

Mehr Breitband durch Öffnung der Kabelfernsehnetze?

Präsentation für das NGA-Forum der Bundesnetzagentur



Bonn, 5. Oktober 2011

Kabel Deutschland

► Zusammenfassung



Kabel Deutschland

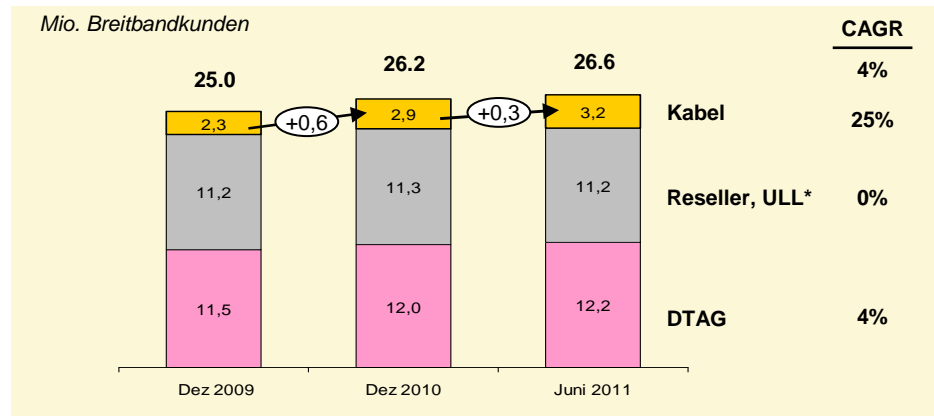
- Der Treiber für den Breitbandausbau liegt im Wettbewerb der Infrastrukturen. Kabel treibt diesen Wettbewerb durch konstant hohe Investitionsquoten.
- Der internationale Vergleich zeigt die Korrelation zwischen dem Infrastrukturwettbewerb und einer hohen Breitbandpenetration. Die hohen Breitbandpenetrationen werden ohne freiwilligen oder regulierten Netzzugang zu den Kabelnetzen erreicht.
- Durch eine freiwillige Netzöffnung wird die Verfügbarkeit breitbandiger Netzanschlüsse zunächst nicht verbessert. Der durch die Öffnung verstärkte Preis- und Margendruck im Markt hätte jedoch negative Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit zukünftiger Investitionen in den Breitbandausbau.
- Technisch ist ein Zugang zum Kabel in der von der AG Interoperabilität favorisierten Form derzeit ineffizient und weder national noch international umgesetzt. Ein Layer 3 Bitstromzugang wäre darstellbar, ist aber mit signifikanten Entwicklungsaufwendungen im gesamten Geschäftssystem verbunden.
- Kabel Deutschland hat einen Wholesale Business Case gerechnet und überprüft diesen in regelmäßigen Abständen. Vor dem Hintergrund der aktuellen Geschäftsprioritäten (Wachstum im direkten Geschäft, Einführung neuer Produkte, Netzwerkinvestitionen) ist der Business Case derzeit nicht ausreichend attraktiv.

Breitband durch Infrastrukturwettbewerb



Kabel Deutschland

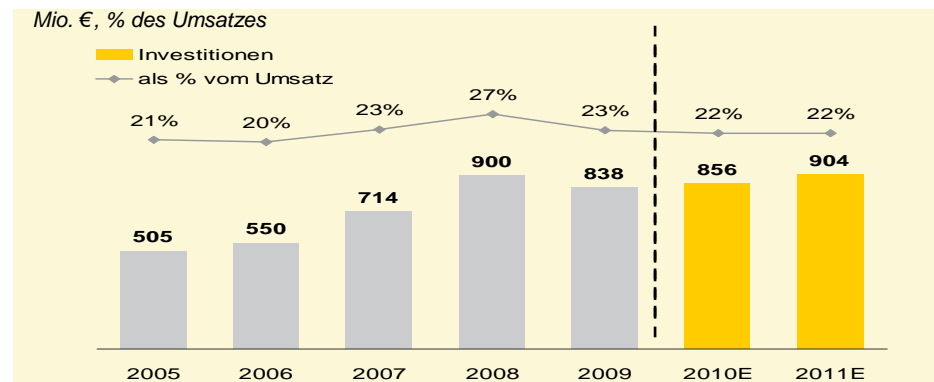
Breitbandmarktentwicklung in Deutschland



*inkl. Vodafone, 1&1, O2, Versatel, QSC, City Carrier

Quelle: Geschäftsberichte, Websites, BNetzA, eigene Berechnung

Gesamtinvestitionen der deutschen Kabelbranche



Quelle: Unternehmensinformationen, Bundesnetzagentur, Solon

- Der seit der Liberalisierung erhoffte Infrastrukturwettbewerb ist erst durch die Aufrüstung der Kabelnetze entstanden!
- Kabelwettbewerb treibt den Breitbandmarkt:
 - Preis/Leistungsverhältnis, verfügbare Bandbreiten
 - Marktanteil aller Kabelnetze am Breitbandmarkt derzeit bei ca. 12% (2007 < 5%)
 - Anteil der Kabelnetzbetreiber am Marktzuwachs aktuell bei etwa 3/4
 - Kabel treibt Investitionen anderer TK-Anbieter
- Hohe Investitionsquote der Kabelbranche:
 - Kabelnetzbetreiber investieren jährlich >20 % ihrer Umsätze
 - Investitionsniveau damit mehr als doppelt so hoch wie bei TK-Wettbewerbern (8-11%)

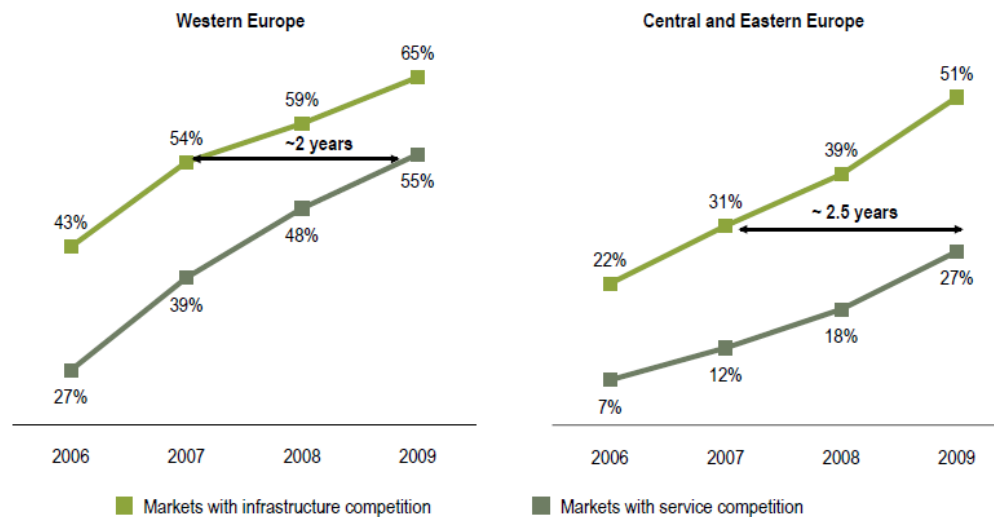
► Bestätigung durch internationalen Vergleich



Kabel Deutschland

Ländervergleich mit und ohne Kabelwettbewerb

BROADBAND UPTAKE IN CABLE AND NON-CABLE COUNTRIES
% OF HOUSEHOLDS, 2006-2009



Note: EU-27 countries + Switzerland and Norway

Source: Eurostat, Screendigest, Solon

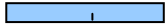



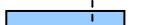




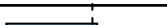
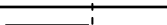

- Es besteht eine Korrelation zwischen einem funktionierendem Infrastrukturwettbewerb und der Höhe der Breitbandpenetration
- In Ländern mit funktionierendem Infrastrukturwettbewerb ist die Breitbandpenetration signifikant höher

► Breitband ohne Öffnung der Kabelnetze



Kabel Deutschland

Ländervergleich Bedeutung Kabelinternet

Rang	Land	Marktanteil Kabelinternet*	Marktanteil Fernsehkabel*	Wholesale Kabelinternet
1	USA	 52%	62%	Nein
2	Kanada	 51%	52%	Nein
3	Ungarn	 45%	57%	Nein
4	Belgien	 42%	92%	Nein
5	Portugal	 39%	27%	Nein
6	Niederlande	 36%	83%	Nein
7	Polen	 32%	33%	Nein
8	Korea	 32%	55%	Nein
9	Österreich	 31%	43%	Nein
10	Schweiz	 30%	89%	Nein
11	Dänemark	 27%	65%	Ja
24	Deutschland	 8%	55%	Nein

Ø 29%

- International gibt es weder freiwillige noch regulierte Breitband-Vorleistungsprodukte auf Kabelnetzen (Ausnahme Dänemark)
 - In verschiedenen anderen Ländern mit hoher Breitbandpenetration zum Teil erheblich höherer Breitbandanteil über Kabel
 - ABER => International derzeit weder freiwillige Netzöffnung noch regulierter Zugang für Breitbandangebote
- Sonderfall Dänemark: „YouSee“
 - YouSee größter Kabelnetzbetreiber in Dänemark
 - 100% Tochter der TDC – Dänischer „TK-Incumbent“
 - Layer 3 Bitstromzugangsprodukt (ohne QoS und Multicast-Fähigkeit), d.h. nicht das im NGA-Forum favorisierte Layer 2 Bitstromzugangsmodell
 - Derzeit noch keine konkrete Nachfrage
 - Bitstromzugang setzt Kabel-TV Produkt des Endkunden voraus, kein „data-only“ Angebot

Quelle: OECD 2009, Simon-Kucher & Partners 2010
*Zahlenbasis 2008

► Volkswirtschaftliche Aspekte



Kabel Deutschland

- Netzöffnung erhöht zunächst weder die Verfügbarkeit breitbandiger Netzanschlüsse noch ermöglicht sie eine verbesserte Qualität oder Leistung
- Dienstewettbewerb durch Netzöffnung führt zu verstärktem Preis- und Margendruck im Markt
- Verbraucher erhalten dadurch weitere Preisvorteile
- Negative Auswirkungen auf die Investitionsfähigkeit bzw. -bereitschaft der Netzbetreiber
- Folge sind tendenziell geringere Infrastrukturinvestitionen, insbesondere in unterversorgten Gebieten

► Technische Rahmenbedingungen



Kabel Deutschland

- Die im NGA-Forum (AG InterOP) favorisierte Bitstrom Zugangsvariante basierend auf Layer 2 Ethernet mit definierter Schnittstelle ist im Kabelnetz derzeit nicht ohne Weiteres realisierbar und wäre ineffizient:
 - Umsetzung ist nicht Bestandteil des DOCSIS Standards (2.0/3.0); optionale Erweiterungen (BSoD-Standard) sind von verschiedenen CMTS Lieferanten unterschiedlich (nicht kompatibel) und mit technischen Einschränkungen implementiert
 - Die für QoS notwendige „Reservierung“ von Kapazitäten kann derzeit nur statisch erfolgen und ist damit nicht effizient
- Layer 3 IP-Bitstrom wäre standardbasierend darstellbar (vgl. YouSee DK), aber noch offene Fragen zu:
 - Preismodell, vor allem im Hinblick auf die Kostenverteilung bei notwendigem Ausbau/Segmentierung
 - Möglichkeiten der Produktdifferenzierung, insb. abweichende Bandbreitenprofile und QoS
- Das Angebot von Layer 3 IP Bitstrom als reines „me too“ Angebot wäre bloße Duplizierung des Produkts des Kabelbetreibers, damit ist kein qualitativ besserer Wettbewerb möglich als über Resale
- Für alle Zugangsvarianten ist signifikanter Entwicklungsaufwand im gesamten Geschäftssystem erforderlich

► Wholesale Business Case



Kabel Deutschland

- **Priorität bei der Geschäftsentwicklung:**
 - Wachstum im direkten Geschäft
 - Vertiefung der Kundenbeziehungen durch Cross- und Upselling
 - Einführung neuer Produkte (VoD, HD, 100 Mbit/s Internet) und der dafür notwendigen Netzinvestitionen (DOCSIS 3, TV Backbone, Glasfaser im NE3 Netz)
 - Weitere Netzausrüstung für Breitband insbesondere im ländlichen Raum; in den nächsten 18 Monaten für 1,1 Mio. Haushalte in den alten Bundesländern

- **Netzinfrastruktur und Auslastung:**
 - Kabelnetze sind keine reinen IP-Netze, hohe Auslastung ist schon durch TV-Vertriebsdienste gegeben
 - Netzöffnung zur schnellen Auslastung des Netzes nicht notwendig, da Kapazitätserweiterung dann erfolgt, wenn kundengetrieben erforderlich

- **Bewertung des Business Case:**
 - Netzöffnung ist individuelle Entscheidung jedes Netzbetreibers
 - Das Angebot von Vorleistungsprodukten auf dem Kabelnetz erfordert signifikante Entwicklungsaufwendungen
 - Vor dem Hintergrund der genannten Prioritäten ist der Wholesale Business Case derzeit nicht ausreichend attraktiv
 - Wholesale Business Case wird regelmäßig überprüft

Vielen Dank.

Bonn, 5. Oktober 2011



Kabel Deutschland