

TRENDS UND TENDENZEN IM DEUTSCHEN TELEKOMMUNIKATIONSMARKT

Telekommunikation – quo vadis?

ENTWICKLUNG. Der deutsche Telekommunikationsmarkt zeichnet sich durch einen hohen Grad an Veränderung aus. Technologisch gesehen wird das Gros der amerikanischen Entwicklungen mit einer zeitlichen Verzögerung in Deutschland eingeführt. Finanzwirtschaftlich haben hohe Kosten, einhergehend mit einem signifikanten Preisverfall, deutliche Spuren bei den Marktteilnehmern hinterlassen.



KONSOLIDIERUNG DER FESTNETZANBIETER

Betreiber	Umsatz (Mio)	Gesellschafter	Strategie
Arcor	1408	Vodafone	IPO/Verkauf
Colt	611	Fidelity	wartet ab
BT (D)	605	BT Group	wartet ab
Telefónica (D)	380	Telefónica	wartet ab
Freenet	366	Mobicom	Zukäufe geplant
Tele2	300	Kinnekiv	Zukäufe geplant
EWETEL	218	EWE	wartet ab
Versatel (D)	190	Versatel International	Zukäufe geplant
Netcologne	145	GEW Köln	Verkauf
Tropiops	143	Apax Partners	Zukäufe geplant
Q5C	116	Baker Capital	Zukäufe geplant
Hansenet	102	Telecom Italia	Zukäufe geplant
3U Telecom	65	Privatperson	Zukäufe geplant
M-Net	55	Stadtwerke München	Zukäufe geplant
Berlikomm	53	Berlinwasser	Verkauf

QUELLE: WIRTSCHAFTSWOCHE

Der Kurs der Deutschen Telekom ist von über 100 Euro auf derzeit etwa 16 Euro gesunken. Und die Shooting Stars der Telekommunikationsbranche am Neuen Markt sind fast alle verschwunden. Damit hat die Aktie als Finanzierungsmittel ihre Bedeutung verloren und die Aktivitäten müssen vornehmlich aus anderen Quellen finanziert werden. Die zweite Finanzierungsquelle – das Fremdkapital – ist aufgrund der schlechten finanziellen Lage in der Branche sowie den schlechten Bilanzstrukturen (Basel II) ebenfalls zum Erliegen gekommen. Die Telekom hat sich zusätzlich nach dem Wechsel von Ron Sommer auf Kai Uwe Rickle einen deutlichen Sparkurs verordnet. So konnten in den vergangenen Jahren Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 20 Milliarden Euro abgebaut werden.

Insgesamt sind in Deutschland mehr als 300 Lizenzen für die unterschiedlichen Telekommunikationsleistungen vergeben worden. Im Vergleich mit anderen Branchen gehört die Telekommunikation zu den größten Wirtschaftsbereichen in Deutschland. Die Anzahl der Beschäftigten betrug im Jahr 2003 226.400. Gegenüber 2002 entspricht dies einem Rückgang von 2,2 Prozent. Damit setzte sich die Entwicklung der Vorjahre fort.

Fixed Lines

Seit der Liberalisierung der Sprachtelefoniedienste Anfang 1998 sind die Preise für Ferngespräche infolge des Wettbewerbs drastisch gesunken. Für inländische Ferngespräche zahlt der Verbraucher heute bis zu 94 Prozent weniger. Telefonate auf den wichtigsten Auslandsstrecken sind im gleichen Zeitraum um bis zu 96 Prozent gesunken. Die große Anzahl von Anbietern wird in den nächsten Jahren im Rahmen einer Konsolidierung Platz machen. Mit ihr einhergehend werden die Margen wieder steigen und damit auch in diesem Bereich erneut Profite geschrieben. Aber selbst hier gibt es Nischen, die künftig weiter Wachstum generieren werden. Gerade die ethnische Telefonie hat ein enormes Wachstum erzielt. Sie wird auch in den nächsten Jahren wachsen.

Die zu Beginn der 90er-Jahre noch belächelten City Carrier gewannen bis 2000 zunehmend an Bedeutung. Heute sind über 100 solcher Gesellschaften mit Lizenzen der Klassen 3 und 4 aktiv. Die hohen Eintrittskosten (Entwicklung der Infrastruktur) in diesem Markt haben Spuren hinterlassen. Profitable Carrier greifen hier auf die Infrastruktur der Muttergesellschaften (meist lokale Versorgungsunternehmen) über Leasing- oder Pachtverträge zurück.

Ausländische Wettbewerber versuchten zumeist über Akquisitionen den deutschen Markt zu betreten. Die finnische Elisa mit mehr als 15 nationalen City Carriern ist der größte ausländische Betreiber. Bei den Auktionen wurden anfangs „Traumpreise“ erzielt. Die dadurch bei den Betreibern hervorgerufene Euphorie ist Ernüchterung gewichen. Zahlreiche Carrier haben sich nur über die Infrastruktur Gedanken gemacht und kämpfen nun mit Problemen wie Marketing- und Vertriebsdefiziten, mit Personalmangel oder Abrechnungsmängeln.

Ein weiteres Manko ist, dass strategische Allianzen aufgrund der unterschiedlichen politischen Ausrichtungen der lokalen Aktionäre schwer durchzuführen sind. Andere Investoren wie zum Beispiel die Swisscom haben sich bereits wieder aus dem deutschen Markt zurückgezogen. Last but not least vielleicht die am wenigsten erfolgreiche Story: Der größte private Festnetzanbieter, die Arcor, wechselte diverse Male den Eigentümer. Und mittlerweile wird über einen Börsengang diskutiert. Die Produktpalette der meisten City Carrier ist höchstens für private und Kleinunternehmen interessant. Produkte wie „Power Line“ (Telefon aus der Steckdose) oder effizientere Nutzung der Infrastruktur der Gesellschafter werden durch VoIP hinfallig.

Internet

Der Markt für Internetdienste gehört neben dem Mobilfunk zu

TEILNEHMERZAHLEN IM MOBILFUNK					
Jahr	D1	Vodafone	E-Plus	O2	Insgesamt
1999	9,1	9,3	3,5	1,1	23 Mio.
2000	19,1	19,2	6,6	3,2	48 Mio.
2001	23,0	21,9	7,4	3,6	56 Mio.
2002	24,5	22,6	7,3	4,5	59 Mio.
2003	26,4	24,8	8,3	5,6	65 Mio.
bis Q3 2004	27,3	26,0	9,0	6,6	69 Mio.

QUELLE: BITKOM

ANSTIEG. Neben den Teilnehmerzahlen stiegen die Umsätze im Mobilfunk seit 1995 von rund 4 Milliarden Euro auf 25,1 Milliarden Euro im Jahr 2003 an

den am schnellsten wachsenden Märkten in Deutschland. Die Zahl der Internet-Nutzer über 14 Jahren betrug 2003 rund 39 Millionen.

Ausschlaggebend hierfür sind die High-Speed-Zugänge. Nach einer ersten Akquisitionstour von ausländischen Anbietern, die sich zumeist im B2B-Bereich engagierten, ist eine deutliche Beruhigung eingetreten. So haben sich Telnor und KPN vollkommen aus dem deutschen Markt zurückgezogen. Nur Tiscali ist noch als ausländischer Anbieter aktiv. Gründe hierfür waren sicherlich ein ruinöser Preiskampf mit dem Ziel einer schnelleren Marktdurchdringung. Die Folge war das Sterben der kleineren lokalen und regionalen Internet Service Provider. Spektakulär war der erste Konkurs am Neuen Markt (Gigabell AG). In diesem Segment ist die Konzentration bereits sehr weit fortgeschritten.

Neben den High-Speed-Zugängen stehen Produkte wie WLAN oder VoIP zur Zeit im Rampenlicht. Gerade WLAN scheint eine Entwicklung wie die ISPs zu Beginn Ihrer Aktivitäten zu nehmen. So spielen in allen größeren Städten Hot Spots empor. Die ursprünglich als reine Technologie für Freaks geltenden Hot Spots sollen eine Konkurrenz zu UMTS darstellen. Ende 2003 wurden in Deutschland 1 200 öffentlich zugängliche Hot Spots von rund 25 kommerziellen Anbietern betrieben. Erste Transaktionen (Swisscom/ Eurospot) schienen diesem Trend Recht zu geben. Durch technische Einstiegsprobleme und Billingprobleme ist die anfängliche Eu-

rophie jedoch gedrosselt worden. Selbst wenn die Deutsche Telekom dieses Feld inzwischen intensiver bearbeitet, wird sie keinen Kannibalismus im eigenen Haus zulassen.

In den Hochzeiten des Neuen Marktes schossen die Dotcoms wie Pilze aus dem Boden. Sie waren einer der bedeutendsten Motoren für die Telekommunikationsbranche und gaben zudem den traditionellen Branchen Auftrieb. Der Zusammenbruch der New Economy, verbunden mit dem Einstieg der Old Economy in neue Technologien, hat hier den Bereinigungsprozess am weitesten vorangetrieben. Neben zahlreichen Konkursen wurden viele Unternehmen von traditionellen Häusern geschluckt. Das Ende der Konsolidierungsphase ist zwar noch nicht erreicht, aber in diesem harten Wettbewerb werden nur wenige B2C-Anbieter überleben. Allein im B2B-Bereich wird eine größere Anzahl von Playern aktiv bleiben.

Mobilfunk

Mit Beginn der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes begann Anfang der 90er-Jahre die Zeit des Mobilfunks. Als erstes privates Unternehmen erwarb Mannesmann eine Mobilfunklizenz. Im Gegensatz zu den skandinavischen Märkten war in Deutschland das Handy – wie der Laptop – ein Statussymbol. Der große Durchbruch kam erst Ende der 90er durch die Subventionierung der Endgeräte. Das Handy wurde zum Massenartikel. Heute reicht diese Subventionierung schon lange nicht mehr aus. Die neuen Geräte müssen zudem eine Menge zusätzlicher Funktionen anbieten. Über den Nutzen solcher Funktionen lässt sich streiten. Hervorzuheben wären hier die „Fotohandys“ aber auch Content-provider, die Klingeltöne oder Displaylogos veräußern.

Nach Einführung der GSM-Lizenzen an Telekom und Mannesmann wurden später DCS-1800-Lizenzen ausgeschrieben. Trotz der besseren Sprachqualität konnten sich die

TRANSAKTIONEN

Übernommene Gesellschaft	Käufer
Lambdanet	3U Telecom
Debitel	Permira
Mobilcom	Gastmore Investment
Scout 24	T-Online
ISIS Multimedia Net	Arcor
United-Domains	lycos Europe
Software Daten Service GmbH (A)	T-Systems
Mobile.de	eBay
Jamba	Verisign

QUELLE: CCS EQUITY PARTNERS

KAUF. Aufgelistet sind Abschlüsse mit deutscher Beteiligung im Jahr 2004

DCS-1800-Anbieter nicht gegen die GSM-Betreiber durchsetzen. Ihre Eigentümerstruktur wechselte häufiger. Hier muss davon ausgegangen werden, dass nur die ersten Anbieter die notwendige Marktdurchdringung erreichten und deshalb profitabel agieren. Bei der Internationalisierung war neben der Telekom nur Mannesmann erfolgreich.

Die drei privaten Wettbewerber der Telekom (D2, E-Plus und O2) waren ursprünglich in deutscher Hand. Mittlerweile sind sie durch ausländische Carrier übernommen worden. Hierbei leisteten insbesondere die US-amerikanischen Partner nur wenig operative Unterstützung. Sie betrachteten ihren Einstieg in Deutschland wohl eher als Finanzengagement.

UMTS stellt die Lizenznehmer in Deutschland vor große Probleme. So haben bereits zwei Betreiber (Mobilcom/ France Telecom und Telefónica/ Sonera) ihre Segel gestrichen. Hauptursache sind die hohen

Akquisitionskosten (in vielen europäischen Ländern entfielen sie) und die dann folgenden Anlaufkosten. Nur die beiden GSM-Betreiber können auf eine bereits bestehende Infrastruktur zurückgreifen und müssen deshalb keine großen Investitionen tätigen. O2 möchte dies durch eine Kooperation mit der Telekom umgehen, allerdings wird ebenso über eine Fusion mit E-Plus nachgedacht. Ferner sind die für UMTS ausgelegten Handys noch nicht wirklich serienreif. Es ist nicht abzusehen, wann UMTS Gewinne abwerfen wird. Böse Zungen gehen davon aus, das dies erst in mehr als zehn Jahren der Fall sein wird.

Da der Trend zu Mobilität weiter steigt und gleichzeitig immer nach neuen Produkten gesucht wird, von denen für UMTS in den nächsten Jahren bis zu 3 000 Anwendungen entstehen werden, ist davon auszugehen, dass UMTS in Deutschland zwar verspätet, aber dennoch den Markt durchdringen wird.

Ausblick

Kein anderer Markt verändert sich so schnell wie jener der Telekommunikation. Der Konzentrationsprozess läuft in Deutschland schneller als in anderen Ländern. Parallel dazu stellt sich die Frage der Finanzierung der Aktivitäten. Die Börse wird auch in den kommenden Jahren als Finanzierungsinstrument geringe Bedeutung haben. Fremdkapitalaufnahmen werden durch Basel II und die damit einhergehende restriktivere Kreditvergabe schwer möglich sein. Deshalb werden Randaktivitäten (z.B. Immobilien) veräußert. Bei den durchschnittlichen Investitionsvolumina ist dies aber nur ein Tropfen auf den heißen Stein.

Um weiteres Wachstum zu generieren, bedarf es also Veränderungen auf der Eigenkapitalseite. Dabei werden Beteiligungen von Private-Equity-Häusern einerseits und auf der anderen Seite Joint Ventures entscheidende Maßnahmen darstellen.

Sieht man sich die Private-Equity-Szene an, haben fast alle Beteiligungshäuser Telekom-Expertise. Bei genauerem Betrachten muss man jedoch feststellen, dass nur eine Hand voll Häuser eine eindeutige Fokussierung auf diesen Bereich hat. Hier sind noch große Wachstumspotenziale zu heben, und deshalb sollten hier demnächst mehr ausländische Private-Equity-Häuser zu finden sein.

Joint Ventures bilden die wohl interessanteste Alternative zur Wachstumsengenerierung. Reinrassige Telekommunikations-Unternehmen wird es zukünftig immer weniger geben. Im Mittelpunkt werden maßgeschneiderte Produkte für einzelne Kundensegmente sowie neue Dienstleistungen stehen. Aus den klassischen Telcos werden etwa Content Provider oder auch Logistiker. Medienhäuser und Logistikunternehmen stellen ideale Partner dar.

Letztlich sollte man stets die Kurzelebigkeit der Produkte gegen die Investitionsvolumina stellen. Also ist das nötige Eigenkapital vorhanden, neue Produkte zu entwickeln und dann die Marktdurchdringung zu erreichen. Bei der Kapitalintensivität sollten sich mittelständische Unternehmen gezielt Nischen untersuchen oder so schnell wachsen, dass sie innerhalb kurzer Zeit zu einem lukrativen Übernahmeobjekt für die großen Carrier werden.

DER AUTOR



AXEL BEECK ist Geschäftsführender Gesellschafter der CCS Equity KG. CCS ist ein bankenunabhängiges Beratungshaus mit Schwerpunkt Unternehmensfinanzierung