Telekommunikation

Regionalversorger befeuern Wettbewerb

[27.07.2018] Mit Kommunen, regionalen Versorgern und Tochterunternehmen der Gemeinden bekommen die etablierten Telekommunikationsunternehmen neue Konkurrenz. Nicht zuletzt die großen Stadtwerke und Regionalversorger gewinnen an Markenbekanntheit, so die Einschätzung von Sopra Steria Consulting.

Immer mehr Kreise, Gemeinden, Stadtwerke und kommunale privatwirtschaftliche Kooperationen nehmen das Unternehmen Glasfaserausbau selbst in die Hand. Im Telekommunikationsmarkt könnte deshalb die Zahl der Wettbewerber massiv steigen, so eine Einschätzung des Unternehmens Sopra Steria Consulting. Die kommunalen Unternehmen und privaten Regionalpartnerschaften liefern dabei nicht nur die Netzinfrastruktur in die Haushalte, sondern bieten auch eigene digitale Produkte für Privat- und Geschäftskunden in der Region an. „Die Trennung von Netzinfrastruktur- und Serviceanbieter könnte aufgehoben werden“, erklärt Karl-Heinz Kohne, Berater der Telekommunikationsbranche von Sopra Steria Consulting. „Damit würden die großen Telekommunikationsdienstleister ihren direkten Kundenkontakt und ihre Vormachtstellung bei den Netzen verlieren.“ Hinzu kommt laut der Markteinschätzung, dass Kabelnetzbetreiber mit ihren Koax-Netzen eine echte Alternative zur Glasfaser anbieten: Der Übertragungsstandard Docsis 3.1 biete ähnlich schnelles Internet wie die Glasfasertechnik. „Es muss nicht unbedingt Glasfaser sein, die Kunden interessiert allein die Bandbreite und der Preis“, sagt Kohne. Noch sind laut Sopra Steria Consulting die Marken der großen Telekommunikationsunternehmen stark genug, sich im Wettbewerb zu behaupten. Die großen Stadtwerke und Regionalversorger gewinnen allerdings an Markenbekanntheit. Zudem liegen regionale Marken bei Verbrauchern im Trend, was kommunalen Internetprovidern neue Kunden bescheren könnte.

(ve)

Stichwörter: Breitband, Sopra Steria Consulting, Telekommunikation, Unternehmen