

Medium Financial Times Deutschland	Ausgabe 12.08.2009	Veröffentlichungsdatum 12. August 2009	Info Technik & Medien	Art Artikel CH
--	------------------------------	--	---------------------------------	--------------------------

MITTWOCH, 12. AUGUST 2009
FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND

Netze aller Art, vereinigt euch

Telekomkonzerne schweißen Mobilfunk und Festnetz zusammen. Denn der harte Wettbewerb macht eine Trennung der Geschäfte künftig nahezu unmöglich. Der Hansenet-Verkauf dürfte der nächste Beleg werden

ARNDT OHLER UND THOMAS WENDEL

Arcor ist seit zwölf Tagen Geschichte. Aus dem Eschborner Festnetzanbieter ist die Vodafone AG & Co. KG geworden. Konkurrent Deutsche Telekom führt unter Hochdruck Festnetz und Mobilfunk in Deutschland zusammen. Der Mobilfunk O2 hat die Netzwerktechniksparte seines Mutterkonzerns Telefónica integriert. Der Hamburger Internetanbieter Hansenet wird im Herbst verkauft werden und sehr wahrscheinlich Teil von O2 werden.

Drei der vier größten Telekomkonzerne bewegen sich damit im Gleichschritt. Sie reagieren auf den Preiskampf im Festnetz und sinkende Umsätze bei mobiler Sprachtelefonie. „Für Anbieter wie die Deutsche Telekom oder Vodafone führt unseres Erachtens kein Weg an konvergenten Produkten vorbei“, so Stefan Borscheid von der Landesbank Baden-Württemberg. Es gilt dabei, auch kleinere

Konkurrenten wie Netcologne sowie die derzeit rasch wachsenden Kabelnetzbetreiber auf Distanz zu halten. Vier Gründe treiben den Prozess:

► **Kundengewinnung** In einer Gesellschaft zusammengefasst sollen Kunden der bislang getrennten Festnetz- und Mobilfunksparten Dienste der jeweiligen anderen Einheit verkauft werden. Wenn die Telekom nur ein Prozent mehr Dienste an ihre bestehenden Kunden verkaufen könnte, bedeute dies ein zusätzliches Umsatzpotenzial im dreistelligen Millionenbereich, rechnet Telekom-Deutschlandchef Niek Jan van Damme vor. Der Deutschlandchef des Telekom-Konkurrenten Vodafone, Friedrich Jousen, sieht es genauso: „Wir haben 35 Millionen Mobilfunkkunden. Wenn wir nur einem Teil von denen DSL verkaufen, machen wir einen großen Sprung nach vorn.“

► **Neue Produkte** Handyverträge gibt es mehr als Einwohner in Deutschland, und auch die Verbreitung von DSL-Internetanschlüssen ist mittlerweile beachtlich. Die meisten Kunden beziehen die Dienste jedoch von verschiedenen Anbietern. Hoffnung der Konzerne ist, künftig Internetanschluss mit Webfernsehen (IPTV), Handyverträge für die ganze Familie sowie Festnetztelefonie als Paket verkaufen zu können. Im Schnitt sollen so die Umsätze je Kunde leicht steigen

oder zumindest auf Dauer halbwegs stabil bleiben.

► **Infrastruktur** Die Zusammenführung der Netze ist vor allem für den Mobilfunk bedeutsam. Angesichts explosionsartig steigender Datenmengen durch die Internetnutzung über Handys oder Laptops müssen riesige Datenmengen von den Mobilfunkmasten verarbeitet werden. Über engmaschige Festnetzwerke lassen sich kostengünstiger superschnelle Datenleitungen an die Mobilfunkmasten heranführen. „Die langfristige Perspektive ist eine einheitliche Infrastruktur, auf die mit allen Endgeräten ohne große Einbußen zugegriffen werden kann“, sagte Christoph Hüning, Telekomexperte bei dem Beratungsunternehmen Lischke Consulting. Basis dieser All-IP-Netzwerke ist Internettechnologie, die eine einfachere Steuerung des Netzbetriebs ermöglicht.



Das Festnetz-handly ist da! Wer Wählscheiben liebt, aber auf Mobilität nicht verzichten will, greift zum Modell aus unserer Montage. Auch Europas Telekombranche arbeitet derzeit an der Vereinigung von Festnetz und Mobilfunk.

► **Kosten** Bislang steuert jedoch nicht die Nachfrage der Kunden den Verschmelzungsprozess. „Kurzfristig sehen wir das Potenzial eher auf der Kostenseite“, sagt Analyst Borscheid. Die leichtere Steuerung der Netze, der einheitliche Vertrieb der Produkte, die Pflege nur noch einer großen Marke, sinkende Ausgaben für die Kundengewinnung sowie die bessere Auslastung der eigenen Ladenketten werden die Kosten um Millionen senken, so das Kalkül der Telekomunternehmen. Zusätzlich dürften sich Kostenvorteile im Einkauf bei Netzwerkausrüstern wie Ericsson ergeben.

Einzig das Mobilfunkunternehmen E-Plus zieht bei der Strategie noch nicht mit. „Es ist eine Mär, dass wir wegen Backbone und Transportnetz ein Festnetzanbieter sein müssen“, lästerte E-Plus-Deutschlandchef Thorsten Dirks gern. Allein der geschlossene Marsch der Rivalen hat Zweifel aufkommen lassen: „In drei oder vier Jahren kann sich das Bild allerdings ändern.“