

Präsentation Geschäftsplan 2004

Bereich CCN (Consumer & Carrier Networking)



15.01.2004

Nadine Bünten
Jens Lübke
Daniel Rögelein
Ulrike Schneider

- Umweltanalyse
- Branchenstrukturanalyse
 - Wettbewerb
 - Substitution
 - Lieferanten
 - Abnehmer
 - neue Anbieter
- Vision
- Strategische Ausrichtung
- Taktische Maßnahmen 2004

▪ **Ökonomische Entwicklung**

Geringes Wachstum TK-Markt weltweit +4%/a ¹,
Aufschwung mit Konjunkturerholung erwartet

▪ **Gesetzgeberische Entwicklung**

Allgemeiner Trend zur Deregulierung
Aber: Staatliche Regulierung des Internet in manchen Ländern (z.B. China)

▪ **Soziokulturelle Entwicklung**

Steigende Mobilität, mehr mobile Mitarbeiter in Unternehmen
(Europa 2003: 18,9 Mio, 2006: 33,3 Mio, +21%/a ²)

▪ **Technologische Entwicklung**

Substitution: Leitungsvermittlung (Telefon) ? Paketvermittlung (Internet)

Substitution: Festnetz ? Funk (WiFi, WiMax)

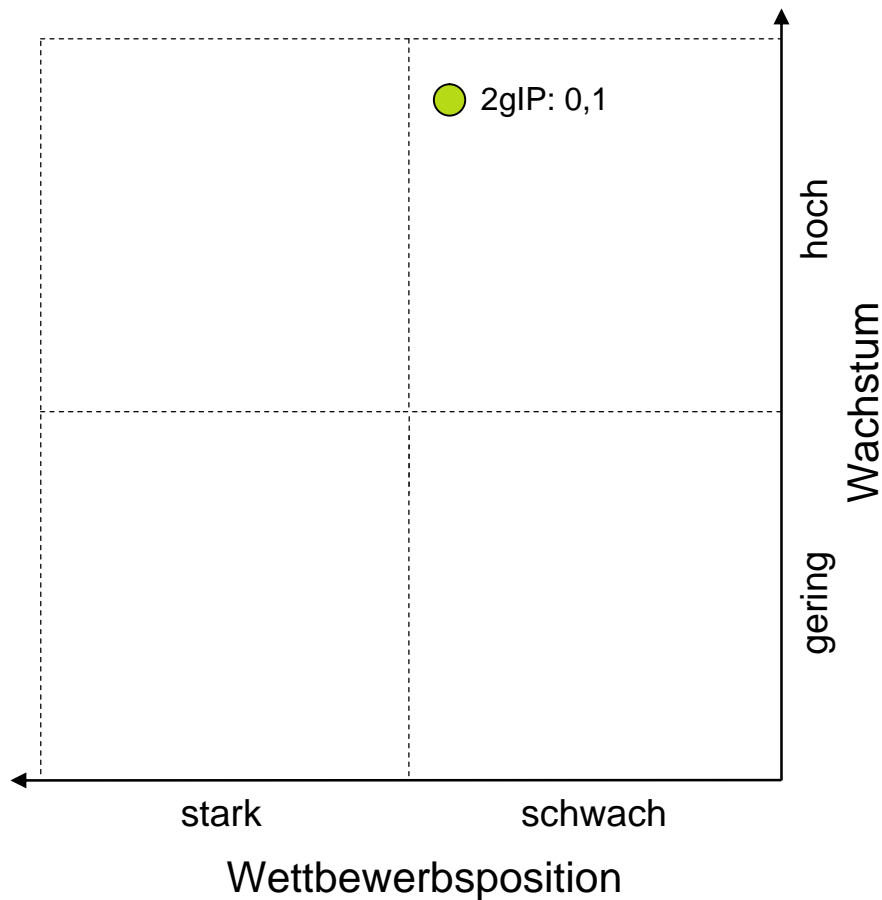
Megatrend Internet (User weltw. 2003: 734 Mio, 2006: 1038 Mio, +12%/a ²)

? Tendenz zur Nutzung elektronischer Dienste unabhängig vom Ort
Communicate everything everywhere

Quelle 1: IDC, Quelle 2: Ovum Informationsweek, IDC

- Umweltanalyse
- Branchenstrukturanalyse
 - Wettbewerb
 - Substitution
 - Lieferanten
 - Abnehmer
 - neue Anbieter
- Vision
- Strategische Ausrichtung
- Taktische Maßnahmen 2004

Bestandsportfolio

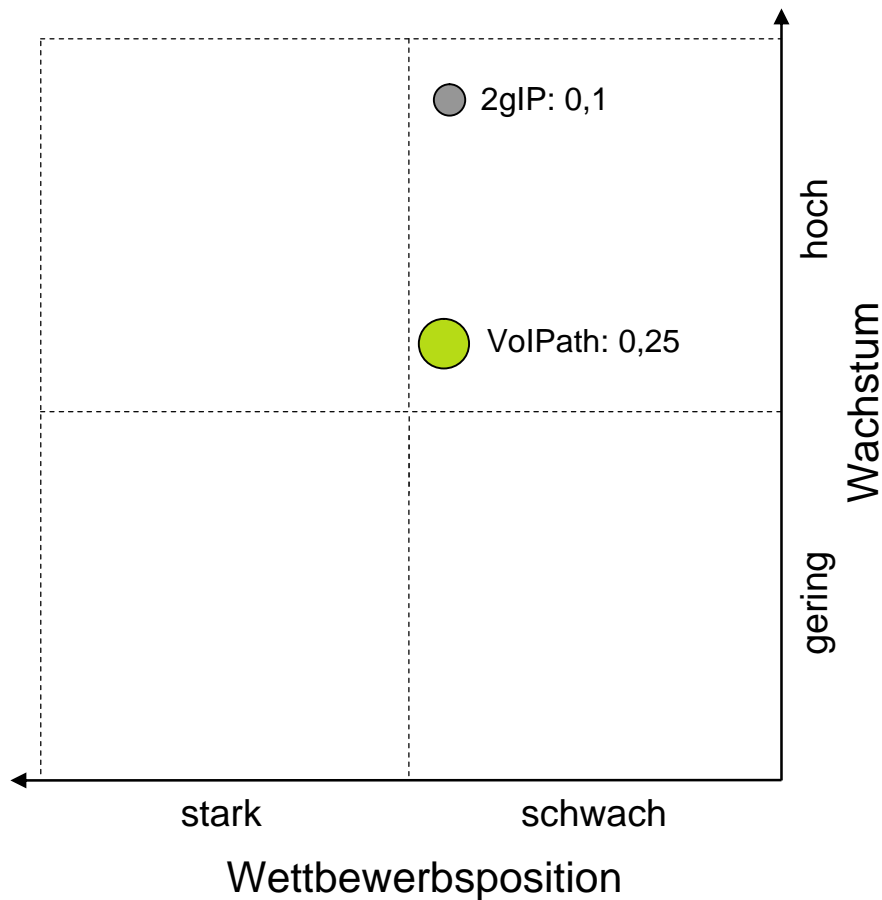


2gIP (Carrier)

- Umsatz 0,1 Mrd. €
- Schwache Marktposition, Nummer 3 hinter Cisco u. Alcatel
- Hohe Rivalität
- Wichtiger Zukunftsmarkt
jähr. Steigerung 38,4%³
- Markteinstieg CCN durch Anteilserwerb an Juniper

Quelle 3: Frost & Sullivan

Bestandsportfolio

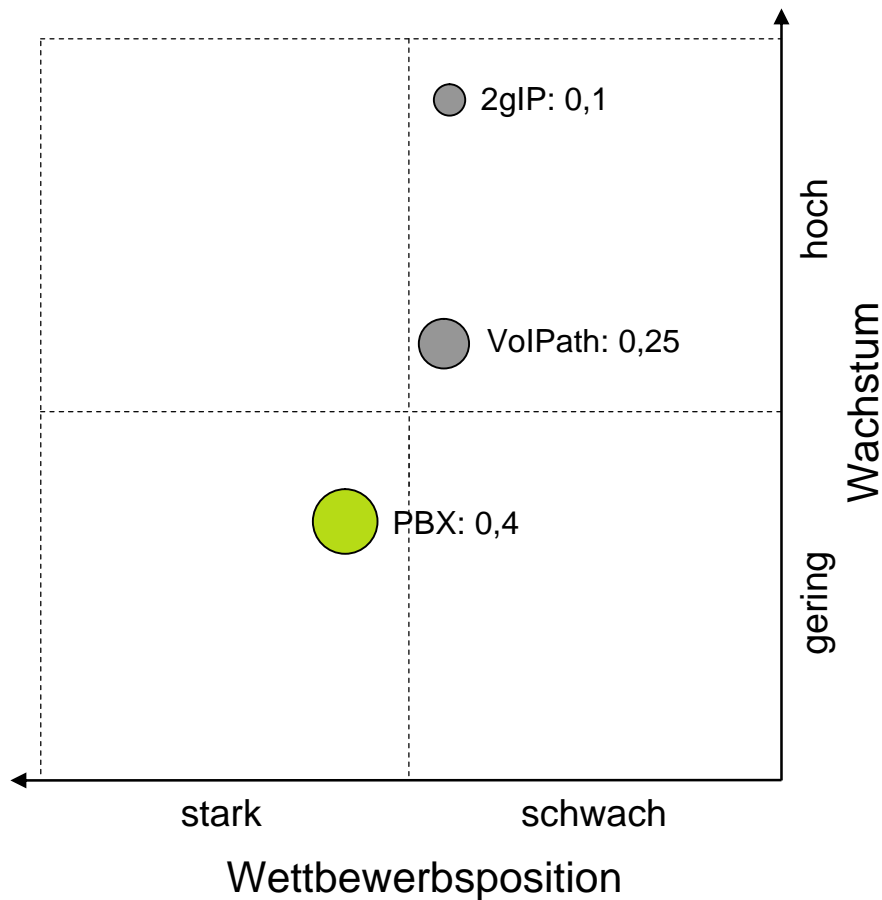


VoIPath (Consumer)

- Umsatz 0,25 Mrd. €
- Schwache Marktposition weltweit 8 % Marktanteil
- Marktwachstum 26%⁵
- Wichtiger Wachstumsmarkt
- Marktführer: Cisco
- Markteintritt CCN durch strategische Akquisition Radvision (H.323)

Quelle 5: DellOro

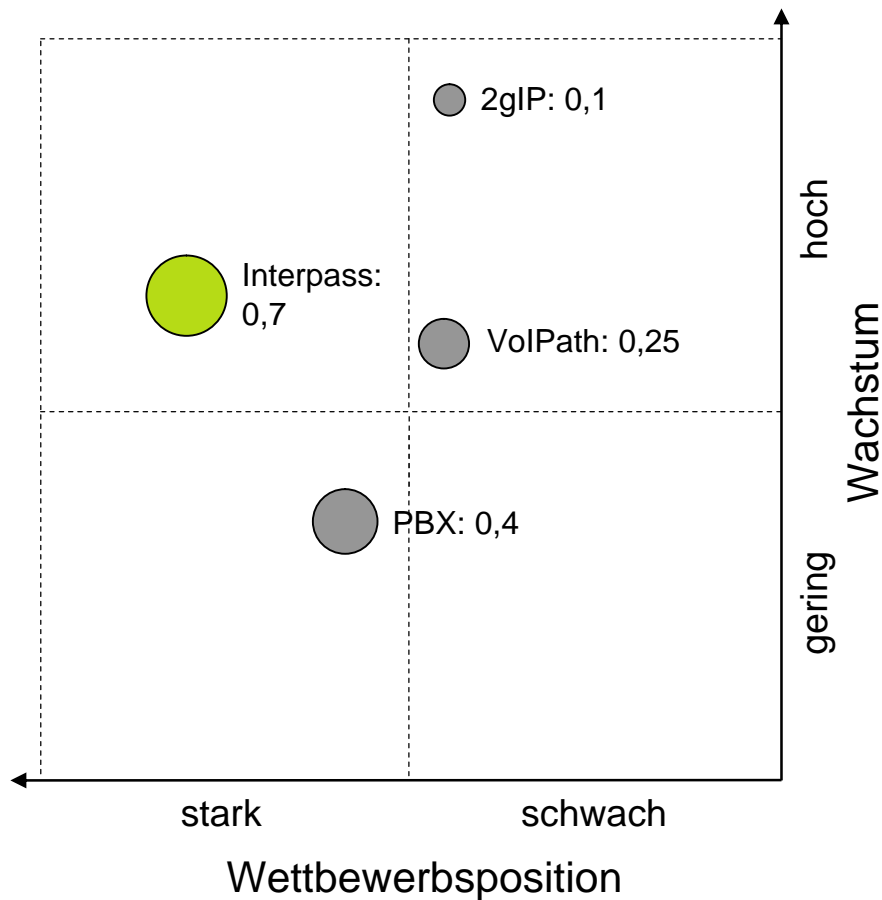
Bestandsportfolio



PBX (Consumer)

- Umsatz 0,4 Mrd. €
- Mittlere Marktposition
- Stagnierender Markt, Substitution der Nebenstellenvermittlung durch VoIP
- Hohe Rivalität unter verbleibenden Anbietern
- Mäßige Marktattraktivität

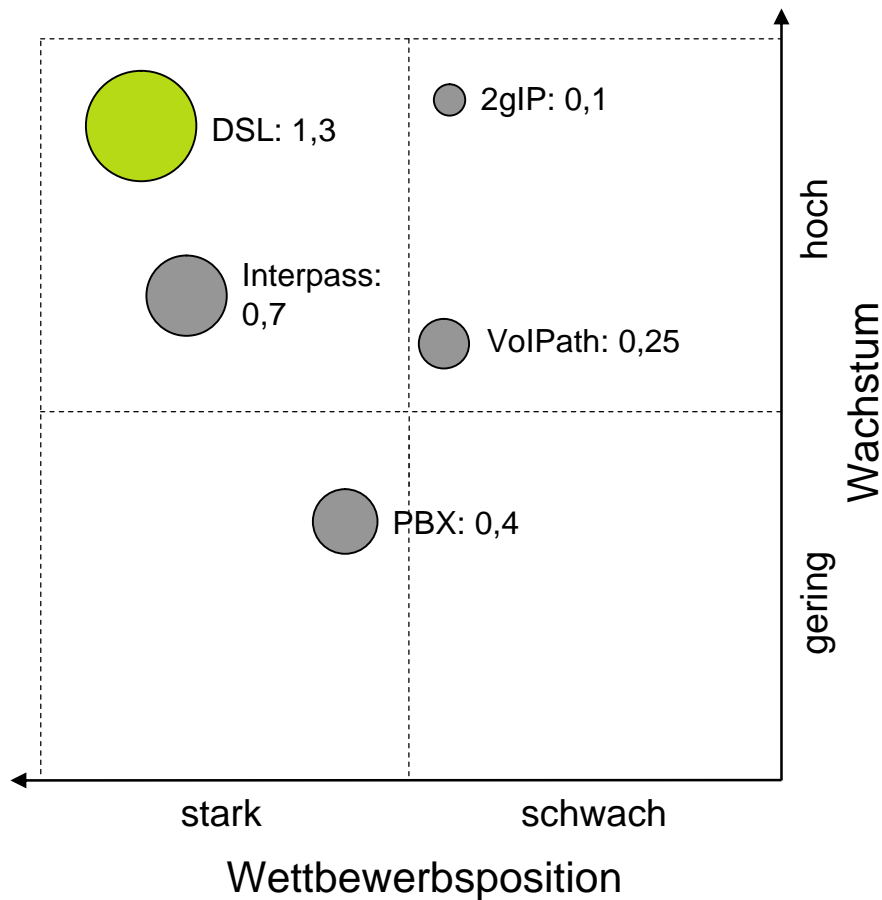
Bestandsportfolio



Interpass (Carrier)

- Umsatz 0,7 Mrd. €
- Starke Marktposition, bisher wenig Konkurrenz
- Rückgriff auf *EVSD*-Erfahrung (Nachfolgeprodukt, Hybridlösung)
- Große Ausrüster konzentrieren sich auf *2gIP*-Markt

Bestandsportfolio

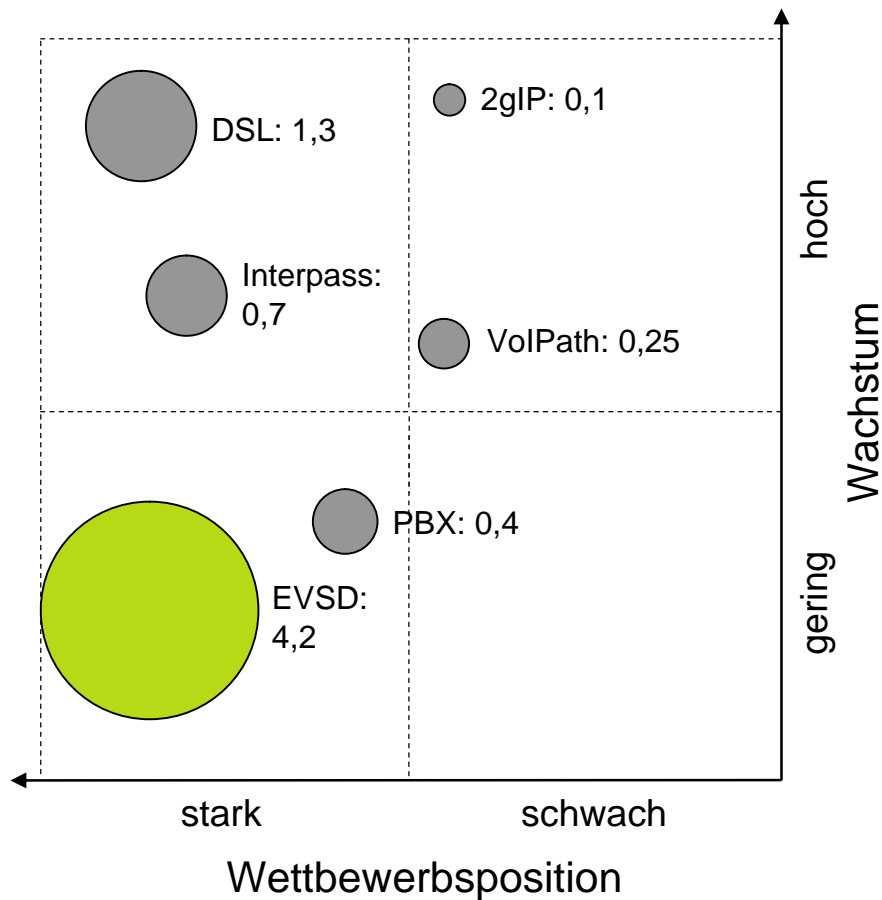


DSL (Consumer)

- Umsatz 1,3 Mrd. €
- Starke Marktposition:
Europa: Nr. 1 (35 % Marktanteil ⁶)
weltweit: Nr. 2 (24 % Marktanteil ⁶)
- Marktwachstum in
Deutschland: 42% ⁷
- Hohe Investitionen erforderlich,
jedoch *Gefahr der Substitution
durch Funktechnologien*

Quelle 6: DellOro, Quelle 7: Point Topic

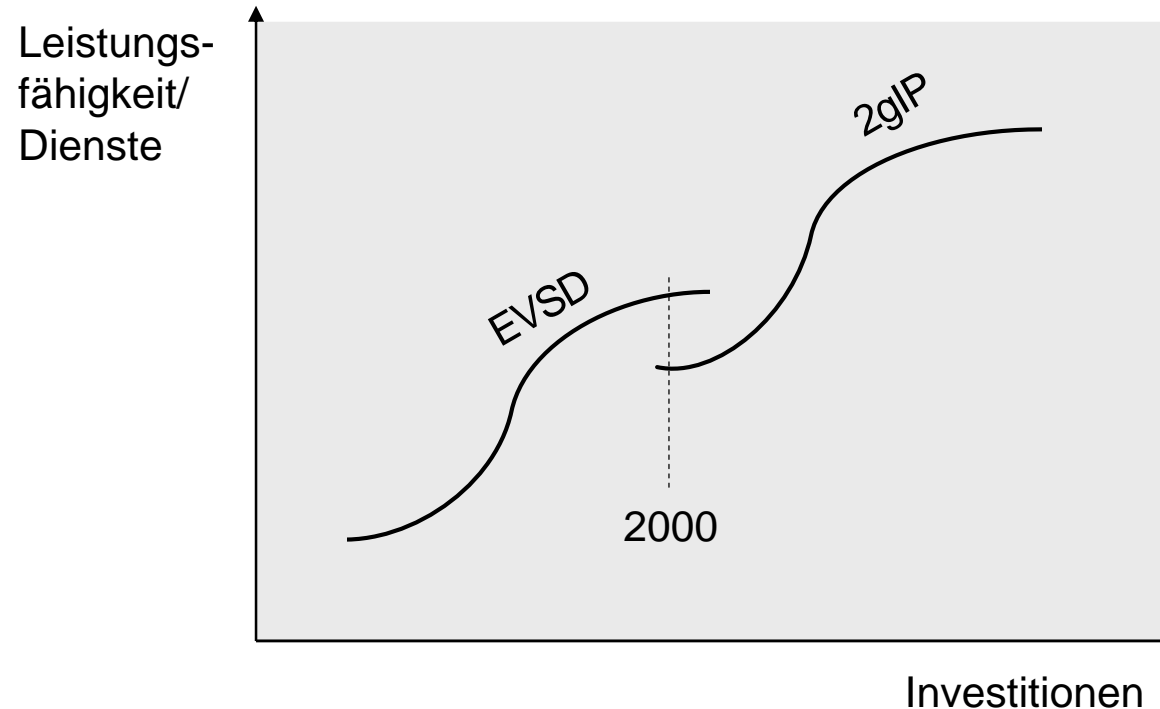
Bestandsportfolio



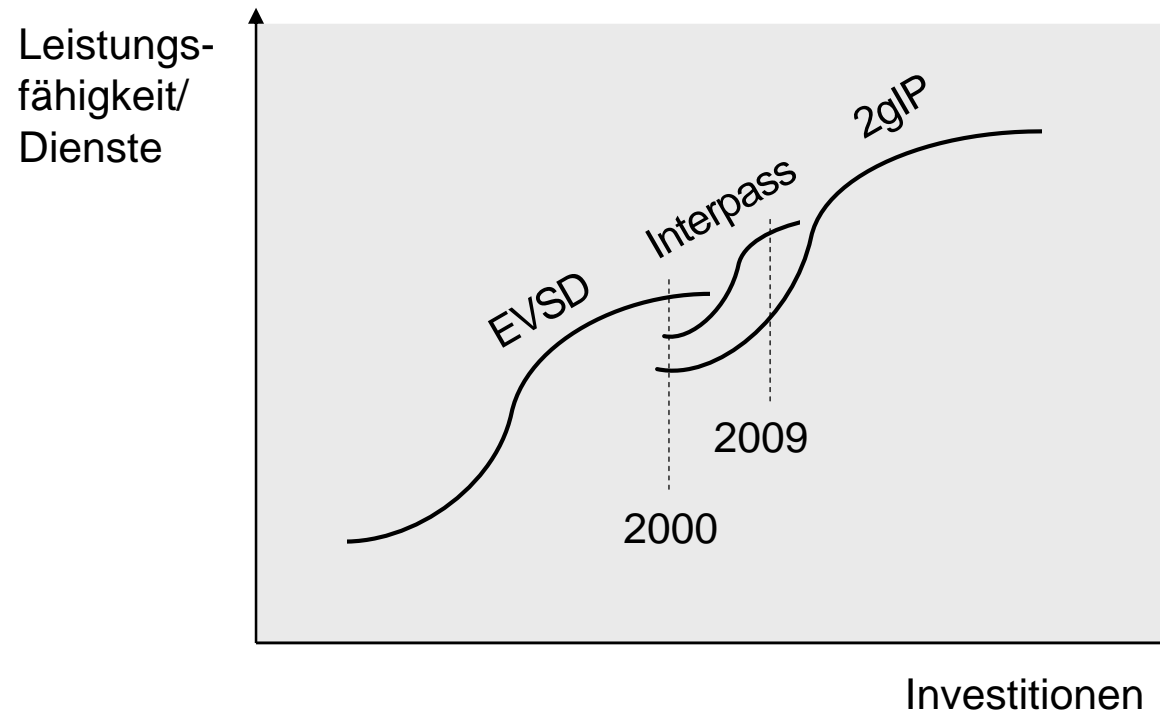
EVSD (Carrier)

- Umsatz 4,2 Mrd. €
- Starke Marktposition
- Kaum Konkurrenz
- Reifer Voice Switching-Markt
- *Substitutionsgefahr durch IP- Datennetze der nächsten Generation (2gIP)*

- Umweltanalyse
- Branchenstrukturanalyse
 - Wettbewerb
 - Substitution
 - Lieferanten
 - Abnehmer
 - neue Anbieter
- Vision
- Strategische Ausrichtung
- Taktische Maßnahmen 2004

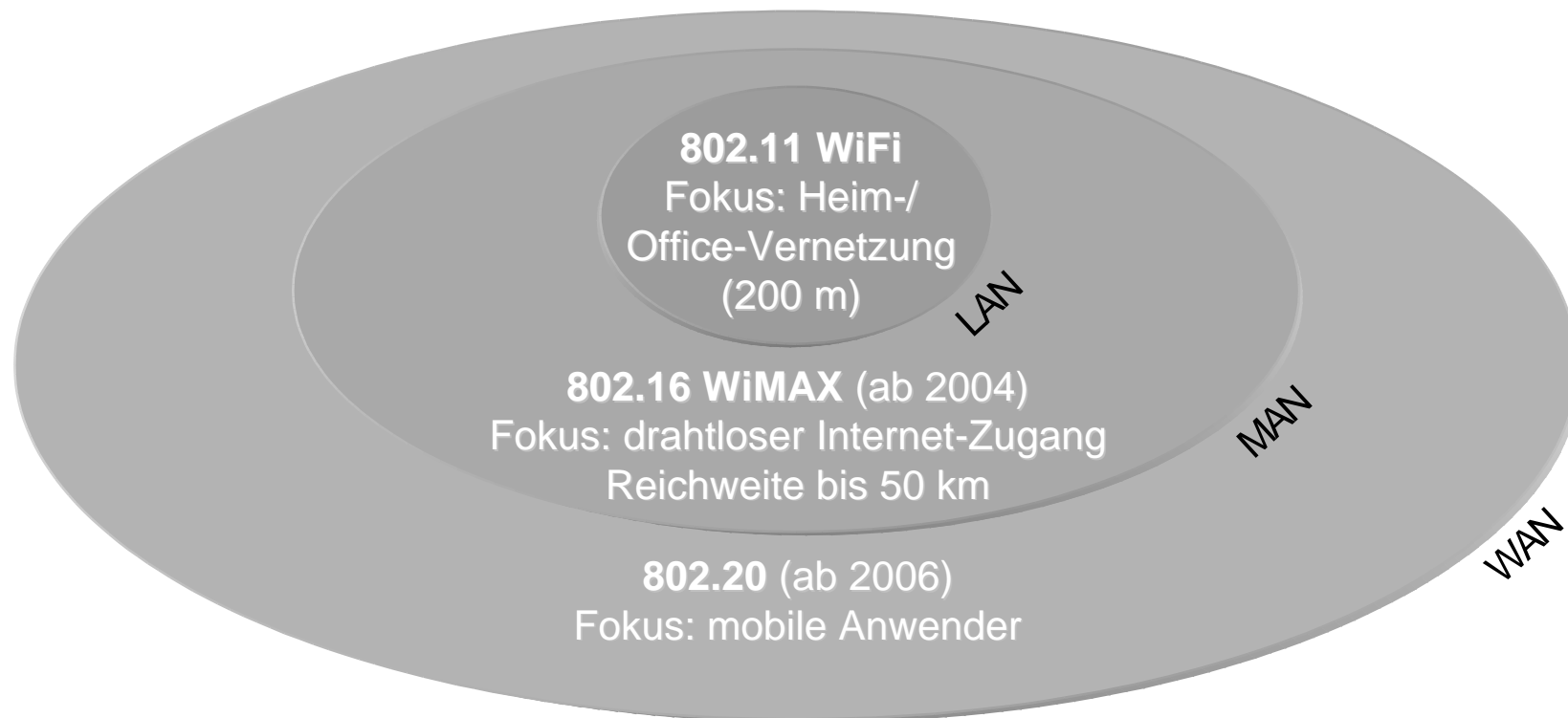


- Langfristig besteht Substitutionsgefahr leitungsvermittelter TK-Systeme (EVSD) durch paketvermittelnde Systeme / 2gIP

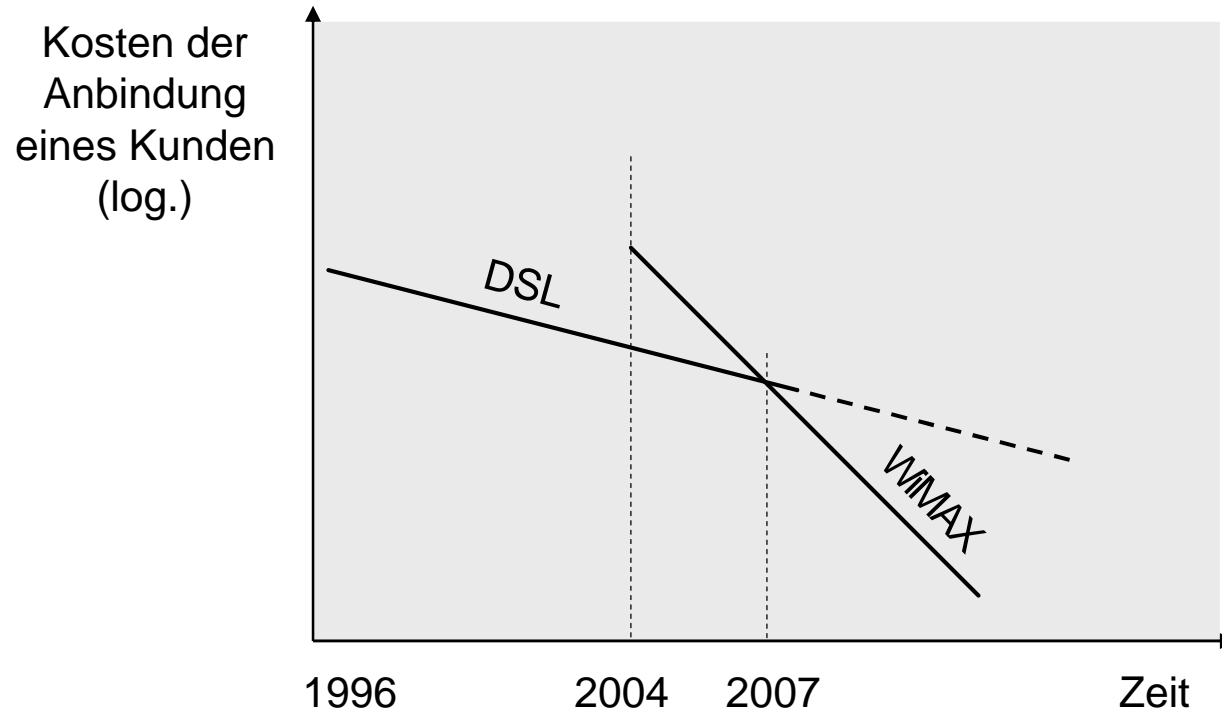


- CCN favorisiert Übergangslösung *Interpass*
? strategische Erwägungen:
 - Wahrung des Humankapitals der *EVSD*-Abteilung im Unternehmen
 - Weitere Ausnutzung der Kundenbindung

- Drei Wireless LAN Standards ⁸

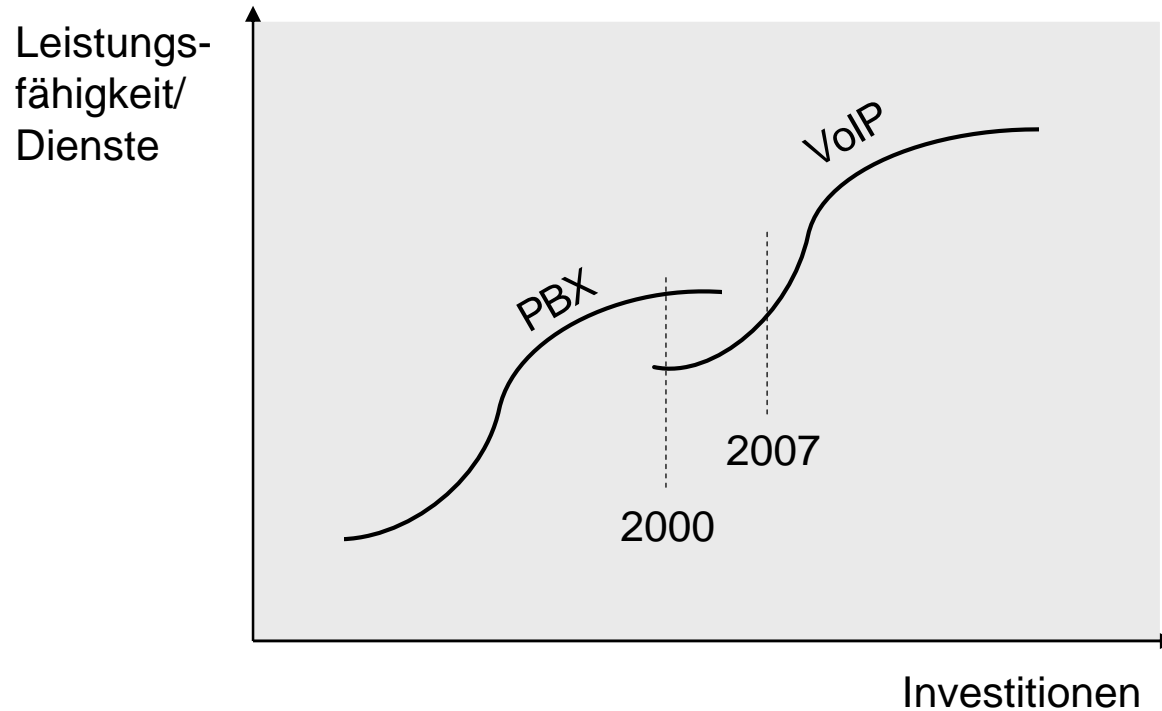


Quelle 8: Dr. Ralf Rammik, CT IRC TIS



- IEEE 802.16 ist neuer Standard für drahtlosen Internetzugang
? „802.16 WiMAX hat das Potenzial, DSL im Zugangsbereich mittelfristig abzulösen“⁹

Quelle 9: M. LaBrecque, Intel / WiMAX president



- Nebenstellenanlagen (*PBX*) stehen bereits heute unter Konkurrenzdruck durch Voice over IP Telefonie
? Einführung *VoIP* als Reaktion

- Umweltanalyse
- Branchenstrukturanalyse
 - Wettbewerb
 - Substitution
 - Lieferanten
 - Abnehmer
 - neue Anbieter
- Vision
- Strategische Ausrichtung
- Taktische Maßnahmen 2004

Neue Anbieter

- Keine neuen Markteintritte bei reifen Produkten (*EVSD*) zu erwarten
- Chance für Markteintritte vieler neuer Anbieter in Zukunftsmärkten

Lieferantenmacht

- GC CCN hat große Verhandlungsstärke gegenüber Lieferanten für bestehende Massenprodukte (*EVSD, DSL*)
- In Zukunftsmärkten (*2gIP, VoIP, WiMAX*) größere Lieferantenmacht wegen vieler (erwarteter) Marktteilnehmer

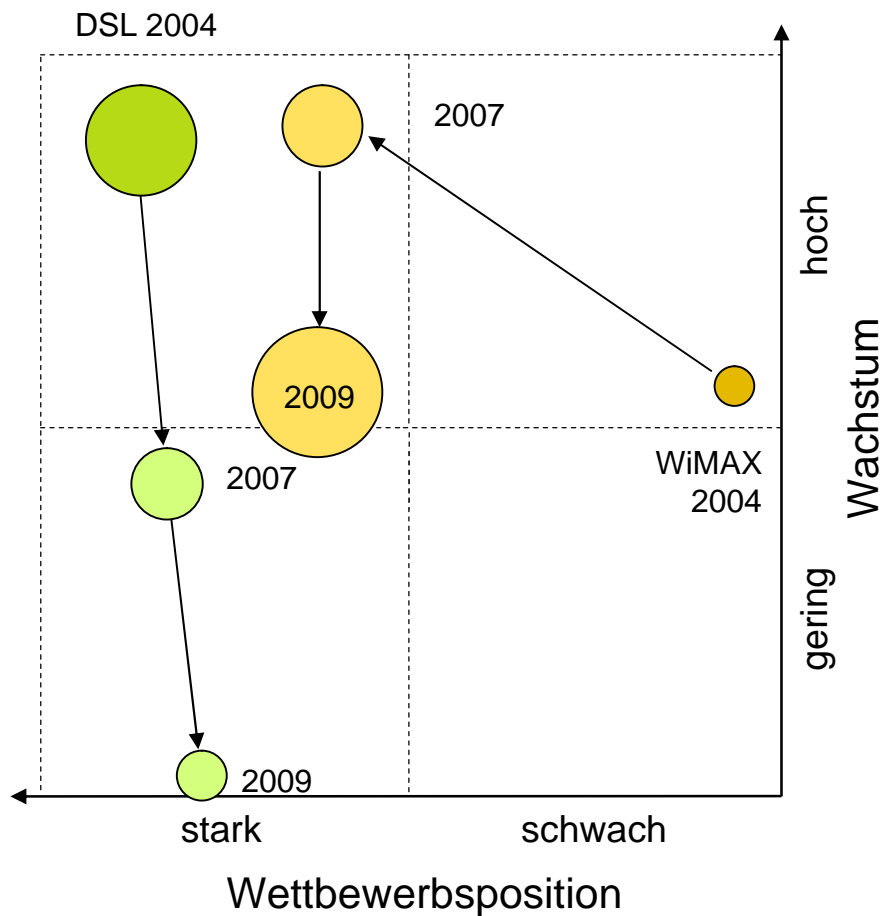
Abnehmermacht

- Hohe Abnehmermacht bei *EVSD*, da wenige potenzielle Kunden und Gefahr des Systemwechsels
- Geringe Abnehmermacht in Zukunftsmärkten, da großer potenzieller Abnehmerkreis (Mittelstand!)

- Umweltanalyse
- Branchenstrukturanalyse
 - Wettbewerb
 - Substitution
 - Lieferanten
 - Abnehmer
 - neue Anbieter
- **Vision**
- Strategische Ausrichtung
- Taktische Maßnahmen 2004

*Enabling our
customers to benefit from
next generation networking*

- Umweltanalyse
- Branchenstrukturanalyse
 - Wettbewerb
 - Substitution
 - Lieferanten
 - Abnehmer
 - neue Anbieter
- Vision
- **Strategische Ausrichtung**
- Taktische Maßnahmen 2004



WiMAX

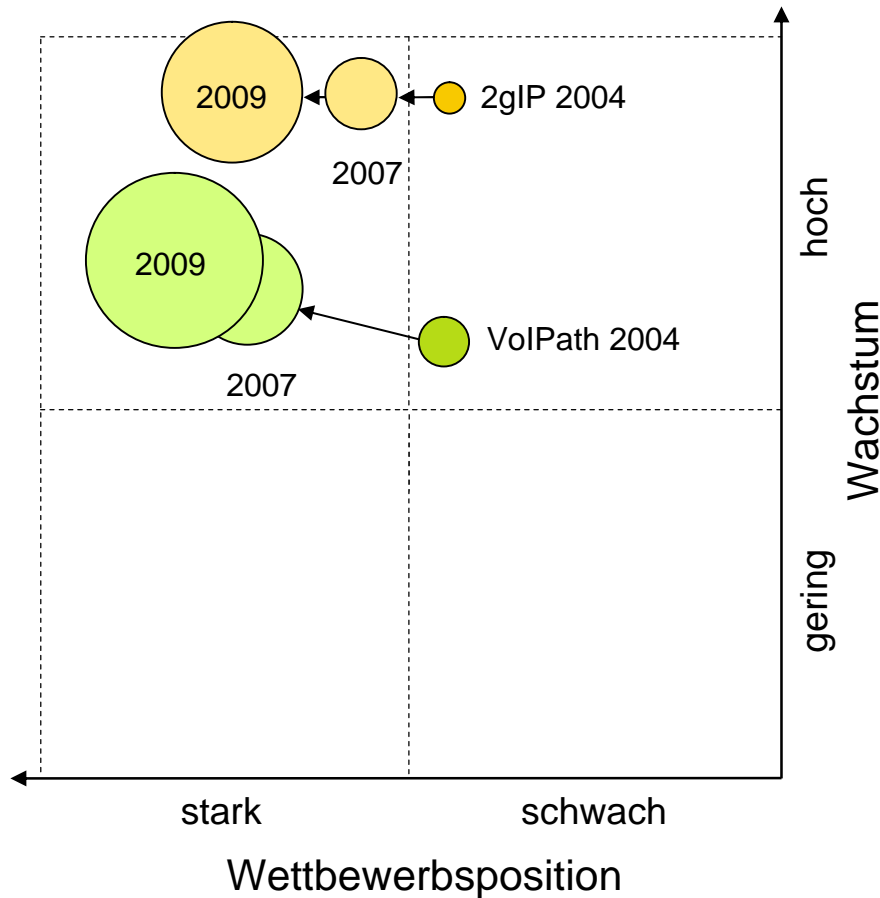
- Markteinstieg CCN voraussichtlich in 2004 durch strategische Akquisition oder Partnerschaft
? hohe Investitionen erforderlich

DSL

- Substitution durch *WiMAX* in 2007 erwartet
? nur noch geringe Erhaltungsinvestitionen
- Ab 2007 abschöpfen

Strategiealternative bei verzögerter Substitution

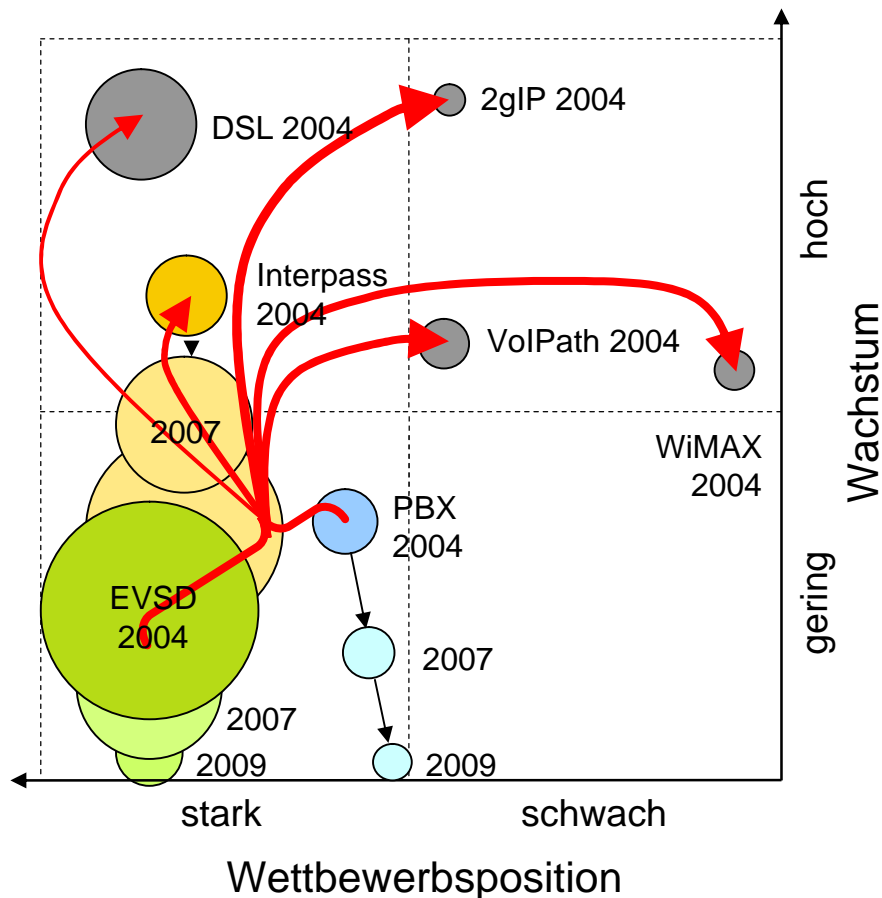
- ? Investitions-Schwerpunkte neu abwägen



VoIPath, 2gIP

- Zukünftige Stars
- Voraussichtlich langfristig erfolgreiche Komplementärtechnologien
- Hohe Investitionen für strategische Akquisitionen bzw. F&U-Aktivitäten erforderlich
 - ? Wachstumsmärkte
 - ? Technologiewechsel

Cashflow 2004



EVSD, Interpass

- Positiver Cash-Flow durch *EVSD* bis 2009 erwartet
- Direktes Nachfolgeprodukt *Interpass* wird bis 2009 zu neuer Cashcow aufgebaut
- Angestrebte Cashcow-Funktion von *Interpass* ab 2007

PBX

- *PBX* wird bis 2009 ausgephast
- Nachfolgetechnologie *VoIPath* durch Gewinne der Cashcows weiter aufbauen

? Investitionen und Gewinnausschüttung sind gesichert.

Kein Einstieg in Wireless LAN 802.11

- Marktanteile sind nach Phase der strategischen Akquisitionen bereits verteilt (Cisco/Linksys)
- Gartner bewertet WLAN-Einstieg von Nortel als zu spät ¹⁰
- Telekom hat Entwicklung des WLAN Hotspot-Marktes in USA deutlich überschätzt ¹⁰

Vorerst kein Einstieg in Wireless LAN 802.20

- Technologie befindet sich 2004 noch in Standardisierungsphase
- Technologie-Fokus liegt auf mobilen Teilnehmern und WAN
 - ? Im Bereich der Weitverkehrsverbindungen (WAN) ist die Anwendbarkeit im Hinblick auf Übertragungsqualität und Dienstgüte sehr begrenzt

Quelle 10: Gartner

- Umweltanalyse
- Branchenstrukturanalyse
 - Wettbewerb
 - Substitution
 - Lieferanten
 - Abnehmer
 - neue Anbieter
- Gewählte Strategie
- Taktische Maßnahmen 2004

- Erhaltung des *EVSD*-Know-Hows im Unternehmen durch Mitarbeiter-Migration in *Interpass*-Abteilung
- In den Bereichen *EVSD*, *DSL* und *PBX* nur noch Erhaltungsinvestitionen (Marketing)
 - ? Verstärkte Investitionen in *2gIP* und *VolPath*
- Akquisitionen / Eingang Partnerschaft zum Eintritt in *WiMAX*-Markt
 - ? Genaue Beobachtung der Marktentwicklung, um Zeitpunkt und Objekt der Akquise / Partnerschaft zu bestimmen
- Hohe Investitionen in Marketing im Bereich *VolPath*
 - ? Zukünftige Kundenakzeptanz wird nicht maßgeblich durch technologisch innovative Produkte bestimmt ¹¹

Quelle 11: Frost & Sullivan

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.