Wer hat den Draht zur Zukunft?

Autor(en): **Weibel, Mike**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **74 (1999)**

Heft 6: **Roger Frei wartet die Heizung**

PDF erstellt am: **13.09.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-106741

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.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

WER HAT DEN DRAHT ZUR ZUKUNFT?

Die Liberalisierung des Telekommarktes hat einen Wettlauf um die Kundschaft ausgelöst: Kabelnetzbetriebe, private Telecomanbieter und die privatisierte Swisscom kämpfen um jedes Daten-Byte. Ist es da noch sinnvoll, verschiedene Medienleitungen ins Haus zu führen – oder tut sich für grosse Genossenschaften ein neues Geschäftsfeld als Multimedia-Provider auf?

MIKE WEIBEL

In der Wiener Donau-City, einem von mehreren Gemeinnützigen gebauten Stadtteil mit 1026 Wohnungen, ist die Zukunft bereits eingeplant. Die ganze Siedlung ist mit einem Schwachstromnetz verbunden, das vom siedlungseigenen Servicezentrum betreut wird. Telefonieren, faxen und mailen sind innerhalb der Siedlung umsonst. Der Gutenachtkuss für die Kindergartenfreundin ist ebenso gratis wie die Bestellung einer Pizza beim Italiener um die Ecke. Über dieses Netzwerk läuft auch ein ausgeklügeltes Alarm- und Kontrollsystem, überwacht von einer Zentrale mitten in der Siedlung. Die Verbindungen zur Aussenwelt stellt ein eigener Provider her – zu Vorzugskonditionen.
In Deutschland geht die Entwicklung in dieselbe Richtung. Seit die Telekommunikationsbranche liberalisiert ist, steht es heute jedem frei, eine Antenne aufs Dach zu stellen und Fernsehprogramme über selbstverlegte oder gemietete Kabel zu vertreiben. Der Hamburger Hammonia Verlag, bisher ein gemütlicher Fachverlag der Wohnungswirtschaft (mit vielen gemeinnützigen Mitgliedern), betreibt seit kurzem im Rahmen eines Joint-Ventures «Wohnen & Telecommunication» (WTC). Dessen Zielgruppe sind Wohnungsunternehmen, die in Sachen Telekommunikation und Multimedia «Herr im eigenen Haus» sein wollen. Wer seinen Mieter/innen heute alle möglichen Dienstleistungen der Informationstechnologie anbieten kann, schafft sich einen Wettbewerbsvorteil auf dem Wohnungsmarkt – ein Plus wie früher die Zentralheizung.

GENOSSENSCHAFTLICHER HAUSKANAL
Der Möglichkeiten sind tatsächlich viele: Über ein leistungsfähiges Kabelnetz lassen sich nicht nur Fernseh- und Radioprogramme übermitteln, sondern auch ISDN-Anschlüsse fürs Telefon, Highspeed-Internet, Direktleitungen für Heimarbeitsplätze (Teleworking) und Business TV sowie Video on demand (interaktives Fernsehen). Ein eigener Hauskanal (z.B. für die Mieter/innen der Genossenschaft) liefert alle Informationen der Verwaltung franko Bildschirm. Besonders attraktiv scheint dabei, dass die Kundschaft ihr Menü nach eigenem Gusto zusammenstellen kann und für die nicht konsumierten Supplements auch nicht bezahlt. «Unser Angebot mit zusätzlichen TV-Programmpaketen, zum Beispiel für Türkischsprachige, stösst auf grosses Interesse», sagt WTC-Sprecher Günter Hegemann.
Auch in der Basler Gemeinde Pratteln ist die Zukunft bereits unterwegs in die Haushalte. Der örtliche Kabelnetzbetreiber, die Grossgemeinschafts-Antennenanlage (GGA), hat ihre 13 000 Kunden mit dem «leistungsfähigsten Kommunikationsnetz Europas» verbunden, wie die Lokalzeitung stolz meldete. Darauf lassen sich nicht nur digitale TV-Programme übermitteln, es wäre sogar möglich, Gaszähler und Wasseruhren der Gemeinde über die Datenautobahn zu erfassen. Für grössere Verwaltungen könnte es sich durchaus lohnen, Teile der Gebäudebewirtschaftung auf dieser Basis einzurichten.
Im Juni befindet der Pratteler Einwohnerrat über die neue Gebührenordnung auf dem Verbundnetz. Laut Ruedi Moser von der GGA wird die Grundgebühr für Radio/TV-Kabelempfang weiterhin bei neun Franken monatlich liegen, obschon nun auch digitale Programme enthalten sind. Das günstigste Highspeed Internet-Abonnement (Light mit 50 MB Daten) soll inklusive Modem-Miete 35 Franken im Monat kosten. Im Vergleich dazu sind die Preise von Cablecom, dem grössten Kabelnetzbetreiber in der Schweiz, ziemlich hoch. (Siehe Kasten)

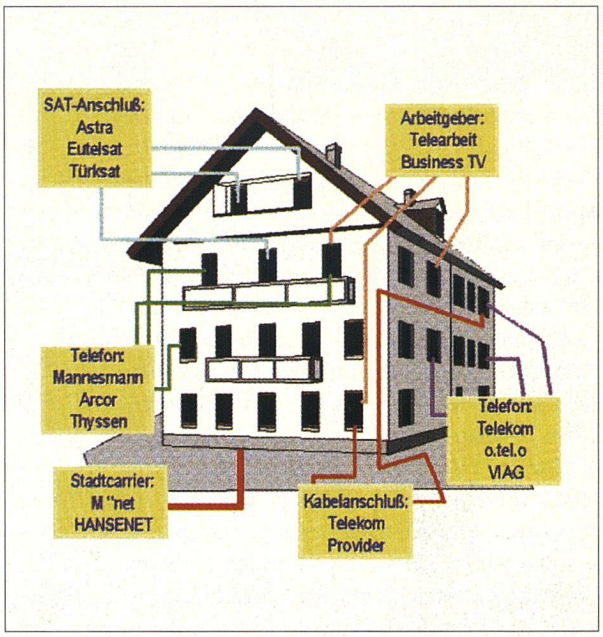


ILLUSTRATION: WTC

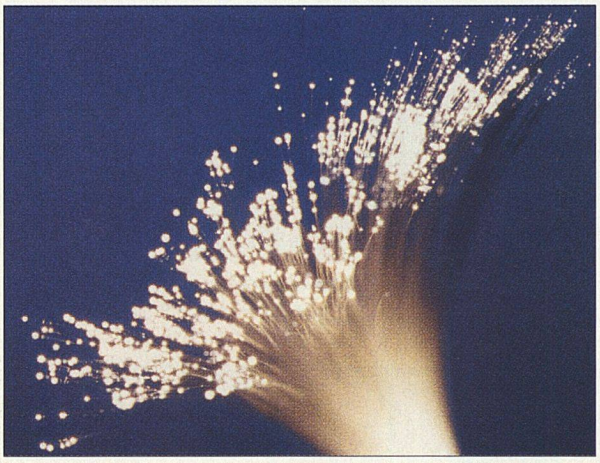
Die Wünsche der Mieterschaft sind allesamt unter Dach und Fach.

FLASCHENHALS IM TREPPENHAUS Ins Leitungsnetz investiert hat auch die Swisscom. Tausende von Kilometern Glasfaserkabel verbinden heute jeden Ort in der Schweiz mit dem anderen. «Im Vergleich zum Ausland ist

unser voll digitalisiertes Netz topmodern», sagt Pressesprecher Sepp Huber. Auch die «Last Mile», die Verbindung zwischen Orts- und Hauszentrale, ist in jedem Fall tauglich für ISDN-Anwendungen. Und die erfreuen sich zunehmender Beliebtheit, gerade im Heimbereich, für den die Swisscom ein ISDN-Light entwickelt hat. Während die Anzahl analoger Anschlüsse (etwa 3,9 Mio.) leicht zurückgeht, legen die digitalen ISDN-Ports (etwa 1 Mio.) kräftig zu. Gleichzeitig wächst das Handy-Volk monatlich um 50000 Personen (über 1,8 Mio.). «Der Mobilfunk konkurrenziert das leitungsgebundene Angebot allerdings kaum», hat Huber beobachtet.

Den Flaschenhals im Datenstrom bilden heute die Verkabelungen in den Häusern. Die meisten Mietshäuser sind mit

FOTO: CABLECOM



Glasfaserkabel eröffnen neue Möglichkeiten auf dem Netz.

zweipoligen Kupferkabeln ausgerüstet und daher für moderne Telefonie bedingt geeignet. «Sogar heute kommt es wegen des extremen Preisdruckes noch vor, dass der Unternehmer zweipoliges Kabel verwendet, nur um einige Franken Materialkosten zu sparen», weiss André Nicolier, bei der Firma atel für Telekommunikation verantwortlich. Einen Pluspunkt für telekommunikative Mieter/innen stellt sicher das Konzept der Baugenossenschaft Werdmühle dar, die in ihrem Neubau in Oerlikon in jedem Zimmer eine Buchse für Telefon/TV anbietet.

Moderne vierpolige Telefon-Kupferkabel sind gemäss Nicolier für alle Anwendungen leistungsfähig genug. Sind bei einer Renovation Unterputz-Röhrchen vorhanden, sind die Umrüstungskosten gering. Anders sieht die Rechnung aus, wenn der Mieter seine Wohnung telekommunikativ aufrüstet: Da fallen schnell mal 300 bis 500 Franken für den Elektriker an. Hinzu kommt (für ISDN-Apparate) ein Netzabschlussgerät der Swisscom (Fr. 170.–) sowie natürlich das teurere Abonnement (40 statt 25 Franken). Dafür kann Tochter auf demselben Anschluss surfen, wie Vater gerade telefoniert.

Cablecom-Einheit kommt teuer zu stehen

500 bis 800 Mio. Franken investiert die Cablecom derzeit in die Modernisierung ihres Netzes. Das grösste Schweizer Kabelnetzunternehmen versorgt heute 1,2 Mio. eigene Anschlüsse mit Radio- und TV-Signalen. Um diese Investitionen und die damit mögliche Leistungserweiterung zu finanzieren, müssen die meisten Kunden der Cablecom tiefer in die Tasche greifen: Die Gebühr für die Grundleistung wird im gesamten Netz auf Fr. 24.– pro Monat (plus Steuern und Urheberrechtsgebühren) vereinheitlicht. Dafür kriegt der Kunde 50 analoge und (ab Herbst 1999) 30 digitale TV- sowie Radioprogramme. Ausserdem erweitert die Cablecom ihren Service bis zur Steckdose (bisher bis zur Hausmauer). Den Service für die neuen Dienste gewährleistet das Unternehmen indes nur innerhalb der bestehenden Verrohrungen; neue Rohre gehen auf Kosten des Hauseigentümers.

In der Zürcher Agglomeration will die Cablecom die neuen Verträge auf den 1. Oktober 1999 anbieten. Die Stadt folgt am 1. April 2000. Will der Vermieter keinen neuen Vertrag abschliessen, versucht Cablecom, die Mieterschaft zu mobilisieren. Gelingt das nicht, «werden wir schlimmstenfalls den alten Vertrag kündigen müssen», sagt Cablecom-Pressesprecher Ingo Buse. Ob die Mieter/innen die neuen Programme dringend fordern, bleibt abzuwarten. Für digitales TV braucht es einen 500 Franken teuren Decoder.

Eine Genossenschaft, die heute zwölf Franken pro Abonnement zahlt, könnte durchaus zuwarten, bis die Cablecom die auf Mitte 2000 angekündigten Zusatzleistungen aufschaltet. Dann sollen interaktives Fernsehen (Video on demand) wie auch Telefonieren auf dem TV-Kabel möglich werden. Allerdings gegen Aufpreis: Allein fürs Highspeed-Abo der Cablecom-Tochter SwissOnline, das in Teilen der Zürcher Agglomeration ab diesem Monat erhältlich ist, fallen monatlich 80 Franken an (inkl. Modem-Miete und 500 MB Daten). (mw)

FERNSEHEN AUS DER STECKDOSE Die privatisierte Swisscom muss noch bis Ende 2001 die Grundversorgung der Bevölkerung garantieren und das feinverästelte Netz der «Last Mile» unterhalten. Dann wird dieser Auftrag neu ausgeschrieben – und Hauseigentümer werden vielleicht einen neuen Ansprechpartner haben. Sunrise & Co. stehen in den Startlöchern.

Ausserhalb des Telefonnetzes wird bald ein weiteres Unternehmen in den Kampf um Schweizer Gesprächsminuten und Datenpakete einsteigen: «Dank Ascom PLC (Power Line Communication) kann dann in jedem Zimmer mit Stromanschluss telefoniert und gesurft werden», verheisst eine Pressemitteilung des Schweizer Unternehmens ASCOM. Es ist, also ob auf der Autobahn mit einem Mal alle Verkehrsteilnehmer/innen zugelassen wären. Ob es zu Staus und Unfällen kommt, wird sich zeigen. ■