

purTV nun „ready for service“

Der White-Label-Vordienstleister purtel.com bietet seinen Mandanten seit 2017 ein Triple-Play-Modell

Mittelständische Kabelnetzbetreiber und Telekommunikationsunternehmen stehen heute vor der Herausforderung, ihren Kunden möglichst umfassende Leistungspakete zu bieten. Dabei befinden sie sich im Wettbewerb mit den großen Marktteilnehmern. Gerade auf dem IPTV-Markt kann jedoch die Entwicklung einer eigenen Lösung zu komplex, kostenintensiv und langwierig sein. Daher greifen immer mehr Netzbetreiber, Service Provider und City Carrier auf IPTV-Komplettlösungen und White-Label-Produkte zurück.

Die purtel.com, die bereits Telefondienste als VoIP und Internet-Service-Providing anbietet, hat 2017 ihr Angebot um IPTV erweitert. Damit kann sie ihren Kunden jetzt ein Triple-Play-Modell aus einer Hand liefern. Im November 2017 ging die Produktlösung purTV beim ersten Mandanten in den Produktivbetrieb. purtel.com Geschäftsführer Dr. Markus von Voss zeigt sich sehr zufrieden: „Die Resonanz auf die Einführung von purTV, als Lösung vieler Teilaufgaben aus einer Hand, im Sommer diesen Jahres ist nachhaltig positiv. Eine zweistellige Zahl weiterer Stadtwerke und regiona-

ler Telekommunikationsanbieter schließen jetzt kurzfristig die Verträge mit uns ab. Diese Unternehmen starten Anfang 2018 als IPTV-Anbieter mit ihrem eigenen TV-Produkt.“ Im Interview gibt er Auskunft über die Besonderheiten seines Produktes.

Cable!Vision Europe: Was unterscheidet Ihr (IPTV-)Produkt von den anderen IPTV-Anbietern?

Dr. Markus von Voss: Die Qualität der Benutzeroberfläche und die Leistungsfähigkeit für die Integration von linearen und nicht-linearen Inhalten sind bei der White-Label-Lösung von purtel.com klar herauszustellen. Netgem, unser starker Lösungspartner als technischer Lieferant für das IPTV-Produkt „purTV“, wurde international mehrfach für das Design und den Bedienungskomfort ausgezeichnet. Die Nutzer haben mit zwei bis drei „Klicks“ einen sehr schnellen Zugriff auf den von ihnen gewünschten Streaming-Content und durch die Integration von marktführenden VoD-Anbietern ein sehr breites Angebot. Die transparente Benutzerführung ist gut aufgebaut. Sie geht bis zu individuellen Favoritenlisten, die angelegt werden können, mit weiteren Features.

CVE: Welche Aufgaben übernimmt purtel.com bei der Implementierung beim Netzbetreiber?

von Voss: Die Signalführung übernimmt purtel.com bis zu den regionalen Points-of-Presence (PoPs) der Netze des jeweiligen Netzbetreibers vor Ort. Wir liefern das TV-Signal bis zu den bundesweit verteilten Übergabestellen innerhalb unseres breitbandigen Backbones. Die PoPs für die Zusammenschaltung sind in Frankfurt/M., Nürnberg, Hamburg, Düsseldorf, Stuttgart, München und Berlin (ab dem 1. Quartal 2018). Weitere Standorte sind in Planung, um das TV-Signal möglichst nah zu den Mandanten zu bringen. Unsere Mandanten sind lokale und regionale Telekommunikationsdienstleister, Internet Service Provider und Stadtwerke. Diese können ihren Kunden unsere drei White-Label Produkte – Telefonie, Internet und IPTV – mit eigenem Branding als attraktives Triple-Play-Produktpaket „aus einer Hand“ anbieten oder einzelne Dienste.

purtel.com stellt ferner über die eigene Plattform die Integration zum CRM (Customer Relationship Management)-System der regionalen Netzbetreiber her, um die Themen Booking & Billing sowie statistische Daten für die IPTV-Rechte zu ermöglichen. Der Second-Level-Support steht dabei jedem Mandanten für Rückfragen zur Verfügung.

CVE: Welche Investitionen sind im Headend, der Signalaufbereitung und in die Middleware notwendig, um einen wettbewerbsfähigen IPTV-Dienst anzubieten?

von Voss: Der Aufbau einer eigenen IPTV-Plattform-Lösung macht vermutlich für unter 100.000 Kunden für keinen Netzbetreiber kommerziell Sinn. Die Größe unserer Netzbetreiber-Kunden liegt im Bereich von 5.000 bis 50.000 IPTV-Kunden im Endausbau der Kundengewinnung als Anteil des „homes-passed“-Netzausbaus.



Die Benutzeroberfläche von purTV. Die IPTV-Komplettlösung ging im November 2017 beim ersten Mandanten in den Produktivbetrieb

Für viele regionale Netzbetreiber ist vielmehr die Frage: „Kann ich die TV-Signale aus meiner eigenen Kopfstation in die IPTV-Plattform der purtel.com mit einbringen?“ Gemeint sind DVB-C-, Unicast- bzw. Multicast-Signale, und unsere Antwort lautet: „Ja, das geht!“ Die von purtel.com eingesetzte Set-Top-Box ist ein hybrides Modell, das genau diese Signale aus der eigenen Kopfstation des regionalen Netzbetreibers mit verarbeiten kann, auch im EPG! Es findet dann ein Wechsel zwischen linearem Fernsehen und nicht-linearen Diensten „seamless“ statt. Ferner kann der regionale Netzbetreiber dann ggf. lieb gewordene regionale Sender in die Multiscreen IPTV-Plattform integrieren.

CVE: Wie empfängt der Endkunde die IPTV-Plattform? Welche Endgeräte sind notwendig/vorhanden?

von Voss: Der Endkunde setzt dazu seine Ultra HD/4K Hybrid Set-Top-Box und oder eine Sound Bar mit integrierter Set-Top-Box für den Empfang des IPTV-Contents ein. Bei der Sound Bar handelt es sich um eine Weiterentwicklung der Set-Top-Box um zwei integrierte Lautsprecher (ab dem 2. Quartal 2018 lieferbar). Dadurch ermöglichen wir den Fernsehgenuss auch auf Fernsehern mit geringer Sound-Qualität bzw. auf Bildschirmen ohne Lautsprecher. Eine zukunftsweisende Entwicklung, denn die Fernseher der Zukunft werden immer dünner und bieten kaum mehr Platz für eigene gute, integrierte Lautsprecher-Lösungen. Des Weiteren kann IPTV auf mobilen Endgeräten wie Smartphones und Tablets auf iOS- und Android-Basis genutzt werden, wofür die für den Endkunden neutrale App „purTV“ in den Stores kostenlos heruntergeladen werden kann.

CVE: Wie groß ist derzeit das Kundenpotential nach erreichbaren IP-Haushalten für Ihren Marktanteil geschätzt: Kabel, Glasfaser, Mobil (Second Screen)?

von Voss: Das Kundenpotential der durch unsere Netzpartner abgedeckten Zahl an Haushalten beläuft sich nach konservativen Schätzungen schon auf etwa 250.000 Haushalte in den sogenannten „Weiße-Flecken-Gebieten“, also da, wo in aller Regel erst einmal

Über purtel.com

Die purtel.com GmbH wurde im Jahr 2004 in Dortmund gegründet und startete ihr Geschäft mit VoIP-Telefonie (purTEL). Ihr Kerngeschäft war die Bereitstellung von SIP-Accounts für geographische Rufnummern, seien sie neu vergeben oder durch Portierung der Rufnummern zur purtel.com gekommen, seit dem Jahre 2009 als Dienstleistung für regionale IP-Netzbetreiber. Seit 2015 ergänzt das Internet-Service-Providing (purISP) die VoIP-Telefonie. Jetzt rundet IPTV (purTV) das Portfolio ab, so dass purtel.com im Jahr 2017 zum Triple-Play-Dienstleister wurde.

Alle drei Services erbringt das Unternehmen als White-Label-Dienstleister. Dabei runden Zusatzleistungen zu den drei Kern-IP-Diensten das Angebot ab: ein integriertes Rechnungs-Modul (Billing), eine Konfigurationsplattform zur Provisionierung der zum Endkunden ausgebrachten Hardware (ACS-Plattform) sowie ein integrierter Hardware-Shop für Router, VoIP-Telefone und Set-Top-Boxen.

die Netze neu gebaut, bzw. ausgestattet werden mussten, um den neuen IPTV-Dienst auch nutzen zu können. Zusätzliches Potential an Netzbetreibern und Haushalten erwarten wir von der bevorstehenden Abschaltung der Analog-Signale.

CVE: Welche Bandbreiten muss ein Endkunde mindestens bestellen?

von Voss: Der Endkundenanschluss sollte schon mindestens über 16 Mbit/s verfügen, um über den Anschluss auch fernsehen zu können.

CVE: Welche Triple-Play-Aufgaben übernimmt purtel.com generell für HFC-Netze, Stadtwerke- und FTTx-Netze bei Telefonie, Internet-Support/Abrechnung etc., TV-Zulieferung?

von Voss: purtel.com ist als technischer Dienstleister auf die Layer-3-Services fokussiert, also auf Telefonie, Internet und IPTV. Ergänzend bietet purtel.com die Hardware-Logistik und das Fullfillment für Router, IPT-Telefone und Set-Top-Boxen an, inklusive

der automatischen Provisionierung der Geräte. Hervorzuheben ist die Möglichkeit, aus dem virtuellen Bereich auf der White-Label-Plattform für den konkreten Endkunden die Hardware zu bestellen, danach laufen die Prozesse automatisiert im Hintergrund wie von „Geisterhand“ umgesetzt ab.

CVE: Kann der Netzbetreiber unterschiedliche Vorlieferanten für Internet und Telefonie wählen?

von Voss: Selbstverständlich kann das der Netzbetreiber so entscheiden und ohne Nachteile umsetzen. Wir haben durchaus häufig die Situation, dass der Netzbetreiber den IP-Dienst selber produziert und sich der eher komplexen Dienste wie der Telefonie und des IPTV-Dienstes bei purtel.com als technische Vorleistungen bedient. Es hat jedoch durchaus Vorteile, wenn ein White-Label-Dienstleister alle drei Produkte bereitstellt und im Second-Level-Support betreut, unter anderem den, dass es nur einen Single Point-of-Contact gibt. (c/bt) ■

Dr. Markus von Voss

Dr. Markus von Voss ist seit dem Jahr 2009 Geschäftsführer der purtel.com GmbH. Er hat Betriebswirtschaftslehre an der Universität Hamburg studiert (Dipl.-Kaufm.) und an der Wirtschaftsuniversität Wien zum Dr. rer. soc. Oec promoviert. Nach einer Phase der Unternehmens- und Unternehmerberatung bei der „certus consulting GmbH“ mit Sitz in Bonn folgte seit dem Jahre 2000 der Aufbau des ersten auf kleine und mittelgroße Städte fokussierten SDSL-Netzbetreibers namens celox Telekommunikationsdienste GmbH in 35 Städten und der Verkauf an die QSC AG im Jahr 2005. Danach legte er seinen Aufgabenschwerpunkt auf IP-Dienste. Die purtel.com hat er zu der führenden White-Label-Plattform mit bundesweiter PoP-Struktur in Deutschland aufgebaut.



Foto: purtel.com