



## Frédéric Goetschmann, CEO Quickline, im Interview

11. März 2022, Von patrick.gunti

von Patrick Gunti

**Moneycab.com: Herr Goetschmann, Quickline steigt mit einer Smart-Meter-Lösung in den Energiemarkt ein. Wie kam es zu diesem Schritt?**

Frédéric Goetschmann: Über die Hälfte unserer Partner im Quickline-Verbund sind Energieversorger. Sie versorgen die Bevölkerung nicht nur mit unseren Telekommunikationsdienstleistungen, sondern auch mit Strom, Wasser, Gas und Fernwärme. Wir kennen ihre Bedürfnisse und haben darauf abgestimmt gemeinsam eine Smart-Meter-Lösung entwickelt. Hintergrund ist die Energiestrategie des Bundes, die von den Energieversorgern (EVU) die Umstellung von traditionellen Stromzählern auf intelligente Messsysteme verlangt. Dabei geht es um mehr als einfach einen Wechsel von analog auf digital. Es erfordert viel Knowhow, beispielsweise im Aufbau und Betrieb von Plattformen, managen von Schnittstellen oder in der Datenverarbeitung. Aus 25 Jahren Erfahrung mit Telekommunikationslösungen verfügt Quickline nicht nur über das erforderliche Wissen, sondern auch über erprobte Systeme und Prozesse sowie zuverlässige Konnektivität als Voraussetzung für Smart Metering.

Zudem sind wir überzeugt, dass sich das erfolgreiche Verbundmodell auf den Energiesektor übertragen lässt, indem mehrere Partner von einer gemeinsamen Lösung profitieren. So gesehen ist der Einstieg in den Energiemarkt eine logische Fortsetzung unseres Angebots.

**Welche Rolle spielen Smart Meter bei der Energiewende?**

Sie sind wichtiger Bestandteil intelligenter Verteilnetze und gelten als zentrales Element, um die Energiewende zu realisieren. Wirklich «smart» sind sie allerdings erst, wenn sie nicht nur messen, sondern auch steuern können, um Lastspitzen zu vermeiden und eine sichere Elektrizitätsversorgung zu gewährleisten. Trends wie die Umstellung auf Wärmepumpen und Elektromobilität erfordern dies. Deshalb haben wir eine Lösung entwickelt, die beides kann – messen und steuern – und damit weiter geht, als es die gesetzlichen Vorgaben derzeit verlangen. Unsere Smart-Meter-Lösung deckt den nächsten Schritt zur Realisierung der Energiewende – die Möglichkeit zum Steuern – schon ab. Damit sparen EVU Aufwand und Kosten.

«Wir sind überzeugt, dass sich unser erfolgreiches Verbundmodell auf den Energiesektor übertragen lässt, indem mehrere Partner von einer gemeinsamen Lösung profitieren. So gesehen ist der Einstieg in den Energiemarkt eine logische Fortsetzung unseres Angebots.» Frédéric Goetschmann, CEO Quickline

**Wie gross ist das Potenzial?**

In der Schweiz gibt es rund 650 EVU – von den grossen Energieanbietern bis hin zu sehr kleinen. Die grossen Anbieter werden ihre eigenen Plattformen entwickeln. Unsere Smart-Meter-Lösung ist besonders für kleinere und mittlere EVU interessant. Denn sie verfügen meist nicht über die notwendigen Ressourcen und das Know-how, um eine eigene Plattform aufzubauen und ein ganzes Ökosystem zu managen.

**Was beinhaltet die Gesamtlösung von Quickline?**

Quickline Energy ist eine umfassende, ausbaufähige Komplettlösung zum Messen und Steuern. EVU erhalten alles aus einer Hand, vom Beschaffen der Zähler- und Kommunikationsmodule über das Datenmanagement bis zur Integration in das Abrechnungssystem und Kundenportal. Gleichzeitig haben sie die Chance, sich ein neues Geschäftsfeld zu erschliessen sowie von interessanten Zusatzservices und Synergien im Quickline-Verbund zu profitieren.

**Wie wurde die Plattform entwickelt?**

Wir haben die Idee im Verbund lanciert und uns mit mehreren Energieversorgern an deren Umsetzung gemacht. Dafür haben wir das Wissen und die Erfahrungen aus Telekommunikation und Energie zusammengeführt und



gemeinsam eine Lösung entwickelt – von EVU für EVU. Die interdisziplinäre Zusammenarbeit hat sich einmal mehr als sehr fruchtbar herausgestellt. Quickline Energy beinhaltet das Beste aus zwei Welten.

«Wohnfläche könnte in Zukunft beispielsweise gleich mit inkludiertem Netflix-Abo und genügend Bandbreite vermietet werden.»

### **Die Energiewende ist ohne Digitalisierung nicht umzusetzen. Sehen Sie hier weitere Möglichkeiten für Quickline?**

Ja, an Ideen zur Erweiterung bereits bestehender Geschäftsmodelle fehlt es uns nicht. Mögliche Themen sind zum Beispiel Nebenkostenabrechnungen, das Managen der Ladeinfrastruktur von Elektrofahrzeugen oder verschiedene Aspekte rund ums Wohnen. Wohnfläche könnte in Zukunft beispielsweise gleich mit inkludiertem Netflix-Abo und genügend Bandbreite vermietet werden.

### **Im November 2021 hat Quickline mit Quickline Family ein neues Angebot für Familien lanciert. Was bietet es und wie flexibel ist es ausgestattet?**

Mit Quickline Family erhält eine ganze Familie alle Quickline-Services für den Grundbedarf in einem spezifischen Angebotspaket: genug Internetleistung für den alltäglichen Gebrauch, ein top TV-Unterhaltungsangebot für jedes Alter und jeden Geschmack, Festnetz sowie beliebig viele Mobile-Abos für die Familie. Und dies für nur 99 Franken. Dazu profitieren Kunden aktuell von tollen Promotionen. Quickline Family ist bei Bedarf erweiterbar, sei es durch höheren Internetspeed oder durch mehr Datenvolumen für die Mobiltelefonie.

### **Geht Quickline mit dem Angebot auch bis zu einem gewissen Grad auf die Corona-Realität ein, in der sich Familie, Alltag, Entertainment und Arbeit, Stichwort Homeoffice, immer mehr vermischen?**

Nein, damit hat das nichts zu tun. Quickline Family ist die Antwort auf die spezifischen Bedürfnisse von Familien: ein vorteilhaftes Gesamtpaket, einfach und transparent. Damit erhält eine ganze Familie die volle Quickline-Leistung mit Surfen, Streamen, Fernsehen und Telefonieren – ein sehr attraktives Produktpaket.

### **Über Quickline ist auch der exklusive Zugang zum neuen Schweizer Streamingdienst «oneplus» möglich.**

Wir freuen uns sehr, dass unsere Kundinnen und Kunden schon von Anfang an beim neuen Streamingdienst dabei sein konnten. Mit «oneplus» geniessen sie ein noch breiteres Unterhaltungsangebot. Dieses entspricht unserer Philosophie im TV-Bereich: attraktive Inhalte für jeden Geschmack. Kunden sollen über Quickline TV alles erhalten, von Live-Sport über Netflix und Sky bis Play Suisse und «oneplus».

### **Streaming läuft dem traditionellen Fernsehen zusehends den Rang ab. Es gibt mittlerweile unzählige Anbieter. Nach welchen Kriterien kommen sie auf Ihre TV-Plattform?**

Wir nehmen nur Anbieter, die einem Marktbedürfnis entsprechen. Die Aufschaltung generiert immer auch Kosten, entsprechend muss eine genügend grosse Kundenbasis vorhanden sein. Der Auswahlprozess ist der gleiche wie früher bei den TV-Sendern oder im Pay-TV.

«Der Markt wird sich konsolidieren. Auch ein Gigant wie Netflix kann seine Marktmacht nicht mehr einfach durchdrücken. Das erleben wir nicht zum ersten Mal.»

### **Wie beurteilen Sie die aktuelle Marktsituation?**

Der Markt wird sich konsolidieren. Auch ein Gigant wie Netflix kann seine Marktmacht nicht mehr einfach durchdrücken. Das erleben wir nicht zum ersten Mal. Früher waren es Warner und Sony mit Video on Demand, die uns gesagt haben, was ein Film zu kosten hat, heute sind es die Streamingdienste. Eine Konsolidierung ist unvermeidlich, aber wann sie kommt, weiss ich nicht.

### **Letzte Frage: Welche Lehren ziehen Sie nach zwei Jahren aus der Pandemie?**

Es hat sich gezeigt, dass es trotzdem weitergeht. Es scheint, als komme man mit einem blauen Auge davon, auch wir als Firma. Dass sich eine Firma inklusive Kundendienst und Netzwerkingenieure von einer Woche auf die

andere komplett ins Homeoffice verschieben lässt und dann auch noch alles wie gewohnt funktioniert, hätte wohl kaum jemand gedacht. Insgesamt bin ich beeindruckt von der Resilienz der Gesellschaft, der Institutionen und der Systeme.

Für die Unternehmungsführung ist die Situation schwieriger geworden, weil die Nähe zu den Mitarbeitenden gefehlt hat oder fehlt. Man spürt eine gewisse Entfremdung, der wir entgegenwirken wollen. Es zeigt sich, wie wichtig der persönliche Kontakt ist. Auch alle Systeme und Möglichkeiten zur Kommunikation von verschiedenen Standorten aus ersetzen nie das persönliche Gespräch.

**Herr Goetschmann, besten Dank für das Interview.**



**Frédéric Goetschmann, CEO von Quickline. (Foto: Quickline)**