

Kolumne

Geschäftsmodell Telecom am Scheideweg?



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

Die grossen Telecom-Anbieter haben ihre Jahres- und Erst-Quartalsberichte präsentiert. Sie zeigen gegen Süden: Sinkende Umsätze, sinkende EBITDA, sinkende Roaming-Gebühren, sinkende Interkonnektionsgebühren und teilweise sogar sinkende Kundenzahlen! Die SMS- und Telefon-Verlagerungen zu Whatsapp und Co. drücken schmerzhaft auf die Margen. Swisscom, Sunrise und UPC lancieren kontinuierlich neue Angebote, bündeln Services «to One», um Kundenbindungen und Abhängigkeiten zu erhöhen. Der Verdrängungskampf ist intensiv und geht den Telcos ans Lebendige. Salt, nur mit Mobile-Angeboten am Markt, senkt weiter die Preise und trotzdem nehmen die Kundenzahlen nicht wirklich zu.

Die Kopier-Kultur in der Telekommunikationsbranche ist enorm und wirkliche Innovationen und interessante Angebote fehlen.

Die Telecom-Anbieter sind zu langsamen, komplizierten Dinosauriern verkommen.

Die Investitionen in die Breitbandinfrastrukturen sind zudem äusserst kapitalintensiv und die Systemlieferanten sind auch noch im Umbruch. Der Zwang, weiter zu investieren, um nicht zu verkümmern, besteht offensichtlich. Diverse Systemlieferanten-Aktien sind in der Finanzbranche schon länger als «Junk» deklariert worden oder sind daran, von Wettbewerbern übernommen zu werden (siehe Ericsson, Alcatel-Lucent, etc.).

Monsterprozesse verunmöglichen jegliche Flexibilität. Was ist los mit den Telekommunikationsanbietern – haben sie die nächste Phase verschlafen? Es scheint so!

Wann kontaktiert ein Kunde wirklich noch den Anbieter? Hand aufs Herz, es passiert nur dann, wenn der Service nicht läuft, die Rechnung falsch ist oder vielleicht, wenn eine Abo-Änderung ansteht. Ansonsten ist

der proaktive Kundenkontakt zwischen den Anbietern und den Kunden abgebrochen. Die lästigen Werbemailings landen sowieso im Papierkorb. Nur noch die monatliche Rechnung ist die letzte Nabelschnur. Die App-Anbieter haben das Kommando übernommen. Die Internetgiganten Google, Amazon, Facebook und Co. wissen sehr viel mehr über ihre Kunden und können sie mit attraktiven und massgeschneiderten Angeboten im Lauf-

schritt locken und die Kunden reagieren tatsächlich! Die Kunden fokussieren sich auf die Applikationen und die Anwenderfreundlichkeit mit dem Fokus der Einfachheit. Die Telecom muss dabei nur noch funktionieren. Es ist soweit: Breitband ist wie Strom geworden. Die Differenzierung ist für Normalsterbliche nicht mehr ersichtlich.

Die Anbieter verneinen natürlich vehement, dass sie nur Nachahmer sind. Die Telecom-Industrie versinkt aber im Grabenkampf. Die Googles und Facebooks dieser

Welt lancieren gleichzeitig globale Netzstrukturen und innovieren in jedem Aspekt. Sie offerieren Gratis-Angebote und verlangen im Gegenzug die Privatsphäre und Daten der Nutzer, die selbstverständlich ausgenutzt und lukrativ vermarktet werden. Ein Broker-Business!

Was könnte ein nächster Schritt im Telecom-Umfeld sein? Vielleicht die Open-Source-Entwicklung von Netzplattformen. Warum sollten sich die Anbieter nicht unterstützen lassen? Die weltweite Open-Source-Community hat es in der Software-Industrie doch gezeigt und geschafft, die Kosten je nach Anwendung in Faktoren zu zerkleinern. Warum wird der breiten Community in der Telecom-Industrie nicht die Chance gegeben, sich helfen zu lassen? Die Opportunitäten wären immens!

«Es ist soweit: Breitband ist wie Strom geworden.»

Luzi von Salis