

Glasfasernetz: Wer soll das bezahlen?

TELEKOM Schweizer Kunden müssten bereit sein, für Glasfaser-Telekomleistungen rund 60 Prozent mehr zu bezahlen als heute – und das in einem Markt, in dem die Preise eigentlich nur sinken. Nur dann werden sich die Investitionen in die teure neue Telekom-Infrastruktur jemals rechnen.

NICOLE KIRCHER

Es sind gigantische Summen, welche die Telekomkonzerne in den Aufbau der Glasfasertechnologie investieren. 8 Mrd Fr. wird die Swisscom in den nächsten sechs Jahren in die Infrastruktur stecken, mehr als 2 Mrd. davon entfallen auf den Glasfaserausbau. Seit einigen Monaten sind in gewissen Regionen erste Testangebote für Privatkunden erhältlich – der Einstiegspreis liegt bei 59 Fr. pro Monat.

Parallel zur Swisscom investieren auch diverse lokale Elektrizitätswerke (EWs) Hunderte Millionen in ein Glasfasernetz. Und seit kurzem bietet auch die Cablecom sogenannte «Fibre Power»-Dienste an. Das Einstiegsangebot kostet ebenfalls 59 Fr. pro Monat, wirklich schnell wird es dann für 95 Fr. pro Monat.

Wird an Kunden vorbeigeplant?

Die grosse Frage ist nur: Machen sich die neuen Breitband-Angebote für die Betreiber auch bezahlt? Die Beratungsfirma Bain hat dazu in Zusammenarbeit mit Liberty Global Policy Series eine empirisch breit abgestützte europäische Studie erarbeitet, die der «Handelszeitung» vorliegt. Darin wird die Situation in Westeuropa näher beleuchtet – inklusive des Schweizer Marktes. Bezogen auf die Schweiz warnen die Berater davor, das Thema «Breitband-Zugang» insbesondere von politischer Seite derart zu forcieren, dass an den effektiven Kundenbedürfnissen und betriebswirtschaftlichen Break-even-Überlegungen vorbeigeplant werde.

Dieses Fazit passt ins Bild, das auch Cablecom in der Öffentlichkeit zeichnet. Doch dass das Cablecom-Mutterhaus die Studie mitfinanziert habe, sei für die Ergebnisse irrelevant, betont Bain-Telekom-Experte Jens Schädler:



Teure Infrastruktur der Zukunft: Glasfaserkabel lösen Kupferkabel ab.

«Für ein Gefälligkeitsgutachten würden wir uns nicht hergeben.»

Interessant sind die Schlussfolgerungen allemal. Konkret rechnen die Bain-Spezialisten vor, dass sich die hohen Investitionen in die neue Infrastrukturgeneration in nützlicher Frist kaum einspielen lassen. Selbst wenn die Nachfrage nach Glasfasern auf 100% steigen würde, müssten die Preise für die Kunden um rund 60% in die Höhe gehen, damit sich die Glasfaserinvestitionen innerhalb von fünf Jahren bezahlt machen. Beträgt die Nachfrage nur 25%, müssten sich die heutigen Preise für die Kunden gar verdreifachen.

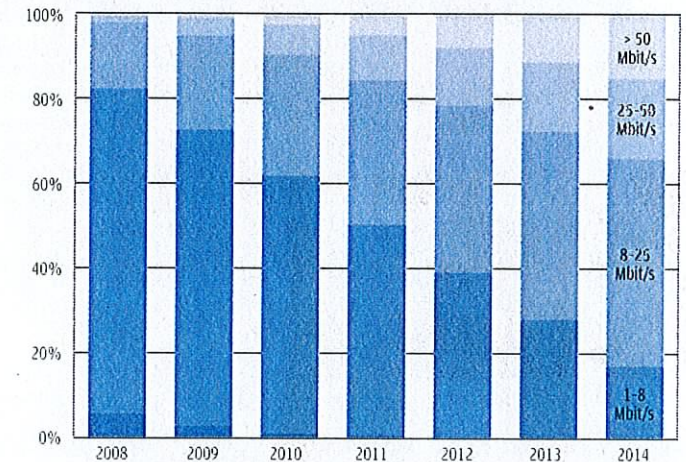
Auch auf einen Zeitraum von 10 Jahren gerechnet wäre es für Telekomanbieter ohne happige Preiserhöhungen nicht möglich, ihr Investment wieder einzuspielen. Besser sieht die Rechnung für die Kabelnetzbetreiber aus: Weil die für die neuen Dienste ihre bestehende Infrastruktur nur aufrüsten müssen, steigen hier die Kosten bei angenommenen 100% Marktpenetration und 5 Jahren Amortisationszeit um lediglich 11% an. Doch auch das ist heikel: Preissteigerungen im Telekommarkt sind sich die Kunden nicht gewohnt. Bisher drehte die Spirale stets nach unten – und wenn die Preise mal gleich blieben, gab es dafür mehr Leistung.

Noch keine Kostenwahrheit

Ein Blick auf die bisher verfügbaren, ersten Glasfaser-Angebote der Swisscom zeigt: Die volle Leistung mit sehr hohen Bandbreiten wird derzeit noch nicht angeboten. Swisscom-Sprecher Sepp Huber erklärt: «Kunden sind nur bereit mehr zu bezahlen, wenn über Glasfasern auch mehr Leistung, zusätzliche Angebote oder mehr Komfort offeriert wird. Bezieht der Kunde die gleiche Leistung statt auf Kupfer via Glasfaser, so bleibt auch der Preis gleich.»

Benötigte Internet-Bandbreiten

Prognose für Westeuropa zeigt: Den meisten Nutzern reichen bis zu 25 Mbit/s



Wie viel Kunden dereinst wirklich zahlen müssen, ist also noch völlig offen – wohl über 100 Fr. pro Monat. Klar scheint einzig, dass es für die extrem hohen Bandbreiten, die Glasfasertechnologie ermöglichen wird, vorläufig noch kaum Anwendungen gibt. «Die nächsten fünf Jahre brauchen Privatkunden allerhöchstens Bandbreiten von rund 100 Mbit/s», prognostiziert Schädler. Um diese Bandbreite zu erreichen, würden die Koaxialka-

«Die nächsten fünf Jahre brauchen Privatkunden nur Bandbreiten von rund 100 Mbit/s.»

bel der Kabelnetzbetreiber reichen. Für eine Mehrheit der Kunden reichten gar 50 Mbit/s, sagt Schädler (siehe Grafik). «Und das ist mit den bisherigen Kupferkabeln machbar.»

Schwierig zu rentabilisieren ist gemäss Schädler der Einstieg ins Glasfasergeschäft auch für die lokalen Elektrizitätswerke (EW). «Der grösste Minuspunkt im Vergleich etwa zu einer Swisscom ist,

dass die EWs über keine bestehende Kundenbasis im Telekombereich verfügen», sagt Schädler. Tatsächlich arbeitet beispielsweise das Elektrizitätswerk in Zürich mit kleineren sowie auch mit grossen Telekomanbietern wie Orange und Sunrise zusammen. Die EWs direkt werden keine Verträge mit privaten Glasfaserkunden abschliessen.

EWs: Langfristiger Horizont

Dafür könnten die EWs ihre Glasfaserinvestitionen sehr langfristig betrachten, da sie als Betriebe mehrheitlich in Staatsbesitz keinen Druck zur kurzfristigen Gewinnmaximierung hätten. Kein Wunder, betonen die EWs selbst bei jeder Gelegenheit, bei Glasfasern handle es sich um ein «Generationenprojekt» und es sei nicht auf kurzfristige Gewinnmaximierung ausgelegt.

Doch selbst mit einem langen Lebenszyklus werde die Rechnung für die EWs nicht einfach, legt Schädler dar. Und ergänzt: «Im Prinzip haben die EWs einen grossen Dienst in Sachen Glasfasertechnologie bereits geleistet: Sie haben die Swisscom dazu gebracht, schneller selbst zu investieren.»