

## MOBILE DATA STATT SMS?

*Auch wenn Mobile Data zunehmend wichtiger für das Geschäft der Telekommunikationsanbieter wird: Es bringt nicht nur positive Umsatzpotenziale mit sich. Denn Mobile Data ist auch eine Bedrohung für margenträchtige Produkte wie SMS. Dieser Service bringt fast reinen Profit zu sehr attraktiven Preisen und macht immer noch bis zu 20 Prozent des Ergebnisses von Mobilfunkunternehmen aus. Die Anbieter sollten also Wege finden, diesen SMS-Umsatz zu sichern. Dazu kann ein kreatives Angebots-Pricing einen Beitrag leisten. Das neue Angebot muss sich sowohl am Kundennutzen orientieren als auch den Vorteil der Konkurrenztechnik wie Messenger mit einbeziehen. Vorstellbar sind Konzepte ähnlich zum Chat, die SMS mit kurzen Antwortzeiten sehr günstig bepreisen.*

Preissenkungen auf stärkere Motorleistung reagieren würde, würde er schon bald aus dem Markt ausscheiden. In einer Dienstpauschale pro genutztem Endgerät könnten Innovationen dagegen dazu dienen, sich vom Wettbewerb zu differenzieren, höhere Preis-

punkte zu verteidigen und den Kunden ohne Eintrittshürde an neue Produkte zu gewöhnen. Das Preismodell an sich ist revolutionär, aber auch leicht kopierbar. Vergleichbar ist es trotzdem nicht, da die Großen der Branche deutlich lukrativere Preise durch bessere Angebote durchsetzen können.

## Pricing ist Chefsache

Insgesamt stellt der Umbruch weg von der Telefonie hin zu Data gepaart mit dem hohen Sättigungsgrad im Telekommunikationsmarkt eine gewaltige Herausforderung für die gesamte Branche dar. Deshalb wird die Auseinandersetzung mit dem Pricing auf strategischem Level zunehmend wichtiger. Reifere Branchen kennen diesen Prozess bereits und haben das Pricing deshalb zur Chefsache erklärt. Unternehmen anderer Branchen, die sich im vermeintlichen Commodity-Business mit erheblichen Preispremia hervorgetan haben, wissen, dass das Pricing ganz oben auf der Aufgabenliste des Managements stehen muss.

Telekommunikationsanbieter sollten also einmal über den eigenen Tellerrand hinaus-

schauen, um bei anderen Industrien geeignete Denk- und Handlungsmuster zu finden, die sie für ihr Geschäftsmodell und ihre Marktposition übernehmen könnten. Diese strategische Neuausrichtung muss als Prozess gesehen werden, in dem vor allem die heutigen und zukünftigen Bedürfnisse der Kunden im Fokus stehen. Kreative und innovative Angebotsmodelle, die auch die langfristige strategische Ausrichtung der Unternehmensziele unterstützen, gibt es genügend, die Anbieter müssen folglich jetzt ihre Hausaufgaben machen und abwägen, welche Modelle zur individuellen Marktposition passen. Eins ist dabei klar: Die Neuheit darf nicht das einzig entscheidende Kriterium sein – Neuheiten müssen auch profitabel und wettbewerbsfähig sein.

**Ekkehard Stadie**



Dr. Ekkehard Stadie ist Partner bei Simon-Kucher & Partner und leitet das Competence Center Telecommunications and Online Business.  
 ekkehard.stadie  
 @simon-kucher.com

UNTERNEHMEN	I&I Internet	Bt Germany	Telekom	E-Plus	Ewetel	Gelsennet
Internet	www.lund1.de	www.bt.com/de	www.telekom.de/ mehrwertloesungen	www.eplus-gruppe.de	www.ewetel.de	www.gelsen-net.de
Ansprechpartner						
Telefon			(0800) 33 00 800			
E-Mail			mehrwertloesungen @telekom.de			
Eigenes Netz		ja	ja	ja	ja	
Reichweite	bundesweit	international	international	bundesweit	bundesweit	regional
Dienste-Angebot	GPRS, HSCSD, UMTS VoIP, WLAN, Vo DSL, Web-Hosting, ASP, eig. Service- hotline, mobiles Büro, eig. Internetportal, Server Housing/ Server Hosting, UM, Managed Services	xDSL, VoIP, WLAN, Web Hosting, UM, Security Services, Videokonf., VoDSL, Richtfunk, SRN, ASP, Virt. ACD, eig. Servicehotline, Managed Service, Ethernet, Centrex, Satellitend., VPN, mobiles Büro, Server Housing/ Hosting, Outsourcing, Cloud Computing	Servicenummern 0800, 0180, Local Service Call, Inter- nationale Servicenummern, netzbasierter Contact Center Lösungen, ACD, Conferencing und Collaboration Solutions, Interakt. Medienanwendungen	GSM, GPRS, HSCSD, UMTS, SRN, HSDPA, VPN, eig. Servicehotline, eig. Mobil- funkportal, eig. Internetportal, mobiles Büro	GSM, GPRS, HSCSD, UMTS, xDSL, VoIP, Wimax, Kabel TV, WLAN, Web Hosting, Videokonf., ATM, VoDSL, SRN, HSDPA, Richt- funk, Virt. ACD, Ethernet, eig. Servicehotline, Managed Service, Centrex, VPN, mobiles Büro, eig. Internetportal, Server Housing/Hosting	VoIP, Kabel TV, WLAN, Web Hosting, VoDSL, eig. Servicehotline, ASP, Ethernet, ATM, VPN, eig. Internetportal, Server Housing/Hosting, Managed Services
Zielgruppe	SoHo, Privatkunden	Großunternehmen, Carrier	Privatkunden, SoHo, KMU Carrier, Großunternehmen, Portfolio für alle Unternehmen	Privatkunden, SoHo, KMU, Großunternehmen	Privatkunden, SoHo, KMU Großunternehmen, Carrier	Privatkunden, KMU, Großunternehmen, Carrier
Verbandsmitglied in	VATM, Eco	VATM, Bitkom, FST		VATM	VATM, Breko	
Anzahl Privatkunden	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	505.000	60.000
Anzahl Geschäftskunden	k.A.	1.000	k.A.	k.A.	95.000	10.000
Geschäftskundenanteil	k.A.	100 Prozent	k.A.	k.A.	k.A.	ca. 13 Prozent
Referenzen	k.A.	Basf, Schenker, Dhl, Media-Saturn, Heidelberger Cement, Commerzbank	k.A.	k.A.	Cewe Color, Werder Bremen, Land Niedersachsen	Emscher Lippe Energie Ges. f. Energie u. Wirtschaft

UNTERNEHMEN	Htp	IN-telegence	Kabel Deutschland	Kielnet	M-Net
Internet	www.htp.net	www.in-telegence.net	www.kabeldeutschland.de	www.kielnet.de	www.m-net.de
Ansprechpartner					
Telefon					
E-Mail					
Eigenes Netz	ja	ja	ja	ja	ja
Reichweite	regional	bundesweit	bundesweit	lokal/regional	regional
<b>Dienste-Angebot</b>	xDSL, VoIP, Web Hosting, VoDSL, SRN, Virt. ACD, eig. Servicehotline, VPN, Managed Service, Ethernet, Centrex, eig. Internetportal, Server Housing/Hosting	SRN, xDSL, VoIP, VoDSL, Virt. ACD, Centrex, eig. Servicehotline, Sprachdienste, IP-Telefonie-Anbindung	GSM, GPRS, HSCSD, UMTS, DOCSIS, UM, Kabel TV, Web Hosting, VoCable, eig. Servicehotline, VPN, eig. Internetportal	xDSL, VoIP, WLAN, Web Hosting, VoDSL, SRN, UM, ASP, Virt. ACD, eig. Servicehotline, Managed Services, ATM, Ethernet, Centrex, Auskunft, VPN, eig. Internetportal, Server Housing/Hosting	GSM, GPRS, HSCSD, UMTS, xDSL, Web Hosting, UM, SRN, eig. Servicehotline, Managed Service, Ethernet, Centrex, VPN, Server Housing/Hosting, mobiles Büro
Zielgruppe	Privatkunden, SoHo, KMU, Großunternehmen, Carrier	Geschäftskunden, Reseller	Privatkunden, SoHo	Privatkunden, SoHo, KMU, Großunternehmen, Carrier	Privatkunden, KMU, SoHo, Großunternehmen, Carrier
Verbandsmitglied in	Breko	VATM, DVTM	Bitkom, ANGA	Breko, Eco	Buglas
Anzahl Privatkunden	72.100		1,1 Millionen	40.000	190.000
Anzahl Geschäftskunden	7.700	ca. 3.700	k.A.	5.000	26.000
Geschäftskundenanteil	k.A.	100 Prozent	k.A.	ca. 12 Prozent	k.A.
Referenzen	k.A.	Expedia, Arag, Kassenärztl. Vereinigungen	k.A.	Stadt Kiel, Stadtwerke Kiel, Freetnet	Siemens, Börse München, GfK-Gruppe, Infineon, British Telecom

UNTERNEHMEN	Netcologne	Qsc	Telefonica O2	Versatel	Vodafone
Internet	www.netcologne.de	www.qsc.de	www.o2.de/business	www.versatel.de	www.vodafone.de
Ansprechpartner					
Telefon					
E-Mail					
Eigenes Netz	ja	ja	ja	ja	ja
Reichweite	regional	bundesweit	international	bundesweit	bundesweit
<b>Dienste-Angebot</b>	xDSL, VoIP, WLAN, Web Hosting, Videokonf, SRN, VoDSL, Kabel TV, eig. Servicehotline, Managed Service, Ethernet, VPN, eig. Internetportal, Server Housing/Hosting	xDSL, VoIP, VoDSL, UM, Web Hosting, SRN, ATM, Richtfunk, Virt. ACD, eig. Servicehotline, Ethernet, Managed Service, Centrex, Auskunft, VPN, mobiles Büro, Server Housing/Hosting	GSM, GPRS, HSCSD, UMTS, xDSL, VoIP, Web Hosting, Videokonf, HSDPA, VPN, Managed Services, eig. Internetportal, mobiles Büro, Server Housing/Hosting	GSM, GPRS, HSCSD, UMTS, xDSL, VoIP, Web Hosting, UM, VoDSL, SRN, HSDPA, eig. Servicehotline, Ethernet, Managed Service, VPN, eig. Internetportal, Server Housing/Hosting, Videokonf., Leased Lines., Virt. ACD, Centrex, mobiles Büro, Richtfunk	GSM, GPRS, HSCSD, UMTS, xDSL, Navigation, UM, ASP, Videokonf, Webkonf., VoDSL, SRN, HSDPA, Auskunft, Ethernet, eig. Servicehotline, Managed Service, ATM, Centrex, VPN, mobiles Büro, Navigation, Server Housing/Hosting, Mobifunkportal,
Zielgruppe	Privatkunden, SoHo, KMU, Carrier, Großunternehmen	SoHo, KMU, Carrier, Großunternehmen	SoHo, KMU, Großunternehmen	Privatkunden, SoHo, KMU, Großunternehmen, Carrier	Privatkunden, SoHo, KMU, Großunternehmen, Carrier
Verbandsmitglied in	Buglas, ANGA	VATM, Eco	Bitkom, VATM, Breko	Bitkom, VATM, Breko	Bitkom
Anzahl Privatkunden	380.000	k.A.	k.A.	682.700	k.A.
Anzahl Geschäftskunden	20.000	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Geschäftskundenanteil	k.A.	95 Prozent	k.A.	k.A.	k.A.
Referenzen	k.A.	Mövenpick Hotels, Tchibo, Explorer Fernreisen, Infoscreen	Bionade, MHH, Hermes, Spiegel Online	Daimler, Sixt, Eon Hanse, Berliner Volksbank, Vattenfall, Contipark	k.A.