

Cleverer Medienversorgung – Mieterbindung durch attraktive Geschäftsmodelle



triple
plug & play

Ein Konzept für die Wohnungswirtschaft als Basis für

- **verstärkte Kundenbindung**
- **effiziente Neukundengewinnung**
- **renditestarke Umsatzsteigerung**



Götz Hinselmann

Vorstellung MR.NET services GmbH & Co. KG

MR.NET wurde 2004 in Flensburg gegründet,

beschäftigt derzeit 34 Mitarbeiter,

und generiert einen Umsatz in Höhe von ca. 25.8 Mio €.

Unsere Schwerpunkte sind

- **Telekommunikation**
als TNB (Teilnehmernetzbetreiber) mit eigener Carrier Class Netzinfrastruktur
sowie Netzzusammenschaltungen
- **Billing und Forderungsmanagement**
als eingetragenes Inkassounternehmen

MR.NET ist ein unabhängiges Unternehmen und frei von Interessenkonflikten.



Eine optimale Kundenbetreuung ist dann erreicht, wenn die Lösung des Problems eine Stärkung der Kundenbeziehung erzeugt hat.



Ihre Infrastruktur bietet mehr als Sie denken

Die Wohnungswirtschaft als Anbieter eigener Telekommunikations- und Internetdienstleistungen

- Nutzung der Kabelnetze fast ausschließlich für die Übertragung von Fernseh- und Radioprogrammen
- Dank Voice-over-IP (VoIP) kann die Wohnungswirtschaft, die gleichzeitig Kabelnetzbetreiber ist, ihren Kunden jetzt auch kostengünstig Telefon- und Internetdienstleistungen zusätzlich zur Übertragung von Fernseh- und Radioprogrammen anbieten.
- Ihre vorhandene Infrastruktur wird profitabler genutzt und die Mieter werden durch attraktive Telekommunikationsangebote aus einer Hand zufriedengestellt.



Sie verfügen über entscheidende Wettbewerbsvorteile

Der Zugang zum Kunden gehört jetzt schon der Wohnungswirtschaft

- Sie verfügen über den physikalischen Zugang zum Kunden (Mieter), die sogenannte „letzte Meile“, die andere sehr teuer bei der T-Com einkaufen.
- Sie bieten eine passende Ergänzung zu Ihrem bisherigen Leistungsspektrum.
- Die Kunden, die an ihrer Netzinfrastruktur angeschlossen sind, sind Ihnen bereits bekannt. Somit ist der Aufwand für die Vermarktung Ihres neuen Produktes sehr gering (Vertriebs-Konzept).
- Alternative Technologien im Bereich der Verbreitung von Fernseh- und Rundfunksignalen bieten dem Verbraucher heute neue Möglichkeiten.
- Mit MR.NET triple plug & play wird den Mietern ein Komplettangebot aus einer Hand angeboten, mit dem diesem Wettbewerbsdruck nachhaltig entgegengewirkt werden kann.



Die Lösung ist nicht, bereits existierenden Neuerungen nach zu eifern, sondern mit Innovationen voraus zu sein.



Warum Sie mit triple plug & Play sofort erfolgreich sind

Schnelle Produkteinführung ohne Risiken

- Sie können mit geringem Aufwand als Kabelnetzbetreiber ihren Kunden ein im Markt erprobtes Telefon- und Internetprodukt unter eigenem Namen anbieten.
- Das technische Know-how, die voll automatisierten Prozesse und die Integration in den betrieblichen Ablauf bietet MR.NET als zuverlässiger Partner im Hintergrund an.
- Durch skalierbare Prozesse und Systeme ist das Produkt anwenderfreundlich und Sie können den Vorteil einer schnellen Produkteinführung nutzen. Als Netzbetreiber können Sie Ihrem Kunden sofort zusätzliche Dienste anbieten und von den neuen Geschäftsmodellen profitieren, ohne hierfür das fachliche Know-how aufzubauen und notwendige Investitionen tätigen zu müssen.
- MR.NET übernimmt das gesamte Management für das Telefon- und Internetprodukt
- Mit einem geringen Betriebs- und Implementierungsaufwand
- Einfache Eingabe der Mieterdaten und eine monatliche Verbuchung ins Hauptbuch



Für den geschäftlichen Erfolg benötigt man keine theoretische Lösung, sondern eine Produkt, das sich in der Praxis bewährt hat.



Merkmale 1st-Line-Telefonie

- **Sämtliche Zielnummern sind anwählbar**
- **inklusive Weitervermittlung 118XY und Mehrwertdienste (0800 / 0900)**
- **Notrufe können über die bekannten Notrufnummern gewählt werden**
- **Die Gesprächsqualität liegt auf einem mit ISDN vergleichbaren Niveau**
- **Die Fax-Übertragung funktioniert einwandfrei**
- **Bestehende eigene Rufnummern können übernommen (portiert) und abgehend signalisiert werden**
- **Signale von Tontastenvahlen (DTMF) zur Übermittlung eines Codes werden auch während eines Gesprächs übertragen (z.B. zur Mailbox-Abfrage)**
- **Anforderungen der Gesetzgeber werden voll unterstützt**



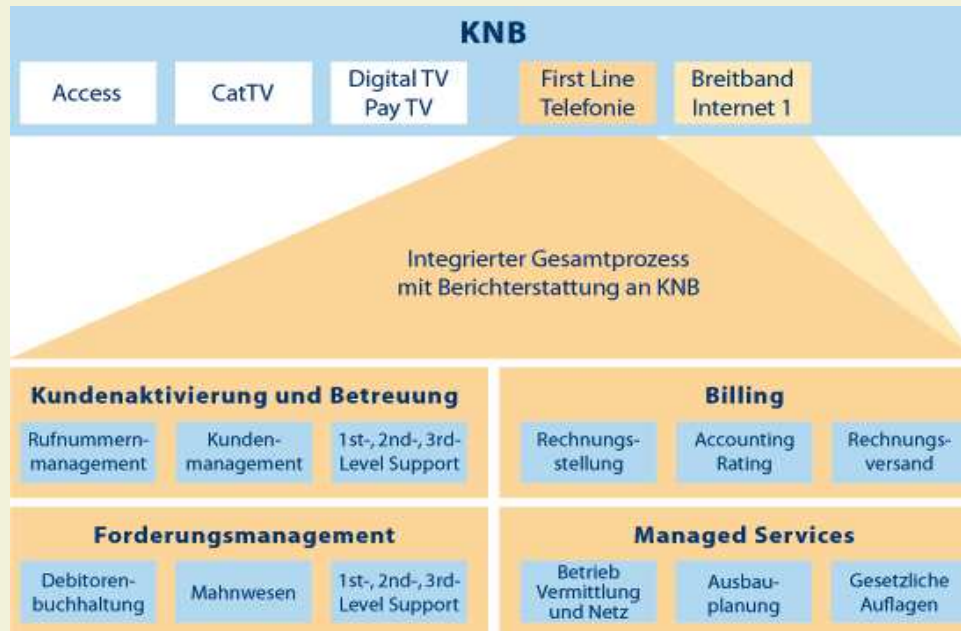
Gesetzliche Konformität (1st Line-Produkt)

- §112 TKG (Auskunftsersuchen)
- §108 TKG (Notrufdienste, Röchelruf)
- §46 TKG (Portierungsdatenbank)
- §47 TKG (Telefonbucheintrag)
- §110 Abs. 3 TKG (Abhörmaßnahmen)
- §5 TKV (Verbindungspreisberechnung)



Die Leistungen von MR.NET im Gesamtprozess

MR.NET bietet der Wohnungswirtschaft ein Betreibermodell an, in dem alle Aufgaben für die Telekommunikations-Dienstleistungen übernommen werden. Im Namen der Wohnungswirtschaft ist MR.NET damit verantwortlich für die Kundenaktivierung, für das Billing und Rating, für das Forderungsmanagement und für den gesamten Betrieb der Netzinfrastruktur.



Nur wer alle Detailbereiche eines Projektes genauestens berücksichtigt, kann jederzeit auf Veränderungen kompetent und zeitnah reagieren.



Beispiel für ein „White-Label“ Angebot

Exemplarisches Produkt- und Tarifmodell, das den Mietern der Wohnungswirtschaft unter eigenem Label angeboten werden kann. Das Modell kann jederzeit um weitere Tarife erweitert werden, z. B. günstige Tarife für Telefonate (preferred country) in bestimmte europäische Länder bei einem großen Ausländeranteil der Mieterschaft, etc.

Angebot für	Wenigtelefonierer					Vieltelefonierer	
Produkt	Kabel TV	Kabel TV + Telefon	Telefon	Internet 2 Mbit/s (+ Telefon)	Internet 6 Mbit/s (+ Telefon)	Telefon + Sprach- flatrate	Triple Play
Grundgebühr	xx,xx Euro	xx,xx Euro	xx,xx Euro	xx,xx Euro	xx,xx Euro	xx,xx Euro	xx,xx Euro
Leistungs- umfang TV	TV: ?a/?d Radio: ?a/?d	TV: ?a/?d Radio: ?a/?d					TV: ?a/?d Radio: ?a/?d
Leistungs- umfang Telefon		<ul style="list-style-type: none"> Rufnummern-übernahme Zusätzlich zwei weitere Rufnummern 	<ul style="list-style-type: none"> Rufnummern-übernahme Zusätzlich zwei weitere Rufnummern 	<ul style="list-style-type: none"> Rufnummern-übernahme Zusätzlich zwei weitere Rufnummern 	<ul style="list-style-type: none"> Rufnummern-übernahme Zusätzlich zwei weitere Rufnummern 	<ul style="list-style-type: none"> Rufnummern-übernahme Zusätzlich zwei weitere Rufnummern 	<ul style="list-style-type: none"> Rufnummern-übernahme Zusätzlich zwei weitere Rufnummern
Leistungs- umfang Internet		<ul style="list-style-type: none"> Volumen basierte Abrechnung ?,? ct/MByte 	<ul style="list-style-type: none"> Volumen basierte Abrechnung ?,? ct/MByte 	<ul style="list-style-type: none"> 2 MBit/s download 256 KBit/s upload Flatrate 	<ul style="list-style-type: none"> 6 MBit/s download 512 KBit/s upload Flatrate 	<ul style="list-style-type: none"> Volumen basierte Abrechnung ?,? ct/MByte 	<ul style="list-style-type: none"> 6 MBit/s download 512 KBit/s upload Flatrate
Minutenpreise		WoWi-Netz: kostenfrei National: ? ct/Minute sekundengenau Mobil: ?? ct/Minute sekundengenau	WoWi-Netz: kostenfrei National: ? ct/Minute sekundengenau Mobil: ?? ct/Minute sekundengenau	WoWi-Netz: kostenfrei National: ? ct/Minute sekundengenau Mobil: ?? ct/Minute sekundengenau	WoWi-Netz: kostenfrei National: ? ct/Minute sekundengenau Mobil: ?? ct/Minute sekundengenau	WoWi-Netz: kostenfrei National: Flatrate Mobil: ?? ct/Minute sekundengenau	WoWi-Netz: kostenfrei National: Flatrate Mobil: ?? ct/Minute Sekundengenau
Installations- pauschale		xx,xx Euro	xx,xx Euro	xx,xx Euro	xx,xx Euro	xx,xx Euro	xx,xx Euro



Was ist triple play? Die Definition ist Ansichtssache.

Für Telekommunikationsbetreiber ist es Telefon + Internet + IP-TV.

Für Kabelnetzbetreiber bedeutet es Telefon + Internet + Broadcast.



Die betriebswirtschaftliche Betrachtung

Einnahmen / WE

Kundengruppe	Kundenanteil	Grundgebühr (netto)	Volumengebühr (netto)	Umsatz gesamt (netto)
reine Telefonkunden	45%	ca. 14 Euro	ca. 11,51 Euro	ca. 25,51 Euro
Telefonkunden mit Internetflatrate	17%	ca. 25 Euro	ca. 11,51 Euro	ca. 36,51 Euro
Telefonkunden mit Internet- und Sprachflatrate	38%	ca. 34 Euro	ca. 7,42 Euro	ca. 41,42 Euro

Deckungsbeitrag / WE

Kundengruppe	Kundenanteil	Einnahmen	Aufwendungen	Deckungsbeitrag	DB in %
reine Telefonkunden	45%	ca. 26 Euro	-/- ca. 11,66 Euro	ca. 13,84 Euro	54 %
Telefonkunden mit Internetflatrate	17%	ca. 37 Euro	-/- ca. 14,66 Euro	ca. 21,84 Euro	59 %
Telefonkunden mit Internet- und Sprachflatrate	38%	ca. 41 Euro	-/- ca. 18,81 Euro	ca. 22,61 Euro	54 %

*) Die betriebswirtschaftliche Betrachtung variiert je nach Anzahl der aufgeschalteten WE (hier ca. 15.000 WE). Diese Rechnung stellt natürlich nur eine grobe Kalkulation dar. Sie berücksichtigt weder Kosten für die Kundenaufschaltung und -aktivierung, noch Aufwendungen für Marketing und Vertrieb oder allgemeine Betriebskosten, wie z. B. für Customer Care, Leitungsanbindungskosten etc.



Eine optimale Kundenbetreuung ist dann erreicht, wenn die Lösung die Probleme eine Stärkung der Kundenbeziehung erzeugt hat.



Kernaussagen

Der einfache Marktzugang durch die Wohnungswirtschaft

- 1. Die Wohnungswirtschaft ist der richtige Partner, denn Endkunden (Mieter) wollen am liebsten**
 - alles aus einer Hand und von lokalen Dienstleistern
- 2. Attraktive Deckungsbeiträge zur Refinanzierung ihrer Investitionen. Durch die Vereinbarung langjähriger Gestattungsverträge mit alternativen Kabelnetzbetreibern werden lukrative Möglichkeiten aus der Hand gegeben.**
- 3. Es werden die technischen Grundlagen für zukünftige und zusätzliche Mehrwertdienstleistungen geschaffen, z. B.**
 - Automatische Erfassung von Telemetriedaten in Liegenschaften und Haushalten (z. B. Störmeldungen, Zählerfernauslesung für Heiz- und Nebenkosten-abrechnung, u. Ä.)
 - Fernwirken und Steuerung von Anlagen, betreutes Wohnen, Sicherheits- und Alarmanwendungen, SmartHouse, etc.
 - Aktives Energiemanagement



Die Expertise von einem unabhängigen Partner zu nutzen bedeutet, die Basis für den geschäftlichen Erfolg in einem unbekanntem Geschäftsumfeld zu schaffen.



Fünf gute Gründe für Ihren Erfolg

1. Wir betreiben das Telefon- und Internetprodukt mit allen damit zusammenhängenden Prozessen, d. h. es müssen keine eigenen Organisationsstrukturen zum Betrieb des Produktes aufgebaut werden.
2. Die Wohnungswirtschaft behält die Kontrolle und Übersicht über das Telefonprodukt, die Kundenentwicklung und den wirtschaftlichen Erfolg durch zeitnahe Berichterstattung über alle entscheidungsrelevanten Facetten der Geschäftsentwicklung.
3. Das Produkt kann den Mietern sofort angeboten werden, weil so gut wie keine Vorlaufzeiten benötigt werden.
4. Unser Geschäftsmodell ist so aufgebaut, dass die Kosten mit der Kundenentwicklung einhergehen (Pay-as-you-grow-Modell). Damit ist das Produkt von Anfang an mit einem positiven Ergebnis ausgestattet.
5. MR.NET ist auf das Betreiben von komplexen Telekommunikationslösungen spezialisiert und somit ein kompetenter Partner der Wohnungswirtschaft.



Kabelnetzbetreiber schaffen einen echten Mehrwert für die Wohnungswirtschaft und ihre Kunden



Referenzen (ein Auszug unserer Kunden)



Für eine gute Verbindung

Die MR.NET services GmbH & Co. KG ist ein unabhängiges Unternehmen und frei von Interessenkonflikten. Wir sind ausschließlich der Wohnungswirtschaft als Kunde verpflichtet.

Weil wir über effiziente Prozessstrukturen verfügen, sind die Einführungskosten für unser Betreibermodell konkurrenzlos günstig. Mit diesem Preis-Leistungs-Niveau sind wir führend im deutschen Markt. Ein Vorteil, der sich für Sie sofort gewinnbringend auswirkt.

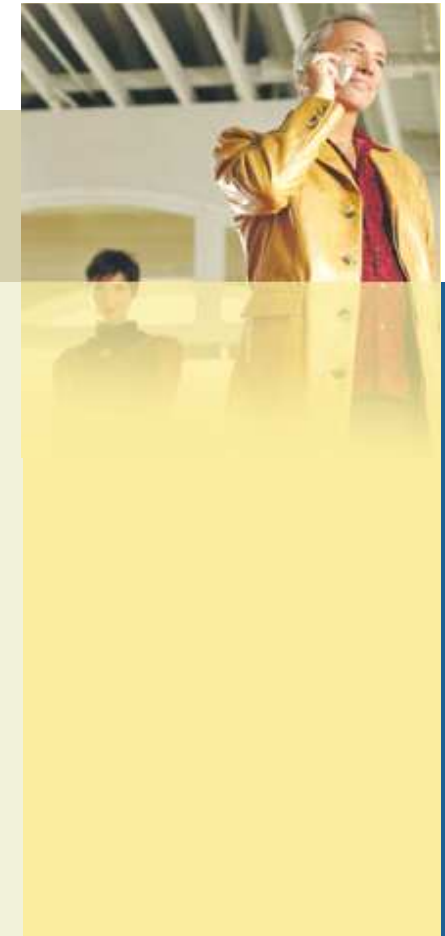
Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Partnerschaft mit Ihnen!

Ihre

MR.NET services GmbH & Co. KG
Fördepromenade 16
24944 Flensburg
Amtsgericht Flensburg HRA 4636

Fon +49 (0)461 66 280-0
Fax +49 (0)461 66 280-199
@mail info@mr-netservices.de
www. mr-netservices.de

Komplementärin: MR.NET Gesellschaft für Telekommunikationsdienste mbH
Geschäftsführer: Michael Rohbeck, Dirk Müller, Horst Bülck
Amtsgericht Flensburg HRB 4768



Der Partner für White-Label-Kommunikationsdienstleistungen



Managed Service

MR.NET

SERVICES



Customer Care



Billing



Forderungsmanagement

Verdienen Sie Geld mit der Infrastruktur, die Sie schon haben und mit Kunden, die Sie bereits kennen.

