

Mentale Liberalisierung

Für die Liberalisierung ist die gesetzliche Regelung alleine nicht ausreichend, eine freie Marktwirtschaft muß erst emotionell geschaffen werden – auch im Bereich der Telekommunikation. Selbst in dem so „freien“ Land wie den USA dauerte es sechs Jahre, bis die 1977 per Gesetz zum freien Verkauf freigegebenen Telefonapparate wirtschaftliches Interesse fanden. In Österreich werden Telefonanlagen immer noch in 10 Jahres-Verträgen gemietet, obwohl eine Telefonanlage in fünf Jahren abgeschrieben wird.

Beim Umgang mit freien Gebühren wird es noch schwieriger für den Konsumenten. Ein kanadischer Kollege, der meine österreichische Telefonrechnung sah, war schockiert darüber, daß es bei unseren Abrechnungen nur zwei Informationen gibt – eine Stundenzahl und einen Schillingbetrag. Er verglich dies mit dem Einkauf in einem Supermarkt, in dem einem die Kassierin für einen vollen Einkaufswagen nur eine Pauschalrechnung über 1520 Schillinge ohne weitere Details in die Hand drücken würde.

Johann Günther

Die Liberalisierung der

Die Telekommunikation ist ein interessanter Markt geworden, der in den Jahren zwischen 1996 und 2000 um 20 Prozent wachsen wird. Dies erzeugt genug Interesse für Geschäftsleute in dieser Branche zu investieren. Teil 1

Krems ■ Die „Return on Investment“-Raten sind in keiner anderen Branche besser als in der Telekommunikation. Allein beim traditionellen Telefon ist ein Zuwachs der Telefongespräche von über 50 Prozent für die nächsten vier Jahre prognostiziert.

Seit 1980 hat Europa mehr Telefonteilnehmer als USA. Amerika hat 250 Millionen Telefonanschlüsse

und Europa 300 Millionen – aber Europa hat eine Einwohnerzahl von über 700 Millionen und die USA 250 Millionen. Europa – speziell jetzt mit der Ostöffnung – ist aber der Investitionsmarkt. Amerika kauft etwa ein Viertel des Hardware Weltmarktes und Europa 50 Prozent, wovon lediglich 10 Prozent nach Osteuropa gehen.

Amerikanische Gesellschaften bieten im Vergleich zu europäischen mit rund der Hälfte an Personal die gleichen Serviceleistungen an. Daher werden diese neu privatisierten europäischen Unternehmen starkem Druck ausgesetzt; Aktionären erwarten sich profitable Gewinne.

Der österreichische Weg, in dem nicht so drastisch privatisiert wird, bringt die Möglichkeit, daß alle Beteiligten eine Überlebenschance haben und auch der Konsument davon profitiert. Die Post wird zwei Funktionen ausüben müssen. Einerseits muß sie wirklich rationalisieren, denn der Druck wird nicht von Politikern durch Gesetze ausgeübt, sondern vom freien Markt. Die zweite Funktion ist die Gewährleistung der Versorgung aller Gesellschaftsschichten („Universaldienst“). Das wäre durch eine rein private Versorgung nicht immer gewährleistet.

Der österreichische Weg

So wie in allen liberalisierten Märkten wurde auch in Österreich eine regulierende Behörde eingerichtet: Die Telekom Control GmbH übernimmt die Überwachung und Weichenstellung des Wettbewerbs. Bei ihr liegen acht Lizenzbewerbungen vor:

Telekommunikations-Weltmarkt

	Umsatz Geräte und Dienstleistungen Milliarden US-Dollar	Telefonminuten pro Jahr in Milliarden
1996	545	60
2000	650	95

Telekommunikation

Die acht Lizenzbewerber

■ Alliance Global One	Deutsche Telekom, France Telekom und Sprint
■ Citykom	7 Stadtnetze
■ Cyber Tron	österreichische Privatinvestoren
■ RSL Com. New Telco Telecom	Ronald S. Lauder (USA), Dov Bar Gera
■ tele.ring	ÖBB und Elektrizitätsverbund
■ Telekabel Wien	UIH Holding (USA) und Stadt Wien
■ Unisource	Swisskom (Schweiz), PTT (Niederlande) und Telia (Schweden)
■ United Telekom Austria	Landesenergieversorger

(Stand November 1997)

Die Marktaufteilung erfolgt in drei Ebenen

Früher war der gesamte Telekommunikationsmarkt in der Hand der Österreichischen Post- und Telegraphenverwaltung. Heute ist dieser Markt segmentiert, in den internationalen, den nationalen Verkehr und den Ortsverkehr.

● **Der internationale Verkehr:** Die Post hat bereits einen Teil des Auslandsverkehrs an internationale Konkurrenten verloren. Jeder große internationale Operator hat bereits einen Firmensitz in Österreich, um die „fetten Fische“ aus dem österreichischen Markt für Auslandsgespräche zu angeln. Die österreichische Post macht zwar das Geschäft des lokalen Verkehrs, aber das lukrative Geschäft des Fernverkehrs machen die Amerikaner, die Deutschen und alle anderen. Der internationale Operator kann aber auch eine Leitung von der österreichischen Post mieten. Zusätzlich gibt es noch das Call-Back-Service für Kreditkartenbesitzer: ein kurzer Lockruf löst den Rückruf aus. Ein anderes System ist „Dial In“: der Kunde wählt eine lokale Nummer und wird über ein alternatives Netz weitergeleitet. Damit kann der Kunde im besten Fall die Kosten halbieren.

Die meisten internationalen Operatoren haben bereits erkannt, daß es zu wenig ist, nur einen Knoten in Wien zu haben. Daher suchen sie Partnerschaften mit einem österreichischen Netz.

● **Der Inlandsfernverkehr:** Zur Unterscheidung Post vs. andere Operator könnten ab 1998 zwei Tarifniveaus hinzugefügt werden. Damit könnten die österreichischen Rufnummern aber zu lange werden und so manches österreichische Faxgerät wäre für Amerikaner nicht mehr erreichbar. Eine Möglichkeit, die Län-

ge der Telefonnummern zu verringern, ist das Weglassen der Vorwahlen.

Neue Operatoren werden neben den schon genannten acht Lizenzbewerbern (z.B.: ÖBB, Energieversor-



ger) auch Banken und vielleicht auch andere Anbieter ohne eigenes Leitungsnetz sein.

Neben bestehenden Unternehmen, die in Richtung Telekommunikation diversifizieren, kommt auch ein neuer Typ von Anbieter auf den Markt, der mit einem „Groß- oder Zwischenhändler“ vergleichbar ist.

Er tritt als Vertriebsorganisation für Operator auf und verkauft selbst zugemietete Leitungen.

● **Lokalverkehr:** Der Post bleibt insofern nur noch der lokale Verkehr, denn in diesem Segment gibt es derzeit noch keine Alternativen. Die Tarifierhöhung für Ortsgespräche, die seit 1.11.1997 in Kraft ist, trifft insbesondere Unternehmen. Bei Spezialdiensten, wie z.B. ISDN oder Videokonferenzen, reichen die europaweiten Unterschiede bis zum Faktor 60: Eine Minute ISDN für Education in Österreich kostet soviel wie eine Stunde in Finnland. Aber auch im internationalen Vergleich läßt sich feststellen, daß für die sogenannte „letzte Meile“ die höchste Wertschöpfung

erzielt werden kann. Von 100 Prozent erzielbarer Wertschöpfung fallen jeweils 40 Prozent auf den lokalen Anschluß und nur 20 Prozent auf das Backbone. Der Vorteil des „Lokalen Monopols“ bleibt der PTA aber nicht mehr sehr lange.

Prof. Dr. Johann Günther
Donau-Universität Krems

Produktionsmonopole

Monopole und Quasimonopole gab es nicht nur beim Betreiben von Netzen sondern auch bei der Fertigung, Forschung und Entwicklung. Wie im militärischen Bereich wurden eigene nationale Normen und Standards definiert.

Mit der Digitalisierung der Technik und dem immer stärkeren Softwareanteil änderte sich die Situation hin zur Internationalisierung. Ein Land alleine hatte nicht mehr ausreichende Ressourcen, um einen Telekommunikationsswitch zu entwickeln. Wobei bei Ressourcen – Ingenieure – gemeint sind. Ein Land wie Österreich wäre sogar für einen Testmarkt zu klein.

Das letzte Land, daß es trotzdem alleine versuchte war die Schweiz. Nach einigen erfolglosen Jahren wurde aber auch dort die landeseigene Entwicklung eingestellt.

Ein ähnlicher Druck auf internationale Zusammenarbeit kam durch die Produktion. Bauteile wurden immer integrierter und kleiner und ihr Herstellungsaufwand immer geringer. Produzierten vor einigen Jahrzehnten noch vier Firmen Telefonapparate für den österreichischen Markt, so kann heute eine Fabrik mit 500 Mitarbeitern den gesamten Telefonapparatbestand Österreichs in wenigen Monaten herstellen.

Die Forschung und Entwicklung setzt einen Weltmarktanteil von mindestens 10 bis 15 Prozent voraus, um finanziert werden zu können. Dies bedeutet eine Konzentration auf fünf weltweite Anbieter.

Johann Günther