

Communication meets Business

Neue Geschäftsmodelle als „Mobile Virtual Network Operator“ (MVNO)

Der Europäische Telekommunikationsmarkt wandelt sich derzeit vom Wachstums- zum Verdrängungsmarkt. Neue Vermarktungs- und Geschäftsmodelle werden etabliert, um Marktanteile auszubauen und neue Kundensegmente zu erschließen. Diese Veränderungen eröffnen neue Chancen und Möglichkeiten, besonders für innovative, nicht mobilfunkorientierte Unternehmen. Lifestyle und Trends bestimmen heute maßgeblich das Konsum- und Kaufverhalten der Zielgruppen. Das Mobiltelefon ist längst zum permanenten Begleiter geworden.

An diesem Markt zu partizipieren bedeutet, Bestandskunden gezielt über einen zusätzlichen Kommunikationskanal anzusprechen und Produkte bedarfs-, situations- und standortabhängig anzubieten. Die Kopplung eigener Produkte mit Mobilfunklösungen wertet Portfolio und Image auf und ermöglicht eine langfristige Kundenbindung sowie eine deutliche Differenzierung zum Wettbewerb. Werbung wird direkt beim Kunden platziert. Die Markenpräsenz wird erhöht und die direkte Kommunikation mit der Zielgruppe wird effizienter.

MVNOs setzen erfolgreich Akzente

Bereits heute suchen Unternehmen nach Geschäftsmodellen, die die Wertschöpfungskette um Mobile Services erweitern, z.B. Aldi, Tchibo, Apple oder Prada. Sie nutzen die Möglichkeit, ihre bestehende Kundenbasis direkt mit den eigenen Produkten oder Service-Dienstleistungen zu versorgen, die Kundenbindung zu erhöhen, die Wahrnehmung der eigenen Marke zu optimieren und somit die eigene Reichweite sowie ihre Ergebnissituation zu verbessern.

Werden eigene Produkte oder Dienstleistungen mit Mobilfunkprodukten gemeinsam von einem etablierten Unternehmen angeboten, so spricht man von einem „Virtuellen Mobilfunknetzbetreiber“ (engl. MVNO). Er ist in der Lage, seine eigene Zielgruppe in einem Nischensegment mit speziellen Angeboten zu versorgen. Dies umfasst digitale Güter (z.B. Event-Info, Nachrichten, Community Dienste, Musik, ...) ebenso wie klassische Produkte (Verträge, Eintrittskarten, ...).

Alleine in Deutschland werden in den nächsten 2 Jahren mehr als 10% aller Handy-Nutzer in diese neuen MVNO-Modelle wechseln, d.h. deutlich mehr als 8 Mio. Menschen (Quelle: Gartner Ltd.)

Wie wird ein Unternehmen zum MVNO ?

Dieses Potential zu erschließen, erfordert eine entsprechende technische Infrastruktur und ein adaptiertes Geschäftsmodell als MVNO.

Der Einstieg für Unternehmen in dieses Geschäftsmodell war bisher mit hohen Anfangskosten und kommerziellen Risiken verbunden. „Time to Market“ und fehlendes Telekommunikations-Know-how stellen eine weitere Herausforderung dar.

Ein Eintritt in diesen Markt ist nur dann interessant, wenn die hohen Einstiegsbarrieren eliminiert, Investitionen deutlich gesenkt und Risiken überschaubar werden.

Was ist die open | MVNO?

Die open | MVNO unterstützt Unternehmen von Anfang an bei der Definition ihres MVNO-Geschäftsmodells und stellt die erforderlichen technischen Lösungen und Systeme zur Verfügung.

Die hohen Einstiegskosten werden durch den konsequenten Einsatz von lizenzkostenfreier Open Source Software drastisch gesenkt.

Die technische Anbindung an ein Mobilfunk Core Netzwerk sowie das Zusammenspiel der unterschiedlichen Systeme und Prozesse übernimmt die open | MVNO.

Für alle zu integrierenden Geschäftsprozesse und Systeme steht die umfassende open | MVNO Software Suite zur Verfügung. Alle Komponenten sind vorkonfiguriert, vorkonfiguriert und getestet.

Für alle Module wird Wartung, Pflege und Professional Service (7 x 24h) angeboten.

Kontakt: info@openMVNO.org
Web: <http://www.openMVNO.org>

Leistungen & Lösungen

Geschäftsmodelle

Die open | MVNO hat sich auf die Verknüpfung von Geschäftsmodellen zur integrierten Vermarktung von Telekommunikationsprodukten und physischen Gütern spezialisiert. Die Modellierung umfasst ab Idee oder Konzept das Erfassen der individuelle Anforderungen, die Erstellung von Use Cases, das Prozess Design sowie den Entwurf des Geschäftsmodells, gemeinsam mit dem Kunden.

Hierzu zählt auch die Auswahl und Adaption externer Dienstleister, wie z.B. Banken, Clearing Houses, Schufa, GEMA, Druckhäuser, Logistic Center, Call Center,... sowie die Integration der Prozesse des Core Netzwerk Betreibers / Network Operators. Das Erstellen von Service Level Agreements und Surveillance/Monitoring Spezifikationen gehört ebenfalls zu den Kernkompetenzen der open | MVNO.

Systeme

Die open | MVNO Software Suite umfasst Lösungen für folgende Aufgabengebiete:

- WEB / WAP Portale
- Content Management
- SMS / MMS
- Messaging
- Provisioning
- Accounting / Billing
- eCRM
- Work Flow Mgmt.
- Single Sign On
- Anti Virus/Anti SPAM
- WAP Gateway
- WAP Push Gateway
- SMSC/MMSC Gateway
- Instant Messaging
- AAA/RADIUS
- OTA Provisionierung
- Business Process Mgmt.
- Self Care
- Ticketing
- Knowledge Base
- Relationale Datenbanken
- Backup
- Archiving

Die modulare Zusammenstellung ermöglicht die Integration kundenseitiger Systeme ebenso wie den Austausch einzelner Module gegen kommerzielle Produkte oder Lösungen.

Projekt Management

Die open | MVNO bietet zur Umsetzung der Geschäftsmodelle professionelles Projekt-Management auf betriebswirtschaftlicher, technischer und auf Management Ebene an. Erfahrene Projektleiter mit profunder Erfahrung im Telekommunikationsumfeld steuern Teams, bestehend aus internen und externen Spezialisten sowie Mitarbeitern der Kunden.

Professional Service

Die open | MVNO bietet auf Wunsch Professional Service Dienstleistungen für die Wartung und Pflege der Software Suite auf Basis von 7 x 24h an. Individuelle Anpassungen, Branding und Personalisierungsaufgaben werden ebenfalls durch das Professional Service Team übernommen.

Infrastruktur Hosting / Outsourcing

Die open | MVNO betreibt und betreut die technische Infrastruktur auf Wunsch der Kunden. In diesem Fall wird der Betrieb der Server und Applikationen vom open | MVNO Operation Team übernommen.

Zusätzlich bietet die open | MVNO auch die komplette Betriebsverantwortung als „Outsourcer“ für den Kunden an. In diesem Fall stellt die open | MVNO direkte Ansprechpartner für alle betrieblichen Belange zur Verfügung.

Kontakt

open | MVNO
Heiner-Stuhlfauth-Str. 28
90480 Nürnberg

Tel: 0911 / 180 91 05
Fax: 0911 / 180 91 09
Kontakt: info@openMVNO.org
Web: http://www.openMVNO.org