



an Geschäftskunden von „Drei“ von zwölf auf 22%. Tele2 soll jedoch nur bis zum Sommer 2018 als Tochtergesellschaft unter eigenen Namen weitergeführt werden, denn die gesellschaftsrechtliche Verschmelzung unter der „Hutchinson Drei Austria GmbH“ und das Rebranding von Tele2 auf „Drei“ soll im zweiten Quartal 2018 abgeschlossen werden. Der Integrationsplan sieht auch gemeinsame neue Te-

”

Die Übernahme von Tele2 war einer der wichtigsten Meilensteine unserer Firmengeschichte.

Jan Trionow

“

ternehmen laut Trionow besser, schneller und flexibler auf den Markt und die Kundenwünsche einstellen.

Tele2 Übernahme

Einer der wichtigsten Meilensteine war für „Drei“ der Kauf von Tele2 für 95 Mio. €. „Wie Melange zur Sachertorte oder Milch zum Kaffee“, bezeichnete der Mobilfunker sogar die Ergänzung seines bestehenden Portfolios durch die Übernahme des auf Festnetztelefonie und Internet spezialisierte Unternehmens. „Drei“ erweiterte damit aber nicht nur sein Portfolio im Festnetzbereich, in dem es bis dahin, laut Trionows Aussage im November, nur ein Nischenplayer war, sondern erweiterte auch seinen Kundenstock von 3,7 Mio. um 217.000 Tele2-Kunden. Damit stieg gleichzeitig der Anteil

lekom- und IT-Komplettlösungen für seine Businesskunden sowie innovative kombinierte Angebote für seine Privatkunden vor. Außerdem soll die Kombination von Festnetz und Mobilfunk für Kunden ein noch schnelleres und stabileres Internet ermöglichen. Erste gemeinsame Produkte sollen ebenfalls im zweiten Quartal 2018 auf den Markt kommen. „Was wir bisher nur mit Partnern anbieten konnten, bieten wir künftig komplett aus eigener Hand. Speziell in Wachstumsbereichen wie Smart Home-Anwendungen, IoT und M2M-Lösungen ergeben sich für uns dadurch völlig neue Möglichkeiten“, so Trionow. Damit kann 2018 für das zusammengeführte Telekommunikationsunternehmen mit dem Anwachsen des Umsatzes auf über eine Milliarde Euro gerechnet werden.

„Wir liegen voll im Plan und werden noch im Sommer als gemeinsames Unternehmen am Markt auftreten. Auf einem hart umkämpften Markt muss man besonders smart agieren, um nachhaltig profitabel zu wachsen. Das ist uns mit dem Tele2-Deal und unseren gezielten Investitionen in den Netzausbau eindrucksvoll gelungen. Wir sind damit optimal aufgestellt, um noch in diesem Jahr mit Pre5G und hybriden Internet-Angeboten die nächsten Schritte zu setzen.“, betont der CEO den Wachstumskurs des Mobilfunkbetreibers.

Anhaltender Preisverfall

Getrieben wird der Mobilfunkmarkt aktuell vom Bedarf an Bandbreite, durch die in den letzten Jahren explodierende Datennutzung, bei der „Drei“ weltweit pro SIM-Karte an zweiter Stelle liegt, und dem anhaltenden Preisverfall. In nur drei Jahren haben sich laut RTR die Preise für Power-User im österreichischen Mobilfunk halbiert. Trionow zeigte aber, dass er damit leben kann und betonte, dass er, rückblickend auf 2017 sehr zufrieden ist, denn „Drei“ hatte ein sehr erfolgreiches

”

An den Sendestandorten, an denen Pre5G zum Einsatz kommt, kann Drei seine Netzkapazitäten vervierfachen.

“

Jahr. „Auch den Wegfall des EU-Roamings haben wir teilweise kompensiert, indem wir verstärkt internationale Gäste auf unser Netz bringen konnten.“ Trotz anhaltend sinkender Markttarife hat „Drei“ den Umsatz 2017 um fünf Prozent auf 812 Mio. € gesteigert. Die Zahl der 3Kunden blieb 2017 mit 3,7 Mio. de facto stabil. Am Papier reduzierte sich die Zahl aufgrund einer Bereinigung der Kundenbasis um 100.000 inaktive Wertkartenkunden. Unter Einbeziehung von Tele2 hält „Drei“ nun in Summe bei 3,9 Mio. Kunden (exkl. MVNO) und 1.500 Mitarbeitern. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBITDA) lag 2017 konstant bei 342 Mio. €, und das Betriebsergebnis (EBIT) sank leicht um ein Prozent auf 242 Mio. €. Investitionen blieben aber auch nicht aus.

2 Mrd. Euro investiert

In den vergangenen fünf Jahren hat „Drei“ über 2 Mrd. € in die heimische Digitali-



Neu im Jahr 2017: die CE-zertifizierte Internet of Things-Box von Drei.