



Telecommunications Executive Circle

**„Pricing –
Wie stoppen wir die Abwärtsspirale?“**

03. Dezember 2008

Auf dem Podium begrüßten wir:



Jan Lange,
Mitglied der
Geschäftsleitung und
Director SME Division
Germany,
COLT Telecom GmbH



Jochen Mogalle,
Vice President Sales,
Telefónica Deutschland
GmbH



Lars Neptun,
Leiter Strategische,
Telekommunikation
EWE
Aktiengesellschaft



Volker Wahl,
Leiter Finanzen,
Congstar GmbH

Moderation: Prof. Dr. Jens Böcker

- Die Preisentwicklung im TK-Markt weist über die verschiedenen Produktbereiche hinweg deutliche Unterschiede auf.
- Voice: Weiterhin starker Preisverfall. Eine Stabilisierung ist nur durch ein gezieltes Angebot von Mehrwertdiensten möglich
- Bandbreite: Hoher Preisdruck, der jedoch durch das Prinzip "mehr Leistung zum selben Preis" - zumindest Teilweise- aufgefangen werden kann.
- Managed Services: Deutlich geringer Preisdruck und sogar Möglichkeit der Durchsetzung von Preissteigerungen für qualitativ hochwertigen Leistungen.
- Der Spielraum für Preissenkungen wird grundsätzlich immer kleiner. Vor allem das Verhältnis von Einkaufspreis Vorprodukte zu Endkundenpreis "stimmt nicht mehr". Der Amortisationszeitraum pro Kunde wird derzeit immer länger.
- Der Kunde, der für den Preis kommt, geht auch für den Preis! Eine Differenzierung über Qualität, Service und Innovation ist deshalb unumgänglich. Selbst Discountangebote differenzieren sich mittlerweile über ausgewählte Leistungsmerkmale (Flexibilität, Vertragslaufzeit).

Telecommunications Executive Circle

Ubierstraße 94

53173 Bonn

Tel.: 0228/ 9727 99 60

mail@tec-deutschland.de

Prof. Dr. Jens Böcker

Dr. Klaus Winkler