



25. April 2018 - 7. Kommunaler Breitband Marktplatz 2018

Geschäfts- und Kooperationsmodelle für WLAN und Breitbandausbau

SICHER.
INNOVATIV.
AN IHRER SEITE.

QSC_{AG}

QSC AG: Ihr Partner beim Breitbandausbau

30 Jahre

Erfahrung und seit 2000
börsennotiert

Über **30.000**

mittelständische
Geschäftskunden

1.400

Mitarbeiter
an **12** Standorten

Mehr als

350 Millionen

Euro Umsatz in 2017

QSC AG

Über **200**

ISPs, Reseller, Carrier,
Stadtwerke und EVUs

Eigene TÜV- und ISO-zertifizierte
Rechenzentren

mit **20.000 m²** Tier
III+ Rechenzentrumsfläche

Bundesweites,

eigenes

IP-basiertes

Breitbandnetz

(NGN) bereits seit 2006

Sehr umfangreiches
Breitband-Leistungssportfolio
**Netzbetrieb, White-Label-
Plattform, Open Access,
IPTV, WLAN, Telefonie,
Internet, Cloud**

Kommunale Unternehmen: Motivation für Breitbandangebot

Neukundengewinnung

Außerhalb des Versorgungsgebietes;...

Katalysator für neue Produkte

Smart Home; Smart Grids; E-Mobility;.....

Kundenbindung

Produkt-Bundeling;
Erhöhung Markteintrittsbarrieren

Neue Positionierung

Digitalisierungsmandat für die Kommune (Smart City); Schnittstelle zwischen Bürger, Kommune und Industrie

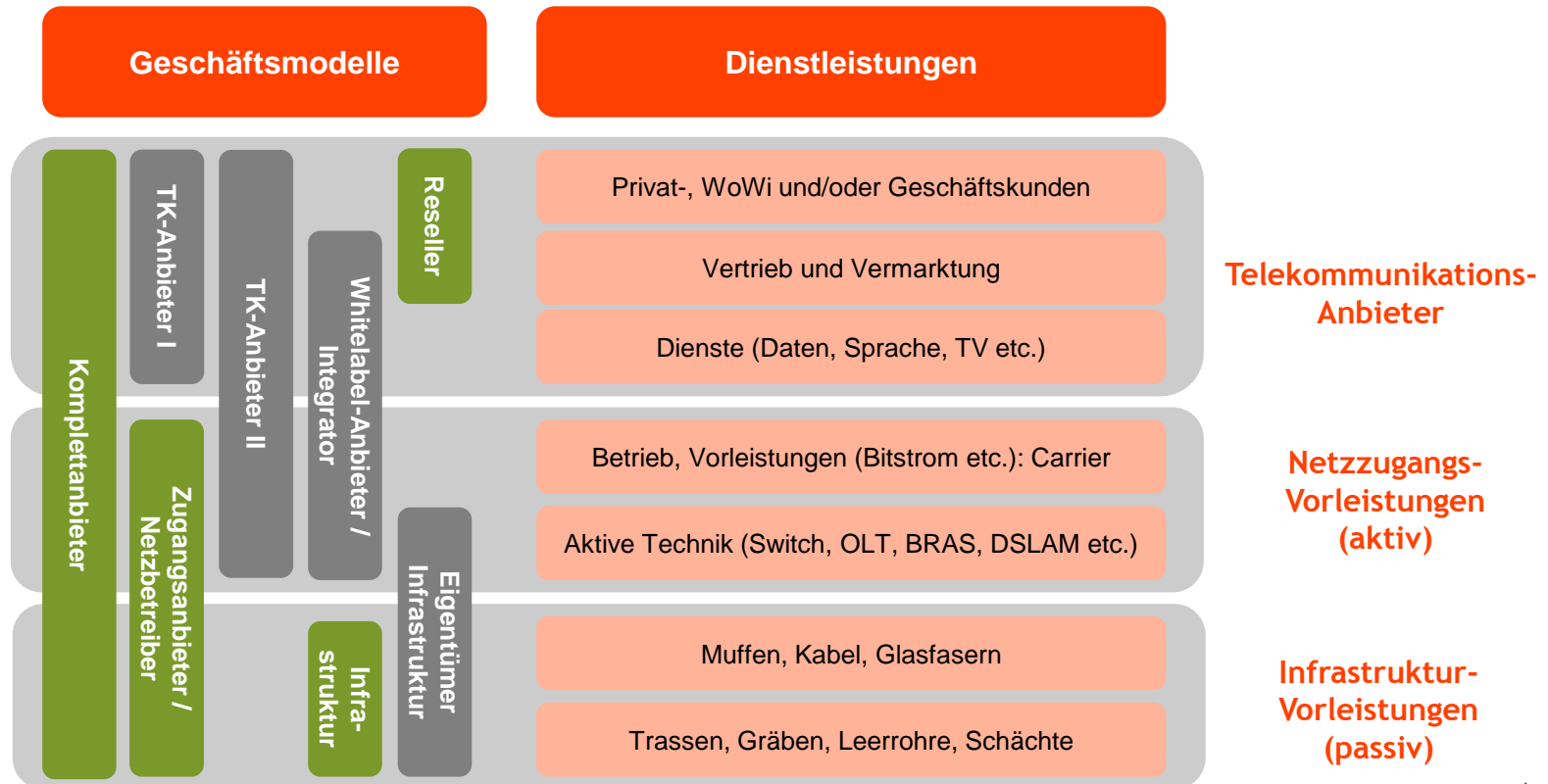
Zielgruppenausrichtung

Wohnungswirtschaft;
Geschäftskunden;
Privatkunden

Innovations-treiber

Innovationskraft anderer Branchen nutzen (Medien, Internet, Telekommunikation); Digitalisierung der eigenen Geschäftsfelder

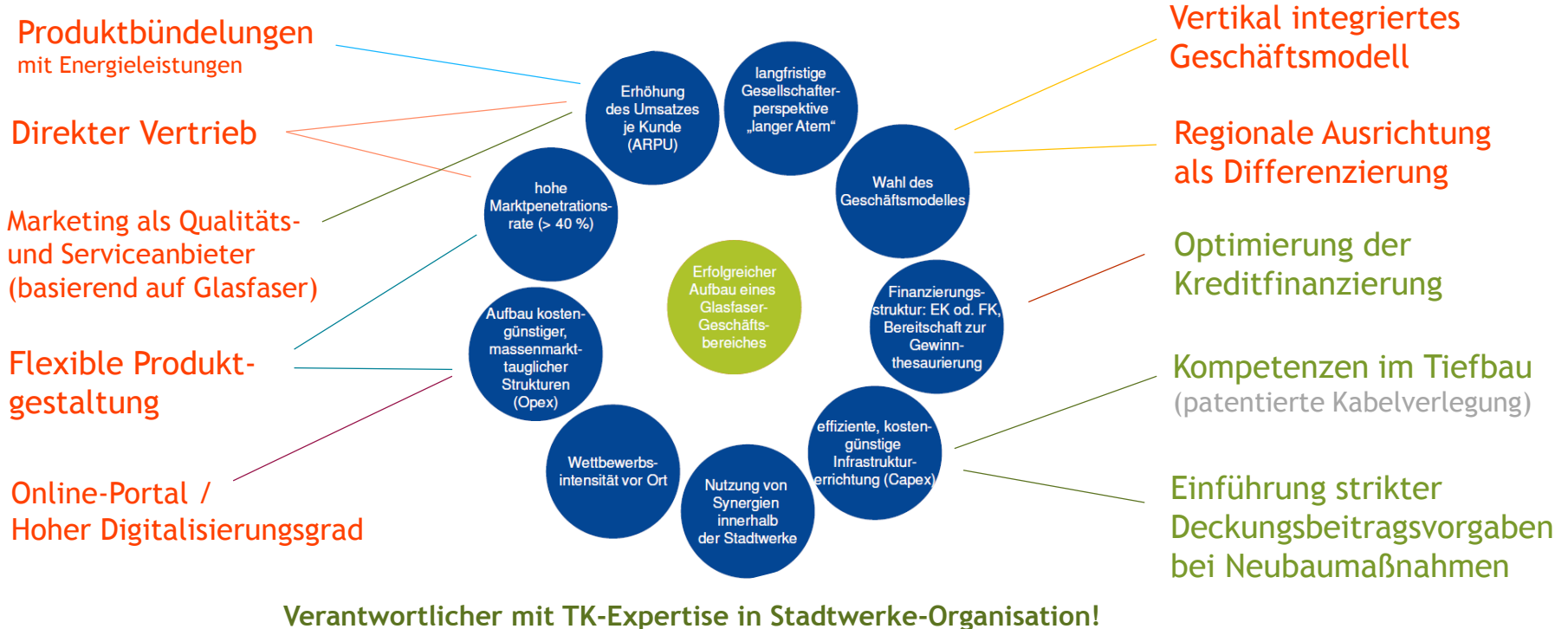
Geschäftsmodelle u. Dienstleistungen: kommunale Unternehmen



■ Verbreiteste Geschäftsmodelle

Quelle: SBR und Anlehnung an seim & partner, 2013

Erfolgsdeterminanten für ein regionales Breitbandangebot

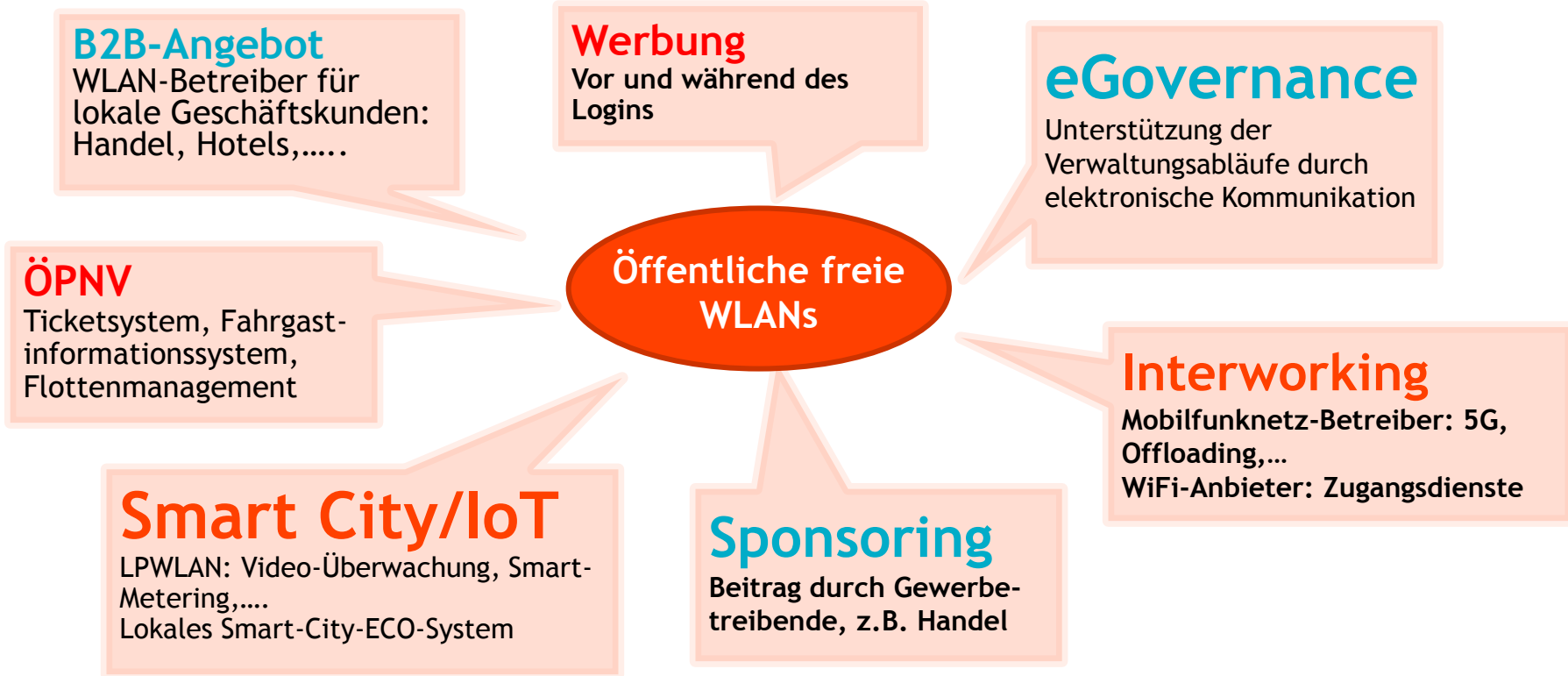


Herausforderungen/Nachteile regionaler Breitbandanbieter

Herausforderungen/Nachteile für Regio-Anbieter		Potenzielle Lösungen und Maßnahmen
Externe Faktoren	Begrenztes Versorgungsgebiet	<i>Nicht zu kontrollierende externe Faktoren (Situationsabhängig)</i>
	Politische Rahmenbedingungen	<i>Nicht zu kontrollierende externe Faktoren (Situationsabhängig)</i>
	Geringe Skalierungseffekte	Nutzung des Geschäftsvolumens des Partners sowie Open Access
Interne Faktoren	Einkaufsnachteile bei Netzkomponenten	Beschaffung geeigneter Netzkomponenten zu günstigeren Konditionen über Herstellernetzwerk eines Partners
	Fehlende Expertise zur ressourceneffizienten Aufbau/Implementierung des NGA-Geschäftsfeldes	Inanspruchnahme von Unterstützung durch erfahrenen Partner im Netzdesign und Implementierung des neuen Geschäftsfeldes
	Fehlende Kompetenzen und Mittel für eine professionelle Vermarktung & effiziente Verwaltung	Einsatz von Tools wie White-Label- und Open-Access-Plattform mittels Vordienstleistungspartner
	Fehlende Expertise und Strukturen im Bereich des Netzbetrieb & -überwachung	Einsatz eines NOCs für Netzbetrieb und -überwachung über Partner
	Geringes Investitionskapital	<i>Zusammenschluss mit lokalen Investitionspartnern oder Inanspruchnahme von Finanzierungshilfen (Situationsabhängig)</i>

Telko-Partner

Geschäftsmodelle für öffentliche kostenfreie WLANs



Welche WLAN-Geschäftsmodelle unterstützt die QSC AG?

Geschäftsmodelle

Leistungen der QSC AG

B2B-Angebot

Angebot eines kommunalen Unternehmens (z.B. Stadtwerk); QSC plant, baut und betreibt* White-Label-Lösung (inkl. Vorprodukt)

Werbung

WLAN-Betreiber* für Kommune oder kommunales Unternehmen; Bereitstellung von „Media-Daten“

Sponsoring

WLAN-Betreiber* für Kommune oder kommunales Unternehmen; Unterstützung beim Aufbau des Sponsoring-Modells

ÖPNV

Planung, Aufbau und Betrieb* des WLANs für kommunales Unternehmen; Anbindung an Mobilfunknetze

Smart City / IoT

Planung, Aufbau und Betrieb* des WLANs für Kommune oder kommunales Unternehmen; LPWLAN; Smart-City-Plattform**

Interworking

Anbindung an bundesweite Open Access Aggregationsplattform

—
Vielen Dank!
—



Dietmar Becker
Leiter Geschäftsentwicklung TK
T +49 221 - 6698 140
Dietmar.Becker@qsc.de
www.qsc.de

