

Hochkonjunktur für Kabelfernsehen

Autor(en): **Zulliger, Jürg**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **68 (1993)**

Heft 4

PDF erstellt am: **12.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-106000>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Leistungsfähige Glasfaserleitungen – mehr Programme

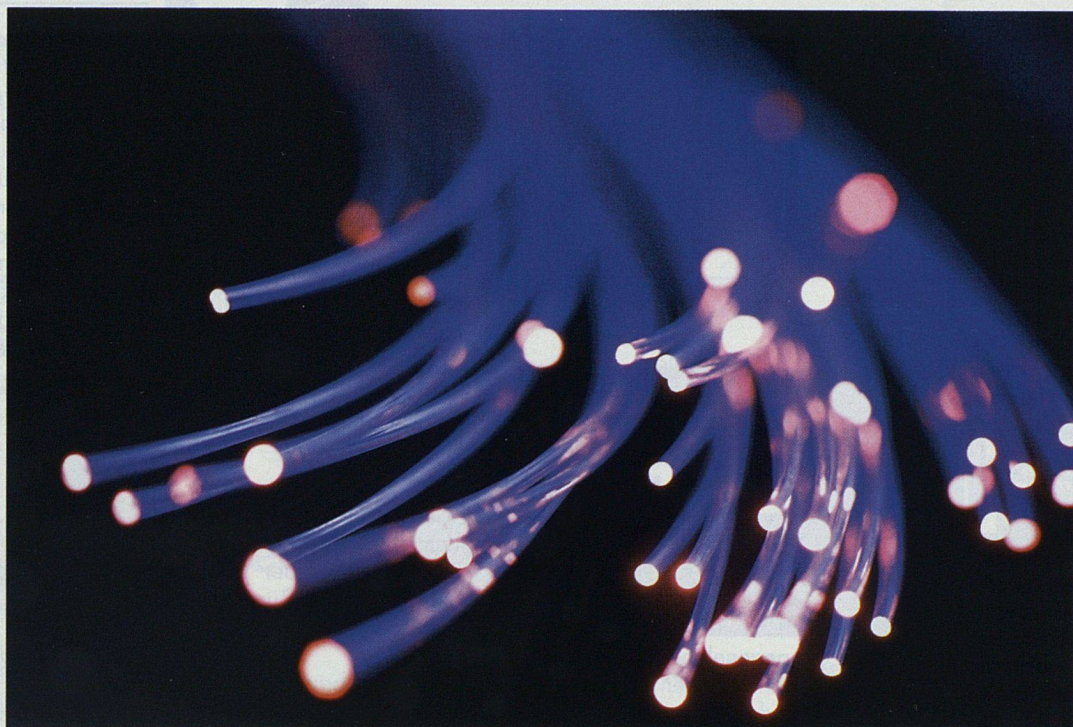


Bild: Rediffusion

«In rezessiven Zeiten wird mehr ferngesehen als sonst», zieht Leo Fischer, der Inhaber der Fischer Holding AG Bilanz. Sein Unternehmen betreibt unter anderem in Luzern und Thun verschiedene Kabelnetze mit rund 60'000 Abonnenten. Leo Fischer hat die Erfahrung gemacht, dass 92% aller Haushalte, die die Möglichkeit eines Kabelanschlusses haben, diese auch nutzen. «Der freie Zugang zu elektronischen Medien entspricht einem Grundbedürfnis des modernen Menschen», ist Leo Fischer überzeugt. «Der Bedarf des Bürgers nach besserer Kommunikation ist nicht von der Wirtschaftslage abhängig», meint Hans Feldmann, der Geschäftsführer von Swisscable.

Sparen, sparen, sparen!?

Diesem auf Anfang 1993 neu gegründeten mächtigen Verband sind rund 320 Kabelnetzbetriebe angeschlossen, die insgesamt rund zwei Millionen Abonnenten bedienen. Dass trotz Rezession die Nachfrage ungebrochen ist, bestätigt auch Walter Demuth von der Informationsstelle der Rediffusion AG: «Es ist ein billiges Vergnügen.» Mit einem Marktanteil von rund einem Drittel ist die Rediffusion AG die grösste Kabelfernsehbetreiberin der Schweiz. Dieser Boom kommt letztlich auch den Kabelherstellern zugute, die teilweise an der Branche beteiligt sind: Die Rediffusion AG zum Beispiel gehört den Kabelwerken Cortaillod und Cossonay sowie dem Telecom-Multi Alcatel.

«Ökonomisch denken!» Diese Losung gilt ohne Zweifel für viele Endverbraucher, gerade in der Rezession. So gese-

Hochkonjunktur für Kabelfernsehen

Während die Baubranche die Rezession noch nicht überwunden hat, entpuppt sich ein Wirtschaftszweig als absolut rezessions sicher: das Geschäft der Kabelfernsehbetreiber. Wie gut es dieser Branche geht, beweisen die ehrgeizigen Pläne für einen raschen Ausbau der bestehenden Netze. In den nächsten drei Jahren sollen 300 bis 500 Millionen Franken investiert werden – für den Empfang von 50 und mehr TV-Kanälen.

hen gibt es gute Gründe, sich einen Abend lang vor den Fernseher zu setzen: Eine Stunde Kabelfernsehkonsument kostet – inklusive aller Gebühren und Abschreibungen für das TV-Gerät – nur rund 20 Rappen. Ein lächerlicher Betrag im Vergleich zu dem, was heute für einen Kino- oder Theaterbesuch hingeblickt werden muss. Ein weiterer Vorteil des heimischen Pantoffelkinos: Man kann sitzen bleiben, solange man will.

Für Baugenossenschaften günstiger?

Die Gebühren werden meist über die Nebenkosten des Mietzinses abgerechnet. Kein Wunder, dass laut einer Marktforschungsstudie mehr als die Hälfte der Abonnenten über diese Abgaben nicht Bescheid wissen. Sicher ist aber, dass die Kosten in den nächsten Jahren kontinuierlich steigen werden. Schon bisher kam zu der Monatsgebühr von rund Fr. 10.–

(soweit verlangt im Durchschnitt die Rediffusion) ein Beitrag von Fr. 1.40 für die Urheberrechte hinzu. Ab 1993 werden neu auch noch 3% Interpretenrechte und Konzessionsabgaben von 0,5% der Bruttoeinnahmen zu bezahlen sein. Während die Abonnenten der Fischer Holding AG eine Einheitsgebühr von rund Fr. 18.– bezahlen, richtet sich die Taxe bei der Rediffusion auch nach den Baukosten: In grösseren Siedlungen und Baugenossenschaften kommt die monatliche Gebühr auf Fr. 4.50 zu stehen, demgegenüber haben Einfamilienhausbesitzer bis zu Fr. 23.– zu entrichten.

Rund 400 Millionen Einnahmen durch Gebühren

Zurückhaltend ist die Branche mit der Publikation von Zahlen über ihre wirtschaftliche Entwicklung. «Solche Angaben machen wir nicht publik», erklärt Hans-Rudolf Meyer, Direktor Kommunikation und

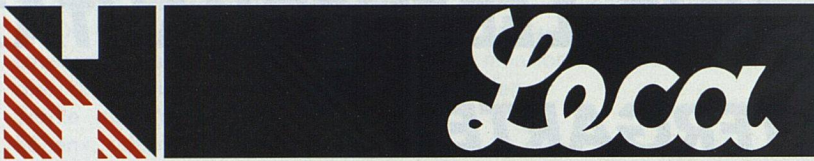
Netze bei der Rediffusion. Es sind also nur Schätzungen möglich: Wenn man von einer durchschnittlichen Gebühr von gut 16 Franken ausgeht, ergeben sich jährlich rund 400 Millionen Einnahmen für die Kabelbetreiber. Hinzu kommen die einmaligen Taxen für Neuanschlüsse. Der grösste Teil der Gebühren geht zugunsten der Branchenleader Rediffusion, Motor-Columbus, Ascom Telematic, Siemens und Fischer Holding. Den Rest teilen sich unzählige mittlere und kleinere Firmen, auch rund 200 Gemeinden treten als Betreiberinnen auf. «Es ist aber nicht so, dass jetzt abgesahnt wird», betont Hans Feldmann von Swisscable. Gebühren und Geschäftsgebaren würden von den Gemeinden kontrolliert. Hans Rudolf Meyer von der Rediffusion weist darauf hin, dass 1992 die Kabelnetzbetreiber durch die Krise der Bauwirtschaft betroffen waren: «1992 gab es einen Knick bei der Zunahme der Neuanschlüsse. Etliche Überbauungen, wo bereits sämtliche Installationen vorgenommen wurden, sind noch nicht fertig erstellt worden.» Komfortabel ist die Lage der Kabelnetzbetreiber aber insofern, als sie kaum Konkurrenz zu fürchten haben. So-

bald eine Gemeinde einem Unternehmen die Konzession für ein Netz erteilt hat, kommt diesem de facto eine Monopolstellung zu. Die PTT ist zwar für die terrestrische Verbreitung der Programme verantwortlich, betreibt selbst aber keine Kabelnetze. Und der direkte Satellitenempfang stellt keine wirkliche Alternative dar: Besonders in Städten sind die entsprechenden Empfangsschüsseln nicht immer funktionstüchtig, weil umstehende Häuser die Satelliten verdecken.

Verdoppelung der Kapazität

Obwohl viele Zuschauerinnen und Zuschauer kaum noch wissen, wie sich der Flut von Programmangeboten erwehren, sollen die bestehenden Netze zügig ausgebaut werden. «Die notwendigen Investitionen sind enorm», betont Hans Feldmann, der Geschäftsführer von Swisscable. 500 bis 800 Millionen Franken sollen investiert werden. In den nächsten drei bis vier Jahren möchten die Kabelbetriebe die Kapazität der meisten Kabelnetze verdoppeln – auf 60 Fernsehkanäle. Die entsprechenden Bau- und Erweiterungsarbeiten sind vielerorts bereits

im Gang – etwa in Zürich, Bern, Olten, St. Gallen, Biel und Burgdorf. Die Aufrüstung des Netzes in Thun ist bereits abgeschlossen. Die Verdoppelung der Kanäle wird in den meisten Fällen eine Verteuerung der Gebühren um dreissig bis vierzig Prozent notwendig machen. Der Ausbau wird mit der rasanten Steigerung des Angebots begründet: Bereits haben verschiedene Netzbetreiber erklärt, dass sie für den in diesem Frühjahr startenden Schweizer Privatsender «Tell TV» keinen Kanal mehr frei haben. Hinzu kommen auch noch die geplante vierte Senderkette der SRG (S+), weitere ausländische Programme, Lokalfernsehen und Teletext. Seit der Einführung der Lokalradios 1983 und des digitalen Rundfunks 1991 stieg auch die Zahl der Radioprogramme beträchtlich an. Hohe Kosten verursacht schliesslich auch die Umstellung der grossen Zuleitungen von Koaxialkabeln auf teurere, aber wesentlich leistungsfähigere Glasfaserleitungen. Bis 1998 wird nach der Prognose von Swisscable die sogenannte «Restversorgung» abgeschlossen sein: 90% aller Haushalte mit TV-Gerät werden bis dann verkabelt sein.



für die Sanierung von Altbauten

◀ Sanierung einer Holzbalkendecke mit konstruktiv-statisch mitwirkendem Leca-Leichtbeton

HUNZIKER
Baustoffe

Verlangen Sie technische Auskünfte und Beratung durch

Hunziker Baustoffe AG, Olten
Telefon 062/349 111, Telefax 062/32 63 62