

ZfTM-Work in Progress Nr. 25:

**Wirtschaftlichkeitsperspektiven für alternative Festnetzbetreiber  
im deutschen Telekommunikationsmarkt**

– Eine modellanalytische Untersuchung –

Torsten J. Gerpott<sup>\*</sup>/Peter Winzer<sup>\*\*</sup>

© 2002

\* Univ.-Prof. Dr. Torsten J. Gerpott, Lehrstuhl Planung & Organisation, Schwerpunkt Telekommunikationswirtschaft, Gerhard-Mercator-Universität Duisburg, Lotharstr. 65, 47057 Duisburg.

\*\* Dr. Peter Winzer, Partner DIALOG CONSULT GmbH, GTT TechnologieCentrum, Bismarckstr. 142, 47057 Duisburg.



## Work in Progress

für die Telekommunikations- und Medienwirtschaft

---

ZfTM-Work in Progress ist eine Schriftenreihe des Förderkreises Zentrum für Telekommunikations- und Medienwirtschaft e.V. Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr für Richtigkeit und Vollständigkeit. Für Fehler im Text und in Grafiken wird keinerlei Haftung übernommen. Aus der Veröffentlichung kann nicht geschlossen werden, daß die beschriebene Lösung oder die verwendete Bezeichnung freivongewerblichen Schutzrechten bz. Nachdruck oder sonstige Reproduktion (auch Auszüge) nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Vorstandes des Förderkreises. Herausgeber (presserechtliche Verantwortlich): Prof. Dr. Torsten J. Gerpott, Dipl.-Wirtschafts-Ing. Stephan Böhm, Dipl.-Kfz. Sandra Thomas

### Kontakt:

Förderkreis Zentrum für Telekommunikations- und Medienwirtschaft e.V.  
Eichendorffstr. 20a  
40885 Ratingen-Lintorf  
Tel. 0203-3793109  
Fax 0203-3792656  
Internet [www.zf-tm.de](http://www.zf-tm.de)  
Email [kontakt@zf-tm.de](mailto:kontakt@zf-tm.de)

## **Zusammenfassung**

Die betriebswirtschaftlichen Erfolgsperspektiven für alternative Festnetz-Carrier im deutschen Telekommunikationsmarkt werden seit geraumer Zeit vielfach pauschal pessimistisch eingeschätzt. Solchen Bewertungen liegt aber i.d.R. keine detaillierte Analyse der Ein- und Auszahlungen zugrunde, die für einen alternativen Festnetz-Carrier über einen längeren Zeitraum begründet zu erwarten sind. Der folgende Beitrag untersucht deshalb für drei Idealtypen von größeren alternativen Festnetz-Carriern „bottom up“, welche Cash Flows für diese TK-Diensteanbieter über einen Zeitraum von 10 Jahren plausibel erscheinen. Er kommt zu dem Ergebnis, daß die Rentabilitätsperspektiven großer alternativer Festnetzbetreiber in Deutschland im normalen Bereich für nach Risiko und Vorleistungen vergleichbare Geschäftsfelder liegen und somit deutlich positiver sind als es in früheren Veröffentlichungen ohne analytisches Fundament suggeriert worden ist.



## Inhaltsverzeichnis

<b>1.</b>	<b>Grundlagen</b> .....	<b>1</b>
1.1.	Einordnung und Anliegen der Untersuchung.....	1
1.2.	Methodik der modellanalytischen Wirtschaftlichkeitskalkulationen.....	3
<b>2.</b>	<b>Ergebnisse der analytischen Wirtschaftlichkeitskalkulationen</b> .....	<b>10</b>
2.1.	Infrastrukturnaher Carriers' Carrier (Typ I) .....	10
2.2.	Massenmarktorientierter Carrier (Typ II) .....	14
2.3.	Geschäftskundenorientierter MAN-Carrier (Typ III).....	17
<b>3.</b>	<b>Fazit</b> .....	<b>20</b>



## 1. Grundlagen

### 1.1. Einordnung und Anliegen der Untersuchung

Der Markt für festnetzbasierende Telekommunikations-(TK-)dienste in Deutschland ist spätestens seit etwa Anfang 2001 durch widersprüchliche Trends gekennzeichnet. Einerseits wachsen weiterhin die in diesem Markt erzielten Umsätze: So stiegen die Erlöse mit festnetzbasierten TK-Diensten (ohne Mobilfunk) in Deutschland im Jahr 2001 gegenüber dem Vorjahr um 8,1% auf € 40,34 Mrd. Unternehmen, die im Wettbewerb zur Deutschen Telekom (DT) Festnetze betreiben und vermarkten (= Alternative Festnetz-Carrier [AFC]), gaben im Zeitraum von 1998 bis 2001 etwa € 9 Mrd. für Sachinvestitionen in Deutschland aus.<sup>1</sup> Diese Indikatoren deuten darauf hin, daß es sich beim deutschen Festnetzgeschäft für AFC um einen ökonomisch attraktiven Markt handeln dürfte. Andererseits steigt die Zahl der Anbieter, die sich im (vorläufigen) Insolvenzverfahren befinden (z.B. Carrier 1, Conos, Gigabell, Riodata, Teldafax, Viatel) oder sich aus dem Festnetzgeschäft in Deutschland zurückziehen (z.B. Talkline, Drillisch). Diese Insolvenz- und Rückzugswelle spricht eher dafür, daß die Rentabilitätschancen für AFC in Deutschland unbefriedigend sind.

In der *Wirtschaftspresse* wird in dieser Situation mit zumeist pessimistischem Unterton darüber spekuliert, welche Wirtschaftlichkeitsperspektiven AFC im deutschen Markt (noch) haben. Solche Spekulationen werden aber nicht durch detailliertere quantitative Analysen potentieller Ein- und Auszahlungsentwicklungen bei AFC untermauert.

Befragt man deshalb die *wirtschaftswissenschaftliche Literatur* zu Erkenntnissen im Hinblick auf Wirtschaftlichkeitsbestimmungsgrößen, -voraussetzungen und -aussichten von Festnetzbetreibern, so findet man drei Gruppen von Untersuchungen: (1) Arbeiten, die sich nur mit Kostenaspekten von TK-Netzen befassen, ohne Umsatzpotentiale der über die Netze vermarkteten Dienste zu berücksichtigen<sup>2</sup>, (2) Studien,

---

<sup>1</sup> Zur Herleitung der angeführten Marktzahlen s. *RegTP*, Tätigkeitsbericht 2000/2001, 2001, S. 163-168.

<sup>2</sup> S. z.B. *Gerpott/Winzer*, K&R 2000, S. 521-533; *Gabel/Kennedy*, in: *Competition, Regulation, and Convergence* hrsg. v. *Gillet/Vogelsang* 1999, S. 213-232.

die sich auf Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen von Zugangsnetzen beschränken, ohne Verbindungsnetze mit in die Analyse einzubeziehen<sup>3</sup> und (3) lehrbuchartige Veröffentlichungen, die sich allgemein auf die Darstellung von Kalkulationsmethoden zur Wirtschaftlichkeitsanalyse für Geschäftsfelder von AFC konzentrieren, ohne die Methoden anzuwenden<sup>4</sup>.

Demnach mangelt es an Untersuchungen, die das Wagnis eingehen, in integrativer Weise Ein- und Auszahlungsperspektiven von AFC für Zugangs- und Transportnetz/-dienste „bottom up“ zu quantifizieren. *Bottom up* (im Gegensatz zu „top down“) bedeutet hier, daß einmal eine modellhafte detaillierte Herleitung plausibler *Einzahlungs-/Umsatzverläufe* aus den einzelnen von einem AFC angebotenen Diensten (z.B. Festverbindungen, DSL-Zugänge) sowie der Entwicklung seiner Kundenzahlen bzw. nachgefragten Dienstemengen und seinen Dienstpreisen erfolgt. Weiter impliziert ein Bottom-up-Wirtschaftlichkeitsanalyseansatz auf der *Auszahlungsseite*, daß die für ein Angebot bestimmter Dienstemengen erforderlichen Investitionen sowie laufenden Netzbetriebs- sowie Dienstevermarktungsauszahlungen für einen sinnvollen Betrachtungszeitraum abgeschätzt werden<sup>5</sup>.

Angesichts der skizzierten Erkenntnisdefizite verfolgt die vorliegende Studie das Anliegen, Wirtschaftlichkeitsperspektiven für (bestimmte Typen von) AFC in Deutschland mit Hilfe von bottom up erstellten Szenarien der über einen längeren Zeitraum zu erwartenden Ein- und Auszahlungströme dieser Carrier quantitativ zu analysieren. Mit unseren Finanzstromrechnungen wird *nicht* der Anspruch erhoben, daß sie zukünftige Ein- und Auszahlungsverläufe von AFC *sicher* abzubilden vermögen. Vielmehr liegt der analytische Nutzen der Ertragswertbetrachtungen von AFC darin, daß abgeschätzt werden kann, ob für einen bestimmten Anbietertypus überhaupt eine akzeptable Profitabilität erreichbar erscheint und insbesondere unter welchen netz-,

---

<sup>3</sup> So etwa *Urban*, Modellierung optimaler Access-Szenarien für Alternative Carrier unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten, 2001; *Walke*, Markteintritt in lokale Telekommunikationsmärkte, 1999; *Gerpott/Meissner*, Telekom Praxis 1997, Nr. 9, S. 18-31.

<sup>4</sup> S. z.B. *Gerpott*, Wettbewerbsstrategien im Telekommunikationsmarkt, 3. Aufl. 1998, S. 238-253; *Langen et al.*, Kommunale Netze, 1997, S. 181-198.

<sup>5</sup> S. zur Einordnung von Bottom-up-Kosten-/Wirtschaftlichkeitsmodellen für TK-Netze auch *Gerpott/Winzer*, K&R 2000, S. 523 und die dort in den Fußnoten 9 und 10 angeführte Literatur.