

# Die Netzbetreiber wittern Morgenluft

VDI nachrichten, Düsseldorf, 25. 11. 05 –

*Die Netzbetreiber im Telekommunikationsgeschäft sind auf Erfolgskurs. Die Branche konsolidiert sich weiter. Diejenigen Anbieter von Leitungskapazitäten und Diensten für Unternehmen, die trotz Überkapazitäten und extrem gefallener Preise immer noch im Geschäft sind, freuen sich jetzt über steigende Umsätze.*

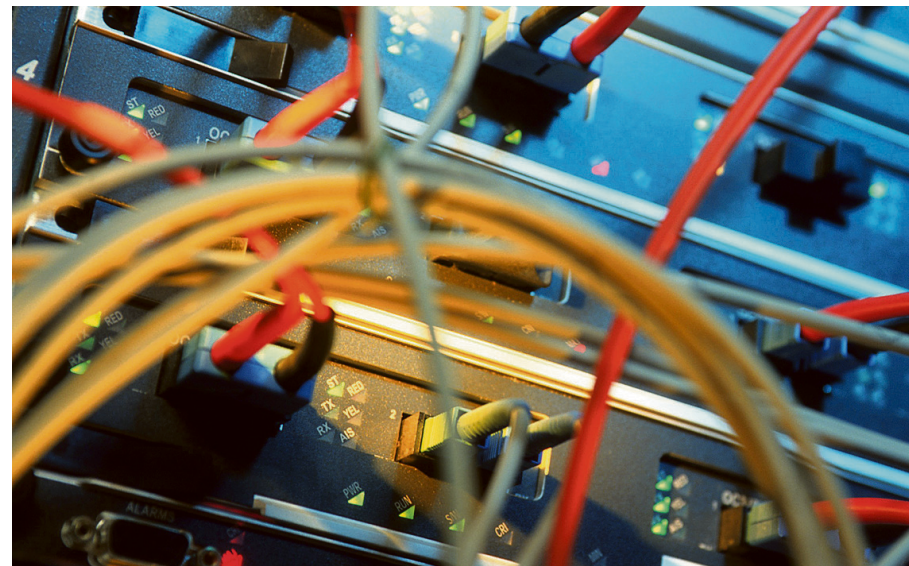
**N**euere Investitionen in die Technik sorgen bei ehemals krisengeschüttelten Telekommunikationsanbietern für den Ausbau der Netze, ein effizientes Management und neue Dienste. Partnerschaften und Aufkäufe sollen den Bedarf der Kunden nach globaler Kommunikation entsprechen. So wird der global operierende US-Anbieter Level 3 Communications die ebenfalls aus den USA stammende Witel Communications übernehmen. Witel hat ein eigenes Glasfasernetz und bietet Sprach-, Daten-, Video- und IP-Dienste.

Die britische Interoute treibt den Ausbau seiner US-Aktivitäten mit Partnerschaften voran. Mit der Yipes Enterprise Services aus San Francisco hat sich der europäische Netzbetreiber einen Partner gesucht, der stark auf Ethernettechnik setzt. Keao Caindec von Yipes: „97 % aller Kunden haben eine direkte Ethernetschnittstelle. Indem wir diese Technologie nutzen, erleichtern wir unseren Kunden den Übergang in die Metro- und WAN-Netze (Wide Area Networks: überregionale

Weitverkehrsnetze).“ 2005 will Interoute seinen USA-Umsatz verdoppeln.

In Europa verstärkt Interoute die Expansion in die neuen Länder der EU wie Polen oder Ungarn. Das neue Kundenzentrum in Prag beschäftigt 150 Mitarbeiter für Kundenservice und Vertrieb. Auch im Osten setzt Interoute auf eine komplett eigene Infrastruktur: „Das sichert uns die Kontrolle auf allen Ebenen“, erklärt Jochen Lindner, der bei Interoute für den Bereich Geschäftskunden zuständig ist.

Ein 23 500 km langes Netz verbindet bei Interoute inzwischen 61 Städte in 16 Ländern. Seit seiner Restrukturierung 2003 habe sich der Umsatz jedes Jahr mehr als verdoppelt, teilt das Unternehmen mit. Über das hauseigene Next Generation Network bietet der Netzbetreiber unter anderem eine Voice-over-IP-Handelsplattform in Europa, ein Ethernet-basiertes VPN (Virtual Private Network) sowie eine Hosting-Plattform. „Wir haben unser Netz mit effizienter Technologie wie Softswitches ausgestattet. Das bringt uns einen deutlichen Vorteil gegenüber An-



**Vernetzte Standorte:** Netzbetreiber, die Dienste für Unternehmenskunden anbieten, profitieren unter anderem von weit verzweigten hauseigenen Netzwerken. Foto: QSC

bietern wie der Deutschen Telekom oder British Telekom“, erklärt Lindner.

Der Trend geht zu Branchenlösungen; bei Interoute ist es zum Beispiel die Medienwirtschaft. Yipes-Manager Caindec bestätigt den Trend. Er sieht gute Marktchancen für die Ethernettechnik im vertikalen Marktsegment sieht. „Mit Ethernet können wir skalierbare Lösungen anbieten und damit Sprache, Daten und Video über eine Plattform anbieten“, nennt er die Vorteile.

Level 3 hat ebenfalls die Medienindustrie im Blick: Das Unternehmen aggregiert und überträgt Videos für die Unterhaltungsindustrie. Pro Jahr werden weltweit rund 250 000 Videos verbreitet. Die notwendigen Bandbreiten für die Übertragung der Videos liefern Glasfaser- oder Satellitenverbindungen. Der Kölner Anbieter QSC fokussiert sich vor allem auf Kunden aus dem Mittelstand. Dabei setzt der Netzbetreiber auf die deutschlandweite Vernetzung seiner Standorte. QSC ist nach

eigenen Angaben heute in der Lage ein Viertel der Gesamtbevölkerung und rund 1 Mio. Geschäftskunden direkt an sein Netz anzuschließen.

„Nach unserer Erfahrung reicht für unsere Kunden DSL, um den Bedarf an Bandbreite zu decken“, erläutert Geschäftsführer Bernd Schlobohm die Technologieentscheidung des Unternehmens. Der Einsatz von Ethernet über eine Glasfaserverbindung mache für ihn nur bei Kunden Sinn, die einen extrem hohen Bedarf an Bandbreite haben.

Dass ein Carrier auch ohne ein eigenes physikalisches Netz profitabel ist, zeigt der britische Carrier Vanco: Als Virtual Network Operator (VNO) nimmt Vanco für sich Anspruch, „weltweit ein Netzwerk zusammenzustellen, das auf optimale Technologien und Infrastrukturen der lokal jeweils besten Anbieter zurückgreift.“

Vanco entwirft, errichtet und betreibt globale Unternehmensnetze. Mit Kunden wie Kühne & Nagel, Siemens, IBM/Lloyds TSB, British Airways, Ford, Accor und Avis Europe konnte das Unternehmen in den vergangenen Jahren kontinuierlich Umsätze mit zweistelligen Zuwachsraten schreiben. Mit einer Steigerung um 73 % im ersten Halbjahr 2005 gegenüber dem Vorjahr machte das Unternehmen einen Gewinn von rund 3,78 Mio. €.

DOROTHEA WENDELN-MÜNCHOW  
@ www.level3.com; www.interoute.de  
www.yipes.com; www.vanco.com