

## PRESSEMITTEILUNG

### **Fibre-to-the-Home – Neue Geschäftsmodelle für Telekommunikationsunternehmen**

*München, 7. Februar 2011. Der Ausbau der Datennetze zu Datenautobahnen erfordert neue Geschäftsmodelle. Aufgrund der immensen Investitionen müssen sich Vertragspartner zusammenschließen, um den flächendeckenden Ausbau des Glasfasernetzes zu finanzieren, der aufgrund des stetig wachsenden Datenvolumens im Internet notwendig wird. Telekommunikationsunternehmen kommt aufgrund ihrer Service-, Vertriebs- und Vermarktungskompetenz eine Schlüsselrolle zu. Als Mittler zwischen den verschiedenen Anbietern im Markt und den Endverbrauchern werden sie den Wandel zur Kommunikationsgesellschaft dann substantiell beeinflussen, wenn sie spezifische Voraussetzungen erfüllen. Mit einer Festlegung auf einheitliche technische Standards und „Open-Access“-Entgeltregelungen, die den Vertragspartnern einfachen Zugang zur Infrastruktur ermöglichen, werden Investitionen rentabel und die verfügbaren Leitungskapazitäten optimal genutzt. Das ist das Ergebnis einer umfangreichen Analyse von goetzpartners.*

Datenintensive Services haben zur Explosion des Datenvolumens im Internet geführt. Historisch gesehen hat sich der Bandbreitenbedarf alle sechs Jahre verzehnfacht. Geht man heute von einer durchschnittlichen Bandbreite von 1 MBit/s aus, werden in weniger als 20 Jahren 1 GBit/s Standard sein. Treiber dieses Bandbreitenbedarfs sind zahlreiche Anwendungen wie Video-on-Demand mit HDTV und Online Gaming sowie datenintensive Anwendungen wie Video-Conferencing, Network Attached Storage und Cloud Computing. Die Bundesregierung fordert in ihrer Breitbandinitiative, dass bis 2014 75 Prozent aller Haushalte mit einem Anschluss von mindestens 50 MBit/s versorgt sind. Langfristig können die für diesen enormen Bandbreitenbedarf notwendigen Datenraten nur durch eine glasfaserbasierte Infrastruktur (Fibre-to-the-Home, Fibre-to-the-Building oder Hybrid Fibre Coax) bereitgestellt werden. Allerdings ist dies aus Kostengründen flächendeckend nur schwer realisierbar.

Zahlreiche Unternehmen haben die Zeichen der Zeit erkannt und sehen hier eine Möglichkeit, sich attraktive neue Geschäftsfelder zu erschließen. Besonders aktiv sind große regionale Telekommunikationsunternehmen mit Stadtwerken als Mutterunternehmen. Die klassischen integrierten Telekommunikationsanbieter sind aktuell zurückhaltender, da sie sich derzeit auf den Ausbau der Mobilfunk-Netze der nächsten Generation 4G (LTE – Long Term Evolution) konzentrieren. Alle großen Telekommunikationsanbieter haben jedoch bereits Pilotprojekte gestartet.

#### **Hohe Investitionen erfordern ein Umdenken**

Der Breitbandausbau ist mit hohen Investitionen verbunden. Sie können von einer Gesellschaft allein aufgrund ihrer exorbitanten Höhe nicht finanziert werden. Seriöse Schätzungen gehen von einem Investitionsvolumen bis zu 60 Milliarden Euro nur für den FttH-Ausbau aus. Dem stehen nach aktuellen Untersuchungen der Bundesnetzagentur Investitionen von fünf Milliarden Euro in Sachanlagen des Festnetzes gegenüber.

Die Profitabilität solcher Investitionen kann sich erst in Zeiträumen von mehr als 15 Jahren erweisen. Ein Pay-Back binnen weniger Jahre, wie er von den meistens börsennotierten Telekommunikationsunternehmen inzwischen gefordert wird, ist kaum zu erwarten. Zudem bergen Preisannahmen über 15 Jahre für die durch Preisverfall geprägten Internet-Zugangsservices hohe Risiken – nicht zuletzt durch aggressive Preiskampagnen für die FttH-Access-Produkte.

„Die Branche muss umdenken“, sagt Patrick Jung, Senior Manager und Telekommunikationsexperte bei goetzpartners. Nach Einschätzung des Beratungshauses kann sich der FttH-Markt nur im Zusammenspiel von lokalen Infrastrukturplayern und der Service- und Vermarktungskompetenz der Telekommunikationsunternehmen entwickeln: „Infrastruktur-Player, die gewohnt sind, mit langfristigem Investitionshorizont zu planen und Telekommunikationsunternehmen, die ihre Service- und Vertriebskompetenz einbringen, können den Markt nur gemeinsam erfolgreich entwickeln“, so Jung weiter.

### Neue Geschäftsmodelle im FttH-Markt

Telekommunikationsunternehmen müssen sich in dieser Situation mit zwei Geschäftsmodellen auseinandersetzen:

- Im Rahmen eines **flexiblen Kooperationsmodells** beteiligen sich Telekommunikationsunternehmen in unterschiedlichem Ausmaß am Ausbau lokaler Verteilnetze, z.B. als Betreiber der aktiven Infrastruktur (Netzwerkequipment etc.). Die passive Infrastruktur (Leerrohre und Glasfaserkabel) wird von einem Stadtwerk aufgebaut. Die Abgrenzung der Aufgaben zwischen den Partnern hängt von den Kompetenzen der beteiligten Partner ab.
- Im Rahmen eines überregionalen „**NGA-Integrator-Modells**“ ist das Unternehmen nicht am Rollout lokaler Verteilnetze beteiligt, sondern agiert für die Betreiber solcher Netze als Bindeglied zu den nationalen Telekommunikationsanbietern und -vermarktern. Dies funktioniert jedoch nur auf Basis eines offenen und ungehinderten Netzzugangs (Open Access-Modell) für alle Marktteilnehmer. Das NGA-Integrator-Modell kann darüber hinaus um weitere Dienstleistungen wie Netzwerküberwachung, skalierbare Leistungen (beispielsweise technische Plattformen und Billing), und Zusatzangebote wie TV als Video-on-Demand erweitert werden. Dadurch hätten alle Player Zugang zur kompletten Infrastruktur, und ein flächendeckendes FttH-Netz würde aufgrund der steigenden Auslastung der Netze in greifbare Nähe rücken.

### Erfolgsfaktor effizientes Partnermanagement

Da beide Geschäftsmodelle nur im Verbund funktionieren, ist ein effizientes Partnermanagement unabdingbar, um sich erfolgreich am Markt zu positionieren:

- **Klare Produktdefinitionen/-kategorien:** Hohe Standardisierung der Produkte und klare Definition der Wertschöpfung aller beteiligten Partner
- **Effiziente Schnittstellen** zwischen Prozessen und IT-Systemen zur Sicherstellung technischer Interoperabilität und Limitierung der Komplexität
- **Ungehindertes Zugang zu den FttH-Netzen für alle Marktteilnehmer** in Rahmen eines Open-Access-Modells.

„Open Access und Interoperabilität sind die entscheidenden Voraussetzungen für den Ausbau der volkswirtschaftlich so wichtigen Glasfaserinfrastruktur. Derzeit sind beide Aspekte in Deutschland nicht gegeben, daher kommen wir auch nur so schleppend voran“, sagt Dr. Alexander Henschel, Managing Director und Leiter der Industry Line TIME. Der Markt wird jedoch an Dynamik zunehmen, ist Henschel sicher, „da der Wandel zur Kommunikationsgesellschaft nicht mehr aufzuhalten ist“.

## Über goetzpartners

goetzpartners ist ein führendes unabhängiges europäisches Beratungsunternehmen, das M&A-Beratung (Mergers & Acquisitions) und Management Consulting unter einem Dach kombiniert. Die Gruppe steht für innovative Beratungsansätze und individuelle Lösungen, die mit den Kunden erfolgreich umgesetzt werden. goetzpartners ist mit Büros in München, Düsseldorf, Frankfurt, London, Madrid, Moskau, Paris, Prag und Zürich sowie internationalen Kooperationen vertreten.

goetzpartners Management Consultants ist spezialisiert auf die Beratungsschwerpunkte Strategie, Organisation, Operational Excellence, Marketing und Vertrieb, Restrukturierung und Strategic Due Diligence. Fokus von goetzpartners Corporate Finance ist die Beratung bei M&A-Transaktionen. goetzpartners ist „Hidden Champion“ 2009 in den Beratungssektoren Strategische Due Diligence, Finanzierungs- und Mergerstrategien sowie Post-Merger-Integration (Corporate-Finance-Beratung). (Studie „Hidden Champions des Beratungsmarktes“, Wissenschaftliche Gesellschaft für Management und Beratung (WGMB), Prof. Dr. Dietmar Fink, 2009).

### Kontakt:

goetzpartners Management Consultants GmbH

Manuela Nikui

Director Marketing/PR

Prinzregentenstr. 56

80538 München

Tel.: +49 89 29 07 25-117

Fax: +49 89 29 07 25-215

[nikui@goetzpartners.com](mailto:nikui@goetzpartners.com)

[www.goetzpartners.com](http://www.goetzpartners.com)