

TIC The Internet Company AG Pressespiegel

asut bulletin, 3/2007



TIC – The Internet Company AG und das neue FMG

TIC begrüsst die Liberalisierung im Telekommunikationsmarkt und kann mit eigenen Diensten vollumfängliche ICT-Dienstleistungen an Firmenkunden und Privatpersonen erbringen. Bereits heute verfügt TIC über ein schweizweites Breitbandnetz für anspruchsvolle Firmenkunden, um nationale und internationale VPNs mit Managed Data-center-Services zu betreiben. Mit ULL (Unbundling Local Loop) lassen sich die Services auf komplett unabhängiger eigener Infrastruktur betreiben und erst noch mit Zusatzangeboten wie beispielsweise Video on Demand (VoD) ergänzen.

von Aldo Britschgi

Unbundling-Preis deutlich zu hoch

Der Unbundling-Preis ist aber insgesamt viel zu hoch angesetzt und stellt den Sinn von ULL in Frage. In der Kostenkalkulation spielt nicht nur der Preis für das Kupferkabel eine Rolle, sondern auch die Aufschaltunggebühren von mind. CHF 12 000.- pro Zentrale (nebst laufenden Kosten) sowie die umständlichen und

zeitraubenden Ablaufverfahren mit dem Monopolisten. Dazu kommen natürlich noch die üblichen Capex-Ausgaben, allen voran die Telekommunikationsausrüstung pro Zentrale im Wert von ca. CHF 50 000.- und die laufenden Kosten für die Backhaul-Erschliessung. Die Hauptkritik besteht aber im Monatspreis CHF 31 exkl. MWSt. (CHF 33.36 inkl. MWSt.) pro Kupferkabel von der Zentrale zum Hausanschluss. Dieser Preis ist bei sämtlichen Vergleichen schlichtweg zu hoch: Ein gewöhnlicher Analog-Telefonanschluss kostet den Endkunden monatlich CHF 25.25 inkl. MWSt., der ADSL-Einkaufspreis über BBS liegt bei CHF 31.20 exkl. MWSt. (also nur gerade 20 Rappen mehr als das nackte Kupferkabel). Im europäischen Vergleich, pro Land oder mit Durchschnittswerten, liegt die Schweiz mit dem ULL-Preis um Meilen daneben. Zum Vergleich: In Italien kostet das gleiche Kabel 8 Euro im Monat und gilt in Europa als einer der höchsten Preise, ausser der Schweiz natürlich. Dies lässt sich nicht mehr mit geografischen oder typisch schweizerischen Verhältnissen begründen.

3/2007

bulletin 43

Seite 1/2

SCHWERPUNKT

TIC mit ULL-Szenarien

TIC bereitet derzeit verschiedene ULL-Rollout-Szenarien vor, angefangen mit zielgerichteten einzelnen Zentralenausrüstungen, um bestimmte Schlüsselkunden optimal zu bedienen. Weitere Szenarien beinhalten Städte-Rollouts, zum Beispiel Zug und Luzern bis hin zu regionalen und schweizweiten Ausbreitungen. Die Kostenkalkulationen beruhen auf der Vernunft des BAKOM sowie der Swisscom, den Preis von CHF 31.- als auch mögliche weiteren Kostenfaktoren deutlich zu reduzieren, ansonsten sich kein sinnvoller Telekommunikationswettbewerb zum Vorteil der Konsumenten erzielen lässt. Im Vordergrund stehen bei TIC klar die Kundenbedürfnisse, denn nur mit optimal abgestimmten und zuverlässigen Telekommunikations- sowie Internet basierenden Dienstleistungen lassen sich Kunden in grosser Anzahl gewinnen. Hier hat TIC mit der langjährigen Tradition als Full-Service-Anbieter sicherlich Wettbewerbsvorteile.

Weitere Konsolidierungswelle bevorstehend

In der Branche hält der Trend nach höheren Bandbreiten und geringeren Margen an. Das heisst, um den

Umsatz und den Gewinn zu behalten oder gar zu steigern, sind weitere Konsolidierungen unumgänglich. Zudem ist ein vollständiges Telekommunikations- und Internet-Produkteportfolio erforderlich, denn Kunden wollen immer mehr aus einer Hand. Dazu gehören Telefonie (Festnetz und Mobil), Data (Internet-Zugang) und attraktive TV-Services inkl. Video on Demand. Firmenkunden verlangen weiter abgerundete Produktpakete mit VPN, Datacenter und Managed Security. Starke ISPs und Telcos kaufen

deshalb noch nicht vorhandene Produktesegmente hinzu oder bauen diese mit entsprechenden Mitteln zielgerichtet auf. Weitere aktive Vorgehen bestehen in Firmenfusionen, vor allem bei den kleineren und mittelgrossen Anbietern. So oder so spielt TIC nebst möglichen ULL-Rollout-Szenarien eine aktive Rolle und beabsichtigt weiteres Wachstum durch Akquisitionen. Nun bleibt nur noch zu hoffen, dass auch der CHF 31-Lastmile-Preis auf unter CHF 10 rutscht und die Liberalisierung voll ins Rollen kommt – zum Vorteil von allen, vor allem den Konsumenten. □

«Nun bleibt nur noch zu hoffen, dass auch der CHF-3-Lastmile-Preis auf unter CHF 10.- rutscht und die Liberalisierung voll ins Rollen kommt.»