

White-Label-Service Unter eigener Flagge

[1.4.2020] Energieversorger sind stark engagiert beim Ausbau der Breitband-Netze. Die hohen Investitionskosten sind schneller refinanziert, wenn die Versorger für die Vermarktung bereits fertig entwickelte White-Label-Services einsetzen.

Im vergangenen Jahr ist der Breitband-Ausbau auch außerhalb der Großstädte vorangeschritten. Viele der erzielten Fortschritte gehen auf das Engagement lokaler und regionaler Energieversorger zurück, besonders der Stadtwerke in den Gemeinden. Sie haben verstärkt eigene Glasfasernetze verlegt und versorgen Zehntausende Kunden mit schnellem Internet und Telefonanschlüssen.

Eine kommunal organisierte Breitband-Versorgung ist für Gemeinden und Kreise ein strategisches Element in der Standort- und Wirtschaftsförderung. Durch das selbstverwaltete Glasfasernetz können die Kommunen den Zuzug – und den Verbleib – von Familien und die Ansiedlung von Unternehmen und Selbstständigen fördern und steuern. Regionen ohne ausreichende Breitband-Versorgung laufen Gefahr, dass Bürger und Unternehmen in besser angeschlossene Gebiete abwandern.

Angebote aus einem Guss

Energieversorger haben beim Breitband-Ausbau einen Vorsprung: Sie besitzen bereits geeignete Leitungsschächte in den Straßen. Zudem sind sie wichtige Akteure, wenn Gemeinden neue Wohn- und Gewerbegebiete erschließen. Dabei lassen sich Glasfaserkabel ohne viel Aufwand zusätzlich verlegen. Ein weiterer Vorteil: Energieversorger besitzen die notwendigen Gerätschaften und die Erfahrung im Tiefbau.

Ihnen fehlt allerdings das Know-how für den Betrieb digitaler Kommunikationsnetze. Deshalb sollten sie auf Partnerschaften setzen. Ein Spezialist kümmert sich dann um die technische Seite des Netzes und zusätzlich helfen so genannte White-Label-Lösungen bei der Vermarktung. Sie erlauben es dem Versorger, den angebotenen Netzdiensten die eigene Marke inklusive Logo und Corporate Identity überzustülpen. Der Endkunde sieht Angebote aus einem Guss, die als Teil des Versorgerportfolios erscheinen. Der kaufmännische Vorteil von White-Label-Angeboten: Die Versorger sparen sich damit die Kosten für die Entwicklung der Web-Oberfläche und den Betrieb der gesamten

Software für die Netzvermarktung.

Anbieter in der Region

Der Investitionsbedarf für die Hardware- und die Software-Seite einer Glasfaser-Infrastruktur ist groß. Damit die Gemeinden das Maximum für ihre Investitionen, inklusive Fördermittel von Bund und Ländern, erhalten, ist eine möglichst effiziente Refinanzierungsstrategie gefragt.

Eine einfache und wenig aufwendige Möglichkeit ist das Verpachten der neuen Glasfaser-Infrastruktur an ein Telekommunikationsunternehmen. Doch die Einnahmen daraus sind niedrig, sodass Versorger auf andere Optionen setzen sollten, wie den Auftritt als Anbieter in der Region. Hier sind die Umsätze pro Kunde deutlich höher. Zudem ist Cross-Selling möglich, beispielsweise das Angebot eines Erdgasanschlusses oder die Rückholung der Kunden von alternativen Stromanbietern. Darüber hinaus haben die Energieversorger den direkten Kundenzugang in ihrer Region und außerdem einen Vorsprung bei der Erschließung von neuen Wohn- und Gewerbegebieten: Sie können Privathaushalten und Unternehmen frühzeitig attraktive Angebote machen.

Moderne Netzinfrastruktur

Die Ergänzung des herkömmlichen Produktportfolios (Wasser, Gas, Strom) durch die Breitband-Services Telefonie, Internet und TV (Triple Play) ist eine große Chance für Stadtwerke und andere Versorger. Doch auf dem Weg dahin gibt es auch Hindernisse. Der Betrieb einer modernen Netzinfrastruktur und die Bereitstellung der entsprechenden Dienste ist ein für Versorger neuer Geschäftsbereich, der zusätzliches Know-how, andere Prozesse, IT-Ressourcen und unter Umständen neues Personal erfordert. Empfehlenswert ist deshalb die Zusammenarbeit mit einem Spezialisten wie Plusnet. Das Unternehmen ist als technologischer Dienstleister in der Lage, die Glasfaser-Infrastruktur zu betreiben. Konkret bedeutet das: Services wie Internet- und Sprachdienste oder auch IPTV werden in die Netze eingespeist. ITK-Anbieter überwachen die Netze in ihren NOCs (Network Operation Center) und bieten technischen Support. Sie sorgen also für einen dauerhaft stabilen Betrieb der Netze.

Unterbrechungsfreie Anbieterwechsel

Zum Gesamtpaket gehören auch unterbrechungsfreie Anbieterwechsel sowie Übergänge zu anderen Netzen. Moderne

technische Verfahren erlauben den sicheren und schnellen Datenaustausch zwischen unterschiedlichen Carriern und Netzen. Die automatisierte Leitungserstellung und Entstörung läuft über eine standardisierte Schnittstelle. Sie bietet eine einheitliche Bestellmöglichkeit für externe Vermarkter, um auf einer Glasfaser-Infrastruktur Kommunikationsdienste anzubieten oder zu beziehen. Kurz: Dienstleister wie Plusnet bieten einen umfassenden Netzbetrieb, ohne dass die Versorger hierfür eigene Ressourcen bereitstellen müssen. Damit bekommen sie die recht hohen Betriebskosten sowie die lange Amortisationszeit der Investitionen besser in den Griff. Sie können ihren Return on Investment (ROI) durch eine gemeinsame Ressourcennutzung mit anderen Kunden des TK-Anbieters optimieren. Darüber hinaus lässt sich der Breitband-Ausbau in der Region deutlich schneller als im Eigenbetrieb realisieren.

Vorteil White Label

Zum Gesamtpaket gehören auch White-Label-Services für die Vermarktung der Dienstleistungen. Aus Kundensicht kommt der Service nun von den Stadtwerken, der eigentliche Leistungserbringer wird unsichtbar. Dies bietet dem Unternehmen die einmalige Chance, einen neuen Geschäftsbereich aufzubauen – ohne Einschränkung durch hohe Investitionen.

Der eindeutige Vorteil von White-Label-Services: Die Unternehmen nutzen jederzeit aktuelle und moderne Technologien. Um die Aktualisierung von Software und Hardware für Betrieb und den Verkauf der Services kümmert sich der White-Label-Anbieter. Empfehlenswert ist dabei eine durchgängige Lösung, die Prozesse und Web-Oberflächen für den gesamten Kundenkontakt anbietet. Sie sollte im Idealfall aus Webshop, Self Serviceportal, First Level Support, Kundenverwaltung, Abrechnung und Logistikprozessen bestehen.

Schnellere Refinanzierung erreichen

Ein White-Label-Service ermöglicht den Versorgern, schnell die Gewinnzone zu erreichen – ist aber nur eines von zwei Mitteln. Er kann um ein Open-Access-Modell ergänzt werden, das die Netze für andere Anbieter öffnet. Dadurch wird eine bessere Netzauslastung und damit eine schnellere Refinanzierung erreicht. Zu diesem Zweck betreibt Plusnet eine eigene Open-Access-Integratorplattform. Sie umfasst die Technik für die Netzzusammenschaltung und eine Order-Schnittstelle für die automatisierte Abwicklung sowie entsprechende Vertragswerke. Die Anschaltung der Kunden und der Datenaustausch geschehen

automatisch. Die bundesweite Open-Access-Aggregationsplattform von Plusnet ist eine Netz-, Prozess- und Dienste-Drehscheibe für Anbieter und Nachfrager von Netzzugängen. Daneben gibt es für Glasfaserbetreiber die Möglichkeit, sich mit der neuen Breko-Handelsplattform zu verbinden. Sie wird von der verbandseigenen Breko Einkaufsgemeinschaft (Breko EG) organisiert.

Wahlfreiheit durch Open Access

Aus Sicht der Endkunden ändert sich nur wenig. Sie können nun auf Wunsch einen Gigabit-Internet-Anschluss auch bei ihrem bisherigen Anbieter buchen – sofern er per Open Access verbunden ist. Darüber hinaus ist es für die Kunden unproblematisch, wenn sie Verträge mit anderen Anbietern abschließen. Open Access bringt ihnen eine größere Wahlfreiheit. Sie können beispielsweise Discount-Vermarkter nutzen, die einen begrenzten Leistungsumfang zu besonders günstigen Preisen anbieten.

Kommunale Versorger spielen eine wichtige Rolle beim Breitband-Ausbau außerhalb der urbanen Ballungszentren. Durch ihre bereits vorhandene Infrastruktur können sie den Breitband-Ausbau besonders wirtschaftlich vorantreiben. Dabei erschließen sich für die Versorger neue Einnahmequellen – direkt durch Netzdienste, indirekt durch die Förderung von Zuzug in ihren Verbreitungsgebieten.

Peter Frankenberg

Frankenberg, Peter

Peter Frankenberg verantwortet die Geschäftsentwicklung der Infrastruktur Services bei der Plusnet GmbH. Zuvor war er mit Zwischenstationen als Leiter für den Wholesales-Bereich der QSC AG tätig und bringt dadurch langjährige Berufserfahrung in Führungspositionen der ITK-Branche mit.

<https://www.plusnet.de>

Dieser Beitrag ist in der Ausgabe März/April 2020 von *stadt+werk* erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren. (Deep Link)

Stichwörter: Breitband, Glasfaser, Plusnet GmbH

Quelle: www.stadt-und-werk.de