

DARUM MÜSSEN FTTH-BETREIBER

IHRE BUSINESS CASES NEU BEWERTEN

Oh, wie schön ist Skandinavien!

Ausgabe 113 • Februar 2023

Sehr geehrte Damen und Herren,

Ist Ihnen schon aufgefallen, wie uns die skandinavischen Länder den Rang ablaufen? Nach dem ersten PISA-Schock fiel unser Blick auf die tollen Bildungssysteme im Norden Europas. Vermutlich sind die Skandinavier auch deshalb bei der Glasfaserversorgung weiter als wir, weil aus ihren Schulen genügend schlaue Köpfe in die heimische Wirtschaft oder in die Politik wechseln.

Und dann erst der Sport: Der Norweger Halvor Egner Granerud gewann die Vierschanzentournee und sein Landsmann Aleksander Aamodt Kilde absolviert nahezu jedes Skirennen als Schnellster. Bei der Handball-WM trainiert ein Isländer das deutsche Team. Titelverteidiger ist Dänemark, der Europameister kommt aus Schweden. Und wer hätte es gedacht: Norwegen zählt auch zu den Favoriten.

Immerhin: Im europäischen Markt für Video-on-Demand (VoD) spielen skandinavische Angebote kaum eine Rolle – genau so wenig wie deutsche, denn dieser Markt ist fest im Griff der US-Amerikaner, wie eine Erhebung des European Audiovisual Observatory eindrücklich belegt. Nationale Player sowie Pay-TV-Anbieter sind aber nicht vollends chancenlos.

Die Chance für einen Branchenkonsens sollten auch die TK-Netzbetreiber nutzen, wenn es darum geht, die Migration von Kupfer- auf Glasfasernetze zu gestalten. Ansonsten nimmt sich die Politik dieses Themas an und dann wären wir wieder bei den „klugen Köpfen“, die das deutsche Bildungssystem so ausspuckt.

Als sei diese Migration nicht schon eine Herkulesaufgabe, müssen sich die FTTH-Netzbetreiber derzeit auch mit unangenehmen Rahmenbedingungen herumschlagen, die nach Meinung des TK-Experten Professor Dr. Jens Böcker eine Neubewertung ihrer Business Cases notwendig macht. Welche weiteren Herausforderungen er für den Glasfaserausbau in Deutschland sieht, erklärt er im Interview mit MediaLABcom.

Eine davon ist die Graue-Flecken-Förderung, die derzeit in eine neue Form gegossen wird. Unser Gastautor Dr. Henrik Bremer wagt einen Ausblick, wie es mit der Förderung und dem Glasfaserausbau in diesem Jahr weitergehen wird und wie wir den Rückstand gegenüber den skandinavischen Ländern aufholen können – zumindest im Glasfaserausbau. Um Schule und Sport müssen sich andere kümmern.

Inhalt

„Netzbetreiber müssen ihre Business Cases auf jeden Fall neu bewerten“:
TK-Experte Professor Dr. Jens Böcker
zur Zukunft des Glasfaserausbau

Liberty-Tochter helloFiber beendet
Glasfaserausbau

Wie der Übergang von Kupfer zu
Glasfaser gestaltet werden kann

Zukunft des geförderten Ausbaus –
was kann/soll die Förderung leisten

Made in America: die VoD-Könige in
Europa kommen aus Übersee

Wettbewerbsbehörde leitet vertiefte
Prüfung von Berlusconi
ProSiebenSat.1-Übernahmeplänen ein

BGH zu Netzsperrern – wann sind alle
Möglichkeiten erschöpft?

Medien im Visier – der Podcast von
MediaLABcom

Kurzmeldungen

Zwei neuen Folgen unseres Podcasts „Medien im Visier“ sowie Veranstaltungshinweise und Kurzmeldungen runden die Ausgabe ab. Wir wünschen Ihnen eine angenehme Lektüre.

Heinz-Peter Labonte, Herausgeber
Marc Hankmann, Redaktionsleiter
Dr. Jörn Krieger, Redakteur

„Netzbetreiber müssen ihre Business Cases auf jeden Fall neu bewerten“: TK-Experte Professor Dr. Jens Böcker zur Zukunft des Glasfaserausbau

Marc Hankmann

Eine neue Graue-Flecken-Förderung, eine DIN-Norm für mindertiefe Verlegemethoden, eine anhaltend hohe Inflation – derzeit ist im Glasfaserausbau viel in Bewegung und viel zu analysieren für Experten wie Professor Dr. Jens Böcker. Der Inhaber des Lehrstuhls für Marketing und innovative Technologie an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg ist wissenschaftlicher Beirat und Gesellschafter der Management- und Strategieberatung BÖCKER ZIEMEN.

[Lesen Sie mehr](#)

Liberty-Tochter helloFiber beendet Glasfaserausbau

Dr. Jörn Krieger

Der zu Liberty Networks Germany gehörende Anbieter helloFiber stellt mit sofortiger Wirkung den Glasfaserausbau in Deutschland ein und zieht sich aus dem Markt zurück. Das bestätigte Geschäftsführer Christian Böing gegenüber dem [Branchendienst „Broadband TV News“](#).

[Lesen Sie mehr](#)

Wie der Übergang von Kupfer zu Glasfaser gestaltet werden kann

Marc Hankmann

Die Zukunft der drahtgebundenen Breitbandversorgung liegt in der Glasfaser, das Kupfernetz der Deutschen Telekom gehört der Vergangenheit an. Dazwischen liegt die Gegenwart, aus der heraus die Migration von Kupfer zu Glasfaser realisiert werden muss. Dazu hat das Wissenschaftliche Institut für Infrastruktur und Kommunikationsdienste (WIK) ein Drei-Phasenkonzept zur Diskussion gestellt. Das Konzept unterteilt sich in die Phase der freiwilligen Migration, einer Ankündigungsphase und in die forcierte Migration.

[Lesen Sie mehr](#)

Zukunft des geförderten Ausbaus – was kann/soll die Förderung leisten *Gastbeitrag von RA Henrik Bremer*

Zu Beginn des Jahres 2023 ist das Bundesförderprogramm ausgelaufen. Es können derzeit keine Anträge gestellt werden und es gibt keine verbindliche Zusage, wann und in welchem Umfang das Programm wieder aufgelegt wird. Politisch sicher dürfte sein, dass es zu einer Fortsetzung des Hellgraue-Flecken-Förderprogramms kommt, jedoch unter anderen Voraussetzungen.

[Lesen Sie mehr](#)

Made in America: die VoD-Könige in Europa kommen aus Übersee

Marc Hankmann

Im Dezember 2022 ging mit Paramount+ ein weiterer Streaming-Dienst in Deutschland an den Start. Der Ableger des US-Filmstudios befindet sich in für ihn bekannter Gesellschaft, denn der europäische VoD-Markt ist in fester Hand großer US-amerikanischer Tech- und Entertainment-Konzerne. Sie sind die Treiber in einem enormen Wachstumsmarkt.

[Lesen Sie mehr](#)

Wettbewerbsbehörde leitet vertiefte Prüfung von Berlusconi ProSiebenSat.1-Übernahmeplänen ein

Dr. Jörn Krieger

Die österreichische Bundeswettbewerbsbehörde (BWB) will die angemeldete Aufstockung der Anteile von Berlusconi MFE-MediaForEurope an ProSiebenSat.1 vertieft prüfen. Es könne nicht ausgeschlossen werden, dass es dadurch zu nachteiligen Auswirkungen auf den Status quo der Medienaktivitäten von ProSiebenSat.1 in Österreich, insbesondere den Umfang der österreichspezifischen Programminhalte, kommen könne, begründete die Behörde ihre Entscheidung.

[Lesen Sie mehr](#)

BGH zu Netzsperrern – wann sind alle Möglichkeiten erschöpft?

RA Ramón Glaß

Der Bundesgerichtshof hat sich mit dem Urteil vom 13. Oktober 2022 (I ZR 111/21) zu den Bedingungen geäußert, unter denen Inhaber von Urheberrechten von Internetzugangsanbietern verlangen können, den Zugang zu Websites zu sperren, die angeblich ihre Rechte verletzen.

[Lesen Sie mehr](#)

Medien im Visier – der Podcast von MediaLABcom

Danilo Höpfner

Bild TV vor ARTE

RTLzwei vor den Dritten. Bild TV auf Platz 14, ARTE auf Platz 17. Die von den Medienanstalten veröffentlichte Reihenfolgen-Listung zur Umsetzung der Public-Value-Auflagen wirft einige Fragen auf. Welche Sender bieten welchen Mehrwert für die Gesellschaft und wo steht das deutsche Privatfernsehen bei der Erbringung gesellschaftlicher wertvoller Leistungen? Diese Fragen stellen wir in der aktuellen Ausgabe von Medien im Visier Tobias Schmid, Direktor der Landesanstalt für Medien NRW.

[Lesen Sie mehr](#)

Kurzmeldungen

Dr. Jörn Krieger

Notfallkommunikation: Eusanet bindet Straßenmeistereien an Satelliten-Backup für Internet und Telefonie an

Der Kommunikationsdienstleister Eusanet hat im Auftrag des Landes Rheinland-Pfalz alle Straßenmeistereien des Bundeslands mit einem Satelliten-Backup-System für Notfallkommunikation ausgestattet. Die Lösung ermöglicht es den Einrichtungen, auch bei einem Ausfall ihrer herkömmlichen Internetanbindung online zu sein.

Das Satelliten-Backup-System springt bei einem Ausfall automatisch ein und ermöglicht eine autarke, vom Behördennetz unabhängige Notfallkommunikation. Internetzugang und Telefongespräche (VoIP) laufen dann per Satellit: Eusanet setzt dafür Eutelsat Konnect (7° Ost) und Viasat KA-SAT (9° Ost) ein. Mit der hauseigenen Notstromversorgung der Straßenmeistereien ist das System gegen Stromausfälle abgesichert.

„Der Landesbetrieb Mobilität Rheinland-Pfalz suchte einen Partner, der in der Lage war, ein solches Projekt binnen kürzester Zeit in Top-Qualität zuverlässig komplett durchzuführen. Eusanet lieferte, installierte und konfigurierte nach Auftragseingang die gesamte Infrastruktur vor Ort innerhalb von vier Wochen. Darauf sind wir stolz“, sagte Stephan Schott, Geschäftsführer von Eusanet. „Mit weiteren Landkreisen und Kommunen sind wir im Gespräch, denn gerade öffentliche Stellen sind bei Internetausfällen auf Backup-Lösungen angewiesen, etwa um die Notfallkommunikation bei Unwettern oder Naturkatastrophen sicherzustellen.“

Das für die Backup-Lösung eingesetzte Satellitensystem ist zuverlässig in ganz Deutschland verfügbar und gewährleistet hohe Bandbreiten bei niedrigem Stromverbrauch. Eusanet setzt dafür seine Produkte „satspeed-Konnect“, „satspeed-KASAT“ und „satspeed VoIP“ ein. Die Internetanbindung erfolgt über ein Rechenzentrum in Deutschland.

[Lesen Sie mehr](#)

„Netzbetreiber müssen ihre Business Cases auf jeden Fall neu bewerten“: TK-Experte Professor Dr. Jens Böcker zur Zukunft des Glasfaserausbau

Marc Hankmann

Eine neue Graue-Flecken-Förderung, eine DIN-Norm für mindertiefe Verlegemethoden, eine anhaltend hohe Inflation – derzeit ist im Glasfaserausbau viel in Bewegung und viel zu analysieren für Experten wie Professor Dr. Jens Böcker. Der Inhaber des Lehrstuhls für Marketing und innovative Technologie an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg ist wissenschaftlicher Beirat und Gesellschafter der Management- und Strategieberatung BÖCKER ZIEMEN.

In der TK-Branche ist Böcker vor allem für seine Analysen zum Telekommunikationsmarkt bekannt, die er alljährlich für den Bundesverband Breitbandkommunikation (BREKO) anfertigt. Im Interview mit

MediaLABcom spricht er über die Breitbandförderung, die Zukunft der Stadtwerke im TK-Markt und was passieren könnte, wenn Chinesen das Kabelnetz von Vodafone kaufen.

MediaLABcom: Herr Professor Dr. Böcker, Sie analysieren die Entwicklung des Breitbandmarkts bereits seit vielen Jahren. Ist Deutschland in Sachen Glasfaserausbau endlich auf der Überholspur?

Jens Böcker: Ja, in Deutschland wird derzeit so viel Glasfaser verlegt wie nie zuvor. Der technische Paradigmenwechsel ist eingeläutet. Die langsameren Kupferkabel werden durch die zukunftssicheren Glasfasernetze Schritt für Schritt abgelöst.

In Deutschland haben zur Mitte dieses Jahres 26 Prozent der Haushalte, Unternehmen und Behörden Zugriff auf einen Glasfaseranschluss – diese Zahl wird als Glasfaserquote bezeichnet. Ende 2021 lag diese Quote bei ca. 23 und Ende 2020 bei knapp 18 Prozent. Es ist also ein dynamischer Ausbau in Deutschland zu beobachten.

MediaLABcom: Wie viele Haushalte nutzen den bereits den neuen Glasfaseranschluss?

Jens Bröcker: Tatsächlich genutzt wurden 3,8 Millionen Anschlüsse Ende 2021. Damit wird knapp die Hälfte aller bereitgestellten Glasfaseranschlüsse aktiv genutzt. Mit anderen Worten: Kunden erkennen zunehmend die Vorteile von Glasfaser. Diese sind die hohe Geschwindigkeit, Stabilität der Verbindung und Nutzungssicherheit für zukünftige Dienste. Auch dies beflügelt den Glasfaserausbau in Deutschland. Trotz aller Erfolge muss jedoch festgehalten werden, dass Deutschland im Vergleich zu den meisten europäischen Ländern Nachholbedarf hat.

MediaLABcom: Die Bundesregierung will bis 2025 die Hälfte aller deutschen Haushalte mit Glasfaser versorgen. Kann die Zielvorgabe erreicht werden?

Jens Böcker: Wird dieses Ziel auf die Glasfaserquote bezogen, ist dieses Ziel in der Tat realistisch. Nach unseren Prognosen – die die aktuelle Ausbaugeschwindigkeit fortschreiben – könnten bis Ende 2025 knapp 54 Prozent aller Wirtschaftseinheiten Zugriff auf Glasfaser haben. Grundlage für diese Berechnung ist Homes Passed, das heißt Glasfaser ist in diesem Fall in der Straße verlegt. Anschließend muss diese jedoch noch angeschlossen und vermarktet werden.

MediaLABcom: Und welche Risiken bestehen?

Jens Bröcker: Es existieren durchaus Risiken, die diese Annahmen torpedieren können. Hierzu zählen die erheblichen Preissteigerungen bei den Baumaßnahmen, Lieferengpässe bei Material und Technik, die langsamen und uneinheitlichen Genehmigungsverfahren für die Verlegung von Glasfaser sowie die geringe Akzeptanz alternativer Verlegemethoden. Mittels alternativer Verlegemethoden könnte schneller gebaut werden, wenn zum Beispiel Kabel in geringerer Tiefe verlegt werden dürften oder Strommasten – wie auch in anderen Ländern üblich – genutzt werden dürften.

MediaLABcom: Die Politik hat jüngst im Markt durch den Stopp der Graue-Flecken-Förderung für erheblichen Wirbel gesorgt. Einige sagen, es sei eine notwendige Maßnahme gewesen, andere wurden vom Stopp überrascht und wettern dagegen. Wie beurteilen Sie den Schritt des Bundesverkehrsministeriums?

Jens Böcker: Dieser Schritt des Bundesverkehrsministeriums war richtig. Die bestehenden Projekte müssen erst einmal abgearbeitet und die laufende Förderung abgerufen werden. Grundsätzlich ist Förderung richtig, aber nur dort, wo der eigenwirtschaftliche Glasfaserausbau nicht erfolgen wird, weil er sich nicht lohnt.

Es stehen für die nächsten fünf Jahre seitens der Investoren über 50 Milliarden Euro an Investitionen zur Verfügung. Dem eigenwirtschaftlichen Ausbau sollte immer Vorrang gegeben werden, denn dieser erfolgt deutlich schneller. Ausbaugebiete, die gefördert werden, werden erst nach drei bis fünf Jahren erschlossen. Ausbaugebiete, die eigenwirtschaftlich finanziert werden, sind üblicherweise nach ein bis zwei Jahren erschlossen.

MediaLABcom: Die Neuauflage des Förderprogramms sieht eine Priorisierung der Förderanträge anhand einer Potenzialanalyse vor, die von den Ländern bereits seit längerem gefordert wurde. Hilft diese Priorisierung, die Fördergelder des Bundes effektiver zu verteilen?

Jens Böcker: Die Idee ist, durch die Potenzialanalyse den Netzausbau stärker bedarfsorientiert steuern zu können. Dieser Schritt ist jedoch auch eine Maßnahme, die die Netzbetreiber administrativ belastet. Die Voraussetzungen für den Ausbau können sich jedoch ändern, wenn zum Beispiel Wettbewerber aktiv werden. Insgesamt geht Flexibilität beim markt- und bedarfsorientierten Ausbau verloren. An dieser Stelle wäre seitens der Politik mehr Vertrauen in die Verantwortung der Netzbetreiber angebracht gewesen.

MediaLABcom: Außerdem wird die Aufgreifschwelle auf 200 Mbit/s erhöht. Halten Sie das für notwendig? Muss mehr gefördert werden oder reichen die eigenwirtschaftlichen Ausbauaktivitäten aus, um die flächendeckende Glasfaserversorgung bis 2030 zu erreichen?

Jens Böcker: Die bisherigen Fördervorhaben reichen vollkommen aus. Nach den uns aktuell

vorliegenden Zahlen zur Ausbaugeschwindigkeit und den geplanten Investitionen ist eine flächendeckende Glasfaserversorgung realistisch. Voraussetzung ist jedoch, dass die skizzierten Risiken nicht oder nur in einem geringen Maße eintreten. Sollte dies der Fall sein, müsste die Entwicklung neu bewertet werden.

Den Ruf nach mehr Förderung kann ich mich nicht anschließen. Die Netzbetreiber stehen in der Verantwortung und treiben den Ausbau voran. Der Staat sollte nur punktuell fördern – nach klar definierten Kriterien und mit einem vereinfachten administrativen Prozess. Weniger Staat ist mehr. Ich erinnere nur an die Vectoring-Entscheidung der Bundesnetzagentur, die dazu beigetragen hat, dass länger an dem Kupfernetz festgehalten wurde.

Andere Länder wie Schweden haben sich bewusst dagegen entschieden und haben einen deutlich schnelleren Glasfaserausbau realisiert. Ende 2022 haben ca. 90 Prozent der Schweden grundsätzlich Zugriff auf Glas und 70 Prozent aller Wirtschaftseinheiten nutzen bereits Glas – und das in einem Land, welches so groß ist wie Deutschland und Österreich zusammen.

MediaLABcom: Sie sprachen gerade schon vom administrativen Aufwand. Regionale, mittelständische und kommunale Netzbetreiber kritisieren, sie würden von den Großen der Branche aus dem Markt gedrängt, auch weil die Förderverfahren personelle und finanzielle Ressourcen voraussetzen, die diese Netzbetreiber häufig nicht haben. Ist diese Kritik berechtigt?

Jens Böcker: Der Aufwand für die Netzbetreiber ist in der Auseinandersetzung mit den Förderprogrammen erheblich. Große Netzbetreiber mit den entsprechenden Ressourcen sind hier im Vorteil, kleinere Netzbetreiber schnell überfordert.

Es gibt im Markt Unternehmen, die grundsätzlich nicht auf Förderprogramme zugreifen. Diesen Unternehmen sind Schnelligkeit und Flexibilität im Netzausbau als auch eine ressourcenschonende schlanke Organisation wichtiger als die Ausnutzung der komplexen und administrativ aufwendigen Fördermöglichkeiten.

MediaLABcom: Laut Ihrer Marktanalyse liegen Schleswig-Holstein mit 61 und Hamburg mit 59 Prozent Glasfaserabdeckung im Ländervergleich vorn. Bereits das drittplatzierte Sachsen-Anhalt kommt „nur“ noch auf 33 Prozent. Schlusslicht ist Berlin mit gerade einmal 10 Prozent. Werden sich diese großen Abstände bis 2025 verringern? Wer holt gerade in Sachen Glasfaser auf?

Jens Böcker: Es ist richtig, dass große Unterschiede zwischen den Bundesländern im Punkt Netzausbau sichtbar sind. Ursache dafür sind die Entscheidungen der Landespolitik, die die Rahmenbedingungen für den Netzausbau setzen. Die Position von Schleswig-Holstein ist in der Tat hervorzuheben, hier wurde seitens der Landespolitik vieles richtiggemacht.

Die Abstände im Ausbaustatus können andere Bundesländer nicht ohne weiteres aufholen – Glasfaserausbau ist ein langfristiges Engagement. Daher zeichnet sich bereits jetzt ab, dass andere Bundesländer noch intensiv mit den Ausbaumaßnahmen beschäftigt sein werden, wenn Schleswig-Holstein den Glasfaserausbau weitgehend abgeschlossen haben wird.

MediaLABcom: Als Folge der steigenden Tiefbau- und Materialkosten wird darüber nachgedacht, die Endkundenpreise anzuheben. Die Privathaushalte leiden allerdings unter der hohen Inflation. Müssen die Investoren ihre Businesspläne anpassen, in denen die Preise für einen Glasfaseranschluss häufig höher angesetzt sind als die für einen DSL- oder Kabelnetzanschluss?

Jens Böcker: Zunächst einmal ein Rückblick. Die Preise für Telekommunikationsleistungen sind in den letzten Jahren gefallen bzw. der Kunde hat immer mehr Leistung für sein Geld bekommen. Die Telekommunikationsbranche hat in der Vergangenheit eher zu deflationären Entwicklungen beigetragen. An diese Situation haben sich viele Kunden gewöhnt.

Allerdings haben sich jetzt die Rahmenbedingungen geändert. Die Netzbetreiber müssen ihre Business Cases auf jeden Fall neu bewerten, sofern sie diese inflationäre Entwicklung nicht mit unter Risikobetrachtungen vorab berücksichtigt haben. Die mit dem Netzausbau und -betrieb verbundenen Kosten steigen und der Zugriff auf das zur Finanzierung verbundene Kapital wird erschwert.

Vor diesem Hintergrund sollte eine Anpassung der Marktpreise erfolgen. Jedoch steht dem der intensive Wettbewerb gegenüber, der wenig Spielraum für Preiserhöhungen lässt. Kleine Netzbetreiber können ihre Preise nicht anpassen, da sie um ihren Wettbewerbsvorteil fürchten. Größere Anbieter können aufgrund ihrer Marktposition eher die Preise anheben, was jedoch derzeit nicht erkennbar ist.

MediaLABcom: Wann werden wir erleben, dass der erste Netzbetreiber aufgibt oder verkauft wird?

Jens Böcker: Im europäischen und im deutschen Telekommunikationsmarkt wird in den nächsten Jahren eine Konsolidierung erwartet, die teilweise auch schon in den vergangenen Jahren eingesetzt hat. Hierzu genügt ein Blick auf den Markt für TV-Kabel: vor einigen Jahren fragmentiert, heute konsolidiert in Hand der Vodafone.

Der Vergleich mit den USA, Japan, Südkorea zeigt darüber hinaus, dass Privat- und Geschäftskunden von einer deutlich geringeren Anzahl von Anbietern versorgt werden können. Dies wird auch in Europa

passieren, sofern die Politik dem nicht einen Riegel vorschiebt.

MediaLABcom: Auch Stadtwerke geraten unter Druck, wenn sie beim Privathaushalt die Abschlagszahlungen erhöhen und ihre Telekommunikationstöchter auch noch Geld für den Internetanschluss haben wollen. Stehen die Stadtwerke vor der Entscheidung, ihre TK-Töchter abzustoßen, wenn der Glasfaserausbau unrentabel wird?

Jens Böcker: Einige Anbieter werden ihr Engagement in der Telekommunikation neu bewerten. Stadtwerke und kleinere Energieversorger haben derzeit erhebliche Herausforderungen in ihrem Kerngeschäft zu bewältigen. Investitionen in den Netzausbau werden vor diesem Hintergrund kritisch hinterfragt und ggf. hintenangestellt. Es ist zu erwarten, dass aus dieser Gruppe der Netzbetreiber zukünftig Verkaufsangebote für deren Telekommunikationsinfrastruktur bekannt werden.

MediaLABcom: Die Standardisierung alternativer Verlegungsmethoden könnte nicht nur für Stadtwerke den Kostendruck im Netzbau mindern. Zwar liegt inzwischen ein Entwurf für eine DIN-Norm vor, aber Frederic Ufer, 2. Geschäftsführer des Verbands der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM), [kritisiert im MediaLABcom-Interview](#) die Blockadehaltung der Tiefbaulobby. Präsentiert sich Deutschland hier wieder einmal als innovationsfeindliches Land?

Jens Böcker: Es gibt unterschiedliche Interessen, die sich in dieser Diskussion widerspiegeln. Netzbetreiber wollen schnell und kostengünstig ausbauen. Der Staat und Kunden möchten eine langfristig robuste Infrastruktur. Tiefbauunternehmen streben eine langfristige Auslastung ihrer Kapazitäten an. Ein auf strengen Ausbaukriterien erfolgender langsamer Infrastrukturausbau sichert langfristige Aufträge.

Das würde sich ändern, wenn schneller und preiswerter ausgebaut werden dürfte. Insgesamt ist mehr Flexibilität bei den Verlegungsmethoden wünschenswert. Der Netzausbau würde sich beschleunigen, Kunden haben schneller Zugriff auf Glasfaser und die Digitalisierung in Deutschland käme schneller voran.

MediaLABcom: Dennoch halten etliche Investoren den Glasfaserausbau in Deutschland für ein lukratives Unterfangen. Mit welchen Exit-Strategien und Zeiträumen rechnen Sie bei den Investoren?

Jens Böcker: Investitionen in Infrastruktur sind deshalb attraktiv, weil sie gut planbar sind und eine langfristige Perspektive versprechen. Das lockt verständlicherweise Investoren an. Einige Investoren haben von Anfang an den Exit vor Augen. Die Netzbetreiber müssen jedoch zunächst über ein attraktives Netz und eine hohe Kundenzahl verfügen, um zu den gewünschten Vorstellungen verkauft werden zu können. Und das dauert in der Telekommunikation länger als in anderen Branchen.

Deshalb werden die Exit Zeiträume eher auf fünf bis zehn Jahre angesetzt, aber es gibt große Unterschiede. Und einige Investoren werden keine Exit-Absichten haben und sich an der Langfristigkeit des Geschäfts erfreuen. Insgesamt ist jedoch darauf zu achten, dass die Rahmenbedingungen für Investoren positiv sind und ein attraktives Investitionsklima geschaffen wird. Es besteht die Gefahr, dass eine zu enge Regulierung des Marktes wie ein „Damoklesschwert“ wirken könnte und das Investitionsklima mittel- bis langfristig eintrübt.

MediaLABcom: Derzeit wird viel über chinesische Investitionen in Deutschland diskutiert. Käme eine solche Diskussion auch auf, wenn ein chinesisches Unternehmen zum Beispiel das Kabelnetz von Vodafone oder die Deutsche Glasfaser kaufen möchte?

Jens Böcker: Ohne Zweifel haben wir auch in der Telekommunikation eine hoch politische Diskussion. Die Auseinandersetzung um das Produktportfolio von Huawei zeigt das deutlich. Die Integration von Lösungen dieses Herstellers werden politisch, nicht ökonomisch, neu bewertet. Damit wäre auf jeden Fall zu rechnen, wenn ein chinesisches Unternehmen kritische Infrastruktur in Deutschland erwerben möchte. Eine politische Bewertung wäre dann unumgänglich.

MediaLABcom: Vielen Dank für das Gespräch.

Liberty-Tochter helloFiber beendet Glasfaserausbau

Dr. Jörn Krieger

Der zu Liberty Networks Germany gehörende Anbieter helloFiber stellt mit sofortiger Wirkung den Glasfaserausbau in Deutschland ein und zieht sich aus dem Markt zurück. Das bestätigte Geschäftsführer Christian Böing gegenüber dem [Branchendienst „Broadband TV News“](#).

Gründe für die Entscheidung seien die „geänderten makroökonomischen Rahmenbedingungen“, sagte Böing und verwies auf Inflation, Zinshöhe und Zugang zu Fremdkapital. Außerdem nannte er „steigende Baukosten bei knapper Baukapazität“ und „die zunehmende Herausforderung, Kommunen mit den richtigen Charakteristika zu gewinnen“.

„Letzte Möglichkeit, Stopp-Taste zu drücken“

Der Rückzug erfolge nach einer „rationalen Abwägung der Risiken“, erklärte Böing. Im Gegensatz zu anderen Marktteilnehmern habe helloFiber „noch nicht groß damit angefangen, Netze zu bauen“, sondern bisher „nur vorbereitende Investitionen“ getätigt. Das sei „die letzte Möglichkeit gewesen, die Stopp-Taste zu drücken“. Nach Angaben Bönigs hat helloFiber einen vorläufigen Insolvenzantrag gestellt, einen vorläufigen Insolvenzverwalter gebe es bereits.

Hinter Liberty Networks Germany stehen der Medienkonzern Liberty Global und die Investmentgesellschaft InfraVia Capital Partners. Das Unternehmen wurde 2021 gegründet, um Glasfasernetze in unterversorgten Regionen in Deutschland aufzubauen.

Liberty Global verfügt über langjährige Erfahrung im deutschen Markt als Betreiber der Kabelgesellschaft Unitymedia, deren Netz 13 Millionen Haushalte abdeckte und 7,2 Millionen Kunden versorgte, bevor das Unternehmen 2019 an den Telekommunikationskonzern Vodafone verkauft wurde.

Wie der Übergang von Kupfer zu Glasfaser gestaltet werden kann

Marc Hankmann

Die Zukunft der drahtgebundenen Breitbandversorgung liegt in der Glasfaser, das Kupfernetz der Deutschen Telekom gehört der Vergangenheit an. Dazwischen liegt die Gegenwart, aus der heraus die Migration von Kupfer zu Glasfaser realisiert werden muss. Dazu hat das Wissenschaftliche Institut für Infrastruktur und Kommunikationsdienste (WIK) ein Drei-Phasenkonzept zur Diskussion gestellt. Das Konzept unterteilt sich in die Phase der freiwilligen Migration, einer Ankündigungsphase und in die forcierte Migration.

Standardangebot für Glasfaservorleistungen

In der Phase der freiwilligen Migration geht es darum, die regulatorischen Voraussetzungen für die Abschaltung des Telekom-Kupfernetzes zu schaffen. Um die freiwillige Migration sowohl von Endkunden als auch von Vorleistungsnachfragern zu beschleunigen, soll ein Standardangebot für Glasfaservorleistungen entwickelt werden. Vor allem kleinere und mittelständische Unternehmen, die Vorleistungen nachfragen, aber nicht über Commitment-Verträge verfügen, sind auf ein solches Standardangebot angewiesen.

Die Telekom wurde bereits qua Regulierung verpflichtet, ein solches Standardangebot vorzulegen, was sie auch fristgerecht getan hat. Angesichts der Vielzahl alternativer FTTH-Netzbetreiber liegt von ihnen aber noch kein solches Angebot über den Zugang zu ihren Netzen vor. Zwar existieren bereits Vorleistungsverträge, vornehmlich unter größeren Marktteilnehmern, jedoch stellt das WIK fest, dass unter den alternativen FTTH-Netzbetreibern nur ein „begrenzter Einkauf von Vorleistungen“ stattfindet. „Viele alternative FTTH-Betreiber sind strategisch noch nicht für Wettbewerb auf ihren Netzen offen – soweit sie nicht durch Förderung dazu gezwungen sind“, schreibt das WIK.

Diskussion um Migrationskosten

Oftmals wollen die Betreiber die Umsätze aus dem Endkundengeschäft allein abschöpfen. Häufig kommen jedoch auch keine Einigungen über die kommerziellen Bedingungen für den Netzzugang zustande. Ein Grund dafür: die Migrationskosten, die nach Einschätzung des WIK viele Vorleistungsnachfrager als zu hoch einstufen. Darüber hinaus sind auch Anbindungskosten ein Hemmnis. Speziell bei einem geringen Kundenpotenzial rentieren sich die Anbindungskosten nicht.

Während die Vorleistungsnachfrager von der Telekom verlangen, die Migrationskosten zu übernehmen, die sie aus den nicht mehr relevanten Kapitalkosten tragen könnte, die dem Kupfernetz zugerechnet werden, lehnt die Telekom dies ab und würde sich einem solchen Vorschlag nur in Form einer Regulierung beugen.

Der Umgang mit den Migrationskosten misst das WIK im Rahmen der freiwilligen Migration große Bedeutung zu. „Solange die Aussicht besteht, dass die Frage der Migrationskosten anders gelöst wird als dem Status quo entspricht, ist eine Lethargie der Wholesale-Nachfrager bei der freiwilligen Migration nachvollziehbar“, schreibt das WIK.

Bringschuld der FTTH-Betreiber

In Sachen Standardangebot sieht das WIK die alternativen FTTH-Betreiber in der Bringschuld. Unterschiedliche Zugangsprodukte und -bedingungen würden die Vorleistungsnachfrage sicherlich dämpfen und damit die Migration verzögern. Das WIK verweist dabei auf die Schweiz, wo erst ein einheitlicher Zugang und einheitliche kommerzielle Bedingungen die Vorleistungsnachfrage bei kleinen Netzbetreibern angestoßen haben.

Die alternativen FTTH-Netzbetreiber könnten sich für ein einheitliches Vorleistungsprodukt oder -portfolio am Mindestangebot der Deutschen Telekom orientieren. Eine Zugangsverpflichtung käme laut WIK nur als Ultima Ratio infrage, um angemessene Zugangsbedingungen zu den FTTH-Netzen der alternativen Betreiber zu schaffen.

Die Crux mit Zugangsauflagen

Eine solche Verpflichtung wäre vor allem dann sehr fraglich, wenn die Telekom in einem KVz-Bereich ihr Kupfernetz abschaltet, in dem ein FTTH- oder Kabelnetzbetreiber keinen Netzzugang anbietet. Zwar können die Endkunden wechseln, aber der Vorleistungsmarkt bräche aufgrund des Quasi-Monopols des FTTH- bzw. Kabelnetzbetreibers zusammen.

Dem Vorschlag der Vorleistungsnachfrager, dass eine Abschaltung des Kupfernetzes bei einer solchen Konstellation unzulässig sei, will sich das WIK nicht anschließen, da auf diese Weise der Betreiber des Kupfernetzes für ein Markt- oder Wettbewerbsversagen haftbar gemacht werde, das er nicht verursacht habe. Die Antwort liege daher in Zugangsaufgaben für den FTTH- bzw. Kabelnetzbetreiber, wenn es zu erheblichen Wettbewerbsbeeinträchtigungen käme. Ist das nicht der Fall, schauen die Vorleistungsnachfrager laut WIK in die Röhre.

Die alternativen FTTH-Betreiber befürchten indes, dass die Telekom zunächst die KVz in solchen Regionen abschaltet, in denen sie selbst Glasfasernetze betreibt, um so für eine möglichst lange Zeit nicht auf FTTH-Netze Dritter migrieren zu müssen. Deshalb schlagen die alternativen FTTH-Betreiber eine Nichtdiskriminierungsaufgabe vor, nach der die Telekom keine KVz-Bereiche in ihren eigenen Glasfaserausbaubereichen bevorzugen darf. KVz-Bereiche mit vergleichbaren Abschaltvoraussetzungen müssten zeitgleich oder zeitnah zueinander abgeschaltet werden.

Die Ankündigungsphase

Das WIK geht davon aus, dass die ersten von mehr als 300.000 KVz-Bereiche in den nächsten zwei bis drei Jahren abgeschaltet werden können. Dann käme man von der Phase der freiwilligen Migration in die Ankündigungsphase. Allerdings gehen die Vorstellungen der Marktteilnehmer darüber auseinander, wie lange es von der Ankündigung bis zur vollständigen Abschaltung eines KVz dauert. Das WIK geht von einem Zeitraum zwischen zwei und vier Jahren aus.

Die Grundlage solcher KVz-Abschaltungen wird in § 34 Telekommunikationsgesetz (TKG) geregelt. In diesem Paragraphen geht es um die Anzeige einer KVz-Abschaltung bei der Bundesnetzagentur (BNetzA), die mindestens ein Jahr vor Beginn der Abschaltung erfolgen muss.

Klar ist, dass die erste Prüfung einer solchen Anzeige durch die BNetzA Präzedenzcharakter haben wird. Das bedeutet auch: Wenn die Marktteilnehmer in der Phase der freiwilligen Migration keinen Branchenkonsens etwa zum Standardangebot für Vorleistungsprodukte in Glasfasernetzen herstellen können, wird die BNetzA im Rahmen des ersten Verfahrens nach § 34 TKG entsprechende Regelungen festsetzen.

Die forcierte Migration

Gelingt ein Branchenkonsens, ist auch der Übergang zur Phase der forcierten Migration schneller erreicht. Ansonsten müssten die Marktteilnehmer die Entscheidung der BNetzA zur ersten KVz-Abschaltung abwarten, um rechtssichere Voraussetzungen für die Abschaltungen zu erhalten.

In der forcierten Migration können Vorleistungsnachfrager und Endkunden natürlich immer noch über finanzielle Anreize zur Migration auf Glasfaser bewegt werden. In dieser Phase sollen aber keine neuen Verträge über kupferbasierte Vorleistungs- oder Endkundenprodukte abgeschlossen werden.

Daher muss die Telekom dann frei von Verpflichtungen gegenüber Endkunden sein, um denen kündigen zu dürfen, die nicht migrieren wollen. Das ist natürlich nur dann sinnvoll, wenn die Endkunden auch die Möglichkeit haben zu wechseln. Daher muss die forcierte Migration in Abstimmung mit dem Fortgang des FTTH-Ausbaus erfolgen.

Offene Fragen

Natürlich sind auch für die forcierte Migration noch nicht alle Fragen beantwortet. Muss die Telekom zum Beispiel ihre Wholesale-Kunden in die Wholebuy-Vereinbarung mit einem alternativen FTTH-Betreiber mitnehmen, wenn sie ihre eigenen Endkunden auf das Netz eines Dritten migriert? Das könnte bedeuten, dass die Telekom ihre Marktmacht auf ein fremdes Netz überträgt.

Die Migration der Endkunden wird zudem sequenziell erfolgen. Daher muss unter den Vorleistungsnachfragern Absprachen über eine Reihenfolge getroffen werden, wann wessen Endkunden auf das neue Netz migrieren. Erst dann steht auch fest, wann der entsprechende KVz tatsächlich abgeschaltet werden kann. Auch das ist ein Beispiel dafür, dass sich die Branche einigen muss, wenn die Migration von Kupfer zu Glasfaser funktionieren soll.

Zukunft des geförderten Ausbaus – was kann/soll die Förderung leisten

*Gastbeitrag von RA
Henrik Bremer*

Zu Beginn des Jahres 2023 ist das Bundesförderprogramm ausgelaufen. Es können derzeit keine Anträge gestellt werden und es gibt keine verbindliche Zusage, wann und in welchem Umfang das Programm wieder aufgelegt wird. Politisch sicher dürfte sein, dass es zu einer Fortsetzung des Hellgrau-Flecken-Förderprogramms kommt, jedoch unter anderen Voraussetzungen.

Reduzierung der Förderung gefordert

Zeitgleich zu der Implementierung des ersten Graue-Flecken-Förderprogrammes hat die Industrie stark auf die Priorisierung des eigenwirtschaftlichen Ausbaus gedrängt. So haben alle Verbände weitestgehend diese Position übernommen und eine Einstellung oder eine Reduzierung der Bundesförderung gefordert.

Dieses wurde unter anderem damit begründet, dass ineffiziente Projekte realisiert werden und durch die zusätzlichen Mittel den Preisen Auftrieb gegeben wurde. Dies führe zu einer Verknappung von Ressourcen und zu einer Erhöhung der Preise des eigenwirtschaftlichen Ausbaus.

Weiter im Fokus sind allerdings auf einer geringeren Wahrnehmungsschwelle die Kooperationen. Hier ging es zum einen um die Konsolidierung von bestehenden Projekten aber auch um die Zuschneidung von neuen, vor allen Dingen aber auch größeren Gebieten.

Veränderte Rahmenbedingungen

Diese Diskussionen haben weitestgehend zu einem Zeitpunkt stattgefunden, zu dem bereits die Energiekrise und die Inflation Einzug in den Alltag gehalten hatten. Doch waren die Auswirkungen auf die Telekommunikation noch nicht sichtbar. Daran hat sich nunmehr einiges geändert.

Alle Marktteilnehmer im Bereich der Infrastruktur mussten zur Kenntnis nehmen, dass die Europäische Zentralbank erheblich die Zinsen angehoben hat. Im Euroraum ist wohl auch noch mit weiteren Zinsschritten zu rechnen. Des Weiteren hat sich die Inflation als einigermaßen hartnäckig erwiesen, so dass sie uns wohl auch noch im Jahr 2023 mindestens im ersten Halbjahr erhalten bleiben wird.

Obleich sich die Lieferketten wieder normalisieren, stellt die Verfügbarkeit von Material und auch von Arbeitskräften nach wie vor ein Problem dar. Hier spielen insbesondere geringere Kapazitäten im Bausektor eine Rolle. Dieser Preisauftrieb bedingt bei dem Verbraucher, dass er praktisch für alle Produkte mehr zu zahlen hat.

Da aber zeitgleich seine Einnahmen nicht mitwachsen (zumindest nicht in derselben Höhe) muss er sich auf eine Budgetierung seiner Mittel einstellen, das heißt, dass selbst wenn die Industrie unter den gegebenen Rahmenbedingungen die Anschlüsse herstellen kann, ungewiss ist, ob der Verbraucher sie zu den notwendigen Preisen abnimmt.

Lösungsversuch Potenzialanalyse

Die Potenzialanalyse durch das Wissenschaftliche Institut für Infrastruktur und Kommunikationsdienste (WIK) soll Gebiete bezeichnen, die nach entsprechenden Annahmen durch die Industrie eigenwirtschaftlich ausbaubar sind.

Da die Industrie auf eine Reduzierung der Fördermittel gedrängt hat, scheint dieser Schritt folgerichtig, da hier die beiden Ansätze in Einklang gebracht werden. Das, was die Industrie selbstwirtschaftlich herstellen kann, soll nicht durch eine Förderung verzerrt an den Markt gebracht werden. Soweit zu der Idee.

Schwächen der Potenzialanalyse

Problematisch an der Umsetzung ist neben der reinen Datenmenge, die nicht aktuell verwaltet werden kann, dass es sich bei den Annahmen und statische Annahmen handelt. Da aber alle Infrastrukturprojekte im Bereich der Telekommunikation lebende Projekte sind, in denen immer in der Projektphase Änderungen eintreten (Neubaugebiete, Funkmasten, veränderte technische Bedürfnisse etc.) kann eine solche Potenzialanalyse niemals hinreichend genau sein.

Hinzu kommt, dass die Betreiber mit sehr unterschiedlichen Geschäftsmodellen und daher auch wirtschaftlichen Annahmen arbeiten, sodass es nicht die eine Wirtschaftlichkeit für einen eigenwirtschaftlichen Ausbau gibt.

Zu erwähnen ist zudem, dass die Zuschnitte der ausbaufähigen Gebiete höchst unterschiedlich sein können. Folgt man den politischen Grenzen, so werden Anschlüsse erfasst, die durch benachbarte Gemeinden sehr viel günstiger ausgebaut werden könnten. Daher müsste jeweils untersucht werden, in welchem Gebietszuschnitt die jeweiligen Cluster effizient ausgebaut werden könnten. Dies kann aber eine statische Analyse unmöglich erreichen.

Die Möglichkeiten einer neuen Förderung

Merkmale einer neuen Struktur einer Förderung sollte zumindest sein, dass sie auf ein Mindestmaß begrenzt wird. Nur das sollte gefördert werden, was tatsächlich die Wirtschaft allein nicht herstellen kann.

Das bedingt, dass beispielsweise die öffentlichen Gebietskörperschaften, die ein Projekt umsetzen wollen, bereits ihre Planung clusterweise auch für die Markterkundungsverfahren so ausrichten, dass sie durch einen intelligenten Gebietszuschnitt dem Markt wirtschaftlich attraktive Gebiete zuführen. Dabei kann es sinnvoll sein, gemeindegebietsübergreifend zusammenzuarbeiten.

Auch sollte bedacht werden, dass eine gewisse Mindestgröße eines Projektes die Kosten der Planung und der Bauarbeiten reduziert, was erneut die Wirtschaftlichkeit eines Projektes erhöht.

Einbeziehen der Bestandsinfrastruktur

Aus unserer Sicht wäre es zudem wünschenswert, dass man den Betreibern der Bestandsinfrastruktur, die notwendig ist, um die unwirtschaftlichen Gebiete in der Erweiterung erschließen zu können, bei der Einbeziehung ihrer Netze, beispielsweise im Rahmen einer Wirtschaftlichkeitslücke, ein substanzielles Durchleitungsentgelt zugeht, sodass sich der eigenwirtschaftliche Ausbau umso mehr lohnt.

Hier wäre es gut, wenn die Parameter einer solchen Förderung klar umrissen wären, sodass diese bereits in der Kalkulation der eigenwirtschaftlichen Gebiete berücksichtigt werden können.

Die Betreiber haben meist eine vollständige Überplanung der Gebiete vorgenommen, sodass sie sehr genau abschätzen können, welche Gebiete ohne Förderung versorgt werden können und welche nicht. Wird das Bestandsnetz durch die Mitnutzung in die Förderung mit einbezogen, so entsteht dadurch ein höherer Anreiz, das eigenwirtschaftliche Projekt zu vergrößern, um so eine möglichst gute Ausgangsposition für ein Markterkundungsverfahren und damit auch für ein späteres Förderverfahren aufzubauen.

Die Rolle der Stadtwerke

Schließlich sollte auch überlegt werden, ob nicht Bestandsinfrastrukturen durch Gebietskörperschaften oder ihre wirtschaftliche Beteiligung (zum Beispiel Stadtwerke) im Rahmen einer neuen Förderung dem Wettbewerb zugeführt werden können. Diese Überlegungen können von rein schuldrechtlichen Vereinbarungen bis zu Beteiligungen oder auch Verkaufsprozessen gehen. Dabei sollte die Gebietskörperschaft jeweils berücksichtigen, dass eine Mindestgröße eines Netzes erforderlich ist, um langfristig einen wirtschaftlichen Erfolg erzielen zu können.

Dabei ist aus Sicht der Stadtwerke häufig problematisch, dass sie sich zum einen – wie der Name schon sagt – in städtischen Gebieten mit ihrem Netz befinden, sodass die spezifischen Kosten für den Anschluss pro Haushalt relativ günstig sind, sie zum anderen aber ihre Netze nicht beliebig erweitern dürfen, weil sie aufgrund der kommunalrechtlichen Verpflichtung zur Regionalität nicht ohne weiteres in einen flächendeckenden Ausbau eintreten können.

Gerade die Attraktivität der städtischen Gebiete macht allerdings einen Überbau der Bestandsinfrastruktur möglich, da er sich wirtschaftlich lohnt. Dieses Szenario sollte in der Überlegung mit einbezogen werden.

Frühzeitig Klarheit schaffen

Im Ergebnis gehen wir davon aus, dass die Potenzialanalyse wahrscheinlich keinen großen Beitrag zu der Neustrukturierung der Fördermittel leisten kann. Hingegen kann die Einbeziehung von Bestandsinfrastruktur im Rahmen der Kalkulation von Fördermitteln einen sinnvollen Beitrag leisten.

Soweit hier frühzeitig durch den Fördermittelgeber Klarheit geschaffen werden kann, in welcher Größenordnung dies zu erfolgen hat, könnte damit dem Ausbau durchaus ein Dienst erwiesen werden.

Schließlich sollte bei der Bestandsinfrastruktur ebenfalls bedacht werden, dass eine Konsolidierung der Netze notwendig ist, um die Skaleneffekte erreichen zu können. Daher ist hier ein abgestimmtes Verfahren von den Verfahrensbeteiligten notwendig.

Rechtsanwalt Dr. Henrik Bremer ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der WIRTSCHAFTSRAT RECHT Bremer Weitag Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, Steuerberater, Fachanwalt für Steuerrecht und Wirtschaftsprüfer. Er berät nationale und internationale Unternehmen in Fragen des Telekommunikations-, Wirtschafts-, Gesellschafts-, Wertpapier- und Steuerrechts. Daneben liegt ein Schwerpunkt seiner Tätigkeit auf der Beratung zu und Konzeptionierung von PPP-Modellen und Unternehmen im Bereich des Glasfaserausbau. Zudem betreut er diese in der Durchführungsphase und begleitet dabei auch die Finanzierungsstrategie.

Made in America: die VoD-Könige in Europa kommen aus Übersee

Marc Hankmann

Im Dezember 2022 ging mit Paramount+ ein weiterer Streaming-Dienst in Deutschland an den Start. Der Ableger des US-Filmstudios befindet sich in für ihn bekannter Gesellschaft, denn der europäische VoD-Markt ist in fester Hand großer US-amerikanischer Tech- und Entertainment-Konzerne. Sie sind die Treiber in einem enormen Wachstumsmarkt.

Der Milliardenmarkt

In einer Untersuchung zählte das European Audiovisual Observatory Ende 2020 insgesamt 140 Millionen SVoD-Abonnenten in den 28 EU-Mitgliedsländern. Zehn Jahre zuvor waren es lediglich 300.000. Schon kurz darauf entfaltet der Eintritt der amerikanischen Anbieter seine Wirkung: 2011 kauft Amazon

Lovefilm, 2013 startet Netflix in Großbritannien und ein Jahr später im restlichen Europa. Sechs Jahre danach kommen Disney+ und Apple TV+ hinzu.

Die VoD-Umsätze in der EU stiegen von knapp 340 Millionen Euro im Jahr 2010 auf über elf Milliarden Euro im Jahr 2020. Treiber sind die Abo-basierten Streaming-Dienste (SVoD), deren Umsätze im gleichen Zeitraum von etwas über zwölf Millionen auf knapp zehn Milliarden Euro kletterten. Ihr Anteil an den gesamten VoD-Umsätzen lag 2010 bei lediglich drei Prozent. Zehn Jahre später betrug er 84 Prozent.

TVoD-Marktanteile schrumpfen

Dieses Wachstum geht auf Kosten der TVoD-Anbieter (Transactional Video on Demand). Ähnlich wie im Musik- und Gaming-Markt werden hier vor allen Mietmodelle sukzessive, aber beständig verdrängt. 2010 wurden drei von vier Euro im Segment „Rental TVoD“ umgesetzt. 2020 waren es nur noch acht Prozent. Der Zugang zu Inhalten wird wichtiger als ihr Besitz.

Zwar machen die VoD-Umsätze mit sieben Prozent nur einen kleinen Teil des europäischen Marktes für audiovisuelle Inhalte aus, der 2019 114 Milliarden Euro umsetzte, aber VoD, und vor allem SVoD, sind laut European Audiovisual Observatory die Wachstumstreiber, während die Umsätze in anderen Marktsegmenten stagnieren (Pay-TV, Radiowerbung, Rundfunkgebühren) oder sogar rückläufig sind (TV-Werbeumsätze, Umsätze mit physischen Medienträgern).

König Netflix

Die Untersuchung des European Audiovisual Observatory belegt die Vormachtstellung der Amerikaner. 2020 befanden sich unter den Top Ten der in den 28 EU-Mitgliedsstaaten am weitesten verbreiteten SVoD-Anbieter nur vier, die nicht aus den USA stammen. Spitzenreiter ist Netflix, das von den 140 Millionen SVoD-Abonnenten 39 Prozent auf sich vereinte, gefolgt von Amazon mit einem Marktanteil von 29 und Apple TV+ mit neun sowie Disney+ mit sieben Prozent.

Bei den Umsätzen wird der Abstand von Netflix zu seinen Verfolgern noch deutlicher. Mit rund 5,3 Milliarden Euro fielen 2020 55 Prozent der SVoD-Umsätze in der EU auf Netflix. Amazons Anteil lag bei 19 Prozent, Disney+ kam auf vier Prozent. Das Geld wird daher auch hauptsächlich mit US-Produktionen gemacht. Das European Audiovisual Observatory beziffert für 2020 den US-Anteil an Filmen und Serien im VoD-Markt auf 55 Prozent.

In 18 der 26 EU-Länder liegen auf den ersten drei Plätzen die Angebote globaler Konzerne. Netflix führt das Ranking an. Der Streaming-Anbieter steht in 26 EU-Ländern auf Platz 1. Nur in Deutschland und Österreich lag 2020 Amazon an der Spitze. Immerhin kann sich unter den Zweit- und Drittplatzierten jeweils sechsmal ein nationaler SVoD-Anbieter mischen.

Wettbewerb mit nationalen Anbietern

Allerdings zeigt die Untersuchung des European Audiovisual Observatory auch, dass die Marktkonzentration der Top 3 in weiter entwickelten SVoD-Märkten geringer ist. Hier ist der Wettbewerb mit nationalen Anbietern intensiver. So offenbart die Untersuchung des European Audiovisual Observatory mit 460 SVoD-Angeboten eine große Vielfalt. Trotz der Marktdominanz von Netflix und Amazon gibt es in Europa keinen „The winner takes it all“-Markt für SVoD-Dienste.

Die Konkurrenz durch nationale Anbieter beantworten die US-Streaming-Dienste mit einer zunehmenden Ausrichtung ihrer Angebote auf das jeweilige nationale Publikum, indem beispielsweise Originals für nationale Märkte produziert werden.

Kostendruck im Pay-TV

Da Abo-basierte Streaming-Anbieter schon per definitionem im Wettbewerb zum klassischen Pay-TV stehen, reagieren die Bezahlfernsehsender mit eigenen Streaming-Angeboten auf die neue Konkurrenz. Vor allem über Sport wird dieser Wettbewerb ausgetragen.

Pay-TV-Anbieter bekommen den Wettbewerb vor allem bei den Kosten zu spüren. Nach Angaben des European Audiovisual Observatory bringt ein SVoD-Kunde einen zwei- bis dreimal geringeren ARPU (Average return per user) ein, was angesichts der notwendigen Investitionen in Inhalte, um mit den Streaming-Anbietern konkurrieren zu können, eine große Herausforderung darstellt.

Kooperation und Konkurrenz

Neben eigenen Streaming-Diensten suchen die Pay-TV-Anbieter auch die Kooperation mit der Konkurrenz. Sie aggregieren die SVoD-Dienste auf ihren Plattformen, wodurch Netflix und Co. die eigene Reichweite erhöhen. So entsteht eine Ko-Existenz zwischen Pay-TV und SVoD.

Dennoch besteht laut European Audiovisual Observatory für Pay-TV-Anbieter die Gefahr, ihre TV-Abonnentenbasis zu verlieren, wenn SVoD-Anbieter immer mehr zu Gatekeepern werden, indem sie sich beispielsweise auf Smart-TVs einen privilegierten Zugang zu eigen machen oder auf der Fernbedienung mit einer eigenen Taste bedacht werden.

Kein geeintes Europa

Nationalen Anbietern im audiovisuellen Markt bleibt wohl nur die Suche nach Allianzen oder – bei entsprechender Finanzkraft – interessanten Zukäufen, um im Wettbewerb mit den Amerikanern standzuhalten. Die Rundfunkkommission der Länder will im Rahmen der digitalen Transformation die Inhalte von ARD und ZDF auf einer gemeinsamen Plattform bündeln. „In diesem Zusammenhang ist eine europäische Erweiterung unter Einbeziehung von 3sat und ARTE zu einer europäischen Plattform ausdrücklich erwünscht“, schreibt die Kommission in ihren jüngsten Beschlüssen vom 20. Januar 2023.

Wie eine solche Zusammenführung im privatfinanzierten Fernsehen aber gelingen soll, ist mehr als fraglich. In Deutschland, einem der größten Märkte für audiovisuellen Inhalte in Europa, können sich nicht einmal die beiden großen nationalen Privatsendergruppen auf eine Zusammenarbeit im Streaming-Segment einigen. Wie sollte da eine Kooperation für eine nationale Plattform mit den Öffentlich-Rechtlichen zustande kommen, geschweige denn eine auf europäischer Ebene? Währenddessen rollen die US-Tech- und Entertainment-Riesen den europäischen Markt auf.

Wettbewerbsbehörde leitet vertiefte Prüfung von Berlusconi ProSiebenSat.1-Übernahmeplänen ein

Dr. Jörn Krieger

Die österreichische Bundeswettbewerbsbehörde (BWB) will die angemeldete Aufstockung der Anteile von Berlusconi MFE-MediaForEurope an ProSiebenSat.1 vertieft prüfen. Es könne nicht ausgeschlossen werden, dass es dadurch zu nachteiligen Auswirkungen auf den Status quo der Medienaktivitäten von ProSiebenSat.1 in Österreich, insbesondere den Umfang der österreichspezifischen Programminhalte, kommen könne, begründete die Behörde ihre Entscheidung.

„Die Medienvielfalt ist ein hohes Gut in der Demokratie und jede mögliche Einschränkung wird von der BWB sehr ernst genommen“, sagte Generaldirektorin Natalie Harsdorf-Borsch. Auch die Medienaufsicht KommAustria hat eine Stellungnahme eingebracht, die das Vorhaben ebenfalls kritisch wegen potenziell negativer Auswirkungen auf die Medienvielfalt einschätzt und das Erfordernis einer weiteren Prüfung nahelegt. Es sei außerdem eine Stellungnahme eines Unternehmens eingegangen, die die Auswirkungen des angemeldeten Vorhabens auf die Medienvielfalt negativ bewerte, teilte die BWB mit.

Alleinige Kontrolle angestrebt

Das Zusammenschlussvorhaben von MFE-MediaForEurope und ProSiebenSat.1 wurde am 13. Dezember 2022 bei der österreichischen Wettbewerbsbehörde [angemeldet](#). MFE beabsichtigt demnach, die bestehende Beteiligung an ProSiebenSat.1 bis zur nächsten planmäßigen Jahreshauptversammlung des deutschen Medienkonzerns am 2. Mai 2023 auf 29,9 Prozent der Stimmrechte auszubauen und damit die faktische alleinige Kontrolle zu übernehmen.

Die BWB prüft das Vorhaben hinsichtlich seiner Auswirkungen auf den Wettbewerb, wobei es im anhängigen Verfahren ausschließlich um die Auswirkungen auf die Medienvielfalt geht. Die Behörde hat die Kompetenz, Zusammenschlüsse von Medienunternehmen zu prüfen beziehungsweise eine vertiefte Prüfung zu beantragen, wenn zu erwarten ist, dass ein Medienezusammenschluss die Medienvielfalt beeinträchtigt.

ProSiebenSat.1 ist über die alleinige deutsche Tochter Seven.One Entertainment Group Alleingesellschafterin von ProSiebenSat.1Puls4, bei der die österreichischen Medienaktivitäten der Gruppe konzentriert sind. Konkret geht es um die österreichischen Vollprogramme Puls 4, Puls 24, ATV und ATV 2, sowie die Österreich-Programm- und Werbefenster von ProSieben, kabeleins, Sat.1, sixx, ProSieben Maxx, Sat.1 Gold und kabeleins Doku.

BGH zu Netzsperrungen – wann sind alle Möglichkeiten erschöpft?

RA Ramón Glaß

Der Bundesgerichtshof hat sich mit dem Urteil vom 13. Oktober 2022 (I ZR 111/21) zu den Bedingungen geäußert, unter denen Inhaber von Urheberrechten von Internetzugangsanbietern verlangen können, den Zugang zu Websites zu sperren, die angeblich ihre Rechte verletzen.

In dem konkreten Fall verlangten akademische Verleger von einem Telekommunikationsunternehmen, den Zugang zu zwei Internetdiensten zu sperren, über die wissenschaftliche Artikel und Bücher ohne ihre Zustimmung zugänglich gemacht wurden, an denen Ihnen urheberrechtliche Nutzungsrechte zustehen.

Standard für angemessene Anstrengungen

Der Bundesgerichtshof bestätigte die Entscheidung des Berufungsgerichts, wonach die Urheberrechtsinhaber zunächst rechtliche Schritte gegen den Host Provider der Internetdienste prüfen müssen, bevor sie gegen den Internetzugangsanbieter vorgehen. Das Gericht stellte außerdem fest, dass die DNS-Sperrung als Sperrmaßnahme angesehen werden kann.

Schließlich legte der Bundesgerichtshof einen Standard fest, wonach die Urheberrechtsinhaber angemessene Anstrengungen unternehmen müssen, um die für die Rechtsverletzung verantwortlichen Parteien zu ermitteln, bevor sie rechtliche Schritte einleiten; diese Anstrengungen sollten unternommen

werden, bevor rechtliche Schritte gegen Internetzugangsanbieter eingeleitet werden.

Telekom sollte Zugänge blockieren

Wissenschaftsverlage aus Deutschland, den USA, und Großbritannien haben die Deutsche Telekom in Anspruch genommen, weil sie den Zugang zu zwei Websites, LibGen und Sci-Hub, blockiert haben wollen.

Diese Websites bieten kostenlosen Zugang zu Büchern und wissenschaftlichen Artikeln, bei denen es sich hauptsächlich um urheberrechtlich geschütztes Material handelt; dieses Material sollte eigentlich hinter einer Bezahlschranke liegen. Die Wissenschaftsverlage behaupten, dass sie die Rechte an vielen dieser Werke besitzen und dass das kostenlose Angebot gegen das Urhebergesetz verstößt.

Die Verleger versuchten zunächst, gegen die Websites selbst vorzugehen, konnten aber den Betreiber der einen Website nicht ausfindig machen, und der Betreiber der anderen reagierte nicht. Sie versuchten auch, sich an die Unternehmen zu wenden, die Speicherplatz und Webdienste für die Websites zur Verfügung stellen (Host Provider), aber auch dies blieb erfolglos. Nun forderten sie die Deutsche Telekom auf, den Zugang zu den Websites zu sperren.

Nach Ansicht der Deutschen Telekom hätten die Verleger jedoch nicht genug unternommen, um die Websites zu stoppen oder die Unternehmen zu kontaktieren, die die Dienste für sie bereitstellen.

Gerichte waren unterschiedlicher Auffassung

Das Landgericht München hat erstinstanzlich der Klage stattgegeben. Nach dem deutschen Telemediengesetz hätten Urheberrechtsinhaber das Recht, Informationen zu sperren, wenn diese illegal genutzt werden und sie dies nicht auf andere Weise verhindern können. Nach Ansicht des Landgerichts hatten die Wissenschaftsverlage alles Notwendige getan und hätten nicht erst gegen ein Unternehmen in Schweden vorgehen müssen, bevor sie gegen die Deutsche Telekom vorgehen können.

Das Oberlandesgericht München hob die Entscheidung der Vorinstanz wieder auf. Nach Ansicht des Oberlandesgerichts hätten die Wissenschaftsverlage gerade nicht genug unternommen, um die Rechtsverletzung zu stoppen. Vielmehr hätten sie versuchen müssen, zunächst gegen die Betreiber der Websites oder die Unternehmen, die Dienstleistungen für die Websites erbringen, vorzugehen, bevor sie versuchen, den Zugang zu sperren. Das Oberlandesgericht wies auch darauf hin, dass die Verleger gegen den in Schweden ansässigen Host Provider hätten vorgehen müssen.

BGH stellt Bedingungen an Netzsperrungen

Der Bundesgerichtshof hat nun entschieden, unter welchen Bedingungen Urheberrechtsinhaber den Zugang zu bestimmten Websites bei Internet-Diensteanbietern sperren lassen können.

Der BGH stellte fest, dass Urheberrechtsinhaber eine solche Sperrung nur dann beantragen können, wenn sie zuvor angemessene Schritte unternommen haben, um selbst gegen die Rechtsverletzung vorzugehen, § 7 Abs. 4 Satz 1 TMG. Hierzu gehören nach Ansicht des BGH beispielsweise rechtliche Schritte gegen die unmittelbar an der Rechtsverletzung beteiligten Parteien, wie die Betreiber von Websites oder Host Provider.

Dabei wies der BGH darauf hin, dass die spezifischen Maßnahmen, die erforderlich sind, um gegen Rechtsverletzungen vorzugehen, von Fall zu Fall unterschiedlich sein können. Hierbei erwähnte er auch die Sperrung des Domain-Namensystems (DNS), die eine Möglichkeit zur Sperrung des Zugangs darstellt und bei der die Zuordnung zwischen dem in die Browserzeile eingegebenen Domainnamen und der IP-Adresse des Internetdienstes auf dem DNS-Server des Zugangsanbieters verhindert wird. Der BGH wies auch darauf hin, dass Wirksamkeit, Angemessenheit und Verhältnismäßigkeit der Sperrung berücksichtigt werden müssen.

Einschätzung des Landgerichts nicht haltbar

Der Bundesgerichtshof stellte sodann im Einklang mit dem Oberlandesgericht fest, dass die Einschätzung des Landgerichts München rechtlich nicht haltbar sei und die Wissenschaftsverlage hätten versuchen müssen, einen Auskunftsanspruch vor einem deutschen Gericht geltend zu machen.

Konkret hat der BGH entschieden, dass die Wissenschaftsverlage zunächst hätten versuchen sollen, die Probleme mit den unmittelbar an der Urheberrechtsverletzung beteiligten Parteien zu lösen, bevor sie eine Sperre bei den Internetzugangsanbietern beantragen. Dazu gehört, dass sie versuchen, das Problem mit dem Betreiber der Website und dem Host Provider zu klären und möglicherweise rechtliche Schritte gegen sie einzuleiten. Dabei war auch zu berücksichtigen, dass diese Bemühungen angemessen sind und die Durchsetzung des Anspruchs nicht erheblich verzögern; dies sei vorliegend der Fall. Darüber hinaus ist der Rechteinhaber im Allgemeinen verpflichtet, rechtliche Schritte gegen Betreiber oder Host Provider einzuleiten, die in der Europäischen Union ansässig sind; unter bestimmten Umständen kann es jedoch Ausnahmen geben.

Gerichte müssen Einzelfall prüfen

Die Entscheidung des Bundesgerichtshofs bestätigt seine Rechtsprechung aus dem Jahr 2015, wonach eine Netzsperrung nur als letztes Mittel zur Unterbindung von Rechtsverletzungen eingesetzt werden sollte. Die Gerichte werden jeden Fall einzeln prüfen müssen, um festzustellen, ob alle möglichen angemessenen Maßnahmen gegen die Person, die die Rechtsverletzung begangen hat, ergriffen wurden; erst dann können sie erwägen, den Internetzugangsanbieter zur Verantwortung zu ziehen. Sitz der Rechtsverletzer oder einer seiner Dienstleister innerhalb der Europäischen Union, wird sich der Rechtsinhaber zunächst an diesen wenden und seine Ansprüche ggf. gerichtlich durchsetzen müssen.

Ramón Glaßl ist Rechtsanwalt und Partner bei der Kanzlei Schalast & Partner. Gegründet im Jahr 1995 als Boutique für M&A und TMT berät die Kanzlei auch heute noch schwerpunktmäßig in diesen Bereichen. Darüber hinaus hat sich das Beratungsportfolio zwischenzeitlich erweitert, sodass nunmehr das gesamte Wirtschaftsrecht abgedeckt wird. Der FRK wurde bereits in früheren Verfahren vor dem Bundeskartellamt, der Bundesnetzagentur und den ordentlichen Gerichten von der Kanzlei Schalast & Partner beraten. Professor Dr. Christoph Schalast besetzt seit Juni 2015 zudem die Stelle als Justiziar des FRK.

Medien im Visier – der Podcast von MediaLABcom

Danilo Höpfner

Bild TV vor ARTE

RTLzwei vor den Dritten. Bild TV auf Platz 14, ARTE auf Platz 17. Die von den Medienanstalten veröffentlichte Reihenfolgen-Listung zur Umsetzung der Public-Value-Auflagen wirft einige Fragen auf. Welche Sender bieten welchen Mehrwert für die Gesellschaft und wo steht das deutsche Privatfernsehen bei der Erbringung gesellschaftlicher wertvoller Leistungen? Diese Fragen stellen wir in der aktuellen Ausgabe von Medien im Visier Tobias Schmid, Direktor der Landesanstalt für Medien NRW.

Die neue Podcast-Folge von „Medien im Visier“ finden Sie [auf allen führenden Plattformen](#).

Mehr große Schlagzeilen

Mit „DE24Live“ startet die Mediengruppe Österreich als Pendant zu „OE24“ eine neue Boulevardplattform für Deutschland in direkter Konkurrenz zu „Bild“ und „Tag24“. Während sich in der Vergangenheit schon mehrere deutsche Verleger am Wettbewerb mit Springers „Bild“ die Finger verbrannt haben, sehen die Österreicher, die auch einen dazugehörigen Fernsehkanal betreiben, großes Potenzial auf dem deutschen Markt. Auch die Aufgabe der Bild-TV-Livestrecke hat man in Wien im Blick. Über das Unternehmen und die Pläne sprachen wir in Wien mit Tamara Fellner, Geschäftsführerin der DE24Live GmbH.

Die neue Podcast-Folge von „Medien im Visier“ finden Sie [auf allen führenden Plattformen](#).

Kurzmeldungen

Dr. Jörn Krieger

Notfallkommunikation: Eusanet bindet Straßenmeistereien an Satelliten-Backup für Internet und Telefonie an

Der Kommunikationsdienstleister Eusanet hat im Auftrag des Landes Rheinland-Pfalz alle Straßenmeistereien des Bundeslands mit einem Satelliten-Backup-System für Notfallkommunikation ausgestattet. Die Lösung ermöglicht es den Einrichtungen, auch bei einem Ausfall ihrer herkömmlichen Internetanbindung online zu sein.

Das Satelliten-Backup-System springt bei einem Ausfall automatisch ein und ermöglicht eine autarke, vom Behördennetz unabhängige Notfallkommunikation. Internetzugang und Telefongespräche (VoIP) laufen dann per Satellit: Eusanet setzt dafür Eutelsat Konnect (7° Ost) und Viasat KA-SAT (9° Ost) ein. Mit der hauseigenen Notstromversorgung der Straßenmeistereien ist das System gegen Stromausfälle abgesichert.

„Der Landesbetrieb Mobilität Rheinland-Pfalz suchte einen Partner, der in der Lage war, ein solches Projekt binnen kürzester Zeit in Top-Qualität zuverlässig komplett durchzuführen. Eusanet lieferte, installierte und konfigurierte nach Auftragseingang die gesamte Infrastruktur vor Ort innerhalb von vier Wochen. Darauf sind wir stolz“, sagte Stephan Schott, Geschäftsführer von Eusanet. „Mit weiteren Landkreisen und Kommunen sind wir im Gespräch, denn gerade öffentliche Stellen sind bei Internetausfällen auf Backup-Lösungen angewiesen, etwa um die Notfallkommunikation bei Unwettern oder Naturkatastrophen sicherzustellen.“

Das für die Backup-Lösung eingesetzte Satellitensystem ist zuverlässig in ganz Deutschland verfügbar und gewährleistet hohe Bandbreiten bei niedrigem Stromverbrauch. Eusanet setzt dafür seine Produkte „satspeed-Konnect“, „satspeed-KASAT“ und „satspeed VoIP“ ein. Die Internetanbindung erfolgt über ein Rechenzentrum in Deutschland.

Channel Factory plant 14 Spartenkanäle

Die Channel Factory GmbH will 14 Fernsehspartenkanäle starten. Bei den Sendern, die der Medienrat

der Bayerischen Landeszentrale für neue Medien (BLM) auf seiner jüngsten Sitzung genehmigte, handelt es sich um folgende Programme: vier Musikkanäle (Deluxe Dance, Deluxe Flashback, Deluxe Rap, Deluxe Charts), vier Reportageprogramme (Xplore, Hip Trips, One Terra, R-Adventure Channel), zwei Dokumentationskanäle (History-TV, Animals-TV) sowie vier Serien- und Spielfilmsender (Crime Mania, Series non stop, Rediscover, Costumes only).

„14 neue Sender auf einmal zuzulassen – das ist ein echter Schub in Richtung noch mehr Vielfalt. Die Landeszentrale steht dafür, Vielfalt in den Formaten und den Blickwinkeln offensiv zu fördern – gerade in der digitalen Welt. Die Neuzulassung bedeutet außerdem eine weitere Stärkung des Medienstandorts Bayern“, sagte BLM-Präsident Thorsten Schmiege in München.

Unter den 14 Kanälen sind acht neue Musik- und Reportageprogramme. Zudem werden in sechs Kanälen bestehende fiktionale beziehungsweise dokumentarische Programminhalte neu gebündelt. Die 14 Spartenprogramme sollen nach BLM-Angaben jeweils an 24 Stunden pro Tag und an sieben Tagen pro Woche als werbefinanziertes Free-TV zu empfangen sein. Sie sollen unter anderem über Satellit verbreitet werden.

Gründer Jörg Schütte übernimmt BonGusto von Burda

Der Medienunternehmer Jörg Schütte, der BonGusto vor 18 Jahren zusammen mit Marc Pasture gegründet hat, übernimmt den TV-Sender wieder. Im Rahmen eines Asset Deals erwirbt Schütte den Pay-TV-Kanal für Feinschmecker und Hobbyköche von BurdaStudios und verlagert den Sendebetrieb zurück nach Köln. Finanzielle Details wurden nicht genannt.

Das neue BonGusto-Team will die Eigenproduktionen ausbauen und das Programm neu ausrichten: „Wir werden aus BonGusto einen vegetarisch-vegane Foodsender machen – aus Überzeugung und mit ganz viel Lust auf die unglaubliche Vielfalt und Qualität, die es inzwischen gibt. Ein Angebot an alle. Auch an diejenigen, die Fleisch und Fisch mögen, aber vegetarische Produkte und Rezepte testen wollen“, sagte Schütte.

Alle neuen Eigenproduktionen und Lizenzprogramme haben seit Jahresbeginn 2023 vegetarische Inhalte, die aktuellen BonGusto-Formate sendet das Kölner Team aber weiterhin. Ab 2024 wird BonGusto dann rein vegetarisch sein. Damit liegt der Sender im Trend: Inzwischen ernähren sich mehr als zehn Millionen Menschen in Deutschland vegetarisch oder vegan. Und mehr als die Hälfte der Deutschen lehnt sich als Flexitarier an den vegetarischen Lebensstil an.

Alle aktuellen Verbreitungspartner bleiben nach Senderangaben an Bord. Die technische Reichweite von BonGusto soll mit Streaming-Diensten ausgebaut werden. Außerdem setzten die Macher auf Video-on-Demand-Angebote.

wedotv will weitere FAST Channels starten

Mit weiteren kostenfreien, linearen Streaming-Kanälen (FAST Channels) reagiert wedotv auf die stark steigenden Nutzerzahlen seiner werbefinanzierten Angebote auf Smart-TV- und OTT-Plattformen. Der FAST Channel wedo big docs, der im September 2022 in Kooperation mit Big Media Holdings startete, erweitert Ende Januar 2023 sein Programm im Non-Fiction-Bereich und wird in wedo big stories umbenannt. Die FAST Channels, die bisher vor allem in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Großbritannien verbreitet wurden, starten in diesem Jahr zudem in weiteren Ländern in Europa und Afrika sowie in den USA.

Das kündigten Chris Sharp and Philipp Rotermund, Co-CEOs und Gründer der wedotv-Muttergesellschaft Video Solutions AG, zum Jahresauftakt an. „Wir haben das Programmangebot und die Verbreitung unseres AVoD-Dienstes wedotv und der FAST Channels in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Großbritannien 2022 weiter ausgebaut. Die Zahl der aktiven Nutzer hat sich im Vorjahresvergleich mehr als verdoppelt. Wir sind damit bestens für die Expansion außerhalb unserer Kernmärkte aufgestellt“, sagte Rotermund.

„Die Schwerpunkte unserer Kanäle sind Filmgenres wie Drama, Komödie und Horror sowie TV-Serien und Dokumentationen. Mit dem Erwerb von Lifestyle-Inhalten und Live-Sportrechten für Sportarten wie Pferderennen und Segeln gewannen wir 2022 viele neue Zuschauer dazu“, sagte Sharp. „Wir streben daher an, in diesem Jahr weitere solcher Verträge abzuschließen, um attraktive genrespezifische Kanäle in unseren Kernmärkten und auf internationaler Ebene zu starten.“

Ocilion holt Nick Jr. HD ins Pay-TV-Angebot

Der IPTV-Dienstleister Ocilion erweitert seine Partnerschaft mit dem US-Medienkonzern Paramount um den Pay-TV-Sender Nick Jr. Der Kinderkanal steht ab sofort Netzbetreibern, Stadtwerken und Energieversorgern in Deutschland und Österreich zur Verbreitung zur Verfügung in ihren IPTV-Angeboten zur Verfügung. Das Programm wird in HD-Qualität angeboten.

Nick Jr. ist Teil des Pay-TV-Pakets „Entertainment HD“, das Film-, Serien-, Doku-, Sport- und Kindersender umfasst. Mit Serien wie „Paw Patrol“, „Peppa Pig“, „Paddingtons Abenteuer“ und „Blues Clues und Du!“ richtet sich der Sender an Kinder ab drei Jahren. Mit den interaktiven Zusatzfunktionen wie nPVR, 7-Tage-Replay, Pause/Play und Instant-Restart lässt sich das Programm aufzeichnen, zeitversetzt sehen und anhalten.

Joyn startet 16 FAST Channels

Der Streaming-Dienst Joyn bietet ab sofort 16 Free-TV-Kanäle zu ausgewählten Genres, Filmen und Serien an. „FAST“ ist das Buzzword des Jahres in der Medienbranche. Mit unseren neuen Themen-Streams gehen wir für Joyn jetzt den ersten Schritt in Richtung ‚Free Ad-Supported Streaming TV‘ und ebnen den Weg für neue werbefinanzierte Angebote auf Abruf auf Joyn“, sagte Tassilo Raesig, CEO der ProSiebenSat.1-Tochter.

Die neuen Themen-Streams, die unter dem Label „24/7“ laufen, greifen auf Inhalte zurück, die auf Abruf zur Verfügung stehen, und werden in einer Playlist abgespielt. Die Joyn-Nutzer können beim Durchzappen des Programmführers innerhalb von „24/7“ die Sendereihen von vorne starten oder zu einem der nächsten Formate in der Auswahl springen.

Die Kanäle widmen sich zum Beispiel Sendereihen von Joko & Klaas, Actionfilmen aus der Mediathek von Moviedome, Workout mit Serien aus der Mediathek von Cyberobics, „X-Factor“ mit Episoden aller Staffeln der US-Mystery-Serie, Komödien aus der Mediathek von Netzkino, „Being Human“ mit Episoden aller vier Staffeln der SciFi-Serie, K11 mit Episoden aller Staffeln der Krimiserie „K11 – Kommissare im Einsatz“, True Crime mit Episoden aus den Sendereihen „Unsolved Mysteries“, „Murder in Amish Country“, „The Night Caller“ und „In the Cold Dark Night“ sowie Kids mit Inhalten aus der Mediathek von RIC.

Das Angebot soll in den kommenden Wochen ausgebaut werden. Die FAST Channels sind direkt unter <https://24-7.joyn.de> erreichbar.

Sportdigital lanciert Free-TV-Fußballkanal mit Bundesliga bei HD+ Ghana

Die Sportdigital TV Sende- und Produktions GmbH, die in den deutschsprachigen Ländern den Pay-TV-Kanal Sportdigital Fußball betreibt, startet einen neuen Sender. SCOOORE wird ab sofort im Free-TV in Ghana auf der TV-Plattform HD+ Ghana verbreitet. Das Programm, das alle aktiven Kunden von HD+ Ghana empfangen können, bietet Live-Spiele aus aller Welt, unter anderem auch aus der Bundesliga.

„Die Kooperation mit HD+ Ghana ist ein sehr wichtiger Meilenstein in der Expansionsstrategie unseres Sportdigital-Fußball-Senderkonzepts. Wir freuen uns, erfolgreich diesen ersten Schritt mit SCOOORE in einem so interessanten TV-Markt wie Ghana gemacht zu haben und möchten allen, die in dieses Projekt involviert sind, dafür danken, dies möglich gemacht zu haben“, sagte Sportdigital-Geschäftsführer Gisbert Wundram in Hamburg.

Sportdigital-Geschäftsführer Bendix Eisermann erklärte: „SCOOORE wird ein Buffet an Highlights bieten, das im Jahr 2023 mehr als 400 Stunden an Live-Fußballspielen umfasst, darunter die Bundesliga (1 Topspiel pro Spieltag), den DFB-Pokal, die portugiesische sowie die argentinische Liga und den argentinischen Pokal. Hinzu kommen alle Re-Live-Spiele von Paris St. Germain (PSG TV), Premium-Fußball-Magazine, aktuelle Fußball-News und Einblicke von den internationalen Top-Wettbewerben in hochauflösender Bildqualität.“

LABcom GmbH

Steinritsch 2
55270 Klein-Winternheim

Telefon: +49 (0) 6136-996910

E-Mail: newsletter@medialabcom.de

Partner:

Fachverband Rundfunk- und BreitbandKommunikation

Herausgeber: Heinz-Peter Labonte (V.i.S.d.P.)

Redaktion: Marc Hankmann (Leitung), Dr. Jörn Krieger

MediaLABcom ist ein Angebot der LABcom GmbH



[Neuer Leser werden](#)

[abmelden](#)

[Archiv](#)