

VoIP: Wettlauf mit Umwegen

VoIP ist seit langem das meistgebrauchte Schlagwort der Telekommunikationsindustrie. Ein etwas jüngerer Begriff ist „Triple Play“, ein Branchenjargon für die Übertragung von Daten, Sprache und Video über ein gemeinsames Netzwerk. Diese Integration von Bildern und Telefonie in die Datennetze geht weit über traditionelle Telecom-Anbieter hinaus.

Erich Bonnert



Deutlichstes Signal ist die Übernahme von Skype, der kostenlosen Computer-Telefonie-Anwendung, durch eBay: 2,6 Milliarden Dollar für ein Startup-Unternehmen mit 50 Millionen Nutzern, aber ohne nennenswerte Umsätze. Diese Verschmelzung bot den adäquaten Hintergrund für eine Diskussion von Produktherstellern und Service-Anbietern auf dem IT Summit in Monterey, ein internationales Herbstforum für Presse und Analysten.

Schon Monate vor Ebays überraschendem Einstieg hatte Yahoo mit Dialpad eine PC-Telefon-Technologie gekauft und bietet seither Sprachverbindungen zu extrem niedrigen Tarifen an. Relativ unbemerkt hat auch Microsoft in die Internet-Telefonie investiert. Der MSN-Messenger-Dienst erlaubt Sprachnachrichten zwischen PCs schon seit längerem. Im August übernahmen die Redmonder zusätzlich mit Teleo einen Anbieter einer skypeähnlichen Technologie.

Ähnlich wie Google Talk, das seit August im Beta-Stadium läuft, könnte der Software-Riese damit ein eigenes, nahezu kostenloses Weltnetz zwischen PC-Windows-Anwendern einrichten, das Sprach- und Datenanwendungen integriert.

Auf einem kleineren Nenner hat Apple mit iChat bereits Sprach- und Videokonferenzfunktionen in sein Macintosh-Betriebssystem integriert. „Die Dynamik zwischen Netzbetreibern, Technikausrüstern und Systemintegratoren hat sich völlig umgekrempelt“, konstatierte Eve Aretakis, Chefin der Siemens-Tochter Converged Networks LLC, jüngst daher in Monterey. „Keiner ist mehr sicher, wer wessen Konkurrent oder Partner ist.“

Verhaltener Optimismus

Gute Zeiten also für die Anwender. Während sich Privatkunden ob der rapide fallenden Telefongebühren auch die Hände reiben, sind Firmenanwender aber nur verhalten optimistisch. Neben vereinfachten und kostengünstigeren Netzstrukturen erwarten sie vor allem Produktivitätsgewinne bei den Mitarbeitern. Echtzeitdienste wie Sprache und Video auf IP-Netzen zu implementieren, die traditionell eigentlich nur Daten befördern, setzt Vertrauen in eine neue Technologie voraus. Dies erfordert aber Integrations-Know-how sowie sorgfältige Planung, um sowohl die vom Telefonnetz gewohnte, hohe Servicequalität als auch die Systemsicherheit und -zuverlässigkeit zu gewährleisten.

Gerade nämlich die enge Integration, etwa zwischen Telefonieanwendungen, E-Mail und Kontaktmanagement, macht die Systeme anfällig für Viren- und Spam-Angriffe. Übertragene Sprachpakete sind zudem leicht zu identifizieren und können dadurch mit den richtigen Werkzeugen abgehört werden. Anders als beim Datenverkehr ist Sprache nur schwer zu verschlüsseln, da dies Verzögerungen und dadurch unangenehme Qualitäts-einbußen verursacht.

Telefon-Anbieter verunsichert

Noch mehr verunsichert sind die klassischen Telefon-Provider. Ihr Kerngeschäft ist durch die billige Internet-Telefonie in Gefahr. Um der Konkurrenz zuvor zu kommen, müssten sie in kostengünstige IP-Infrastruktur investieren. Doch woher sollen bei fallenden Preisen die Profitmargen kommen? Für bei-

de Seiten haben die Netzwerkausrüster ermutigende Botschaften. Die Standardisierung sei durch SIP (Session Interoperability Protocol) und MPLS soweit gediehen, dass Herstellerabhängigkeiten durch inkompatible Technologien der Vergangenheit angehört, erläuterte Aretakis. Den zweiten Trumpf hält die Siemens-Chefin für noch bedeutsamer: Anstatt teure Infrastrukturen beim Endanwender einzurichten, können vergleichbare Services infolge der konvergierenden Netze von überall bezogen werden. Die Kosten verlagern sich von der Anschaffung auf nutzungsabhängige Betriebsausgaben. Für die Provider erschließen sich so weit aus breitere Märkte für Miet-Anwendungen.

Gleichwohl scheinen Konkurrenten diese Strategie konsequenter umzusetzen als Siemens selbst. Der deutsche Konzern baut auf Großaufträge von den rund 200 größten weltweit tätigen Unternehmen. Alcatel etwa geht offensiv gerade kleinere Provider an, erklärte Marketingdirektor Roland Zalite. Die Franzosen haben Projekte und Feldversuche mit mehreren Dutzend kommerziellen Netzbetreibern gestartet, darunter eine „Triple Play“-Infrastruktur für einen portugiesischen Kabelanbieter. Über die Tochterfirma Genesys ist Alcatel zudem ein globaler Player im Service-Geschäft. Dass der Call-Center-Anbieter dabei im Wettbewerb mit den Alcatel-Kunden steht, habe den Erfolg mit integrierten Kommunikations- und Anwendungsdiensten bisher nicht behindert, sagte Marketingdirektor Matthew Kresch. Zum VoIP-Portfolio von Genesys gehören beispielsweise auch Bestellannahme und Auftragsbearbeitung. □