

Call-by-Call und Preselection: Ein Nachruf

Rheinberg, 2. Januar 2025 – Ende 2024 stellt die Telekom die Nutzung von Call-by-Call und Preselection ein.

Call-by-Call (CbC), die Möglichkeit zur Auswahl eines Verbindungsnetzbetreibers (VNBs) für eine einzelne Telefonverbindung, endet im deutschen Telekommunikations (TK)-Markt mit Ablauf des Jahres 2024. Zeitgleich verschwindet mit Preselection auch die Möglichkeit der dauerhaften Voreinstellung eines anderen VNBs.

Der Start im Jahre 1998

Die schrittweise Liberalisierung des deutschen TK-Marktes begann 1990 mit der Öffnung des Marktes für TK-Endgeräte und war mit der Entmonopolisierung von Festnetzangeboten für Privatkunden ab Anfang 1998 abgeschlossen. Mit der Einführung von CbC und Preselection erhielten private Verbraucher ab diesem Zeitpunkt die Möglichkeit, über ihren bestehenden Telekom-Festnetzanschluss alternative Anbieter als VNB für Telefongespräche zu nutzen. Ein Wechsel des kompletten Te-

lefonanschlusses war für Verbraucher Anfang des Jahres 1998 kaum möglich, da nur wenige Angebote existierten. Und es sollte noch einige Jahre dauern bis alternative Anbieter mit Komplettanschlüssen nennenswerte Marktanteile erzielen konnten.

Mit den Instrumenten CbC und Preselection hingegen wurde früh der Wettbewerb auf einem zuvor monopolisierten Markt gefördert und die TK-Landschaft nachhaltig verändert.

Call-by-Call: Prinzip und frühe Marktentwicklung

Der Gesetzgeber hatte seinerzeit im Telekommunikationsgesetz (TKG) die Trennung von Anschluss- und Verbindungsnetz festgelegt und dem Ex-Monopolisten Deutsche Telekom Aktiengesellschaft (DTAG) eine Verpflichtung zur freien Auswahl des VNB auferlegt. Durch diese Regelung konnten private Verbraucher, die am 01.01.1998 i. d. R. einen Telekom-Anschluss besaßen, vom ersten Tag an von der Liberalisierung des TK-Marktes profitieren und für Verbindungen außerhalb des Ortsnetzes einen anderen Betreiber wählen. CbC funktionierte so, dass durch die Eingabe einer spezifischen Netzbetreiberkennzahl 010xx vor der Zielrufnummer einzelne Telefongespräche über alternative Anbieter geführt werden konnten. Ein separater Vertrag mit dem alternativen Anbieter war nicht erforder-

lich. Die Abrechnung erfolgte über die Telefonrechnung der DTAG. Diese versuchte zwar, das Inkasso zu verhindern, wurde aber durch eine Entscheidung der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) dazu verpflichtet.

Der TK-Markt für private Verbraucher sah Ende 1997 komplett anders aus als heute. Dienste waren hauptsächlich Sprachverbindungen oder Einwahlverbindungen zu Online-Diensten. Die Sprachverbindungen wurden über Analog- oder Integrated Services Digital Network (ISDN)-Anschlüsse abgewickelt, es wurden diverse Entfernungs- und Tageszeitonen (Fern-, Regiozone und Ortsnetz sowie tagsüber, 18-21 Uhr und 21-6) unterschieden und die Preise waren hoch. So kostete eine Verbindungsminute in der Fernzone tagsüber 30,7 Cent,

Abends 18,4 Cent und Nachts 12,3 Cent. Besonders teuer waren Verbindungen in das Ausland, so kostete eine Verbindungsminute nach Großbritannien 49,1 Cent und in die USA sogar 73,6 Cent

Das CbC-Modell etablierte sich schnell als flexible Option für kostenbewusste Verbraucher, insbesondere für Fern- und Auslandsgespräche und Verbindungen in die Mobilfunknetze. In den ersten zwei Jahren der Marktöffnung fielen die Preise für Fernverbindungen tagsüber auf 4,6 Cent, abends auf 3,5 Cent und nachts auf 2,0 Cent pro Minute, was einer Preisreduzierung von etwa 85 Prozent entspricht. Bei Verbindungen in das Ausland waren

die Preisreduzierungen mit bis zu 92 Prozent noch größer, Verbindungen nach Großbritannien und in die USA kosteten Ende 1999 nur noch 5,1 Cent bzw. 5,5 Cent. CbC war somit ein sehr wirksames Instrument, um die Phansatiepreise der Telekom schnell auf ein kosteneffizientes und damit marktgerechtes Niveau zu bringen. Schon im ersten Jahr der Marktöffnung wurden mit 51 Millionen Minuten pro Tag ein Marktanteil von 25 Prozent in den relevanten Marktsegmenten erreicht, bis Anfang 2000 stieg dieser Marktanteil der Wettbewerber bei den Fern-, Auslands- und Mobilnetz-Verbindungsminuten auf 40 Prozent.

Preselection- und Call-by-Call-Wettbewerb

Für Verbraucher, denen die zusätzliche Eingabe der VNB-Kennzahl vor der Rufnummer zu umständlich war, gab es die Möglichkeit einer dauerhaften Voreinstellung der Kennzahl. Dieses Verfahren wurde als Preselection bezeichnet. Die Vorteile von Preselection lagen darin, dass die Eingabe der Netzbetreiberkennzahl nicht vergessen werden konnte, was auch bei Haushalten oder kleinen Büros mit mehreren Personen ein großer Vorteil war. Eine CbC-Nutzung für einzelne Verbindungen war trotzdem möglich.

CbC war schnell als Instrument zum preiswerten Telefonieren einer breiten Mehrheit der Bevölkerung bekannt. Tabellen oder Listen mit den günstigsten CbC-Anbietern oder zumindest mit den Top-3 wurden in Tageszeitungen und Magazinen abgedruckt und es gab sogar spezielle Bücher zu diesem Thema. So wurden z. B. in der Rheinischen

Post bis Ende 2024 noch CbC-Tabellen abgedruckt. Auch in den damals noch dominierenden Online-Diensten (z. B. AOL, CompuServe oder T-Online), aber auch auf allgemeinen Internet-Seiten waren CbC-Preislisten und Tipps zur Nutzung zu finden. So entspringt auch der Name (inkl. Domain) und die ersten Services von „teltarif.de“ der Idee, die Verbraucher unabhängig über die Preise für CbC zu informieren. Und dieser Dienst wurde bis zuletzt aufrecht erhalten.

Insgesamt erhöhte sich dadurch der Druck auf die DTAG, die Verbindungspreise für ihre eigenen Anschlussprodukte zu senken. Da die Tarife der Telekom in den ersten Jahren noch genehmigungspflichtig waren, konnte sie diese auch nicht beliebig niedrig ansetzen und auch keinen ruinösen Preiswettbewerb anzetteln.

Boomender Markt bis 2005 und Call-by-Call im Ortsnetz

Die Nutzung von CbC war „nur“ für Teilnehmer möglich, die einen Anschluss bei der DTAG besaßen. Komplette Telefonanschlüsse von alternativen Anbietern verbreiteten sich deutlich langsamer im Vergleich zur CbC-Nutzung, da die Wettbewerber mit Netzzusammenschaltung und Kollokation größere Infrastrukturmaßnahmen umsetzen mussten. So waren Ende 2005 noch 98 Prozent der analogen Telefonanschlüsse bei der DTAG und nur 2 Prozent

der Telefonanschlüsse bei alternativen Carriern. Bei diesen alternativen Direktanschlüssen war die Nutzung von CbC nicht möglich. Trotzdem waren die CbC-Preistabellen hilfreich, damit sich für die Verbraucher über das Preisniveau für Sprachverbindungen zu verschiedenen Zielnetzen informieren konnten.

Insbesondere Verbindungen in Mobilfunknetze und in das Ausland wurden deutlich günstiger, da

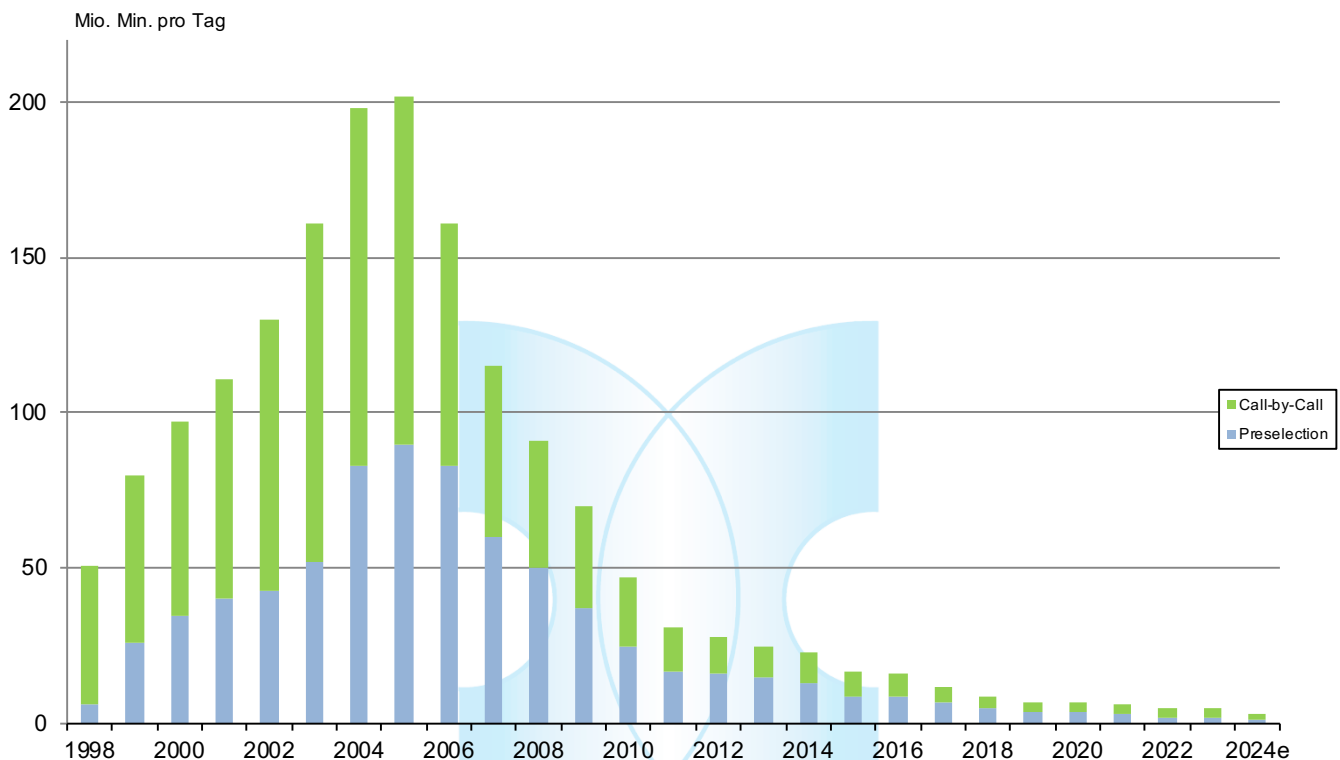


Abbildung 1: Nutzung von Call-by-Call und Preselection

alternative Anbieter sich z.T. auf bestimmte Länder oder Regionen spezialisiert hatten. Anbieter wie 01051 und 01078 spezialisierten sich auf Auslandsmärkte und konnten durch preisliche Differenzierung Marktanteile gewinnen.

Die unzureichende Wettbewerbsentwicklung im „Flaschenhals Ortsnetzzugang“ hatte die RegTP bereits früh erkannt und bei der Überarbeitung des TKG im Jahre 2002 berücksichtigt. So wurden die fallweise und dauerhafte VNB-Auswahl im April bzw. im Juli 2003 auch für Verbindungen innerhalb eines Ortsnetzes eingeführt. Diese Option wurde in den Anfangsjahren von Kunden intensiv genutzt und führte zu einem Wettbewerbermarktanteil von 40 Prozent in 2005.

Bis zum Jahr 2005 verzeichneten CbC und Preselection ein signifikantes Wachstum (s. Abbildung

1). 202 Millionen Minuten pro Tag wurden im diesen Jahr über alternative VNB realisiert, was einem Marktanteil von 31,5 Prozent aller aus Festnetzen abgehenden Verbindungsminuten in Deutschland entsprach. Parallel dazu etablierte sich ein starker Preiswettbewerb unter den Anbietern. Durch die zunehmende Verbreitung von Internet-Tarifvergleichsportalen konnten Verbraucher die günstigsten Angebote in Echtzeit identifizieren und nutzen. Anbieter wie Arcor und Tele2 waren besonders erfolgreich, da sie umfassende Services und günstige Tarifmodelle anboten. Ab 2006 wurden erstmals mehr Verbindungen über Preselection als über CbC initiiert. In der Spitze gab es 6,3 Millionen Kunden, die sich für eine feste Voreinstellung des VNB entschieden hatten.

Marktentwicklung ab 2005 und Preisansagepflicht

Der Telekommunikationsmarkt hatte sich 2005 jedoch drastisch verändert: (a) Telefonieren war so günstig geworden, dass weniger der Preis, son-

dern eher die zur Verfügung stehende Zeit die Nutzung limitierte. (b) Fast jeder Einwohner besaß ein Mobiltelefon und nutzte dieses insbesondere für

Verbindungen zu anderen Mobilfunkanschlüssen und von unterwegs. Die abgehenden Verbindungsminuten aus Festnetzen wurden bereits ab 2003 durch Verbindungsminuten aus Mobilfunknetzen verdrängt. (c) Der Zugang zum Internet wurde immer weniger durch schmalbandige Einwahl-Verbindungen, sondern durch breitbandige Asymmetric Digital Subscriber Line (ADSL)-Verbindungen realisiert. (d) Komplettanschlüsse mit Telefondienst und Breitband-Internet-Zugang enthielten immer häufiger auch unlimitierte Verbindungsminuten im Festnetz (Flatrate). (e) Bei zunehmend vermarkteten Komplettanschlüssen alternativer Carrier war die Nutzung alternativer VNB nicht möglich. Dem entsprechend hatte sich bis zum Jahre 2010 das

Verbindungsvolumen über alternative VNB auf 47 Millionen Minuten pro Tag reduziert und entsprach nur noch 23,3 Prozent des Wertes von 2005.

Die Einführung der Preisansagepflicht im Jahr 2012 stellte zwar aus Verbraucherschutzsicht einen wichtigen Schritt dar, verzögerte aber die abnehmende Nutzung nicht. Diese gesetzliche Verpflichtung ermöglichte es Nutzern, vor jedem Anruf den aktuell gültigen Tarif zu erfahren und reduzierte somit die Wahrscheinlichkeit unerwartet hoher Kosten. Gleichzeitig stellte diese Regelung für Anbieter eine Herausforderung dar, da zusätzliche technische Systeme implementiert werden mussten.

Marktentwicklung 2015 bis 2024

Ab dem Jahr 2015 hatte sich die Situation weiter verändert. Verbindungen aus Festnetzen gingen deutlich zurück und sogar Verbindungen aus Mobilfunknetzen stagnierten. Breitbandige Internetzugänge waren in drei Viertel aller Haushalte installiert und die benutzerfreundliche Schnittstelle zur Telekommunikationswelt war das smarte Phone bzw. das smarte Tablet geworden. Neue Verbindungsmöglichkeiten über Apps substituierten nun zunehmend klassische rufnummernbezogene Verbindungsformen. Nur noch 17 Millionen Minuten wurden in 2015 pro Tag noch über alternative VNB initiiert.

Die gesetzliche Pflicht zum Angebot von CbC endete bereits 2019. Die DTAG und der Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM) haben sich jedoch mehrfach auf eine Verlängerung dieser Nutzungsmöglichkeit verständigt. Angesichts weiter zurückgegangener Nutzung – in 2024 haben nur noch 3 Millionen Minuten pro Tag über alternative VNB realisiert – beendet die DTAG diese Nutzungsmöglichkeit nun

zum Ende des Jahres.

Mit der geplanten Einstellung zum Jahresende 2024 endet eine Ära, deren Einfluss auf die Marktstruktur und die Verbrauchertrends der letzten 25 Jahre unbestritten ist. Die wichtigsten Errungenschaften von CbC und Preselection lagen (a) in einer drastischen Senkung der Verbindungspreise für alle Zielnetze, (b) in der Reduzierung und letztlich Abschaffung komplizierter Zeit- und Entfernungszonen und (c) darin, ein wichtiges Preiskorrektiv bezüglich aller Verbindungsziele gewesen zu sein. Gerade für Verbindungen zu Zielen, die nicht in Bündelangeboten enthalten sind, lohnte sich die CbC-Nutzung bis zuletzt.

Zukünftig können preisbewusste Verbraucher über Voice over Internet Protocol (VoIP)-Accounts Sparpotenziale für Telefonverbindungen nutzen. Das funktioniert nicht nur für Telekom-Anschlüsse, sondern auch für Anschlüsse bei Wettbewerbern. Und die Sparpotenziale sind immer noch groß, insbesondere für Auslandsziele sind deutliche Einsparungen möglich.

Dieser Artikel ist parallel auf [teltarif.de](https://www.teltarif.de) erschienen: <https://www.teltarif.de/callbycall-preselection-nachruf/news/97453.html>

Autor: **Andreas Walter** ist Diplom-Wirtschaftsingenieur und geschäftsführender Gesellschafter der Beratungs-instituts DIALOG CONSULT GMBH. Er besitzt 30jährige Erfahrung mit strategischen und ökonomischen Analy-

sen in Telekommunikations- und Medienmärkten und Lehraufträge an der Hochschule Rhein-Main.

DIALOG CONSULT GMBH
Kurzer Weg 8
47495 Rheinberg
Telefon +49 2841 173 8749
Fax +49 2841 173 9794
E-Mail info@dialog-consult.com
www.dialog-consult.com