

## Wirtschaft

# Zurück zu Milch und Honig

Das US-Unternehmen Clearwire testet Börsenanleger bezüglich ihrer Risikobereitschaft: Telekom-Hype, Version 2.0.

Alexandra Riegler Charlotte, N.C./USA

Als Wi-Max-Funkanbieter Clearwire letzte Woche an die Nasdaq zog, sollten dabei 500 Mio. US-Dollar (381 Mio. Euro) für den weiteren Netzausbau heraus schauen. Am Ende des Tages und nach 24 Mio. verkauften Anteilsscheinen zählte man 600 Mio. – jene dreieinhalb Mio. Aktien, die den Investmentbanken als Extra-Kontingent zugesichert wurden, nicht mit eingerechnet.

Clearwire weckt Erinnerungen an die Internet-Blase Ende der 1990er Jahre, als für Telekommunikationsunternehmen Milch und Honig flossen und diese mit einfachen Technologieversprechen Milliardenfinanzierungen aufstellten. Zum einen ist da Gründer und Branchentausendsassa Craig McCaw, der in den 1980er Jahren die Mobilfunkfirma McCaw Cellular aufbaute. 1994 an AT&T weitergereicht, trug McCaw beim Verkauf 11,5 Mrd. US-Dollar heim. Zum anderen stehen hinter Clearwire Branchenriesen wie Intel und Motorola. Gemeinsam pumpten diese voriges Jahr die Rekordsumme von 900 Mio. US-Dollar in das Startup. An der Börse sollte der gerade einmal vier Jahre alten Firma nun ein Marktwert von über vier Mrd. US-Dollar (drei Mrd. Euro) verpasst werden – ein stolzer Preis für ein Unternehmen, das bisher für jeden verdienten Dollar weitere vier verlor.

## Die Alternative zum DSL-Kabel

Auf 34 Märkten in den USA, vornehmlich abseits großer Ballungsräume, sowie in Belgien, Dänemark, Irland und Mexiko bietet Clearwire die letzte Meile über Funk an. Ab etwa 20 US-Dollar im Monat in den USA und 30 Euro in Europa lässt es sich in den abgedeckten Gebieten mit einer Download-Geschwindigkeit von rund 1,5 Megabit pro Sekunde durchs Internet surfen. Per Jahresende verwies Clearwire auf 206.200 Kunden, die allerdings über eine Vorversion der neuen Technologie surfen, Wi-Max soll Ende 2007 folgen.

Wi-Max, kurz für World Interoperability for Microwave Access, überträgt Bits und Bytes in einem Frequenzbereich ab 2,5 GHz und gilt als eine Art Langstrecken-WLAN. Vor allem in Gebieten ohne DSL- oder Kabelanschluss wird Wi-Max als lukratives Geschäftsmodell gehandelt, das mittels IP-Telefonie auch Festnetz- und Handy-Netzanbietern das Wasser abgraben könnte. Doch Infrastrukturausbau und Frequenzen-Shopping hinterlassen Spuren: Ende 2006 standen bei Clearwire Einnahmen von 100 Mio. US-Dollar (76 Mio. Euro) einem Verlust von 284 Mio. gegenüber. Im Jahr davor war das Minus nur halb so hoch. Experten schätzen, dass das Unternehmen allein heuer 800 US-Mio. Dollar verschlingen wird. Der geplante Vollausbau des Netzes bis 2013 soll sich schließlich mit rund vier Mrd. zu Buche schlagen. Dennoch traut man es McCaw zu, der aus dem Risiko keinen Hehl macht, in sechs Jahren die angepeilten zehn

Mio. Kunden zu versorgen – allerdings nur bedingt: Dass Clearwire auch als feister Übernahmekandidat für Konkurrenten wie Sprint Nextel gilt, falls es die Wegstrecke nicht allein schaffen sollte, beruhigt Investoren dann doch.

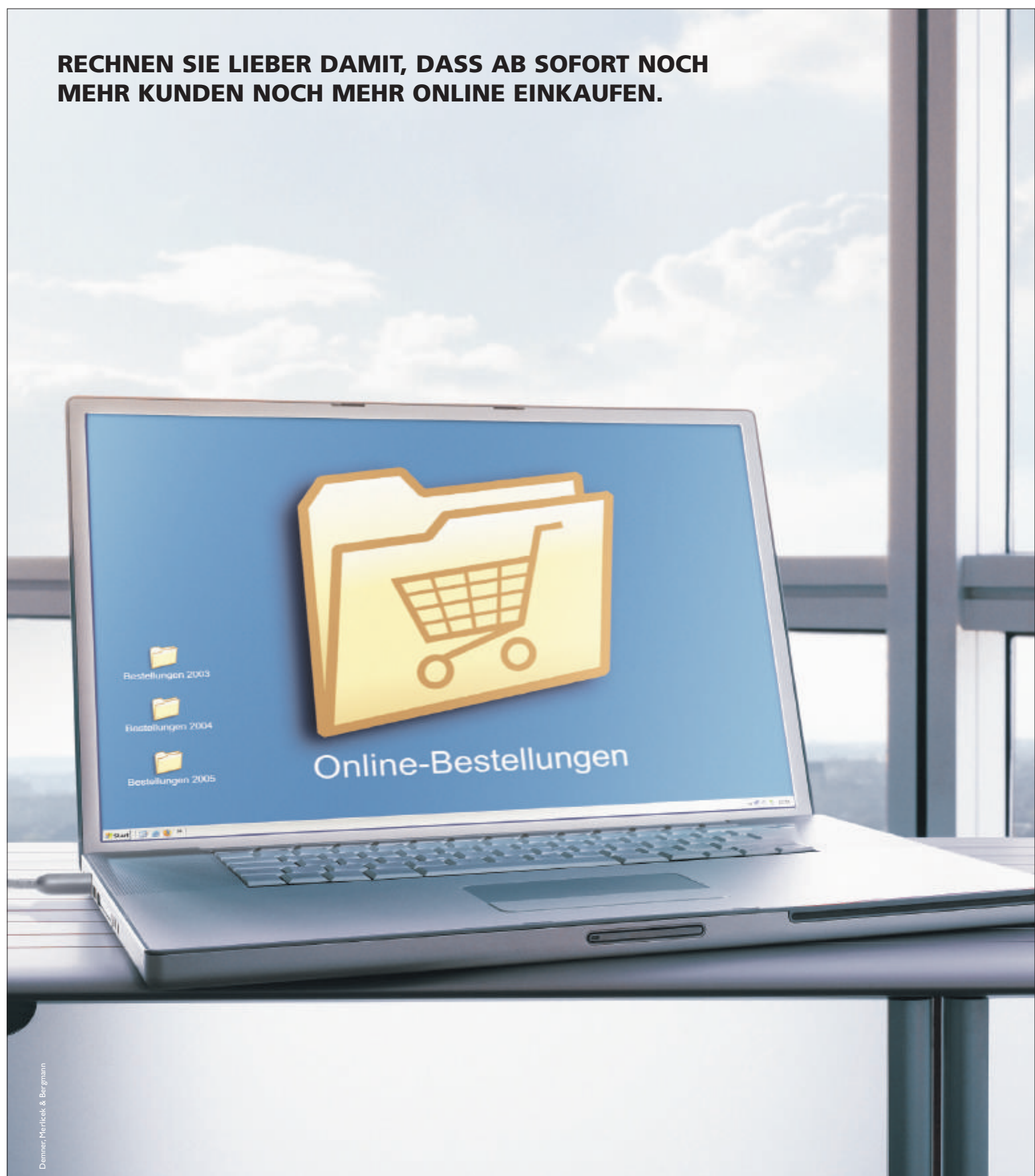
Wichtigster Vermögenswert des Unternehmens sind seine Frequenzen, deren Wert Experten auf zwei Mrd. US-Dollar schätzen und die eine theoretische Versorgung von 221 Mio. poten-

ziellen Kunden in Aussicht stellen. Und weil der Staat weitere Frequenzen nur in kleineren Häppchen abgeben dürfte, ist die Einstiegshürde für Konkurrenten hoch. So baut Mobilfunk Sprint Nextel an seinem Wi-Max-Netz, nachdem es von der staatlichen Telekom-Behörde angewiesen wurde, das Frequenzspektrum zu verwenden oder zu veräußern. Ende 2007 will der drittgrößte Mobilfunk in Chicago und Washington in Betrieb gehen,

bis Ende 2008 könnte man 100 Mio. Nutzer in Reichweite haben.

Diese Wettbewerbssituation ist ironischerweise hausgemacht: Nach dem Verkauf seines Unternehmens an AT&T steckte McCaw sein Geld Ende der 1990er Jahre großzügig in Nextel, dessen Wert bis zum Platzen der Telko-Blase in luftige Höhen stieg. Vor drei Jahren schließlich schnappte Sprint sich Nextel – mit dessen Wi-Max-Lizenzen als wertvoller Mitgift.

**RECHNEN SIE LIEBER DAMIT, DASS AB SOFORT NOCH MEHR KUNDEN NOCH MEHR ONLINE EINKAUFEN.**



Gut fürs Geschäft: Mit dem MasterCard und Maestro SecureCode wird jede Zahlung für Sie und Ihre Kunden sicher, und Sie kommen garantiert zu Ihrem Geld. Klein- und Kleinstbeträge wie z.B. Downloadgebühren werden am einfachsten mit @Quick bezahlt. Auch Ihre Kunden werden diesen Komfort bei ihrem Online-Einkauf zu schätzen wissen. Näheres über die sicheren Zahlungssysteme von Europay Austria unter der Telefonnummer 01/717 01 - 1800 oder [www.europay.at/e-commerce](http://www.europay.at/e-commerce)

