

**8. Mai 2003**

## **Rede zu den 2. Bieler Kommunikationstagen**

Aufschwung in der Telekommunikation- Ist Land in Sicht?

Sicht des Schweizer Anbieters

...

**Jens Alder**

CEO Swisscom AG

Offenbar ist das Podium für grössere Personen konstruiert, sehen Sie mich? Herzlichen Dank, Marc Furrer, für das aus meiner Sicht ganz einmalige Zitat. Ich werde es nicht vergessen und es bei Gelegenheit verwenden. Herzlichen Dank für die Einladung hier sprechen zu dürfen. Herzlichen Dank vor allem an dieser speziellen Veranstaltung hier sprechen zu dürfen. Es ist ja eine präzedenzlose Veranstaltung. Das gibt es überhaupt nicht in der Schweiz,



**Jens Alder**

das ein Bundesamt eine Branchenkonferenz organisiert, das kommt mir vor, wie wenn zum Beispiel das Bundesamt für Verkehr den Autosalon organisieren würde. Nun, ich bin ausserordentlich glücklich und stolz dass ich hier eingeladen wurde. Ich gehe mal davon aus, dass diese Konferenz Ausdruck der Sorge des Bundesamtes ist, dass unsere Industrie nicht in der Lage ist, sich selbst zu organisieren. Mit anderen Worten, das Ende dieser Veranstaltungsreihe ist der Beginn des Ausdruckes, dass das Bundesamt für Kommunikation der Ansicht ist, jetzt kann die Industrie wirklich selbst laufen, jetzt kommt Liberalisierung und nicht Regulierung.

Der Titel dieser Veranstaltung ist ja „Aufschwung in der Telekommunikation, ist Land in Sicht?“ und, was mich da besonders enttäuscht hat, ist der Untertitel von meinem Referat: „Sicht eines Schweizer Anbieters“. Ich möchte betonen, es ist die „Sicht DES Schweizer Anbieters“; Sie hören danach nämlich nur noch Ausländer zu diesem Thema.

Wie Sie wissen, wie wir alle wissen: der Aufschwung beginnt im Kopf. Wo liegt also das Problem? Das wir überhaupt eine Konferenz unter diesem Titel haben? Ich beleuchte das auf drei verschiedene Themengebieten:

Einerseits der Technologie, zweitens - ich darf ja Marc Furrer nicht enttäuschen - auf dem Gebiet der Regulierung und drittens, auch auf dem Gebiet der Kapitalmärkte.

Die Telekommunikationsbranche ist ja vollständig abhängig von Technologie. Und dummerweise ist sie ja nicht unabhängig von irgendeiner Technologie, sondern sie ist abhängig von Hochtechnologie. Hochtechnologie heisst ja, es ist eine äusserst hoch entwickelte, eine sehr dynamische Technologie. Und von ausgerechnet dieser Technologie ist unsere gesamte Branche abhängig.

Diese Technologie hat zwei sehr unangenehme Eigenschaften; die eine Eigenschaft ist die, dass sie sehr schnell veraltet. Jeder, der einmal einen PC gekauft hat, weiss am Tage danach, das war ein gewaltiger Fehlentscheid. Denn diese Technologie, von der wir abhängig sind, veraltet sehr schnell. Das ist die eine unangenehme Eigenschaft. Es gibt aber noch eine zweite unangenehme Eigenschaft, das gilt für Unternehmungen, wie für Netzbetreiber, die diese Technologie anwenden und somit von ihr abhängig sind. Diese Technologien bergen nämlich auch noch Überraschungen. Überraschungen in dem Sinne, dass plötzlich innovative, neue Möglichkeiten entstehen, die ein gegenwärtiges Geschäft obsolet werden lassen. Ich glaube eines der prominentesten Beispiele ist ja die Entwicklung der Glasfaser Übertragungstechnik in den letzten 7 Jahren, die dazu geführt hat, dass die Distanzkosten vollständig zusammengebrochen sind. Distanzen kosten heute, im Unterschied zu der Zeit vor 7 Jahren, nichts mehr und das hat dazu geführt, dass Unternehmen lernen mussten, mit den alten Geschäftsmodellen kein Geld mehr verdienen zu wollen. Über grosse Distanzen Geld zu verdienen, das geht heute nicht mehr. Sie müssen ganz neue Geschäftsfelder erschliessen und da Geld verdienen. Und das hat ja eigentlich nur zur Folge, dass sämtliche Unternehmungen, die von Technologien abhängig sind in unserer Branche, keine Ahnung haben, wie sie in 10 Jahren ihr Geld verdienen werden. Nur eines scheidet mir ganz sicher zu sein: mit Garantie nicht mehr so wie heute.

Wir sind vollständig von Hochtechnologie abhängig. Diese Hochtechnologie veraltet schnell und sie ist voller Überraschungen. Das liegt an der Innovationsrate.

Zum Thema „Aufschwung“ kann ich nicht feststellen, dass diese Innovationsrate langsamer geworden ist. Ich kann nicht feststellen, dass diese Innovationsrate nicht stattfindet. Meine sämtlichen Kontakte zu Forschungsanstalten, zu Hochschulen, zu Universitäten oder dann vor allem zu Technologieunternehmungen, von ganz grossen Etablierten und vor allem auch zu sehr kleinen, beispielsweise im Silicon Valley, zeigt mir, dass hier noch eine Flut von Technologien in Vorbereitung ist, von denen ich nur hoffen kann, dass nicht alle auf uns einstürzen. Ich wüsste gar nicht, wie wir das verkraften würden.

Was ist eigentlich eine Strategie in einem solchen Umfeld? Ich glaube, die Strategie muss nicht kompliziert sein, sie hat nur zwei Komponenten. Die eine Komponente ist die, dass, wenn die Technologie permanent veraltet, man sie halt permanent ersetzen muss. Permanent ersetzen heisst: wir brauchen eine sehr hohe Investitionskraft. Technologien ersetzen heisst: Altes durch Neues

ersetzen, heisst Geld ausgeben und zwar, permanent Geld ausgeben, zumindest so lange, wie die Innovation anhält. Die Innovation ist nach meiner Beobachtung nicht gebrochen. Der Schweizer Anbieter, der zu Ihnen spricht, oder der Repräsentant dieses Schweizer Anbieters, investiert pro Jahr zwischen 1 und 1,4 Milliarden Schweizer Franken in der Schweiz; jedes Jahr, ungebrochen und übrigens unabhängig davon, ob die Konjunktur einmal besser oder schlechter läuft, denn die Innovation, dies ist meine Beobachtung, ist Konjunktur unabhängig. Das führt dazu, dass ein Unternehmen dann besonders gut finanziert werden muss, sonst kann man ja die Technologie nicht ersetzen. Das ist die eine strategische Komponente.

Es gibt aber auch noch eine zweite strategische Komponente. Nämlich das Element der Überraschung. Ich glaube, hier gibt es nur einen Weg, für ein Unternehmen in unserer Branche: wenn die Technologie voller Überraschungen steckt, muss man verhindern, dass man überrascht wird: ‚No Surprises‘. Und wie man das macht, ist auch klar: man muss selbst forschen. Man muss einen Radar haben, der einem frühzeitig, viele Jahre im Voraus aufzeigt, was auf uns zukommt, und zweitens bei denjenigen Technologien, die für uns relevant werden könnten, frühzeitig ein ‚Know-how‘ aufbauen. Das ist allerdings nicht nur eine Versicherung, wie wir das bei Swisscom Innovations tun, sondern es kann auch eine Chance sein. Beispielsweise, wenn man 1979 festgestellt hat, Wireless LAN, also die drahtlose Computervernetzung, könnte eine bedeutungsvolle Technologie für unsere Industrie werden, und man beginnt das Knowhow aufzubauen, dann hat man manchmal die Chance, der Erste auf dem Platz zu sein und das, meine Damen und Herren Regulierer, hat nichts mit dem ehemaligen Monopolisten zu tun und sondern mit Schnelligkeit. Ich hoffe sehr, wir werden ein Monopol haben - aber das haben wir uns selbst aufgebaut.

Meine persönliche Einschätzung zum Thema Technologie: ich glaube, die Innovation ist ungebrochen, ich glaube, der Technologie-Push ist ungebrochen, es sind mehr Technologien da als vernünftige Anwendungen. Ich glaube aber umgekehrt auch, es gibt noch sehr viel ungestillte Nachfrage. Das sehe ich vor allem im Geschäftskundensegment. Im Geschäftskundensegment gibt es einen sehr hohen Bedarf an Rationalisierung, dank Kommunikation. Mit Technologie - Push und Demand - Pull, meine Damen und Herren, sehe ich im Technologie-Bereich zumindest überhaupt keinen Grund zur Sorge. Die Technologie ist da und wer profitieren wird, sind die Kunden.

Neben der Technologie ein Wort zur Regulierung. Was ist eigentlich ‚Regulierung‘? Regulierung sind staatliche Eingriffe ins Wirtschaftsgeschehen. Wenn der Staat eingreift, so darf man hoffen, tut es das aus gutem Grunde. Wenn wir das Aufbrechen der alten Monopole als Basis nehmen für den staatlichen Eingriff, dann sage ich als liberal denkender Mensch, das ist richtig und gut so. Ich kann nicht sagen, dass als Verantwortlicher eines ehemaligen Monopolisten dies immer einfach ist. Denn der Staat, sprich: der Regulierer, zwingt uns ja Dinge zu tun die wir als Geschäftsleute nie und nimmer tun

würden. Wir sind zu Beispiel gezwungen, unser gesamtes Telephonienetz unserer lieben Konkurrenz zu Verfügung zu stellen und dies zu Preisen, wir werden das immer noch ausfechten, aber dies zu Preisen, die nach unserer Sicht unter unseren ökonomischen Kosten liegen. Das würden wir natürlich als Unternehmer nie freiwillig tun und das kann ja dann dazu führen, dass dann unsere Konkurrenten dank staatlicher Hilfe unsere eigenen Netze günstiger kriegen, als wir selbst. Das, meine Damen und Herren ist staatliche Regulierung.

Das einzige was mich in dieser ganzen Debatte immer noch sehr erstaunt, ist, dass das unter dem Titel „Liberalisierung“ segelt, denn ein solcher staatlicher Eingriff, eine solche de facto Enteignung ist ein kommunistisches Konzept und hat mit Liberalisierung überhaupt nichts zu tun. Die Auswirkungen dieser staatlichen Eingriffe, wenn wir heute in den Markt schauen, sind glaube ich, und es fällt mir nicht schwer das zu sagen, positiv. Unsere Kundinnen und Kunden haben eine Auswahl. Es gibt ja scheinbar über 300 Telekommunikationsunternehmen in der Schweiz, und die alle buhlen um die Gunst der Kunden; der Kunde kann wählen. Und zweitens hat das ja dazu geführt, dass dann auch die Preise, dank Konkurrenzkampf, auf alle wichtigen Produkten und Dienstleistungen, zumindest auf denen die staatlich nicht reguliert sind, gefallen sind. Und drittens hat das natürlich einen Effekt, den haben wir heute früh beim Eingang gesehen, nämlich der: es zwingt Unternehmungen effizienter zu werden. Und Dienstleistungsunternehmung die effizienter werden müssen, müssen in aller Regel Kosten reduzieren, sprich Stellen abbauen. Das hat einen sozialen Preis, die Gesamtsumme der letzten 5 Jahre hingegen ist positiv, es hat in unserer Branche mehr Arbeitsplätze als noch vor 5 Jahren. Ich glaube, man darf wirklich feststellen, die Regulierung, der staatliche Eingriff, dass Aufbrechen der Monopole, das hat sich für die Volkswirtschaft gelohnt.

Wo ist denn das Problem? Das Problem ist wie immer die Einschätzung der Zukunft. Wo soll's denn hingehen? Denn die Regulierung hat ja zu Folge, dass Marktverzerrungen entstehen die, wenn sie einmal da sind, kaum noch korrigierbar sind. Schlimmer noch: Eingriffe des Staates bewirken ja, dass diese staatlichen Eingriffe vielleicht zusätzliche Eingriffe notwendig machen. Denn wenn man mal eingegriffen hat darf man nicht davon träumen, dass dann alles Andere sich wieder arrangiert. Man greift ja ein, bewirkt etwas, und muss vielleicht später noch eine Zusatzkorrektur anbringen, denn dummerweise bleibt die Technologie nicht stehen.

Die Einschätzung der Zukunft, und das wollen wir hier sehr klar festhalten, ich glaube, es ist auch allen in diesem Saal bekannt, da haben wir grössere Differenzen. Ich persönlich schätze ein, dass die Regulierung droht ein Selbstläufer zu werden. Es gibt historisch überhaupt keinen Regulator, der einmal eingeführt wurde und der wieder abgeschafft wurde, doch genau das müsste ja das Ziel sein. Denn, Regulierung braucht es ja nur so lange, bis die Märkte gelernt haben, selbst liberal sich zu konkurrenzieren und da soll sich der Staat, das sagen alle liberal denkende Menschen, sich zurückziehen. Nur

historisch gibt es diesen Präzedenzfall nicht und in unsere Industrie schon gar nicht. In UK reguliert man seit 1984, sie regulieren frischfröhlich weiter, das Ende ist nicht absehbar, die offene Frage ist natürlich: Wer profitiert? Die Regulierer sollten also nicht Selbstläufer werden, sie sollten sich selbst abschaffen. Das muss ihr Ziel sein und die Philosophie sollte sein, wirklich nur da einzugreifen, wo sicher ist, dass ein staatlicher Eingriff notwendig ist. Das Problem in der Regulierung ist, es sind auch nur Menschen und auch Menschen können, mit allem Respekt zu sagen, auch Fehler machen.

Es gibt sehr prominente Fehlbeispiele. Beispielsweise die Versteigerung von frischer Luft, das heisst in unserer Fachsprache: UMTS Lizenzen. Diese Versteigerungen fand zu einem Zeitpunkt statt - einseitig ein Entscheid des Regulierers - als diese UMTS Technologie noch nicht reif war, sie ist es ja heute noch nicht, zweitens die Standardisierung von UMTS noch nicht fertig gestellt war und drittens, kein Kunde auf der Strasse laut gerufen hat, er möchte gern UMTS haben. Der Regulierer hat seinen Entscheid durchgedrückt, die volkswirtschaftlichen Schäden, insbesondere in Europa können wir heute ausrechnen, aber die Folgeschäden können wir noch nicht ausrechnen. Mit Sicherheit ist heute aber festzuhalten, dass war ein gigantischer Fehlentscheid. Das muss ja nicht die Regel sein, aber es bestätigt nur die Tatsache, dass auch Regulierer Fehler machen können.

Deshalb bedrückt er mich auch ausserordentlich, dass wenn jetzt freie Frequenzen im GSM-Band, im alten Band vorhanden sind, dass diese freie Frequenzen offenbar verteilt werden sollten, nicht an die bestehenden GSM Netzbetreiber, sondern an andere Unternehmungen. Einseitiger Entscheid des Regulierers. Ich frage mich, hat man da die Kunden gefragt? Hat man vor allem einen Kunden unter den bestehenden Netzbetreibern gefragt? Meine Antwort wäre klar, die hat man nicht gefragt, die möchten in jedem Fall mehr Kapazität, ein Netz ist ja per Definition etwas mit Löcher, Löcher müssen mit etwas gefüllt werden, gefüllte Löcher brauchen Frequenzen. Auf diesen Sitz der Regulierer, er kommt zu Schluss, es ist nicht gut, das an die bestehenden zu geben, lieber an andere. Ich finde das betrüblich.

Und ich will schon gar nicht über diverse Meilen und Kilometer hier noch zu reden kommen, ich möchte nur noch Folgendes festhalten: Regulierung ist nicht fehlerfrei. Zweitens: wir sind in einer Industrie, die davon lebt, das Risikokapital investiert wird. Mit anderen Worten: Regulierung sollte insbesondere dafür sorgen, dass das Investitionsklima aufrechterhalten wird, denn nur davon können die Kunden langfristig profitieren. A propos Investition, die Telekommunikationsindustrie ist eine Infrastrukturindustrie, also Infrastrukturinvestitionen sollten gefördert werden.

Drei Themen: Technologie, Regulierung und Kapitalmärkte. Die Kapitalmärkte sind ein etwas schwieriges Kapitel. Was ist eigentlich passiert? Ich glaube ganz generell darf man festhalten, dass die Investoren in der zweiten Hälfte der

neunziger Jahre gewaltige Fehleinschätzungen geleistet haben. Investoren dürfen das tun. Investoren dürfen sich verschätzen, denn sie riskieren ja ihr eigenes Geld und diesen Preis haben sie übrigens heute schon bezahlt. Nur, nach dieser gewaltigen Euphorie der zweiten Hälfte der neunziger Jahre an der Börse, ist nun eine gewaltige Katerstimmung eingetroffen. Ich glaube diese Katerstimmung kann man in Teilen nachvollziehen, man kann sie mit Sicherheit nicht in die Zukunft extrapolieren, denn die Effekte dieser Euphorie waren wahrscheinlich falsche Fusionen. Beispielsweise AOL und Time Warner, heute ökonomisch in Frage gestellt. Waren gewaltige Investitionsleichen, zum Beispiel viel zu viel Glasfaserkapazität kontinental, transkontinental und waren auch hohe Verschuldungen. Unternehmungen die heute investieren müssen, müssen auf die Bremse treten, um Schulden abzubauen.

Nur diese drei Dinge korrigieren sich von selbst. Die falschen Fusionen, die Investitionsleichen und die hohe Verschuldung korrigieren sich über Zeit. Mit anderen Worten, diese Katerstimmung in die Zukunft zu extrapolieren wäre falsch. Was es aber gebracht ist, dass die Investoren wieder auf den Boden der Erde zurückgekehrt sind. ‚Back to basic Business Principles‘. Apropos Investoren: was wollen eigentlich diese Investoren oder Aktionäre? Ich glaube, sie möchten zwei Dinge. Das Eine ist, sie möchten für ihre Aktien, die sie gekauft haben eine Dividende haben, und zweitens, darüber hinaus, dann wird es schon schwieriger, sie möchten auch, dass der Aktienkurs steigt. Was sind denn die Strategien der Unternehmungen, die Aktionäre haben? Erste Frage: müssen sie sich überhaupt um die Aktionäre kümmern? Warum? Wir sind in einer sehr kapitalintensiven Industrie. Wir brauchen das Geld, und wie wir gesehen haben, man kann sich nicht nur verschulden, man braucht auch zufriedene Aktionäre. Also, wir tun gut daran, sicher zu stellen, dass unsere Aktionäre ihre Erwartungen erfüllt sehen: Dividende und steigende Aktienpreise.

Was also kann ein Unternehmen tun, um sicher zu stellen, dass die Aktionäre glücklich sind? Zunächst zur Dividende. Ich glaube, das ist auch für mich als Ingenieur ein einfaches Kapitel. Wenn ein Unternehmen Reingewinn produziert, kann es Dividende zahlen. Mit anderen Worten, jedes Management muss dafür sorgen, eine Strategie zu haben, die gewinnträchtig ist. Denn so kann man die Aktionäre zumindest bezüglich der Dividende zufrieden stellen. Was ist aber mit dem Aktienpreis? Der Aktienpreis müsste ja steigen. Nun was ist ein Aktienpreis? Ganz einfach: es ist der Unternehmenswert dividiert durch Anzahl Aktien, das ist doch der Aktienpreis. Wie kann also der Aktienpreis steigen? Lassen wir mal die kurzfristigen Schwankungen aus. Ich glaube, auch das ist nicht kompliziert. Das Unternehmen muss einfach mehr Wert sein. Wie kann ein Unternehmen mehr Wert sein? Es muss mehr Gewinn erwirtschaften, so einfach ist das. Mit anderen Worten, Unternehmen tun gut daran, nicht nur Gewinne zu erwirtschaften, um die Dividende zu zahlen, sondern darüber hinaus tun gut daran, eine Strategie zu haben, die erlaubt, dass diese Gewinne über Zeit zunehmen, denn dann nimmt der Unternehmenswert zu, dividiert durch Anzahl Aktien, gibt einen höheren Aktienpreis.

Was ist aber jetzt das Problem eines ehemaligen, oder sagen wir besser noch, eines regulierten ehemaligen Monopolisten? Simpel. Wir können nicht mehr wachsen. Jedes normale Unternehmen der Welt, das sich in einem Markt mit sinkenden Preisen befindet, versucht durch Wachstum, diese sinkende Preise auszugleichen. Die ehemaligen Monopolisten dürfen indirekt, aber schlussendlich ist das der Effekt, von Staates wegen, nicht wachsen. Mit anderen Worten, es ist unmöglich, und das ist kein Swisscom - Phänomen, das ist ein Incumbant - Phänomen weltweit, es ist praktisch unmöglich, in einem Heimmarkt als regulierter, ehemaliger Monopolist dafür zu sorgen, dass die Gewinne steigen. Im Gegenteil, ohne Wachstum mit fallenden Preise kann man nur mit einer ausserordentlich hohen Innovationsrate sicher stellen, dass man nicht nur Kosten senken, sprich Stellen abbauen muss, sondern auch über Technologie ein gewisses Gegensteuer geben kann, das aber immer dazu führen wird, dass die Wachstumsaussichten äussert gering sind. Das heisst mit anderen Worten, man muss in anderen Märkten wachsen.

Alle ehemaligen Monopolisten sind deshalb gezwungen, ins Ausland zu gehen und dort versuchen zu wachsen, und jetzt kommt die Gretchenfrage des Geschäftsmodells. Was muss man denn sein um Überleben zu können? Ich glaube auch hier muss sich ein Management eine Meinung bilden, wo sind denn die grössten Phänomene in unseren Geschäft? Ich kann nicht sagen was die Wahrheit ist, ich kann nur sagen, woran ich glaube. Ich glaube in der Telekommunikation gibt es heute nur ein bewiesenes Geschäftsfeld, das mindestens kontinentale, wenn nicht globale Skalenfelder hat, das ist die Mobilkommunikation.

Denn nur in der Mobilkommunikation ist es notwendig, eigene Netze in mehreren Ländern zu haben, um in Zukunft hoch entwickelte Datendienste, insbesondere für die Geschäftskunden, transparent über alle Grenzen hinweg anbieten zu können. Wenn Sie also kein kontinentales oder vielleicht sogar globales Netz haben, dann haben Sie ein Grössenproblem, mithin haben Sie ein Existenzproblem langfristiger Natur.

Es gibt verschiedene Strategien, das zu tun und die Geschichte der letzten paar Jahre hat einige gescheiterte Anläufe gezeigt, wie man versucht, mit sehr viel Kapital ein globales Unternehmen zu werden und dann vielleicht sogar schon zu Beginn stecken geblieben ist. Mit einem grossen Haufen Schulden. Als sehr kleines Unternehmen im globalen Konzert hat Swisscom diese Möglichkeit schon gar nicht in Betracht gezogen und den umgekehrten Weg gesucht und mit einer strategischen Partnerschaft den Weg - glaube ich - auch gefunden. Abgesehen von Mobilkommunikation glaube ich nicht, dass wir in den nächsten Jahren ein Skalenproblem haben. Mithin gibt es keine strategischen Gründe, ins Ausland zu ziehen und dort Gewinne zu erwirtschaften.

Es gibt nur den einen Grund: der Aktionär möchte steigende Aktienpreise haben,

weil die Gewinne ja steigen müssen, sonst steigt der Aktienpreis nicht. Das stimmt nicht ganz: man könnte auch die Anzahl Aktien reduzieren. Bei gleich bleibendem Unternehmenswert könnte man die Anzahl Aktien reduzieren. Und das würde dann auch einen steigenden Aktienkurs geben. Funktioniert das? Wir haben es vor einem Jahr riskiert und unser Aktienpreis ist nicht gestiegen. Ist das schlimm? Kurzfristig ja, aber eigentlich, im Vergleich, war es ein voller Erfolg. Denn seit unserem Börsengang haben wir in unserem Aktienpreis 28 % zugelegt. Das ist seit Oktober 1998. Der SMI, der Swiss Market Index, ist um 12 % zurückgegangen und der Telecom Index weltweit ist um 30 % zurückgegangen. Ich kann nicht sagen, dass diese Strategie, vielleicht nicht im Ausland zu wachsen, sondern Aktien zurückzukaufen, langfristig die richtige Strategie ist. Ich kann nur sagen, ich kann heute keine Fehler erkennen.

Ich fasse zusammen. Die Frage war ja, ist Aufschwung in der Telekommunikation da, ist Land in Sicht?

Zunächst zum Thema Technologie. Ich sehe überhaupt kein Problem, die Innovation ist da und die Kunden werden mit Sicherheit davon profitieren. Bei der Regulierung bin ich ein Optimist. Ich befürworte das bestehende Regulationsregime, ich glaube, es ist richtig für die Volkswirtschaft. Ich bin klar der Ansicht, dass der Regulator sich äusserst zurückhalten sollte mit staatlichen, sprich „kommunistischen“ Eingriffen. So ganz nach dem Motto: „Was wirtschaftlich falsch ist, kann ja politisch nicht richtig sein“. Und schliesslich zu den Kapitalmärkten. Ich glaube die Lektion wurde gelernt. Basic Business Principles herrschen vor, wir sind wieder auf dem Boden der Realität. Kapital übrigens, ist im Übermass vorhanden. Und ich schliesse daraus, dass gute Projekte grundsätzlich keine Finanzierungsprobleme haben werden.

Meine Damen und Herren, die Telekommunikationsmärkte wachsen weiter. Land ist nicht nur in Sicht, ich glaube wir sind schon längstens wieder auf dem Land. Aber nicht auf irgendeinem Land, ich glaube wir sind eigentlich auf einem neuen Kontinent und wir sind noch am Ufer. Und ich freue mich ausserordentlich, auf diese spannende Entdeckungsreise zusammen mit unseren Kundinnen und Kunden.

Vielen Dank.