

Purtel.com und tkrz Stadtwerke: Startschuss für IPTV

Vom Energieversorger zum Triple-Play-Lieferanten

Die tkrz Stadtwerke GmbH aus Emsdetten im Münsterland sind der erste Kunde, mit dem die purtel.com GmbH ein IPTV-Angebot für einen Kunden realisiert hat. Die purtel.com hatte ihr IPTV-Produkt 2017 auf den Markt gebracht. Im Telekommunikationsmarkt war sie bereits zuvor ein etablierter Dienstleister für Telefonie und Internet.

Im Gespräch mit Cable!Vision Europe erläutern Jürgen B. Schmidt, Geschäftsführer Stadtwerke Emsdetten GmbH und des Tochterunternehmens tkrz Stadtwerke GmbH, Vertriebsleiterin Inga Hagemann, der für die IP-Technik zuständige Sascha Wiegand und Dr. Markus von Voss, Geschäftsführer der purtel.com GmbH, den Prozess der Implementierung und die Bedeutung des neuen Angebots für die Stadtwerke Emsdetten.

Cable!Vision Europe: Was hat die Stadtwerke Emsdetten GmbH als Energieversorger motiviert, auch Telekommunikation anzubieten?

Jürgen B. Schmidt: Die Stadtwerke Emsdetten haben sich, auch durch ihren engen Kontakt zur Wirtschaft, schon sehr früh Gedanken zum Thema Glasfaser gemacht. 2011 sind wir mit der Übernahme der Jansen Systemberatung in die Telekommunikationsbranche eingestiegen. Hinzu kamen drei Rechenzentren. Die tkrz Stadtwerke GmbH wurde als 100-prozentige Tochter gegründet, um sowohl Privat- als auch Geschäftskunden Breitbandverbindungen und IT-Dienstleistungen im Münsterland anzubieten.

Seitdem haben wir vier Rechenzentren und ein flächendeckendes Backbone-Netz im Münsterland aufgebaut. Damit versorgen wir Kunden in Emsdetten und im Umkreis. Wir erweitern dieses Jahr sogar eines unserer Rechenzentren, da der Bedarf am Markt so groß ist.

Wir haben in Emsdetten alle Neubau- und Gewerbegebiete verglasert. Im

Jahre 2012 sind wir mit FTTH gestartet. Nach und nach wird der Bestand nachverdichtet. Der übrige Bestand wird über VDSL (FTTC/FTTB) erschlossen, seit 2014 mit Vectoring-Technologie.

Daneben betreuen wir noch ein größeres DOCSIS-Netz, mit dem wir eine Wohnbaugesellschaft mit ca. 700 Haushalten bzw. Wohneinheiten versorgen. Über die damals angeschaffte Kopfstelle speisen wir das TV-Signal als DVB-C und RF-Overlay ein.

CVE: Welche Telekommunikationsdienstleistungen mit welchen Bandbreiten können Kunden bisher von der tkrz beziehen (vor der Einführung des IPTV-Angebots)?

Schmidt: Unser Paket VDSL4me umfasst eine Telefon- und eine Internetflatrate mit bis zu 50 Mbit/s im Download, unser FTTH-Angebot Fiber2home bietet Telefon- und Internetflatrate mit derzeit 100 Mbit/s oder 200 Mbit/s im Download plus Fernsehen mit einer Auswahl von 200 Sendern.



Für Vertriebsleiterin Inga Hagemann ist ein Triple-Play-Angebot essenziell für Kundengewinnung und -bindung

CVE: Wie haben sich die Kundenzahlen in den letzten Jahren entwickelt und wie hoch ist die FTTH-Quote?

Inga Hagemann: Umsatz und Kundenzahlen sind sowohl im FTTH- als auch im VDSL-Bereich in den letzten Jahren enorm gestiegen. Wir haben derzeit rund 2.600 Privatkundenanschlüsse und im gewerblichen Bereich zählen 80 Prozent der mittelständischen und großen Unternehmen in Emsdetten zu unseren Kunden, sei es durch Internet- oder durch Rechenzentrumsdienstleistungen.

Momentan machen die Privatkunden 25 Prozent unseres Umsatzes aus, 75 Prozent die Geschäftskunden, wobei sich momentan der Privatkundenanteil erhöht. 55 Prozent der Kunden sind FTTH-, der Rest VDSL-Kunden. Die VDSL-Technologie ist schneller umzusetzen und die Penetrationszahlen sind hier schneller zu erreichen. Doch auch das FTTH-Netz wächst kontinuierlich.

CVE: Wann begannen Sie mit Ihren Überlegungen, neben Kabelfernsehen auch IPTV anzubieten?



Jürgen B. Schmidt ist Geschäftsführer der Stadtwerke Emsdetten GmbH und des Tochterunternehmens tkrz. Die Einbindung regionaler Inhalte ist für ihn einer der großen Vorteile beim IPTV

Sascha Wiegand: Vor zwei Jahren, aber der Markt war noch nicht so richtig reif. Mit dem Ausbau von VDSL/Vectoring hielten wir die Zeit für gekommen. Wir haben Anbieter verglichen, getestet und uns schließlich für purtel.com entschieden: Wir begegnen uns auf Augenhöhe – und das Produkt der purtel.com hat uns überzeugt. Nach der vertraglichen Vereinbarung im August 2017 haben wir das Produkt im Herbst ans Laufen gebracht und mit ersten Tests begonnen.

CVE: Welche technischen Voraussetzungen müssen von Seiten des Stadtwerks erfüllt werden, um IPTV anbieten zu können?

Hagemann: Die notwendigen Voraussetzungen sind enorm wichtig: Unser leistungsstarker Backbone mit 15 Standorten sowie die Rechenzentren und unsere Außenanbindungen waren Voraussetzung für die Einführung. Dazu gehört auch unser First- and Second-Level-Support und unsere 24-Stunden-Bereitschaft. Gewisse Voraussetzungen muss das Stadtwerk für das Angebot mitbringen – oder sich einen Dienstleister dafür ins Boot holen.

Wiegand: Das IP-Signal kennt keine geografischen Grenzen. Der Fernsehdienst ist „cloud-basiert“ und aus dem Netz heraus. Die eigene Kopfstelle, in die investiert wurde und die betrieben wird, ist irgendwann überflüssig. Allerdings ist der IP-Signalweg in den Backbone hinein abzustützen. Heute haben wir eine Netzkoppelung im Rechenzentrum Düsseldorf. Eine weitere Redundanz wird im zweiten Quartal bereitgestellt. Sollte also mal die eine der beiden IP-Anbindungen zu purtel.com ausfallen, besteht die Redundanz, so dass auch in einem solchen Fall weiter Fernsehen geschaut werden kann.

Hagemann: Wir können nicht das Risiko tragen, alles auf eine Strecke zwischen Düsseldorf und Münster zu legen. Stellen Sie sich den Super-Gau vor: Während des WM-Endspiels macht ein Bagger die Strecke kaputt und die Kunden sitzen vor dem schwarzen Bildschirm. Daher ist es wichtig, Redundanzen zu schaffen. Die purtel.com hat uns als einziger



© tkz

Sascha Wiegand, Leiter Telekommunikation FTTx, sagt: „Mit IP als Trägermedium erhöhen wir die Reichweite unseres Fernsehangebots.“

Anbieter die Möglichkeit gegeben, so eine Redundanz zu koppeln.

CVE: Worin sehen Sie – technisch und kommerziell – den Vorteil von IPTV?

Schmidt: Momentan haben wir drei verschiedene Netzarten: FTTH-Netze, DSL-Netze und für die Wohnungswirtschaft Coax-Glasfasernetze, wengleich die Zukunft in der Glasfaser liegt. Wir wollen unabhängig von der Netzbasis in allen drei Netzarten den Kunden ein gleiches Triple-Play-Angebot machen. Der Endkunde erwartet alle Dienste aus einer Hand.

Hagemann: Ohne Triple-Play lassen sich in Gebieten, in denen das Kabelnetz sehr stark ausgeprägt ist, keine Kunden gewinnen. Mit einem Triple-Play-Angebot können wir auch unseren Vorteil als Stadtwerk und umfassender Versorger in der Region ausspielen: Wir liefern nicht nur Strom, Gas und Wasser, sondern auch alle Telekommunikationsdienstleistungen. Dies ist eine große Chance, die Kunden langfristig an uns zu binden.

Wiegand: Mit IP als Trägermedium erhöhen wir außerdem die Reichweite: Wir können IPTV auch an Marktplätze liefern, die weiter entfernt von Emsdetten liegen. Dort bekommen wir unser normales bisher

eingesetztes DVB-C TV-Signal über das Overlay nicht so einfach hin.

Markus von Voss: Mit dem TV-Angebot als IPTV-Dienst bündelt der Netzbetreiber sein 3play-Angebot über einen einzigen Anschluss, den IP-Anschluss. Waren die Dienste Internet, Telefonie und Fernsehen auf zwei Anschlüsse verteilt, also den DSL-Anschluss für Internet und Telefonie und den COAX-Anschluss für Kabelfernsehen, werden nun alle Dienste über einen Anschluss erbracht, und somit die Kosten eines Anschlusses erspart. Die Basis kann der Glasfaseranschluss oder weiterhin der COAX- oder der DSL-Anschluss sein. Der Netzbetreiber wird also durch die Entscheidung für IPTV deutlich flexibler in seinen Netzen wie auch in der einheitlichen Ausgestaltung seines Produktangebotes!

CVE: Und welche Funktionen schätzen Sie als Anbieter des IPTVs besonders?

Hagemann: Das Angebot der purtel.com ermöglicht die Konfigurierbarkeit des Homescreens, das ist ein weiterer Vorteil. Wir können unser eigenes Logo oder auch das unseres Kunden aus der Wohnungswirtschaft einbauen. Der Bildschirm kann als vielfältiges Kommunikationsmedium genutzt werden, z. B. von der Wohnungswirtschaft, um dort zu Versammlungen einzuladen oder Wartungstermine anzukündigen.

Schmidt: Durch ein regionales Fenster können Sie Identität für die Region schaffen. Das kann das Einblenden der Webcam vom Marktplatz sein oder ein offener Kanal, Radio- oder Fernsehsender. Im bodenständigen Münsterland ist uns das besonders wichtig. Daher muss die WDR Lokalzeit mit im Angebot sein.

CVE: Was ist aus Ihrer Sicht der Nutzen des Produktes für den Endkunden?

von Voss: Mit IPTV habe ich das gewohnte lineare Fernsehen, kann es aber ergänzen um Funktionen, die ich von einem Videorecorder kenne: Vor- und zurückspulen, die Tagesschau kann ich auch um 22 Uhr wieder aufrufen. Diese Freiheiten gewinnt man durch Funktionalitäten, die es nur im IPTV gibt. Ebenso gibt es die Funktion Multi-Screen nur im IPTV. Mit Hilfe der App, die von jedem Store (für iOS und

Android) herunterladbar ist, kann ich auf Tablet oder Smartphone in meinem WLAN-Netz Filme ansehen.

Wenn ich beide Dienste als Kunde buche, kann ich die App als Fernsteuerung der Set-Top-Box nutzen. Und ich kann auch aus der App heraus meine Aufnahmen steuern, wenn ich nicht vor Ort bin.

CVE: Muss der IPTV-Netzbetreiber wie ein DVB-C-Kabelnetzbetreiber ebenfalls die Fernsehrechte klären?

von Voss: Für die Beschaffung der Fernsehrechte ist der regionale Netzbetreiber grundsätzlich selbst verantwortlich. purtel.com unterstützt seine Kunden bei der Organisation und laufenden Abrechnung der IPTV-Rechte. Für die HD-Rechte, PayTV und Fremdsprachen-Pakete kooperieren wir mit dem Unternehmen content4tv. Darüber hinaus sind für die Verwertung der Urheber- und Leistungsschutzrechte noch drei weitere Verträge für den TV-Anbieter nötig, die wir als purtel.com begleiten, indem wir die Kontakte herstellen: mit der GEMA, der VG Media für Pro7/Sat1 und für die RTL-Gruppe mit deren Tochtergesellschaft CBC. Die Verträge werden direkt mit dem regionalen Netzbetreiber geschlossen, purtel.com begleitet den Weg initial. Darüber hinaus liefern wir monatlich Statistiken, für wie viele Kunden welche Programmpakete verkauft wurden, als Basis für die Abrechnung zwischen Netzbetreiber und Verwertungsgesellschaften und sonstigen Rechtegebern.

CVE: Sie sind noch in der Testphase – welche Schritte gehen Sie, bis das Produkt für alle Ihre Kunden an den Markt gebracht wird?

Hagemann: Wir haben einen Testballon mit 30 bis 50 Kunden gestartet, um die Abläufe und auch das Billing zu prüfen, technisch und kaufmännisch. Außerdem holen wir uns eine Rückmeldung, welchen Mehrwert die Kunden im Vergleich zu unserem bisherigen Fernsehangebot sehen. Mit den ersten Ergebnissen und auch der Bedienerfreundlichkeit sind wir sehr zufrieden. Anmerkungen und Wünsche unserer Testkunden werden auf Machbarkeit geprüft und fließen in die aktuelle Entwicklung ein.



© tkz

Dr. Markus von Voss, Geschäftsführer der purtel.com GmbH: „Der Netzbetreiber wird durch die Entscheidung für IPTV deutlich flexibler in seinen Netzen wie auch in der einheitlichen Ausgestaltung seines Produktangebotes!“

Wir werden erst im Mai 2018 live gehen. Wir möchten uns noch absichern, dass wir im Backbone Ausweichwege haben und sind mit purtel.com im Gespräch, um noch weitere Netzkopplungen zu bekommen.

CVE: Wie viele Kunden sollten das Angebot annehmen, damit es für tkz wirtschaftlich ist?

Schmidt: Für uns ist nicht die Anzahl der Nutzer wichtig, natürlich spielt die wirtschaftliche Betrachtung eine Rolle. Uns geht es aber vorwiegend darum, dass all unsere Kunden ein TV-Produkt nutzen. Damit runden wir unser Portfolio ab.

von Voss (dazu ergänzend): Die Wirtschaftlichkeit des Dienstes hängt im Wesentlichen von den Faktoren Kundenzahlen, Verkaufspreis und Buchung von Zusatzpaketen wie dem HD-Signal, Family-Paketen und Fremdsprachen-Paketen ab. Unter der Annahme eines guten Mixes aus all diesen Faktoren erreicht der Netzbetreiber mit einigen hundert Kunden den wirtschaftlichen Bereich, also ganz klassisch, wie in jedem neuen Geschäftsfeld. Das Netz und die Vermarktung des Dienstes sollten jedoch einige tausend Kunden zum Ziel haben.

CVE: Mit welchen Marketingmaßnahmen werden Sie das neue Angebot unterstützen?

Hagemann: Wir werden uns sowohl von der Website her als auch im Kundencenter vor Ort ganz neu aufstellen. An einer Demowand demonstrieren wir dort die schnelle Inbetriebnahme und die Bedienfreundlichkeit. Auch auf Messen und Veranstaltungen ist es wichtig, die Funktionen anschaulich zu zeigen. Wenn der Kunde die Vorteile von IPTV unmittelbar sieht, ist er auch bereit, dafür Geld zu bezahlen.

Wir sind jetzt auch mit einem Facebook-Kanal erfolgreich gestartet, darüber haben wir die ersten IPTV-Testkunden gewinnen können. So erreichen wir auch den Markt der jungen Leute. Durch diese Präsenz können wir außerdem Diskussionen über das Produkt im Web beobachten und steuern.

CVE: Fassen Sie zum Schluss noch einmal kurz zusammen, welches Angebot die tkrz-Kunden ab dem zweiten Quartal erwartet.

Schmidt: Neben dem Free-TV-Ange-

bot mit 60 Kanälen bieten wir Pay-TV-Angebote, sowohl Family TV als auch Fremdsprachen-Angebote. Das kommt dem klassischen Kabelnetz-Angebot gleich. Dazu kommen die Möglichkeiten der nichtlinearen Funktionalitäten und des Multiscreens. Und die Möglichkeit, weitere regionale Inhalte aufzunehmen.

Die Oberfläche der Set-Top-Box, die wir mit ausliefern, ist in ergonomisch organisierte Hubs (Bereiche) untergliedert, wo man das Catch-up Angebot, seine Aufnahmen oder Favoritenlisten wiederfindet. In einem weiteren Hub sind Mediatheken integriert. Die Set-Top-Box bündelt nun Funktionen auf einer Oberfläche und einem Gerät, dem Fernseher, der Kunde muss beispielsweise nicht mehr an seinen Rechner gehen.

Unser Ziel ist: Emsdetten zur digitalen Hauptstadt des Münsterlandes zu machen. (CBT) ■

Über die tkrz

Die tkrz Stadtwerke GmbH (www.tkrz.de) ist eine 100%ige Tochter der Stadtwerke Emsdetten GmbH. 2011 wurde das Unternehmen von den Stadtwerken Emsdetten übernommen. Neben den Breitbandtechnologien für Privatkunden bietet die tkrz für Businesskunden Breitbandanbindungen zur Standortvernetzung, Rechenzentrumsanbindungen und auf Wunsch auch technische Unterstützung. Die Dienstleistungen rund um die IT-Infrastruktur umfassen Outsourcing, Serverdienste, Backup sowie Netzwerkplanung und -realisierung.