

Kolumne

Telecom mit weniger Regulierung



Luzi von Salis ist Geschäftsführer der Firma Von Salis Engineering und agiert als Interim-Manager, Konsulent sowie als «Business Troubleshooter» im ICT-Sektor. In seiner Kolumne kommentiert und beleuchtet er aktuelle Themen aus dem ICT-Bereich. luzi.vonsalis@vseng.ch

Ich begleite den Telecom-Service-Provider-Markt seit vielen Jahren und stelle eine grössere Veränderung fest, welche die Branche nachhaltig prägen wird. Die traditionellen Telecom Service Provider verlieren vermehrt die direkten Kundenbeziehungen an Hyperscaler wie Google, Microsoft, Amazon et cetera. Diese entwickeln sich zu ICT-Full-Service-Providern. Der darunterliegende Antrieb ist das Internet, das inzwischen an den meisten Standorten in mobiler oder Festnetz-Form in guter Qualität mit vernünftigen Bandbreiten zur Verfügung steht und diese OTT-Dienste in guter Qualität zulässt. Die Hyperscaler und Content-Anbieter nutzen diese Verfügbarkeit, um ihre attraktiven Over-the-Top-Angebote bei den Endkunden zu verankern und sie von den traditionellen Service-Providern zu gewinnen. Im Wholesale-Umfeld ist zudem ein Trend zu erkennen, dass internationale Anbieter weniger Infrastrukturen oder Dark Fiber einkaufen, sondern vermehrt auf Direct Internet Access (DIA) setzen.

Die Abos von Netflix, Sky und anderen sind bereits weit verbreitet und haben die Kundenbasis der TV-Käbeler massiv erodiert. Den traditionellen Service-Providern entgleiten die Kunden und damit die Umsätze. Die hohen Investitionen in die Infrastrukturen wie FTTx- und Mobil-5G verbleiben jedoch in ihren Büchern. Ein grosses Dilemma!

Gleichzeitig schiele ich ins Ausland, beispielsweise nach England oder in die tschechische Republik, wo eine Separierung der Telecom-Firmen in Infrastruktur- und Servicefirmen bereits umgesetzt wurde. Deren Marktkapitalisierung dort hat sich seither mehr als verdoppelt. Ich frage mich, ob die hiesigen Firmen den Mut haben, dies auch zu tun. Die alte «Kabel-und-Schacht-Idee» aus 2008 ist plötzlich wieder aktuell und durch Masten erweitert. Durch eine Firmentrennung könnten

ähnliche Geschäftsmodelle wie in anderen Infrastrukturen angewandt werden, zum Beispiel im Strom- oder Bahn-/Schienenbereich. Der heutige hohe Level an Telecom-Regulierung und die verbundene Administration könnten ausserdem effizient heruntergefahren werden. Einerseits können die Service-Firmen teilweise selbständig viel fokussierter und konkurrenzfähiger gegenüber den Hyperscalern auftreten und mit überzeugenden Services

punkten sowie ihre Kundenabwanderung bremsen. Andererseits könnten die separierten Firmen ökonomisch agiler aufgesetzt werden, sich dem M&A- oder Finanzmarkt stellen, um die Investitionen auch in Zukunft tätigen zu können. Einfachere, transparentere und vor allem verständlichere Geschäftsmodelle könnten in die Lösung einfließen und den Telecom-Markt positiv prägen. Zusätzlich zeigen die Entwicklungen im Ausland,

dass die Innovationskraft dadurch stark zugenommen hat, was schliesslich den Kunden zugutekommt. Auch die Glasfaser-Netzauslastungen wurden erheblich gesteigert. Ich wünsche mir für den Schweizer Telecom-Markt mehr Mut zur Agilität als das bestehende Verhalten der Provider, sich mit Promotionen und Preisschlachten ihre Kassen zu leeren. Bei Swisscom wäre dieser Schritt überfällig. Sunrise UPC und Salt sind mit dem Verkauf ihrer Mobilfunkmasten an die spanische Cellnex bereits in diese Richtung gegangen, um sich fit zu trimmen. Ob ein entstehendes, europäisches Infrastrukturmonopol die richtige Lösung dazu ist, scheint mir jedoch fraglich. Aber der Trend in die Telecom-Firmen-Separierung sollte zugunsten von innovativeren Services zeitnah und forciert geplant und umgesetzt werden.

«Ich wünsche mir für den Schweizer Telecom-Markt mehr Mut zur Agilität.»

Luzi von Salis