Zeitschrift: Wohnen

Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger

Band: 82 (2007)

Heft: 3

Artikel: Fernsehen - was kommt?

Autor: Omoregie, Rebecca

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-107543

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 17.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Baugenossenschaften suchen Alternativen zur Cablecom

Fernsehen – was kommt?

Die Cablecom verschiebt laufend analoge Fernsehkanäle ins (kostenpflichtige) digitale Netz. Dies verärgert die Konsumenten und veranlasst Baugenossenschaften, sich nach Alternativen umzusehen. Satellitenfernsehen oder kleinere Kabelnetzanbieter stehen plötzlich hoch im Kurs.

Von Rebecca Omoregie ■ Die Muppet-Show schaute ich als Kind am liebsten bei den Grosseltern. Denn nur da war Piggy schön pink und Kermit froschgrün. Erst in den späten Siebzigerjahren hatten wir zuhause den ersten Farbfernseher. Und doch war es damals irgendwie einfacher: Es gab die Rediffusion, es gab etwa zehn Fernsehprogramme und basta. Heute kämpfen hunderte von Kanälen um die Gunst der Zuschauer. Elektronische Programmführer und die Möglichkeit, Sendungen per Knopfdruck aufzuzeichnen, anzuhalten und zeitversetzt anzuschauen, sorgen dafür, dass diese auch ja nichts verpassen. Möglich machen dies digitale Übertragungstechnologien, die erst noch für bessere Bild- und Tonqualität sorgen.

Der Weg zum Kabelmonopol. Nicht nur die Technik hat Riesenschritte gemacht, auch das Schweizer Kabelnetz ist in der Zwischenzeit durch viele Hände gegangen. Die Rediffusion ging 1996 in der Cablecom auf, ihrerseits ein Resultat aus dem Zusammenschluss verschiedener Kabelnetzbetreiber. Mit dem Aufkauf weiterer Firmen (etwa dem Internet-Provider Swissonline oder der Basler Balcab) und Netzpartnerschaften sicherte sich der neue Kabelgigant ein flächendeckendes Netz und eine marktbeherrschende Stellung. Damit wurde er zu einer attraktiven Partie für ausländische Investoren. Im Jahr 2000 verkauften die drei Besitzer Swisscom, Siemens und Veba die Cablecom zu einem exorbitanten Preis von 5,8 Milliarden Franken an die britische NTL. Doch mit einem riesigen Schuldenberg und dem Einbrechen der Preise im Telekommunikationsmarkt kam das Unternehmen nicht vom Fleck.

Erst im 2003 gelangt es der Cablecom, mit einer Umschuldungsaktion den unternehmerischen Spielraum zu sichern. Zwei Jahre spä-

Illustration: Max Spring

Plötzlich Mattscheibe? Mit der Verschiebung von immer mehr Analogkanälen treibt die Cablecom viele Konsumenten zur lange verpönten Satellitenschüssel.

Um die digitalen Programme zu konsumieren, muss man bei der Cablecom für derzeit 25 Franken pro Monat ein Empfangsgerät, eine so genannte Set-Top-Box, mieten oder kaufen. Ab April ist für sechs Franken auch eine günstigere Set-Top-Box erhältlich, mit der jedoch keine Sendungen aufgezeichnet werden können.

ter folgte ein weiterer Überraschungscoup: Die amerikanische Liberty-Global-Gruppe streckte die Hände nach dem Schweizer Kabelriesen aus, worauf dieser prompt den gross angekündigten Börsengang platzen liess. Damit war auch der Weg für die weitere Wachstumsstrategie geebnet. Die nun amerikanisch beherrschte Netzbetreiberin setzt dabei ganz auf das digitale Pferd. Über eineinhalb Milliarden Franken hat sie gemäss eigenen Angaben in den letzten fünf Jahren in ihre Infrastruktur investiert und sie damit für zukunftsweisende Dienste wie Breitband-Internet, digitale Telefonie, digitales Fernsehen und bald auch hochauflösendes TV (HDTV) gerüstet. So will etwa die SRG SSR idée Suisse im Jahr 2010 auf die neue Norm umstellen, die eine noch höhere Auflösung und ein besseres Bild verspricht.

Fortschritt kostet. Berappen werden dies letztlich die Kunden. Wer die digitalen Programme konsumieren will, muss bei der Cablecom für derzeit 25 Franken pro Monat (zusätzlich zum Grundabonnement) ein Empfangsgerät, eine so genannte Set-Top-Box mieten. Weitere optionale Programmpakete kosten zwischen 10 und 30 Franken pro Monat. Konsumenten, die noch nicht auf digitales Fernsehen umsteigen möchten, haben sich mit einem zusehends schmäleren Programm zu begnügen. Aus Kapazitätsgründen muss die Kabelnetzanbieterin immer mehr analoge Kanäle ins (kostenpflichtige) digitale Netz verschieben. Denn ein analoger Sender beansprucht zehnmal soviel Platz wie ein digitaler.

So sind seit Herbst BBC Prime und der spanische TVE nur noch digital empfangbar. Im April folgen der deutsche n-tv und die beiden italienischen Sender Canale 5 und Rai Uno, im Juni WDR und France 2 sowie TF 1. Diese Programm- und Preispolitik stimmt viele skeptisch, sind doch durch die Verschiebungen ganze Sprachgemeinschaften betroffen, was sogar die italienische Regierung und den Schweizer Bundesrat auf den Plan rief. Uvek-Vorsteher Moritz Leuenberger schlug vor, dass künftig die ersten öffentlich-rechtlichen Programme zwingend im analogen Netz verbreitet werden müssen (siehe dazu das Interview auf Seite 12).

Preispolitik eckt an. Trotz der deutlichen Kürzungen wird das analoge Grundangebot nicht günstiger. Im Gegenteil, für 2008 ist eine Erhöhung um 1.50 Franken pro Monat geplant und gleichzeitig die Verschiebung von acht weiteren Analogsendern. Es ist nicht das erste Mal, dass die Cablecom mit ihrer Preispolitik aneckt. Bereits im Jahr 2003 und im Jahr 2005 pfiff der Preisüberwacher das Unternehmen zurück, worauf dieses zähneknirschend auf geplante Gebührenerhöhungen verzichtete. Für 2008 gestand «Monsieur Prix» Rudolf Strahm zwar die erwähnte Erhöhung zu, setzte sich aber für eine deutliche Vergünstigung der Set-Top-Boxen ein. Die Cablecom bietet ihre Decoder nur mit einer so genannten proprietären Verschlüsselung an. Die Kunden sind also gezwungen, die Empfangsgeräte bei der Netzbetreiberin zu beziehen, während solche Geräte in anderen europäischen Ländern offen im Fachhandel erhältlich sind.

Eine Set-Top-Box dürfe nicht mehr als sechs Franken pro Monat kosten beziehungsweise beim Kauf nicht mehr als 150 Franken, empfahl der Preisüberwacher. Prompt setzte die Cablecom ihr Einstiegsangebot für Digital TV auf sechs Franken pro Monat herab. Eine der beliebtesten Funktionen des digitalen Fernsehens, das Aufnehmen und zeitversetzte Abspielen, ermöglicht dieses günstige Empfangsgerät jedoch nicht.

Alternative vom Himmel. Die Tatsache bleibt: Fürs Fernsehen müssen die Kunden künftig tiefer in die Tasche greifen. Viele Konsumenten und Hausbesitzer überlegen sich, ob sie diese bittere Pille schlucken müssen. Der Mieterverband gibt den Mietern Tipps, wie sie aus eigener Initiative den Anbieter wechseln können. Und der Hauseigentümerverband rät seinen Mitgliedern, den Cablecom-Anschluss vor-

Fotos: Cablecom

Die Möglichkeiten des digitalen Fernsehens sind verlockend: Mit einem elektronischen Programmführer hat man jederzeit den Überblick über sämtliche Programme. Per Knopfdruck lassen sich Sendungen anhalten, aufzeichnen und zeitversetzt anschauen.

sorglich auf den nächstmöglichen Termin zu kündigen. Auch die meisten Baugenossenschaften sind an das Netz der Cablecom angeschlossen und verrechnen ihren Bewohnern die Abonnementsgebühren über die Nebenkosten. Die Entrüstung der Konsumenten spüren sie deshalb am eigenen Leib. Viele Baugenossenschaften haben die Entwicklung des Kabelnetzriesen seit längerem mit Besorgnis beobachtet und sehen sich nicht erst jetzt nach Alternativen um.

Angesichts des geschmälerten Cablecom-Angebots locken plötzlich wieder die Vorteile der lange verpönten Satellitenschüssel: Über 1000 Fernseh- und 500 Radioprogramme können via Satellit in Digitalqualität empfangen werden. Anstelle von Anschluss- und Abonnementsgebühren fallen nur die einmaligen Anschaffungskosten an. Als Eigentümer ist man also gegen künftige Programmverschiebungen und Gebührenerhöhungen gefeit. So sind es denn längst nicht mehr nur Zugewanderte, auf deren Balkon eine Parabolantenne prangt, sondern immer mehr auch Schweizer Haushalte. Hausbesitzern allerdings ist der Schüsselwald an der Fassade ein Dorn im Auge (siehe auch Seite 30). Eine ästhetisch überzeugendere Variante ist eine Mehrteilnehmer- oder Grossgemeinschaftsanlage, die über ▶

eine Kopfstation eine ganze Siedlung mit Fernsehsignalen versorgt.

Knacknuss Lokalfernsehen. Auf diese «himmlische» Variante setzt die Baugenossenschaft Milchbuck seit einigen Jahren (siehe *wohnen* 9/2003): Über eine eigene Satellitenanlage empfangen heute sämtliche tausend Wohnungen 53 Fernseh- und 30 Radioprogramme. Die Verteilung der Signale erfolgt über bestehende Leitungen und zusätzlich gemietete Glasfaserkabel. Seit kurzem können die Bewohner über dasselbe Netz auch im Internet surfen. All das ist natürlich nicht billig: Rund 2,3 Millionen Franken hat sich die Baugenossenschaft diese Infrastruktur kosten lassen.
Ein Wermutstropfen dieses Systems: Der Lokalsender TeleZüri ist via Satellit nicht erhältlich. Für die kleine Zürcher Genossenschaft Heimet war dies vor zwei Jahren der Grund, ihre in die Jahre gekommene Satellitenanlage nicht zu ersetzen, sondern auf das Kabelsystem der Cablecom umzustellen. «Die Mieter wollten das so», erklärt Genossenschaftspräsident Christian Tarnutzer fast entschuldigend, «weil sie via Satellit TeleZüri nicht empfangen konnten.» Heute ist er allerdings nicht mehr sicher, ob der Entscheid noch gleich ausfallen würde.

Eigenentwicklung für TeleBasel. Im Jahr 2005 begann sich auch die Basler Genossenschaft Hegenheimerstrasse nach Alternativen zur Cablecom umzusehen. Seit die Kabelnetzbetreiberin die Basler Balcab übernommen hatte, fühlte sich der Vorstand zusehends unwohl mit dem Geschäftsgebaren, wie Präsident Alexis Moreno erzählt. «Die Cablecom wollte uns unbedingt einen Servicevertrag verkaufen, für zwei Franken pro Monat und Wohnung. Das ist an und für sich nicht sehr viel, aber ein Betrag, der nicht dem Preisüberwacher untersteht.» Ausserdem hätten die Radio- und TV-Gebühren damit die übliche Nebenkostenpauschale überstiegen.
Der Vorstand schlug den Genossenschaftern als Alternative Satellitenfernsehen vor. 15 Franken pro Monat und Haushalt, also zehn Franken weniger als die Cablecom-Gebühr, kostet eine Satellitenanlage bei Investitionen von 140 000 Franken und einer zehnjährigen Amortisationszeit. Der Genossenschaft Hegenheimerstrasse kommt zugute, dass ihre zwölf Liegenschaften in H-Form angeordnet sind. So können die vier Satellitenschüsseln auf dem Dach des Mittelhauses alle 86 Wohnungen mit Programmen versorgen. Eine Umfrage nach den gewünschten Sendern ergab, dass insbesondere der lokale TeleBasel sehr beliebt ist. Die Genossenschaft testet deshalb heute eine Eigenentwicklung des Basler Satellitenspezialisten CATV. Ein zusätzlicher kleiner Spiegel empfängt den Regionalsender von einem lokalen Abstrahler. Nach anfänglichen Kinderkrankheiten laufe die Pilotinstallation nun recht gut, unterstreicht der Präsident. Neben TeleBasel stehen den Genossenschaftsbewohnern 44 weitere analoge sowie 80 digitale Sender zur Verfügung. Diese Möglichkeit wäre theoretisch auch in anderen Kantonen machbar, wie CATV-Inhaber Werner Zimmermann bestätigt. Sie lohne sich aber erst ab fünfzig bis hundert Wohneinheiten.

Kabel-Alternativen. Neben dem Lokalfernsehen bedeutet auch das Internet bei Satellitenanlagen eine Knacknuss: Satelliteninternet ist sehr kostspielig. Ein Netz wie dasjenige der Baugenossenschaft Milchbuck macht erst ab mehreren hundert Wohnungen Sinn. Für die Zürcher Baugenossenschaft Vrenelisgärtli sprach eben dieser Punkt gegen eine Satellitenschüssel. Bei Wohnungsbesichtigungen hätten die Interessenten in jüngster Zeit immer öfter nach einem Internetanschluss gefragt, erinnert sich Georges Müller, ehemaliges Vorstandsmitglied der Genossenschaft. Eine Prüfung ergab jedoch, dass es nicht in allen Häusern möglich wäre, das Hispeed-Internetangebot der Cablecom einzubauen. Das bestehende Netz auf einen einheitlichen, zukunftsfähigen Stand zu bringen, hätte laut Cablecom-Offerte 150 000 Franken gekostet. Der Vorstand schluckte leer und Müller suchte weiter. Er stiess auf das Glasfasernetz des EWZ, das diese im Kanton Zürich ursprünglich zur Fernsteuerung der Wasserkraftwerke gebaut haben und heute auch zur Verbreitung von Fernsehsignalen nutzen. Da die industriellen Betriebe dafür keine Konzession haben, arbeiten sie mit einem kleinen Kabelnetzbetreiber, der Firma Antesa, zusammen.
Der Spreitenbacher Familienbetrieb wurde 1976 gegründet und versorgt heute etwa 3000

«Das Cablecom-Angebot ist nicht teuer»

Foto: zVg.

Markus Dardel, Leiter Verkauf cablecom tv Stv. bei der Cablecom, nimmt zu häufig geäusserten Vorwürfen Stellung.

***Wohnen*: Die von Ihnen angekündigten Programmverschiebungen haben viele Konsumenten verärgert und in den Medien hohe Wellen geworfen. Haben Sie dadurch Kunden verloren?**
Markus Dardel: Die Kündigungen von Abos liegen für uns im Moment klar im normalen langfristigen Streubereich. Trotz negativer Presse ist die Nachfrage nach digital tv in den letzten Monaten stark angestiegen.

Baugenossenschaften sind mit Mietern konfrontiert, die sich über das schmäler werdende analoge Grundangebot beklagen. Weshalb werden so viele Sender ins (kostenpflichtige) digitale Netz verschoben? Böse Stimmen vermuten, dabei gehe es der Cablecom vor allem um Profit.
Das müssen wir klar verneinen. Es stimmt nicht, dass wir im analogen Bereich Sender abschalten, nur um den Kunden das digitale Angebot schmackhaft zu machen. Vielmehr sind wir aus Kapazitätsgründen dazu gezwungen. Um über die nötigen Bandbreiten für heutige und künftige digitale Dienste zu verfügen, sind Verschiebungen im analogen Bereich leider nicht zu umgehen. Cablecom muss mit dem Wandel der Branche Schritt halten, um ihre Kunden auch in einigen Jahren mit einem optimalen Angebot beliefern zu können. High Definition TV (HDTV) ist nur in digitaler Form verfügbar.

Verschiedene Baugenossenschaften sind mit der Preispolitik und dem Service von Cablecom unzufrieden. Sie empfinden das Cablecom-Abonnement als teuer. Ausserdem fühlen sie sich gedrängt, kostenpflichtige Serviceverträge abzuschliessen. Wie stellen Sie sich zu solchen Vorwürfen?
Ab April bietet Cablecom für 21 Franken ein Grundangebot mit 90 digitalen und 35 analogen Fernsehprogrammen. Die Settop-Box geben wir zum Selbstkostenpreis von sechs

Via Satellit können ohne monatliche Gebühren bis zu 1000 Fernsehprogramme empfangen werden. Mit einer Gemeinschaftsanlage auf dem Dach eines Mehrfamilienhauses lässt sich der Schüsselwald an der Fassade vermeiden.

Fotos: CATV

Über eine Kopfstation werden mehrere Haushalte einer Siedlung mit Fernsehprogrammen versorgt.

Haushalte mit Kabelfernsehen – 2500 davon in Genossenschaftssiedlungen. Und das Unternehmen kann mit einem günstigen Angebot aufwarten: Für eine Monatsgebühr von 15 Franken (exkl. Gebühren) erhalten die Kunden 60 analoge und 100 digitale Fernsehkanäle. Dank einem leistungsfähigen 800-MHz-Breitbandnetz sei die Antesa nicht gezwungen, Analogkanäle abzubauen. Tatsächlich, vermutet Georges Müller, gehe es der Cablecom bei dem Tempo, mit dem sie die Digitalisierung vorantreibe, gar nicht nur um die Bandbreite, sondern vor allem darum, Kasse zu machen: «Schliesslich hat die Cablecom immer noch einen riesigen Schuldenberg abzustottern.»

Fair und überblickbar. Die Baugenossenschaft des eidgenössischen Personals (BEP), Zürich, war 2004 eine der ersten Genossenschaften, die auf das Angebot der Antesa aufmerksam wurde. Als ihre Verträge mit der Cablecom ausliefen, machte sich die Genossenschaft Gedanken, wie es weitergehen sollte. Auch die Möglichkeit, ein eigenes Netz aufzubauen, ähnlich dem Projekt der Baugenossenschaft Milchbuck, prüfte die BEP. Doch das technologische Risiko, so Geschäftsführer Urs Baumann, sei ihnen zu gross gewesen. Dieses Risiko wollte die Genossenschaft lieber an Profis auslagern, wie bei der Heizung, wo sie mit dem EWZ ein Wärmecontracting betreibt. Es waren denn auch die Elektrizitätswerke, die sie darauf hinwiesen, dass eine kleine Kabelnetzbetreiberin ihr Glasfasernetz nutze. Ein Preisvergleich fiel zugunsten von Antesa aus, und damit war der Wechsel für die Kolonien «Industrie», «Letten» und «Wasserwerk» beschlossene Sache. Sobald die Antesa ein grösseres Netz anbieten kann, will die BEP auch die anderen Kolonien an dieses anschliessen.

Ein solcher Wechsel steht bald auch bei der Gemeinnützigen Baugenossenschaft Limmattal (GBL) an. Geschäftsführer Walter Müller mag zum Thema schon gar keine Auskunft mehr geben. Seit die Genossenschaft ihre Mieter in einem Brief über den geplanten Absprung von der Cablecom informierte und ein Bewohner diesen in einen Blog stellte, wird er mit Medienanfragen überhäuft. Nicht nur dies ärgert ihn, sondern auch die Geschäftspolitik der Cablecom: «Ich habe die Politik dieser Firma, die Entwicklung von der Rediffusion zum Monopolanbieter, schon länger verfolgt», erzählt er dann doch. «Und nun ist sie von dieser amerikanischen Gruppe aufgekauft worden – das beeinflusst natürlich die Unternehmenspolitik.» Eine solch profitorientierte ▶

Franken pro Monat oder 150 Franken Kaufpreis ab. So besehen ist das Cablecom-Angebot keinesfalls teuer. Kein Kunde wird dazu gedrängt, kostenpflichtige Serviceverträge abzuschliessen. Das Produkt «Service Plus» haben wir 1999 in Zusammenarbeit mit den Fachverbänden erarbeitet. Bis heute profitieren davon etwa 1,1 Millionen Kunden.

Kleinere, regionale Kabelnetzbetreiber können zu deutlich günstigeren Tarifen eine grosse Auswahl an analogen und digitalen Sendern anbieten. Wie lassen sich solche Preisunterschiede erklären?
Die Betreiber haben unterschiedliche Finanzierungsmodelle. Die Cablecom liefert die Signale schweizweit, unbesehen von der Grösse von Gemeinden oder Liegenschaften. So erschliessen wir im Jahr 2007 weitere 50 000 Haushaltungen in zumeist ländlichen Gegenden für digitale Dienste und investieren dafür einen dreistelligen Millionenbetrag.

Die Kosten für das analoge TV-Angebot steigen 2008 um 1.50 Franken pro Monat. Gleichzeitig werden bis dann weitere acht Sender aus dem Grundpaket gestrichen. Wie rechtfertigt sich diese Erhöhung?
Die Erhöhung dient der langfristigen Finanzierung der Investitionen in die Netze und der Digitalisierung. Sie wurde vom Preisüberwacher akzeptiert.

Der Bundesrat verlangt, dass gemäss dem neuen Radio- und Fernsehgesetz künftig auch die ersten Programme der öffentlich-rechtlichen Veranstalter der Nachbarländer im analogen Netz verbreitet werden. Was bedeutet dies nun für die geplante Umstellung von Rai Uno ins digitale Angebot?
Aufgrund der Absichtserklärung von Bundesrat Leuenberger ergeben sich in der Deutschschweiz einige Veränderungen bei den geplanten Senderverschiebungen. Anstelle von RAI Uno beabsichtigt Cablecom den für Juni vorgesehenen Sender WDR bereits am 3. April in digitale Angebot zu verschieben.

Nicht wenige Baugenossenschaften sehen sich nach Alternativen um, um ihren Mitgliedern kostengünstigere TV-Programme anzubieten. Überlegen Sie sich spezielle Angebote oder Konditionen für Grosskunden wie Baugenossenschaften?
Als nationale Anbieterin wollen wir alle unsere Kunden, unbesehen von der Liegenschaftsgrösse und der Verbandszugehörigkeit, gleich behandeln. Aus diesem Grund beabsichtigen wir nicht, gewissen Kundensegmenten spezielle Konditionen anzubieten. Alle unsere Angebote sind «made by Cablecom», die Programmaufbereitung und Verteilung liegt bei uns. Wir sind der Meinung, dass unsere Dienstleistungen einer objektiven Prüfung durchaus standhalten.

Strategie, findet Müller, passe irgendwie nicht zur Philosophie von gemeinnützigen Bauträgern. Allein schon deshalb ist ihm die Zusammenarbeit mit Antesa sympathischer. «Das Angebot ist fair und überblickbar.»

ENTWICKLUNG ABWARTEN. Auch grössere Zürcher Genossenschaften beobachten die Entwicklung im Markt aufmerksam. Die Familienheim-Genossenschaft Zürich (FGZ) besitzt ein eigenes Kabelnetz, bezieht aber die Radio- und TV-Signale von der Cablecom. Ihre Mitglieder sind also von den Senderverschiebungen ebenfalls betroffen, wofür sich die Genossenschaft in ihrem internen Mitteilungsblatt explizit entschuldigt: «Auch die FGZ kritisiert und bedauert diese Entwicklung und entschuldigt sich bei den betroffenen Mietern ausdrücklich für diese von ihr nicht beeinflussbare Situation.» Vorläufig, so die Genossenschaft, werde sie abwarten, die Situation aber laufend neu beurteilen und allenfalls auch andere Möglichkeiten prüfen.
In der Allgemeinen Baugenossenschaft Zürich (ABZ) will ein Mitglied die Schaffung eines ABZ-eigenen Kabelfernsehnetzes an der nächsten Generalversammlung traktandieren. Dieser Antrag wird derzeit geprüft, doch die ABZ fährt eigentlich eine etwas andere Strategie: «In wenigen Jahren wird es kein Analogfernsehen mehr geben, alle Anbieter und Kunden werden den Schritt auf Digitalempfang vornehmen müssen und sich für die entsprechende Signalübertragung via Satellit, Kabel oder Telefonleitung entscheiden», erklärt Georg Baumgartner, Leiter der Liegenschaftsverwaltung. «Die Radio/TV-Pauschale beziehungsweise unser Gebühreninkasso zu Gunsten der Kabelnetzbetreiberin wird entfallen.»
Ist das die Zukunft? Vielleicht haben angesichts der Vielfalt von Möglichkeiten solche Sammelverträge über die Vermieterin tatsächlich bald ausgedient. Rechtlich dürfen Mieterinnen und Mieter eigentlich jetzt schon aus diesen Verträgen aussteigen (siehe Rechtskommentar auf Seite 29). In diesem Sinne ist abwarten vielleicht nicht die schlechteste Strategie.

Woher kommen die Fernsehsignale? Die Varianten im Überblick

Via Kabel (Kupfer- oder Glasfaserkabel)

Cablecom (www.cablecom.ch)
Die Cablecom hat den Vorteil, dass sie in der Schweiz ein fast flächendeckendes Netz anbieten kann. Wer auf digitales Fernsehen umsteigen will, ist mit dem Angebot sicherlich nicht schlecht bedient: Bis zu 100 digitale Kanäle verspricht die Kabelnetzbetreiberin mit dem Einstiegsangebot für 6 Franken pro Monat. Mit Aufnahmemöglichkeit kostet das Empfangsgerät ab April 20 Franken pro Monat. Im Analogbereich erhalten die Kunden allerdings bis 2008 für 22.50 Franken (ohne Mehrwertsteuer und gesetzliche Abgaben) nur noch 29 Sender.

Antesa (www.antesa.ch)
Die Spreitenbacher Antesa setzt auf ein hochleistungsfähiges Glasfasernetz, mit dem sie ihren Kunden problemlos 60 analoge und über 100 digitale Sender zur Verfügung stellen kann – dies zu einer günstigen Monatsgebühr von 15 Franken (ohne Mehrwertsteuer und gesetzliche Abgaben). Auch Internet- und Telefoniedienste sind über dasselbe Netz erhältlich.
Gemäss eigenen Angaben betreut die Firma derzeit etwa 3000 Kabelfernseh-Kunden, davon 2500 in Baugenossenschaften. Weitere 1500 Genossenschaftshaushalte seien derzeit in der Projektierungsphase.

Weitere Kabelnetzanbieter
Mit einem günstigen Analogangebot kann auch die nicht gewinnoriente **GGA Maur** (www.gga-maur.ch) in Ebmatingen (ZH) aufwarten: Für 17 Franken pro Monat (exklusive Mehrwertsteuer und gesetzliche Abgaben) sind 42 analoge Kanäle erhältlich. Das Angebot ist derzeit allerdings nur in einigen Zürcher Gemeinden (Schwerzenbach, Greifensee, Fällanden, Maur, Zumikon, Küsnacht, Egg) erhältlich. Digitales Fernsehen verrechnet die GGA Maur nach Anzahl Sender.
Auch die **CableNetSwiss** (www.cablenetswiss.ch) will ihren Kunden ausreichend Zeit lassen für den Wechsel auf digitales Fernsehen und garantiert bis ins Jahr 2016 mindestens 40 analoge Kanäle. In der Grundgebühr von 24 Franken pro Monat (bei einer fünfjährigen Laufzeit reduziert sich diese auf 17 Franken) sind derzeit neben einem 64-Kbit-Internetanschluss 50 analoge Sender inbegriffen. Eine Set-Top-Box für den Empfang von 130 digitalen Kanälen kann für 9.50 Franken pro Monat gemietet oder für 179 Franken gekauft werden. Das Angebot ist derzeit in den Gemeinden Wetzikon, Uster, Pfäffikon, Zürich, Winterthur, Rapperswil/Jona, Hinwil, Bauma, Rüti und Effretikon erhältlich (andere Orte auf Anfrage).
Eine Liste sämtlicher im Verband Swisscable angeschlossener Kabelnetzbetreiber findet sich unter www.swisscable.ch

EWZ
Künftig sollen auch andere Anbieter das Glasfasernetz des EWZ für verschiedene Services (Telefonie, TV, Radio, Internet, Video on Demand, Gaming, Musik usw.) nutzen können. Der Gemeinderat der Stadt Zürich hat diesem «Open-Access»-Netz im Dezember zugestimmt, das letzte Wort hat das Zürcher Stimmvolk.

Via Telefon

Bluewin TV (www.tv.bluewin.ch)
Seit kurzem bietet die Swisscom mit Bluewin TV Fernsehen über das Telefonnetz. Im Grundpaket für 29 Franken pro Monat sind über 100 digitale Fernsehsender sowie ein frei wählbares Sprachpaket enthalten. Voraussetzung dafür ist allerdings ein Swisscom-Festnetzanschluss und Bluewin ADSL (ab 9 Franken pro Monat).

Via Satellit

Über eine Satellitenschüssel können etwa 1000 TV- und Radioprogramme empfangen werden, auch sämtliche Schweizer Sender. Abgesehen von gebührenpflichtigen Sendern ist der Empfang der Programme kostenlos, es fallen nur die Kosten für Anschaffung, Installation und Unterhalt an. Eine Gemeinschaftsanlage für mindestens 50 Wohnungen ist etwa ab 95 000 Franken erhältlich, für den Unterhalt muss man mit etwa 1900 Franken pro Monat rechnen (Richtpreis CATV, ohne Gewähr). Nachteil: Lokale Sender können nicht empfangen werden, Zusatzdienste wie Internet sind sehr aufwändig.
Weitere Informationen:
www.catv-sat.ch, www.belsat.ch

Anzeige

MOR ! LIVIS - die intelligente IT-Lösung für Baugenossenschaften

- Liegenschaftenbuchhaltung
- Miete, Mietzinsänderungen
- Nebenkostenabrechnungen
- Vertragswesen, Korrespondenz
- Verwaltungskosten, Kreditoren, Lohn
- Anteilscheinkapital, Depositenkasse
- Portfolio, Budgetierung
- Technische Objektverwaltung
- Bauabrechnung
- Internetmarktplätze

MOR ! OFFICE – Dokumentenverwaltung, Archiv

Alle Applikationen auch als ASP-Anwendung für standortunabhängiges Arbeiten übers Internet

MOR Informatik AG, Rotbuchstrasse 44, 8037 Zürich, www.mor.ch, info@mor.ch, 044 360 85 85