

## XTRA Music

## Neustart für Sommer '98

Nach langer Vorbereitungsphase soll noch im Sommer der Pay-Radio-Sender XTRA Music auf dem europäischen Markt starten. Das Übertragungssystem soll, anders als bei dem im Juli 1997 eingestellten Vorgänger Digital Music Express (DMX), nicht Astra Digital Radio ADR sondern MPEG2/DVB sein. Das Paket mit 90 Kanälen verschiedener Musikrichtungen sollte bereits im vergangenen Jahr als DMX-Nachfolger im ADR-Format auf den Markt kommen. Doch für das Projekt konnten kurzfristig keine geeigneten Partner gefunden werden.

Nachdem der Gründer von DMX Radio, Jerold H. Rubinstein, sein Unternehmen in den USA an den Kabelgiganten TCI verkauft hatte, entschied TCI, die Tochter DMX Europe aus finanziellen Gründen zum 1. Juli 1997 aufzulösen. Der amerikanische Kontinent erschien verlockender und gewinnträchtiger als der bei Pay-Angeboten noch unterentwickelte europäische Markt. Rubinstein hatte beim Verkauf von DMX Radio an TCI und der folgenden Einstellung des europäischen Ablegers noch die Musikrechte für Europa behalten und versuchte,

seine Idee trotz der Liquidation der DMX-Tochter doch noch auf den europäischen Markt zu bringen. Die Verhandlungen um die „Rettung“ von DMX verliefen jedoch sehr zäh – das Pay-Radio-Paket für Europa wurde am 10. Juli 1997 abgeschaltet. Der Plan, relativ zeitnah mit einem Nachfolger unter dem neuen Namen XTRA Music die bestehenden Abonnements aufzufangen, scheiterte ebenfalls: Mit potentiellen Partnern für das Projekt wurde keine Einigung erzielt. Doch ab Sommer diesen Jahres soll es das Angebot wieder geben. Das

Prinzip von XTRA Music beruht darauf, dem Hörer die Möglichkeit zu geben, sich aus einer Fülle verschiedener Musikgenres das auszusuchen, was er gerade hören möchte. Der Bogen an musikalischen Angeboten ist weit gespannt: Von Klassik über Country Musik, Folklore bis hin zu deutschem Schlager und Classic Rock wird alles angeboten. In digitaler Qualität werden dann die Musikstücke der gewünschten Musikrichtung auf die heimische Stereoanlage gebracht.

(Alexander Hast/MK)

## Bay Networks/Nortel

## Nortel kauft ein

Die kanadische Northern Telecom (Nortel) kaufte Mitte Juni für 9,1 Milliarden Dollar den Netzwerk-Equipment-Hersteller Bay Networks. Damit fand der bisher größte Zusammenschluß eines klassischen TK-Netzwerk-Herstellers und eines Datennetzwerk-Herstellers statt – die „Netheads“ holen sich die „Netheads“ ins Haus. Durch den Zusammenschluß entsteht ein Unternehmen mit ungefähr 17,7 Milliarden US-Dollar Umsatz, das weltweit mit rund 80.000 Beschäftigten tätig sein wird.

Bay Networks wird als hundertprozentige Tochter von Nortel weiterbestehen, deren Geschäftsbereich „Enterprise Data Networks“ wird zukünftig in die Geschäfte von Bay integriert.

Der Megadeal ist der schlagende Beweis für die sich ändernden Strukturen im Netzwerk-Geschäft. Nortel redet nicht nur über die Konvergenz von Daten- und Sprachnetzen, die Kanadier schafften Tatsachen. Schon vor dem Bay-Networks-Kauf investierte Northern Telecom etwa eine Milliarde US-Dollar in den Kauf von Firmen mit „Data-Know-how“, 1997 gab Nortel außerdem etwa 900 Millionen Dollar für eigene Entwicklun-

gen im IP-Bereich aus. WebTone heißt das neue Schlagwort, mit dem die traditionellen Carrier-Ausrüster wie Nortel, Siemens, Alcatel oder Lucent ein weltweites IP-Netzwerk bezeichnen, das ähnlich zuverlässig und ständig verfügbar sein soll, wie Telekommunikationsnetze.

Letztendlich nützt der Kauf sowohl Nortel als auch Bay: Nortel ist sehr stark im Bereich der klassischen TK-Netzwerke, der digitalen Backbones und WANs (Wide Area Networks). Nach eigener Aussage gehen inzwischen über 70 Prozent des nordamerikanischen Internet-Verkehrs über optische Systeme von Nortel. Außerdem hat sich Nortel in den letzten Jahren stark auf drahtlose Übermittlungstechnologien konzentriert und will in den nächsten Jahren breitbandige Funk-Infrastrukturkomponenten auf den Markt bringen – ein weiterer Wachstumsmarkt für den breitbandigen Internetzugang potentieller Kunden.

Bay Networks dagegen stellt vor allem im LAN-Bereich Systemkomponenten wie Router und Switches her, die in den letzten Jahren für mehrstellige Umsatzzuwächse sorgten. Damit überschneidet sich das Produktportfolio der beiden

Unternehmen kaum. Zwar hat auch Nortel eigene Abteilungen, die sich um die Entwicklung und Vermarktung von reinen Daten-netzwerk-Komponenten kümmern, diese waren aber im Vergleich zur Größe von Bay Networks eher klein: „Sie werden wohl in eine Data Communication Unit, zusammen mit Bay innerhalb des Nortel-Konzerns eingehen,“ erklärt Matthias Hein, Product Manager bei Bay Networks. Bay schnitt im letzten Quartal schlechter ab als im Quartal davor. Laut Hein liegen die Gründe dafür vor allem im langsamer wachsenden LAN-Markt und in der Asienkrise, die bereits deutlich spürbar sei.

Wie das Zusammenwachsen der beiden Unternehmen in Deutschland aussehen wird, ist noch unklar: Schließlich existiert hier die Sonderkonstruktion Nortel-DASA, was zusätzlich große Anforderungen an das Management stellen wird.

Der Hintergrund der Firmenakquisition: Während der Markt für Sprachkommunikation nur noch langsam anwächst, steigt der paketorientierte Datenverkehr nahezu exponentiell. Nortel als großer, klassischer TK-Ausrüster braucht dringend Know-how und

Produkte im Bereich der reinen Datenkommunikation – vor allem im explodierenden Inter-, Intra- und Extranet-Markt. Bay wiederum konnte kaum in den wohlgehüteten Bereich der großen Telco-Ausrüster vordringen – ein exklusiver Club, den Unternehmen wie Alcatel, Siemens, Lucent oder Nortel unter sich aufteilten. Mit der Fusion hat Nortel laut Jackie Simkin, Marketing-Direktorin der Nortel-DASA, den finalen Schritt in Richtung Vollsortiment getan: „Mit dem kombinierten Know-how sind wir als erstes Unternehmen in der Lage, den Telcos Komplettlösungen im IP-Bereich anzubieten, die so zuverlässig sind, wie es die großen Netzbetreiber von ihren Sprachnetzwerken gewohnt sind.“

Die großen Telefongesellschaften selbst sind wiederum die treibenden Kräfte, weil der klassische Sprachmarkt kaum mehr Wachstum zuläßt, während die Datenkommunikation in Zukunft große Profite verspricht. Damit stehen in der Kommunikationswelt wohl weitere Einkäufe durch die großen TK-Ausrüster bevor: Die Kandidaten heißen vielleicht Cabletron oder Ascend oder 3Com oder Cisco oder ...

(KI/WP)

## Berliner erweitern ihr Netz

Das Telekommunikations-Unternehmen Poptel plant, seinen Internet-Telefonie-Dienst demnächst auch in Frankreich und der Schweiz anzubieten.

Das Unternehmen wird dann – zusätzlich zu seinen Gateways in Berlin und New York – auch einen „Point of Presence“ (POP) in Zürich und Paris besitzen. Im Verlauf des Jahres möchte der TK-Anbieter POPs in allen wichtigen Geschäftszentren Europas aufbauen. In Deutschland sollen demnächst Knoten in Frankfurt, Düsseldorf, Köln und Hamburg eingerichtet

werden. Das wird die Kunden außerhalb des Großraums Berlins freuen, bisher mußten sie zusätzlich zum Poptel-Preis auch noch die Verbindungsgebühren über das Telefonfestnetz nach Berlin bezahlen. Die Abrechnung mit Poptel erfolgt über Prepaid Calling Cards. Vom Berliner Gateway beträgt der Minutenpreis für ein Gespräch in die USA 0,29 Mark. Ein Anrufer wählt sich bei Poptel mit einem gewöhnlichen Telefon oder Handy ein. Weitere Informationen erhält man im Worldwide Web unter [www.poptel.com](http://www.poptel.com). (TZ)

## Internet-Telefonie

Siemens und ITK vereinbaren eine Partnerschaft für die Voice-over-IP-Entwicklung (VoIP). Ziel der Zusammenarbeit ist die Entwicklung von Internet-Diensten wie Internet-Telefonie auf Basis der Siemens Vermittlungssysteme EWSD (Elektronisches Wählsystem Digital). ITK bringt sein Voice

(CWIB) und Improved Voice over IP (IVoIP) erweitern will. EWI informiert den Teilnehmer über das Telefon-Display, ob eine E-Mail für ihn vorliegt. CCIB und CWIB weisen den Teilnehmer während einer Internet-Sitzung auf einen eingehenden Anruf hin. IVoIP ist in die Einwahl- und Gebührenkontrolle des EWSD integriert.



Mit dieser Funktion wird ermöglicht, daß der Teilnehmer keinen

over IP Gateway Netblazer 8500 ein, den ITK um die Funktionen E-Mail Waiting Indication (EWI), Call Completion Internet Busy (CCIB), Call Waiting Internet Busy

Unterschied zwischen klassischer Telefonie und Internet-Telefonie bemerkt. Unter anderem werden so alle Telefonate auf einer Rechnung ausgewiesen. (TZ)

## Mobilfunklizenz in Italien

Das Gemeinschaftsunternehmen WIND von Deutscher Telekom, France Telecom und dem italienischen Energieversorgungsunternehmen Enel gewann eine landesweite Mobilfunklizenz in Italien. Das dritte Mobilfunknetz im Mittelmeerstaat wird ein Dual-Band-Netz sein, das mit GSM-900 und GSM-1800 (Global System for Mobile Communicati-

on) arbeitet. Schon zuvor erhielt WIND vom Ministerium für Kommunikation eine Lizenz für den Betrieb eines Festnetzes. Damit kann das Unternehmen künftig integrierte Dienste im Fest- und Mobilfunknetz anbieten. Die EU-Kommission genehmigte den Firmenzusammenschluß, noch in diesem Jahr sollen beide Netze den Betrieb aufnehmen. (GG)

## Regulierungsbehörde

## Wechselgebühren für Preselection festgelegt

Die Regulierungsbehörde lehnt die von der Deutschen Telekom AG beantragten Staffelngebühren für Preselection ab, genehmigt aber folgende niedriger ange-setzte Entgelte: Bis 31.12.1998 darf die Deutsche Telekom AG 27 Mark verlangen, ab 1.1.1999 bis 31.12.1999 genau 20 Mark. Da-nach muß die Telekom die Ge-bühren auf 10 Mark senken. Den Zielpreis von 10 Mark legte die Re-gulierungsbehörde auf der Grund-lage von Vergleichsmärkten fest, in denen zwischen drei und zehn Mark üblich sind. Chefregulierer Klaus-Dieter Scheurle geht davon aus, „daß es der Deutschen Tele-kom möglich sein muß, künftig den Preselection-Prozeß so zu ge-stalten, daß die Leistung Preselection auch von ihr zu diesen Preisen angeboten werden kann.“ Ur-sprünglich hatte die Deutsche Telekom AG 49 Mark in diesem Jahr,

35 Mark in 1999 und 20 Mark für das Jahr 2000 beantragt.

Der Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM) hält die von der Regulierungsbehörde festgelegten Entgelte für die Preselection-Einstellung nur zum Teil für gerechtfertigt. Der VATM-Vorsitzende Gerd Eickers: „Grundsätzlich halten wir ein Entgelt von 10 Mark für angemessen. Sogar mit 20 Mark im kommenden Jahr können wir im Prinzip leben – allerdings nur unter der Voraussetzung, daß die Deutsche Telekom auf Klagen gegen die Entscheidung verzichtet und unsere Mitglieder endlich Planungssicherheit bekommen.“ Wechselgebühren in Höhe von 27 Mark, wie sie für dieses Jahr genehmigt wurden, hält der VATM für deutlich überzogen.

„Die Entscheidung löst bei den Wettbewerbern keinen Jubel aus;

der internationale Benchmark USA zeigt, daß Wechselgebühren von deutlich unter 10 Mark möglich sind“, kommentierte Dirk Reupke, Geschäftsführer von Talkline, die Entscheidung. Positiv sei aber, daß nun Planungssicherheit bestehe.

Deutlichere Kritik kommt von Otelo. „Die festgelegten Preise stehen in keiner Relation zu den Wechselgebühren in anderen liberalisierten Ländern“, meint Otelo-Geschäftsführer Ulf Bohla. Doch nicht nur die Höhe der Entgelte kritisiert Bohla, er sieht für ein gestaffeltes Entgelt keine gesetzliche Grundlage.

Auch die Telekom ist mit der Entscheidung nicht zufrieden. Telekom-Sprecher Ulrich Lissek sagte, man prüfe ein „mögliches juristisches Vorgehen gegen die Entscheidung.“ Weiter zeigt man sich bei der Telekom „irritiert, da Scheurle nicht klar angibt, was er

Bild: Talkline



Dirk Reupke, Talkline: „Wenigstens besteht Planungssicherheit“

unter einer effizienten Kostenrechnung versteht.“ Den Vergleich mit den USA will man beim Ex-Monopolisten ebenfalls nicht gelten lassen. Experten von BellSouth beispielsweise hätten angegeben, um bei der Kundenzahl der Deutschen Telekom ein der BellSouth-Software ebenbürtiges System zu installieren, wären mindestens vier Jahre nötig.

Unabhängig von der Diskussion um die Entscheidung wollen die Wettbewerber der Telekom die Gebühren übernehmen. So gaben beispielsweise Mannesmann Arcor, Otelo, Debitel und Talkline zu verstehen, daß sie den Kunden weiterhin einen kostenfreien Wechsel ermöglichen und die Gebühren übernehmen wollen. (GG)

## Highspeed-Internet

## Per TV-Kabel ins Internet

Eine neue Epoche des schnellen, breitbandigen Internet-Zugangs bahnt sich an: mit neuen Technologien, neuen Providern beziehungsweise Joint Ventures bekannter Namen aus dem Telekommunikations- und Computerbereich, sowie mit neuen Gebührenmodellen und Dienstklassen. Mitte Juni stiegen Microsoft und Compaq, jeweils die Nummer Eins in ihrem Bereich, in den Highspeed-Internet-Venture Road Runner ein, der auf einen solchen Anschlag durch kapitalstarke Partner nur gewartet hat.

Bereits im Dezember 1997 hatten sich Time Warner, einer der größten TV-Kabelnetzbetreiber der USA, und MediaOne, ein Spin-off des mächtigen Bell-Nachfolgers US West, zum Highspeed-Internet-Provider Road Runner verbündet. Jetzt stoßen Microsoft und Compaq mit je 213 Millionen Dollar hinzu, gleichbedeutend mit einer

Beteiligung von jeweils zehn Prozent. US West hält 25 Prozent, Mehrheitsaktionär ist Time Warner.

Alle Investoren bringen ihre haus-eigenen Technologien, Strategien und Märkte ein. Compaq will noch in diesem Jahr kabelgeeignete Personal Computer bieten, ab 1999 auch mit eingebautem Kabelmodem für Road Runner. Microsofts Beitrag ist das Betriebssystem Windows CE, mit dem im Consumerbereich Nicht-PCs – zum Beispiel Handys oder Organizer – ausgestattet und so fit fürs Internet gemacht werden sollen. Bislang hat Road Runner nach Angaben der Gründer 90.000 Internet-Kunden, neben den regulären Kabel-TV-Abonnenten. Bis Ende des Jahres sollen es 150.000 sein. Insgesamt kann das vereinte Road-Runner-Kabelnetz 27 Millionen US-Haushalte erreichen. Bis zum Jahr 2000 wollen Time War-

ner und MediaOne ihre Netze zweiwegtüchtig machen. In der Bandbreite orientieren sie sich am alten Video-on-Demand-Modell: bis zu 27 MHz.

Road Runner ist nicht die einzige Aktivität beim hektischen Run auf die schnellen kombinierten Internet/Video/Telco-Dienste per Breitbandkabel. Bill Gates hat sich im vergangenen Jahr mit zwei Milliarden Dollar beim drittgrößten US-Kabelanbieter Comcast eingekauft. Die Nummer zwei der Kabelsysteme, Tele-Communications Inc. in Denver, hat gerade eine Beteiligung mit Rupert Murdoch's News Corp. abgeschlossen. Der andere Microsoft-Gründer Paul Allen steckt 2,8 Milliarden Dollar in den Kabeldienst Marcus Cable, um ihn Internet- und videotüchtig zu machen. Und AT&T versuchte, den weltführenden Online-Dienst AOL mit Haut und Haar zu schlucken. (EM/MK)

## SES

## Astra geht an die Börse

Mit einem Kurswert zwischen 5.200 und 6.100 Luxemburger Franc rechnet die Société Européenne des Satellites (SES), Betreiberin des Astra-Satellitensystems, bei ihrem Börsengang. Ausgegeben werden 744.000 Hinterlegungszertifikate (Fiduciary Depositary Receipts – FDR), die jeweils mit einer bestehenden A-Aktie der SES hinterlegt sind. Das entspricht einem Marktwert zwischen 5,2 und 6,1 Milliarden US-Dollar. Die FDRs werden an der Luxemburger Börse eingeführt und am SEAQ International in London notiert.

Die Börsenersteinführung ist, nach einem ersten Angebots-Memorandum der SES, eine kombinierte Offerte an private und institutionelle Anleger in Luxemburg sowie an internationale institutionelle Anleger außerhalb Luxemburgs. Darüber hinaus sei die Ausgabe von FDRs an SES-Mitarbeiter geplant. (MK)

## 1&amp;1 / NT plus

## 1&amp;1 beteiligt sich an NT plus

Die 1&1 AG & Co KG beteiligt sich mit 41 Prozent am Distributor NT plus GmbH. Weitere Teilhaber sind die beiden geschäftsführenden Gesellschafter Bene Nintemann und Reinhold Stratz sowie die Neue Mediengesellschaft Ulm, die ebenfalls 41 Prozent hält. NT plus will durch die Kooperation mit

1&1 vor allem Produkte rund ums Internet anbieten. Für die Fachhändler wird sich nach Aussagen von Reinhold Stratz nichts ändern. NT plus wird weiter ausschließlich im indirekten Vertrieb tätig sein. Die Pläne einer Fusion mit Connect Service Riedlbauer werden laut Stratz weiter verfolgt. (GG)

## Nokia/Matra Communications

## Nokia kauft F&amp;E von AEG

Der Nebel um den Verkauf der Forschungs- und Entwicklungsabteilung im Bereich GSM von Matra Communications in Ulm lichtet sich. Der Zuschlag ging an die finnische Nokia, die in Ulm alle 258 Mitarbeiter des Bereiches übernimmt. Matra gibt die gesamte GSM-Handy-Produktion auf, die

Produktionsstätten in der Bretagne baut Matra für andere Produktzweige um. Die Namen AEG, Nortel und Matra werden von GSM-Mobiltelefonen verschwinden. Die Finnen wollen in Ulm mit dem Geschäftsbereich Smart Traffic Products den Schwerpunkt auf intelligente Verkehrssysteme legen. (GG)

## AT&amp;T / TCI

## Fusion der Giganten

Die größte Telefongesellschaft der USA, die American Telephone & Telegraph AT&T, übernimmt den größten Kabelfernsehbetreiber Tele-Communications Inc. (TCI). Auf etwa 48 Milliarden US-Dollar wird das Volumen der Transaktion beziffert. Im Rahmen eines Aktientausches bietet AT&T für die TCI-Aktien einen Gegenwert von 32 Milliarden US-Dollar, zusätzlich übernimmt AT&T 16 Milliarden Dollar TCI-Schulden. Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Aktionäre der Unternehmen und die US-amerikanische Kartellbehörde FCC, die laut Handelsblatt bereits signalisiert hat, daß eine Genehmigung möglich sei, erwarten AT&T und FCI, daß die Fusion Anfang 1999 vollzogen wird. Danach will AT&T eine neue Tochtergesellschaft gründen, die *AT&T Consumer Services*. Darin wird AT&T seine Fernsprech-, Mobilfunk- und Internet-Zugangsdienstleistungen für Endverbraucher mit den TCI-Angeboten TV- und High-Speed-Internetzugang verheiraten. Das neue Unternehmen will dann TCIs TV-Kabelnetze zügig ausbauen und rückkanalfähig machen, um bereits Ende 1999 Telefondienste über Breitbandkabel anbieten zu können. Wenn alles klappt, sichert sich AT&T mit diesem spektakulären Deal den Zugang zu den Endkunden, von denen sie sich nach der Zerschlagung des Konzerns durch die Kartellbehörde im Jahre 1994 abgeschnitten sah. Damit erwächst den sogenannten Baby-Bells, die bisher 98 des US-Ortsgesprächsmarktes unter sich aufteilen, zum ersten Mal ernsthafte Konkurrenz. Und so ganz nebenbei erhält AT&T durch den TCI-Deal die komplette Infrastruktur für die Fernsehübertragung per Kabel. Michael Armstrong, Chef von AT&T erklärte: „Wir fusionieren mit FCI nicht nur wegen dem, was sie bisher sind, sondern vor allem wegen dem, was aus uns gemeinsam werden kann.“ (WP)