

A torony-infrastruktúra stratégiai szerepe a távközlési piacokon

DÓBÉ SÁNDOR, RÓZSÁS TITANILLA
 Antenna Hungária Zrt.
 dobe.sandor@gmail.com, rozsast@ahrt.hu

Kulcsszavak: toronycég, MNO, torony, infrastruktúra

A mobilszolgáltatók számára a toronyinfrastruktúra birtoklásának stratégiai jelentősége fokozatosan csökken, ezzel párhuzamosan a hálózat-megosztási hajlandóság nő. Költséghatékonysági megfontolásból egyre több MNO dönt úgy, hogy megváltik toronyportfóliójától és a toronyok üzemeltetésére specializálódott toronycégek kezébe adják infrastruktúrájukat. Az 5G-hálózatépítésekhez közeledve a toronycégek jelentősége még inkább felértékelődhet.

1. Bevezetés

Pár évvel ezelőtt a mobilszolgáltatók kommunikációjukban az ár mellett a hálózat minőségét, a kiterjedt lefedettséget hangsúlyozták. A 90-es években a verseny fókusza a minél nagyobb lefedettségű hálózat kiépítésére összpontosult; a mobiltelefonía kezdeti éveiben a szolgáltatók egymástól függetlenül és egymással versenyezve építették országos hálózatukat, hogy megelőzzék egymást lefedettség tekintetében. A saját hálózat és torony stratégiai jelentőségű eszköz volt, ami a versenyelőny kulcsát jelentette, és egyben azzal is járt, hogy egymással párhuzamos infrastruktúrák épültek ki.

2. Változó stratégiai fókusz

A 2000-es évek közepére a saját hálózathoz való ragaszkodás fokozatosan változni kezdett, új szemléletet hozva a piacra. Napjainkban sokkal inkább jellemzi a szolgáltatókat, hogy a hálózatépítéseket és az egyre növekvő beruházási költségeket próbálják optimalizálni.

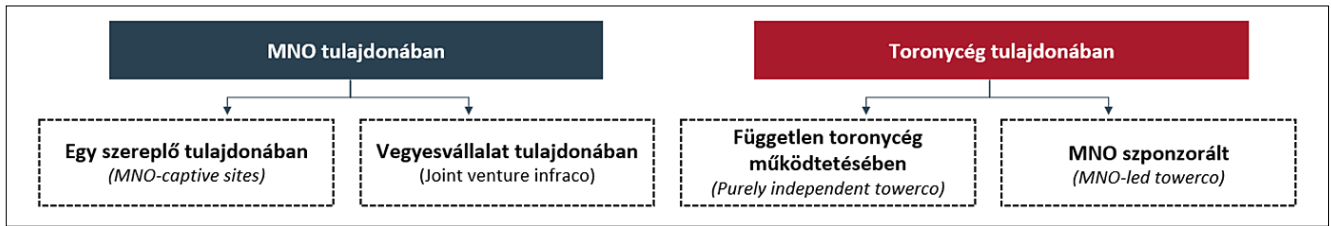
A lefedettség továbbra is fontos maradt, ugyanakkor jelentős differenciálási lehetőséget már nem rejt magában, hiszen a szolgáltatók lefedettsége nagyon hasonló, közel száz százalékos. A mobiltelefonía korai időszakához képest a hálózat birtoklásának stratégiai jelentősége csökkenni kezdett. Ezt bizonyítják az MNO-k közötti megállapodások, amelyek egészen odáig vezettek, hogy a Magyar Telekom és a Telenor gyakorlatilag közösen, frekvencia-megosztásban építette ki 4G-hálózatuk egy részét. De nem ez volt az egyetlen jele a változásnak: 2010-ben az egyik MNO külföldi anyacége kezdeményezésére komolyan megfontolta a teljes hazai telephely infrastruktúrájának eladását az Antenna Hungáriának.

Napjainkra a hálózat birtoklásának stratégiai jelentősége tehát lecsökkent, ezzel együtt a verseny fókusza más irányba terelődött: a szolgáltatások, az ügyfélszolgálat és a marketing területére (1. ábra). Az árban és értékben egymásra licitáló ajánlatok és a „tisztá vásári marketing” mellett jellemző a szolgáltatás-portfólió teljességére való törekvés, vagy más szóval a konvergencia. A Telenor OTT-ben próbál TV-szolgáltatást indítani, a Vodafone pedig a UPC akvizíciójával kerekíti ki a portfólióját.

1. ábra Stratégiai fókuszváltás: múlt, jelen és jövő



És hogy mit hoz a jövő? Ha a szolgáltatások terén már nem lehet megkülönböztető versenyt folytatni, akkor a mobilpiaci termékek gyakorlatilag homogén árucikké válnak a fogyasztók számára, és az a szolgáltató tud sikeres lenni, amelyik a legköltséghatékonyabban tudja üzemeltetni az üzletét. Ahogy a szolgáltatásokra és még inkább a költséghatékonyságra terelődik a hangsúly, úgy a toronyok kiszervezésére való hajlandóság világszerte növekszik, ezzel pedig a távközlési toronyportfóliók jelentős része átkerül a toronycégek kezébe.



2. ábra A toronyok tulajdonlási formái
 Forrás: Global Data (2017), Wireless Tower Market in Europe

3. A toronycégek növekvő népszerűsége

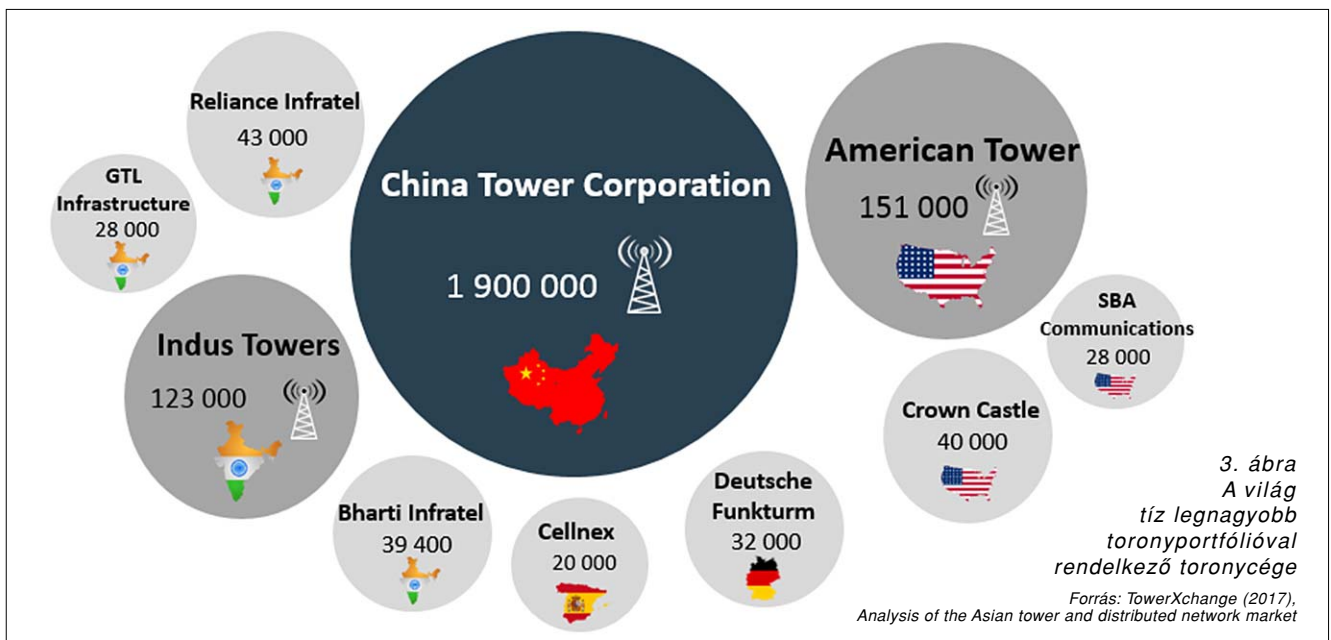
A mobil operátorok számára a költséghatékonyságon túl a kiszervezés mellett szól a vállalatértékelési különbség előnye és a befektetői kedv. Míg az MNO-kat négy-, hatszoros EBITDA-szorozón értékelik, addig egy toronycégért akár 12-17, sőt 20-szoros EBITDA-szorozót is megadnak, melyek a stabil és kiszámítható cash flow miatt igen vonzó befektetési célpontokká váltak világszerte. Ez pedig erősen motiválja az MNO-kat arra, hogy leválasszák a cégről tornyaikat és kisebbségi tulajdonosként monetizálják azokat, vagy jó pénzért közvetlenül eladják a tornyaikat egy független toronycégnek.

A távközlési toronyok a tulajdonlási formák tekintetében alapvetően két típusra oszthatóak annak függvényében, hogy MNO-k vagy toronycégek birtokolják az infrastruktúrát. Mindkét esetben két altípus különböztethető meg (2. ábra). Az előbbi kategóriában a torony lehet kizárólag egy MNO tulajdonában, ha a mobilszolgáltatók maguk építik és tartják fenn saját tornyukat, megtartva a kizárólagos kontrollt az eszközök felett, vagy lehet több MNO által közösen létrehozott vegyesvállalat tulajdonában, amelyek így közösen felelnek az építésért, fenntartásért és működtetésért, miközben termék-, marketing- és egyéb stratégiáikat függetlenül tartják egymástól. A toronycégek általi infrastruktúra-birtoklást megkülönböztethetjük aszerint, hogy a torony egy valódi független toronycég, vagy egy MNO-szponzorált cég kezében van-e.

Utóbbi esetben egy mobilszolgáltató a domináns többségi tulajdonos vagy jelentős részvényes a toronytársaságban [1].

Az elmúlt években a stratégiai fókuszváltás a telco infrastruktúra birtoklását tekintve a toronycégek felemelkedését hozta magával. Becslések szerint jelenleg a világ 3,5 millió műsorszóró és távközlési tornyainak 66 százalékát toronycégek tulajdonolják. Számunkra Európában ez a statisztika megdöbbentő lehet, hiszen a globális átlaghoz viszonyítva ugyanezen statisztika nálunk mindössze 30 százalék körül alakul [2].

A világ számos részén – például Észak-Amerikában, Indiában valamint Kínában – már egy érett toronypiacról és több tízezer tornyot számláló toronyportfólióval rendelkező toronycégekről beszélhetünk. A kínai piac kiemelkedik a sorból 100 százalékos penetrációjával, köszönhetően Kína egyetlen, mobilszolgáltatók által tulajdonolt toronycégének. A China Tower Corporation közel 2 millió tornyot számláló toronyportfóliója ugyan ráfogható a kínai gazdaságpolitika irányított természetére, ám a világ második legnagyobb toronycége, a teljesen liberalizált piacon működő American Tower Corporation is csak körülbelül 150 ezer, és az öt követő indiai Indus Towers is „mindössze” mintegy 120 ezer tornyot kezel [3] (3. ábra). Ezen számok pedig akkor lesznek még inkább lenyűgözőek, ha Magyarországot vesszük összehasonlítási alapként, hazánk körülbelül 2500 távközlési tornyával.



3. ábra
 A világ tíz legnagyobb toronyportfólióval rendelkező toronycége

Forrás: TowerXchange (2017), Analysis of the Asian tower and distributed network market

Bár az európai penetráció jelenleg még elmarad a globális átlagtól, de az előrejelzések szerint a következő években az MNO-któl független toronycégek működtetésében álló tornyok száma jelentős növekedésnek indulhat a mi kontinensünkön is, és 2020-ra arányuk elérheti a 34 százalékot. Egyes európai országokban a független toronycégek piaci részesedése már most is túlszárnyalja ezt az előrejelzést; a legérettebb európai piac Csehország a maga 60 százalékos penetrációjával [2], ahol 2015-ben a magyar Telenor jelenlegi tulajdonosa, a PPF Csoport az O2-ből kivette a tornyokat és a Cetin nevű vállalat üzemeltetése alá helyezte [4].

A legnagyobb toronyportfóliót számláló toronycégek top10-es listájába a kínai China Tower mellé három az Egyesült Államokból, négy pedig az indiai piacról kerül ki. Európát képviselő, a top10-ben is megtalálható két legnagyobb cég – a maga 30 ezer tornyot meghaladó infrastruktúrájával – a Deutsche Funkturm, illetve a Cellnex. A kontinensünk legnagyobb, kizárólag Németország területén működő toronycége 2002-ben a Deutsche Telekom leányvállalataként jött létre azzal a céllal, hogy a legnagyobb német mobil operátor tornyait üzemeltesse. Ezzel a lépéssel a DT egyfajta divatot teremtett a nagy európai MNO-k körében; a Deutsche Funkturm mellett az MNO-k által kiszervezett és irányított cégekre jó példa még a Telefónica toronycége, a Telxius vagy a Telekom Italia toronycége, az INWIT [2].

Míg a Deutsche Funkturm MNO-szponzorált cég, addig Európa második legnagyobb toronycége, a spanyol székhelyű Cellnex több európai piacon is megtalálható, független vállalat. Spanyolország mellett jelen van Hollandiában, az Egyesült Királyságban, Svájcban, Olaszországban és Franciaországban is. A Cellnex az utóbbi években több európai toronycégben szerzett tulajdonosi részesedést, továbbá átvette néhány mobilszolgáltató infrastruktúráját. 2017 februárjában a francia Bouygues Telecom 3000 tornya, 2017 szeptemberében pedig a holland Alticom 30 tornya került a Cellnex portfóliójába [5].

Míg Európában maximum ezres nagyságrendű felvásárlásokról beszélhetünk, addig a tengerentúlon egy-egy tranzakció keretében több tízezer távközlési torony cserél gazdát. Az Észak-Amerika második legnagyobb toronyportfóliójával rendelkező Crown Castle két év leforgása alatt két nagy értékű, mintegy 17 ezer toronyra kiterjedő megállapodást kötött MNO partnereivel, az AT&T-vel, valamint a T-Mobile-lal [6]. A T-Mobile főként 4G-hálózatának fejlesztését támogatta a befolyó pénzből, míg az AT&T a pénzügyi mozgásterét javítva, több felvásárlást is végrehajtott az adott időszakban.

A fenti tranzakcióra válaszul 2015-ben a Verizon is átadta több mint 11 ezer tornyának üzemeltetési jogát a Crown Castle fő versenytársának, az American Towernek. Ezzel az MNO tornyainak többsége az American Towerhez került [7].



4. ábra
Adott környezetbe illő,
álcázott
multifunkcionális
toronyok

Forrás: www.calzavara.it

A fenti tranzakciókhoz és a legnagyobb toronyport-fólióval rendelkező toronycégekhez viszonyítva a magyarországi toronypiac kicsinek tekinthető. Összesen körülbelül 2500 torony található Magyarországon, amelyek 90 százaléka mobilszolgáltatók tulajdonában van. Hazánk egyetlen nagyobb – mobilszolgáltatóktól független, de állami tulajdonban levő – távközlési infrastruktúra cége az Antenna Hungária, amelynek a tornyok méretét és földrajzi elhelyezkedését tekintve kiemelt telephelyei vannak, azonban számosságban elmarad a hazai mobilszolgáltatók toronyinfrastruktúrájától.

Magyarországon a jelenlegi generáció mobilhálózatai nagyjából kiépültek és általánosságban elmondható, hogy nincs szükség a tornyok számának jelentősebb bővítésre. Az építések a 2008-as válság hatására teljesen leálltak egy időre, majd az elmúlt pár évben valamelyest újra beindultak, azonban a 4G-s fejlesztések nem hozták el a várt növekedést (a korábbi tervek szerint több mint száz új torony épült volna).

Napjaink kiemelt témája, az 5G kapcsán ismét közép-pontba kerül a hálózatépítés: ki, illetve kik fogják építeni, milyen finanszírozási konstrukcióban, hogy fog kinézni az engedélyeztetés stb... Mindez különösen fontos, hiszen az 5G esetében nem a hagyományos telco tornyok fogják a központi szerepet játszani. A 700 MHz és 3,5 GHz frekvenciák mellett az 5G-re kijelölt 26 GHz-es spektrum nagyon nagy sáv szélességű, ugyanakkor rendkívül sűrű városi hálózatokat feltételez, melyhez új, városi környezetben elhelyezendő telephelyekre lesz szükség. A várható hálózatkiépítés óriási beruházásigénye és a párhuzamos hálózatok esztétikai hátrányai miatt érdemes fontolóra venni egy független infrastruktúra szolgáltató által épített, közös, „közmű-szerű” 5G-hálózat megtervezését.

A lakossági averzió és a rövid távon felmutatható előnyök hiánya miatt az 5G esetén különösen fontos lesz, hogy a városi környezetbe jól illeszthető telephelyeket lehessen majd kialakítani. Egyes cégek, többek között az olasz Calzavara új, innovatív és esztétikus tornyok kivitelezésére specializálódott a telekommunikációs szektor számára és álcázott, az adott környezetbe jól illeszkedő bázisállomások tervezését-megvalósítását biztosítja ügyfeleinek. Városi bútornak álcázott torony lehet közlekedési tábla, buszmegálló, hirdetési felület vagy utcai lámpa is. A 4. ábrán néhány érdekes példa látható a különféle megoldásokra [8].

4. Összefoglalás

Az MNO-k stratégiai fókuszának változása a hálózatbirtoklás jelentőségének csökkenését, ezzel együtt az infrastruktúra-kiszervezés és hálózat-megosztási hajlandóság növekedését hozta magával.

A cikkben a magyar telefónián keresztül bemutattuk a stratégiai fókuszváltás lényegét, majd ismertettük az új irány nyomán megerősödött toronypiacot, annak legnagyobb globális és európai szereplőit, illetve az elmúlt évek néhány kiemelt tranzakcióját. Kitértünk az európai toronypiachoz képest alacsony toronypenetrációval rendelkező magyar piacra, amelynek kapcsán említést tettünk a jövőbeni 5G-hálózatépítésnek egy lehetséges, független infrastruktúracég általi megépítéséről, hangsúlyt helyezve a kivitelezés esztétikai szempontjaira.

Hivatkozások

- [1] Global Data (2017): Wireless Tower Market in Europe.
- [2] ToweXchange (2017): Europe Dossier.
- [3] TowerXchange (2017): TowerXchange's analysis of the Asian tower and distributed network market.
- [4] www.ppf.eu
<https://www.ppf.eu/en/case-studies/telefonica-o2-czech-republic-and-its-uniquevoluntary-division>
- [5] www.cellnextelecom.eu
<https://www.cellnextelecom.com/en/who-we-are/>
- [6] www.crowncastle.com
<http://investor.crowncastle.com/news-releases/news-release-details/crown-castle-and-t-mobile-usa-announce-24-billion-tower>
- [7] www.fiercewireless.com
<https://www.fiercewireless.com/wireless/verizon-offloads-towers-to-american-tower-for-5b>
- [8] www.calzavara.it

Szerzőinkről



DÓBÉ SÁNDOR diplomáját a Budapesti Corvinus Egyetem befektetés-elemző és kockázatkezelő szakán szerezte. Távközlési és média stratégiai menedzser, 2018-ig az Antenna Hungária stratégiai és üzletfejlesztési ágazatát vezető igazgató, ezt megelőzően ugyanitt a Stratégiai osztály vezetője, illetve vezető szakértője volt. Kompetenciái közé tartozik a távközlési és médiapiaci stratégiai irányok meghatározása, valamint kiemelt üzletfejlesztési és akvizíciós projektek teljes körű menedzselése. Korábban stratégiai tanácsadóként tevékenykedett, 2003 és 2005 között az Accenture kötelékében számos projektben vett részt változatos iparágakban, majd ezt követően független tanácsadóként, főként távközlési cégeknél dolgozott.



RÓZSÁS TITANILLA alapidiplomáját a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetemen szerezte, majd 2014-2016 között elvégezte a Budapesti Corvinus Egyetem Vállalkozásfejlesztés mesterszakát. Stratégiai elemző az Antenna Hungáriánál, főbb feladata a stratégiai projektek támogatása és piecelemzések készítése.