

Revue de Presse

i_FTTH COUNCIL EUROPE

lundi 21 septembre 2015

SOMMAIRE

GERMANY

Das nächste Milliarden-Dollar-Ding
Börsen Zeitung .- 19/09/2015

1

GERMANY



IM BLICKFELD

Das nächste Milliarden-Dollar-Ding

Von Heidi Rohde, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 19.9.2015
Milliardengräber sind in keiner Branche so häufig wie im TMT-Sektor. Nicht nur bei Übernahmen von Telekommunikations-, Medien- und Technologieunternehmen werden regelmäßig Milliarden aufgerufen und mitunter in den Sand gesetzt; das kapitalintensive Geschäft kennt auch namentlich bei Ausrüstungsinvestitionen milliarden schwere Fehlschläge. Prominentestes Beispiel in Europa sind immer noch die sagenhaften Lizenzpreise und der Netzausbau der UMTS-Technologie, die heute im Mobilfunk ein Standard von gestern ist, ohne jemals einen messbaren Return auf die Investitionen erwirtschaftet zu haben. Stattdessen wurden mitunter gigantische Abschreibungen fällig.

Ein „Milliardengrab“ im buchstäblichen Sinne ist indes der von allen Seiten als notwendig erachtete flächendeckende Ausbau einer glasfaserbasierten Infrastruktur, der in Deutschland bisher statistisch noch quasi unter der Wahrnehmungsschwelle liegt, wie der Fibre to the Home Council Europe feststellt. Die Erdarbeiten zur breit aufgefächerten Erschließung von Gebäuden oder einzelnen Hauseinheiten mit Glasfaser kommen einem finanziellen Kraftakt gleich, den sich die Unternehmen hierzulande allesamt nicht recht zutrauen.

Bei insgesamt 29,6 Millionen Breitbandanschlüssen in Deutschland entfallen nur 6,3 Millionen auf hochbitratige Übertragungssysteme, das Gros davon auf Hybrid-Fibre-Coax-Netze (HFC), wie sie die Kabelgesellschaften nutzen. Nur 400 000 Anschlüsse setzen auf die Glasfaser, wobei die Verfügbarkeit von der Bundesnetzagentur mit 1,7 Millionen Anschlüssen angegeben wird. Ein weiterer Grund für die geringe Ausbaustufe besteht auf der Nachfrageseite: Es klafft eine Lücke zwischen dem unbestreitbar vorhandenen und auch stark wachsenden Bedarf an Bandbreite – in allen Netzen – und der

Zahlungsbereitschaft der Kunden.

Lücke bei Erlösen

Die Ratingagentur Standard & Poor's weist darauf hin, dass die in den vergangenen Jahren aufgetretene Investitionslücke in der Telekommunikationsbranche daher rührt, dass die Renditeerwartungen der Unternehmen zu unsicher waren. Dafür wird zwar immer wieder die investitionsfeindliche Regulierung ins Feld geführt. Aber die behördliche Preisadministration ist nicht der alleinige Grund dafür, dass etwa das explodierende Wachstum des mobilen Datenverkehrs, das in den zurückliegenden Jahren bei durchschnittlich 60% lag, mit dem Zuwachs der daraus resultierenden Erlöse (grosso modo +10% im Jahr) nicht im Gleichklang verlief. Solange die Datenmonetarisierung oder ganz allgemein eine angemessene Kapitalrendite ein ungelöstes Problem darstellt, dürfen breit gefächerte Investitionen in Glasfaser kaum in Schwung kommen. Die Deutsche Telekom nimmt im Festnetzbereich nicht ohne Grund Zuflucht zur sogenannten Vectoring-Technologie, mit der sich die gegebene Infrastruktur im Teilnehmeranschlussbereich mit relativ begrenzten Mitteln auf hohe Geschwindigkeiten aufrüsten lässt.

Dazu ist ebenfalls ein zusätzlicher Ausbau von Glasfaserinfrastruktur nötig, aber nicht bis zum Haus, sondern als sogenanntes FTTC (Fibre to the curb), bei der die Glasfaser nur bis zum örtlichen Schaltverteiler verlegt wird. Dies ermöglicht mit Vectoring Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 100 Megabit/Sekunde. Dies will die Telekom hierzulande bis 2018 für die Hälfte aller Haushalte anbieten. Echte Glasfaseranbindungen (FTTH) mit deutlich höherer Bandbreite (bis 500 Mbit/s) werden bis dahin aber nur für 12% der Haushalte in Aussicht gestellt.

Vectoring gilt aufgrund der nach wie vor begrenzten Leistungsfähig-

keit als Übergangstechnologie, allerdings mit einer aus heutiger Sicht noch komfortablen zeitlichen Reichweite, jedenfalls bei Privatkunden. Ob sich darauf auch komfortable Geschäftsmodelle gründen lassen, ist indes eine offene Frage. Für die Telekom können sich die Investitionen nur rechnen, wenn sie höhere Preise durchsetzen kann. Dabei lehrt die Erfahrung, dass die Zahlungsbereitschaft der Kunden nur durch höherwertigen Content wie zum Beispiel TV-Angebote erzeugt werden kann. Die Vermarktung des IPTV-Produkts der Telekom, der Entertain-Familie, hat sich nach zähen Anfängen gut entwickelt; der Konzern zählt mittlerweile 2,6 Millionen Kunden. Das waren per Ende Juni 11% mehr als im Vorjahr. Die Erlöse legten mit +10% etwas weniger schnell zu und beliefen sich auf 285 Mill. Euro im Quartal, entsprechend rund 10 Euro pro Kunde oder rund 10% vom Festnetzumsatz in Deutschland.

Dies ist kein besonders dicker Brocken, besonders wenn man bedenkt, dass das Produkt seit gut acht Jahren vermarktet wird. Zudem könnte die Wachstumsdynamik in Zukunft eher nachlassen, wenn die Kunden zwar höhere Bandbreiten nachfragen, aber, anstatt das Telekom-IPTV zuzubuchen, lieber einen der neuen Videostreaming-Anbieter, wie Netflix, Amazone Prime oder Watchever abonnieren, die alle mit Kampfpreisen um Kunden werben.

Für die Telekomkonzerne besteht einmal mehr das Problem, dass sie ihre Netze für den Content von Dritten ausbauen, die dann auch das Gros der höhermargigen Erlöse abschöpfen. Aus dem Dilemma ist kein Ausweg in Sicht. Jedenfalls ist nach Einschätzung von S&P die Verhandlungsmacht der Telekomkonzerne gegenüber den sogenannten OTT-Wettbewerbern, also den US-Internet-Giganten, nach wie vor gering.

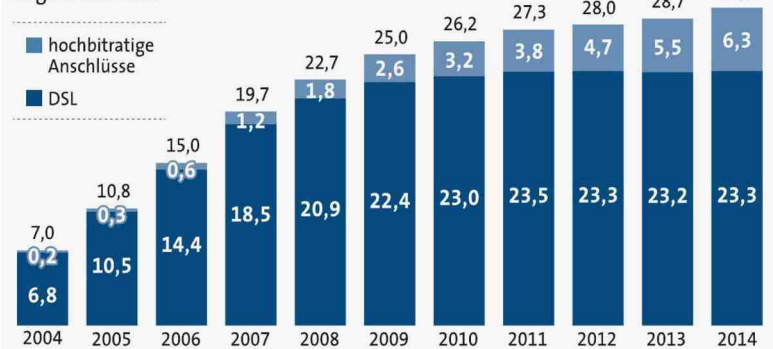




► 19 septembre 2015

Netzausbau tut not

Festnetz-Breitbandanschlüsse in Deutschland,
Angaben in Mill.



© Börsen-Zeitung

Quelle: Bundesnetzagentur