



Immer mehr Player auf der FTTH-Spielwiese

FTTH stösst bei den Energieversorgungsunternehmen zunehmend auf Interesse

Immer mehr Energieversorgungsunternehmen (EVU) ziehen in Erwägung, sich einen Platz im FTTH-Markt zu sichern und sich den Herausforderungen der modernen Technologie und des spannenden Wettbewerbs zu stellen. Dies ist das Fazit des von der Intercai organisierten Roundtables vom 1. September in Zürich, an dem verschiedene EVU-Vertreter aus der Schweiz und dem benachbarten Ausland teilnahmen.

Die rund zweistündige Diskussion über die möglichen Telekomstrategien für EVU war unter den anwesenden Experten im Hotel Glockenhof in Zürich von verschiedenen Fragen geprägt: So wurde angeregt darüber diskutiert, welche Beweggründe ein EVU hat, um in eine proaktive Telekomstrategie zu investieren, welche Dienstleistungen und Technologien dabei im Vordergrund stehen sollen und – besonders hitzig thematisiert – welches Geschäftsmodell die gesetzten Ziele aus Sicht der Wirtschaftlichkeit und Umsetzbarkeit am besten umsetzt.

Nicht jede Stadt investiert ins FTTH-Netz

Es zeigte sich schnell, dass sich viele EVU bereits eingehend mit Telekomstrategien befasst haben und fast alle EVU schon heute ein Glasfasernetz besitzen, das unterschiedlich intensiv genutzt wird. Dennoch gestaltet sich die Ausgangslage unterschiedlich für die verschiedenen Unternehmen: So wird kaum jede schweizerische oder ausländische Stadt in ein FTTH-Netz investieren, so wie dies in Zürich der Fall war. Allein aus Imageüberlegungen oder als Kundenbindungsmassnahme lässt sich eine grosse Investition, wie dies ein Glasfasernetz mit sich bringt, kaum begründen. Obwohl diese Aspekte wichtige strategische Faktoren sind in Zeiten der Energiemarktliberalisierung, sie müssen den wirtschaftlichen Überlegungen den Vortritt lassen.

Hitzige Diskussion ums Geschäftsmodell

Im Vordergrund der Roundtable-Diskussion standen Wirtschaftlichkeit, Machbarkeit und Risikoüberlegungen. Unbestritten waren die Technologie „Glasfaser“ als solche sowie die steigende Nachfrage der Endkunden nach Bandbreite. Einigkeit bestand zudem bei den fast idealen Voraussetzungen eines EVUs, sich im Tätigkeitsfeld der Glasfasernetze behaupten zu können. Wer sonst, wenn nicht die EVU, kann den Grossen der Telekombranche, Swisscom und Cablecom, Paroli bieten? Hitzige Diskussionen entwickelten sich dann jedoch um die Frage des richtigen Geschäftsmodells: Ist der Alleingang der EVU der richtige Weg oder sollen Kooperationen mit heutigen Netzbetreibern im Vordergrund stehen? Wie wird sich der Regulator verhalten? Sollen die EVU auch als Dienstleistungsanbieter IPTV und Telekommdienste anbieten oder sich als Bandbreitenverkäufer positionieren? Viele offene Fragen, welche in Gesprächen über das Roundtable hinaus auch am anschliessenden Apéro im Hinterhof des Hotels Glockenhof thematisiert wurden.

„Window of Opportunity“ ist ideal

Die Diskussionen am Roundtable haben klar aufgezeigt: Die Spielwiese wird zurzeit abgesteckt, die Unternehmen der Telekommunikations- und der Elektrizitätsbranche positionieren sich. Unterschiedliche Szenarien und Geschäftsmodelle werden diskutiert und ausprobiert. Offensichtlich ist zudem, dass Infrastrukturinvestitionen, wie der Bau von Glasfasernetzen, langfristige Investitionen darstellen. Der schnelle Profit ist mit FTTH nicht zu machen. Wer sich hingegen früh positioniert, kann sich im langfristig lukrativen Markt einen grossen, wenn nicht entscheidenden Vorteil verschaffen. Die Entscheide müssen bald fallen. Wichtig bleibt ein taktisch gezieltes Handeln bei der Umsetzung, um die Risiken im Griff zu haben.

