

## ***Fachinformation 6***

---

### **Modernisierung Kabelnetze – Jetzt oder später?**

Eine Vielzahl von Wohnungsunternehmen im Verbandsgebiet verfügt in ihren Wohnimmobilien noch über relativ alte Hausverteilnetze zur Versorgung der Mieter mit TV- und Hörfunkprogrammen.

Oftmals wurde noch in den neunziger Jahren die Dachantenne abgeklemmt und das Kabelanschlusssignal auf das lange vorher in Baumstruktur errichtete Hausverteilnetz aufgeschaltet. Oder aber die Satellitenempfangsanlagen bieten nicht mehr den Programmumfang, der den gestiegenen Mieteranforderungen entspricht.

Vor dem Hintergrund der Digitalisierung der Rundfunkübertragung und Beschwerden von Mietern über schlechte Qualität oder überhaupt nicht empfangbare digitale Programmangebote stellen sich heute immer mehr Wohnungsunternehmen die Frage, wann der richtige Zeitpunkt zur Erneuerung der alten Hausverteilnetze gekommen ist und welche Signalquellen zukünftig genutzt werden sollen.

Bei Kabelanlagen liegt die Ursache der Mieterbeschwerden oftmals entweder in unzureichender Bandbreite der alten Hausverteilnetze (z. B. nur bis 300 MHz) oder aber in technischen Problemen, die durch veraltete Komponenten oder nicht fachgerechte Installationen und Einmessungen der Anlagen begründet sind.

Da die digitalen TV-Programmangebote erst von ca. 10 Prozent der Mieter nachgefragt werden, halten sich die Mieterbeschwerden noch in Grenzen. Doch für eingefleischte Sportfans, die z. B. über Premiere nicht am Sonnabend alle Fußball-Bundesligaspiele live miterleben können, oder aber Mieter, die die Fremdsprachenangebote von Kabel Deutschland nicht empfangen können, wird der Umstand zum Dauerärgernis. Hinzu kommt der Wettbewerb durch DVB-T.

Keine einfache Situation für das Wohnungsunternehmen. Ein Teil der Mieter ist dauerhaft unzufrieden und Mietinte-

## Fachinformation 6

---

ressenten werden unter Umständen sogar abgeschreckt. Auf der anderen Seite geht die Modernisierung der Hausverteilnetze jedoch in der Regel mit einer Erhöhung der bisherigen Kosten für die Mieter einher. Mieter, die ggf. auch nach der Modernisierung weiterhin das gleiche Programmangebot konsumieren, müssen dann allerdings für die gleiche Leistung mehr Geld bezahlen. Die Frage nach dem Grund der Maßnahme lässt sich nur mit den Möglichkeiten eines umfassenderen und erweiterten Programmangebotes und der technischen Zukunftssicherheit beantworten.

Die Materie ist komplex und für die Lösung des zuvor beschriebenen Dilemmas gibt es leider kein Patentrezept. Wie im wahren Leben müssen Wohnungsunternehmen auch in diesem Punkt abwägen.

Letztendlich ist allen geholfen, wenn die Modernisierung mit keinen oder nur geringfügigen Zusatzkosten gegenüber den bisherigen Kosten verbunden ist. Die Lösung liegt in der Schaffung einer Wettbewerbssituation durch eine vom Experten entwickelte Kabelnetzstrategie. Erst hierdurch können maximale Programmangebote zu minimalen Preisen erzielt werden.

Je nach entsprechender Bewertung bieten sich vier Schritte an:

### **1. Schritt: Bestandsaufnahme**

Im Rahmen der Bestandsaufnahme sollen die Problembereiche identifiziert werden.

- Welches Programmangebot können die Mieter zu welchen Preisen empfangen?
- Gibt es Mieterbeschwerden über ein unzureichendes Programmangebot?
- Worin liegen die technischen Ursachen für schlechte Qualität oder fehlende Programmangebote?
- Wie sind die vertraglichen Bindungen gegenüber Signalvorlieferanten oder Kabelnetzbetreibern gestaltet?

## **Fachinformation 6**

---

Ist das Ergebnis und die Bewertung der Bestandsaufnahme "Handlungsbedarf", so sind in einem nächsten Schritt die Ziele und Alternativen festzulegen.

### **2. Schritt: Soll-Konzeption**

- Wie soll das zukünftige Geschäftsmodell aussehen, mit dem die Rundfunkversorgung oder auch weitere Dienste realisiert werden sollen? (Eigenbetrieb, Kooperation oder Fremdvergabe)
- Welches Programmangebot und welche zusätzlichen Dienste (Internet, Telefonie, Mehrwertdienste) können und sollen über die neuen Kommunikationsstrukturen realisiert werden?
- In welchem Umfang will sich das Wohnungsunternehmen im Feld der zusätzlichen Möglichkeiten selber engagieren?

Sind die Ziele und möglichen Handlungsalternativen festgelegt, steht einer Ausschreibung nichts mehr im Wege.

### **3. Schritt: Ausschreibung initiieren und dadurch eine Wettbewerbssituation schaffen**

Je nach gewähltem Geschäftsmodell und abzufragendem Leistungsumfang sollten von Anfang an eindeutige Vertragsvorgaben gemacht werden, um die Angebote miteinander vergleichen zu können. Zu den Ausschreibungsunterlagen gehören unter anderem:

- Detaillierte Beschreibung der beabsichtigten Maßnahmen
- Angebotsformular
- Vertragswerk
- Liste der umzurüstenden Objekte
- Technischer Systemstandard und Parameter der zu errichtenden Anlagen
- Ausführungsbestimmungen
- Katasterpläne

Nach Erhalt der Angebote sollte ein Bieterspiegel erstellt werden, der sehr schnell Aufschluss über die Stärken und Schwächen der einzelnen Bieter gibt. Gehen die Angebote in die erwartete Richtung, so bietet sich der vierte Schritt an.

## ***Fachinformation 6***

---

### **4. Schritt: Bietergespräche und Vertragsabschluss**

Um die Wettbewerbssituation aufrecht zu erhalten sollten mit den leistungsstärksten und günstigsten Bietern Gespräche mit dem Ziel geführt werden, zu weiteren Verbesserungen zu kommen. Zum guten Schluss steht der Vertragsabschluss und nach der Modernisierung zufriedene Mieter.

### **Haben Sie Fragen?**

Sollten Sie Fragen zu dem Themenkomplex haben, so erhalten Sie Auskunft und Rat direkt über **BAUMANN + PARTNER**. ([www.baumann-partner.com](http://www.baumann-partner.com).)