

SUCCESS STORY

Evaluierung des Marktpotentials und einer möglichen Zusammenarbeit

Sowohl AET (Azienda Elettrica Ticinese) als auch AIL (Aziende Industriali di Lugano) betreiben ein grossflächiges Glasfasernetz in ihrer Region und bieten ihren Endkunden voneinander unabhängige Telekommunikationsdienstleistungen an. Die von Intercai durchgeführte Analyse einer potentiellen Zusammenarbeit sowie umfassende Abklärungen, ob die Marktverhältnisse grössere Investitionen in diesem Bereich erlauben, bilden für die Geschäftsleitung von AET und AIL die Entscheidungsgrundlage für ihr weiteres Vorgehen.

Das Projekt

Das Projekt umfasste die Evaluierung des Telekommunikationsmarktes im Kanton Tessin sowie die Gegenüberstellung von Vor- und Nachteilen einer potentiellen Zusammenarbeit. Der Marktwert von Produkten in den Bereichen Glasfaser, Mietleitungen und Internet wurde für das Geschäftskundensegment qualitativ und quantitativ beurteilt. Mittels einer Stärken- und Schwächen-Analyse wurden mögliche Synergien, die sich aus einer Zusammenarbeit ergeben, aufgezeigt und die daraus resultierenden Chancen und Gefahren für beide Unternehmen eingeschätzt.

Die Herausforderungen

- Fixe Abgabetermine und beschränktes Projektbudget
- Quantitative und qualitative Evaluation des Marktumfanges in einer Region, über die wenig offizielles Datenmaterial verfügbar ist
- Aufwändige Informationsbeschaffung und teilweise voneinander abweichende Erwartungshaltungen zweier unterschiedlicher Firmen innerhalb des selben Projektes

Der Kundennutzen

- Quantitative und qualitative Evaluierung des Telekommunikationsmarktes (Glasfaser, Mietleitungen und Internet) für den geografischen Bereich, in dem beide Unternehmen tätig sind
- Entwicklung eines Kalkulationsmodells zur Ermittlung des Marktumfanges in einem spezifischen geografischen Teilbereich
- Qualitative Einschätzung und Abgabe einer Empfehlung bezüglich einer möglichen Zusammenarbeit von beiden Firmen im Telekommunikationsmarkt
- Objektive, unabhängige Beurteilungen und Vorgehensvorschläge



Quelle: © ImagePoint.biz

AET

AET (Azienda Elettrica Ticinese) ist das kantonale Tessiner Kraftwerks-Unternehmen. Es produziert und handelt mit elektrischer Energie. Alle Tessiner Verteilerwerke werden von AET beliefert.

AIL

AIL (Aziende Industriali di Lugano) ist das bedeutendste Energieverteilunternehmen im Kanton Tessin und versorgt seine Endverbraucher mit Strom, Wasser und Gas.

Das sagt unser Kunde

«Intercai hat uns durch seine Professionalität und Kompetenz sehr überzeugt. Die Ergebnisse dieser Beratung haben uns das Marktpotential sowie die Chancen und Herausforderungen klar aufgezeigt. Die ermittelten Daten waren für die Geschäftsleitung ausschlaggebend, um zu einer Entscheidung zu gelangen.»

Dr. ing. ETH Marco Bigatto, Vizedirektor, AIL
Herr Rocco Barzaghini, Direktionsmitglied, AET

SUCCESS STORY

Die konkreten Intercal-Leistungen für AET/AIL

- Qualitative und quantitative Beurteilung des Telekommunikationsmarktes (Glasfaser, Mietleitungen, Internet) im geografischen Tätigkeitsgebiet der beiden Unternehmen
- Analyse der beiden Firmen in Bezug auf den Telekommunikationsmarkt
- Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile für beide Unternehmen im Falle einer Zusammenarbeit (z.B. Synergien) und Aufzeigen der Auswirkungen, falls eine Kooperation nicht weiter verfolgt wird
- Abschlussdokument zu Händen der Geschäftsleitung mit einer Analyse des Telekommunikationsmarktes, einer Auswertung der potentiellen Zusammenarbeit und Empfehlungen zum weiteren Vorgehen

Intercal in Kürze

Intercal ist ein schweizerisches Beratungsunternehmen der ICT-Branche und verbindet Geschäftstechnologie mit Geschäftserfolg. Das führende Insiderwissen im lokalen Telekommunikationsmarkt, kombiniert mit betriebswirtschaftlicher, technischer und sozialer Kompetenz, garantieren im Projekteinsatz höchste Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit. Intercal-Berater sind ausgewiesene Experten mit umfangreicher und langjähriger Praxiserfahrung. Dadurch entstehen implementierungsgerechte Vorgehensweisen, von der Strategie bis zur Umsetzung. Bei Bedarf hat Intercal Zugriff auf ein international präsentendes und leistungsfähiges Partnernetz.

Das Intercal Service Portfolio



Die Stärken von Intercal

- Einzigartige Kombination von betriebswirtschaftlicher, technischer und sozialer Kompetenz
- Führendes Insiderwissen im ICT-Markt
- Langjährige Erfahrung im schweizerischen Telekom-Umfeld
- Interdisziplinäre Teams für kundenfokussierte Lösungen – keine vordefinierten Lösungen und Methoden
- Unvoreingenommene, enge Zusammenarbeit – «gemeinsam mit dem Kunden» garantiert wertvollen Wissenstransfer
- Implementierungsorientiert («Konzept und Realisation»)
- Ausgewiesene Erfahrung mit komplexen, bereichsübergreifenden Projekten