

Kopie aus der Sonderbeilage "Mergers & Acquisitions"  
der Handelsblatt - Ausgabe vom 24.4.1997

TELEKOMMUNIKATION / Branche ist weltweit in Aufbruchstimmung - Neue Lizenzen in Emerging Markets

# Den privaten deutschen Anbietern fehlt die Tradition

Von PETER E. HORN und AXEL P. BEECK

Die Privatisierung der Deutschen Telekom sowie die Liberalisierung des deutschen Telekommunikationsmarktes 1998 wirft ihre Schatten voraus. Mannesmann, Thyssen, Veaba, Viag, RWE, VEW und die Deutsche Bahn gründeten Telekommunikationsstüchter, um an diesem Markt teilzuhaben. Er wächst nach einer Studie von Dataquest Europe von 73 Mrd. DM 1995 um jährlich 8% bis auf 101 Mrd. DM im Jahr 2000.

Die Telekommunikation ist weltweit im Aufbruch. In vielen Staaten stehen Privatisierungen an. Gerade Länder in den Emerging Markets haben zudem immensen Nachholbedarf, den sie mit ausländischer Unterstützung decken wollen, und haben Telekommunikationslizenzen ausgeschrieben. Private deutsche Anbieter haben dabei durchaus Chancen, wenn sie nicht nur Tele-

kommunikations-Teilbereiche abdecken, sondern - wie die Deutsche Telekom - Generalisten sind oder es werden wollen.

Neben dem bestehenden Festnetz der Deutschen Telekom spielen ab 1998 insbesondere die Stromversorgungsunternehmen sowie die Deutsche Bundesbahn mit ihren bereits bestehenden Glasfaserinfrastrukturen eine führende Rolle. Durch die Beteiligung an DB Kom hat Mannesmann als erstes deutsches privates Unternehmen den Sprung zum Generalisten geschafft. Die Allianz aus RWE, VEW und Veag deckt Deutschland mit ihrem Netz zu 60% ab. Durch die Beteiligung weiterer Versorgungsunternehmen sollte ein flächendeckendes Hochgeschwindigkeitsfestnetz entstehen.

Der Mobilfunk ist in Deutschland mit mehreren Netzen weitgehend

abgedeckt. Neue Wettbewerber haben hier kaum eine Chance. Auch für die bestehenden Anbieter ist eine Expansion kaum noch möglich. So versuchen sie jetzt, ihr Know-how im Ausland zu etablieren.

Mobile Kommunikation wie GSM-Netze eignet sich insbesondere für großflächige Länder, die noch kein flächendeckendes Festnetz besitzen. Die Installationskosten liegen deutlich unter denen eines neuen Festnetzes. Gerade in den ehemaligen Ostblockstaaten sowie in der Dritten Welt werden zur Zeit Mobilfunklizenzen vom Staat ausgegeben. In den Konsortien hält üblicherweise ein einheimisches Unternehmen 51%, ausländische Firmen 49%.

Entscheidend für den Zuschlag ist auch die internationale Reputation. Doch den privaten deutschen Anbietern fehlt die Tradition, sie haben

nicht die umfassende Präsenz eines Generalisten. National sind sie erste Wahl, am Weltmarkt gehören sie nicht zu den Top Playern - anders als die Deutsche Telekom.

Alle privaten deutschen Unternehmen in dieser Branche und die Deutsche Telekom haben Joint Ventures mit international anerkannten Gesellschaften. Von diesen werden sie gern als Cash cows betrachtet und nicht als gleichberechtigte Partner. Die privaten deutschen Anbieter müssen Betreiber und nicht nur „strategischer Investoren“ sein. Internationale Projekte realisieren die ausländischen Partner aber bisher meist ohne deutschen Beitrag. Als Lösungsansätze bieten sich an:

- Neue Partner, renommierte Unternehmen, denen spezifische Projekt- oder Landeserfahrung fehlt.
- Neue Zielmärkte oder Produkte.

- Einschalten eines Beraters oder einer Investmentbank mit Telekommarkt-Know-how.
- Anteilserwerb an Telekomunternehmen durch eine neutrale Bank.

Bei der Wahl neuer Partner wäre es ungünstig, nur an einen Partner gebunden zu sein. Osteuropa, Asien und Südamerika stehen auf der Wunschliste vieler Unternehmen, während nicht jeder Partner ein Engagement in Afrika sucht.

Bei den Zielmärkten sollte nach alternativen Produkten (Paging, Internet oder Mehrwertdienste) und einem Quereinstieg Ausschau gehalten werden - der Wettbewerb ist dabei noch nicht so hart wie bei den GSM-Lizenzen. So ist es leichter, zum Vorreiter zu werden.

Dr. Peter E. Horn ist Managing Director, Axel P. Beeck ist Vice President der ARN Amvivo Intercontact GmbH, Düsseldorf.