

5G und wie man damit Geld verdienen kann



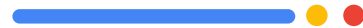
Felix Adamczyk
Gründer und CEO



asut

Digitalisierung ist besonders komplex für Telekommunikationsunternehmen. Sie müssen sich praktisch neu erfinden, nicht nur auf technologischer Ebene und im kommerziellen Business-Model Bereich. Der digitale Wandel fordert auch einen kompletten Shift der DNA von Telco Anbietern, und der Art und Weise wie sie Produkte und Services kreieren, designen, operieren und schlussendlich an den Kunden liefern.

Mit Verlaub: Das sehe ich anders



- Man kann sich nicht von seinen Wurzeln lossagen**
- Man sollte sich nicht auf seine Probleme konzentrieren, sondern auf seine Stärken**
- Man sollte sich nicht verbiegen, etwas zu tun, was man nicht ist**





Sie sind ein
Telekommunikationsunternehmen.

Und auf diese Stärke müssen Sie bauen.



Herausforderung für Telcos



Preise für MB fallen



Alles geht den digitalen Weg



Muss man deshalb in neue Märkte vordringen?

Telcos sollen das tun, was sie am besten können.

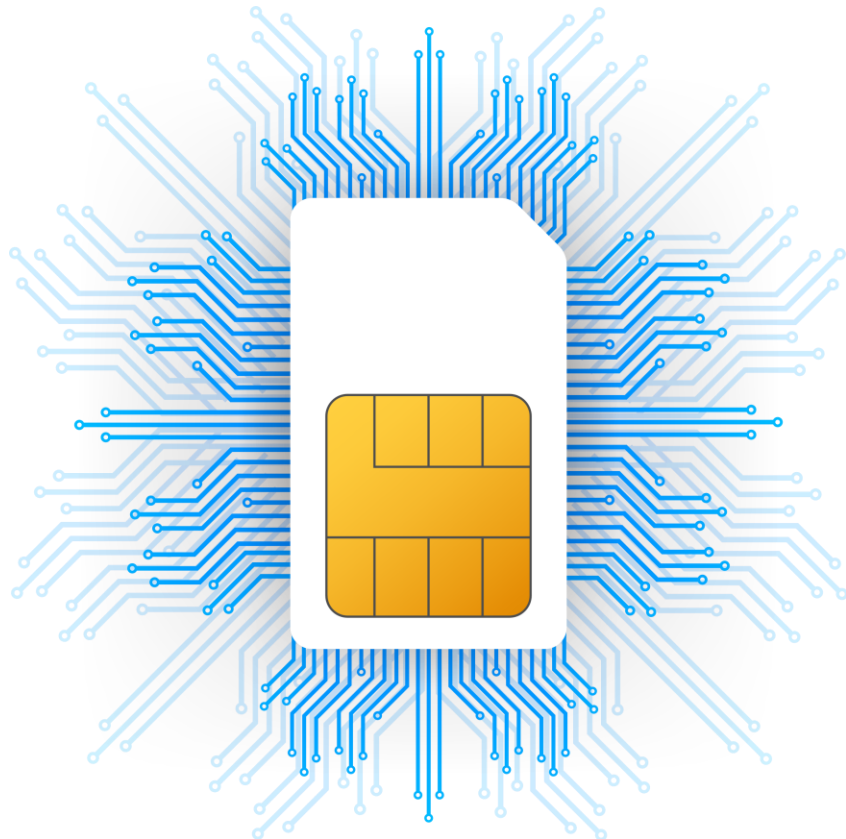
Das ist Telco sein.

Und am besten können sie Konnektivität.

Zwei Arten von Konnektivität



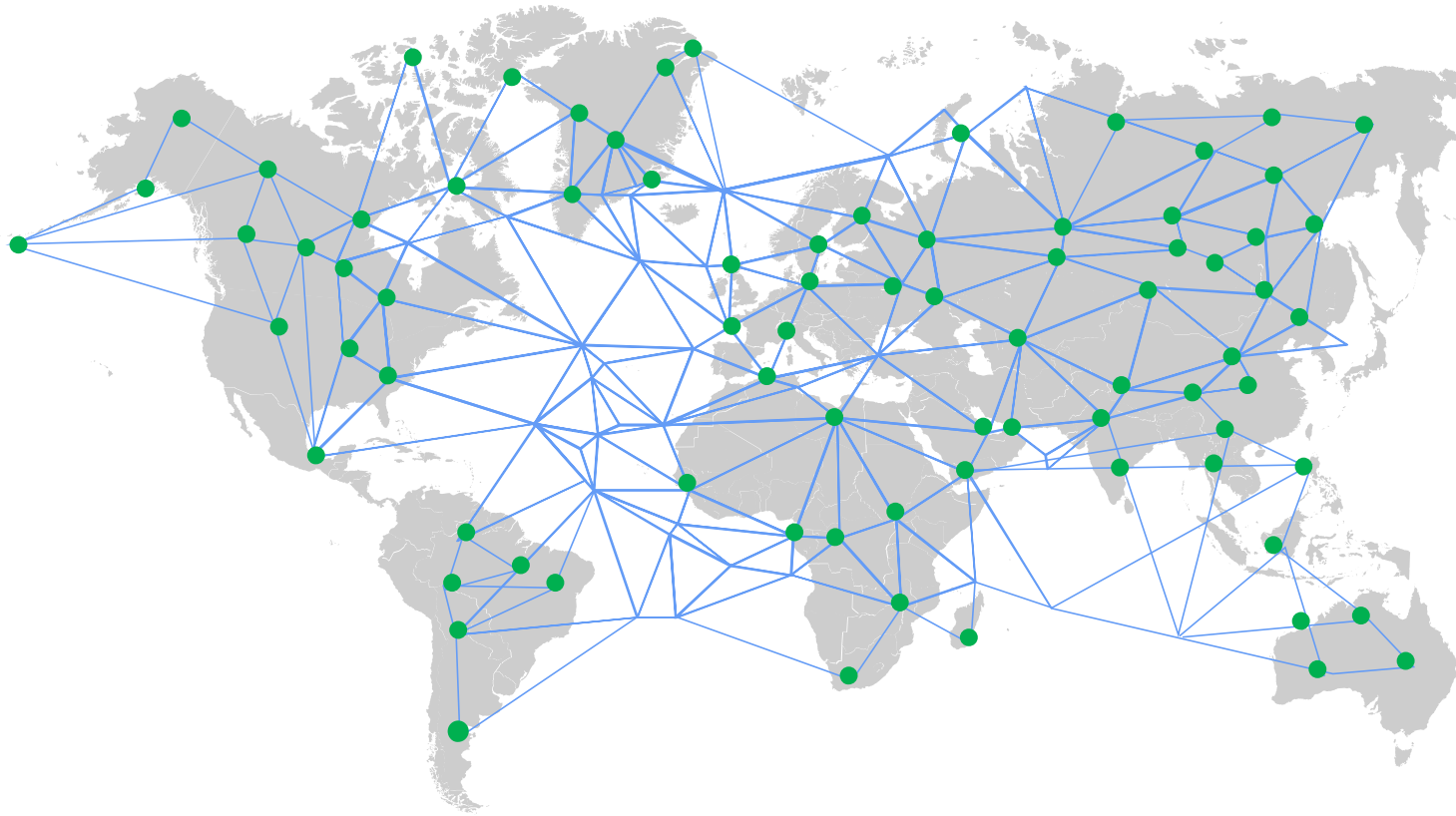
Dumb Connectivity



Smart Connectivity



Smart Connectivity



**qiiio's Angebot für unsere
Telco Kunden:**

**Professionelle Services
rund um das Thema
Konnektivität**

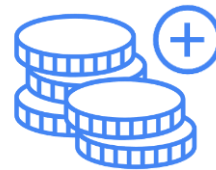
Smart Connectivity

getting the devices online



Deployment

- **30% Geräte nicht online bei 2,3,4 oder 5G**
- **Ursache Dumb Connectivity**
- **“Coverage” existentiell für IoT Business Cases**



Kundenlösung

- **Devices gehen online mit Smart Connectivity**
- **Überall und jederzeit**



Kunde kauft

- **MB + Smart Connectivity = Marge für Telcos**
- **Mehrwert für Kunde und Markt**

Smart Connectivity

Connectivity Scans – q-Scans



Heute



mit qio Connectivity Scans

Smart Services von qiio



Passen perfekt in die Telco DNA



Innovation



Margen halten



Mehrwert für Kunden

