

Welche Erwartungen werden damit verbunden?

→ Vision Breitbandkabel*

Von Eric Heitzer**

Geschäftsmodell für Investitionsprojekt in deutsche Kabelnetze vorgestellt

Im Folgenden werde ich das Geschäftsmodell des größten – man könnte auch sagen des verbleibenden – Investors in die deutschen Kabelnetze vorstellen, wobei auch die Bedeutung des Onlineangebotes herausgestellt werden soll. Zur Angemessenheit der Finanzierung eines öffentlich-rechtlichen Onlineangebots werde ich nichts sagen. Wir arbeiten aussichtsreich mit dem WDR, aber auch mit Privaten zusammen.

Liberty-Entscheidung des Kartellamts macht zukünftige Investitionen in Kabelnetze fraglich

Zunächst sei eine Vorbemerkung gestattet zur jüngsten Entwicklung auf dem Breitbandkabelmarkt, nämlich zur Liberty-Entscheidung des Bundeskartellamts. Aus Unternehmenssicht sehen wir die Entscheidung einigermaßen gelassen, man könnte auch sagen neutral. Das liegt einfach daran, dass wir ja auf unterschiedlichen Märkten tätig gewesen wären: ish in den Regionen Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen, Liberty in den anderen Bundesländern – außer Hessen. Die Entscheidung betrifft uns auch nicht, was den Bezug von Content, von Inhalten, angeht. Liberty verfügt sicherlich über ein attraktives Angebot, aber das hat nichts mit dem Engagement in Deutschland zu tun. Mögliche Kooperationen wären hier nicht zwangsläufig gewesen. Das ist die eine Seite.

Ich möchte aber nicht verhehlen, dass wir wettbewerbspolitisch in unserem Hause dazu eine andere Auffassung vertreten. Die Frage, die sich hier stellt, ist, ob es nach der Kartellamtsentscheidung noch Raum für ein seriöses Investment in die verbleibenden Kabelmarktregionen gibt. Seriös heißt aus unserer Sicht, ein finanzielles Engagement, das das Potenzial des Breitbandkabels ausschöpfen und dieses auch für Telekommunikationsdienstleistungen nutzbar machen wird. Wenn Sie in der letzten Woche die Gelegenheit hatten, auf der Veranstaltung des Wissenschaftlichen Instituts für Kommunikationsdienste (WIK) in Berlin teilzunehmen, dann haben Sie auf diese Frage eine ganz eindeutige Antwort erhalten. Äußerungen wie „Das Kartellamt hat vor lauter Bäumen den Wald nicht gesehen“, oder: „Eine große Chance ist vertan worden“ kennzeichneten die Einschätzung der Telekommunikationsexperten. Pointiert, aber durchaus ernst gemeint stand die Aussage des Vorsitzenden der Monopolkommission, Herrn Prof. Wernhard Möschel, hier an der Spitze. Dieser antwortete auf die Frage, ob er nach der Entscheidung des Kartellamts denn jetzt noch in die Breitbandkabelnetze investieren würde, schlicht und einfach: „Keine Mark.“

* Überarbeitete Bandabschrift des Vortrags auf dem 4. KEF-Symposium „Rundfunk online“ am 7. März 2002 beim Zweiten Deutschen Fernsehen in Mainz.

** ish, Director Regulatory Affairs.

Das Breitbandkabelprojekt: Technologie und Investitionsvolumen

Im Folgenden will ich erklären, warum ish trotzdem in die Breitbandkabelnetze investiert hat und dies auch weiterhin tun wird.

Zunächst haben wir zu Zeiten das Kabelnetz erworben, als die Lage am Kapitalmarkt besser war. Wir haben eine seriöse Finanzierung, unser Engagement ist voll durchfinanziert. Gleichwohl ist die Stimmung schlechter als sie vor einigen Monaten war, das will ich nicht verhehlen. Aber wir sind dennoch optimistisch.

Die Markterwartungen oder Potenziale des Breitbandkabels liegen sicherlich im Telekommunikationsbereich und nicht nur in dem Bereich des Fernsehens. Wettbewerb auf der letzten Meile, im Bereich des Zugangs zur Wohnung des Nutzers, ist ein wettbewerbspolitisches Thema. Dazu treten wir an, nämlich zum Wettbewerb gegen die Deutsche Telekom. Aus Sicht des Zuschauers, aus Nachfragersicht, geht es hier um High-Speed-Internet und Kabeltelefonie sowie die Digitalisierung der Fernsehverbreitung – wobei letztere leider ein wenig auf sich warten lässt. Und aus Sicht der Sender geht es wohl auch um eine Beseitigung der analogen Frequenzknappheit, was auch in unserem Interesse als Kabelnetzbetreiber liegt.

Das Engagement von ish ist auch positiv für den Arbeitsmarkt in den Regionen Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg. Wir haben die früheren Mitarbeiter der Kabel Deutschland GmbH (KDG) so weit es ging übernommen und darüber hinaus bereits Neueinstellungen in vierstelliger Größenordnung vorgenommen. Wir sind – wenn Sie die Regionen zusammennehmen – von etwa 1000 Mitarbeitern auf über 2700 Mitarbeiter gewachsen. In Baden-Württemberg haben wir gerade erst angefangen, dort gibt es noch ein erhebliches Potenzial.

Entscheidende Voraussetzung für alle unsere Pläne ist die technische Aufrüstung, wobei wir uns hier von den Plänen von Liberty – oder zumindest von dem, was Liberty anfänglich hatte verlautbaren lassen – unterscheiden. Wir führen das größte Infrastrukturprojekt dieser Art in Europa mit einem Investitionsvolumen von 3,5 Mrd € durch und errichten ein erstes kommerzielles internetbasiertes Back-bone-Netzwerk. Unser Zeitplan ist sehr ehrgeizig: Ende 2004 sollen in NRW 4,2 Millionen Haushalte anschließbar sein und die neuen Dienste nutzen können. Das bedeutet nicht 4,2 Millionen Kunden, sondern potenzielle Kunden, wir müssen diese Kunden selbstverständlich noch gewinnen.

Das 450-MHz-Kabelnetz soll auf 862 MHz aufgerüstet werden. Das ist die so genannte Vollaufrüstung, die das Bundeskartellamt auch von Liberty (mehr oder weniger) erwartet hat und die auch viele Sender und andere Unternehmen von uns fordern. 862 MHz lässt in der Tat Spielraum für eine Vielzahl neuer Dienste und neuer Programme. Diese Aufrüstung streben wir grundsätzlich an, weil ish in sehr dicht besiedelten Regionen tätig ist, wo sich

Größtes Marktpotenzial: Nicht Fernsehen, sondern Telekommunikation

Technische Aufrüstung der Kabelnetze als entscheidende Voraussetzung

Vollaufrüstung auf 862 MHz geplant

① Technologien für Rundfunk und Telefonie im Internet

	Niedrigband (Analog/ISDN)	DSL	Satellit	Powerline	Schnurlos LL	Kabel (modernisiert)
Internet Marktanteil in Deutschland heute	+++	+	+	- Pilotprojekte	+ restricted to Conurbation/ B2B	- Pilotprojekte
Technische Erreichbarkeit Haushalte	+++	+++	+++	++	++	++
Telefon	+++	+++	- reduziert wg. Rückkanal	++	- reduziert	+++
Broadcasting	-	-	+++	-	-	+++
Rückkanalfähigkeit	+++	+++	- reduziert wg. Bandbreite	+++	+++	+++
Bandbreite für Privatanutzer bis zu ...	64 kBit/s Single-ISDN	1,5 Mbit/s	4 Mbit/s	2 Mbit/s	2 Mbit/s	2 Mbit/s
Endnutzerkosten/Nutzervorteile	+++	++	++	- n.a.	- sehr teuer	+++
Penetrationspotential für Endnutzer	++ abnehmend	+++	+	+	+ abhängig v. Preisen	+++

eine solche Aufrüstung rechnet. In der Fläche rechnet sie sich nicht, was auch erklärt, warum Liberty in dieser Beziehung etwas zurückhaltender war.

Breitbandkabel ermöglicht echtes „Triple Play“ von Broadcasting, Telefonie und Internet

Man könnte aus heutiger Sicht vielleicht sagen, es geht vielleicht auch mit weniger als 862 MHz. Im Vergleich zu anderen Wettbewerbstechnologien fällt die Einschätzung aber zugunsten unserer Technologie aus, weil sie ein echtes „Triple Play“ von Broadcasting, Telefonie und High-Speed-Internet ermöglicht (vgl. Tabelle 1). In diesem Zusammenhang eine kritische Anmerkung zu der nach Ansicht des Kartellamts starken Marktposition der Kabelnetzbetreiber: Der Markt für die analog verbreiteten Rundfunkverteilendienste, auf dem wir derzeit unser Geld noch verdienen, ist ein schrumpfender Markt, der politisch 2009 vollständig beseitigt sein soll. Hierin liegt also nicht die Zukunft. In den Märkten, wo wir erst tätig werden wollen, nämlich im Bereich Internet- und Sprachtelefon-Dienstleistungen, sind unsere Marktanteile gleich Null. Wir sind market entrant, und wer sich mit TK-Märkten in den letzten Jahren befasst hat, weiß, wie schwer es ist, sich in einem wettbewerbsintensiven Umfeld durchzusetzen und eine Kundenbindung zu erreichen.

Die Angebote im Breitbandkabelnetz

Nicht mehr, sondern besseres Fernsehen, auch Pay TV

Nun zu unseren Produkten: Unsere Nachfrageanalyse hat ergeben, dass es Masse statt Klasse wohl nicht sein kann. Wir werden deshalb unter dem Strich nicht viel mehr Fernsehen, aber aus unserer Sicht besseres Fernsehen anbieten. Das bedeutet

unter anderem Spartenkanäle mit weniger Werbung, die sicherlich zu einem erheblichen Teil entgeltfinanziert sein werden. Was das insbesondere von der Wohnungswirtschaft gewünschte Angebot von fremdsprachigen Programmen angeht, haben wir bereits eine diesbezügliche Vereinbarung getroffen.

Die von uns ermittelten Nachfrageparameter in bezug auf das Internet lassen sich in drei Punkten zusammenfassen: Billig, einfach und schnell muss das Internetangebot sein (vgl. Abbildung 1). Dies kann über das Breitbandkabel realisiert werden. Dabei gehen wir davon aus, dass private und berufliche Nutzer ein unterschiedliches Nachfrageverhalten haben. Diejenigen, die sich tagsüber beruflich mit dem Internet befassen, haben andere Nutzungsgewohnheiten als diejenigen, die abends zu Hause ins Netz gehen. Vor diesem Hintergrund werden wir ein entsprechend differenziertes Angebot entwickeln.

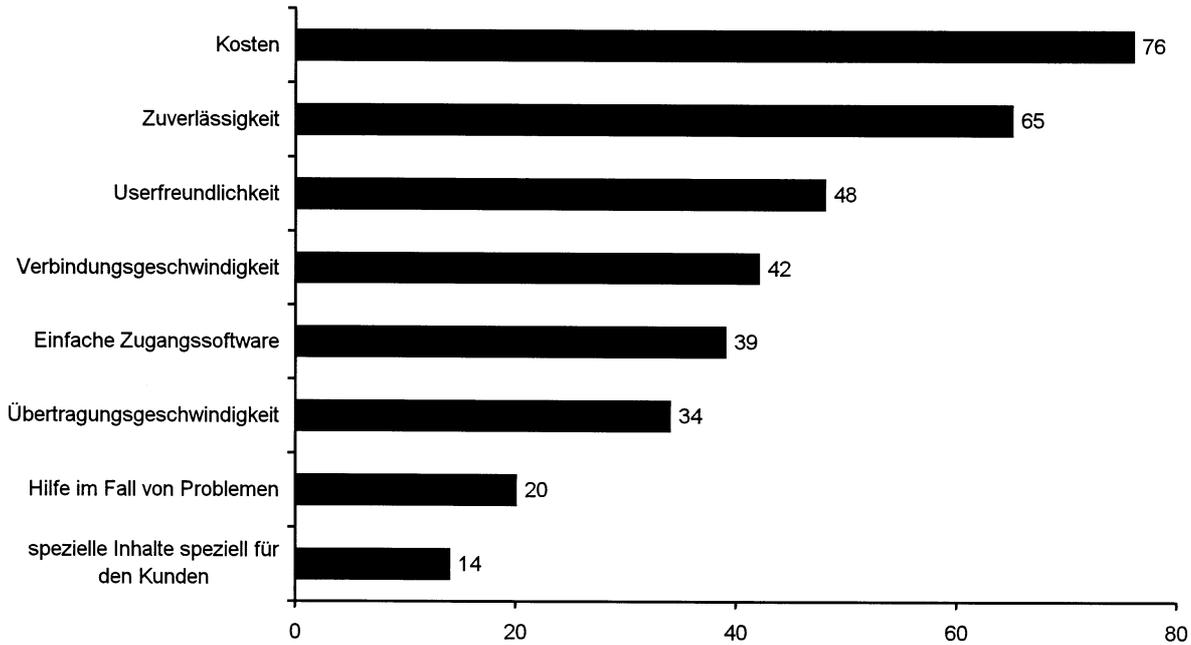
Es wird vor allem mehr sein als nur Fernsehen: Die Vorteile von ish sind die Produktbündel aus Fernsehen, Internet und Telefonie – das Ganze maßgeschneidert aus Kundensicht. Es wird die Angebote einzeln geben, den größten Kostenvorteil hat aber der Kunde, der sich für das gesamte Bündel entscheidet, weil dann die Infrastruktur voll-

Internet muss billig, einfach und schnell sein

Größte Kostenvorteile im Gesamtabonnement aller Dienste

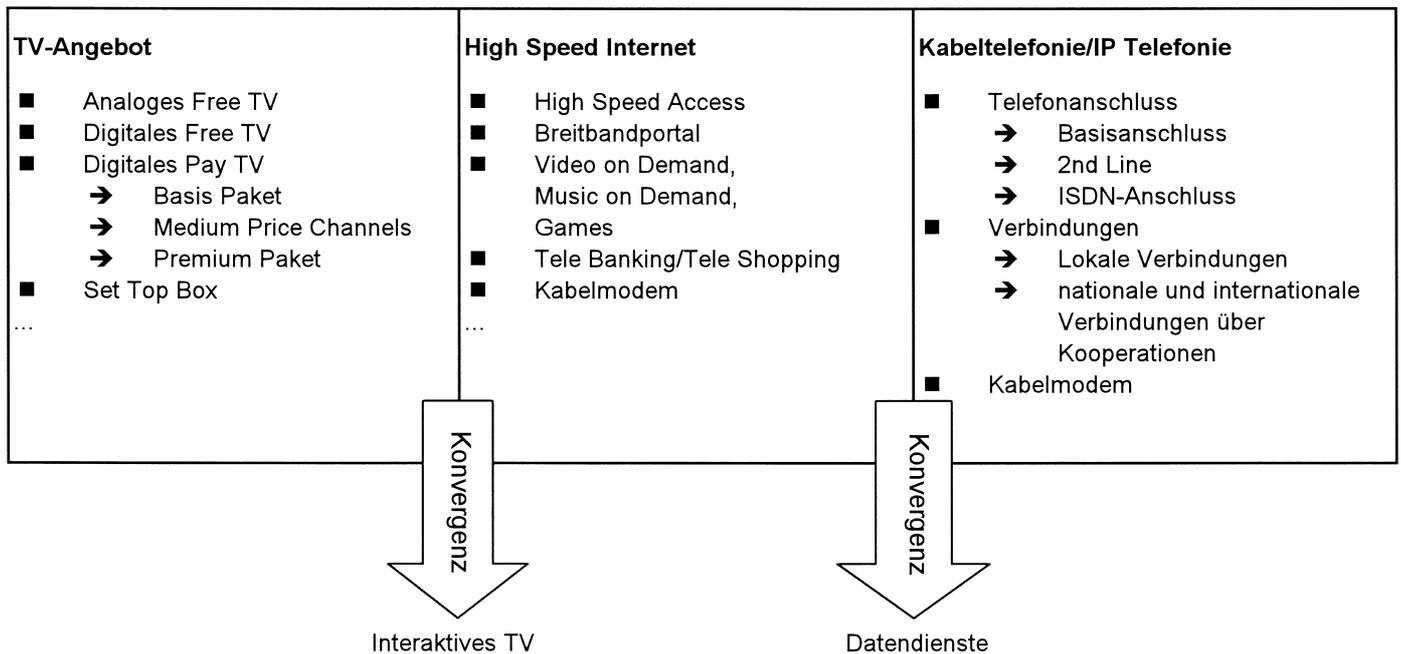
Abb. 1 Kriterien für die Auswahl eines Internetanbieters

in %



Quelle: General Quantitative Survey, November/Dezember 2000.

Abb. 2 Das Angebot im Breitbandkabel: Triple-Play



ständig genutzt werden kann und zum Beispiel das Teilnehmeranschlussentgelt für die Telekom entfällt. Für Ende des Jahres sind interaktive TV-Dienste in Aussicht genommen.

Über Konvergenz entscheidet der Nutzer

Die Übersicht Triple-Play (vgl. Abbildung 2) zeigt – durch die beiden Pfeile angedeutet – Konvergenzbereiche. Die Konvergenzbereiche sind aus regulatorischer Sicht in bezug auf die Frage spannend, wer für die Regulierung zuständig ist: Landesme-

diananstalten oder die Regulierungsbehörde für Telekommunikation. Dieses erwartete Kompetenzgerangel darf jedenfalls nicht auf dem Rücken des Zuschauers oder Kunden ausgetragen werden: Aus dessen Sicht ist völlig egal, ob es sich um einen Mediendienst, um einen Telekommunikationsdienst, interaktives oder schlicht um konventionelles Fernsehen handelt.

Unser Telefonangebot läuft bereits in Köln, Düsseldorf und Neuss. Es zeichnet sich durch eine marktgerechte Preisstruktur aus. Interaktives Fernsehen

Zwei Portale: Internet und Fernsehen

② Inhalte des ish-Internetportals

News & Magazine	Wirtschaft u. Finanzen	Entertainment	Sport	Games & Downloads
Spiegel TV Reportage Wissenschaftsmagazin Aktuelle News zu Politik, Kultur, Wissenschaft und Panorama	News, Reportagen, Hintergründe FAZ Business Radio Start-up TV Geld & Börse Versicherungsratgeber	Aktuelle Kinotrailer ish new music charts Voting Popnews und Musikvideos Video Star Feature Radiochannels Kurzfilme Wahre Liebe	Bundesliga Live-Berichterstattung Video Pressekonferenzen Audio Interviews Ergebnisse und Tabellen Eurosport Live Video Sport News	Counterstrike Server ish Software Datenbank Download of the day Aktuelle Gametrailer Video Game Magazin E-Sport Magazin
Contentpartner Spiegel.de Spiegel TV Douglas Film	Contentpartner FAZ Manager Magazin TV Link Insurance City	Contentpartner Tomorrow Sonix MP3.de Wahre Liebe Bitfilm	Contentpartner Bundesliga.de Eurosport Spiegel	Contentpartner Tucows Krawall.de Base 42 Gamegroup Metazoa

wird erst Ende 2002 gestartet. Wir werden zwei Portale, ein Internetportal und ein Fernsehportal, haben. Da werden sich dann die Grenzen der Konvergenz zeigen, die letztlich nicht davon bestimmt werden, was technisch möglich ist, sondern von dem, was der Nutzer, Zuschauer oder Nachfrager will. Wir gehen davon aus, dass wir diese beiden Portale über längere Zeit anbieten werden.

Das Internetportal

Flat Rate im Internet

Wie sehen unsere Internetdienste aus? Sie werden bereits mit einer Flat Rate zum Preis von 44,90 € angeboten. Das ist kein Kampfpriest, aber ein marktgerechter Preis. Die Kosten für die separate Installation entfallen, wenn Sie das gesamte Angebotsbündel wählen. Um die Möglichkeiten des interaktiven TV zu integrieren, benötigen Sie dazu die Set Top Box, die wir ausgeschrieben haben, aber noch nicht anbieten. Auch hier sei die Bemerkung erlaubt, dass mit der Liberty-Entscheidung der Anreiz für die Industrie, Boxen zu produzieren, eher geringer geworden ist.

Zusammenarbeit mit Contentanbietern wird ausgebaut

Welche Marktchancen ergeben sich für uns und unsere Contentpartner bei unserem Breitband-Portal im Internet? Zunächst ein Wort zum Thema Geschwindigkeit: Internet über Kabel ist bis zu 32-mal schneller als ISDN und es ist auch, wenn es richtig läuft, zwei bis zweieinhalb Mal schneller als DSL. Bei Streaming und entsprechenden Downloads kommt der Vorteil des Breitbandkabels voll zum Tragen.

Vorhin wurde gesagt: Content is king – das sehen wir auch so. Wir arbeiten mit Hochdruck am Abschluss weiterer attraktiver Kooperationsvereinbarungen, um dieses Portal konkurrenzfähig zu machen und auch konkurrenzfähig zu halten (vgl. Tabelle 2).

Kooperationen mit Spiegel und FAZ bei News und Wirtschaft/Finanzen

Beispielhaft dafür ist die Zusammenarbeit mit Spiegel, die für uns im Bereich News ganz wichtig ist. Gleiches gilt für den Bereich Wirtschaft/Finanzen. Da sind wir ein wenig stolz auf die Zusammenarbeit mit der FAZ, die in ihren Online-Aktivitäten bislang ja eher zurückhaltend war.

In der Rubrik Entertainment könnten Sie sich beispielsweise eine Vorschau aktueller Kinofilme ansehen. Dieses Angebot ist zur Zeit frei verfügbar, soll aber zukünftig möglicherweise entgeltfinanziert sein. Wie auch bei Musikvideos kommt der Geschwindigkeitsvorteil des Breitbandkabels voll zum Tragen.

Ganz wichtig ist für uns das Sportangebot. In Zusammenarbeit mit Eurosport bieten wir einen Permanent-Live-Stream an. Dies ist zur Zeit das einzige entgeltfinanzierte Angebot im Bereich Sport. Hier möchten wir das Angebot aber erweitern.

Last but not least gibt es Games und Downloads. Wir sehen in diesem Bereich auf der Basis unserer Marktrecherchen größte Wachstumsaussichten.

Ausblick

Pläne für die Zukunft haben wir trotz oder gerade wegen des schwierigen Marktumfeldes reichlich. Manche davon sind wahrscheinlich wirklich wild. Aber das entspricht ganz dem sicherlich etwas anderen Stil des Unternehmens ish. Manche dieser Pläne lassen sich wahrscheinlich auch nicht realisieren, weil die Kunden das Angebot schlicht nicht abfragen oder nicht bereit sind, Geld dafür auszugeben. Wir werden in Zusammenarbeit mit den Contentpartnern ausprobieren, wofür es eine ausreichende Nachfrage gibt und unser Angebot darauf konzentrieren.

Meine Damen und Herren, Märkte entwickeln sich – und das möchte ich abschließend nochmals hervorheben – nicht durch die Verteidigung alter Geschäftsmodelle, mit den Instrumenten der Regulierung und des Rechts. Marktinkonforme Eingriffe wie die Liberty-Entscheidung nutzen einzelnen Marktteilnehmern, schaden aber der Marktentwicklung insgesamt. Positiv ausgedrückt: Märkte entwickeln sich durch die Chance, Neues auszuprobieren. Ich kann Ihnen versprechen, dass wir in einem stabilen ordnungspolitischen Umfeld vieles ausprobieren und auch in ein exzellentes Onlineangebot investieren werden.

Entertainment: Kinovorschau mit diversen Partnern

Sport: Kooperation mit Eurosport für entgeltpflichtiges Live-Streaming

Größtes Potenzial liegt im Bereich Spiele

Nicht alle Pläne werden sich realisieren lassen

