



## Telekommunikation I Strategie

### Krisenresistente Netzbetreiber?

Kommentar von Jens Meyer, 05. März 2009

**Viel wird geschrieben, gesagt, gemutmaßt – über die nationale und globale Wirtschaftslage. Viel wird spekuliert über die Auswirkungen der mit Lehman Brothers losgetretenen Finanzkrise auf die Realwirtschaft. Vor allem der Automobilsektor und generell das produzierende Gewerbe scheinen massiv betroffen zu sein. Von wahnwitzigen Verlustmeldungen in zweistelliger Milliardenhöhe über Kurzarbeit bis hin zu Werksschließungen ist die gesamte Palette an Schreckensmeldungen inzwischen vertreten. Wie aber wirkt sich die Krise auf die Telekommunikationsbranche aus? Hierüber findet man wenig in der aktuellen Presselandschaft. Und dies, obwohl aus unserer Sicht die mittel- und langfristigen Auswirkungen ebenso einschneidend sein könnten, wie in anderen Sektoren der Wirtschaft. Wir möchten in diesem Beitrag auf die Auswirkungen der Krise für die Netzbetreiber eingehen.**

Die Fragestellung, warum die Netzbetreiber aktuell kaum in der Berichterstattung zur Krise berücksichtigt werden ist zunächst einfach beantwortet. Die Krise trifft die produzierenden Sektoren der Wirtschaft unmittelbarer, kurzfristiger und mit höherer Durchschlagskraft. Das Geschäftsmodell der Netzbetreiber basiert nach wie vor auf hohen Umsatzanteilen, die durch langfristige Verträge von zumeist 24 Monaten gestützt werden. Aus diesen kommen die Endkunden nicht so einfach heraus und wollen es auch gar nicht.

Denn (mobile) Kommunikation und die Nutzung des Internets gehören heute wohl eher zum Grundbedarf eines jeden Haushalts als zum optionalen Luxus-(Gütersegment). Menschen telefonieren einfach nicht weniger, „nur“ weil die Ökonomie Trübsal bläst. Einsparungen im privaten Konsum werden eher bei größeren Neuanschaffungen als bei Wurst, Käse und Telefonie gemacht. Einbrechende Nachfrage und Umsätze sind daher - wenn überhaupt - nur in sehr geringem Umfang zu erwarten. In den vergangenen Wochen konnten sowohl Telefónica als auch die Deutsche Telekom dies durch gute bzw. teilweise eindrucksvolle Jahresabschlüsse für das abgelaufene Geschäftsjahr belegen.

Aus unserer Sicht treten die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise für die Netzbetreiber mittelfristig zu Tage, bedingt durch die Tatsache, dass sich die Branche nun seit langer Zeit mal wieder einem infrastrukturellem Investitionsbedarf nähert, der Finanzierungen von erheblichem Ausmaß mit sich bringt. Diese Investitionen fußen auf rapide anwachsenden Datenvolumina, die zunehmend die festnetzseitige und mobile Infrastrukturen an Ihre Grenzen bringen werden.

Stellte man sich nach dem Platzen der Internetblase lange Zeit die Frage, welche Applikationen die breitbandigen UMTS-Netze auslasten sollten, sind wir nun endlich in der Phase des „Mobile Data Uptake“ angelangt. Überraschenderweise sind jedoch nicht innovative Applikationen für dieses exponentielle Wachstum verantwortlich. Vielmehr bilden sich attraktive und leistungsstarke Endgeräte wie das Apple iPhone oder das Google-Handy sowie Notebook-UMTS-Sticks als zentrale Treiber für den massiven Anstieg der mobilen Internet-Nutzung heraus. Nächste Generationen mobiler Technologien wie HSPA+, (bereits im Feldtest bei o2 Germany), werden diesen Trend weiter beschleunigen.

Leider kristallisiert sich damit jedoch das nächste Problem für die Branche heraus: Denn die heute immer noch auf Sprachdienste ausgerichteten Netzwerke müssen auf den zunehmenden Datenfluss optimiert und ausgebaut werden. Den Flaschenhals bildet dabei das so genannte Mobile Backhaul, also der Abschnitt, in dem der Datenverkehr zwischen Basisstation und Gateway zum Packet Netzwerk und Voice Switched Netzwerk stattfindet und das heute meist auf angemieteten E1 Leitungen basiert. Den wachsenden Bandbreiten kann hier nur mit der Anmietung weiterer Leitungen oder durch Aufstockung der Richtfunkkapazitäten begegnet werden, was die Betriebskosten massiv steigen lässt. Als beste Alternative werden in diesem Zusammenhang meist ethernetbasierte Backhaul-Lösungen gesehen, die mit zunehmender Datenmenge nahezu kostenneutral skalieren aber signifikante Anfangsinvestments mit sich bringen.

Aber nicht nur die mobilen Netze nähern sich einem Engpass. Youtube, Flickr und Co. sorgen dafür, dass auch festnetzseitig die Datennachfrage um ein Vielfaches schneller wächst, als das zusätzlich bereitgestellte Angebot. So wird vereinzelt proklamiert, dass es bereits im Jahr 2010 zu Engpässen im Internet und in den Backbones der Netzbetreiber kommen kann.

Sollte zudem die Nachfrage nach IPTV-Diensten relevante Größenordnungen annehmen, werden weder ADSL noch VDSL den Anforderungen dieser Dienste genügen, da hier die Abstände zwischen DSLAM und Nachfrager zumeist zu groß sind, um benötigte Bandbreiten jenseits der 50MBit/s darzustellen. Fibre-to-the-Home oder Kabel werden hier als relevante Technologien gesehen, die dieser Nachfrage begegnen könnten. Der potenzielle Einsatz beider Technologien – Fibre als reine „Build-“ und Kabel als „Buy-“, also Akquisitions-Strategie - erfordert jedoch enorme Finanzmittel, die aktuell kaum zur Verfügung stehen dürften.

Somit sind aus technologischer Sicht die Lösungen für die Mobil- und Festnetzseite zwar bekannt, aber eben nur aus technologischer, nicht aus ökonomischer Sicht. Insbesondere da, wie anfangs erläutert, die Finanzkrise dazu führt, dass aktuell keine adäquaten Finanzierungsmittel bereitgestellt werden. Eine Eigenfinanzierung der rund 40 bis 50 Mrd. € für eine 50 prozentige Bevölkerungsversorgung mit Fibre aus den operativen Konzern-Cash-Flows kommt aufgrund der Größenordnung jedoch ebenso wenig in Frage.

Des Weiteren lassen sich selbst bei Bereitstellung der Mittel die Business Cases kaum in schwarzen Zahlen darstellen lassen. Eine Fibre-Investition lohnt sich bspw. nur in Großstadtlagen. Und auch nur dann, wenn ganze Häuserblocks von einem Operator erschlossen werden. Denn schließlich können die Erschließungsinvestitionen selbst in dicht besiedelten Gebieten die 1.000 € pro Wohneinheit schnell übersteigen. Erschwerend kommt hinzu, dass inzwischen viele Haushalte mit DSL versorgt sind und die Vorteile eines Upgrades auf höhere Bandbreiten nur langsam erkennen und nachfragen. Die Bereitschaft, für diese zusätzliche Geschwindigkeit dann mehr zu zahlen, schwindet jedoch mit zunehmender Dauer.

Aus unserer Sicht kann es nur eine Lösung für dieses Problem geben, geteilte Infrastrukturen. Eine kooperative Investition, geschultert durch Betreiber-Konsortien, umgesetzt z.B. als Joint Venture, ließe die Investments attraktiver werden und die Abhängigkeit von restriktiven Banken deutlich reduzieren. Ein großer Teil des Investments ließe sich dann nämlich aus den operativen Cash Flows finanzieren.

Somit sind die Netzbetreiber weniger umsatz- und kostenseitig von der aktuellen Wirtschaftskrise betroffen. Vielmehr wird der erschwerte Zugang zu Finanzmitteln möglicherweise als Innovationsbremse und damit mittelfristig als Margen-Zerstörer wirken. Denn mit veralteten Technologien, wurden selten hohe Gewinne erzielt. Nur ein Sinneswandel, der neuartige Geschäftsmodelle basierend auf geteilten Infrastrukturen mit sich bringt, kann in den nächsten 24 Monaten diese Hürde überwinden. Wir werden gespannt beobachten, welcher der Netzbetreiber hier die Verhandlungsrunden eröffnet.