

18.02.2013 - 12:35 Uhr

Sprachtelefonie als Auslaufgeschäftsmodell: Mobile Datenumsätze legen um jährlich 9% zu und treiben Telko-Wachstum

Zürich (ots) -

Weltweite Umsätze in der mobilen Sprachtelefonie sinken bis 2016 um 5% auf 628 Mrd. US-Dollar / Netzinfrastuktur an der Belastungsgrenze erfordert hohe Investitionen / Irrweg Flatrate muss durch differenzierte Preismodelle ersetzt werden / LTE wird dominante mobile Technologie und eröffnet neue Geschäftsfelder

Die weltweiten Umsätze im Bereich der mobilen Sprachtelefonie stehen vor einem negativen Wendepunkt: Bis 2016 werden sie um knapp 5% auf 628 Mrd. US-Dollar sinken. Auch im Schweizer Markt zeichnet sich dieser negative Trend für Sprachumsätze seit Jahren deutlich ab. Damit fällt die Sprachtelefonie eher kurz- als mittelfristig als Wachstumstreiber für Mobilfunkbetreiber aus - ein Trend, der sich im Festnetz fortsetzt. Gleichzeitig explodieren die Übertragungsraten im Bereich der mobilen Daten. So wächst das Datenvolumen via Mobilfunk und Festnetz pro Jahr im Schnitt um 29%. In der Schweiz verdoppelt sich das mobile Datenvolumen alle 16 Monate. Die globalen Erträge, die Telekommunikationsunternehmen beispielsweise mit der Übertragung von Bild, Video- oder Musikdateien erwirtschaften, legen dagegen nur um vergleichsweise moderate 9% pro Jahr zu.

Trotz der noch teilweise offenen Frage, wie sich der enorme Datenzuwachs künftig im Geschäftsmodell der Telekommunikationsunternehmen positiv niederschlagen kann, zeigen Analysen von Booz & Company, dass sich die Umsatzverluste aus dem schrumpfenden Geschäftsbereich Sprache langfristig überkompensieren lassen - vorausgesetzt, es werden die richtigen Massnahmen ergriffen. Denn ein weiterer Umsatz- und Wachstumstreiber entsteht durch die (mobile) Digitalisierung des täglichen Lebens und aller Geschäftsprozesse. Allerdings entfällt nach einer Verdopplung des Umsatzes für Apps und Internetangebote im mobilen Web in 2012 und geschätzten Umsätzen von 35 Mrd US-Dollar für 2013 das Gros der Umsätze auf neue Wettbewerber wie Apple, Facebook oder Spielehersteller wie etwa Rovio. Zukünftig werden sich Telekommunikationsnetzbetreiber einen grösseren Umsatzbeitrag aus dem Applikationsbereich sichern können, indem sie die Qualität und Zuverlässigkeit dieser Dienste garantieren und für diese Wertschöpfung entlohnt werden.

Das sind die zentralen Ergebnisse der aktuellen Analyse "Sprache ist tot - es leben die Daten". Diese stellte die internationale Strategieberatung Booz & Company heute im Vorfeld des GSMA Mobile World Congress 2013 vor.

Das Ende der undifferenzierten Flatrate

Der kommerzielle Erfolg von mobilen Internetanwendungen, -inhalten und -diensten geht bisher nicht nur weitgehend an den Netzbetreibern vorbei, sondern führt die Infrastruktur immer häufiger an die Belastungsgrenze. Ohne massive zusätzliche Investitionen ist in Westeuropa das Limit der bestehenden Netze bereits in zwei Jahren erreicht. Insbesondere zu Spitzenzeiten können hier Engpässe auftreten. "Um das alleine in der Schweiz anstehende Investitionsvolumen von über 10 Mrd. CHF für den Ausbau der LTE- und Glasfasernetze aus dem Cashflow finanzieren zu können, muss es den Netzbetreibern schnellstmöglich gelingen, den zunehmenden Datenverkehr in entsprechende Umsätze zu übertragen", so Alex Koster, Partner und Telekommunikationsexperte bei Booz & Company in Zürich.

Vor diesem Hintergrund war die Einführung der Datenflatrate ein historischer Fehler der Netzbetreiber, denn wenige User verursachen das Gros des Datenverkehrs. Im Schnitt erzeugen 5% der stärksten Datennutzer 75% des Datenvolumens eines Anbieters. "Mit der sukzessiven LTE-Einführung eröffnet sich jetzt nochmals ein Zeitfenster, um die Einnahmen aus der Datennutzung an die effektiven Investitionskosten anzunähern. Dies muss zumindest teilweise über differenzierte Tarifmodelle erfolgen. Künftig sollten Kunden einen Aufschlag für ein schnelles und sicheres Netz oder die bevorzugte Behandlung bei etwaigen Engpässen beim Datenzugang bezahlen. Nur so können die Telkos wieder substantielles Wachstum aus dem exponentiell wachsenden Datenaufkommen generieren und ihre Investitionen in die dafür notwendige Infrastruktur refinanzieren", so Koster. Die Swisscom hat mit der breiten Einführung ihrer Infinity-Tarife bereits eine Premium-Preisgestaltung für LTE realisiert. Verizon und AT&T aus den USA machen darüber hinaus vor, wie sich mit Preisdifferenzierung je nach Gerät und Integration aller mobilen Verbindungen unter einem Vertrag die Wachstumsraten und die Profitabilität

erheblich steigern lassen.

LTE in der Schweiz vor dem Durchbruch

Zudem eröffnen die schnelleren Netze und der Boom mobiler Endgeräte wie Smartphones und Tablets den Betreibern neue Geschäftsfelder und Ertragsmöglichkeiten durch internetbasierte Dienstleistungen beispielsweise im Privatkundenbereich durch eHealth- und eLearning-Anwendungen oder im B2B-Bereich durch Smart Grid-, Maschine-to-Maschine- oder Mobile Payment-Lösungen. Mittelfristig wird auch die LTE-Technologie den Mobile Data-Boom weiter befeuern. "Jede Einführung des mobilen Datenturbo LTE hat in den letzten 12 Monaten zu sehr hohem Kundeninteresse geführt. Die Nachfrage ist - im Gegensatz zu UMTS vor 10 Jahren - dem Angebot bereits weit voraus. Der Ausbau entsprechender Infrastruktur schreitet voran und die Verbreitung von LTE-fähigen Smartphones steigt schnell an", so Koster. "Der heftige Wettbewerb unter den etablierten Anbietern wie Samsung und Apple sowie aggressiven Newcomern wie Huawei und ZTE wird den derzeitigen Engpass an Endgeräten schnell beseitigen."

Kontakt:

Karla Schulze Osthoff
Marketing & Communications Schweiz
Tel.: +41/43/268'21'37
E-Mail: karla.schulzeosthoff@booz.com
Web: www.booz.ch

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100001952/100732943> abgerufen werden.