



9. Februar 2009

Infosat: Herr Labonte, nachdem der Satellit Astra 5A auf 31,5° Ost stillgelegt werden musste, wird die Zuführung der TOPP-Sender nunmehr über Astra 23,5° Ost realisiert. Welche Auswirkungen hat der Wechsel auf das TOPP-Angebot?

Antwort:

Im Grunde keine. Uns kommt dieser Wechsel sogar sehr gelegen. Denn wir gehen davon aus, dass mittel- bis langfristig die KDG sich auch für uKNB (unabhängige, mittelständische Kabelnetzbetreiber) öffnen und die Chance nutzen wird, ihr PayTV-Angebot auch an weitere Abnehmer statt nur in den eigenen Netzen zu verkaufen. Warum sollte eine KDG, mit ihrem vielfältigen Programmangebot über Transponder auf der Satellitenposition 23,5° Ost, dieses Angebot nicht auch für weitere Netzbetreiber öffnen? Jeder Abonnent, der monatlich für durchschnittlich 5,00 € ein KDG PayTV Paket kauft, eröffnet der KDG nicht nur die Chance, ihre Triple Play Produkte in einer fairen Partnerschaft mit den uKNB zu vermarkten. Bei einer unterstellten, erreichbaren Verbreitung bei 10% der uKNB-Kunden bedeutet dies monatlich einen zusätzlichen Rohertrag (Ebitda) von 4,75 Mio. € (9,5 Mio. Kunden der uKNB) bis 5,625 Mio. € (11,25 Mio. Kunden der uKNB) oder 57 bis 67,5 Mio. € im Jahr. Quasi fürs Nichtstun. Was einem zusätzlichen Firmenwert von 400 bis 675 Mio. € entspricht.

Insofern eröffnet uns diese Satellitenposition erhebliche zusätzliche Vermarktungsoptionen mit Win-Win-Optionen für Marktteilnehmer und Anbieter, die bisher eher unversöhnlich im Wettbewerb standen.

Infosat: Mit TOPP werden derzeit 30.000 Haushalte erreicht. Wie zufrieden sind Sie damit?

Antwort:

Da bisher kaum Initiativen für eine beschleunigte Digitalisierung des Kabels erkennbar waren, geschweige denn unterstützt wurden, sind wir sehr zufrieden. Wir mussten die ganzen Rahmenbedingungen schaffen, von der verlässlichen Kopfstellentechnik, bedienerfreundlichen Boxenangeboten, über Unterlagen zur Marketingunterstützung für die uKNB bis hin zu Rahmenverträgen für die Finanzierung der Maßnahmen durch die uKNB u.v.a.m. Darüber hinaus haben wir die Erfahrungen ausgewertet und sind mit unseren Markt Anpassungen bezüglich Preisen, Programmangeboten und kartellrechtlichen Prüfungen bestens vorbereitet, die uKNB Interessen über die KDL und TOPP für den FRK zu vertreten. Die 30.000 Haushalte sind mehr als eine gute Ausgangsbasis.

Infosat: Welches Zuschauer-Potenzial sehen Sie bis Jahresende, wie viele Haushalte sollte TOPP bis dahin erreichen?

Antwort:

Wie Sie wissen, gehen wir davon aus, dass an den insgesamt 60.000 bis 75.000 Kopfstellen der uKNB durchschnittlich 150 Haushalte mit Satellitenprogrammen versorgt werden. Das sind zwischen 9,0 und 11,25 Mio. Haushalte. Von diesem Potential wollen wir bis Jahresende rund 2% als Kunden angeschlossen haben, also 180.000 bis 225.000 Haushalte.



Infosat: Die KabelDienstLeistungsgesellschaft (KDL) hat als TOPP-Betreiberin das Preismodell "radikal" verändert, d.h. die Bezugspreise für die unabhängigen Kabelnetzbetreiber wurden deutlich gesenkt. Welche Gründe gibt es hierfür, welche Hoffnungen sind damit verbunden?

Antwort:

Ja, der Preis wurde für FRK-Mitglieder von 1,67 € pro zahlenden Haushalt, der an den Satellitenempfang der Kopfstelle angeschlossen ist, auf 0,83 € gesenkt. Nicht FRK-Mitglieder zahlen wie bisher 0,20 € mehr. Unsere Erfahrungen aus den Gesprächen mit knapp 200 Workshopteilnehmern und die Aufgeschlossenheit der Kollegen, dieses Angebot nachzufragen, haben uns die Möglichkeit eröffnet, den Businessplan zu überarbeiten und günstigere Konditionen anzubieten. Darüber hinaus gibt es inzwischen nicht nur glaubwürdige sondern auch verlässliche Hinweise, dass zum Ende des Jahres 2010 die analoge Programmverbreitung in erheblich größerem Umfang von den Programmanbietern eingestellt wird als dies bisher nach den Erfahrungen im Forum Digitale Medien (FDM) zu erwarten war.

Die Analogabschaltung wird wohl zum Jahresende 2010 stattfinden.

Deshalb hat sich das Risiko des Attentismus, des abwartenden Verhaltens der uKNB und ihrer Kunden, bei der Aufrüstung der analogen Fernsehgeräte erheblich verringert.

Insofern waren weniger Hoffnungen als reale Marktentwicklungen für die Änderungen ausschlaggebend.

Dazu gehört auch, dass TOPP immer stärker als FreeTV-Angebot erkannt, akzeptiert und gleichzeitig immer weniger mit dem PayTV-Angebot von Eutelsats Kabelkiosk verwechselt bzw. verglichen wird.

Infosat: Derzeit sind in dem Paket 15 Digitalsender enthalten, für den Jahresbeginn 2009 waren weitere Programme angekündigt. Wie konkret stehen nun Vertragsabschlüsse bevor?

Antwort:

Wir arbeiten intensiv an der exklusiven Erweiterung und qualitativen Ergänzung unseres Programmangebotes. Dabei gehen wir davon aus, dass wir Ergebnisse bis Ende März / Anfang April vorlegen können. Allerdings halten wir nichts davon, ständig Termine und Zuschaltungen anzukündigen. Wir nehmen uns lieber die Zeit, Nägel mit Köpfen zu machen und dann Vollzug zu melden. Gehen Sie also ruhig davon aus, dass wir auch weiterhin für innovative Lösungen gut sein werden.

Infosat: Nicht dabei sind die großen Sendergruppen RTL und Pro Sieben Sat 1. Welche Gründe gibt es hierfür, was empfehlen Sie den unabhängigen Kabelnetzbetreibern?

Antwort:

Die Gründe und Empfehlungen sind einfach:

Erstens gehören wir zum Satellitenmarkt und müssen deshalb genauso wenig verschlüsseln wie im Einzelempfang.

Zweitens ist unser Businessmodell nicht auf „Grund“-Verschlüsselung, also PayTV aufgebaut.

Drittens haben wir die Urheberrechtsfrage in unserem Vertrag mit VG Media bis mindestens Ende 2009 geregelt.



Viertens gehen wir davon aus, dass wir im Falle des Zwanges zur Verschlüsselung entweder die Kosten von den Programmanbietern ersetzt bekommen oder das Kartellamt eine von uns bereits vorbereitete Beschwerde mindestens intensiv prüfen wird.

Fünftens glauben wir nicht, dass Pro Sieben Sat1 und RTL gerne auf einen Marktanteil von 9 bis 11,25 Mio. TV-Haushalten verzichten wollen, die lediglich mit Zapping Boxen ausgestattet sind.

Sechstens kann es den Sendern so ernst mit dem Verschlüsseln nicht sein, denn es gibt bis heute keine Abmahnung oder sonstige wirksame Schritte gegen Kollegen die diese Programme seit langem unverschlüsselt einspeisen, welche ein ernsthaftes Bemühen um ein Verbot auf freie Verbreitung glaubwürdig machten. Im Gegenteil, uns wurde sogar von Einspeisegebühren berichtet, die an Kollegen für die freie Einspeisung gezahlt werden.

Siebtens müssten wir bei den nächsten Urheberrechtsverhandlungen mit den Sendern und ihren Vertretergruppen über eine Gleichbehandlung mit deren anderen Kartellbrüdern und -Schwestern bezüglich Einspeisegebühren für Netzbetreiber verhandeln. Schon allein, um dem Grundsatz der Gleichbehandlung zu genügen.

Infosat: In den Kabelnetzen setzt TOPP auf unverschlüsselte Verbreitung. Warum wurde dieser Ansatz gewählt?

Antwort:

Weil er die analoge Praxis in der digitalen Welt beibehält und die bisher in unseren Anlagen frei verbreiteten Programme, genau wie im Satellitenmarkt üblich, auch in der digitalen Verbreitung weiterhin frei und unverschlüsselt zum Kunden liefert.

Infosat: Kabelnetzbetreiber wie Kabel Deutschland oder Unitymedia setzen dagegen auf eine verschlüsselte Verbreitung der großen Privaten. Wie bewerten Sie diesen Umstand, auch mit Hinblick auf die Set-Top-Boxen-Strategie dieser Unternehmen?

Antwort:

Das ist ein durchaus zulässiger Weg aber ein völlig anderes Geschäftsmodell als unseres. Ob die Boxenstrategie der Überprüfung durch das Kartellamt hinsichtlich des proprietären Charakters standhält, warten wir in Ruhe ab. Wir haben jedenfalls mit unserem Geschäftsmodell die Wohnungswirtschaft genauso wie die Verbraucher und Mieter an unserer Seite.

Infosat: Die Geschäftspraxis dieser Unternehmen, bestimmte Inhalte über proprietäre Boxen zu vertreiben, wird derzeit vom Bundeskartellamt kartellrechtlich überprüft. Wie bewerten Sie die Situation?

Antwort:

Wir haben unsere Stellungnahme gegen proprietäre Boxen dem Kartellamt vorgetragen und hoffen jetzt, dass unsere und die Argumente der anderen, gegen die proprietären Boxen vortragenden Beschwerdeführer das Kartellamt überzeugen.



Infosat: Receiver-Hersteller wie Matrixx kritisieren die Receiverpolitik der großen Kabelunternehmen äußerst scharf, von "Gängelung" ist gar die Rede. Welchen Lösungsansatz schlagen Sie vor, um einen kundenfreundlichen, offenen Retail-Markt für Kabelboxen zu ermöglichen?

Antwort:

Wir hoffen, dass Klugheit siegt und nicht alle am Markt vorhandenen Boxen weggeworfen werden müssen. Wir halten die derzeitige Boxenpopulation für unser Geschäftsmodell für völlig ausreichend.

Allerdings bieten wir unseren PayTV-Partnern auch an, bei unserer Boxenvermarktung unseren Kunden auch Boxenmodelle mit CI oder CI inklusive einem oder mehreren bereits eingebauten bzw. vorbereiteten Verschlüsselungssystemen zu erwerben.

Kontakt:

Heinz-Peter Labonte

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied

und stellvertretender Vorsitzender des FRK:

Steinritsch 2, 55270 Klein-Winternheim

Tel. 06136-9969.10

Fax 06136-85708

Mobil 0171 - 8028640

Email labonte@kabelverband-frk.de

Direkt hp.labonte.kombunt@t-online.de

www.kabelverband-frk.de