

Der schwierige zweite Akt des Glasfasermarktes - Zeit, die Säge zu schärfen

Wie Marktteilnehmer auf erhöhte Finanzierungsanforderungen, Kaufzurückhaltung und operative Komplexität reagieren müssen.

Der Glasfasermarkt ist mit großer Wucht in der veränderten Marktrealität angekommen: gestiegene Zinsen haben die Renditeanforderungen von Investoren und Finanzierern erhöht, während die Nachfrageentwicklung hinter den Erwartungen zurückbleibt. Die Anforderungen an Folgefinanzierungen für die ausbauenden Unternehmen sind massiv gestiegen. Mit „Mehr vom Gleichen“ und „rosigen Zukunftsprognosen“ werden sie nicht erfüllbar sein.

Gleichzeitig wurde die operative Komplexität des Geschäftes häufig unterschätzt, zugunsten des schnellen Ausbaus wurden Datenkonsistenz, Prozesse und IT vernachlässigt. Die Rückwirkungen auf Umsatz, Ausbaugeschwindigkeit und Produktionseffizienz werden jetzt sichtbar.

In vielen Organisationen entstehen hektische Optimierungsprogramme, neue IT-Systeme und Automatisierungsinitiativen – während grundlegende Probleme im ganzheitlichen Zusammenspiel von Organisation, Daten und Prozessen nur zögerlich adressiert werden. Der Vortrag beleuchtet, welche strategischen und operativen Voraussetzungen notwendig sind, um unentschlossene Kunden zu gewinnen und Netze nachhaltig wirtschaftlich zu betreiben.