitativer, preislicher, zeitlicher und technischer Hinsicht denen entsprechen, welche er den im eigenen Konzern für die Dienstentwicklung und -vermarktung zuständigen Organisationseinheiten gewährt. Die Separierung ist aber nicht nur eine Zwangsmaßnahme des Regulierers, sondern kann auch zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit von Festnetzbetreibern herangezogen werden. Der Beitrag fasst die Evolution der Separierungsdiskussion im TK-Sektor zusammen und zeigt Vor- und Nachteile verschiedener Trennungsvarianten aus Carriersicht auf.



## Inhaltverzeichnis

<b>1.</b>	<b>Einordnung der Netztrennungsdiskussion in die Ausgangssituation im deutschen Festnetzgeschäft.....</b>	<b>1</b>
<b>2.</b>	<b>Regulierungspolitische Hintergründe der Netztrennungsdiskussion .....</b>	<b>3</b>
<b>3.</b>	<b>Varianten einer Trennung von Festnetz- und Dienstesgeschäft.....</b>	<b>6</b>
3.1.	Variantensystematisierung .....	6
3.2.	Anbieterübergreifende „ <i>Deutsche Glasfaserzugangnetz AG</i> “ .....	7
3.3.	Anbieterübergreifende „ <i>Deutsche Alternative Festnetz AG</i> “ .....	8
3.4.	Trennung von Festnetz- und Dienstesgeschäft der <i>Deutschen Telekom</i> in deren Heimatmarkt.....	9
<b>4.</b>	<b>Fazit.....</b>	<b>11</b>
	<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>13</b>



## 1. Einordnung der Netztrennungsdiskussion in die Ausgangssituation im deutschen Festnetzgeschäft

Die jährlichen Umsätze mit festnetzbasierenden Diensten zur Telekommunikation (TK) sind in Deutschland von ca. 38,5 Mrd. Euro im Jahr 2005 um durchschnittlich 3,1% pro Jahr auf 35,0 Mrd. Euro im Jahr 2008 zurückgegangen (s. *DIALOG CONSULT/VATM 2008*, Abb. 2). Von diesem Rückgang war in erster Linie der ehemalige Monopolinhaber (= Incumbent bzw. Altsasse) die *Deutsche Telekom (DT)* betroffen, deren Umsätze mit Festnetz-TK-Diensten in Deutschland von 2005 bis 2008 um jährlich 6,2% abnahmen. Die Umsatzeinbußen der Festnetzsparte der *DT* in Deutschland resultieren zum einen aus Kundenverlusten und Preisreduktionen im Privatkundengeschäft. So nahm die Zahl der analogen *DT*-Telefonanschlusskunden in Deutschland allein in den ersten neun Monaten des Jahres 2008 um 2,0 Mio. und der *DT*-ISDN-Anschlusskunden um 0,2 Mio. ab. Zum anderen sind sie eine Folge der Abwanderung von Geschäftskunden weg von der *DT* hin zu Wettbewerbern wie *BT Germany*, *Colt* oder *Telefónica*. So ging der Umsatz der *DT*-Geschäftskundensparte *T-Systems* in Deutschland allein von Januar bis September 2008 um fast 13% gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum zurück.

Aber auch die *DT*-Festnetz Wettbewerber in Deutschland sind bedingt durch geschicktere wettbewerbsstrategische Verhaltensweisen des Incumbent, Entscheidungen der *Bundesnetzagentur* als der TK-sektorspezifischen Aufsichtsbehörde in Deutschland (z.B. Erhöhung der Interconnection-Vorleistungspreise in den Tarifzonen „Local“ und „Single Transit“ ab Dezember 2008) und die Zunahme des Konkurrenzdrucks durch TV-Kabelnetzbetreiber im Markt für breitbandige Internetzugänge damit konfrontiert, dass es ihnen zunehmend schwer fällt, an frühere Wachstumsraten anzuknüpfen. So stagnierte im Jahr 2008 der Umsatz, den *DT*-Wettbewerber insgesamt mit Festnetzdiensten in Deutschland erzielten, mit 13,9 Mrd. Euro auf dem Vorjahresniveau (s. *DIALOG CONSULT/VATM 2008*, Abb. 2). Bei einzelnen *DT*-Wettbewerbern waren 2008 bereits erste Schrumpfungstendenzen zu verzeichnen. So lag etwa im *Freenet*-Konzern der Umsatz im Festnetzgeschäftsfeld „Breitband“ bzw. „Schmalband“ im dritten Quartal 2008 um 4,8% bzw. 34,3% unter dem Umsatz im ersten Quartal 2008. Ähnlich ging der Umsatz von *HanseNet* im dritten Quartal 2008 um 1,7% gegenüber dem ersten Quartal 2008 zurück.

In einer solchen Situation suchen sowohl der Incumbent als auch die alternativen Festnetz Wettbewerber in Deutschland nach Ansatzpunkten zur Verbesserung der Wachstums- und Gewinnperspektiven. Prinzipiell können hier primär auf unternehmensexterne Absatzmärkte und auf unternehmensinterne Prozesse sowie Strukturen gerichtete Verbesserungsstrategien unterschieden werden. Bei den absatzmarktgerichteten Strategien drehen sich die Diskussionen derzeit in erster Linie um neue Expansionspotenziale durch Verlegung von Glasfaser in Zugangsnetzen (Fiber to the Curb [FTTC], Fiber to the Building [FTTB], Fiber to the Home [FTTH] oder allgemein FTTx) als Basis für das Angebot sehr breitbandiger Internetzugänge mit (Downstream-)Geschwindigkeiten oberhalb von 100 MBit/s und durch das als „IPTV“ umschriebene Angebot von TV-Programmen für geschlossene Benutzergruppen auf der Grundlage von DSL-Anschlüssen (vgl. *Breunig* 2008). Weder der Ausbau von Glasfaser in Zugangsnetzen noch IPTV sind jedoch kurz oder mittelfristig zu einer merklichen Beschleunigung des Wachstums der Umsätze mit Festnetz-TK-Diensten in Deutschland geeignet.

Nicht zuletzt deshalb werden von der *DT* und alternativen Festnetzcarriern auch unternehmensinterne Reorganisationsstrategien zur Verbesserung der betriebswirtschaftlichen Perspektiven des Festnetzgeschäftes geprüft und umgesetzt. Zu solchen Strategien gehört zunächst die Anpassung der eingesetzten (Personal-)Ressourcen an die verringerten Festnetzumsätze. So beschäftigte etwa die *DT*-Festnetzsparte im dritten Quartal 2008 in Deutschland 1.227 Mitarbeiter (= 1,5%) weniger als im entsprechenden Vorjahresquartal. Wenn der Personalabbau, wie bei der *DT*, langsamer erfolgt als der Umsatzrückgang, dann reduziert sich natürlich auch der durchschnittliche Umsatz pro Mitarbeiter. So lag diese betriebswirtschaftliche Produktivitätskennzahl für das deutsche Festnetzgeschäft der *DT* im dritten Quartal 2008 um 4,4% niedriger als im Vorjahresvergleichsquartal. Da es offenbar schwierig ist, die betriebswirtschaftlichen Perspektiven des Festnetzgeschäftes allein durch eine Strategie des Personalabbaus aufzuhellen, ist es notwendig, über weitere Reorganisationsschritte nachzudenken, die zu einer Perspektivenverbesserung beitragen könnten. Zu solchen Schritten zählt auch die organisationsstrukturelle Trennung des Festnetz- und Dienstgeschäftes beim Altsassen oder bei dessen Konkurrenten.