

# Telekommunikationsstrategien für EVU

## Handlungsoptionen für Energieversorger

Gewerbliche wie private Kunden erwarten eine schnelle Internetversorgung – auch in ländlichen Regionen. Die Politik setzt entsprechende Anreize und hat hohe Fördersummen ausgelobt. Vor dem Hintergrund des generellen Zusammenwachsens der Themenfelder Internet, Kommunikation und Energie stellt sich für Energieversorger zudem die Frage, ob ein Engagement im Breitbandausbau sinnvoll ist. Wie könnte solch ein Angebot wirtschaftlich gestaltet werden?

Der deutsche Telekommunikationsmarkt wächst. Einer der Treiber ist die steigende Nachfrage nach Breitbandverbindungen. Bis 2020 wird weltweit mehr als eine Verdoppelung im stationären Internet-Datenverkehr prognostiziert. In Deutschland hat sich der Datenverkehr im Festnetz in den letzten vier Jahren fast verdreifacht. Der Datenhunger resultiert nicht aus mehr Anschlüssen, sondern aus einem sich auch weiterhin verändernden Konsumverhalten. Maßgeblich wird er durch die Nutzung von Streaming-Services im Privatkundenbereich und M2M-/Cloud-Services im Unternehmensbereich beeinflusst. So steigt der jährliche Gesamtumsatz aus der Bereitstellung von Breitbandanschlüssen stetig – im Jahr 2017 bereits auf mehr als 8 Milliarden Euro. Jedoch beklagen immer mehr Mittelständler eine unbefriedigende Anbindung an den internationalen Datenverkehr, der für sie überlebenswichtig ist.

### Die Chance für das EVU und die Kommune

Bereits seit längerem sind auch Stadtwerke und regionale Energieversorger im Telekommunikationsmarkt aktiv. Hintergrund sind meist Diversifikationsabsichten auf der Suche nach neuen, profitablen Geschäftsfeldern. Zunehmend aber auch die Erwartungshaltung kommunaler Anteilseigner, ihren Bürgern schnelles Internet zu ermöglichen sowie die absolute Notwendigkeit für gewerbliche Betriebe. Fortschrittlichen Energienetzbetreibern drängt sich die Frage des Breitbandausbaus geradezu auf.

Dem Energieversorger stehen als Eintritt in den Markt der TK-Dienstleistungen prinzipiell drei Geschäftsmodelle als Optionen zur Verfügung:

- Angebot reiner Kerndienste, wie Leerrohrvermietung oder unbeschaltete Glasfaser.
- Betrieb des eigenen Glasfasernetzes.
- Angebot von Endkundenprodukten wie Telefonie-, Internet- oder TV-Diensten bzw. weiteren Mehrwertprodukten.

### Fragen im Kontext einer TK-Strategie für EVU

In dieser Situation stellen sich zahlreiche unternehmensindividuelle Fragen, wie zum Beispiel:

- Was sind generelle Entwicklungen im TK-Markt?
- Welche Geschäftsfelder könnte ich besetzen?
- Wie gestaltet sich mein Kundenpotential?
- Ist es wirtschaftlich machbar, eigene TK-Netze, aktive oder passive Technologie, auszubauen?
- Welche Wettbewerber sind in meiner Region relevant?
- Was kann ich von Best Practices lernen?

### m3-Beratungsansatz

Wir unterstützen Sie bei der Beantwortung dieser und weiterer Fragen. Unsere Leistungen umfassen auszugsweise:

- Detaillierte Wettbewerbs-, Regulierungs- und Potentialanalysen im Bereich TK-Dienstleistungen.
- Entscheidungshilfe zur Inanspruchnahme von Förderungen für den Breitbandausbau.
- Erstellung von Investitionsrechnungen und Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen.
- Marketing- und Vertriebsstrategie für Geschäfts- und Privatkunden mit konkreten Maßnahmenplänen.
- Definition von Produkten inklusive Gestaltung, Kombipakte, Preismodelle und Roadmap.
- Businessplan- und Investitionsrechnung für die priorisierten TK-Dienstleistungen.
- Bewertung von Handlungsoptionen unter Berücksichtigung von Synergien zu bestehenden Geschäftsfeldern und Kundenbeziehungen.

Sprechen Sie uns an – gerne stellen wir Ihnen unsere Perspektive persönlich vor.

### Ihre Ansprechpartner

Markus Gorski: markus.gorski@m3maco.com