

colt

Virtuelles Live-Event

Carrier Meeting

Der Wholesale Markt im
Umbruch – schöne neue Welt?

Donnerstag, 11. November 2021

16.00 – 16.45 Uhr



Unsere Sprecher



Thorsten Maier
Senior Sales Manager
Strategic Alliances
National Carrier & Reseller
Germany
Colt

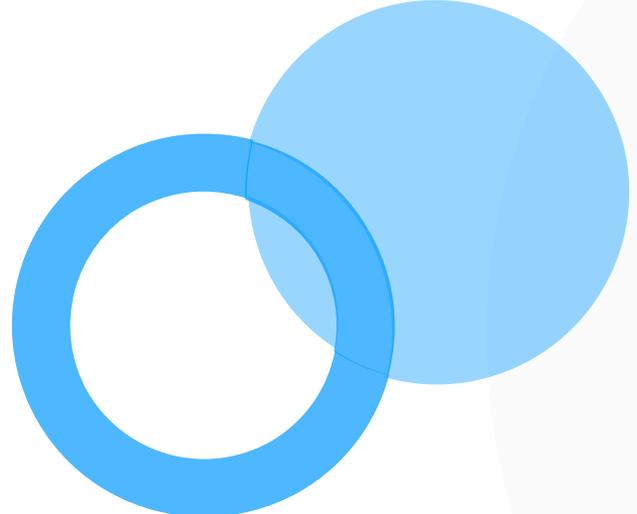


Stefan Brömmeling
Director Sales Engineers
Colt

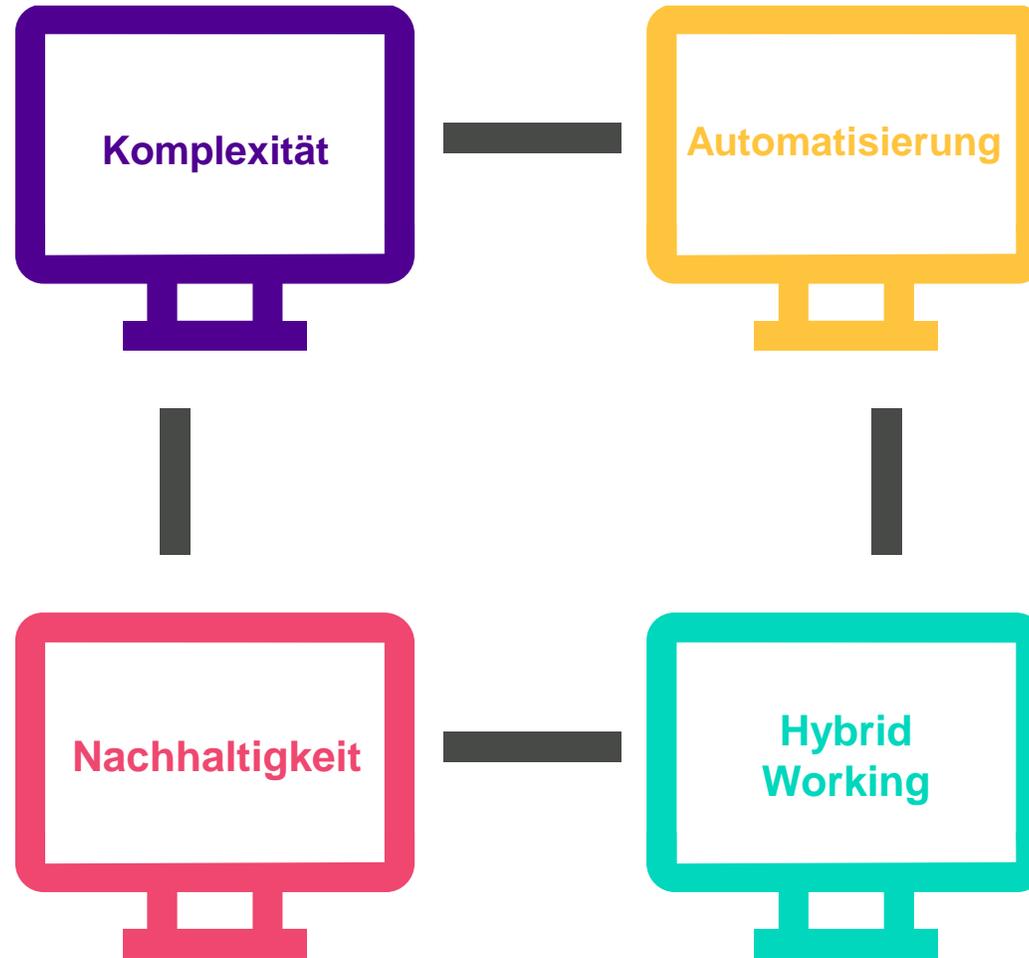


Michael Bockermann
Leiter Strategisches Carrier
Management
Plusnet

Agenda

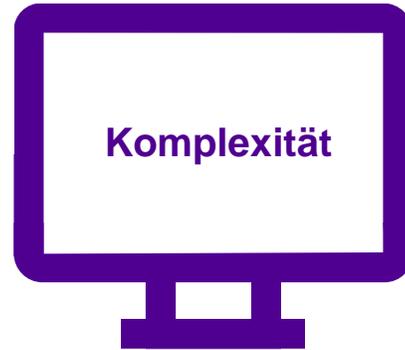
- 
- 1 Die aktuelle Situation: Trends & Treiber
 - 2 Impulse von Plusnet: Die Transformation aktiv gestalten
 - 3 Fragen & Antworten

Die aktuelle Situation: Was sind die Trends und Treiber?



Auswirkungen auf Anbieter und Kunden

- Portfolioentwicklung
- Partnerschaften
- Verkäufer-/Einkäuferprofil
- Steigender Beratungsbedarf



- Geschwindigkeit
- Self Service via Portal
- API Integration

- Anbieterbewertung
- Ganzheitliche Betrachtung (ESG)
- Langfristige Perspektive



- Seamless Collaboration
- Flexibilität / Alternativen
- Sicherheit

Wie begegnet Colt diesen Änderungen?

Colt Wholesale SD WAN

Erstklassige
Verbindungen

Integrierte Security

SDN/NFV
Innovationen

SD WAN Portal
Wholesale

Multi-Cloud
Verbindungen

On Demand Portal & APIs



On Demand Portal / API Integration



Numbers On Demand
Unser europäisches Gateway
für Telefonnummern

Wissenstransfer Beratung & Training



Nachhaltigkeit



QUO VADIS WHOLESAL?

EIN IMPULS VON PLUSNET

Michael Bockermann, Leiter Strategisches Carrier Management Plusnet

11. November 2021

Der Wholesales (Wholebuy) Markt verändert sich

Von Kupfer zu Glasfaser

- Durch Vielzahl neuer Marktteilnehmer und Vorprodukte (Fttc, Fttb, Fth, Koax, Ethernet, 5G, usw.) entsteht „Flickenteppich“
- Stetig steigender Bandbreitenbedarf (auch im Home Office)
- Abkündigung SDH-Plattformen und Rückbau HVT-Netze

Margendruck

- Neue Produktwelt der Deutschen Telekom
- Intensiver Infrastruktur-Wettbewerb und konkurrierende Access-Technologien
- Zunehmende Bedeutung von SD-WAN => Kombination versch. Access-Typen
- Internet-Access vs. Festverbindung

Digitalisierungsstau

- Investitionsbedarf teilweise durch Ersatz der Legacy-Systeme
- Notwendige Digitalisierung von Bestell- und Bereitstellungsprozessen
- Digitale Schnittstellen zwischen den Carriern für Service Support und Billing notwendig

Die Transformation aktiv gestalten

Standardisierung der Access-Bandbreiten mit „**Upgrade-SelfService**“ und Angebotserweiterung durch **Internet Access**-Produkte



Bekomme ich dann den besten Preis?

Netzverfügbarkeit erhöhen durch Kombination von Onnet-Listen und **Nearnet-Listen** sowie Aggregation von **Drittnetzen**



Kann das jeder Carrier leisten?

Erweiterung Portfolio durch „**All-Inclusive-Service**“: Technikereinsatz, Inhousekabel, CPE-Installation kombiniert mit **kurzen Lieferzeiten**



Verliere ich dadurch meine Wertschöpfung?

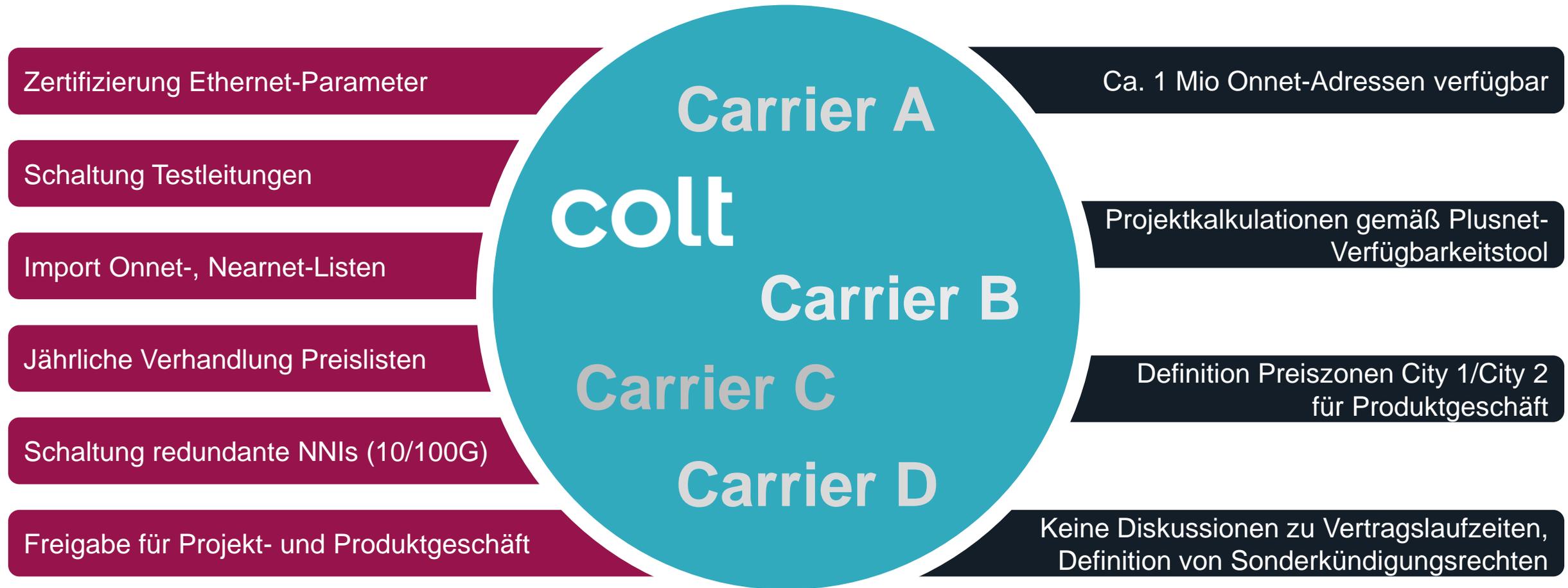
Kopplung der **Ticketsysteme**, elektronische Rechnungsstellung, **Portale** für Bestellprozesse



Wie soll ich denn viele Portale bedienen?



Best Practice: Plusnet Ethernet Onnet-Prozess



Ausblick: Brückenbau in einem zersplitterten Markt

Aggregation von Netzen über die Open Access-Plattform Netbridge



- Aggregation von eigenen Netzen (Plusnet GWG, NetCom, Stadtwerke als Whitelabel Partner)
- Aggregation von Fremd-Netzen (Technologieneutral)

➡ dadurch flächendeckende, deutschlandweite Coverage breitbandintensiver Dienste

➡ Alle Marktteilnehmer profitieren:

- Netzbetreiber: Netzauslastung und Erfüllung regulatorischer Vorgaben; Vertriebssynergien und -potenziale
- Vermarkter: Zugang ohne Investitionen in eigene Netz-Infrastruktur
- Kunden: One-Stop-Shop



Diskussion / Q&As

colt

Herzlichen Dank
für Ihr Interesse

www.colt.net/de

