



*“Triple-Play”-
Entwicklung in Deutschland und weltweit*

Münchener Kreis - Fachkonferenz „Triple-Play“

München, 10. Mai 2006

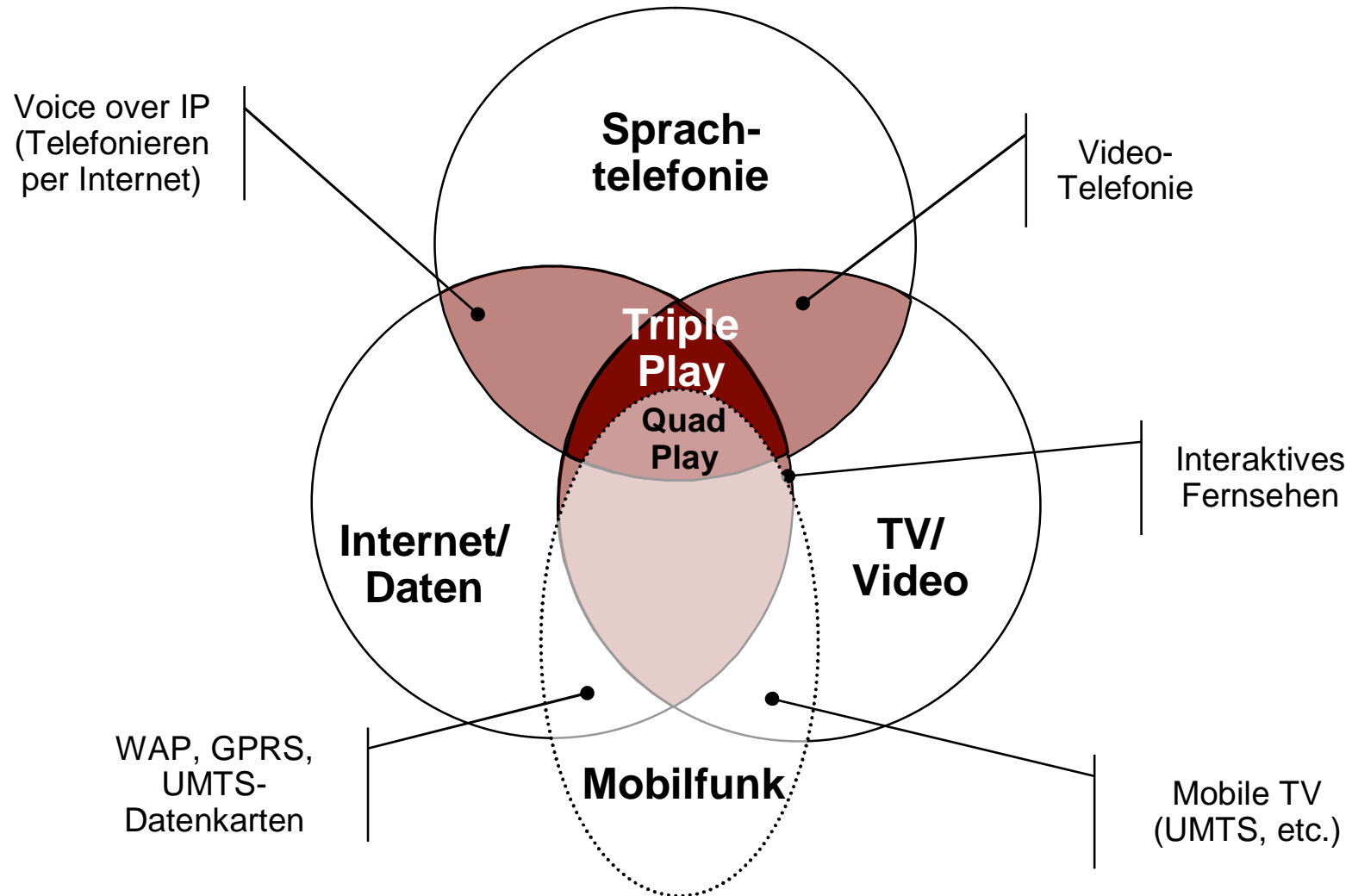


MÜNCHNER KREIS

Eine Streaming-Version des Vortrages
ist verfügbar unter www.muenchner-kreis.de

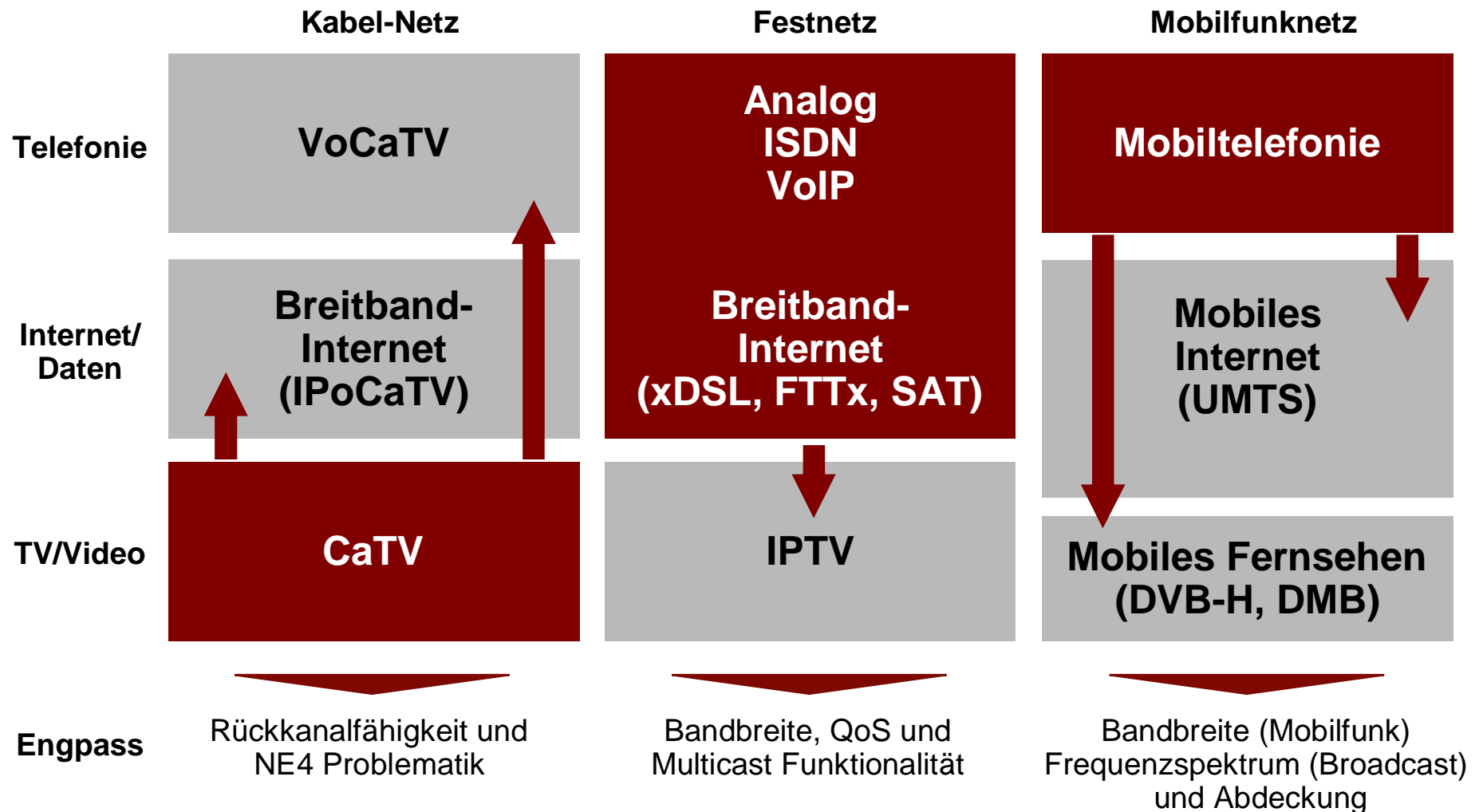
Triple-Play bezeichnet das gebündelte Angebot verschiedener Dienste wie TV, Daten und Telefonie aus einer Hand.

Übersicht Triple- / Quadruple-Play



Verschiedene Plattformbetreiber sind im Wettlauf, Triple-Play zu realisieren, um im Wettbewerb zu bestehen.

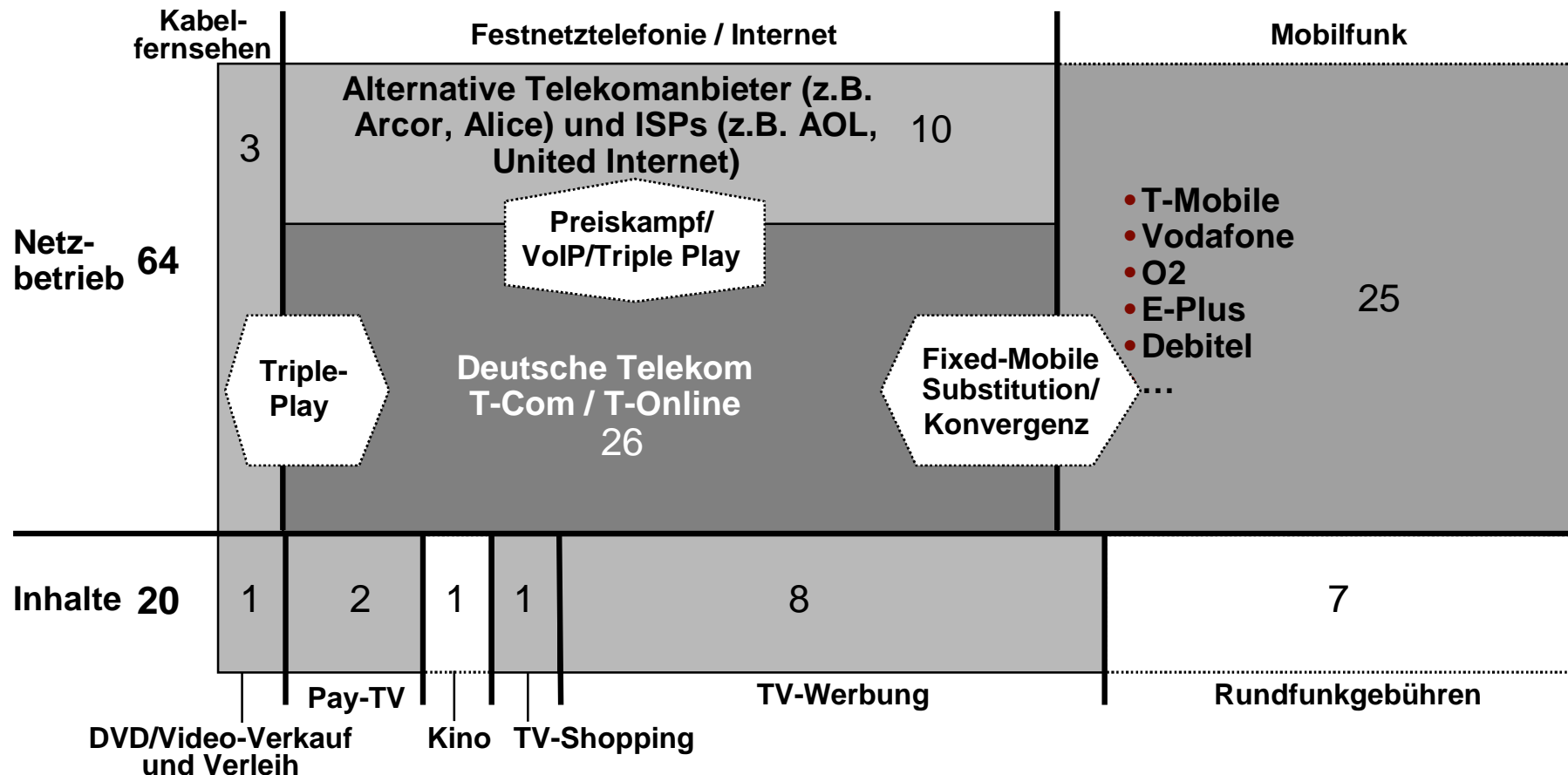
Potenzielle Triple-Play-Plattformen



In Deutschland kämpfen die Beteiligten dabei um einen Gesamtmarkt von 76 Mrd. €

Marktvolumen und Stoßrichtungen des Wettbewerbs









(Marktvolumen 2005 in Mrd. €, grobe Schätzung)



Nach einer längeren Warmlaufphase werden 2006 konkrete Triple Play Angebote breit in Deutschland eingeführt.

Ankündigungen von (potenziellen) Triple-Play-Spielern

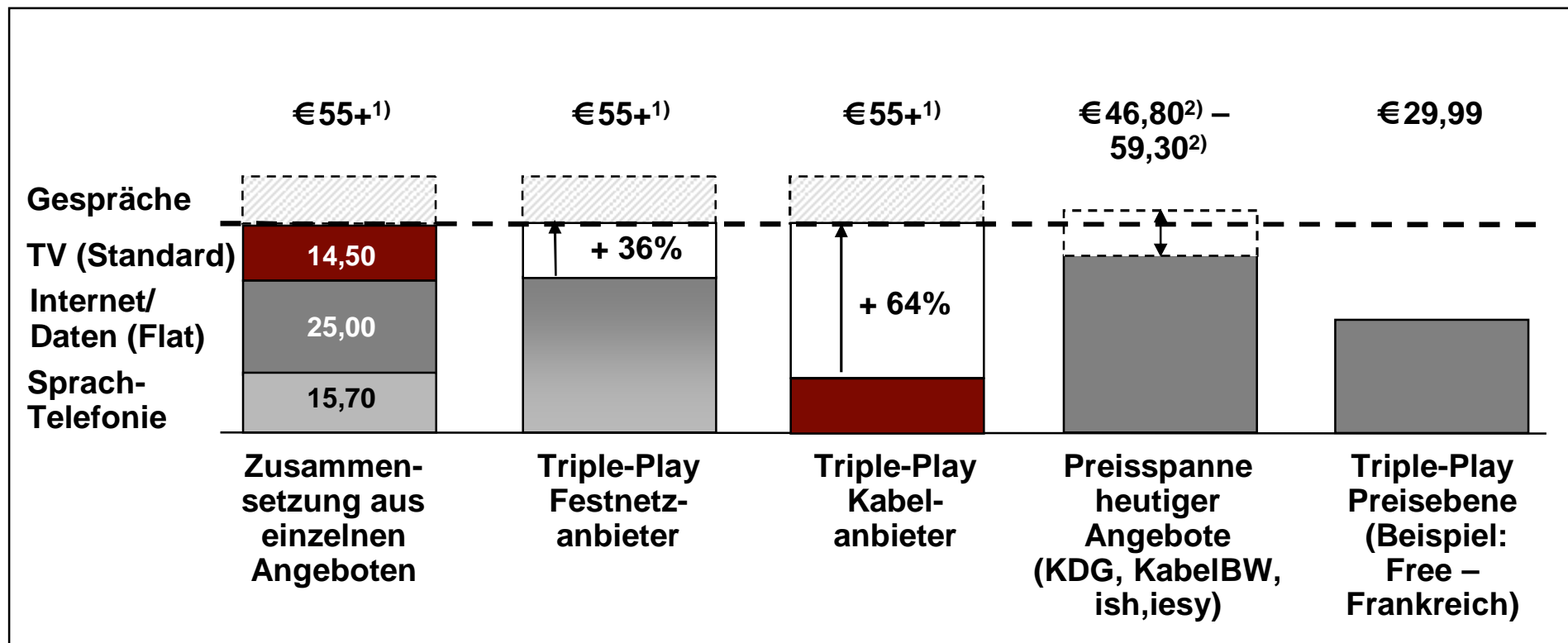
Auswahl

	<ul style="list-style-type: none"> • Start Triple-Play in Sommer 2006 • Verfügbar in 2.9 Mio HH bis Ende 06 • €3 Mrd. Invest in FTTC/VDSL • €45 Mio. Internet-Rechte Bundesliga • Ziel 1 Mio Kunden bis Ende 2007 		<ul style="list-style-type: none"> • Triple-Play gestartet mit bis zu 20/2 Mbit/s, Telefonie, 400+ Pgme. • Mehr €100 Mio Invest bis 2008 – derzeit 50% der HH Triple-Play fähig
	<ul style="list-style-type: none"> • Start Triple-Play (kein Starttermin) • Aufbau VDSL Infrastruktur (200 Mio Invest) geplant • Laufender VoD Dienst 		<ul style="list-style-type: none"> • Triple-Play gestartet mit 6Mbit/s, Telefonie, 170+ Programme • Netzinvestition v. >€100+ Mio p.a.– 6 Mio HH bis Sommer 2006 verfügbar
	<ul style="list-style-type: none"> • Start Triple-Play in 2.H 2006 • Aufbau ADSL2+ für 40% der HH • Verträge mit Sendern (z.B. RTL) • White-Label Plattform für ISPs 		<ul style="list-style-type: none"> • Triple-Play gestartet mit 6 Mbit/s, Telefonie, 37+ Programme • Erwerb der Bundesliga-Rechte für €220 Mio. pro Saison (arena)
	<ul style="list-style-type: none"> • Start Triple-Play in Mai 2006 – erster Launch von DSL Anbieter • Aufbau ADSL2+ in Kernmärkten (Invest: €600 Mio 2003-06) 		<ul style="list-style-type: none"> • Triple-Play gestartet (Multi-Kabel) – kein IPTV Angebot bisher • Ausbau ADSL2+ (18 Mbit/s) sowie FTTB mit bis zu 100Mbit/s

Wer wird die Triple-Play Schlacht für sich entscheiden können?

Ein heutiger Preislevel von ca. 55 € im Monat für Triple-Play Dienste muss die notwendigen Investitionen rechtfertigen.

Monatliche Umsätze pro Anschluss für Triple-Play (heute)




**Durchschnittliches Haushaltsbudget für Triple-Play (exkl. Mobilfunk)
 €49 (inkl. Pay-TV) (+€14 Entertainment z.B. DVD, Musik, Video)**

1) Zzgl. Verbindungsgebühren 2) Viele Angebote (Kabel BW, iesy, ish) beinhalten bereits alle nationalen Festnetz-Gesprächskosten
 3) Durchschnittliche Annahmen: Einzelhauskabelanschluss, DSL Anschluss Flatrate, Durchschnittlicher Festnetzanschluss (Analog/ISDN)
 Quelle: IDC; ScreenDigest; Statistisches Bundesamt; ABN, Morgan Stanley, Kabel-TV-Anbieter, GEZ, Presse-Research; A.T. Kearney

Internationale Erfahrungen zeigen, dass der Preislevel trotz steigendem Service Level oft nur gehalten werden kann.

Entwicklung Triple-Play in Frankreich – Beispiel Free.fr

	2002 Single Play	2003 Dual Play	2004 Triple Play	2005 Triple Play	2006 Triple Play
FT-Telefonhauptanschluss erforderlich?	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein
Internet					
Max. Bandbreite	512 kbps	2 Mbps	6 Mbps	20 Mbps ¹⁾	24 Mbps ¹⁾
Tarif	Flat	Flat	Flat	Flat	Flat
Telefonie ²⁾		Flat Inland	Flat Inland	Flat Inland	Flat inkl. Ausland
TV			<ul style="list-style-type: none"> >30 Programme 	<ul style="list-style-type: none"> >100 Programme Pay-TV Pakete (Canal+, CanalSAT, TPS) und Video-on-Demand verfügbar 	<ul style="list-style-type: none"> >200 Programme in HDTV-Qualität (100 Programme Free-TV) Pay-TV Pakete und Video-on-Demand verf. 30 Radiokanäle
Paketpreis (in €/Monat, inkl. Mwst.)	29,99 €	29,99 €	29,99 €	29,99 €	29,99 €
Mindestvertragsdauer	Keine	Keine	Keine	Keine	Keine

1) Wenn Unbundled Local Loop vorhanden und mit Freebox von Free (ADSL 2+)

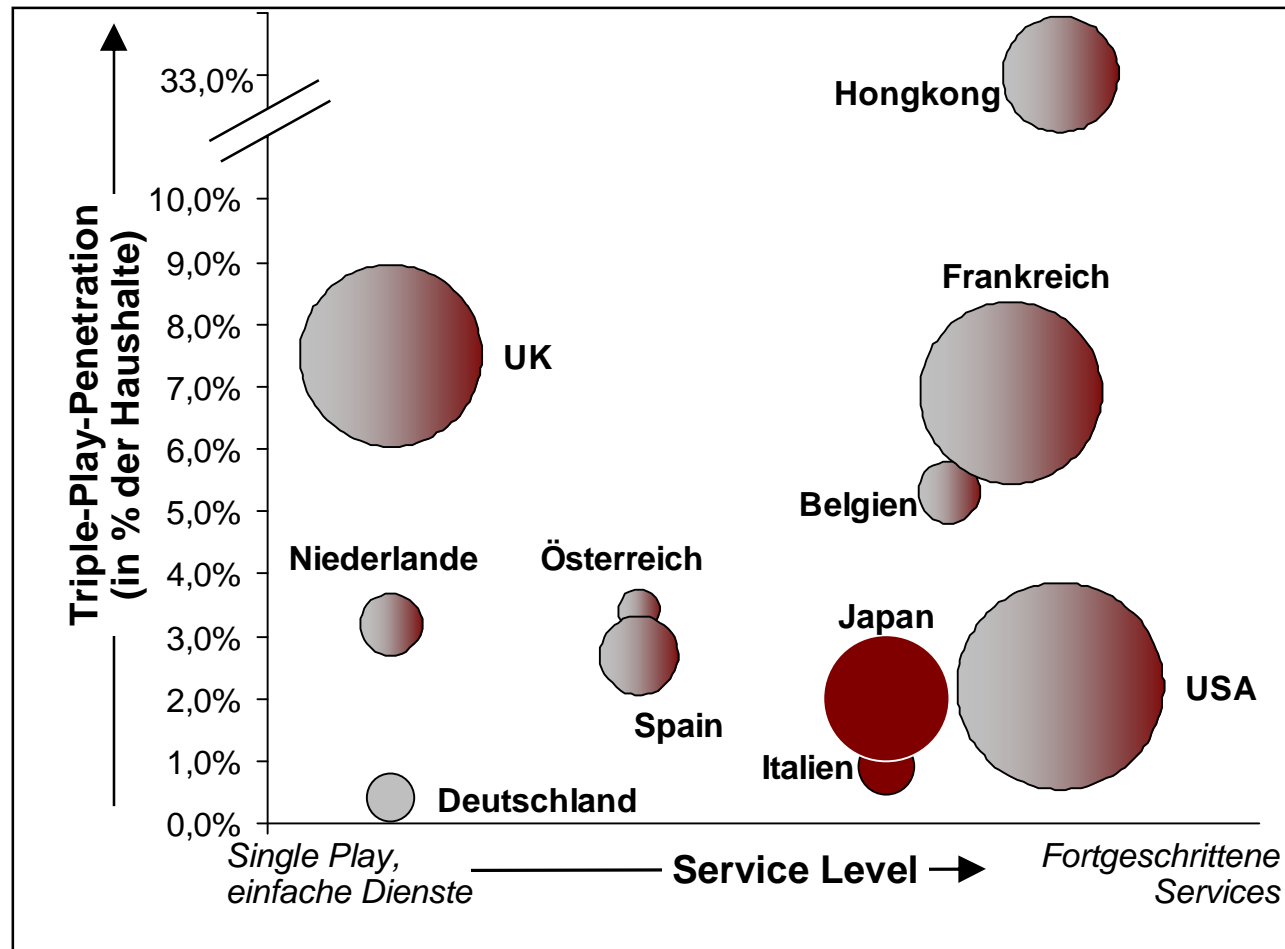
2) Unbegrenzte Anrufe ins nationale Festnetz und On-Net, aktuell auch ins Festnetz ausgewählter 15 Länder (u.a. Australien, China, Deutschland, UK, USA)

In den großen Triple-Play Märkten haben verschiedene Faktoren zum vorläufigen Markterfolg beigetragen.

Gebotener Service-Level und Triple-Play-Nutzung

Grobe Schätzungen

- Hohe Breitbandabdeckung mit hoher Bandbreite
- Starker Wettbewerb infolge von Infrastrukturausbau oder niedriger Vorleistungspreise
- Gering ausgeprägte Free-TV-Landschaft bzw. Zahlungsbereitschaft für Inhalte
- Verfügbarkeit von TV-Übertragungsrechten für Sport und Spielfilme



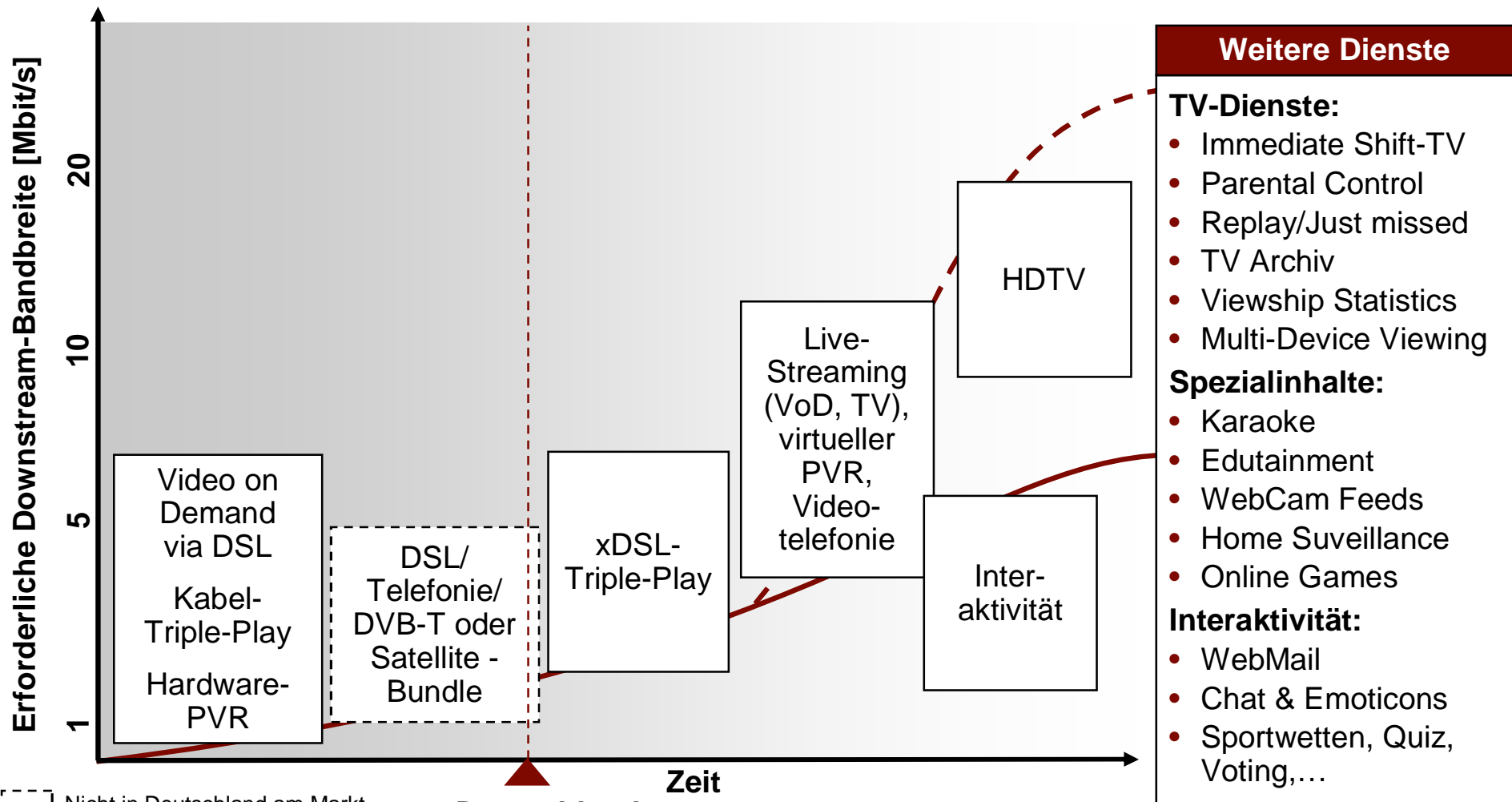
Hinweis: Kreisfläche = absolute Teilnehmerzahl an – 1H 2006 geschätzt
 Quelle: Presse-Research, Unternehmensinformationen; A.T. Kearney-Analyse

● Grau – Mehr CaTV getrieben, Rot – Mehr FTTx/DSL/IPTV getrieben

Mit zunehmender Bandbreite, Wettbewerb und Rückkanalfähigkeit weiten die Anbieter ihre Angebote weiter aus.

Service-Evolution im Triple-Play

Illustrativ



--- Nicht in Deutschland am Markt
 Quelle: Alcatel; Presse; A.T. Kearney

Erfolgreiche Beispiele aus dem Ausland zeigen die Entwicklungen des Triple-Play Marktes auf.


Triple-Play-Beispiele aus fortgeschrittenen Märkten




- Bis zu 24/1 Mbit/s Breitbandanschluss, VoIP und TV (2004)
- **Kunden:** 1.100.000 Triple-Play, davon 18% auch Pay-TV (69% der Breitbandkunden)
- **ARPU:** Umsatz je Kunde 386 €/Jahr über alle Kunden – 10% für VAS Umsätze




- Bis zu 8/0.8 Mbit/s Breitbandanschluss, VoIP und TV (2004)
- **Kunden:** 550.000 Triple-Play, davon 70% auch Pay-TV (66% der Breitbandkunden)
- **ARPU:** 138 €/Jahr extra für Pay-TV Customer (starker Pay-TV Markt)

- Bis zu 20/1 Mbit/s Breitbandanschluss, VoIP und TV (2003)
- **Kunden:** 180.000 TVoDSL, davon 66% auch Pay-TV (30% der Breitbandkunden)
- **ARPU:** Umsatz je Triple-Play-Kunde 1121 €/Jahr vs. 807 €/Jahr für Dual-Play-Kunden



National television channels in digital quality

- Rai
- Mediaset
- MTV
- La7

Subscribe to **Rai Click and ONtv** (5000 titles)

FastMail e-mail sent from your television set

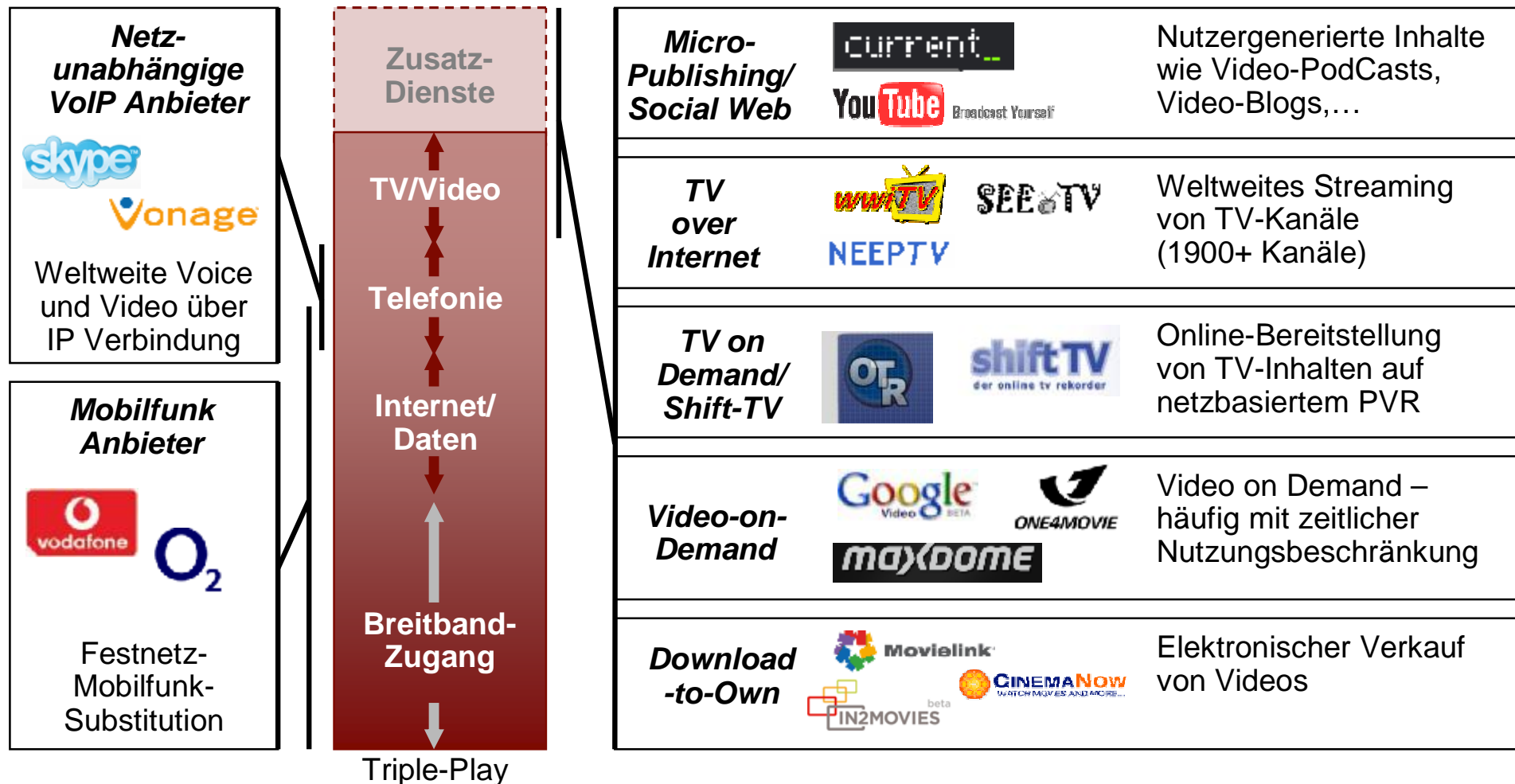
Satellite channels

- Bloomberg
- Rainews 24
- Raisatport
- BBC world

VideoRec a virtual videorecorder (5 hours storage) Replay-TV (3 days)

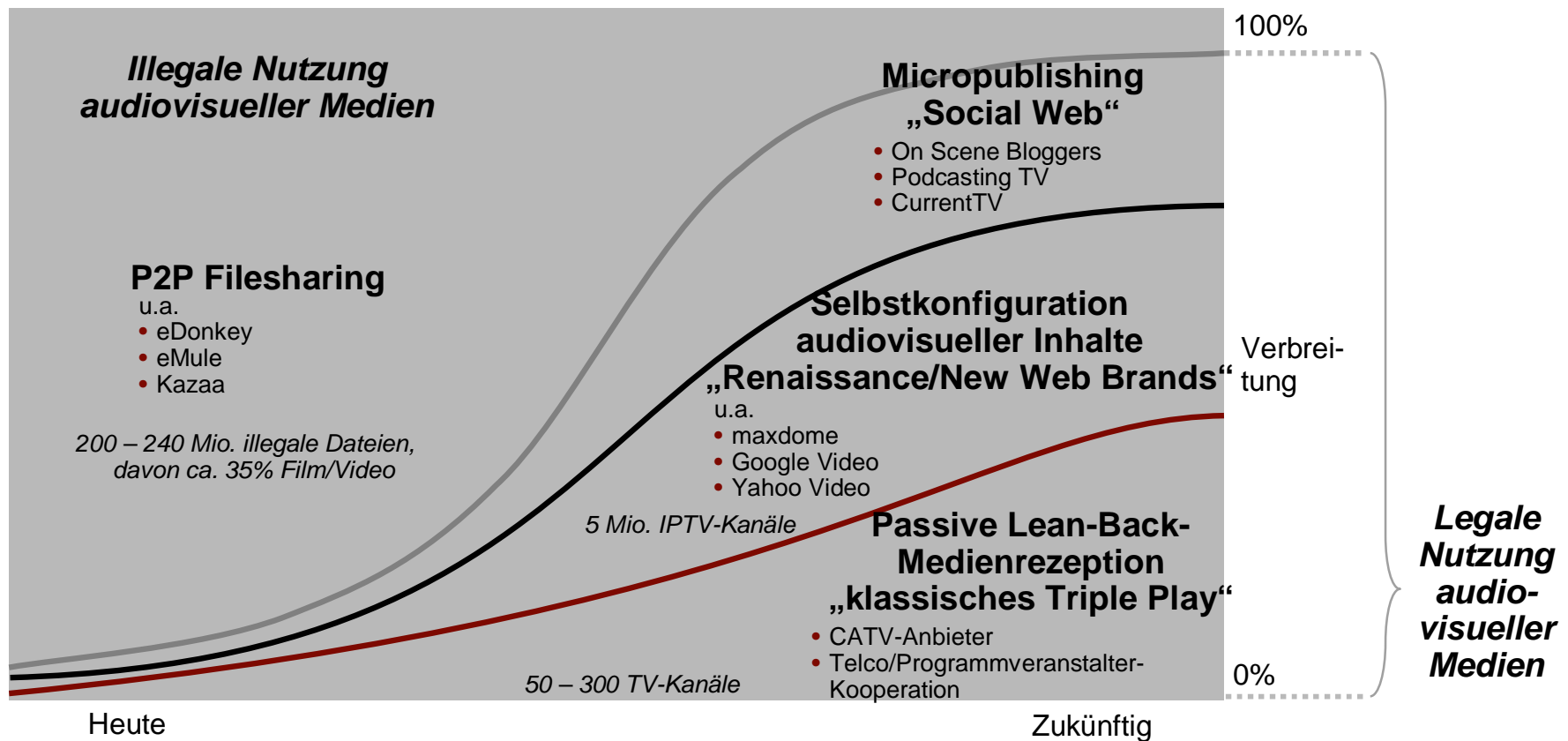
Parallel zu den Triple-Play Anbietern platzieren sich auch ganz andere Spieler für Teile der Wertschöpfungskette.

Alternative Anbieter



Damit steht den Konsumenten zukünftig eine breite Inhaltspalette zur Verfügung - ungeachtet des Bündelungserfolgs.

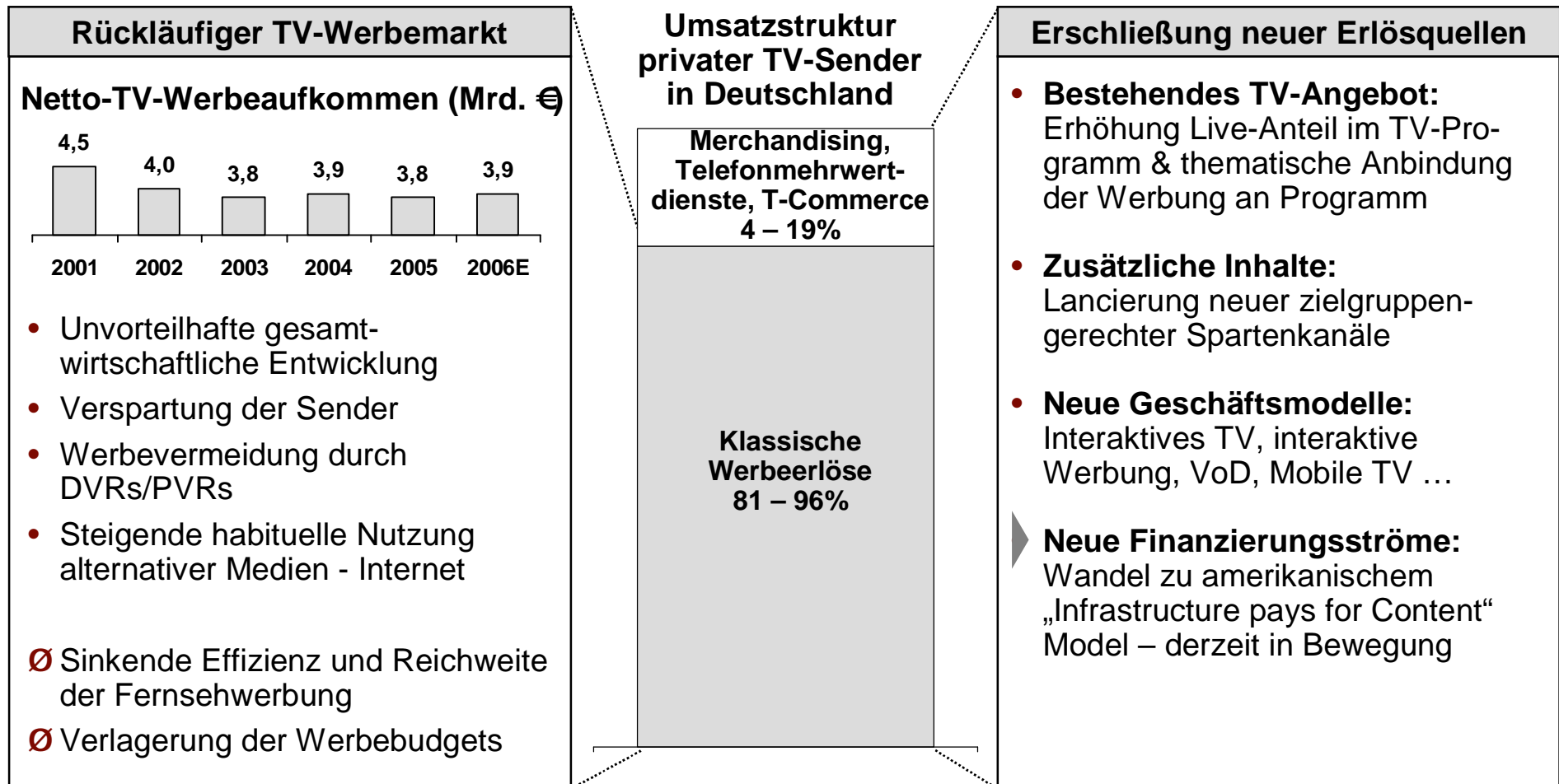
Vielfältige Nutzungsmöglichkeiten durch audiovisuelle Medien



Anteil legaler Nutzung Breitbandanschluss abhängig von Attraktivität der Inhalte

Angesichts dieser Entwicklungen kommen auch die Fernsehsender unter Druck, neue Formate zu entwickeln.

Handlungsdruck und -optionen von Programmveranstaltern



1) Mit einer technischen Reichweite von ca. 38% der Haushalte ist der Satellit der zweitwichtigste TV-Distributionskanal nach CATV (mit 56%)

Quellen: ARD/ZDF; SevenOne Media; Unternehmensangaben; ZAW; A.T. Kearney-Analyse

Eindeutige Triple Play-Gewinner sind die Konsumenten, die kfr. vom Preiskampf und lfr. von Innovationen profitieren...

Offene Fragen

Vorteile für den Kunden	Fragen für die Anbieter
<ul style="list-style-type: none"> • Niedrigere Kosten für Kommunikation und Entertainment • Vielfältigeres Angebot an Inhalten und Entertainment • Innovative Dienste und Ermöglichung neuer Mediennutzung 	<ul style="list-style-type: none"> • Was ist der Mehrwert von Triple-Play für den Kunden über die Bündlung hinaus? Ist $3 * 1 = 1$ oder 3 oder mehr? • Wie rechnen sich die Investition, die getätigt werden? • Wie wird sich die TV/Medien-Landschaft entwickeln – vom Nutzerverhalten bis zur Wertschöpfungskette? • Wie können neue Umsatzquellen (z.B. Werbung, Interaktivität, Kommunikation) erschlossen werden – für Triple-Play Anbieter und Fernsehsender? • Wie müssen regulatorische / medienrechtliche Fragen in einer Triple-Play-Umgebung behandelt werden?

...ob die Triple-Play Anbieter davon profitieren oder ob nur Märkte neu verteilt und Marktwert vernichtet wird, bleibt abzuwarten.

Autor



Axel Freyberg

Vice President, A.T. Kearney

Communications, Media & High Tech-Practice

+49 - 175 - 2659 441

Axel.Freyberg@atkearney.com

Axel Freyberg berät als Vice President und Mitglied der Geschäftsleitung bei der Top-Management-Beratung A.T. Kearney seit insgesamt über zehn Jahren vornehmlich europäische Unternehmen aus den Bereichen *Telekommunikation* sowie *Hochtechnologie*. Er ist führendes Mitglied der globalen Communications, Media & High Tech Practice von A.T. Kearney.

Über A.T. Kearney

A.T. Kearney (www.atkearney.de) ist eines der größten internationalen Top-Management-Beratungsunternehmen. A.T. Kearney bietet seinen Klienten das gesamte Spektrum strategischer und operativer Beratung und bereitet Unternehmen auf die neuen Herausforderungen von technologischer Innovation, Globalisierung und E-Business vor. Zu unseren Klienten gehören globale Großkonzerne wie nationale Unternehmen aller Wirtschaftszweige, Industrien und Dienstleister des öffentlichen und privaten Sektors.

A.T. Kearney wurde 1926 in Chicago gegründet und beschäftigt heute rund 4.000 Mitarbeiter in mehr als 30 Ländern der Welt.