

CAS EVU-Manager HSG Praxisprojekte von Absolventen (Geschäftsmodelle FTTH)

Lehrgangsfokus

Praxisorientierte, auf die Bedürfnisse der Energiewirtschaft massgeschneiderte Managementausbildung der Universität St.Gallen.

Inhalte

Der Lehrgang thematisiert strategische und regulatorische Fragestellungen aus dem Bereich der Energiewirtschaft. Jedes Modul zeichnet sich durch einen klaren Bezug zur Energiewirtschaft aus; Gruppenarbeiten stellen den Praxistransfer sicher. Um eine bedarfsgerechte Weiterbildung zu ermöglichen, werden die Seminarinhalte laufend weiterentwickelt und an die aktuellen Marktgegebenheiten angepasst.

Termine

Das berufsbegleitende Programm umfasst 17 Modultage im Zeitraum September bis März. Bei Termenschwierigkeiten ist es problemlos möglich, den Lehrgang auf zwei Durchführungen zu verteilen.

Abschluss

Nach dem erfolgreichen Abschluss erhalten die Teilnehmenden ein mit 11 ECTS-Punkten bewertetes Zertifikat CAS (Certificate of Advanced Studies) der Universität St.Gallen.

Schnuppertag

Für Interessierte an unserem Programm besteht die Möglichkeit, den Lehrgang im Rahmen eines Schnuppertages kennenzulernen. Vereinbaren Sie hierfür einen Termin mit der Programmleitung.

Veranstalter

Das Kompetenzzentrum Energy Management (ior/cf-HSG) der Universität St.Gallen beschäftigt sich mit strategischen und quantitativen Fragestellungen im Bereich konventioneller und erneuerbarer Energien. Es bietet angewandte Forschung, Weiterbildungslehrgänge, Kongresse und Tagungen sowie diverse Dienstleistungen rund um das Thema Energie an. Diese können neben Beratungsprojekten auch Studien und Gutachten beinhalten, welche die aktuellen Forschungsergebnisse einbinden.

Mehr Informationen

Für Rückfragen zu den Inhalten, zur Organisation bzw. zu den Teilnahmevoraussetzungen wenden Sie sich bitte an die Programmleitung Dr. Christian Opitz (+ 41 (0) 71 224 26 86, christian.opitz@unisg.ch).

Im Rahmen eines Praxisprojektes werden aktuelle Problemstellungen aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmenden unter fachkundiger Betreuung und kritischer Reflexion fundiert aufgearbeitet. Ziel ist es, hierdurch einen konkreten Mehrwert für sich selbst sowie für das eigene Unternehmen zu schaffen. Die Themenstellungen werden dabei zwischen der Programmleitung sowie den Teilnehmenden individuell festgelegt.

Ein Energieversorgungsunternehmen hat sich entschieden, ein eigenes Glasfasernetz zu realisieren und damit nicht mehr in den Ausbau vom bestehenden HFC-Netz zu investieren. Das HFC-Netz soll nach dem Bau vom neuen Glasfasernetz zurück gebaut werden und nicht mehr zur Verfügung stehen.

Die Analyse der verschiedenen Glasfasernetzmodelle zeigt eindeutig auf, dass ein FTTH-Netz nach BAKOM Standard die grössten Erfolgsfaktoren mit sich bringt. Nur mit dieser Ausbauvariante wird ein diskriminierungsfreies Netz ermöglicht. Dadurch wird sichergestellt, dass grösstmögliche Flexibilität in den Businessmodellen umgesetzt werden kann und mit der eigenen OTO-Dose in jeder Wohnung festigt sich das Energieversorgungsunternehmen den Standortvorteil als lokaler Dienstleister.

Erfolgsversprechend ist das Modell, in dem das Energieversorgungsunternehmen die Rohrleitungen baut und besitzt. Eine Betriebsgesellschaft, welche auch eine Abteilung innerhalb des Energieversorgungsunternehmens sein kann, stellt den FTTH-Betrieb auf der Ebene der Glasfaser sicher. Die Betriebsgesellschaft vermietet die Fasern an verschiedene Service-Provider, welche die notwendigen Telekommunikationsplattformen und ihre Produkte sowie Services an die Endkunden verkaufen.

Die zwei wichtigsten wirtschaftlichen Faktoren, welche die Erschliessung im FTTH Bereich bestimmen, sind zum einen die Marktbeherrschung respektive die Kundenbindung und zum anderen die Erschliessungskosten respektive auch die Erschliessungsfreiheit. Welche Produkte angeboten und welche Entwicklungen eintreten werden, ist reine Spekulation. Wir können nur Ursache-Wirkung nach gültiger Marktlogik beurteilen. Die Dynamik des Telekommunikationsmarktes macht es fast unmöglich, im laufenden Jahr zu bestimmen, welche Services im Jahr 20xx verkauft werden. Dadurch ist eine 100%ige Berechnung von Business Cases nicht realistisch. Auch sind die Faktoren Standortentwicklung und «Platzhirsch» schwer in Zahlen darzustellen. Diese Faktoren werden jedoch in Zukunft für andere Businessmodelle eine entscheidende Rolle spielen. Aufgrund des Business Cases für FTTH muss aus heutiger Sicht der Marktanteil und der ARPU erhöht werden, damit FTTH ein finanzieller Erfolg wird und der Kapitalbedarf in absehbarer Zeit zurückbezahlt werden kann.