

## **DOKinfo! • DOKinfo! • DOKinfo! • DOKinfo! • DOKinfo!**

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Unternehmen **DOK SYSTEME GmbH**  
- **Unternehmensberatung mit Ingenieurkompetenz im IT-/TK- & Sicherheitsumfeld** -  
stellt Ihnen heute seine neue Informationsplattform vor, den Newsletter

### **DOKinfo!**

Wir möchten Sie mit diesem Instrument über aktuelle Fragestellungen der Kommunikationswelt informieren. Die Themen werden dabei einen weiten Bogen spannen, angefangen von technischen Grundlagen über Lösungsbeispiele und Anwendungsszenarien bis hin zu regulatorischen und juristischen Beiträgen. Nicht zuletzt wollen wir Sie über Neuerungen sowie erprobte Verfahren und Werkzeuge in Vergabeprozessen informieren.

#### **Themen der ersten Ausgabe des Newsletters *DOKinfo!* Q1/06:**

- ⇒ **Über den Newsletter *DOKinfo!***
- ⇒ **Generationswechsel bei DOK SYSTEME GmbH**
- ⇒ **Report: Konzessionsvergaben fallen unter das Vergaberecht**
- ⇒ **Beitrag: Wann ist ein VoIP-Projekt wirtschaftlich?**
- ⇒ **Seminare und Veranstaltungen: Programm 01/2006**
- ⇒ **“Fach-Chinesisch” und „Kürzelknacker“**

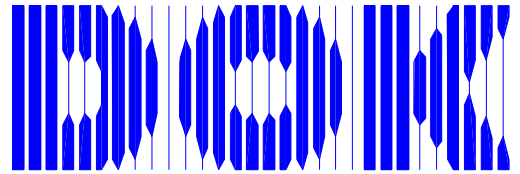
No-Spam-Policy: Sie erhalten diesen Newsletter, entweder weil Sie sich für ihn registriert haben oder weil Sie mit der DOK SYSTEME GmbH in Korrespondenz oder Geschäftsverbindung standen oder stehen. Wir geben keine E-Mail-Adressen weiter. Falls Sie in Zukunft keinen Newsletter mehr erhalten möchten, können Sie sich [hier](#) abmelden oder uns eine E-Mail an [newsletter@doksysteme.de](mailto:newsletter@doksysteme.de) mit dem Text "unsubscribe" in der Betreffzeile zusenden.

DOK SYSTEME  
Ingenieurgesellschaft für  
Kommunikationstechnik mbH  
Steinriede 7 • 30827 Garbsen

Telefon 0 51 31 / 49 33 - 0  
Telefax 0 51 31 / 49 33 - 99  
e-mail: [info@doksysteme.de](mailto:info@doksysteme.de)  
<http://www.doksysteme.de>

Geschäftsführer:  
Dr.-Ing. Andreas Rendel, Dr.-Ing. Jan Steuer  
Amtsgericht: Neustadt a.R. HRB 2799  
USt - IdNr. DE 115 653 967





**DOKinfo! • DOKinfo! • DOKinfo!**

**S Y S T E M E**

## Über den Newsletter **DOKinfo!**

Der Newsletter **DOKinfo!** ist als Medium der Kontaktpflege und Information zwischen der DOK SYSTEME GmbH und ihren Kunden und Gesprächspartnern konzipiert. Die Beiträge wollen wir dabei in ihrer Tiefe so abfassen, dass sie einem allgemein vorinformierten Leser aus der Branche verständlich sind. Die behandelten Sachverhalte sind in den thematischen Grenzen umfassend erläutert. Für Rückfragen steht Ihnen die E-Mail-Adresse des Autors zu jedem Beitrag als Möglichkeit der Kontaktaufnahme zur Verfügung. Eine weitere allgemeine Vertiefung bietet dann das Seminar- und Veranstaltungsprogramm der DOK SYSTEME GmbH, über das wir Sie ebenfalls in dieser Reihe informieren wollen.

Einen festen Platz in unserem Newsletter werden die Rubriken „Fach-Chinesisch“ und „Kürzelknacker“ erhalten. Hier werden Begriffe, meist angelsächsischer Abstammung und durch Kürzel weiter kryptisiert, erläutert und mit Hintergrundinformationen versehen.

Vorschau auf die Themen des Newsletters **DOKinfo!** Q2/06:

- ⇒ Impressionen von der CeBIT 2006
- ⇒ Voice over WLAN versus DECT
- ⇒ Was bedeutet Doppik für Sie?
- ⇒ Seminare und Veranstaltungen
- ⇒ „Fach-Chinesisch“ und „Kürzelknacker“

Das Team des Newsletters **DOKinfo!** wünscht Ihnen viel Spaß beim Lesen. Für Anregungen oder Verbesserungsvorschläge sind wir dankbar und nehmen diese gerne auf. Bitte richten Sie Vorschläge an unsere Frau Ute Schröder-Ewald unter der E-Mail-Adresse: [schroeder-ewald@doksysteme.de](mailto:schroeder-ewald@doksysteme.de)

## **Generationswechsel bei DOK SYSTEME GmbH**

Der erste Beitrag beschäftigt sich mit der internen Organisation bei dem Unternehmen DOK SYSTEME GmbH.

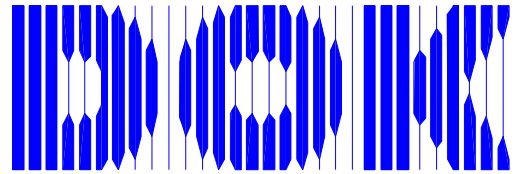
Wie Sie möglicherweise bereits wissen, hat im Juni 2005 ein Wechsel an der Führungsspitze des Unternehmens stattgefunden, den man durchaus als „Generationenwechsel“ bezeichnen darf. Das Ruder hat nun Herr Dr.-Ing. Jan Steuer von seinem Vater Dipl.-Ing. Dieter Steuer übernommen, gemeinsam mit dem langjährigen DOK-Mitarbeiter und Leiter des Bereichs Consulting, Herrn Dr.-Ing. Andreas Rendel.

Herr Steuer senior ist weiterhin beratend für das Unternehmen tätig, daher werden Sie ihn auch künftig bei Veranstaltungen oder Seminaren erleben können und müssen somit auf seine wertvollen Sachkenntnisse nicht verzichten.



Dr.-Ing. Jan Steuer      Dipl.-Ing. Dieter Steuer      Dr.-Ing. Andreas Rendel  
Beratender Ingenieur      Beratender Ingenieur

Der Wechsel in der Unternehmensleitung hat auch einige strategische Neupositionierungen der DOK SYSTEME GmbH mit sich gebracht. So sehen wir heute unsere Kernkompetenzen zwar weiterhin im Bereich TK und IT, jedoch werden wir uns künftig stärker mit dem Thema Organisationsberatung, betriebswirtschaftliche Analysen und Prozessoptimierung auseinandersetzen. Die derzeit führenden Technik-Trends wie z.B. IP-Telefonie beeinflussen die Organisation und die Prozesse innerhalb des Unternehmens wesentlich stärker als die bisherige PBX-Technologie. Diesen Auswirkungen muss auch innerhalb der Unternehmen Rechnung getragen werden. So sehen wir einen starken Trend zur Konsolidierung der Kompetenzen TK und IT in einer gemeinsamen Fachabteilung. Ein wichtiger Punkt bei dieser Zusammenführung ist es, Kompetenzverluste zu vermeiden und den eventuell vorhandenen internen Wettbewerb im Sinne einer gesteigerten Effizienz für das Gesamtunternehmen abzubauen.



**DOKinfo! • DOKinfo! • DOKinfo!**

**S Y S T E M E**

Auch regional gibt es über Veränderungen zu berichten, so haben wir uns in unserer Niederlassung München personell verstärkt. Unser Niederlassungsleiter Süd, Herr Thomas Langnickel, wird von Herrn Thomas Reissner unterstützt, der nun die vertrieblichen Aktivitäten im Raum Bayern und Baden-Württemberg leitet. Herr Reissner ist seit mehr als 15 Jahren in der TK-Branche tätig und wird sein Augenmerk auf die Ausweitung unserer Geschäftsbeziehungen in Süddeutschland richten.

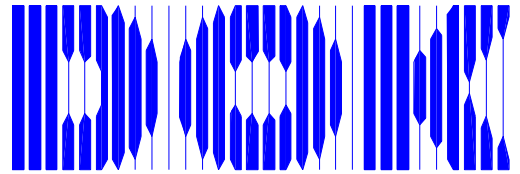


Thomas Reissner  
Vertriebsleiter Region Süd



Thomas Langnickel  
Leiter Niederlassung Süd

Herrn Reissner erreichen Sie telefonisch unter 0163 / 4933001 oder per E-Mail unter [reissner@doksysteme.de](mailto:reissner@doksysteme.de)



## **Konzessionsvergaben fallen unter das Vergaberecht**

*Autor: Dipl.-Ing. Dieter Steuer*

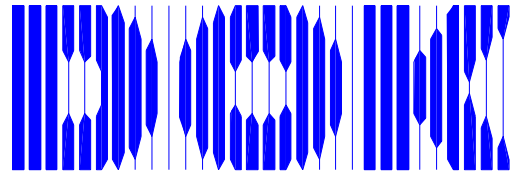
Bei leeren Kassen eines öffentlichen Auftraggebers wird derzeit verstärkt über Gemeinschaftsprojekte mit der privaten Wirtschaft nachgedacht. Seit September 2005 hat hier das so genannte PPP-Beschleunigungsgesetz einen interessanten Ansatz geliefert, den es auch bei luK-Projekten auszuloten gilt. Daneben stehen aber auch seit langem bekannte und häufig praktizierte Vorgehensweisen, die sich beispielsweise als **Gestattungsverträge** im Umfeld von Krankenhäusern bewährt haben.

Allgemeiner kann man in diesem Zusammenhang auch von **Konzessionsverträgen** sprechen, die ebenfalls eine vielfach gelebte Praxis darstellen; Anwendungen liegen beispielsweise in der Vergabe von Konzessionen im öffentlichen Personennahverkehr, womit die Bedienung bestimmter Strecken privaten Unternehmen angetragen wird. Der Unternehmer stellt das rollende Material, Personal usw.; der die Konzession Vergebende die verkehrstechnische Infrastruktur mit Fahrwegen, Signaltechnik, Halteplätzen usw. Einnahmen laufen beim Unternehmer als Beförderungsentgelte auf.

Die erworbenen Rechte haben eine Konzessionsabgabe zur Benutzung der Verkehrswege zur Folge. Das unternehmerische Risiko liegt beim Unternehmer, was in der Regel kalkulierbar ist, da eine Konzession meist eine Alleinstellung mit sich bringt.

**Das Modell des Konzessionsvertrages ist auf das Gebiet der luK übertragbar.** Als Beispiel soll die geplante Ausstattung einer Siedlung mit TK-/IT-Infrastruktur angesprochen werden, bei der eine Kommune die zugehörige Erschließung aller Objekte einem privaten Unternehmer übergibt. Der wiederum rechnet bei den Haus- und Wohnungseigentümern seine Leistungen aus der Zuführung von Telefon-, Daten-, Internet- und vielleicht auch schon medialen Breitbanddiensten ab und refinanziert über diesen Weg seine Investitionen. Der Unternehmer hat seine Vorlieferanten zu bezahlen wie meist aber auch eine Konzessionsabgabe an die Kommune zu entrichten. Auch hier trägt der Unternehmer ein Risiko, da beispielsweise nicht vorhersehbar ist, wie viele angeschlossene Wohneinheiten sich über eine Satellitenantenne, GSM, WLAN oder künftig auch WiMAX die „Kommunikation ins Haus holen“.

Gestattungs- oder Konzessionsverträge dürfen nicht mit **Miet- oder Mietkaufverträgen** wie auch den verschiedensten Formen von **Leasingverträgen** verwechselt werden. Bei diesen besteht eine feste Vertragsverbindung zwischen dem (öffentlichen) Auftraggeber und dem Unternehmer als Lieferant und/oder Dienstleister. Die zugehörigen Verträge sind in der Regel ausgewogen und sollten somit für keine der Vertragsparteien besondere Risiken mit sich bringen.



**DOKinfo! • DOKinfo! • DOKinfo!**

**S Y S T E M E**

**Wie ist ein Gestattungs- oder auch Konzessionsvertrag nun vergaberechtlich zu bewerten?**

Im Fall einer Dienstleistungskonzession sind nach Rechtsauskunft zur Auffassung des EuGH (Entscheidung vom 21.07.2005) die vergaberechtlichen Grundprinzipien zu beachten: „Potenziell interessierte Unternehmen aus anderen Mitgliedsstaaten müssen Informationen über die beabsichtigte Vergabe erlangen können, wenn nicht etwa ein geringer Auftragswert eine Ausnahme hiervon rechtfertigt“. Bei einer fehlenden Bekanntmachung geht der EuGH von einer möglichen Diskriminierung der Interessenten aus anderen Mitgliedsstaaten aus. Bei einer reinen Dienstleistungskonzession muss der Auftraggeber allerdings kein förmliches Vergabeverfahren durchführen, die Prinzipien des Vergaberechts sind jedoch auch hier zu beachten. Problematisch kann die Ermittlung des Vergabewertes sein, weil die potenziellen Umsätze/Erlöse aus einer Konzession meist nur grob schätzbar sind; rechnerisch fassbar bleibt nur die Konzessionsabgabe selbst. Bei Miet-(kauf-) und Leasingverträgen dagegen lässt sich die Wertermittlung über die geplante Vertragslaufzeit, beispielsweise über die Barwertmethode, recht genau durchführen.

## **Wann ist ein VoIP-Projekt wirtschaftlich?**

*Autoren: Thomas Langnickel und Thomas Reissner*

Die folgenden Fragen kennen Sie sicherlich größtenteils aus Ihren eigenen Überlegungen:

- ⇒ **Warum IP-Telefonie?**
- ⇒ **Wo liegen die funktionellen Vorteile?**
- ⇒ **Was spart mein Unternehmen durch den Einsatz von IP-Telefonie?**
- ⇒ **Ist IP-Telefonie inzwischen genauso stabil wie die bisherige PBX?**
- ⇒ **Wie sieht es beim Thema Sicherheit aus?**
- ⇒ **usw. ...**

Es ist nahezu unmöglich auf diese Fragen pauschale Antworten zu geben, da das Geschäftsmodell für einen Einsatz von VoIP immer von den Randbedingungen, dem Geschäftszweck und der Arbeitsweise des jeweiligen Unternehmens abhängt. So kann z.B. die Anzahl mobiler Arbeitsplätze von großer Bedeutung sein oder auch die Tatsache, dass es sich um ein komplett neues Gebäude handelt. Für die wirtschaftlichen Überlegungen wird es wichtig sein, ob das Unternehmen über eine Filialstruktur verfügt, bei der u. U. ein hohes Einsparpotential durch intelligente IP-Netze gegeben ist. Welche Bedingungen und Vorgaben man auch immer vorfindet, der Trend in Richtung IP-Telefonie ist unverkennbar, auch auf Grund der gesteigerten technischen Flexibilität, der individuellen Applikationsmöglichkeiten und der u. U. vereinfachten Administration.

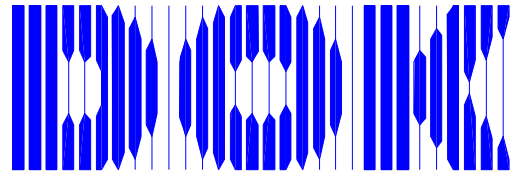
Dabei kann/muss die Betrachtung auf mehreren Ebenen erfolgen:

- ⇒ Verbesserung der Basisinfrastruktur (WAN, LAN, TK-System, ...); messbar
- ⇒ Verbesserung der Kommunikation (UMS, Präsenzmanagement, Mobility); i.d.R. nur über Szenarien messbar
- ⇒ Verbesserung der Unterstützung des Geschäfts (CRM, Portale, Prozesse an der Kundenschnittstelle, etc.); je nach Szenario messbar

Die Vorteile von VoIP sind also oftmals nicht unmittelbar darstellbar. Da immer häufiger Entscheidungen für oder gegen ein Projekt oder eine Technologie auf der Basis von wirtschaftlichen Vorteilen getroffen werden, nutzt DOK ein anerkanntes Analysetool für die Kalkulation verschiedener Business-Szenarien.

Dieses Analysetool kann die Entwicklung Ihrer Telekommunikationskosten unter den verschiedensten Annahmen darstellen (Business Cases) und dient deshalb als extrem zuverlässige Entscheidungsgrundlage für Geschäftsführer und Projektverantwortliche. Die Basis für die Berechnungen bilden ausschließlich harte Faktoren, wie z.B. Investitionen, Personalaufwand, Abschreibungen, Providergebühren oder Migrationsaufwände.

Der Einsatz und die Auswirkungen neuer Technologien wie z.B. IP-Telefonie kann direkt abgelesen werden, dabei werden mögliche Einsparpotentiale offengelegt oder aber bislang nicht bedachte Mehrkosten dargestellt.



**DOKinfo! • DOKinfo! • DOKinfo!**

**S Y S T E M E**

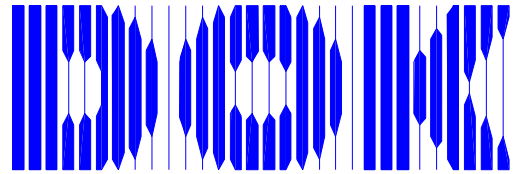
## Seminare und Veranstaltungen: Programm 01/2006

Im ersten Halbjahr 2006 werden folgende DOK-Seminare zu aktuellen Themen der IuK-Technologien in unserem Schulungszentrum in Garbsen angeboten. Die Seminare werden von erfahrenen Beratern der DOK SYSTEME GmbH geleitet und können auch als Inhouse-Schulungen durchgeführt werden. Anfragen richten Sie bitte an unser Seminarwesen per E-Mail an: [seminar@doksysteme.de](mailto:seminar@doksysteme.de)

Weitere detaillierte Informationen zu den Inhalten sowie zu weiteren Veranstaltungen und Terminen im Laufe des Jahres können Sie auf unserer Internetseite abrufen:

[www.doksysteme.de/seminare/seminare.php](http://www.doksysteme.de/seminare/seminare.php)

<b>28.03.2006</b>	<b>Wireless LAN</b>
<b>29.03.2006</b>	<b>PMR Professional Mobile Radio (TETRA, TETRAPol, GSM-ASCI, ...)</b>
<b>04.04.2006</b>	<b>Von der klassischen ISDN-TK-Anlage bis zur IP Telefonie</b>
<b>05.04.2006</b>	<b>Dienste und Anwendungen im TK-Umfeld</b>
<b>06.04.2006</b>	<b>Configuration Management Database (CMDB) als Netzdokumentationssystem der vierten Generation</b> – Systemgrundlagen, Entwicklungstrends, Projektberichte und Zahlen, Marktübersicht, Systemauswahl, Systemeinführung –
<b>6.05.2006</b>	<b>Voice over IP</b> – Überblick und Erfahrungen aus aktuellen Projekten –
<b>17.05.2006</b>	<b>Telekommunikation für Nicht-Techniker</b>
<b>18.05.2006</b>	<b>Next Generation Networks</b>
<b>30.05.2006</b>	<b>IP-Kommunikation und Corporate Networks im Spannungsfeld der Regulierung (TKG, Medienrecht, Daten-/Kundenschutz)</b> – Weitreichende Auswirkungen auf Netzplanung und -betrieb –
<b>31.05.2006</b>	<b>Gebäude- und Objektsicherheit</b>
<b>01.06.2006</b>	<b>Rechtssichere Ausschreibung und Vergabe von IT- und TK-Dienstleistungen nach UfAB</b> – Einsatzerfahrungen –
<b>20.06.2006</b>	<b>Von der klassischen ISDN-TK-Anlage bis zur IP Telefonie</b>
<b>21.06.2006</b>	<b>Dienste und Anwendungen im TK-Umfeld</b>
<b>22.06.2006</b>	<b>Configuration Management Database (CMDB) als Netzdokumentationssystem der vierten Generation</b> – Systemgrundlagen, Entwicklungstrends, Projektberichte und Zahlen, Marktübersicht, Systemauswahl, Systemeinführung –
<b>27.-28.06.2006</b>	<b>Funksysteme im Überblick</b> – Technische Grundlagen, Einsatzmöglichkeiten, Planungshinweise –
<b>29.06.2006</b>	<b>Europäische Richtlinien und Rechtsvorschriften im Zusammenhang mit Funksystemen</b>



**DOKinfo! • DOKinfo! • DOKinfo!**

**S Y S T E M E**

## “Fach-Chinesisch” und „Kürzelknacker“

### **GPRS (General Packet Radio Service)**

Für Datenanwendungen stehen in GSM-Netzen standardmäßig nur relativ kleine Bandbreiten von 9,6 kbit/s bzw. 14,4 kbit/s zur Verfügung.

Eine Erweiterung des Dienste-Angebotes auf GSM-Netzen stellt GPRS, General Packet Radio Service, dar. GPRS ist ein paketorientierter Datendienst, der speziell zur Datenübertragung über GSM-Netze eingeführt wurde. Maximal sind mit GPRS Datenraten bis zu 171 kbit/s realisierbar. Da für diese Übertragungsgeschwindigkeit mehrere Funkkanäle gebündelt werden müssen und diese Kanäle aber allen Nutzern im Empfangsgebiet wie eine Shared Medium zur Verfügung stehen, ist dieser Wert jedoch eher theoretisch zu sehen. Realistisch sind Durchsatzraten von 50 kbit/s. Der Datentransfer basiert auf dem IP-Protokoll. Jedem Mobiltelefon ist eine individuelle IP-Adresse zugeordnet. Die Nutzung des GPRS-Dienstes wird in der Regel nicht nach der Air-Time im Netz tarifiert, sondern nur auf Basis der übertragenen Datenvolumina. Über GPRS können die Nutzer praktisch permanent eingebucht, always online bleiben.

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit und bis zur nächsten Ausgabe.**

Ihr **DOKinfo!**-Team

Impressum

Herausgeber:

DOK SYSTEME

Ingenieurgesellschaft für Kommunikationstechnik mbH

Steinriede 7

30827 Garbsen

Tel. 05131 / 4933-0

Fax 05131 / 4933-99

E-Mail: [info@doksysteme.de](mailto:info@doksysteme.de)

Alle Rechte vorbehalten.

Die Urheberrechte dieser Publikation liegen vollständig bei der DOK SYSTEME GmbH.