

Telekommunikationsmarkt Schweiz 2023

Marktstudie zur Erwartungshaltung der
alternativen Telekomnetzanbieter



Vorwort

Sehr geehrte Leserinnen und Leser

Wir freuen uns, Ihnen die Ergebnisse zu «Telekommarkt Schweiz 2023 – Marktstudie zur Erwartungshaltung der alternativen Telekomnetzanbieter» präsentieren zu dürfen.

Vor etwas mehr als 20 Jahren wurde der Telekommarkt in der Schweiz liberalisiert. Swisscom und die Kabelnetzbetreiber mit ihren ehemals klar abgegrenzten Tätigkeitsgebieten müssen sich seither im Wettbewerb behaupten. Die Anzahl der Wettbewerber hat sich durch diverse, neu in den Markt eingetretene internationale, nationale und regionale Anbieter stark erhöht. Zu den neuen regionalen Anbietern zählen auch viele Querverbundunternehmen, welche eigene Telekomnetze betreiben. Mit dem Zusammenschluss von Sunrise und UPC wird der Telekommarkt Schweiz heute zusammen mit Swisscom von zwei grossen Unternehmen dominiert.

Die HFC-Netze der Kabelnetzbetreiber können heute bereits alle Kommunikationsprodukte in vergleichbarer Qualität transportieren und eine technologische Differenzierung ist praktisch nicht mehr möglich. Gleichzeitig setzt sich in der Schweiz immer mehr die FTTH-Technologie als Standard durch, welcher vor allem von den Querverbundunternehmen eingesetzt wird.

Unsere Marktstudie fokussiert auf die Schweizer Kabelnetzbetreiber und Querverbundunternehmen mit eigenen Telekomnetzen als alternative Anbieter. Um weiterhin im Telekommarkt bestehen zu können und sich gegenüber den grossen Anbietern Swisscom und Sunrise differenzieren zu können, müssen sie sich auf allen Ebenen weiterentwickeln und sich entsprechend positionieren.

Mit der Studie «Telekommarkt Schweiz 2023 – Marktstudie zur Erwartungshaltung der alternativen Telekomnetzanbieter» haben wir die erwarteten Entwicklungen und Tendenzen bei den Kabelnetzbetreibern und Querverbundunternehmen mit Telekomsparten aus Sicht von Entscheidungsträgern abgefragt und analysiert.

Die Resultate sollen dazu dienen, eigene Einschätzungen im Kontext der erhobenen Branchenmeinungen zu überprüfen, Chancen und Risiken zu erkennen sowie daraus allfällige Handlungsoptionen für das eigene Unternehmen abzuleiten.

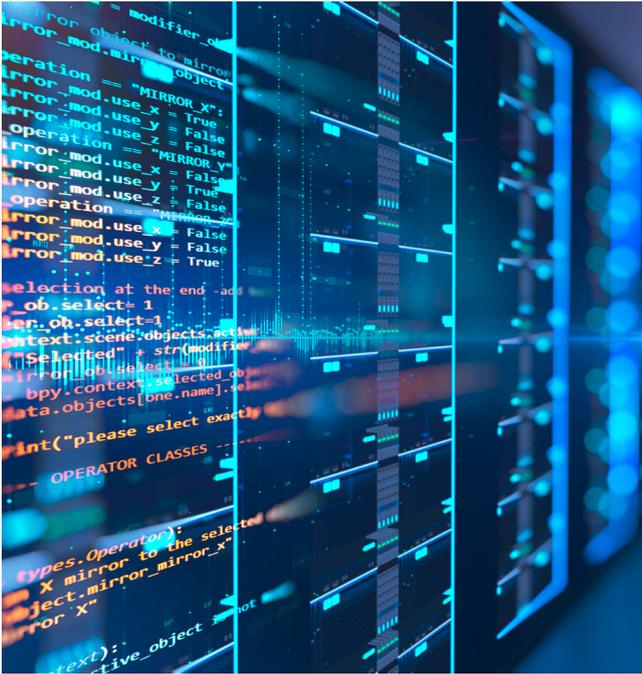
An dieser Stelle bedanken wir uns herzlich bei allen Studienteilnehmenden und wünschen Ihnen eine interessante Lektüre mit vielen spannenden Erkenntnissen zum Schweizer Telekommarkt.

Freundliche Grüsse



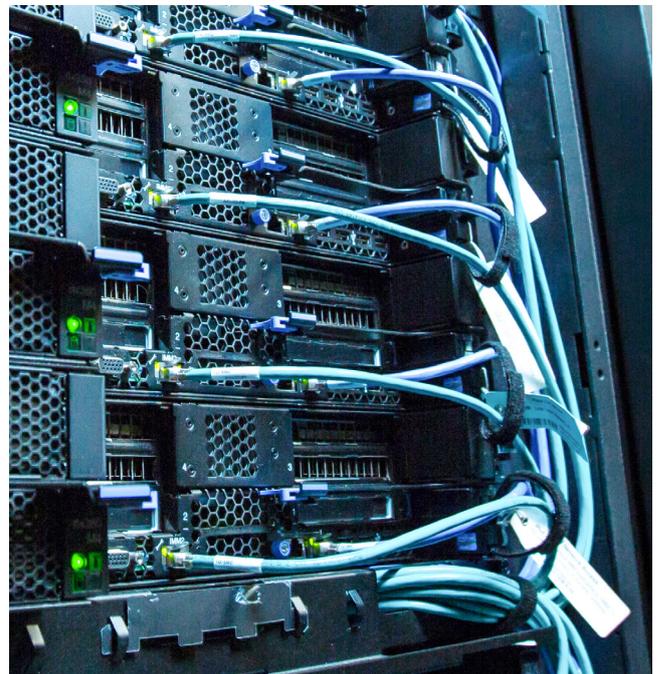
Iwan Nussbaumer
Leitender Berater

Nico Waldmeier
Geschäftsführender Partner



7

Infrastruktur und Angebote



16

Wettbewerbssituation



21

Handlungsbedarf

Schlüsselerkenntnisse der Studie

Infrastruktur und Angebote

Bei den alternativen Telekomnetzanbietern bzw. bei den Kabelnetzbetreibern und Querverbundunternehmen mit einer Telekomsparte wird sich die eingesetzte Infrastruktur fokussieren und die bearbeiteten Absatzmärkte werden sich verschieben.

Die meisten Teilnehmenden betreiben parallel sowohl HFC als auch FTTH-Netze. Reine FTTH-Netzbetreiber und reine HFC-Netzbetreiber sind heute die Ausnahme. Die HFC-Netze haben heute in der Regel eine flächendeckende Ausprägung über das ganze Versorgungsgebiet. Die FTTH-Netze decken das Versorgungsgebiet häufig erst mit einer eher kleinen Abdeckung ab.

Bei den FTTH-Netzen wird sowohl die passive optische Netzwerkkonstruktion (PON) als auch die Punkt-zu-Punkt Lichtwellenleiterarchitektur (P2P) eingesetzt. Die P2P-Architektur kommt heute etwas mehr zum Einsatz als die PON-Architektur, wobei aber knapp die Hälfte der betroffenen Netzbetreiber beide Architekturen parallel einsetzt.

Die Umfrageteilnehmenden erwarten, dass künftig mehr als doppelt so viele Netzbetreiber wie heute nur noch FTTH-Netze einsetzen. Fast 10% der Teilnehmenden gehen davon aus, dass sie in fünf Jahren kein eigenes Telekomnetz mehr betreiben werden, da sie beabsichtigen, ihre Netze zu verkaufen.

In fünf Jahren werden die meisten FTTH-Netze eine flächendeckende oder zumindest eine grossflächige Abdeckung ihres Versorgungsgebietes erreichen. Insgesamt wird sich bis dann der Anteil der flächendeckenden FTTH-Netze gegenüber heute vervierfachen. Nur sehr wenige Netzbetreiber geben an, dass sie ihre Netze in fünf Jahren weiterhin als HFC-Netze betreiben werden. Aber auch diese Netzbetreiber beabsichtigen, punktuell erste FTTH-Ausbauten vorzunehmen. Damit werden sich künftig alle Teilnehmenden mit der FTTH-Technologie auseinandersetzen.

Bei den FTTH-Netzen zeichnet sich künftig eine klare Präferenz zur P2P-Architektur ab, wobei aber auch weiterhin FTTH-Netze in der PON-Architektur im Einsatz sein werden.

Die Telekomnetze werden heute hauptsächlich für Angebote von Telekomdiensten für Endkunden genutzt. Privatkunden werden dabei leicht stärker als Geschäftskunden bearbeitet. Rund die Hälfte der Teilnehmenden öffnet ihre Netze bereits heute für andere Telekomprovider. Diese beiden Verwendungszwecke werden auch künftig am häufigsten eingesetzt, wobei die Öffnung für Telekomprovider etwa im

Die Infrastruktur von Telekommunikationsnetzbetreibern wird sich in den nächsten Jahren verändern. Es wird erwartet, dass mehr Netzbetreiber nur noch FTTH-Netze einsetzen werden.

gleichen Ausmass zunehmen wird, wie Angebote an Privatkunden zurückgehen werden. Die Netze werden heute auch in einem geringen Umfang für den Eigenbedarf (z. B. Netzsteuerung oder Zählerablesung) genutzt. Die Umfrageteilnehmenden erwarten, dass sie insbesondere die Nutzung für den Eigenbedarf künftig ausweiten werden.

Die Mehrheit der Umfrageteilnehmenden setzt ihre Telekomnetze aktuell und auch künftig für zwei bis drei Verwendungszwecke ein. Künftig wird zwar erwartet, dass die Netze tendenziell für mehr Verwendungszwecke eingesetzt werden als heute. Falls sich die Gelegenheit ergibt, werden die meisten Netzbetreiber ihre Netze opportunistisch auch für andere Zwecke als ihren Hauptzweck einsetzen.

Wettbewerbssituation

Swisscom und Sunrise werden heute und auch künftig als die marktführenden Unternehmen eingeschätzt. Es wird erwartet, dass Swisscom künftig Marktanteile verlieren wird und Sunrise den Marktanteil halten kann. Rund ein Drittel der teilnehmenden Kabelnetzbetreiber und Querverbundunternehmen sehen sich in ihrem Versorgungsgebiet heute (und auch in Zukunft) selbst als Marktführer. Über alle Teilnehmenden betrachtet wird allerdings erwartet, dass die Marktanteile der Kabelnetzbetreiber und Querverbundunternehmen leicht zurückgehen werden. Die weiteren Marktteilnehmenden wie Streaming- und OTT-Anbieter, nationale Telekomanbieter oder weitere, allenfalls sehr regional agierende Wettbewerber haben heute nur kleine Marktanteile. Künftig wird diesen Wettbewerbern aber mehr Bedeutung zugesprochen und es wird angenommen, dass vor allem diese Wettbewerber künftig Marktanteile gewinnen werden.

Die befragten Kabelnetzbetreiber und Querverbundunternehmen schätzen den Konsolidierungsbedarf generell zurückhaltend, differenziert und abwartend ein. Konkrete Aussagen in Bezug auf einen Konsolidierungsbedarf sind in der Minderheit. Allerdings sehen doch 43% der Umfrageteilnehmenden in mindestens einem der vier zur Auswahl gegebenen Konsolidierungsbereiche einen hohen bzw. äusserst hohen Konsolidierungsbedarf. Damit besteht individuell und situationsbezogen zwar Konsolidierungsbedarf, ein genereller Trend lässt sich aber nicht feststellen. Einzig bei der horizontalen Konsolidierung lässt sich bei den reinen HFC-Netzbetreibern ein einheitlicher Bedarf feststellen.

Es wird erwartet, dass neue Wettbewerber wie Streaming- und OTT-Anbieter Marktanteile gewinnen werden.

Handlungsbedarf

Die Schwerpunktthemen zum unternehmerischen Verhalten der Umfrageteilnehmenden liegen je nach deren Technologieeinsatz in stark unterschiedlichen Bereichen. Bei Netzbetreibern, welche nur die HFC-Technologie oder die HFC- und

Die Schwerpunktthemen zum unternehmerischen Verhalten der Umfrageteilnehmenden liegen je nach deren Technologieeinsatz in stark unterschiedlichen Bereichen.

FTTH-Technologie gemischt einsetzen, sind die wichtigsten zukünftigen Schwerpunktthemen das «Anpassen der Netztechnologie» und «Kooperationen im Bereich Telekomdienste». Bei Netzbetreibern mit einer reinen FTTH-Technologie liegen die Schwerpunkte bei der «Personalgewinnung und -bindung», bei der «Erhöhung Cyber-Sicherheit» sowie bei der «Kommunikation mit Anspruchsgruppen». Bei den reinen HFC-Netzbetreibern wird die Wichtigkeit vom «Anpassen der Netztechnologie» sogar einhellig mit der Maximalbewertung beurteilt.

Themen im Bereich «Strategie und Organisation» werden von Netzbetreibern, welche nur FTTH-Technologie oder HFC- und FTTH-Technologie gemischt einsetzen, als wesentlich wichtiger beurteilt als bei reinen HFC-Netzbetreibern. Genau gleich verhält es sich beim «Stärken Marketing- und Vertriebskompetenz». Die reinen FTTH-Netzbetreiber platzieren die Wichtigkeit der Themen «Smart Meter» und «Smart Grid» im Mittelfeld. Demgegenüber positionieren die reinen HFC-Netzbetreiber und diejenigen mit gemischter HFC-/FTTH-Technologie beide Themen am unteren Ende.

Im Rahmen dieser Studie besteht folgendes Verständnis für nachfolgende Abkürzungen:

- HFC** Hybrid Fiber Coax (HFC) Technologie, wie sie bei klassischen Kabelnetzen mit einem glasfaserbasierten Verteilnetz und einem koaxialen Anschlussnetz eingesetzt wird
- FTTH** Fiber to the Home (FTTH) Technologie, vollständig auf Glasfasern basiertes Netz von der Zentrale bis zur Steckdose in der Nutzungseinheit
- PON** Passive optische Netzwerkarchitektur (PON) bei FTTH-Netzen mit optischen Splittern und einer dedizierten Wellenlänge zwischen regionaler Technikzentrale und Nutzungseinheiten
- P2P** Punkt-zu-Punkt Lichtwellenleiterarchitektur (P2P) bei FTTH-Netzen mit einer dedizierte Glasfaser-Verbindung zwischen regionaler Technikzentrale und Nutzungseinheiten



```
modifier_ob  
ect: to mirror  
mirror_object  
= "MIRROR_X":  
use_x = True  
use_y = False  
use_z = False  
== "MIRROR_Y"  
use_x = False  
use_y = True  
use_z = False  
== "MIRROR_Z"  
use_x = False  
use_y = False  
use_z = True  
at the end -add  
t= 1  
ect=1  
ne.objects.active  
" + str(modifier  
select = 0  
ext.selected_obj  
ts[one.name].select  
se select exactly  
OR CLASSES  
rator):  
r to the selected  
ror_mirror_x"  
ve_object is not
```

Infrastruktur und Angebote

bis in 5 Jahren

- Verdoppelung der reinen FTTH-Netzbetreiber.
- Halbierung der gemischten HFC- / FTTH-Netzbetreiber.

-
- P2P-Architektur am weitesten verbreitet.
 - Vertriebskanal Provider gewinnt an Bedeutung.

Eingesetzte Technologie

93% der Umfrageteilnehmenden haben eine Aussage zu ihrem aktuellen und 83% zu ihrem in fünf Jahren erwarteten Technologieeinsatz gemacht. Von den Teilnehmenden, welche keine Aussage zum erwarteten Technologieeinsatz machten, geben rund die Hälfte an, dass sie beabsichtigen, ihre Netze bis dann zu verkaufen.

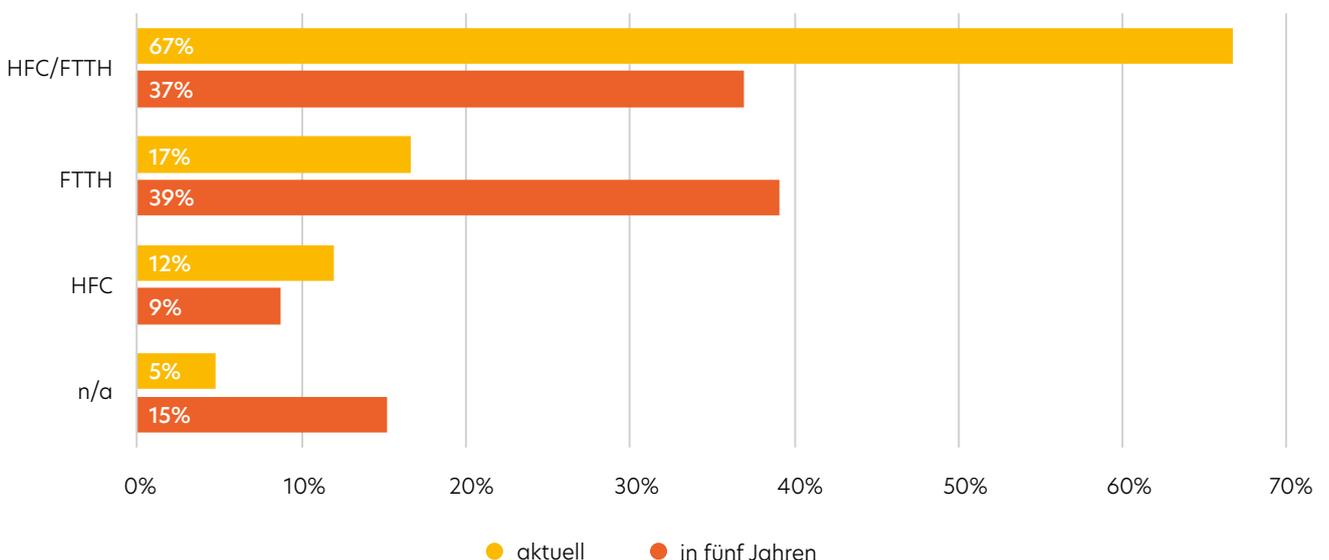
Die meisten Umfrageteilnehmenden betreiben heute sowohl HFC- als auch FTTH-Netze. Diese Teilnehmergruppe wird sich bis in fünf Jahren fast halbieren.

Die Teilnehmenden erwarten, dass es bis in fünf Jahren wesentliche Verschiebungen bei ihrem Technologieeinsatz geben wird. Der Anteil der Teilnehmenden, welche heute parallel sowohl HFC-Netze als auch FTTH-Netze betreiben, wird sich bis in fünf Jahren auf 37% reduzieren und damit fast halbieren. Allerdings werden diese Teilnehmenden auch in fünf Jahren immer noch die grösste Teilnehmergruppe darstellen. Der Anteil der Teilnehmenden mit einer reinen FTTH-Technologie wird sich allerdings mehr als verdoppeln und auf 39% steigen. Nur 9% der Teilnehmenden gehen davon aus, dass sie auch in fünf Jahren ausschliesslich nur HFC-Netze einsetzen werden.

Die reinen FTTH-Netzbetreiber werden sich bis in fünf Jahren verdoppeln.

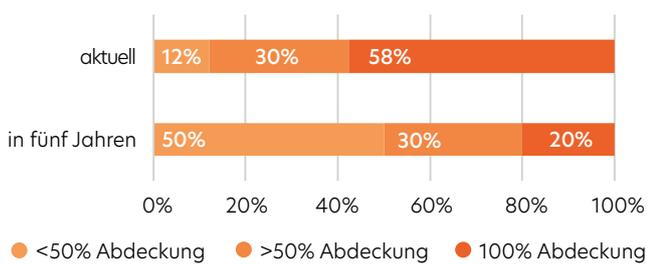
Mit rund 67% betreibt heute der grösste Teil der Teilnehmenden parallele Netze basierend sowohl auf der HFC- als auch auf der FTTH-Technologie (siehe Abbildung 1). Die restlichen Teilnehmenden betreiben heute nur ein Netz, welches bei 17% auf der FTTH-Technologie und bei 12% auf der HFC-Technologie basiert.

Abbildung 1 – Gruppierung der Umfrageteilnehmenden entsprechend ihrer eingesetzten Technologien



Die erwarteten Verschiebungen bei der eingesetzten Technologie zeigen sich auch in der Ausprägung der Netzabdeckung der verschiedenen Technologien. Die aktuellen HFC-Netze weisen mehrheitlich eine Abdeckung von mehr als 50% vom Versorgungsgebiet auf und nur 12% der Netze haben eine geringe Abdeckung von weniger als 50% (siehe Abbildung 2). Bis in fünf Jahren wird der Anteil der HFC-Netze mit einer geringen Abdeckung deutlich zunehmen und rund die Hälfte der Teilnehmenden betreffen. Entsprechend wird sich der Anteil der grossflächigen HFC-Netze reduzieren.

Abbildung 2 - Abdeckung der HFC-Technologie

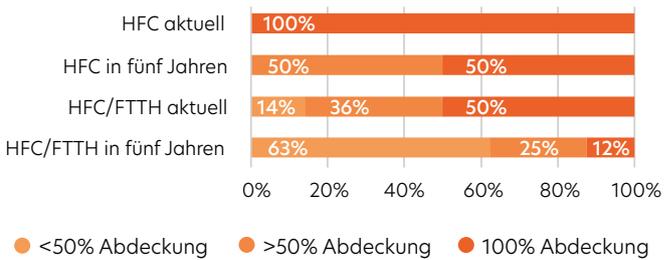


Werden die HFC-Netze auf die Teilnehmergruppen reine HFC-Netzbetreiber (siehe Abbildung 3, in der Grafik als «HFC» bezeichnet) und gemischte HFC- / FTTH-Netzbetreiber (in der Abbildung als «HFC/FTTH» bezeichnet) aufgeteilt, so ergibt sich ein noch differenzierteres Bild. Aktuell weisen alle Netze der reinen HFC-Netzbetreiber historisch bedingt und naturgemäss eine vollständige Abdeckung ihres gesamten Versorgungsgebiets auf. Die Netze derjenigen Teilnehmenden, welche auch in fünf Jahren noch reine HFC-Netzbetreiber sein werden, decken nach wie vor das Versorgungsgebiet vollständig oder zumindest grösstenteils ab. Aber auch diese Teilnehmenden beabsichtigen bis dann, punktuell erste FTTH-Ausbauten vorzusehen, wobei weder über die Architektur- ausprägung noch über die angestrebte Netzabdeckung genauere Angaben gemacht wurden. Es ist aber davon auszugehen, dass sich in fünf Jahren alle Teilnehmenden mit der FTTH-Technologie auseinandersetzen werden.

Bis in fünf Jahren werden sich alle Teilnehmenden mit der FTTH-Technologie auseinandersetzen.

Die HFC-Netze der gemischten HFC- / FTTH-Netzbetreiber weisen aktuell grösstenteils eine flächendeckende oder grossflächige Abdeckung auf. Allerdings gibt es hier bereits wenige Netze mit einer kleinflächigen Abdeckung. Es kann davon ausgegangen werden, dass sich diese im Rückbau

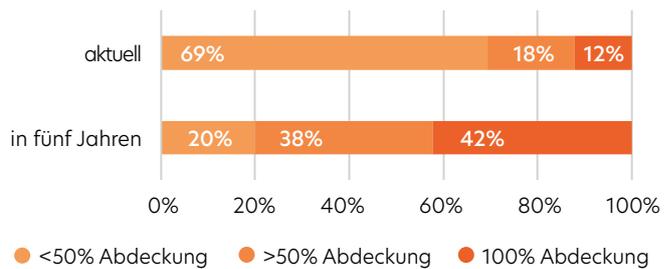
Abbildung 3 - Abdeckung der HFC-Technologie nach Teilnehmergruppe



befinden. Bis in fünf Jahren wird sich die Abdeckung dieser HFC-Netze weiter verringern und mehr als die Hälfte ihrer HFC-Netze wird nur noch eine geringe Abdeckung aufweisen.

Genau gegenteilig wie bei den HFC-Netzen verhält es sich bei den FTTH-Netzen (siehe Abbildung 4). Während die FTTH-Netze aktuell eine eher geringe Netzabdeckung aufweisen, werden in fünf Jahren gut 80% dieser Netze eine Abdeckung von mehr als 50% vom Versorgungsgebiet erreichen. Dies lässt darauf schliessen, dass bis dann verschiedene FTTH-

Abbildung 4 - Abdeckung der FTTH-Technologie



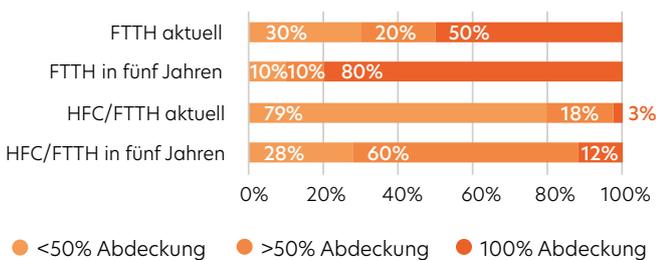
Rollout Projekte abgeschlossen werden oder sich in der Abschlussphase befinden und entsprechend der vorherigen Abbildung der Rückbau der migrierten HFC-Netze noch nicht abgeschlossen ist.

Werden die FTTH-Netze auf die Teilnehmergruppen reine FTTH-Netzbetreiber (siehe Abbildung 5, in der Grafik als «FTTH» bezeichnet) und gemischte HFC- / FTTH-Netzbetreiber aufgeteilt, so ergibt sich auch hier ein differenzierteres Bild. Die FTTH-Netze der reinen FTTH-Netzbetreiber weisen bereits heute eine mehrheitlich grossflächige Abdeckung auf,

aber rund ein Drittel hat erst eine punktuelle Ausdehnung, 80% dieser Netze werden in fünf Jahren aber flächendeckend ausgebaut sein und 90% der Netze erreichen mindestens eine grossflächige Abdeckung. Nur 10% der Netze dieser Teilnehmenden erreichen erst eine punktuelle Abdeckung.

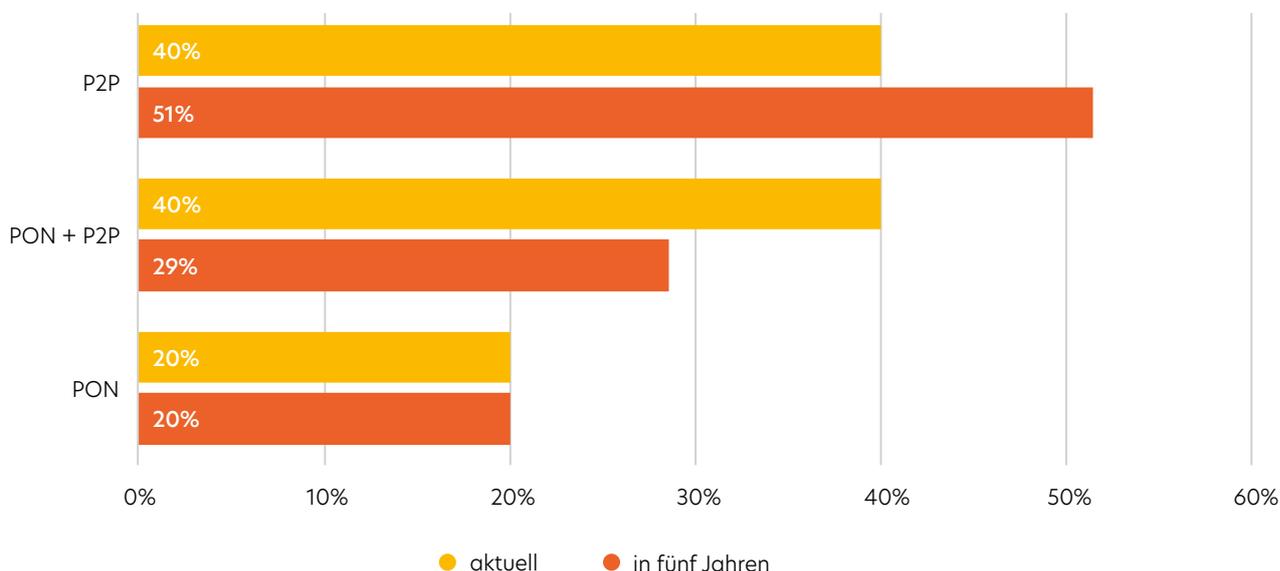
Dem gegenüber weisen die FTTH-Netze der gemischten HFC-/FTTH-Netzbetreiber heute hauptsächlich eine punktuelle Ausdehnung auf und erst wenige ihrer FTTH-Netze haben eine Abdeckung von mehr als 50% vom Versorgungsgebiet. Bis in fünf Jahren werden auch diese FTTH-Netze weiter ausgebaut und mehrheitliche eine Abdeckung von mehr als 50% erreichen. Dies korrespondiert mit dem vorgesehenen Rückbau der HFC-Netze (siehe Abbildung 3) bei

Abbildung 5 - Abdeckung der FTTH-Technologie nach Teilnehmergruppe



dieser Teilnehmergruppe, wobei einzelne Netzbetreiber dann immer noch parallel sowohl ein HFC- als auch ein FTTH-Netz mit einer Abdeckung von mehr als 50% vorsehen. Allerdings erreichen die FTTH-Netze dieser gemischten Netzbetreiber

Abbildung 6 - Architektur der FTTH-Netze



bis in fünf Jahren immer noch nicht dieselbe Abdeckung des Versorgungsgebiets wie diejenige der reinen FTTH-Betreiber.

Bezüglich angewandeter Architektur kommen bei den FTTH-Netzen aktuell und auch in fünf Jahren sowohl die P2P-Architektur als auch die PON-Architektur sowie der gemischte Einsatz von beiden Architekturen zum Einsatz (siehe Abbildung 6)

Die P2P-Architektur wird in fünf Jahren von 80% der Netzbetreiber eingesetzt.

Die P2P-Architektur wird heute etwas mehr eingesetzt als die PON-Architektur. Ein klarer Trend bei FTTH-Netzen zur P2P-Architektur oder zur PON-Architektur ist bei den heute eingesetzten Netzen allerdings nicht erkennbar. Die P2P-Architektur wird aber in fünf Jahren von 80% der Netzbetreiber eingesetzt und kommt damit klar mehr zum Einsatz als die PON-Architektur, welche nur von 49% der Netzbetreiber eingesetzt wird.

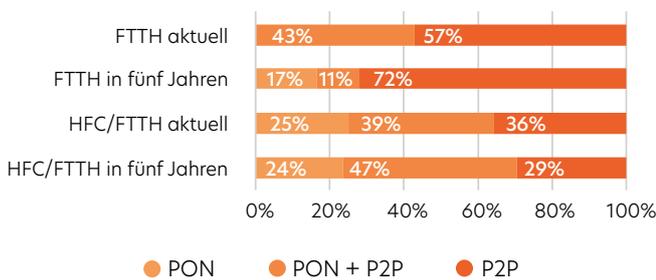
Bei der Teilnehmergruppe reine FTTH-Netzbetreiber zeigt sich, dass heute knapp 60% der Netzbetreiber nur die P2P-Architektur einsetzen (siehe Abbildung 7). Die restlichen Netzbetreiber haben sowohl die P2P- als auch die PON-Architektur im Einsatz. Bis in fünf Jahren wollen knapp drei Viertel dieser Netzbetreiber ausschliesslich die P2P-Architektur einsetzen

und über 80% nutzen diese Architektur. Es findet bei den reinen FTTH-Netzbetreibern eine klare Positionierung zur P2P-Architektur statt und die Netzbetreiber, welche beide Architekturen im Einsatz haben, gehen massiv auf 11% zurück.

Anders sieht es bei der Teilnehmergruppe gemischte HFC-/FTTH-Netzbetreiber aus. Hier setzen sowohl heute als auch bis in fünf Jahren rund je ein Viertel entweder die PON-Architektur oder die P2P-Architektur ein. Die restlichen

Netzbetreiber setzen beide Architekturen ein, wobei der Anteil dieser Netzbetreiber bis in fünf Jahren sogar noch zunehmen wird. Dies liegt wohl daran, dass der Anteil der gemischten HFC-/FTTH-Netzbetreiber an allen Netzbetreibern bis in fünf Jahren zurückgehen wird (siehe Abbildung 1) und sich die verbleibenden gemischten HFC-/FTTH-Netzbetreiber bis dann bezüglich Architektur noch nicht auf einen einheitlichen Zielzustand festgelegt bzw. diese noch nicht vollständig umgesetzt haben.

Abbildung 7 - Architektur der FTTH-Netze nach Teilnehmergruppe



Verwendungszweck

93% der Umfrageteilnehmenden lieferten eine Aussage zu den aktuellen Verwendungszwecken ihrer Telekomnetze. Über die künftigen Verwendungszwecke lieferten nur noch 86% der Teilnehmenden eine Aussage. Die Differenz lässt sich möglicherweise mit einem beabsichtigten Verkauf der Netze begründen.

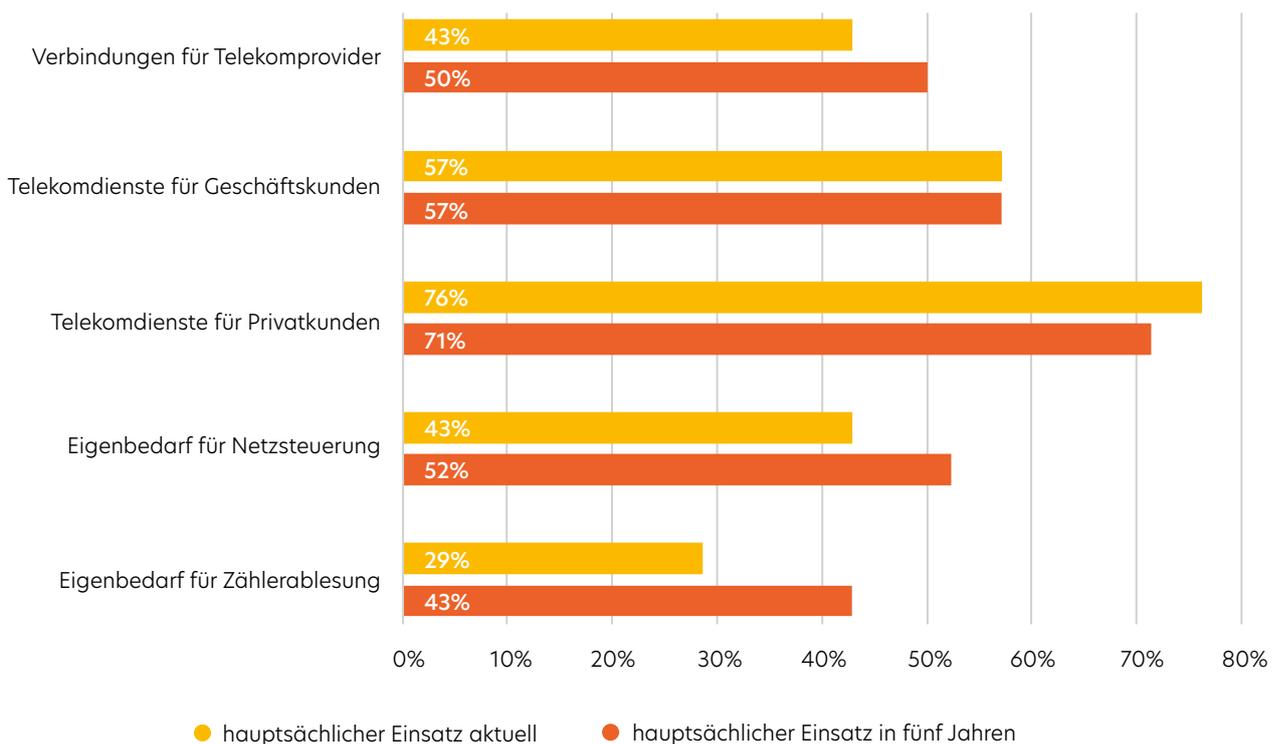
Die meisten Umfrageteilnehmenden setzen ihre Telekomnetze heute und auch künftig hauptsächlich ein, um Telekomdienste für Privatkunden anzubieten (siehe Abbildung 8). Aber auch Angebote für Geschäftskunden gehören zum hauptsächlichen Verwendungszweck, wobei hier ein opportunistischer Einsatz ausgeprägter ist.

Rund die Hälfte der Teilnehmenden öffnet ihre Netze bereits heute für andere Telekomprovider.

Rund die Hälfte der Teilnehmenden öffnen ihre Netze bereits heute für andere Telekomprovider und stellt diesen entsprechende Verbindungsdienste zur Verfügung. Darunter fallen einerseits Netzbetreiber, welche sich auf den Netzbetrieb konzentrieren und die Vermarktung ihrer HFC-Netze an einen Provider übergeben haben und andererseits Netzbetreiber, welche bereits FTTH-Technologie einsetzen und diese auch Dritten zur Verfügung stellen. Der Anteil diese Netzbetreiber wird künftig zunehmen.

Der Einsatz der Telekomnetze für die Zählerablesung und die Netzsteuerung ist heute noch nicht so ausgeprägt. Es ist davon auszugehen, dass sich der Anteil der Netzbetreiber, welche ihr Netz auch für den Eigenbedarf nutzen, künftig erhöhen wird.

Abbildung 8 - Aktuelle und künftige Verwendungszwecke



Verwendungszweck

Die Mehrheit der Umfrageteilnehmenden setzen ihre Telekommunikationsnetze aktuell und auch künftig für zwei bis drei Verwendungszwecke ein (siehe Abbildung 9). Künftig wird zwar erwartet, dass die Netze tendenziell für mehr Zwecke eingesetzt werden als heute. Falls sich die Gelegenheit ergibt, werden die meisten Netzbetreiber ihre Netze opportunistisch auch für andere Zwecke als ihren Hauptzweck einsetzen.

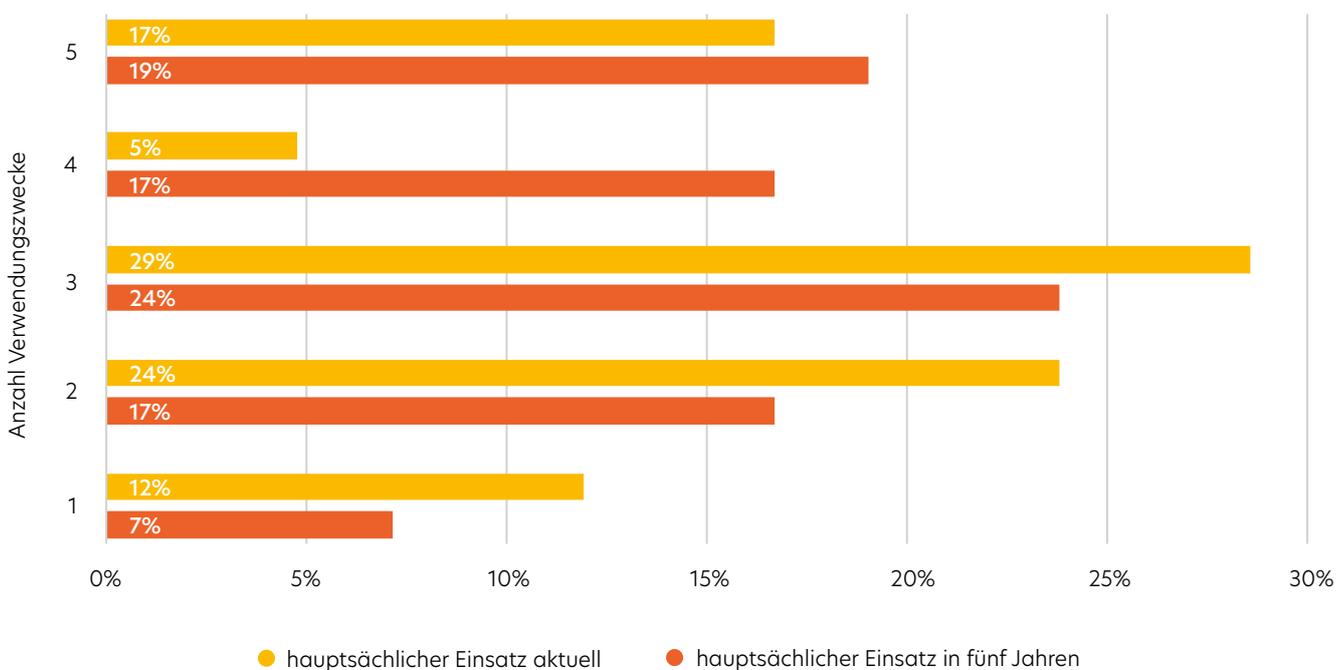
Diejenigen Teilnehmenden, welche nur einen Verwendungszweck angegeben haben, nutzen ihre Netze heute entweder um darüber Telekomdienste für Privatkunden anzubieten oder stellen ihre Netze einem Telekomprovider zur

Verfügung. Künftig nutzen die Teilnehmenden mit nur einem Verwendungszweck ihre Netze für den Eigenbedarf oder stellen ihre Netze einem Telekomprovider zur Verfügung.

Bis auf wenige Ausnahmen nutzen diejenigen Teilnehmenden mit zwei Verwendungszwecken ihre Netze aktuell und künftig, um direkt Telekomdienste an Privat- und Geschäftskunden anzubieten.

Bei den Teilnehmenden mit mehr als zwei Verwendungszwecken kommen alle Kombinationen der Netznutzung vor und es lassen sich keine Muster erkennen.

Abbildung 9 - Aktuelle und künftige Anzahl der Verwendungszwecke



Vertriebskanäle

86% der Teilnehmenden haben Angaben zu ihren Vertriebskanälen gemacht. 2% der Teilnehmenden melden, dass ihre Netze künftig ausschliesslich für den Eigenbedarf genutzt werden und sie damit keinen Vertriebskanal für Telekomdienste brauchen.

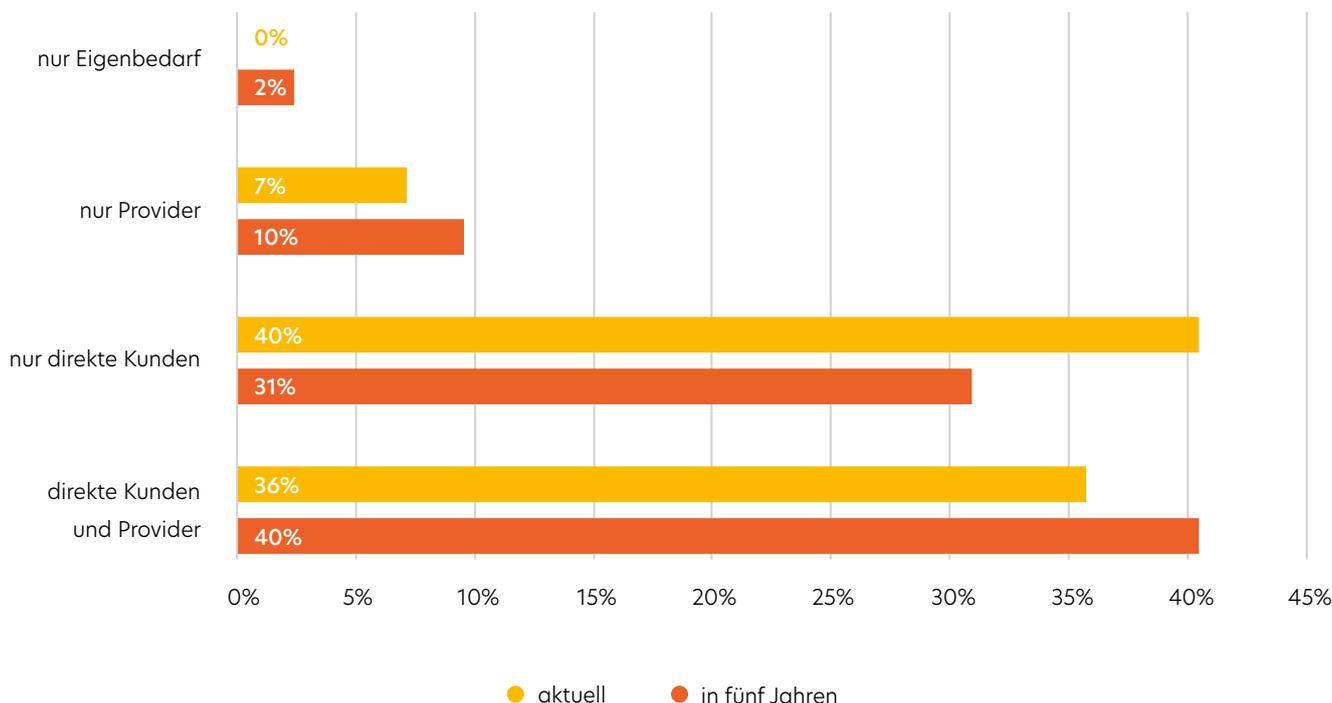
Mit heute 76% und künftig 71% pflegen die meisten Teilnehmenden den direkten Kontakt zu ihren Endkunden (siehe Abbildung 10). Gleichzeitig haben aber heute auch 43% und künftig mit 50% rund die Hälfte der Teilnehmenden einen Vertriebskanal zu Telekomprovidern.

Rund die Hälfte der Teilnehmenden haben einen Vertriebskanal zu Telekomprovidern.

Bei den Teilnehmenden mit einem direkten Vertriebskanal zu Endkunden sprechen heute 40% ausschliesslich nur direkt Endkunden an und 36% bearbeiten diese parallel mit den Telekomprovidern. Bis in fünf Jahren wird sich der Anteil der Teilnehmenden mit einem direkten Vertriebskanal generell und insbesondere beim Anteil der Teilnehmenden, welche ausschliesslich Endkunden bearbeiten, verringern. Allerdings wird sich der Anteil, welcher sowohl direkt die Endkunden und parallel die Telekomprovider bedient, erhöhen.

Nur 7% der Teilnehmenden stellen heute ihre Netze ausschliesslich den Telekomprovidern zur Verfügung. Dieser Anteil wird sich bis in fünf Jahren auf 10% leicht erhöhen und diese Teilnehmenden werden den direkten Vertriebskanal zu Endkunden aufgeben.

Abbildung 10 - Vertriebskanäle der Teilnehmenden



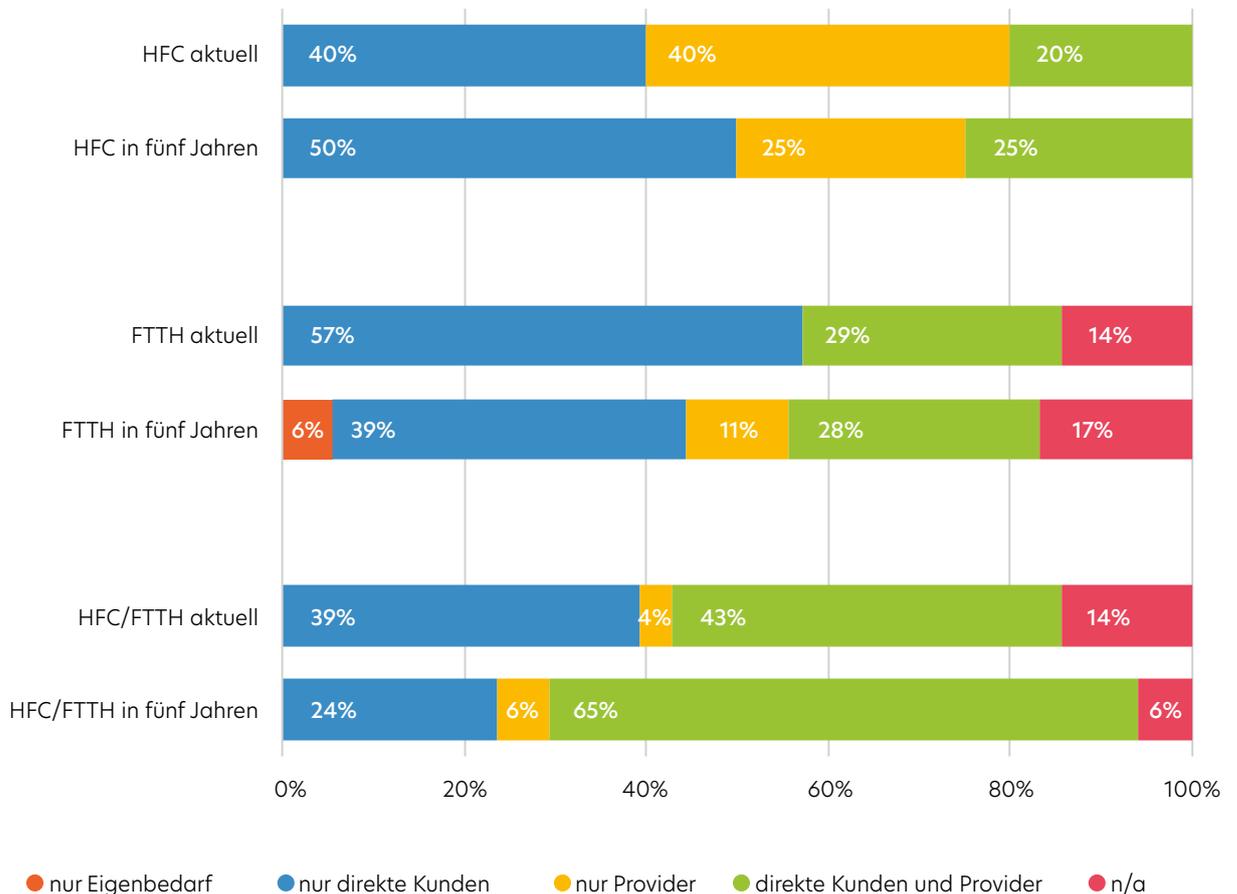
Die Aufteilung der Vertriebskanäle auf die verschiedenen Teilnehmergruppen zeigt auch hier ein differenzierteres Bild (siehe Abbildung 11). Bei den traditionellen HFC-Netzbetreibern sind nur leichte Verschiebungen bei den Vertriebskanälen festzustellen. Dies liegt daran, dass sich diese Teilnehmergruppe bis in fünf Jahren anders zusammensetzen wird. Es ist also weniger wahrscheinlich, dass sich die Vertriebskanäle ändern, weil die Teilnehmergruppe sich neu ausrichtet.

Bei den reinen FTTH-Netzbetreibern kann oder will ein Teil der Teilnehmenden keine Aussage über ihre heutigen und künftigen Vertriebskanäle machen. Die restlichen Teilnehmenden pflegen heute alle den direkten Kundenkontakt. Bis in fünf Jahren wird ein Teil dieser Gruppe ihr Netz ausschliesslich für den Eigenbedarf und ein anderer Teil ausschliesslich für den Vertriebskanal zu Telekomprovidern nutzen. Gleichzeitig wird der Anteil der Teilnehmenden mit einem Vertriebskanal zu Telekomprovidern um 10% zunehmen. Heute haben 29% der reinen FTTH-Netzbetreiber eine direkten Kanal zu Kunden und Providern, künftig werden 11% einen Kanal nur zu Providern und 28% einen Kanal zu Kunden und Providern haben. Der Anteil, welcher ausschliesslich Endkunden bearbeitet, wird

sich um 18% von heute 57% auf künftig 39% reduzieren. Die Gruppe der reinen FTTH-Netzbetreiber ist die einzige Gruppe mit Teilnehmenden, welche ihr Netz nur für den Eigenbedarf nutzen wollen.

Bei den gemischten HFC- / FTTH-Teilnehmenden gibt es ebenfalls einen Teil, welche keine Aussage über ihre heutigen und künftigen Vertriebskanäle machen kann oder will. Auch bei dieser Gruppe wird der Anteil, welcher ausschliesslich Endkunden bearbeitet, bis in fünf Jahren um 15% von heute 39% auf künftig 24% zurückgehen. 71% dieser Gruppe werden in fünf Jahren den Vertriebskanal zu Telekomprovidern nutzen. Damit wird für die gemischten HFC- / FTTH-Teilnehmenden der Vertriebskanal zu Telekomprovidern künftig der wichtigste Absatzkanal werden.

Abbildung 11 - Vertriebskanäle der Teilnehmergruppen



Wettbewerbsituation

43 %

der Umfrageteilnehmenden haben klaren Konsolidierungsbedarf.

- Rund ein Drittel der Kabelnetzbetreiber und Querverbundunternehmen sehen sich in ihrem eigenen Versorgungsgebiet sowohl heute als auch künftig als Marktführer.
- Bedeutung der bestehenden Wettbewerber (ausser bei Swisscom) wird steigen und neue Wettbewerber werden erwartet.

Wettbewerb

Alle Umfrageteilnehmenden bezeichnen Swisscom als Marktführer oder zumindest als Wettbewerber mit einem gut spürbaren Marktanteil. In einer gewichteten Betrachtung erreicht Swisscom einen Marktanteil von heute 35%. Allerdings erwarten die Teilnehmenden, dass die Bedeutung von Swisscom und damit deren Marktanteil künftig auf 29% zurückgehen wird (siehe Abbildung 12).

Als zweitwichtigster Marktakteur wird Sunrise mit einem Marktanteil von 23% gesehen. Für Sunrise wird erwartet, dass der Marktanteil konstant bleibt. Diese Erwartung basiert wohl einerseits auf der vergrösserten Marktmacht durch den Zusammenschluss von Sunrise und UPC. Andererseits waren bisher die Versorgungsgebiete der Umfrageteilnehmenden wegen der HFC-Technologie für die ehemalige UPC faktisch nicht zugänglich. Mit der FTTH-Technologie kann Sunrise nun auch in diese Gebiete vordringen und ein breiteres Marktpotential mit attraktiven FTTH-basierten Produkten versorgen.

Die regionalen Kabelnetzbetreiber und Querverbundunternehmen schätzen ihren Marktanteil heute mit 18% ein. Sie erwarten aber, dass sich ihr Marktanteil künftig auf 15% reduzieren wird. Allerdings sehen sich rund ein Drittel der Teilnehmenden in ihrem eigenen Versorgungsgebiet sowohl heute als auch künftig als Marktführer.

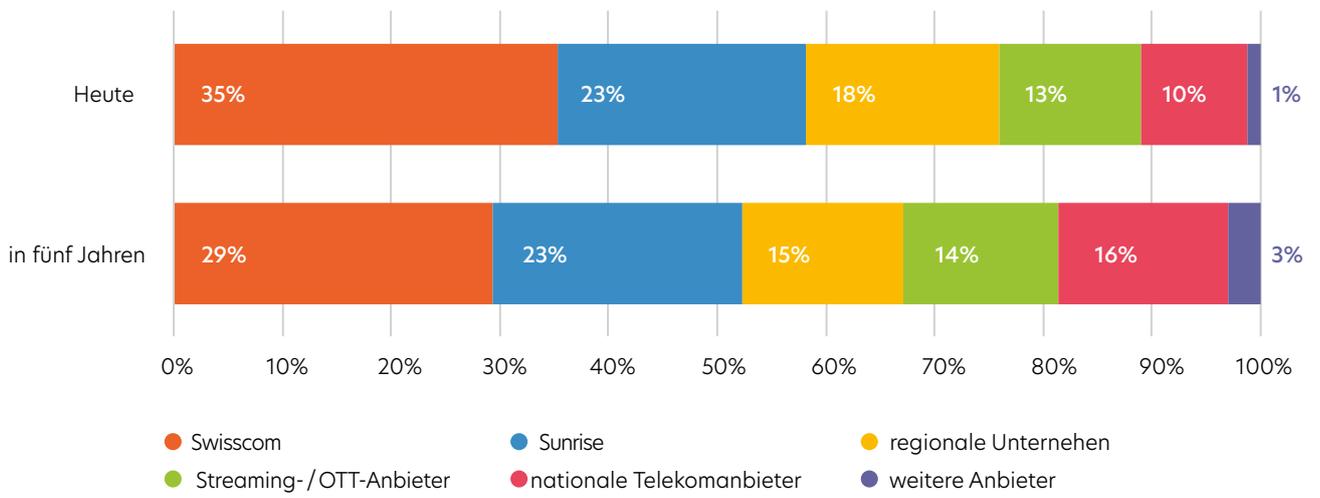
Rund ein Drittel der teilnehmenden Kabelnetzbetreiber und Querverbundunternehmen sehen sich heute selbst als Marktführer oder als bedeutender Marktteilnehmer.

Die Teilnehmenden erwarten, dass sich die Marktanteile von Swisscom und den regionalen Unternehmen zu Streaming- und OTT-Anbietern, nationalen Telekommunikationsanbietern und weiteren teilweise neuen Marktteilnehmern verlagern werden. Demnach werden die verschiedenen Streaming- und OTT-Anbieter wie Netflix, Disney+, AppleTV etc. gesamthaft ihren

Marktanteil von heute 13% leicht auf 14% ausbauen. Die weiteren nationalen Telekommunikationsanbieter wie Salt, VTX, Wingo, etc. werden ihren Marktanteil von heute 10% beachtlich auf 16% erhöhen. Sowohl die Streaming- und OTT-Anbieter als auch die nationalen Telekommunikationsanbieter werden künftig an Einfluss gewinnen und noch stärker im Markt spürbar sein.

Nebst den bisher genannten Wettbewerbern gibt es heute auch noch weitere, allenfalls sehr regional agierende Wettbewerber, welche aber mit 1% Marktanteil praktisch keinen spürbaren Einfluss haben. Diese Gruppe wird künftig mit 3% Marktanteil zwar eine leicht stärkere, aber nach wie vor nicht wesentliche Bedeutung beigemessen. Die Rückmeldungen bestätigen, dass künftig mit einem aggressiveren Wettbewerb und mit weiteren, neuen Wettbewerbern gerechnet werden muss. Ebenfalls zeigen die Kommentare der Studienteilnehmenden, dass aktuell Mobilfunknetze erst vernachlässigbar als Wettbewerber zum Festnetz wahrgenommen werden. Es wird aber erwartet, dass auch diese Netze mehr und mehr an Bedeutung als Wettbewerber gewinnen werden.

Abbildung 12 – Marktanteile im Versorgungsgebiet der Teilnehmenden



Konsolidierung

Insgesamt wird der Konsolidierungsbedarf generell zurückhaltend, differenziert und abwartend beurteilt. Aussagen für einen klaren Bedarf oder klar keinen Bedarf sind in der Minderheit. Allerdings sehen doch 43% der Umfrageteilnehmenden in mindestens einem der vier Konsolidierungsbereiche einen hohen bzw. äusserst hohen Konsolidierungsbedarf.

43% der Umfrageteilnehmenden sehen in mindestens einem der vier Konsolidierungsbereiche einen hohen bzw. äusserst hohen Konsolidierungsbedarf.

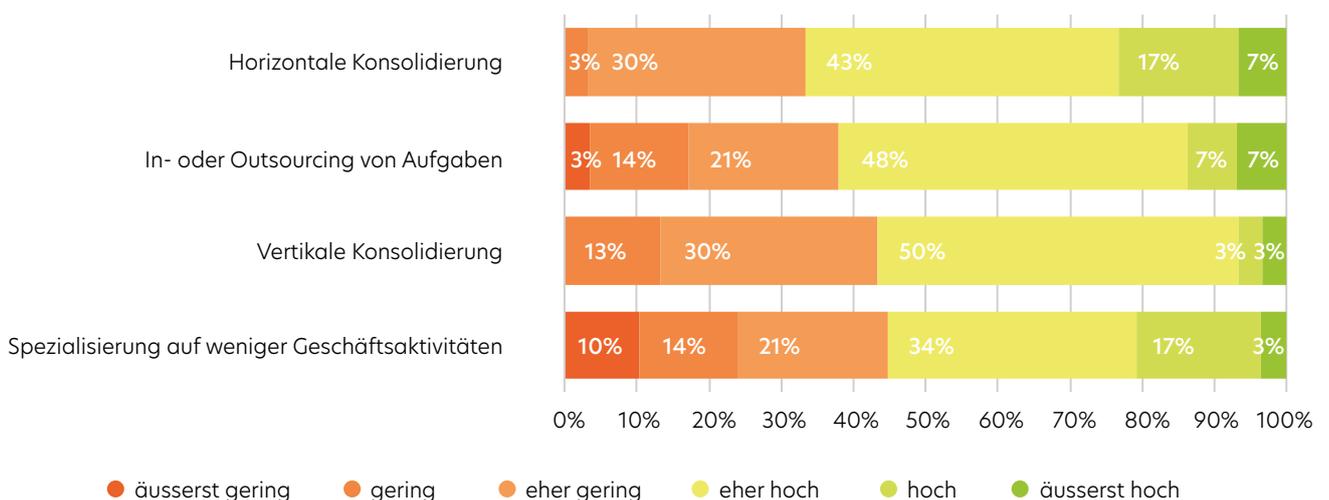
Am ehesten wird in einer gewichteten Betrachtung eine horizontale Konsolidierung mit einem Zusammenschluss von Partnern auf gleicher Wertschöpfungsstufe erwartet (siehe Abbildung 13). Die horizontale Konsolidierung hat am meisten Nennungen für einen hohen oder sogar äusserst hohen Bedarf. Das In- oder Outsourcing von Aufgaben, wo Teile der Leistungserbringung wie Netzbetrieb oder Dienstbereitstellung ausgelagert werden, wird von den meisten Teilnehmenden als mindestens «eher hoch» eingestuft. Eine vertikale Konsolidierung mit dem Zusammenschluss von Partnern, welche verschiedenen Wertschöpfungsstufen

angehören, wird am wenigsten mit eindeutigen Aussagen beurteilt. Die Spezialisierung auf weniger Geschäftsaktivitäten unter Aufgabe von bisherigen Geschäftsaktivitäten wie z.B. die Fokussierung auf den Netzbetrieb ohne Endkundenbeziehung zeigt in der Beurteilung der Teilnehmenden die grösste Differenzierung.

Die differenzierte Haltung zum Konsolidierungsbedarf zeigt sich auch in den zusätzlichen Kommentaren, welche bei keiner anderen Frage so zahlreich abgegeben wurden. Speziell erwähnenswert ist ein Kommentar, welcher die Situation auf den Punkt bringt: «Der Zusammenschluss zwischen Sunrise und UPC hat gezeigt, dass es eher zu vertikalen Konsolidierungen kommen wird. So können auch am meisten Synergien genutzt werden. Ein Outsourcing einzelner Aufgaben in einen Verbund bringt sicher auch Vorteile und Kosteneinsparungen. Für Elektrizitätswerke macht es unter Umständen Sinn, sich nur noch auf das Kerngeschäft mit dem Netz zu fokussieren und die Endkundenbeziehungen den Telekomprovidern zu überlassen.».

Generell kann festgestellt werden, dass der individuelle Konsolidierungsbedarf sehr von der einzelnen Situation abhängt und stark unterschiedlich ausfallen kann. Ein genereller Trend lässt sich aber nicht feststellen.

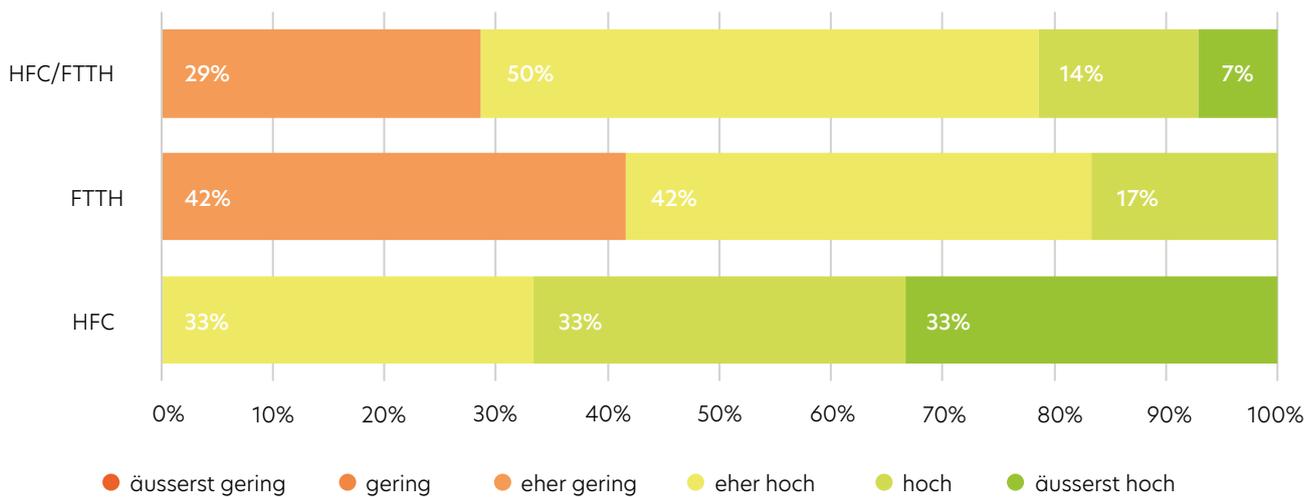
Abbildung 13 – Erwartete Konsolidierung bei den Teilnehmenden



Ein ähnliches Bild zeigt sich auch, wenn der Konsolidierungsbedarf auf die einzelnen Teilnehmergruppen aufgeteilt wird. Nur beim horizontalen Konsolidierungsbedarf lässt sich ein Trend feststellen (siehe Abbildung 14).

Hier melden alle Teilnehmergruppen mehrheitlich einen hohen Bedarf und insbesondere bei den HFC-Netzbetreibern ist man einheitlich der Meinung, dass ein Konsolidierungsbedarf besteht.

Abbildung 14 – Horizontaler Konsolidierungsbedarf nach Teilnehmergruppe



Handlungsbedarf

Schwerpunktthemen HFC/FTTH-Netzbetreiber und reine HFC-Netzbetreiber:

- Kooperationen im Bereich Telekomdienste.
- Anpassen der Netztechnologie.

Schwerpunktthemen reine FTTH-Netzbetreiber:

- Personalgewinnung und -bindung.
- Erhöhung Cyber-Sicherheit.
- Kommunikation mit Anspruchsgruppen.



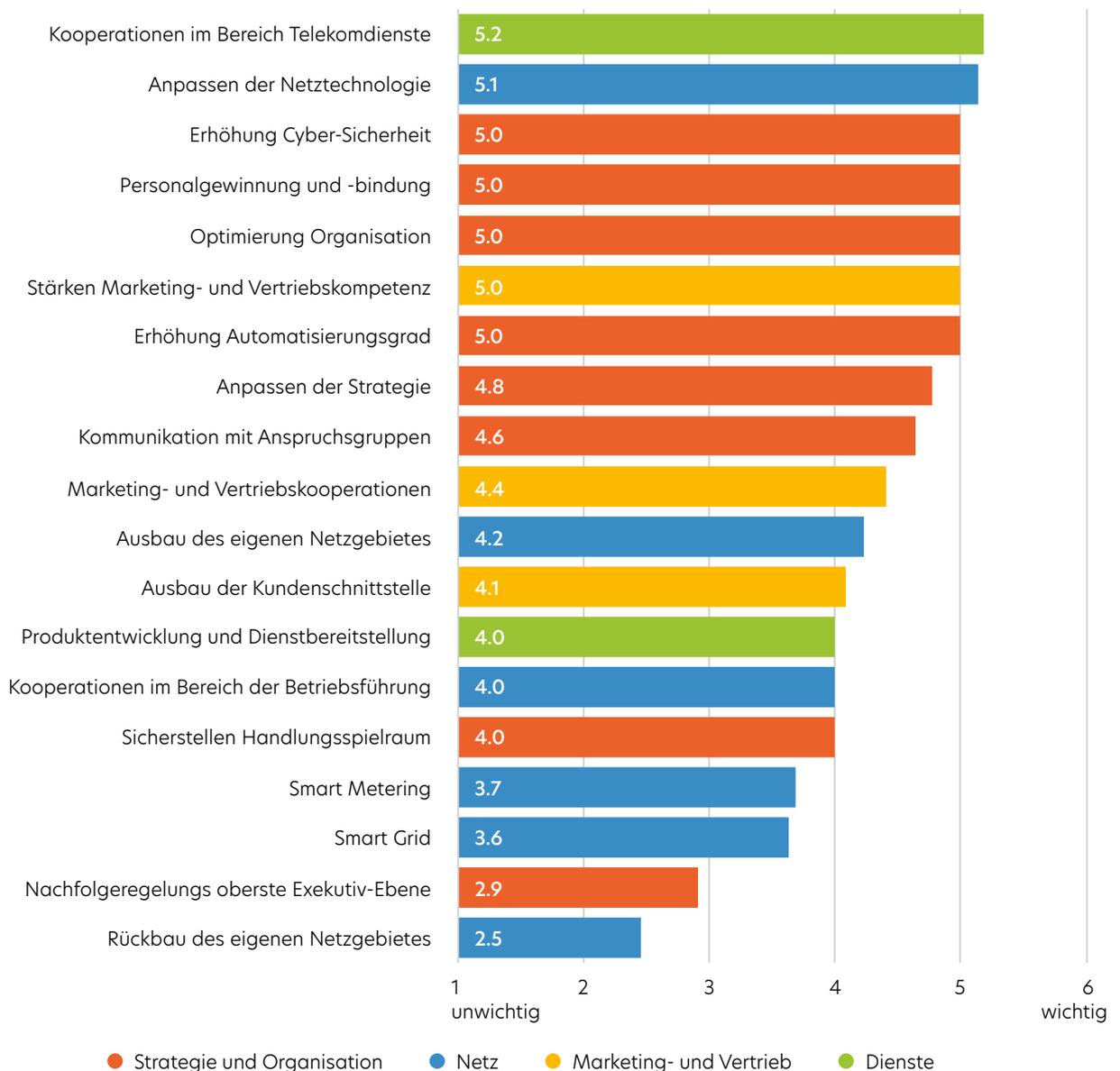
HFC/FTTH-Netzbetreiber

Die grösste Teilnehmergruppe setzt heute parallel sowohl HFC- als auch FTTH-Technologie ein. Bei diesen Netzbetreibern sind die wichtigsten zukünftigen Schwerpunktthemen «Kooperationen im Bereich Telekomdienste» mit einer Wertung von 5.2 sowie «Anpassen der Netztechnologie» mit 5.1 (siehe Abbildung 15). Obwohl die Netzbetreiber mit gemischten Technologien die grösste Teilnehmergruppe sind, beurteilt diese Gruppe die einzelnen Schwerpunkte sehr

homogen und zeigt gegenüber den anderen Gruppen die kleinsten Abweichungen bei den einzelnen Bewertungen.

Nebst den beiden wichtigsten Schwerpunktthemen stehen für diese Netzbetreiber vor allem Themen im Bereich «Strategie und Organisation» im Vordergrund. In diesem Bereich werden die Themen «Erhöhung Cyber-Sicherheit», «Personalgewinnung und -bindung», «Optimierung Organisation» und

Abbildung 15 - Unternehmerische Schwerpunkte bei HFC/FTTH-Netzbetreibern



«Erhöhung Automatisierungsgrad» mit jeweils einer Wertung von 5.0 als gleich wichtig eingeschätzt. Die Themen «Erhöhung Cyber-Sicherheit» und «Erhöhung Automatisierungsgrad» haben mit einer Standardabweichung von 0.6 die kleinste Streuung bei den einzelnen Antworten und werden praktisch

Nebst den beiden Schwerpunktthemen Telekomdienste und Netztechnologie stehen für HFC/FTTH-Netzbetreiber vor allem Themen im Bereich «Strategie und Organisation» im Vordergrund.

von allen Teilnehmenden als gleich wichtig eingeschätzt. Im Bereich Marketing und Vertrieb ist das «Stärken der eigenen Marketing- und Vertriebskompetenz» das wichtigste Thema, welches ebenfalls mit einer Wertung von 5.0 beurteilt wird. In den Bereichen «Netz» und «Dienste» liegen mit «Kooperationen im Bereich Telekomdienste» und «Anpassen der Netztechnologie» die wichtigsten Schwerpunkte für die HFC/FTTH-Netzbetreiber. Alle weiteren Themen in diesen beiden Bereichen werden gegenüber den anderen Themenbereichen eher als unwichtig eingestuft. Allerdings zeigen die weniger wichtigen Themen hier die grösste Streuung bei den individuellen Antworten. Die Wichtigkeit wird also individuell stark unterschiedlich eingestuft.



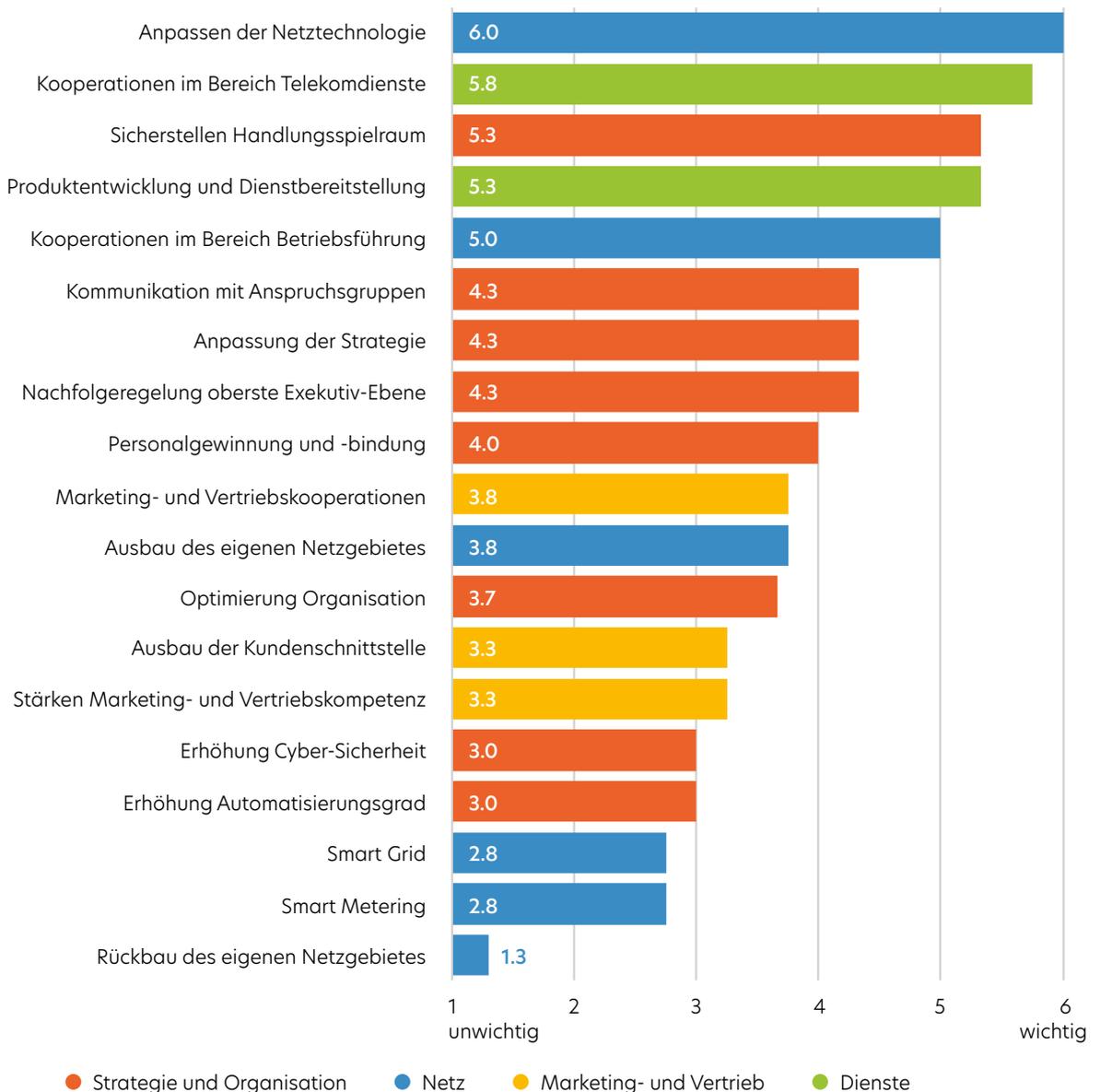
Reine HFC-Netzbetreiber

Die kleinste Teilnehmergruppe sind die Netzbetreiber, welche heute ausschliesslich die HFC-Technologie einsetzen. Bei diesen Netzbetreibern sind ebenfalls das «Anpassen der Netztechnologie» sowie «Kooperationen im Bereich Telekomdienste» die wichtigsten zukünftigen Schwerpunktthemen. Allerdings beurteilen diese Netzbetreiber diese beiden Schwerpunkte als wesentlich wichtiger als bei der vorherigen Gruppe der gemischte HFC/FTTH-Netzbetreiber. Das «Anpassen der Netztechnologie» wird sogar einhellig

mit der maximalen Wertung von 6.0 und «Kooperationen im Bereich Telekomdienste» mit einer sehr hohen Wertung von 5.8 beurteilt (siehe Abbildung 16). Die Beurteilung der weiteren Themen in dieser Gruppe ist sehr heterogen. Einzelne Themen werden mit einer Standardabweichung von 2.3 individuell sehr unterschiedlich betrachtet.

Mit einer Wichtigkeit von 5.0 und höher werden auch das Strategiethema «Sicherstellen Handlungsspielraum», das

Abbildung 16 - Unternehmerische Schwerpunkte bei reinen HFC-Netzbetreibern



Dienstthema «Produktentwicklung und Dienstbereitstellung» sowie das Netzthema «Kooperationen im Bereich Betriebsführung» bewertet. Damit erscheinen alle Themen im Bereich

Das «Anpassen der Netztechnologie» wird von den reinen HFC-Netzbetreibern einhellig mit der Maximalwertung beurteilt.

«Dienste» sowie die Netzthemen bezüglich der aktuellen Infrastruktur bei den wichtigsten Schwerpunkten für diese

Netzbetreiber. Alle Netzbetreiber schätzen die Wichtigkeit dieser Themen sehr ähnlich ein. Die Themen im Bereich «Marketing und Vertrieb» werden von den Netzbetreibern eher als unwichtig beurteilt. Das wichtigste Thema in diesem Bereich ist «Marketing- und Vertriebskooperationen» mit einer Wertung von 3.8.

Das Thema «Erhöhung Cyber-Sicherheit» wird von diesen Netzbetreibern im Gegensatz zur Gruppe mit gemischter HFC/FTTH-Technologie mit einer Wertung von 3.0 nur als unwichtig eingestuft. Allerdings weist dieses Thema bei den individuellen Beurteilungen die grösste Streuung auf und wird von den einzelnen Teilnehmenden stark unterschiedlich beurteilt.



Reine FTTH-Netzbetreiber

Die dritte Teilnehmergruppe sind Netzbetreiber, welche heute ausschliesslich die FTTH-Technologie einsetzen. Bei diesen Netzbetreibern ist die «Personalgewinnung und -bindung» mit einer Wertung von 5.5 das wichtigste zukünftige Schwerpunktthema, wobei die «Erhöhung Cyber-Sicherheit» und die «Kommunikation mit Anspruchsgruppen» mit je einer Wertung von 5.3 fast ebenso wichtig sind (siehe Abbildung 17). Damit verorten die reinen FTTH-Netzbetreiber die künftigen

Schwerpunkte in wesentlich anderen Bereichen als die anderen Netzbetreiber. Die Beurteilung der einzelnen Schwerpunktthemen wird in dieser Gruppe fast so homogen beurteilt wie bei den gemischte HFC/FTTH-Netzbetreibern und nur wenige Themen weisen eine Standardabweichung von grösser als 1.0 auf.

Abbildung 17 – Unternehmerische Schwerpunkte bei reinen FTTH-Netzbetreibern



Die wichtigsten Themen mit einer Wertung von 5.0 oder höher liegen für die FTTH-Netzbetreiber generell im Bereich «Strategie und Organisation», wobei auch das Thema «Stärken Marketing- und Vertriebskompetenz» sehr homogen mit einer Wichtigkeit von 5.0 als sehr wichtig eingestuft wird. Innerhalb des Bereichs «Dienste» werden «Kooperationen im Bereich Telekomdienste» mit einer Wertung von 4.5 als wichtigstes Thema betrachtet. Im Bereich «Netz» werden die Themen «Smart Metering» und «Smart Grid» mit einer Wertung von 4.5 als wichtigste Themen eingestuft. Interessant ist, dass die FTTH-Netzbetreiber das Thema «Smart» als wesentlich wichtiger bewerten als die anderen Teilnehmergruppen. Umgekehrt wird das «Anpassen der Netztechnologie» als unwichtig bewertet.

Dies bedeutet für FTTH-Netzbetreiber, dass sie sich einerseits regelmässig bei ihrer Strategie und Organisation den sich ändernden Marktbedingungen anpassen wollen. Andererseits wollen sie auch ihre Marketing- und Vertriebskompetenz stärken, um neue Kunden zu gewinnen und ihre Marktanteile zu erhöhen. Zudem wollen sie in neue

Technologien wie Smart Metering und Smart Grid investieren, um ihren Kunden neue und innovative Produkte und Dienstleistungen anbieten zu können.

Die reinen FTTH-Netzbetreiber verorten die künftigen Schwerpunktthemen in wesentlich anderen Bereichen als die anderen Netzbetreiber.



Studiendesign / -teilnehmende

Studiendesign / -teilnehmende

Zielsetzung

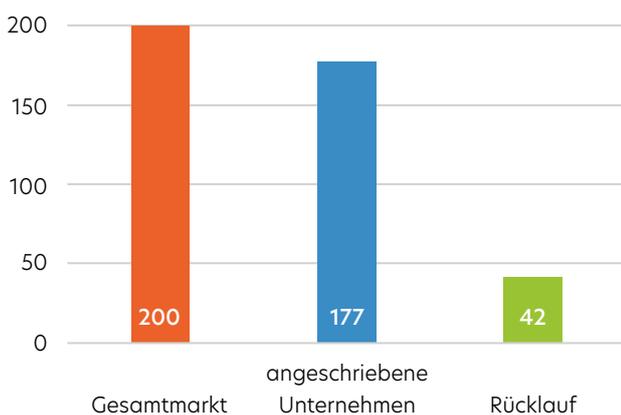
Mit der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes in der Schweiz vor etwas mehr als 20 Jahren wurden die traditionellen Kabelnetzbetreiber dem Wettbewerb ausgesetzt und verschiedene Querverbundunternehmen, welche auch Telekommunikationsnetze betreiben, sind neu in den Telekommunikationsmarkt eingetreten. Mit der vorliegenden Studie wollen wir einen Überblick über die aktuelle Situation sowie die erwarteten Entwicklungen und Tendenzen dieser beiden Gruppen aus Sicht von deren Entscheidungsträgern bieten. Zu diesem Zweck wurden drei Themenschwerpunkte definiert:

- aktuell eingesetzte Technologie für die Telekommunikationsnetze und erwartete Veränderung in den nächsten fünf Jahren;
- künftige Wettbewerbssituation für die Studienteilnehmenden und deren Verhalten in Bezug auf eine mögliche Konsolidierung;
- unternehmerisches Verhalten zur Sicherstellung der angestrebten Position im Markt.

Durchführung

Im Herbst 2022 befragten wir 177 Kabelnetzbetreiber und Querverbundunternehmen mit Telekommunikationsaktivitäten mittels eines elektronischen Fragebogens.

Abbildung 18 – Marktabdeckung der Teilnehmenden

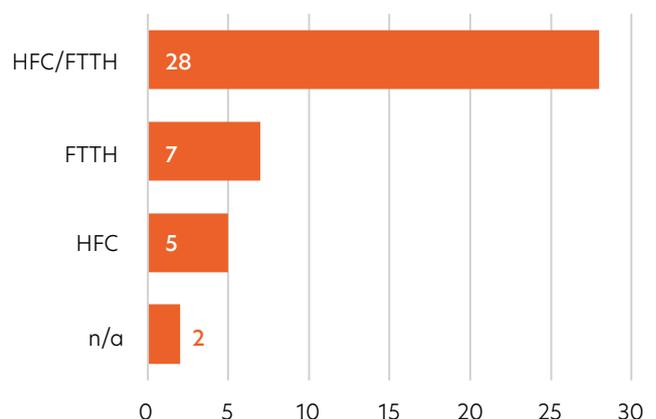


Studienteilnehmende

Wir schätzen die Anzahl der Akteure im schweizerischen Telekommunikationsmarkt auf rund 200 Unternehmen. Davon wurden 177 Unternehmen angeschrieben und jeweils eine Kontaktperson der obersten Führungsebene zur Umfrage eingeladen. Die angeschriebenen Unternehmen decken damit rund 89% des relevanten Marktes ab. An der Studie beteiligten sich insgesamt 42 Branchenakteure, was rund 21% des Marktes entspricht (siehe Abbildung 18). Die Antworten liefern einen illustrativen Einblick in die aktuelle Situation und die erwarteten Entwicklungen. Die Studie fokussiert auf die lokal und regional agierenden Akteure. Die grossen, schweizweit agierenden Telekomunternehmen wurden in der Studie nicht berücksichtigt.

Für einzelne Fragestellungen wurden die Umfrageteilnehmenden entsprechend ihrem heutigen Technologieeinsatz gruppiert (siehe Abbildung 19). Von den 42 Teilnehmenden setzten heute 28 sowohl HFC-als auch FTTH-Netze ein, sieben haben reine FTTH-Netze und fünf betreiben reine HFC-Netze. Zwei Teilnehmende machten keine Aussage zur Technologie ihrer Netze.

Abbildung 19 – Gruppierung der Umfrageteilnehmenden entsprechend ihrer Technologie



Kontakt



Iwan Nussbaumer

Leitender Berater

Telefon +41 79 423 21 73
iwan.nussbaumer@evupartners.ch



Nico Waldmeier

Geschäftsführender Partner

Telefon +41 79 824 33 85
nico.waldmeier@evupartners.ch

EVU Partners AG
Mühlemattstrasse 54
5000 Aarau
www.evupartners.ch

EVU Partners ist das führende Beratungsunternehmen im schweizerischen Energie- und Versorgungssektor und bietet Dienstleistungen in den Bereichen Strategie, Organisation, Energiewirtschaft, Finanzen, Regulierung und Transaktionen an. Die Mitarbeitenden von EVU Partners zeichnen sich durch langjährige Führungs-, Beratungs- oder Umsetzungserfahrung in der Energie- und Versorgungsbranche sowie ein umfassendes Netzwerk aus.

