

Zentrale Medienversorgung im Wohnungsbau

Durch die Verschmelzung von Telekommunikation, Internet und audiovisuellen Medien zu einer multimedialen Ganzheitlichkeit im Heimbereich sind neue Lösungen bei der Medienversorgung gefragt. Für geeignete Angebote erschließt sich hier ein schnell wachsender und zukunftsorientierter Markt.

Teure Vielfalt ist die Gegenwart

Das Abrufen der E-Mails nach Feierabend ist heute dank WirelessLan auch auf dem Balkon möglich. Die Anzahl an TV-Sendern, die über den Kabelanschluss empfangen werden, wächst stetig an und über die TV-Anschlussdose kann auch der Internetzugang realisiert werden. Doch wie steht es um die Kosten für diese Angebote? Um permanent online zu sein, ist die einzige sinnvolle Alternative eine echte Flat-Rate – unbegrenzt surfen und downloaden und dennoch immer nur einen Preis zahlen.

Bei den meisten Providern von Internetanschlüssen sucht man diesen Tarif der Flat-Rate vergebens. Bei anderen wird dieser Tarif zwar angeboten – ein Blick auf den Preis lässt die meisten Kunden aber schnell wieder zum „Gelegenheitssurfer“ mutieren.

Ähnlich sieht es im Bereich der Telefonanschlüsse aus. Während die mobile Telephonie immer günstiger wird, lässt sich im Bereich der Festanschlüsse ein eher gegensätzlicher Trend erkennen.

Und dann ist da auch noch der Punkt der Benutzerfreundlichkeit. Muss nun bei der Einrichtung eines DSL-Anschlusses das Modem vor oder nach dem Splitter geschaltet werden und wie wird die Zugangssoftware eingerichtet? Die Programmierung der neuen TK-Anlage wurde in der Werbung als „kinderleicht“ angepriesen. Viele Kunden verbringen jedoch den gesamten Samstag damit, einen Ansprechpartner bei der Hotline des Herstellers zu erreichen. Mit neuen ganzheitlichen Angeboten für die Wohnungsbauwirtschaft lassen sich hier interessante Geschäftsgebiete für entsprechende Dienstleister erschließen.

So hat es sich beispielsweise die Global Home Systems GmbH aus dem oberbayerischen Bruckmühl zum Ziel gesetzt, der Wohnungsbauwirtschaft eine Lösung anzubieten, die Kommunikation für den Endanwender – sprich den Bewohner – einfach und vor allem günstig macht.

Zentrale Versorgung als Lösung

Im Gegensatz zur konventionellen Versorgung einer Wohnanlage mit den Diensten TV, Internet und Telefon, schlägt man hier mit der Systemlösung „HomeMedia“ den Weg der zentralen Versorgung ein. Das bedeutet, alle Wohneinheiten eines Objektes greifen auf eine gemeinsame Ressource zurück und dies für die Bereiche Internet, TV und Telefonie.

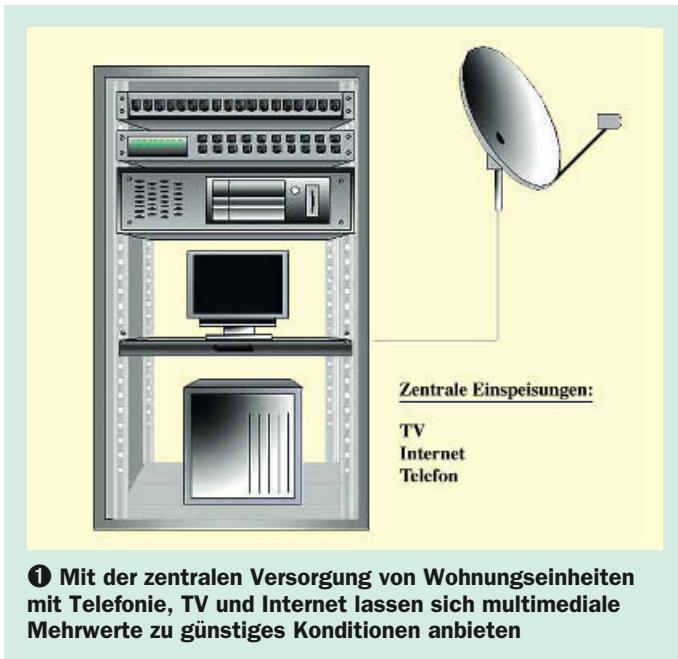
Im Projektgeschäft wird an zentraler Stelle das Herzstück der Kommunikationslösung installiert (Bild 1): Eine Zentraleinheit, welche die Eigenschaften einer professionellen TK-Anlage, eines Internetserver und einer Sat-Aufbereitungsanlage miteinander vereint. Eine Technik kommt hier zum Einsatz, die ihre Funktionstüchtigkeit seit Jahren im Office-Bereich unter Beweis gestellt hat und täglich neue Anwender findet.

Niemand würde auf die Idee kommen, jeden Arbeitsplatz eines Bürogebäudes mit einem einzelnen Telefon- und Internetanschluss auszustatten. Es werden Ressourcen gemeinsam genutzt und somit für das Unternehmen günstige Kostensituationen geschaffen.

„HomeMedia“ im Detail

Für die TV- und Radioversorgung einer Wohnanlage kommt eine Technik zum Tragen, die auf dem bekannten System der Kanalaufbereitung basiert. Auswählte Kanäle werden über eine zentrale Aufbereitungsanlage umgesetzt und dem Bewohner als herkömmlicher Kabelanschluss zu Verfügung gestellt. Es besteht eine völlige Unabhängigkeit vom Kabelnetz, was eine enorme Steigerung der Flexibilität im Bezug auf die Programmauswahl zulässt. Dies wiederum ist interessant, wenn sich die Diskussion um ein generelles „Schlüsselverbot“ in Neubauprojekten dreht.

Im Bereich der Telefonieversorgung basiert „HomeMedia“ auf der Technik einer professionellen TK-Anlage. So werden sämtliche Leistungs-



merkmale, die bei der konventionellen Versorgung lediglich im digitalen Netz zur Verfügung gestellt werden, auch für die analoge Telefonie angeboten. Außerdem stellt eine über eine zentrale TK-Anlage vernetzte Wohnanlage eine eigenständige Kommunikationsparzelle dar, und es werden Mehrwerte generiert, wie zum Beispiel eine kostenlose interne Telephonie.

Den größten Mehrwert hat der „Home Media“-Nutzer jedoch im Hinblick auf das Internetangebot. Anders als bei der konventionellen Lösung, die hochbandbreitige Signale meist mittels sogenannter Multiplex-Verfahren über die Telefonleitung übertragen, setzt „Home Media“ auf eine klassische Datenverkabelung. Ein Datenkabel, welches in jede Wohnung führt, wird direkt mit der Netzwerkkarte der PC verbunden und stellt so die Verbindung zum Internetserver her. Es sind keine aktiven Komponenten in den Wohnungen notwendig – auch die Installation einer eigenen Zugangssoftware entfällt.

Preiswerte Lösung

Kommunikation kostet Geld. Mit „Home Media“ bietet sich ein Gesamtkonzept für eine neue Preispolitik im Markt der Netzbetreiber. Einfache und transparente Kostenmodelle, verbunden mit maximaler Performance sind der Schlüssel. So wird beispielweise lediglich ein Internettarif angeboten. Eine High-Speed-Flatrate ohne Zeit- oder Volumenbeschränkung bietet dem Anwender eine maximale Kostenkontrolle.

Ein Beispiel: Für einen analogen Telefonanschluss, eine Internetflatrate und einen TV-Anschluss bezahlt ein Kunde mit „Home Media“ einen monatlichen Grundpreis von ca. 50 Euro, während er für die gleiche Leistung bei der konventionellen Versorgung ca. 80 Euro zu bezahlen hätte.

Die Mehrwerte im Überblick

Diese Art der Kommunikationslösung bietet sowohl für den Bauherren als auch für die späteren Bewohner der Wohnanlage eine Reihe neuer Features:

Der Bewohner:

- benötigt keine aktiven Komponenten, wie NTBA, NTBBA oder TK-Anlage in seiner Wohnung
- erfährt eine drastische Kostenreduktion von bis zu 50 % im Vergleich zur konventionellen Versorgung durch die Telefon- bzw. Kabelgesellschaften.
- genießt diverse technische Aufwertungen
- hat einen Ansprechpartner rund um das Thema Kommunikation.

Der Bauherr:

- hat keine Investitionen für die Hardware zu tragen
- kann bei der Vermarktung der Wohnung erstmalig mit einer faktischen Reduktion der Nebenkosten argumentieren.
- bietet aktuelle Technik in seinen Wohnungen.

Weitere Informationen zum Thema finden sich im Internet unter www.glohosys.de.

B. van Deest