



## Ersatz UKW-Kabelradio

# Kosten und wirtschaftliche Überlegungen zum Vergleich FMplus mit DVB-C

### 1. Überlegungen:

#### Ziel: Kundenverluste unbedingt vermeiden

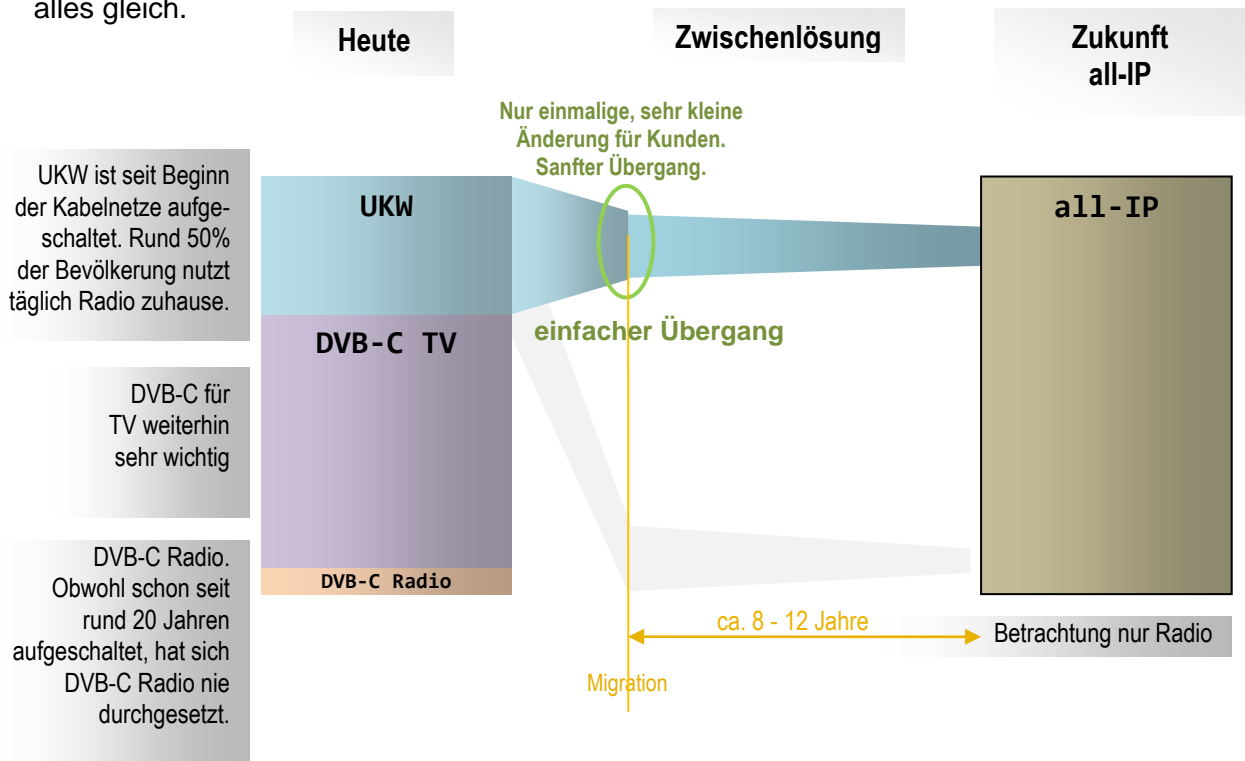
- Ein verlorener Kunde bleibt fast immer für viele Jahre unwiederbringlich verloren.  
Meistens gehen nebst dem Kabel-Abo auch Internet, Telefon, Pay-TV und evtl. Mobile weg.  
Kunden, die heute noch nicht das ganze Paket gebucht haben, gehen als künftiges Kundenpotential abhanden.
- Der Hauptgrund für eine UKW-Nachfolgelösung ist, dass die wegen DOCSIS 3.1 nötigen Umstellungen **möglichst ohne Kundenverlust** erfolgen sollen.
- UKW ab Kabel ist in der Schweiz deutlich wichtiger als in anderen Ländern.  
Fast alle vorhandenen, und auch die meisten neuen Audio-Heimgeräte haben eine UKW/FM Funktion.
- Dies muss ein **strategisch wichtiges Ziel sein**. Hierzu wichtig ist:
  - Es dürfen keine Anreize geschaffen werden, dass Kunden abwandern.  
Dazu ist es von allergrösster Bedeutung, dass die Kunden zufrieden bleiben.
  - Bei einem verlorenen monatlichen Umsatz von z.B. CHF 100.- ergibt sich über 10 Jahre eine Summe von CHF 12'000.- pro Kunde. So gesehen ist eine Investition, welche den Erhalt der Kundenbasis fördert, mehr als gerechtfertigt.  
FMplus kann mit einer Versicherung verglichen werden, welche hilft, Verluste abzuwenden.
  - Die vorhandenen Kunden stellen den grössten Wert Ihrer Kabelanlage dar. Daher ist ein Kundenverlust ein doppelter Ausfall:  
Die Einnahmen gehen zurück, und das Kabelnetz verliert zusätzlich an Wert.
- Ein Kostenvergleich zwischen verschiedenen Systemen muss umfassend sein. Die Beschaffungskosten alleine machen nur einen Teil aus.

## Übergangszeit bis zu all-IP

- Irgendwann werden auf den heutigen Kabelnetzen wahrscheinlich alle Dienste mittels IP erfolgen. Ziel muss es sein, bis dahin als UKW-Ersatz eine Zwischenlösung einzusetzen, welche für die Kunden keine grösseren Anforderungen und Störung der Gewohnheiten mit sich bringt. Daher sollte nicht nochmals ein (für die Kunden) neues System eingesetzt werden, bevor es zu all-IP kommt.

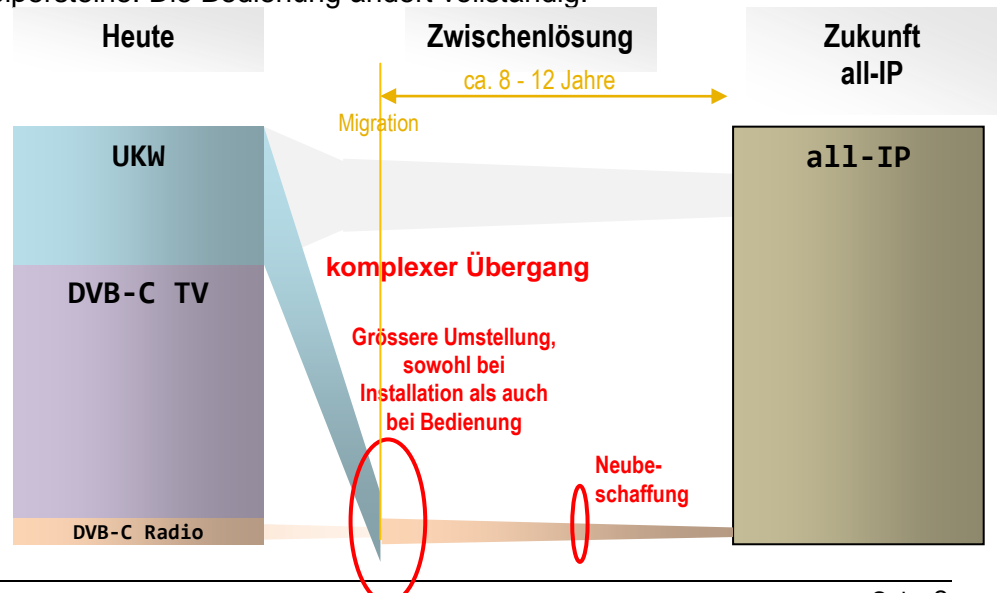
### Wechsel FM zu FMplus

Bei diesem bleibt für das Publikum praktisch alles wie bisher. FM und FMplus sind für das Publikum daher fast dasselbe. Nach dem Einstecken des FMplus Adapters bleibt alles gleich.



### Wechsel FM zu DVB-C Radio

Bei diesem ändert sich für das Publikum sehr vieles. Die Installation ist anspruchsvoll und hat viele Stolpersteine. Die Bedienung ändert vollständig.



## Der Wechsel von FM zu DVB-C oder FMplus ist wie eine Brücke

Bieten Sie Ihren treuen und in der Regel wenig technik-affinen Kunden, welche UKW intensiv nutzen, eine komfortable Brücke für den Wechsel an. Nur so kann die UKW-Abschaltung ohne relevante Kundenverluste gelingen.



## 2. Betrachtung der Gesamtkosten

Eine Betrachtung der Gesamtkosten - von der Beschaffung über die Migration bis zum Betrieb während der Übergangsphase zeigt: FMplus ist deutlich günstiger.

### 2.1 Einmalige Kosten / Beschaffung

#### Endgeräte (FMplus Adapter)

Beschaffungskosten	FMplus		DVB-C Radio	
Erstbeschaffung für 1'000 Kunden		61'000 (61.- / Stk.)*		45'000 (45.- / Stk.)**
<b>Kosten pro 1000 Kunden</b>		<b>61'000</b>		<b>45'000</b>

Diese Kosten sind keine Offerte. Die Preise können abweichen, sie wurden aufgrund von Marktinformationen eruiert oder geschätzt.

\* prov. Preis, je nach Menge  
\*\* geschätzter Marktpreis bei hohen Mengen

#### Headend-Ausrüstung

Beschaffungskosten	FMplus		DVB-C Radio	
Pro 1+0 Anlage		50% von 7'515 = 3'758 ***	keine	0
<b>Kosten gerechnet bei 1'000 Kunden</b>		<b>3'758 **</b>		<b>0</b>

\*\*\* für kleinere Netze sind Mietoptionen möglich, daher rechnen wir für 1000 Kunden nur max. den halben Preis.

<b>Total Beschaffungskosten</b>		<b>64'758</b>		<b>45'000</b>
---------------------------------	--	---------------	--	---------------

## 2.2 Migrationskosten für System

### Kommunikation

	FMplus		DVB-C Radio	
Aufwand pro 1'000 Kunden für:				
<b>Initiale Kommunikation:</b> - Worum geht es? - Was muss der Kunde machen? - Auslösung Aktion Kunde, Motivation	FM ist bekannt	1'000	DVB-C Radio ist für die meisten Kunden neu	1'500
<b>Detail Kommunikation :</b> - Wie muss der Kunde vorgehen, um das neue System zu nutzen?	Nur einmalige, einfache Massnahme	1'500	Div. Vorgänge müssen erklärt werden.	3'500
<b>Total Kosten Kommunikation</b>		<b>2'500</b>		<b>5'000</b>

### Distribution

	FMplus		DVB-C Radio	
Versand / Post Porto	einzel 3.30 *	Bei 1000 Kunden <u>3'300</u>	einzel 6.50 **	Bei 1000 Kunden <u>6'500</u>
Logistik (Schätzung)	1	1000	1	1'000
<b>Total Kosten Distribution</b>		<b>4'300</b>		<b>7'500</b>

\* B-Post-Grossbrief CHF 1.80 plus CHF 1.50 Zuschlag für Dicke über 20 und bis 50 mm = CHF 3.30

\*\* PostPac Economy kleinste Grösse

### Support / Helpcenter

	FMplus		DVB-C Radio	
Anteil der Kunden, welche Hilfe beanspruchen (Schätzung)	10%		50%	
Aufwand pro Fall Callcenter (30.- resp. 40.- Aufw. pro Gespräch)	Anteil 8%	Bei 1000 Kunden 80x30.- = <u>2'400</u>	Anteil 30%	Bei 1000 Kunden 300x40.- = <u>12'000</u>
Aufwand pro Fall On-Site	Anteil 2%	Bei 1000 Kunden 20x100.- = <u>2'000</u>	Anteil 20%	Bei 1000 Kunden 200x100.- = <u>20'000</u>
<b>Total Kosten Support bei 1000 Kunden</b>		<b>4'400</b>		<b>32'000</b>

Schätzungen ergeben sich u.a. aus den Anforderungen des Handling, resp. Aktionen, welche der Kunde machen soll.

<b>Total Migrationskosten</b>		<b>11'200</b>		<b>44'500</b>
-------------------------------	--	---------------	--	---------------

## 2.3 Wiederkehrende Kosten (exkl. Energie-, Telehousing- und übl. Personalkosten)

### Endgeräte (FMplus Adapter)

Wiederkehrende Kosten	FMplus (Annahme Preis: 60.-/Stk)		DVB-C Radio (Annahme Preis: 45.-/Stk)	
	Anteil	Bei 1000 Kunden	Anteil	Bei 1000 Kunden
Neubeschaffung nach 4. Jahr	2%	Bei 1000 Kunden 20x61.- = <u>1'220</u>	5%	Bei 1000 Kunden 50x45.- = <u>2'250</u>
Neubeschaffung nach 6. Jahr	5%	Bei 1000 Kunden 50x61.- = <u>3'050</u>	15%	Bei 1000 Kunden 150x45.- = <u>6'750</u>
Neubeschaffung nach 8. Jahr	8%	Bei 1000 Kunden 80x61.- = <u>4'880</u>	30%	Bei 1000 Kunden 300x45.- = <u>13'500</u>
Neubeschaffung nach 10. Jahr	15%	Bei 1000 Kunden 150x61.- = <u>9'150</u>	35%	Bei 1000 Kunden 350x45.- = <u>15'750</u>
<b>Totalaufwand innert 10 Jahren</b>		<b>18'300</b>		<b>38'250</b>

Schätzungen ergeben sich u.a. wegen:  
Unterschiede Consumer (DVB-C) und Industrie-Qualität (FMplus), sowie allg. Erfahrungen.

### Headend-Ausrüstung

Wiederkehrende Kosten	FMplus		DVB-C Radio	
	Anteil			
Kosten nach 10. Jahr	10%	850	Keine, da ohnehin Service	0
<b>Totalaufwand innert 10 Jahren</b>		<b>850</b>		<b>0</b>

<b>Total wiederkehrende Kosten</b>		<b>19'1500</b>		<b>38'250</b>
------------------------------------	--	----------------	--	---------------

## 2.4 Gesamtkosten über 10 Jahre (Cost of Ownership - CoO)

Bei 1000 Kunden:	FMplus	DVB-C Radio
Beschaffungskosten	64'758	45'000
Migrationskosten	11'200	44'500
Wiederkehrende Kosten	19'150	38'250
<b>Totalaufwand CoO 10 Jahre</b>	<b>95'108</b>	<b>127'750</b>
<b>Kosten <u>pro Kunde</u> über 10 Jahre</b>	<b>95.11</b>	<b>127.75</b>
<b>Ø Kosten <u>pro Kunde</u> <u>pro Jahr</u></b>	<b>9.51</b>	<b>12.78</b>

Alle Angaben sind in CHF auf einen Franken gerundet, exkl. MwSt.

### Nicht berücksichtigt:

Risiko Verluste von Kunden (geschätzt bei 1000 Kunden mit je 1200.- Umsatz p.a.)	3% = 30x 1200.-	<b>CHF 36'000</b>	25% = 250x 1200.-	<b>CHF 300'000</b>
---	--------------------	-------------------	----------------------	--------------------

## 3. Mögliche Varianten für Angebote der Netzbetreiber

Als Netzbetreiber können Sie FMplus einführen und die Kundenbindung erhöhen.

- Sie können die Geräte z.B. gegen eine Vertragsbindung (z.B. 24 Monate) kostenlos abgeben.
- Sie können Zweitgeräte vergünstigt abgeben.

FMplus kann als sympathische und ökologische Innovation kommuniziert werden.

**Entwickelt und gebaut in der Schweiz.** Langlebig, hochwertige Industrie-Qualität.

FMplus ist zu 100% in der Schweiz entwickelt worden, und wird in der Schweiz hergestellt (keine China Consumer Ware). Die hohe Industrie-Qualität sichert Ihren Kunden einen langen und ungestörten Betrieb, und spart Ihnen Kosten und Ärger.

Insgesamt hilft das FMplus System massiv, dass Ihre Kunden das Kabelabo behalten, und es vermindert zusätzlich Anreize zu einem Wechsel.

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Sumatronic AG, Rainstrasse 35a, 6314 Unterägeri, info@sumatronic.ch, Tel.: 041 752 08 08