

«40 Prozent Rabatt sind gut möglich»

ALEX ETTER Die Preispläne der Netzbetreiber sind auf Standardfälle ausgerichtet. Es lohnt sich daher für Unternehmen aller Grössen, bei neuen mobilen Applikationen zu verhandeln, empfiehlt der Wettswiler Strategieberater. Denn bei vielen sind die Abweichungen vom Standard attraktiv.

INTERVIEW: MATTHIAS NIKLOWITZ

Sie beraten unter anderem Firmen, die neue mobile Anwendungen nutzen möchten. Was sind das für Anwendungen?

Alex Etter: Das sind beispielsweise Einsatzleit- und Führungssysteme. Diese basieren heute zunehmend auf den Mobiltelefonnetzen und nicht wie früher auf Funknetzen. Die Mobilnetzbetreiber sind indes hinsichtlich der Preisstrukturen noch relativ stark auf Voice-Kommunikation ausgerichtet. Hier setzt unsere Dienstleistung ein, denn die Ausgestaltung des Vertrags hat einen grossen Einfluss auf die Gesamtkosten eines Projektes.

Wie handhaben die Mobilnetzbetreiber heute solche Anfragen?

Etter: Normalerweise übernehmen sie einen Standard-Preisplan. Daraus ergeben sich grosse Unterschiede zwischen den Netzbetreibern einerseits und den Preisen ohne und mit Verhandlungen andererseits.

Wer ist am teuersten?

Etter: Zwischen den Mobilnetzbetreibern bestehen je nach Anwendung Preisdifferenzen von 30%. Neben dem Preis mausern sich aber weitere Merkmale wie zum Beispiel die SIM-Karten-Verwaltung, die Datenpriorisierung sowie die Netzabdeckung und die Steuerung des Roamings zu wichtigen Wettbewerbsfaktoren.

Welches sind die wichtigsten Eckpunkte bei solchen Verhandlungen?

Etter: Es sind zwei Faktoren entscheidend: Die Anzahl der SIM-Karten und das Datenprofil der Benutzer. In der Regel hat eine Anwendung verschiedene Benutzer-



Besser Verhandeln für bessere Konditionen: Für Alexander Etter ein Muss.

profile mit tiefen, mittleren und hohen Datenvolumen. Bevor man jetzt mit Netzbetreibern verhandelt, muss man zuerst eruieren, wie gross die einzelnen Daten-

volumen sind und wie die Verteilung der Datenprofile aussieht.

Gibt es weitere Faktoren?

ZUR PERSON

Alexander Etter, 45, ist unabhängiger Dienstleister für Strategieentwicklung und -umsetzung bei der Firma Innoveritas GmbH in Wettswil. Zuvor war er während 13 Jahren bei Alcatel-Lucent Schweiz in Zürich tätig. Seine Ausbildung machte er an der HSR in Rapperswil und an der Universität St. Gallen.

Etter: Ja, beispielsweise die Form der Abrechnung. Es spielt eine Rolle, ob ein Netzbetreiber die Rechnung auf der Basis der einzelnen SIMs individuell stellt oder zusammengefasst über das gesamte Datenvolumen.

Wenn jetzt eine Firma diese Eckdaten kennt – auf welcher Basis kann sie mit den Netzbetreibern verhandeln?

Etter: Die Netzbetreiber haben Standardprofile, mit denen der Mix von Wenig- bis Vielanwendern möglichst genau nachgebildet wird. Dieser Profilmix bildet die Referenz. Dann muss man mit dem Netzbetreiber sprechen und ihn auf die Besonderheiten, die vom Profilmix abweichen, aufmerksam machen. Gerade hier spielt es eine grosse Rolle, wie ein Netzbetreiber die Abweichungen zu den Standardprofilen verrechnet.

Was lässt sich bei Verhandlungen herausholen?

Etter: Es liegen 30 bis 50% Reduktion drin. Und durchschnittlich sind 40% Rabatt gut möglich. Zudem erhält man ein Gesamtpaket, das auch anwendungsspezifische und betriebliche Aspekte berücksichtigt.

Können das die Firmen auch selber machen?

Etter: Prinzipiell ja. Ich beobachte aber in der Praxis, dass es unterlassen wird, weil die Zuständigkeiten nicht klar geregelt sind. Verhandeln kann jeder Kunde selber, wichtig ist eine vorgängige Abklärung, damit die Firma weiss, wo sie den Hebel ansetzen kann.

Wie unterscheidet sich eine solche Beratung von den Informationen, die beispielsweise Comparis liefert?

Etter: Comparis ist gut für gängige Muster und Profile. Wenn ein Unternehmen grösser ist und komplexere Benutzerprofile hat, muss es selber mit den Netzbetreibern verhandeln, wenn es bessere Konditionen erzielen möchte.

«Das Thema mobile Datenkommunikation steht erst am Anfang und gewinnt rasch an Bedeutung.»

Sind die Netzbetreiber in letzter Zeit flexibler geworden?

Etter: Das Thema mobile Datenkommunikation steht erst am Anfang und gewinnt vor allem bei Anwendungen für das Verkaufspersonal im Aussendienst und für Field Force Support rasch an Bedeutung. Hier stehen wir nicht nur hinsichtlich der Möglichkeiten mobiler Anwendungen, sondern auch bei der Preisgestaltung und den dazu gehörenden Verhandlungen erst am Anfang. Firmen, die mit den Netzbetreibern verhandeln möchten, benötigen Anhaltspunkte, um das Optimum herauszuholen.

ANZEIGE

Cisco Expo 2007

Live-Demo
Cisco TelePresence

Erleben Sie hautnah
die neue Dimension von Meetings!

Welcome to the Human Network. Interlaken, 18.–19. Juni 2007

Das Thema Web 2.0 ist in aller Munde – ein Paradigmenwechsel steht bevor. Stellen Sie sich bereits heute die Frage, wie Sie demnächst erfolgreicher mit Partnern und Kunden kommunizieren, zusammenarbeiten und Geschäfte abwickeln? Welche Trends und technologischen Lösungen das Geschäftsumfeld heute und in der Zukunft prägen, erfahren Sie an der Cisco Expo 2007.

Weitere Informationen und Anmeldung: www.ciscoexpo.ch

Hauptsponsor:



Co-Sponsor:



Co-Sponsor:



Co-Sponsor:

