

## VBW Anlass vom 22. Juni 2005 mit Jens Alder Die Trends in der Telekommunikation und die unternehmerischen Herausforderungen von Swisscom

Jens Alder, CEO der Swisscom, spricht über die Trends in der Telekommunikation und den sich daraus ergebenden Herausforderungen für die Swisscom. Dem äusserst interessanten und spannenden Vortrag folgt eine intensive Fragerunde. Das anschliessende Apéro vor dem UNI-Hauptgebäude rundet den VBW-Sommeranlass ab.

Die wichtigsten Trends für die nächsten 10 Jahre sind für Jens Alder:

- 1) Sinkende Preise: Die Preise werden in den nächsten 3 bis 5 Jahren noch weiter fallen.
- 2) Zunehmende Regulierung: Die Telekommunikation wird ein regulierter Markt mit zunehmenden staatlichen Eingriffen bleiben.
- 3) Konvergenz zwischen Telekommunikation und Informatik. Im Bereich von Unternehmenslösungen sieht sich die Swisscom durch das Verschmelzen beider Technologien mit neuen Konkurrenten konfrontiert (zum Beispiel mit grossen Informatikfirmen).
- 4) Neue Technologien: Aufgrund neuer Technologien wie der Internettelefonie (Voice over IP, VoIP) wird die bisherige Festnetztelefonie massiv an Bedeutung verlieren oder sogar verschwinden.
- 5) Kein Wachstum: Die Umsätze werden stagnieren oder sogar rückläufig sein.

Diese Trends machen sich nur schleichend bemerkbar. In den letzten sieben Jahren stagnierte der Umsatz von Swisscom über alle Bereiche bei zehn Milliarden. Im Mehrjahresvergleich erzielte die Unternehmung mit einem Drittel weniger Personal den fünffachen Output. 10% des Umsatzes werden in die Zukunft investiert.



Die Swisscom entgegnet den auf den ersten Blick eher düsteren Zukunftsaussichten mit einem strategischen Massnahmenportfolio, das jährlich überprüft wird. Jens Alder nennt dies spielerisch „Abschiessen von Wetten auf die Zukunft“, die das langfristige Überleben sichern sollen. Es sind dies unter anderem:

- 1) Price Follower: Die Swisscom ist als Marktleader ein „Price-Follower“, Aufgrund hoher Qualitätsperzeption kann sie sich einen gewissen Preis Mark-up erlauben. Da sich die Konkurrenz vor allem über die Preise zu differenzieren versucht, könnte ein Spiraleffekt ausgelöst werden. Die massive Preissenkung von Juni 2005 geschah aus Transparenz- und Imagegründen.
- 2) Konvergenz: Die Fest- und Mobilnetze werden technologisch konvergieren, so dass ohne Kabel, mit freier Gerätwahl und standortunabhängig kommuniziert werden kann.
- 3) Flexibler Arbeitsplatz: Im Bereich der Unternehmenslösung steht ein modularer Arbeitsplatz (One Workplace) in Vorbereitung, so dass die Mitarbeiter Kommunikations- und Informatikdienste standortunabhängig nutzen können, was gemäss Alder zu grossen volkswirtschaftlichen Effizienzgewinnen führen werde.
- 4) Bluewin TV: Im Festnetzbereich wird TV integriert, sonst hätte dieser Bereich gegen die Kabelnetzbetreiber keine Chance. Das Angebot soll aber weit über das heutige hinausgehen, zum Beispiel durch Interaktivität, Bild im Bild, Fernsehen nach Inhalten (dessen Verteilung sich bisher ökonomisch nicht rechnete) und umfangreichen Such- und Benachrichtigungsfunktionen.
- 5) Strategische Akquisitionen: Da die Swisscom schuldenfrei ist, werden im europäischen Raum gezielt strategische Akquisitionen gesucht und geprüft, welche den langfristigen Gewinn erhöhen.

22. Juni 2005, Robert Jäk