



eSIM: Paradigmenwechsel für Mobilfunkanbieter

München, 29.02.2016. Die noch relativ unbekannte eSIM ist eine Innovation im Bereich Handys, Tablets und Wearables und wurde federführend auch von den Telekommunikationsanbietern, aber auch Firmen wie Apple und Microsoft vorangetrieben. Früher oder später wird diese fest eingebaute eSIM die klassische SIM-Karte ersetzen und dadurch für einen grundlegenden Wandel auf verschiedenen Ebenen in der Telekommunikationsbranche sorgen. Auch auf dem diesjährigen Mobile World Congress wurde das Thema heiß diskutiert. Dort gaben Vodafone und Telefonica beide bekannt, dass sie 2016 erste Wearables mit einer eSIM anbieten werden. In einer aktuellen Studie zum Thema „SIM-los in die Zukunft“ haben sich die Unternehmensberater Dr. Florian Pallas und Andreas Spors von Iskander Business Partner mit den Chancen und Risiken dieser neuen Technologie beschäftigt.

Meldung [hier](#) twittern: Die #eSIM mischt den #Mobilfunkmarkt auf: was sie kann und was sie von der klassischen SIM-Karte unterscheidet: <http://bit.ly/1T3WX7I>

Fest eingebaut, schnell und flexibel

Aktuell ist vielen Menschen die eSIM noch kein Begriff und die Unterschiede zur klassischen SIM-Karte gänzlich unbekannt. Laut der IBP-Studie haben 91% noch nie von der eSIM gehört. Dabei bietet die neue Karte einige Vorteile für den Verbraucher. Die eSIM ist - anders als die klassische SIM-Karte - fest in das Smartphone oder Tablet eingebaut. Mit ihrer Hilfe werden insbesondere mehr und mehr kleinere Geräte (u.a. Wearables) ohne Smartphone internet-fähig gemacht. Bei Inbetriebnahme eines neuen Geräts oder beim Wechsel des Anbieters, muss lediglich ein Code gescannt und nicht mehr die komplette SIM-Karte aus dem Gerät gefischt werden. Die Aktivierung der Karte erfolgt umgehend. Über die eSIM lassen sich zudem mehrere Profile bei ein und demselben Telekommunikationsanbieter nutzen und so unterschiedliche Geräte miteinander vernetzen.

Größere Kundenbindung ist ein Muss

Die neue technische Entwicklung wird auch zu großer Wahrscheinlichkeit die aktuelle Mobilfunk-Landschaft verändern. Statt der Inbetriebnahme eines Smartphones oder Tablets durch eine SIM-Karte des Mobilfunkanbieters, wird die Kundenhoheit viel stärker beim Gerätehersteller liegen, und nicht länger des Netzbetreibers. So könnten die Hardware-Hersteller von vornherein eingrenzen, mit welchen Mobilfunkanbietern sie zusammenarbeiten, wodurch es einen Paradigmenwechsel in der Mobilfunk-Landschaft geben wird. In diesem Szenario würde der Mobilfunkanbieter zu einer reinen Pipe „mutieren“. Damit Mobilfunkanbieter ihre Kunden durch die unkomplizierte Wechselmöglichkeit nicht verlieren, müssen sie neue Strategien und Ansätze zur Kundengewinnung und -bindung umsetzen. Die Netzqualität ist laut der IBP-Studie „SIM-los in die Zukunft“ für 92% der befragten Konsumenten einer der Hauptgründe für einen Wechsel des Vertragspartners. Die Kosten für Datenvolumen und Telefonie rücken stärker in den Vordergrund und gehören für den Verbraucher zu den wichtigsten Entscheidungskriterien. Die Studie unterstreicht, dass zwei Drittel der befragten Kunden kurzfristige Wechsel bevorzugen, was den Wettbewerb unter den Telekommunikationsanbietern noch weiter befeuern wird. Auch Marktteilnehmer wie Apple mischen mit der Apple-SIM kräftig im Markt mit. „Smart ist, wer diesen Trend frühzeitig erkennt und versucht, ihn mitzugestalten statt sich von ihm treiben zu lassen“, so Dr. Florian Pallas, Berater bei Iskander Business Partner.

Pressemeldung



Vor allem in Sachen Kundenbindung sollten die Telekommunikationsunternehmen neue Wege gehen. „Wichtig ist es“, so Andreas Spors, Berater bei Iskander Business Partner, „bei den Verbrauchern mit Netzqualität zu punkten, den Kundensupport weiter auszubauen und die Loyalität der Kunden durch Zusatzangebote zu stärken. Hier müsste in andere Richtungen gedacht und in neue Partnerschaften investiert werden.“ Betreiber von Wearables können geeignete Kooperationspartner sein, da der Trend der Fitnessarmbänder nach wie vor nicht abreißt und hier ohnehin schon mobile Funktionen ineinandergreifen. Ebenso wichtig für Telekommunikationsanbieter wird es sein, für eine hohe Datensicherheit zu sorgen und auf ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis zu achten.

Über Iskander Business Partner GmbH

Die 2005 gegründete Unternehmensberatung Iskander Business Partner steht für messbaren Mehrwert und eine ergebnisorientierte Partnerschaft mit den Kunden. Sie berät Unternehmen in den Bereichen Telekommunikation, Information, Medien und Entertainment, Retail, Automotive und Financial Services. Für sie entwickelt Iskander Business Partner umsetzungsorientierte Lösungen, um Produkt-, Marketing-, Vertriebs- und CRM-Strategien zu optimieren oder neu auszurichten. Mit unternehmerisch denkenden und engagierten Beratern sowie spezialisierten Experten begleitet und unterstützt die Unternehmensberatung ihre Kunden maßgeschneidert von der Strategie bis zur erfolgreichen Umsetzung. Vertrauen, Transparenz und Kundenorientierung bilden die Eckpfeiler der gesamten Unternehmensphilosophie von Iskander Business Partner und spiegeln sich in der Arbeit jedes einzelnen Beraters wider.

Folgen Sie Iskander Business Partner

Facebook: www.facebook.com/IskanderBusinessPartner

XING: www.xing.com/companies/iskanderbusinesspartnergbh

LinkedIn: www.linkedin.com/company/iskander-business-partner

Pressekontakt:

Fortis PR

Monika Riedl

089/45 22 78-16

Sandra Hackel

089/45 22 78-17

i-b-partner@fortispr.de