

PRESSEINFORMATION

AlixPartners 2014 EMEA Telecoms Executive Survey:

Der Druck steigt: Europas Telekommunikationsunternehmen wollen wieder wettbewerbsfähig werden

München, 18. Februar 2014 – Niedrige Profitabilität, kontinuierliche Umsatzrückgänge, hoher Investitionsbedarf und das fehlende Vertrauen der Kapitalmärkte stellen europäische Telekommunikationsunternehmen vor große Herausforderungen. Trotz vieler Fortschritte bei der Optimierung der Geschäftsmodelle sind die Unternehmen noch nicht auf einen nachhaltigen Wachstumspfad zurückgekehrt. Um langfristig wettbewerbsfähig zu werden, planen Geschäftsführer und Führungskräfte neuerliche Sparrunden, die sich europaweit auf bis zu 100 Milliarden Euro summieren können. Das verdeutlicht eine Umfrage des globalen Beratungsunternehmens AlixPartners, die unter Führungskräften (C-Level-Manager) europäischer Telekommunikationsunternehmen durchgeführt und deren Ergebnis im Vorfeld des Mobile World-Kongresses in Barcelona veröffentlicht wurde.

Auch wenn die meisten europäischen Telekommunikationsmanager schon in der Vergangenheit Kosteneinsparungen eingeleitet und die Geschäftsmodelle ihrer Unternehmen optimiert haben, sind sie sich vor dem Hintergrund neuerlicher Herausforderungen darüber im Klaren, dass ihre bisherigen Bemühungen nicht ausreichen. Die überwiegende Zahl der von AlixPartners befragten Führungskräfte deutscher, französischer, italienischer und britischer Unternehmen weiß um den akuten Kostensenkungsbedarf: 95 Prozent der Befragten geben an, dass ihr Unternehmen für die kommenden 12 bis 18 Monate mindestens ein Projekt zur Kostensenkung eingeleitet hat oder ein solches plant. Zurückzuführen ist das vermutlich auch darauf, dass viele Experten in diesem Jahr erneut und mittlerweile zum fünften Mal in Folge Umsatzrückgänge für die europäische Telekommunikationsindustrie erwarten. Vor allem seitens der Eigner bzw. Investoren wird sich der Druck auf die Manager, Betriebskosten zu senken, voraussichtlich also weiter erhöhen, um die Profitabilität der Unternehmen sicherzustellen oder zu steigern. Kostensenkungen erscheinen den Führungskräften dabei offensichtlich als ein geeigneter Weg, um dieses Ziel zu erreichen.

Beträchtlicher Investitionsbedarf macht Kostensenkungen dringlicher

Trotz der erwarteten Umsatzrückgänge werden die europäischen Telekommunikationsunternehmen voraussichtlich weiterhin massiv in Forschung und Entwicklung investieren und ihre Investitionsprogramme nicht nur fortsetzen, sondern weiter ausbauen. So glauben auch 56 Prozent der Befragten, dass der Finanzierungsbedarf für Infrastrukturinvestitionen steigen wird, zum Beispiel in Bezug auf die 4G-Technologie. Um kapitalintensive Infrastrukturinvestitionen stemmen zu können, müssen die Unternehmen allerdings ihre Liquidität erhöhen. Finanzmittel am Kapitalmarkt zu beschaffen, könnte sich für die europäischen Telekommunikationsunternehmen jedoch schwierig gestalten. Indizien dafür sind deren vergleichsweise

schlechten Bewertungen durch den Kapitalmarkt – das Kurs-Gewinn-Verhältnis beläuft sich beispielsweise auf 21,5 im Vergleich zu 29,9 in Nordamerika. Zudem haben auch die Führungskräfte selbst Zweifel an der Rentabilität von Infrastrukturinvestitionen. Nur die Minderheit von einem Drittel der Befragten erwartet eine solide Rentabilität des investierten Kapitals (ROIC) bei Investitionen in Mobil- und Festnetzdienste. Das geringe Vertrauen der Führungskräfte in die Fähigkeit stabile Renditen zu erzielen, spiegelt sich offensichtlich im geringen Vertrauen der Investoren in die europäische Telekommunikationsbranche. Auch diese Entwicklung lässt Unternehmen stärker auf Kostensenkungen setzen, damit sie die Liquidität schaffen, die sie benötigen, um Zukunftsinvestitionen zu tätigen.

Rahmenbedingungen befeuern M&A-Aktivitäten

Die Unternehmen der Branche haben aber nicht nur mit negativen Umsatzentwicklungen, geringer Profitabilität und vergleichsweise niedrigem Interesse seitens des Kapitalmarktes zu kämpfen. Verschärfend kommt hinzu, dass eine komplexe Mischung aus strukturellen, strategischen und regulatorischen Rahmenbedingungen die Konsolidierung des Telekommunikationsmarktes weiter vorantreibt. Ein Beleg dafür ist die deutliche Zunahme der M&A-Aktivitäten, die sich unter anderem in den großen Deals des Jahres 2013 zeigt, zum Beispiel Vodafone/Verizon, Vodafone/Kabel Deutschland und America Movil/KPN. Beispiele für viele weitere noch offene Transaktionen sind Vodafone/Ono in Spanien, Bouygues/SFR in Frankreich und O2/E-Plus. Auch in diesem Zusammenhang gewinnen Kostensenkungsprogramme für die europäische Telekommunikationsindustrie im Rahmen von Maßnahmen der Post Merger Integration (PMI) an Bedeutung.

Telekommunikationsmanager unzufrieden mit bisherigen Maßnahmen

Im Blick auf die bisherigen Maßnahmen zur Kostensenkung erscheint es laut Umfrageergebnissen naheliegend, dass ein beträchtlicher Teil der Führungskräfte die Umsetzung dieser als verbesserungswürdig bewertet: 43 Prozent der Befragten geben an, dass die entsprechenden Maßnahmen nicht zu Ende geführt wurden, weil anderen Projekten unternehmensintern eine höhere Priorität zuerkannt wurde. Zudem sagen sogar 60 Prozent der Befragten, dass sie effizientere Methoden zur Kostensenkung anwenden möchten als in der Vergangenheit und dabei geben über zwei Drittel (67 Prozent) an, dass sich die Methoden zur Kosteneinsparung in ihren Unternehmen in den vergangenen fünf Jahren kaum geändert hätten. Diese Ergebnisse der Umfrage sind Anzeichen dafür, dass zwar der Wille zur Anpassung der Geschäftsmodelle und damit zur Sicherung der Profitabilität vorhanden ist, die Unternehmen dann aber häufig bei der Umsetzung Probleme haben, und somit die strukturellen Herausforderungen nicht optimal angehen.

„Um erneut global konkurrenzfähig zu werden, sollten die europäischen Telekommunikationsanbieter ihre aktuellen, häufig eher kurzfristigen Maßnahmen zur Kostensenkung überdenken“, sagt Michael Dorn, Managing Director und Telekommunikationsexperte bei AlixPartners. „Stattdessen sollten Unternehmen versuchen, nachhaltige Kostenreduzierungen zu erzielen, um damit auch die strategischen Voraussetzungen für Umsatzwachstum und nachhaltige Profitabilität zu schaffen.“

Auf Basis der Umfrageergebnisse und eigener Branchenexpertise legt AlixPartners den europäischen Telekommunikationsunternehmen folgende Empfehlungen nahe, um ihre Geschäftsmodelle auch für die Zukunft wettbewerbsfähig zu gestalten:

1. Sie sollten spezifische und realistische Ziele entwickeln: Dazu ist es erforderlich, Kostenstrukturen im Detail zu verstehen und eigene Ziele auf Basis detaillierter Analysen zum künftigen Kostenniveau und zu den vorhandenen Ressourcen der Branche festzulegen.
2. Sie sollten Grundprinzipien des eigenen Geschäftsmodells hinterfragen: Taktische Kosteneinsparungen oder Maßnahmen zur Senkung von Mehrkosten reichen nicht aus. Vielmehr ist erforderlich, neue Wege zu gehen, um die Komplexität von Geschäftsmodellen zu reduzieren. Nur so kann den unterschiedlichen Herausforderungen der kommenden Jahre begegnet werden.
3. Darüber hinaus sollte der Wandel im Unternehmen proaktiv durch das Top-Management angestoßen und im Unternehmen zentral gesteuert werden. Eine Unternehmensvision sollte den Wandel zukunftsgerichtet begleiten.

„Die europäische Telekommunikationsbranche steht vor großen Herausforderungen“, sagt Michael Dorn. „Um diese Herausforderungen zu bewältigen, sollten die Unternehmen ihre Geschäftsmodelle grundlegend überarbeiten und weiter vereinfachen. Neben einem sichtbaren Engagement der Geschäftsführung ist zudem eine professionelle Koordination von Kostensenkungsprogrammen durch ein starkes und erfahrenes Projektmanagement essenziell, um Raum für das zukünftige Wachstum zu schaffen.“

Über AlixPartners

AlixPartners steht als global tätiges Beratungsunternehmen für die ergebnisorientierte Unterstützung namhafter Unternehmen in komplexen Restrukturierungs- und Turnaroundsituationen und für die Umsetzung anspruchsvoller Ertragssteigerungsprogramme. Branchenexpertise und weitreichende Erfahrung in Geschäftsprozessen in Verbindung mit tiefgreifendem Know-how der finanziellen und operativen Restrukturierung ermöglichen es AlixPartners, auf Herausforderungen in Konzernen, Großunternehmen sowie bei mittelständischen Unternehmen einzugehen. In zahlreichen Fällen haben erfahrene Manager von AlixPartners bei herausfordernden Unternehmenssanierungen interimistisch Führungsfunktionen übernommen. AlixPartners hat 1.000 Mitarbeiter in weltweit 18 Büros und ist seit dem Jahr 2003 mit eigenen Büros in Deutschland vertreten. AlixPartners ist im Web zu finden unter www.alixpartners.de

Über die Studie

Im Rahmen der Studie „AlixPartners 2014 EMEA Telecoms Executive Survey on Cost and Profitability Imperatives“ befragte AlixPartners im November und Dezember des Jahres 2013 in den fünf europäischen Ländern Frankreich, Deutschland, Spanien, Italien und Großbritannien 55 C-Level-Führungskräfte europäischer Telekommunikationsunternehmen.



Weitere Informationen:

IRA WÜLFING KOMMUNIKATION GmbH
Dr. Reinhard Saller
T +49.(0)89. 2000 30-38
F +49.(0)89. 2000 30-40
reinhard.saller@wuelfing-kommunikation.de