

Stärkung regionaler Netzbetreiber durch starkes Netzwerk

Gleiche Chancen für ländliche Regionen

München – Immer mehr regionale Netzbetreiber und Stadtwerke nehmen die Dienste des White-Label Anbieters purtel.com in Anspruch. Wie Geschäftsführer, Markus v. Voss, jetzt im Vorfeld der BREKO Glasfasermesse Ende März mitteilte, gehören zum deutschlandweiten Mandanten-Netzwerk mittlerweile über 90 Endkundenvertragspartner (EKP's). „Ein starkes Netzwerk ist die Basis für Wachstum und Erfolg“, so v. Voss weiter.

Von der Bündelung der Kräfte auf Content- und Produktstrategie-Workshops profitiere jeder der Netzbetreiber, der als Vollsortimenter wie ein Deutschlandweit tätiger Netzbetreiber agiert. Der regionale Netzbetreiber erhält seine ungeteilte Endkundenbeziehung, ohne diese für einen Dienst einem OTT-Anbieter zu überlassen. Die Menschen in den Regionen erreichen so gleiche Chancen am digitalen Leben teilzunehmen, wie in den Großstädten.

Regionalität und die Nähe zum Endkunden vereint die purtel.com-Mandanten. Dadurch ergeben sich völlig neue Möglichkeiten, im Hinblick auf regionale Inhalte, deren Produktion und Distribution auf die Fernsehoberfläche. Die Steigerung der Attraktivität des TV-Angebot basiert auf regionalen Inhalten als Abgrenzung zu OTT-Anbietern. Local-TV, SmartHome und Smart City Videoportale für City-Carrier sind nur erste Entwicklungen, die Herausforderung und Chance zugleich bedeuten.

Der Austausch innerhalb des Netzwerkes stärkt die Kreativität bei Produkt- und Content-Strategie und damit die Position gegenüber OTT-Anbietern - drohen diese doch die Investitionen der regionalen Netzbetreiber zunichte zu machen. „Die von Trittbrettfahrern vorgebrachten Argumente wie „die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit“ sind Lippenbekenntnisse von Anbietern, um fremdfinanzierte Infrastrukturen kostenlos zu nutzen. Das geschieht zum erheblichen Nachteil der regionalen Netzbetreiber, deren Investitionen inklusive der Förderprogramme“, so v. Voss.

Weder das System der Durchleitungsentgelte in Kabelnetzen noch ein Interconnection-Regime der klassischen Telefonie schützen die jungen, aber zukunftssträchtigen Glasfasernetze und der in diesen Netzen erbrachten Dienste. Denn die Zahlungsbereitschaft des Endkunden erstreckt sich auf 1a Dienste, die in 1a Netzen zum Endkundenanschluss transportiert werden. Netze und Dienste gehören damit unteilbar zusammen in eine Hand. „Netzinvestitionen lassen sich nicht durch das „moderne Raubrittertum“ von OTT-Anbietern refinanzieren“, so v. Voss.



Die purtel.com GmbH ist der führende 3-Play Anbieter im Bereich der IP-White-Label-Plattformen. Alle drei Kerndienste – Telefonie, Internet-Service-Providing und IP-Fernsehen – werden aus einer Hand angeboten. An derzeit sieben in Deutschland verteilten PoPs (Point of Presence) werden die Dienste übergeben. Die purtel.com wurde 2004 gegründet und verfügt über tiefgehendes Wissen und Erfahrungen aus dem Netz- und RZ-Betrieb, IP-Diensten, CRM-Systeme und ihre Integration in dynamische Prozesse, wie insbesondere der Telefonie und deren Abrechnung. Mehr Informationen zu purtel.com: <https://www.purtel.com>

Pressekontakt

Purtel.com GmbH

Marlene Blenk

Tel. +4989-200077160

Mobil. +49160-97606654

E-Mail: mb@purtel.com