

Sal. Oppenheim

Münchner Kreis: Märkte und Anwendungen

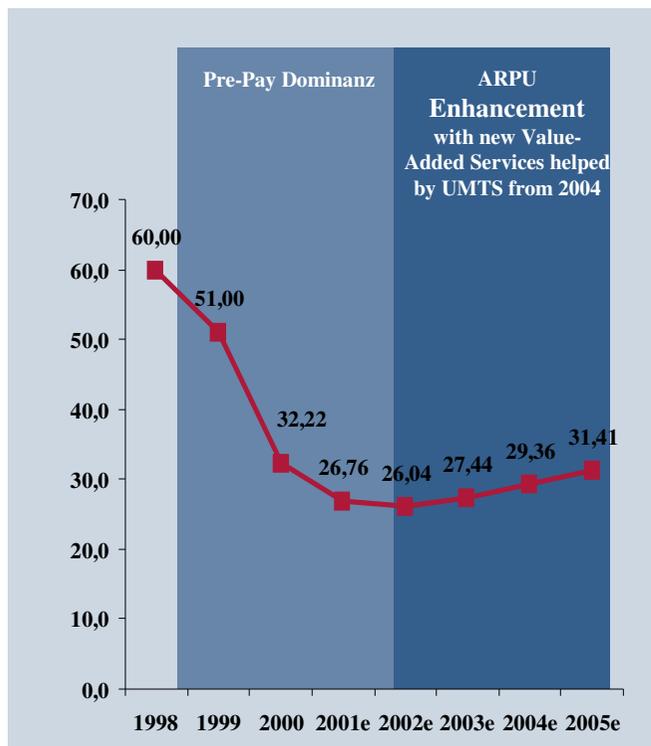
Rahmenbedingungen auf dem Weg zu UMTS

München, 14. November 2001

Frank A. Rothauge

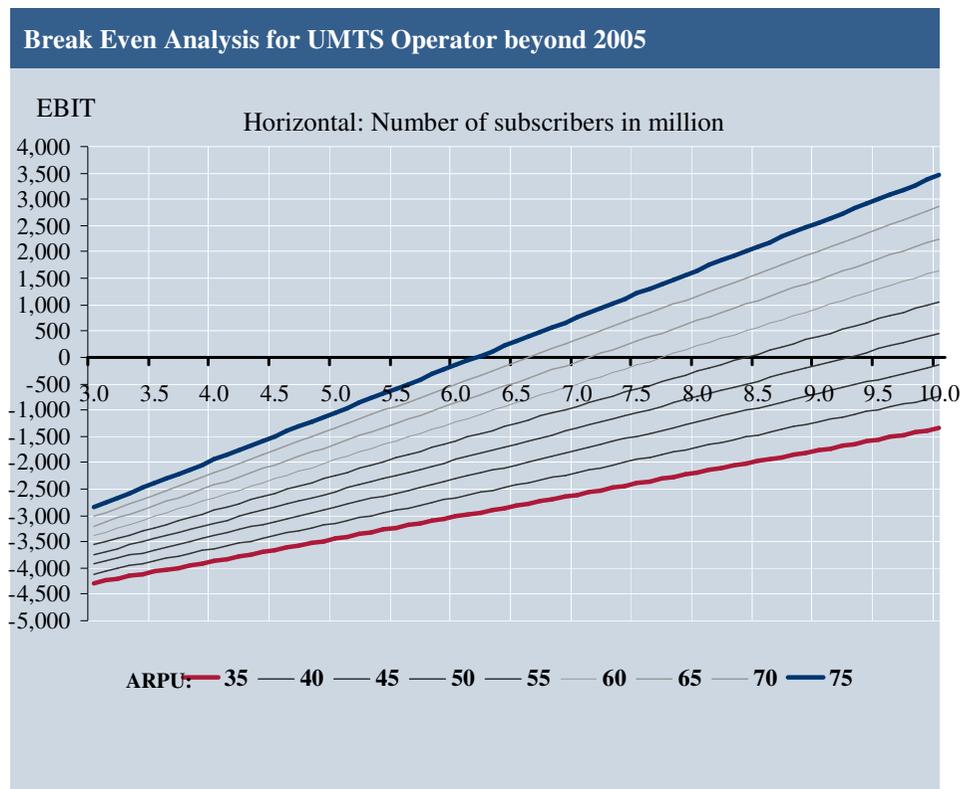
Leiter Telekom & Technologie Research

Das Rational: Warum war alle Welt von UMTS so begeistert?



- Dramatischer Rückgang des durchschnittlichen monatlichen Umsatz pro Kunde (ARPU) mit steigender Marktpenetration und zunehmendem Anteil von Pre-Pay-Kunden
- UMTS bietet eine Vielzahl von Anwendungen, die potentiell dazu beitragen können, einen erheblich höheren Umsatz pro Kunde zu erzielen
- **Schlußfolgerung:** Mit UMTS läßt sich der Trend fallender Umsätze pro Kunde nicht nur stoppen, sondern umkehren
- Die Netzbetreiber gehen in ihren Geschäftsplänen von ARPU_s zwischen € 45 bis € 65 in 2010 aus.

Wird sich UMTS lohnen ?



- Sensitivitäts Analyse der G&V (EBIT) in Abhängigkeit von Kundenzahlen und ARPU (zwischen EUR 35-75)
- Annahmen (in Euro):
 - Lizenzpreis 2x10 MHz: 8.4bn
 - Netzinvestitionen: € 4.3 Mrd. (in 5 Jahre)
 - Kundenakquisitionskosten: EUR 300 p. Kunde
 - Nettokundenzuwachs: 40% des Kundenbestands
 - Personalkosten: € 0.67 Mrd.
- Schlussfolgerungen: Große Abhängigkeit von sowohl von der Kundenzahl (Marktanteil) als auch vom durchschnittlichen Umsatz pro Kunde (ARPU).

Stellt UMTS ein neues Geschäftsmodell dar ?

- Angesichts des vorhin gezeigten Break-Even-Modells und bei Lektüre der Presse könnte man den Eindruck bekommen, dass UMTS für jeden Netzbetreiber ein komplett neues Geschäftsmodell darstellt
- Dies ist keineswegs der Fall: Aus Sicht eines Netzbetreibers wird der Übergang von 2G zu 3G wahrscheinlich einfacher als vom C-Netz zum D-Netz \Rightarrow Ein Vertragskunde wird häufig nicht einmal einen neuen Vertrag bekommen, sondern einfach mit seinem UMTS Handy weitertelefonieren und dann neue Dienste nutzen.
- Neue Geschäftsmodelle werden jedoch im Value Added Services und Content-Bereich entstehen

Welche Risiken liegen auf dem Weg zu UMTS?

- **Verzögerte Einführung:** Eine verzögerte Einführung aufgrund technischer Probleme, rechtlicher Hindernisse beim Netzaufbau oder nicht ausreichender Zahl an Dual-Mode-Handies könnte ein Problem werden für kleine Netzbetreiber, ist aber ohne große Bedeutung für die Großen
- **Konkurrenztechnologien:** Bis dato diskutierte Alternativen wie z.B. Wireless LAN müssen eher als Komplementärtechnologien betrachtet werden, da sie andere Bedürfnisse erfüllen ⇒ beschränktes Risiko
- **Migration von Pre-Pay-Kunden:** ⇒ **Hauptrisiko**, da die Business Pläne der UMTS-Betreiber sowohl hohe Penetrationen vorsehen als auch hohe Umsätze pro Kunde (ARPU)