

Pressemitteilung

T-Commerce und interactive TV: Multi-Channel-Commerce als Chance

Detecon bewertet den Verkauf des TV-Kabels positiv und prognostiziert Aufbruchsstimmung für TV-basierten e-Commerce

Eschborn, 11. Februar 2003. Nach Analysen der Detecon International GmbH bilden die "Lessons Learned" von E- und M-Commerce die Basis für erfolgreichen Multi-Channel-Commerce in Deutschland. Gerade dem T-Commerce fällt im digitalen Dreiklang eine prägnante Rolle zu.

Der abgeklungene Hype um die New Economy ist für das Angebot TV-basierter Interaktivität durchaus als Vorteil und als Nährboden für eine durchdachte Konzeption zu sehen. Misserfolge früherer interaktiver Angebote können positiv auf die Effizienz bei der Entwicklung und Einführung neuer Services wirken und somit den Weg freimachen für die dritte Dimension des E-Business.

Detecon beobachtet seit mehreren Jahren intensiv den deutschen Telekommunikations- und TV-Markt und die bisherigen Ansätze bei T-Commerce und iTV-Angeboten. Gerade T-Commerce ist durch die Nutzung des Ausgabemediums TV-Gerät prädestiniert, eine hohe Kundenakzeptanz zu erzielen. Als Voraussetzungen gelten dabei eine moderne technische Infrastruktur sowie eine konsequente Bedarfsanalyse hinsichtlich mehrwert-orientierter Dienste. Dem Fehler

mangelnder Kundenorientierung wie bei der Vermarktung von WAP & Co. muss auf diese Weise vorgebeugt werden.

Der Kabelverkauf und die Ankündigung von T-Online, interaktives TV via DSL zur Cebit vorzustellen, sind nach Einschätzung der Detecon-Berater deutliche Signale innerhalb weniger Tage zugunsten eines konvergenten Multi-Channel-Commerce. Mit diesem befasst sich auch der im Frühjahr 2003 erscheinende Aufsatz der Detecon-Berater Jürgen Morath und Christoph Hüning „Multi-Channel-Commerce als Chance“ im Gabler-Verlag¹.

Die Autoren skizzieren dieses Thema und zeigen Lösungsansätze auf: Bspw. wie das Zusammenspiel von E-, M- und T-Commerce unter dem Fokus einer kundenorientierten Konvergenz möglich sein wird, und welche Anforderungen an die Player der betroffenen Branchen daraus resultieren. Jürgen Morath, Partner bei Detecon International, betont, dass die Wertschöpfung von E-, M- und T-Commerce in vielen Schritten ähnlich ist. Empfohlen werden Partnering-Strategien und Kooperationsmodelle, um die bei der Zusammenführung und Ausweitung entstehende Komplexität bewältigen zu können.

„Wir sehen T-Commerce im Lifecycle auf der Schwelle zwischen Entstehung und Verbreitung“, so Christoph Hüning, Senior Consultant bei Detecon International. Basis für diese Einschätzung sind bereits existierende Angebote wie das Video on Demand-Offering von HanseNet oder Call-In-Shows à la Neun Live, mit denen sich dieser Sender profitabel gegen den Branchentrend behaupten konnte. Jedoch ist nicht zu bestreiten, dass T-Commerce in Deutschland einen zeitlichen Wettbewerbsnachteil aufzuholen hat.

(Zeichen: 2.856)

¹ Hüning, C. / Morath, J.: „**T-Commerce und iTV: Multi-Channel-Commerce als Chance**“, in: Keuper, F. (Hrsg.): „E-Business, M-Business und T-Business – digitale Erlebniswelten für die TIME- und Konsumgüterbranche aus Sicht von Consulting-Unternehmen“, Wiesbaden (erscheint Anfang 2003).

Detecon International GmbH

Die Detecon International GmbH ist eines der weltweit führenden unabhängigen Beratungsunternehmen für integrierte Management- und Technologieberatung. Der Leistungsschwerpunkt von Detecon liegt in innovativen Beratungs- und Umsetzungslösungen, die sich aus dem Einsatz moderner Informations- und Telekommunikationstechnologien ergeben. Detecon ist der Beratungspartner für alle Netzbetreiber und Großunternehmen, für die der optimale Einsatz von IT/TK ein wesentlicher Erfolgsfaktor ihres Geschäftsmodells ist. Das Leistungsspektrum reicht von analytischen und strategischen Themenstellungen, über Organisations- und Prozessberatung bis hin zur Unterstützung bei Planung, Aufbau oder Betrieb technischer Infrastrukturen. Mit den beiden Zentralen in Bonn und Eschborn, acht weiteren nationalen und zehn internationalen Standorten sowie rund 40 Projektbüros sind die Berater auf nahezu allen Kontinenten vertreten.

Detecon International GmbH ist im Juli 2002 hervorgegangen aus der Diebold Management- und Technologieberatung sowie der Detecon Consulting GmbH. Das neue Unternehmen ist eine 100%-ige Tochter der T-Systems International GmbH.

Ihr Pressekontakt:

Detecon International GmbH

Detecon & Diebold Consultants

Susanne Metz

Frankfurter Straße 27

D-65760 Eschborn

Phone: (+49 6196) 903-161

Fax: (+49 6196) 903-465

e-Mail: susanne.metz@detecon.com

Internet: www.detecon.com