

Transformiert die eSIM das Mobilfunkgeschäft?

Die Markteinführung von eSIM-Lösungen steht bevor. Wie wird sie die Geschäftsmodelle der Mobilfunkanbieter beeinflussen?

Die SIM-Karte ist das Zugangstor zum Mobilfunknetz und ein wichtiges Stück Plastik für den Kunden. Sie begleitet ihn – bewusst oder unbewusst – vom Vertragsabschluss bis zum Ende der Geschäftsbeziehung durch den gesamten Lebenszyklus mit dem Mobilfunkbetreiber. Nach evolutionären Schritten von der Normal-SIM bis zur Nano-SIM wird in den kommenden Jahren die embedded SIM (eSIM) einen neuen Schritt im Mobilfunk bei der SIM-Technik und darüber hinaus auslösen.

Die SIM-Karte enthält alle zentralen Zugangsinformationen zum Mobilfunknetz eines Betreibers, wie beispielsweise IMSI-Daten, Codes zur Verschlüsselung der Kommunikation, PIN und PUK. Der Kunde erhält sie zum Vertragsabschluss und verwendet sie, solange die Geschäftsbeziehung mit dem Mobilfunkbetreiber besteht.

Anders sieht es bei der eSIM aus. Hier sind Chip und eSIM-Profil getrennt. Während der Chip in der Regel fest im Endgerät des Kunden verbaut ist, liegen die SIM-Daten auf einem Server. Nach Vertragsabschluss und im Rahmen der SIM-Aktivierung wird das Profil auf das Endgerät des Kunden geladen und installiert (Remote-Provisioning). Danach verhält sich das eSIM-fähige Gerät wie ein Endgerät mit SIM-Karte. Eine physische SIM ist nicht mehr nötig, die Logistik der SIM-Karte des Anbieters zum Endkunden oder zum ausgebenden Händler entfällt.

Die Standardisierung der eSIM hat die GSM Association (GSMA) übernommen. Der Consumer-Standard (Version 2.0) wurde Ende 2016 verabschiedet und orientiert sich eng an den bestehenden Konzepten zu Plastik-SIM-Karten. Daneben gibt es proprietäre Ansätze von Premium-Endgeräte-Herstellern. Sie werden von den etablierten Mobilfunkbetreibern oft nur in Speziallösungen unterstützt.

Die eSIM-Einführung hat Einfluss auf die Wertschöpfungsketten der Mobilfunkbetreiber

Die Einführung der eSIM wird die bestehende Wertschöpfungskette aus Mobilfunkbetreiber (MNO), Service Provider (SP) und Endgeräte-Herstellern verändern.

Da der MNO das Netz zur Verfügung stellt, für die die SIM den Zugang regelt, müssen für die eSIM-Einführung alle SIM-relevanten Geschäftsprozesse – vom Verkauf,

Inlife (Swap/Sperren) bis zur Kündigung (Deaktivierung) einschließlich der Einkaufsprozesse der MNO von SIM-Karten – angefasst und umgebaut werden.



Die Einführung der eSIM in den Mobilfunk ist ein großer Schritt in Richtung Digitalisierung der Kundenprozesse im Mobilfunk: Eine physikalische SIM-Karte ist nicht mehr notwendig; die Freischaltung kann sofort erfolgen; vorgelagerte Logistikprozesse entfallen.

eSIM – Chance und Risiko für Mobilfunkbetreiber

Neben dem Aufwand bei der Einführung der eSIM-spezifischen Prozesse in die Kundenprozesse bestehen für Mobilfunkbetreiber Chancen und Risiken.

Chancen

- Verkauf einer größeren Anzahl von Kundenverträgen (SIM) an einzelne Kunden.
- Einsparungen im Vertrieb, in Aktivierungs-/Wechselprozessen von SIM-Karten und Wegfall der SIM-Kartenlogistik.
- Einführung innovativer Tarifangebote, die für neuartige Geräte im M2M-Bereich, Wearables oder Smart Home (beispielsweise mehrere SIM-Karten in einem Vertrag mit einem geteilten Datenvolumen) geeignet sind.

Risiken

- Verlust von Kundennähe, wenn andere Anbieter nur für ihre Kunden Übertragungskapazitäten einkaufen.
- Erhöhter Vertragswechsel des Kunden (Churn) durch erhöhten Wettbewerb und kürzere Vertragslaufzeiten mit dem MNO.
- Preiskämpfe zwischen den Mobilfunkanbietern.
- Verlust von Roaming-Gebühren, da beispielsweise Ausländer durch einfachen eSIM-Download auf lokale Angebote zurückgreifen können.
- Vorinstallierte eSIM-Profile in den Endgeräten bevorzugt vertraglich an den Hersteller gebundene MNO.

Chancen für etablierte Spieler im Mobilfunkmarkt

Die **Service Provider** können bei der eSIM ihre Vertriebsstärke nutzen und so Wechselprozesse von MNO zu ihnen für Kunden vereinfachen. Wegen ihrer begrenzten Verhandlungsmacht gegenüber MNO sind neue Produkte ohne MNO-Mitwirkung nicht oder nur unter großen Schwierigkeiten umsetz- und im Markt durchsetzbar. Der Spielraum für Service Provider ist trotz eSIM nur gering.

Die **Premium-Endgeräte-Hersteller** können über spezielle, auch proprietäre eSIM-Lösungen die Kundenbindung erhöhen und somit ihre Verhandlungsmacht gegenüber den MNO steigern. Auch ermöglichen sie innovativere Produktdesigns, da kein Platz mehr für die Einschübe von SIM-Karten benötigt werden. Aktuelle Geräte wie Smart-Watches haben schon heute keinen SIM-Slot mehr.

Standard-Endgeräte-Hersteller können die Wertigkeit der Endgeräte erhöhen und Produktnischen mit innovativen Geräten besetzen.

Potenzielle neue Wettbewerber

Neben den Service Provider und den Endgeräte-Herstellern können auch **OTT (Over-the-top-content-Anbieter)** als neue disruptive Akteure in den Markt vordringen. Mit ihren angebotenen Internetdiensten könnten sie den Kundenkontakt zum MNO weiter verringern und bei sich selbst erhöhen. Der benötigte Datentransport würde dann durch den billigsten MNO-Anbieter erfolgen – und zwar vollkommen transparent für den Kunden des OTT. Doch dieses Vorgehen lassen die aktuelle Regulierung und die MNO in Deutschland derzeit noch nicht zu.

Ausblick

Zwar ist im Gegensatz zu den Markterwartungen der letzten zwei Jahre noch kein signifikanter Markt entstanden. Zum einen, weil die den Markt treibenden Endgeräte, insbesondere von den Premium-Endgeräte-Herstellern, fehlen. Zum anderen, weil Mobilfunkbetreiber dieses Thema nicht vorantreiben, da sie Risiken durch neue Konkurrenten und den erheblichen Aufwand der Integration in die bestehenden SIM-relevanten Prozesse und IT-Systeme sehen. Die etablierten MNO warten derzeit einfach noch ab.

Doch im Hintergrund wird die eSIM-Integration in die bestehenden IT-Systeme vorangetrieben, die notwendige eSIM-Download-Infrastruktur aufgebaut und durch die GSMA zertifiziert sowie über neue Geschäftsmodelle nachgedacht.

Voraussichtlich wird der Markt erst 2018 durchstarten, vorausgesetzt, es sind mehr eSIM-fähige Endgeräte auf dem Markt verfügbar. Die allgemeine Markterwartung ist dahin gehend, dass sich nach einer Phase mit langsamer Substitution der Plastik-SIM durch die eSIM neue Geschäftsmodelle herausbilden und die Entwicklung vorantreiben. Somit wird es eine lang andauernde Parallelität beider SIM-Lösungen geben. Wie sich eSIM auf das Geschäft mit Machine-to-Machine-Lösungen (IoT – Internet of Things) auswirkt, ist aktuell noch unklar. Dort könnten Lösungen im Kontext Smart-Metering, Smart-Home, Überwachungssysteme im Auto und Smart-City den eSIM-Markt treiben.

m3 kann Sie als Netzbetreiber oder als Unternehmen, das Innovationen mit eSIM entwickelt, bei der Entwicklung neuer eSIM-Geschäfts- oder Marktmodelle sowie der technischen Einführung und der Integration in Ihre IT-Systeme unterstützen.

Ihr Ansprechpartner

Dr. Thorsten Böhnke: thorsten.boehnke@m3maco.com