

ANTEC-Gruppe öffnet Bandbreiten-Highway mit Deutscher Telekom

Spezialisten für Triple-Play

Die Deutsche Telekom (DTAG) sorgte für kräftigen PR-Rummel rund um den Kabel- und Satellitenempfangsanlagenbetreiber ANTEC Servicepool in Hannover. Vor rund einem Jahr haben beide Unternehmen eine langfristige Partnerschaft geschlossen, mit der die DTAG ihren Wiedereinstieg ins Kabel-TV-Geschäft einläutete. Denn parallel zur DTAG-Kooperation mit dem Immobilienunternehmen Deutsche Annington werden auch die von ANTEC-Servicepool betreuten Wohnimmobilien sukzessive an das Glasfasernetz der Deutschen Telekom angeschlossen.

Dies ist die erste Kooperation der Telekom mit einem Netzebene-4-Betreiber. Die Telekom stellt ein rückkanalfähiges Netz der Netzebene 3 zur Verfügung und liefert die entsprechenden Fernseh- und Radiosignale bis zum Übergabepunkt im Keller. Der Kooperationspartner ANTEC übermittelt dann die Signale über das bestehende Koax-Netz in die Wohnung der Mieter. Durch diese Kooperation würden die Mieter ein umfangreiches und attraktives TV-Angebot aus Radio, Free- und Pay-TV-Paketen sowie einen Internetzugang über den Partner AN-



Daniel Meier-Hoffmann, Geschäftsführer der ANTEC Servicepool

TEC erhalten. Die Telekom wird die so genannten Übergabepunkte in den Liegenschaften mit Glasfaser anbinden, um die Übertragungsbandbreite der vorhandenen Koax-Netze bis zu allen Wohneinheiten voll auszunutzen. Auch interaktive Dienste sind dank der Rückkanalfähigkeit möglich. Daniel Meier-Hoffmann, Geschäftsführer der ANTEC Servicepool bekräftigt: „Wir bündeln dabei im Kundensinne unsere Stärken zu einem attraktiven Angebot: ANTEC steht für Regionalität, Service und langjährige Erfahrung beim Aufbau und Betrieb von Hausverteilnetzen. Mit der Kraft einer



ANTEC-Kundenzentrum in Hannover

Deutschen Telekom bieten wir ab sofort individuelle Versorgungskonzepte über moderne Glasfasernetze an.“ Mit ANTEC konnte die Telekom einen klassischen Netzebene-4-Betreiber als Partner gewinnen, der seit mehr als 20 Jahren auf die TV-Versorgung größerer Wohnungsbestände im Raum Hannover spezialisiert ist und mit zahlreichen Wohnungsgesellschaften kooperiert.

1989 installierte Michael Kunte die ersten Antennenanlagen. Das Handwerksunternehmen firmierte als ANTEC-Kunte, die danach gegründete ANTEC Betriebsgesellschaft für Kommunikationsanlagen war Betreiber und Vermieter der Anlagen an die jeweiligen Wohnungsbauunternehmen. Die später gegründete ANTEC Servicepool übernahm für die Wohnungswirtschaft den Netzbetrieb, den Signaleinkauf und die Kundenbetreuung. Trotz gleichem Logo und Namensähnlichkeit: Die ANTEC Antennentechnik & Kabelnetze in Sachsen-Anhalt nahe Halle gehört nicht zum Hannoveraner Verbund. Um das kleine Firmengeflecht für die eigenen Kunden transparenter darzustellen, stellen sich künftig die drei Unternehmen unter ein gemeinsames Dach, der ANTEC-Gruppe, wie Gründer Michael Kunte betont. Damit wird deutlich, dass es für alle Dienstleistungen einen Ansprechpartner gibt. Den Großkunden aus der Wohnungs-

wirtschaft, betont Michael Kunte, waren die Zusammenhänge bekannt: „Sie wollen die umfangreiche Expertise der ANTEC nutzen. Wer zu uns kommt, ist zum einen informiert aber auch verwirrt, ob der vielfältigen Angebote und Techniken für den Programmempfang und will von uns eine durchdachte Lösung.“

Dabei ist es dann letztlich zweitrangig, ob Kabel-, Sat- oder auch IP-Empfang. Geliefert werde eine maßgeschneiderte Lösung bis hin zu einer Kombination von Kabel-TV und Sat-Direktempfang, wie Meier-Hoffmann ergänzt.



Michael Kunte, Gründer der ANTEC-Gruppe

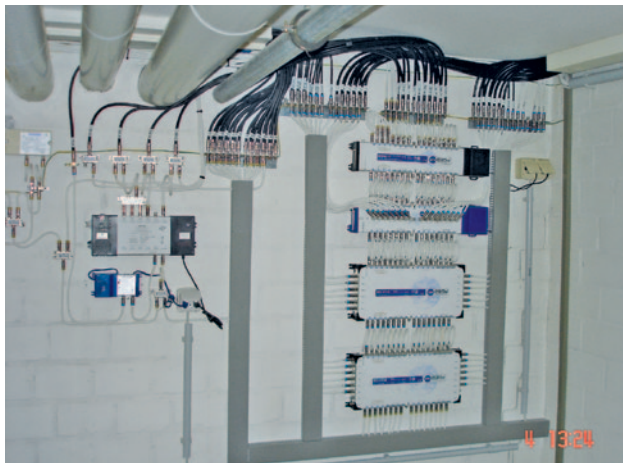
Mit der Telekom-Kooperation stellt ANTEC den Anschluss zur Glasfasertechnologie her, unterstreicht aber auch gleichzeitig die Leistungsfähigkeit der klassischen Koax-Netze in der Hausanlage (Netzebene 4). Nachdem die DTAG ihre Programme über das eigene Glasfasernetz bis zum Übergabepunkt gesendet hat, wandelt ANTEC das opti-

sche Signal für die eigenen Netze um. Bis Ende 2013 werden rund 18.000 Wohnungen von zunächst 33.000 Wohnungen angeschlossen sein. Der „Kabel-Mann“ Michael Kunte zeigt sich von dieser Lösung überzeugt, da „die Qualitätsmerkmale hervorragend sind, da wir eine fehlerfreie Signalquelle durch das Glasfasernetz erhalten“. Hinzu kommen natürlich auch der Bandbreitengewinn für Telefonie und Internet. Die ANTEC-Gruppe liefert als eigener ISP-Provider diese Telekommunikationsdienste. Meier-Hoffmann: „Im Glasfasernetz der Deutschen Telekom haben wir einen eigenen Frequenzplatz und betreiben unsere eigene CMTS, über die wir dann unsere Telefonie und Internetangebote eigenständig konfektionieren.“ Eine „Klingeldraht“-Lösung war nicht möglich, da die Mieter und Wohnbaugesellschaften den von der KDG gelieferten hohen Maßstab weiterhin verlangen und ANTEC in diesem Segment wettbewerbsfähig bleiben muss.

ANTEC bleibt auch in der Kooperation mit der DTAG dem eigenen Geschäftsmodell treu: „Wir sind ein klassischer NE4-Betreiber mit Koax-Kabelinseln, in die wir die angelieferten Satelliten- oder Kabel-TV-Signale einspeisen und über die eigene CMTS mit Internet und Telefonie versorgen“, betont Meier-Hoffmann. Eine Vernetzung der Cluster, um sie über eine zentrale Kopfstelle zu versorgen, sei keine wirtschaftliche Alternative. So erhalten die verwalteten Immobilien und die Mieter über das Gasfasernetz der DTAG oder auch den ebenfalls bestehenden KDG-Anschlüssen mit TV, Internet und Telefonie.

Mit Blick auf die wachsenden Bandbreitenanforderungen seitens der Endkunden verweist Michael Kunte auf die Möglichkeiten der optischen Verteilung und die Verkleinerung der Kabel-Cluster in den jeweiligen Wohnquartieren. Die Glasfaser komme mit vier Wellenlängen bis zum Übergabepunkt und „aufgrund der Netztopographie mit Sternverkabelung können wir via Koax den Internet-Traffic dahinleiten, wo wir ihn brauchen. Das wird noch lange so gehen, wie die technischen Entwicklungen zum Beispiel zu DOCSIS 3.1 zeigen. Mit einer vernünftigen Clusterung ergibt sich im Kabelnetz noch sehr viel Übertragungskapazität.“

Das schließt den künftigen Weg in eine FTTH-Struktur nicht aus, wie ein erstes regionales Neuprojekt zeigt. Hier wie



Multischalter

auch in der Verbindung von Kabel- und Sat-Empfang stehen die Kundenanforderungen im Mittelpunkt. Denn, so Michael Kunte, die Empfangstechniken lassen sich kombinieren. Kabel-TV und Sat-Empfang stehen sich dabei nicht im Wege. Grundsätzlich empfiehlt ANTEC den Kabelanschluss und für Endkunden, die vor allem an ausländischen Fremdsprachenprogrammen interessiert sind, können von einer Satellitenantenne und der angeschlossenen Kanalaufbereitung Satelliten-Programme zusätzlich zu den Kabelfernsehprogrammen in die Wohnungen geleitet werden und stehen dann an allen Anschlüssen zur Verfügung. Das vermeidet oder reduziert den „Wildwuchs“ von Satellitenantennen an den Fassaden.

Eine andere – noch umfangreichere – Programmausstattung bietet, so Kunte, die folgende Möglichkeit: In einer Antennenverteilung der „SAT-ZF-Technik“ mit 8 Programmblöcken werden bevorzugt die Programme der Satelliten „Eu-



Kopfstelle

telSat 13°“, „EutelSat 16°“, „EutelSat 10°“ und z. B. des Satelliten „TürkSat 42°“ übertragen. In diese Verteilung werden die Kabelfernsehprogramme des örtlichen Netzbetreibers eingefügt. Dann ergibt sich folgende Wirkungsweise: Alle Antennenanschlüsse sind ohne weiteres Zubehör mit den Programmen des Kabelfernsehens (oder den Programmen des terrestrischen Di-

gitalfernsehens, DVB-T) nutzbar. Werden weitere Programmwünsche oder sonstige Dienste in einer Wohnung gewünscht, so schließt der Nutzer einen Satellitenempfänger, sein Digitalradio, PC oder Digitalempfänger an die dazu vorgesehene Antennenbuchse an.

Bei der Empfangshardware wird bei ANTEC vor allem auf Astro Strobel Kommunikationssysteme gesetzt. „Im BK-Bereich ist Astro für die aktive Technik unser bevorzugter Lieferant. Sie liefern genau das, was ich favorisiere und ich kenne mich mit den Produkten aus“, heißt es knapp.

Im Sat-ZF-Bereich sieht Michael Kunte in der Eco-Switch-Serie von Astro ebenfalls einen wettbewerbsfähigen Multischalter. Da jeder Teilnehmeranschluss seinen eigenen Verstärker hat, der seine Stromversorgung über den angeschlossenen Receiver erhält und damit „Aus“ ist, wenn der Receiver ausgeschaltet ist. Das bedeutet Stromeinsparen und das Gerät bleibt kalt, was die Lebensdauer erhöhe. Außerdem kann sehr hoch kas-kadiert werden.

Mit 20 Mitarbeitern verwaltet und betreibt die ANTEC-Gruppe für ihre Kunden aus der Wohnungswirtschaft rund 37.000 Kabel-TV und Multimedianschlüsse. Dazu zählen auch Sonderaktionen mit Langlaufcharakter. So entstand in Hannover ein ANTEC-Kundencenter, nachdem eine Wohnungsgesellschaft einen erhöhten Beratungsbedarf für ihre Mieter erkannte. Aus dem zeitlich befristeten Projekt wurde ein Anlaufpunkt für alle Fragen rund um den Multimediaanschluss. Auch wenn zum weiteren Serviceangebot die Installation von Telefon-, Türsprech- und Alarmanlagen gehört – die Vernetzung mit der Telekom-Glasfaser bindet derzeit viele Kräfte.