

Kabelmarkt: Vorteile nicht verschenken

Die Konsolidierung in diesem Bereich ändert die Entscheidungsgrundlage für die Medienversorgung. Neben Vodafone, Tele Columbus und Unitymedia sind nur noch wenige Netzbetreiber in der Lage, echten Wettbewerb im Breitbandkabel zu liefern. Deshalb gilt es, jetzt Einfluss auf die Verträge zu nehmen.

„Neue Techniken und Vorschriften, Konsolidierung und Renditedruck bei den Anbietern verändern stetig alle Bereiche des Multimedia-Marktes für Wohnungs- und Immobilienunternehmen.“

Dr. Jörg Werner, Geschäftsführer wms – Wohnen mit Services GmbH, Löbau

Die aktuelle Konsolidierungswelle im deutschen Kabelmarkt führt zu einer veränderten Ausgangslage bei der Entscheidung für die passende Medienversorgung. Nachdem nunmehr Kabel Deutschland endgültig von Vodafone integriert und die kleineren Netzbetreiber Primacom und Pepcom von Tele Columbus übernommen wurden, sind nur noch wenige mittelständische Kabelnetzbetreiber in der Lage, echten Wettbewerb im Breitbandkabel zu liefern. Zumal zwischenzeitlich Unitymedia als Tochtergesellschaft von Liberty Global, einem weltweit operierenden Kabelnetzbetreiber, als potenzielles Tauschobjekt für einen europaweiten Deal mit Vodafone/Kabel Deutschland angesehen wird und auch die Telekom versucht, im Kabelgeschäft wieder Fuß zu fassen.

Für Wohnungsunternehmen eine Gemengelage, die es sicherlich nicht einfach macht, die richtige Entscheidung für eine zukünftige Versorgung ihrer Bestände mit Breitbandkabel zu treffen. Gerade deshalb ist aber jetzt der richtige Zeitpunkt, die Verträge und Kosten der Medienversorgung zu überprüfen und zu optimieren. Die massive Marktkonsolidierung führt zu einem verstärkten Wettbewerb unter den Netzbetreibern und einem Kampf um jeden Kabelkunden.

NACH WIE VOR handelt es sich bei Kabelanschluss um das Versorgungsmedium Nummer eins bei Fernsehen und Hörfunk. Das Breitbandkabelnetz versorgt in Deutschland annähernd 18 Millionen TV-Haushalte, nahezu gleichauf folgt die Versorgung via Satellit. Annähernd 75 Prozent aller Kabelhaushalte nutzen mittlerweile digitale Fernsehangebote des Breitbandkabels. Das hochauflösende Fernsehen (HDTV) treibt die digitale Nutzung, und Ende 2018 wird sicherlich mit einer endgültigen Abschaltung des analogen Fernsehsignals zu rechnen sein.

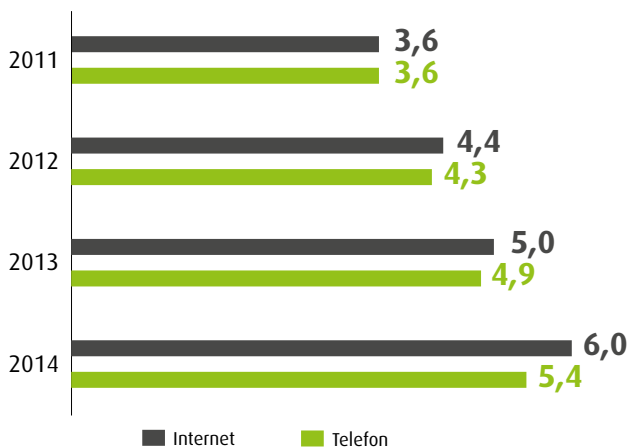
Tatsächlich steht daher nach wie vor bei den Wohnungsunternehmen die Diskussion über eine attraktive TV-Versorgung im Vordergrund, auch wenn viele Mieter mittlerweile verstärkt zusätzlich alternative Angebote wie Amazon prime, Netflix oder Maxdome nutzen. Natürlich sind sich die Kabelnetzbetreiber darüber im Klaren, dass lineares Fernsehen zwar immer noch erheblich in deutschen Haushalten konsumiert wird, aber es steigt die Zahl derer, die so genannte OTT „Over The Top“-Angebote, also Filme und Serien über das Internet, nutzen. Immer mehr Smart-TV-Geräte in den Haushalten machen es möglich, dass der WLAN-Anschluss direkt mit dem Fernsehgerät verbunden wird und die bunten bewegten Bilder nicht nur über das klassische Kabel-TV-Angebot zum Zuschauer gelangen. Damit wird das analoge und digitale Fernsehangebot austauschbar und das breitbandige Internet eröffnet neue Versorgungswege. Für die meisten Wohnungsunternehmen wird damit die Bereitstellung eines breitbandigen Internetzugangs für ihre Mieter genauso wichtig wie die Bereitstellung eines umfassenden TV-Angebotes in den 80er und 90er Jahren.

Auch beim Kampf der Kabelgiganten geht es zwischenzeitlich weniger um Kabelfernsehteilnehmer als um das Potenzial und Marktanteile für zukünftige Breitband-Internet-Kunden. Bereits 2015 haben mehr als sechs Millionen Kunden ihr breitbandiges Internet vom Kabelnetzbetreiber bezogen und die Nutzerzahlen steigen kontinuierlich, bieten doch Kabelnetzbetreiber hohe Bandbreiten zu verhältnismäßig niedrigen Konditionen.

DOCH VORSICHT – welcher aktuelle Versorgungsvertrag zwischen einem Wohnungsunternehmen und Kabelnetzbetreiber beinhaltet konkrete Vereinbarungen zum Thema Internet? Nach wie vor schließen Wohnungsunternehmen in der Regel

SUMMARY » Eine Konsolidierungswelle läuft durch den deutschen **Kabelmarkt**. » Neben **Vodafone, Tele Columbus und Unitymedia** sind nur noch wenige mittelständische Kabelnetzbetreiber in der Lage, echten **Wettbewerb im Breitbandkabel** zu liefern. » Für Wohnungs- und Immobilienunternehmen ist es deshalb gerade nicht einfach, **die richtigen Entscheidungen zur Medienversorgung** zu treffen. » Denn es ist notwendig, in den Verträgen die vor Ort angebotenen **Bandbreiten und Preise kritisch** zu hinterfragen.

Entwicklung von Internet und Telefon im Kabel (in Millionen Einheiten)



Quelle: ANGA Jahresbericht 2014

ZERTIFIZIERUNG

DAS DIBKOM-ZERTIFIZIERUNGSSYSTEM

Es ist das erklärte Ziel der dibkom, die Voraussetzungen für einen hohen Qualitätsstandard bei Breitbandnetzen zu schaffen. Es genügt dabei nicht, allein auf die Verwendung von geeignetem Installationsmaterial (z.B. Klasse A bei Kabelnetzen) zu setzen. Auf dem Weg von den Komponenten hin zum Kabelnetz als fertigem Endprodukt liegt die Montage durch eine Fachkraft. Nur wenn diese Fachkraft genau weiß, was sie tut, und dieses Fachwissen auch sauber in die Praxis umsetzt, kann davon ausgegangen werden, dass ein breitbandiges Kommunikationsnetz in seiner Gesamtheit die gewünschte Funktionalität aufweist. Auftraggeber größerer Projekte sollten daher grundsätzlich auf durch die dibkom erteilte Firmenzertifikate achten. Eine Liste der zertifizierten Fachbetriebe finden Sie im Internet.



langfristige Verträge über die Versorgung mit Kabelfernsehen, ohne die aktuelle Entwicklung im Breitbandmarkt zu berücksichtigen.

Viele Unternehmen vertrauen darauf, dass sie weiterhin die Versorgung ihrer Mieter mit Fernsehen vertraglich absichern und vergeben damit für Jahre die Medienversorgung in den Liegenschaften an einen einzigen Netzbetreiber. Die Notwendigkeit, vertraglich auf die breitbandige Entwicklung Einfluss zu nehmen und die vor Ort angebotenen Bandbreiten und Preise kritisch zu hinterfragen, setzt sich nur langsam durch. Wenn man zudem die technische Entwicklung eines Kabelnetzes Revue passieren lässt, wurden viele Netze nur für einen Zweck errichtet – Rundfunk bzw. Fernsehsignale in eine Richtung zu verbreiten –, und nun sollen diese Netze aufgerüstet werden und für Internet und weitere Dienste zur Verfügung stehen. Aus dem normalen Verteilnetz wird ein bilaterales Netz, das eben mehr als nur Fernsehprogramme den Mietern bereitstellt und Daten genauso empfängt wie sendet. Abgesehen von den damit häufig einher-

gehenden technischen Schwierigkeiten mit einem erhöhten Störungsaufkommen, ändert sich auch die Bedarfssituation der Mieter. Fiel bisher das Fernsehsignal aus, war dies schlimm; stockt nun der Internetempfang oder die Telefone funktionieren nicht, bahnt sich eine familiäre Katastrophe an, die es möglichst zu vermeiden gilt.

ABER AUCH DER SPRUNG ins Glasfaserzeitalter sollte wohl überlegt sein. Nicht alle Unternehmen verfügen über technische Abteilungen, die in der Lage wären, jedes Angebot und jede technische Neuerung in all ihrer Tiefe zu durchdringen. Zumindest sollte man aber beim Neubau oder anstehenden Renovierungen darauf achten, dass bei der in Auftrag gegebenen Installation des klassischen Hausverteilnetzes mit Koaxialkabel nicht jeder Handwerker geeignet ist, ein solches Netz zu installieren. Konnte früher der Elektriker die Kabel einfach mitverlegen, so sollte jetzt zumindest ein dibkom-zertifiziertes Unternehmen (s. Infoblock) dafür Sorge tragen, dass die Biegeradien korrekt eingehalten werden und Empfangen und

Versenden von Daten und Bewegtbild via Internet auch möglich sind. Bis zum flächendeckenden Einbau von Glasfaser in den Häusern mit Zuführung zu den einzelnen Wohnungen (FTTH: Fibre To The Home) dürfte es noch etwas dauern, sodass die aktuelle Koaxial-Alternative noch einige Jahre funktionieren muss.

ÜBERHAUPT SIND die vielen Neuerungen nicht jedermanns Sache. Viele Unternehmen tun sich schwer, mit der Entwicklung Schritt zu halten, auch wenn Verbände und Beratungsunternehmen reichlich Schulungen in Sachen Medienversorgung offerieren. Aus der Formel Marktconsolidierung x inhaltliche und technische Neuerungen wird daher die Empfehlung, Expertenrat einzuholen. Doch in letzter Zeit versuchen die Kabelanbieter verstärkt, Beratung von unabhängigen Unternehmen auszublenden, um möglichst schnell zu direkten Neuabschlüssen oder Vertragsverlängerungen mit Wohnungsunternehmen zu kommen. «

Dietmar Schickel, DSC Consulting, Berlin