

Marktposition der KNU in 10 Jahren: Einschätzung, These, Empfehlung



Grossgemeinschaftsantennenanlage GGA Genossenschaft Gemeinschaftsantennenanlage

Markt

- Monopol, keine Konkurrenz
- Einführung Internet ab 1997 (ADSL ab 2000)
- Wachstumsmarkt



Geschäftsmodell

- Endkundengeschäft: Vom Abonnenten zum Kunden
- Marktleistung: Netzanschluss
- TV Broadcast, bald Internet

1990

Markt

- Internet-Markt langsam in Sättigung, intensive Konkurrenz
- Trennung Dienst von Netz (2005: Zattoo, sipcall; 2007: Swisscom TV)
- Erste FTTH-Netze (BAKOM 2010: 20'126 FTTH Anschlüsse)

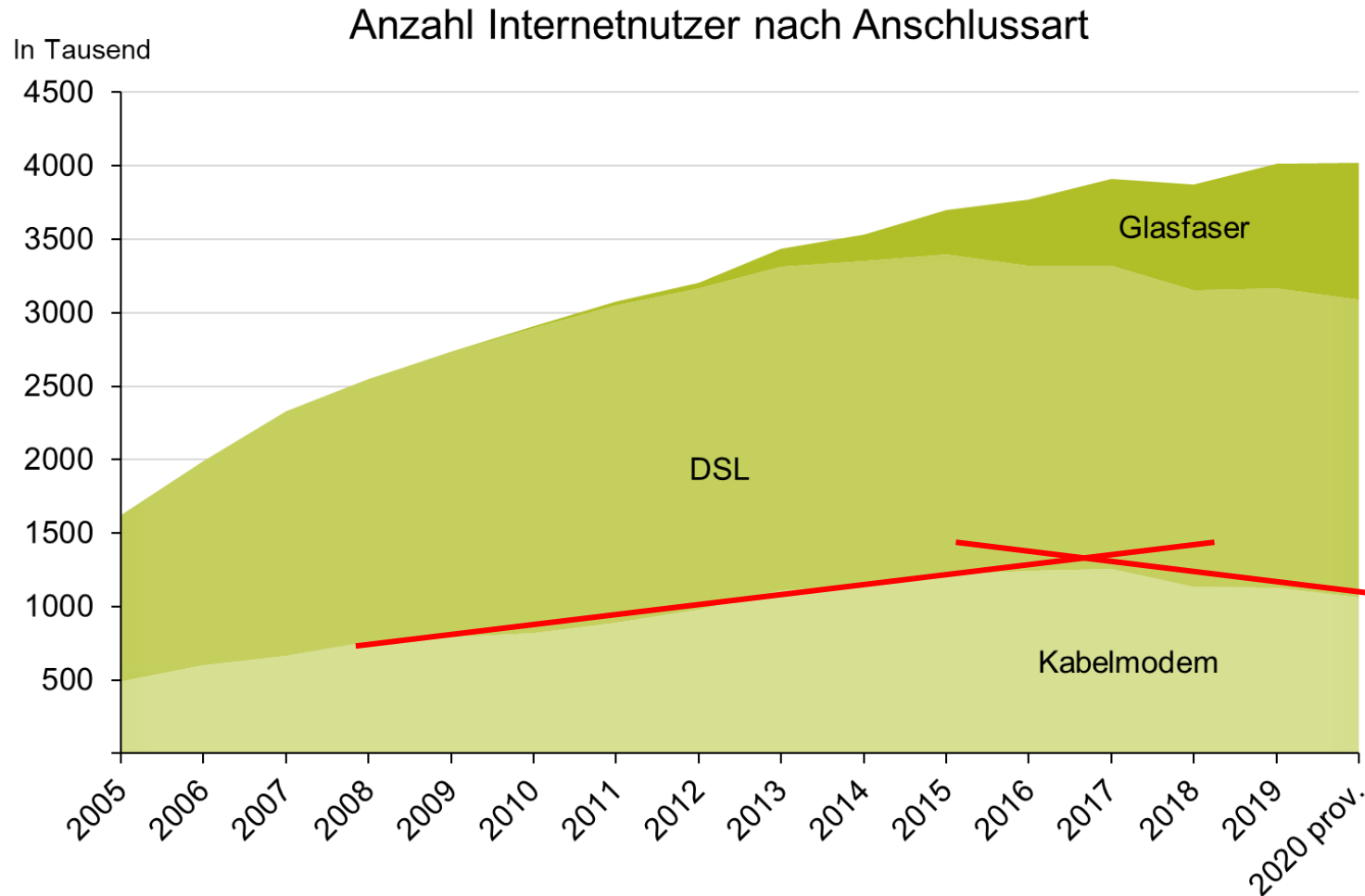
Geschäftsmodell

- Endkundengeschäft
- Marktleistung: Dualplay, Tripleplay, und später/heute Quadrupleplay

SuisseDigital 4.5.2010: «*Fast jeder Vierte nutzt Digital TV*»

2010

The trend..., is not your friend!



Quelle BAKOM Nov 2021

Markt

- Sehr intensive Konkurrenz
- 2018 Eintritt Salt: Massgebend in Leistung und Preis
 - Bandbreite ist obsolet resp. kein Mehrwert
 - Glasfasern sind zwingend – ob sinnvoll oder nicht
 - TV und Voice sind ein «kostenloses» Add-on zum Internetanschluss

Geschäftsmodell

- Endkundengeschäft
- Marktleistung: Quadrupleplay

2022

1. Netz und Dienste sind getrennt zu beurteilen.
2. Der HFC-Anschluss wird zu teuer und muss durch FTTH abgelöst werden.
3. Es bleibt kaum Zeit.

Begründung Trennung Netz/Dienst

Netz

- Sehr kapitalintensiv, langfristig
- Investitionen skalieren nicht mit Nutzung
- Typisch 1 Konkurrent
- Hohe Kundenbindung

Dienst

- Nationale und globale Konkurrenz
- Kosten skalieren teilweise mit Nutzung
- Sehr dynamisches Geschäft
- Kundenbindung kostspielig

Begründung HFC-Anschluss zu teuer

HFC-Anschluss

- Investitionen in Werterhalt Netz kaum kalkulierbar (DOCSIS 3.1, 4.0)
 - Abschreibungen Netz wachsend infolge sinkender Lebensdauer
 - Keine Skalierung: Im Versorgungsgebiet alles oder nichts
- **Die gesamte Infrastruktur muss durch sinkende Kundezahlen finanziert werden**

Zeit

- 1 Konkurrent: Swisscom
- Mit Markteintritt Salt und insbesondere mit der Kooperation Salt/Swisscom hat Swisscom die FTTH Investitionen bedeutend intensiviert
- Je nach WEKO Entscheid wird die Swisscom-Infrastruktur mehr oder weniger offen sein auf Layer 1, komplett offen als Wholesale-Dienst
- Ist eine Glasfaser im Haus, wird eine zweite nicht mehr wirtschaftlich

Kurzfristige Sicht

- Exit mit Netzverkauf
- HFC ohne Investitionen laufen lassen, bis obsolet (Cashcow)

Langfristige Sicht

- Netzmodernisierung von HFC zu FTTH
- Geschäftsmodelländerung: von geschlossenem zu offenem Netz

Option

- mit/ohne Internet Dienste

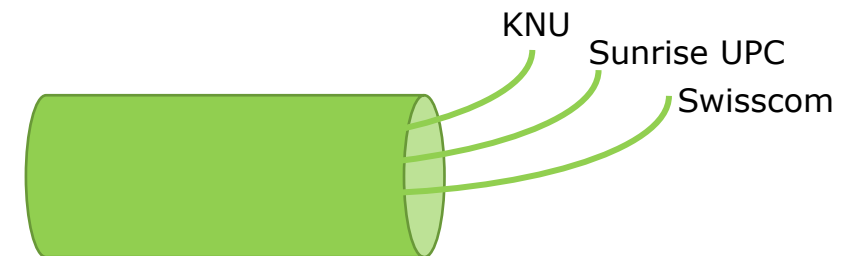
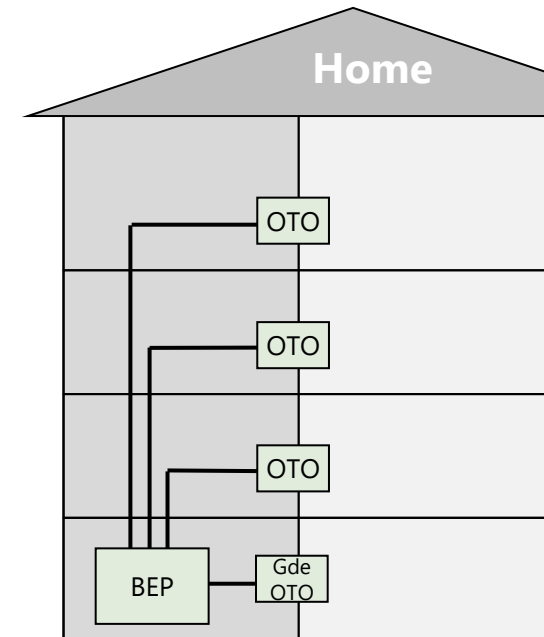
Back to the roots: Netzanschluss

Geschäftsmodell

- B2B Infrastrukturgeschäft
 - Kooperation in Bau und Finanzierung, 1 Betreiber
 - Open Access L1: Wettbewerb sicherstellen
 - Finanzierung über Kooperationen und langfr. Nutzungsvereinbarungen
- B2B Technische Datennetze (FTTB)
- Optional mit Endkundengeschäft (Kostenstrukturen!)

Markt

- Telekomunternehmen, Werke, öffentliche Hand





2030

**Accept the Status Quo.
Or challenge it.**

