

€ 15,00

Cable!vision

Europe

Das Businessmagazin für Kabel, Satellit, Breitband und digitales Fernsehen

2 / 2011

www.cablevision-europe.de

Panaccess:
Eigenes
CA-System

Conditional Access für Digital TV Netze IPTV Ready

Kabel BW:
Video on Demand
via Glasfaser

IPTV im Netz:
Projekte mit
LIWEST und KOMRO

Messtechnik:
Fehlerbeseitigung
im Sonderkanal

Start mit Technologiepreis

Divitel will Netzbetreibern digitale Zukunft öffnen –
Digitales ZDF-Sendezentrum zum Start in Deutschland

Die 1997 in den Niederlanden von Hans Kornmann gegründete Divitel gab zum Jahreswechsel das Signal zur Expansion. Das Unternehmen ist seit Ende 2010 mit Tochtergesellschaften in Deutschland, Portugal und in Süd- und Mittelamerika aktiv. Im Hannoveraner Technologie Centrum im ehemaligen Conti-Verwaltungskomplex hat die Mannschaft um den Mitgeschäftsführer und CTO der Divitel-Gruppe Dirk Jaeger ihren Standort gefunden



Labor zur Systemintegration

und auch als erstes einen Förderwettbewerb, den Plug&Work-Preis des Hannoverimpuls-Programms gewonnen, eine EU-Initiative, die Innovation bei technischen Entwicklungen auszeichnet. Für sich entscheiden konnte das Unternehmen auch das ZDF mit seinem Konzept

für das neue digitale Sende- und Playout-Zentrum auf dem Mainzer Lerchenberg.

Mit dem ZDF-Vorhaben knüpft Divitel zunächst auch an die eigenen Ursprünge an, da sich der Lösungsanbieter aus Apeldoorn anfangs vor allem auf die Integration von fernsehtechnischen Systemen konzentrierten. Daraus entwickelt sich ein umfassendes Dienstleistungsportfolio für die elektronische Kommunikation mit Schwerpunkten für Broadcaster, Kabelnetzbetreiber, IT- und Telekommunikationsunternehmen.

Zu den Höhepunkten der Unternehmensentwicklung gehören sicherlich, dass Divitel als erstes niederländische Unternehmen eine digitale Videoverbindung auf der Basis von G703 realisierte, die interaktiven Videoverbindungen für die Fernsehsendung „Big Brother“ installierte oder die weltweit erste digitale MMDS-Plattform auf Basis von IPTV (medienübergreifend) lieferte.

Mit Dirk Jaeger ist ein langjähriger intimer Kenner der Broadcast- und Kabelnetzbranche gewonnen worden. Jaeger hat sich als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der TU Braunschweig intensiv mit allen Fragen rund um DVB beschäftigt, wie zuletzt mit dem europäischen ReDe-Sign-Projekt und hat sich als CTO der Eu-



Divitel Headquarter in Apeldoorn
(Niederlande)

roCableLabs und des Verbandes der Europäischen Kabelnetzbetreiber (ECCA) mit der Entwicklung von technischen Standards und deren Anwendung in den Unternehmen befasst.

Neben den Aufgaben als Systemintegrator (siehe Interview) bietet Divitel eine breite Dienstleistungspalette an, die von der Beratung bezüglich der richtigen Technikstrategie bis zur Unterstützung beim operativen Betrieb und zu Schulungen reicht. Ein weiteres Hard- und Softwarepaket wird mit Divisio bereitgestellt. Divisio ist ein Konzept für eine flexibel konfigurierbare IPTV-Plattform. Eine Konfigurationsanwendung verfolgt das Ziel, den größten und umfassendsten Teil der IPTV-Lösung zentral zu betreiben, das Dienst-Branding und die Personalisierung aber beim Netzbetreiber zu belassen. Unter dem Produktnamen Consilium hat Divitel ein komplettes Servicebetriebszentrum eingerichtet, das die Remote-Verwaltung und -Überwachung kompletter technischer, beim Kunden installierter Plattformen ermöglicht. Dadurch ist es Divitel möglich, die Betriebskosten für die Echtzeit-Systemverwaltung deutlich zu reduzieren und schnelle Reaktionszeit bei einem Notfall sicherzustellen.

„Wir sind ein Lösungsanbieter“

Im Gespräch mit Cable!Vision Europe erläutern Divitel-Geschäftsführer Dirk Jaeger, Bart Brusse und Marketingleiterin Irene Kuipers das eigene Dienstleistungsmodell

Cable!Vision Europe: Die Gründung einer Tochtergesellschaft in Deutschland und der ZDF-Auftrag für das digitale Playout fallen zeitlich zusammen?

Bart Brusse: Der Sprung nach Deutschland war schon längere Zeit geplant, aber dass wir den ZDF-Auftrag gewonnen haben, hat sicherlich geholfen und hat den Schritt beschleunigt.

CVE: Was unterscheidet Divitel von anderen Systemintegratoren und Beratungsgesellschaften?

Brusse: Divitel ist nicht nur ein Systemintegrator. Es gibt immer mehr Bedürf-



Bart Brusse,
Geschäftsführer
Divitel Deutschland
und verantwortlich
für die Unternehmensentwicklung
der Divitel-Gruppe

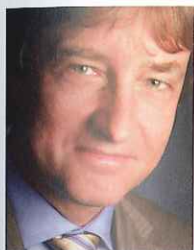
nisse nach einem Dienstleister, der jedoch mehr bieten sollte als ein Systemintegrator. Es wird ein breiteres Angebot erwartet. Wir positionieren uns daher mehr als Lösungsanbieter. Dabei be-

trachten wir mit unseren Kunden das gesamte Projekt, von der Erstellung eines Geschäftsplanes, gegebenenfalls der Ausschreibung, über die Lieferung und Installation der einzelnen Komponenten bis hin zur späteren Wartung. Wir haben bemerkt, dass sich die Kunden aus dem Broadcast- oder Netzbetreibermarkt zusehends auf ihre Kernkompetenzen, dem direkten Kundengeschäft, konzentrieren wollen und den technischen Betrieb nicht als Kernkompetenz sehen. Dieser Bereich wird dann oftmals an externe Dienstleister vergeben. Diese Entwicklung setzt sich auch in

Deutschland zunehmend durch. Das ist einer der Gründe für uns gewesen, in Deutschland mit einer eigenen Firma tätig zu werden. Diese Aufgaben gehen über die Anforderungen an einen Systemintegrator hinaus.

CVE: Welche Ziele ergeben sich aus der Unternehmens- und Branchenanalyse für ihre Kunden?

Dirk Jaeger: Wir wollen mit den Kunden langfristig zusammenarbeiten um die Systeme, die geliefert werden, kontinuierlich an die Bedürfnisse anzupassen. Dazu haben wir eigene Technologie wie Software entwickelt, die wir sehr flexi-



Dr. Dirk Jaeger,
Geschäftsführer
Diviltel Deutschland
und CTO der
Diviltel-Gruppe

bel gestalten und damit auf Kundenwünsche reagieren können. Wir haben ein eigenes Entwicklungsteam, das zwar keine einzelnen Hardwareprodukte entwickelt, wie die Zulieferindustrie, aber komplette Systeme aus einzelnen Komponenten zusammenstellt. Da verfügen wir über sehr gutes Knowhow. Unsere Entwickler kennen den Markt und die jeweiligen Hardware- und Softwarekomponenten. Sie sind auch in die Beratungen beim Kunden vor Ort eingebun-

den. Dabei helfen natürlich auch unsere Erfahrungen aus dem niederländischen Markt, die wir nun auf den deutschen Markt übertragen wollen.

CVE: Warum jetzt die starke Auslandspräsenz? Sie gründeten auch eine Tochtergesellschaft für Portugal und Süd- und Mittelamerika?

Irene Kuipers: Wir waren schon immer in Europa tätig, wie auch unser Entwicklungsbüro in Portugal zeigt und wir haben Kunden in Frankreich, Belgien, Lu-



Irene Kuipers,
verantwortlich für
PR & Marketing der
Diviltel-Gruppe

xemburg, Polen. Aber das wird jetzt mit den eigenen Niederlassungen natürlich zunehmen. Diviltel wird in der Karibik und in Lateinamerika dieselben Dienstleistungen anbieten wie in den anderen Regionen. Der Ruf nach digitalem, interaktivem Fernsehen wird auch dort immer lauter. In einem Gebiet, in dem die Infrastruktur individuelle Lösungen verlangt, kann Diviltel seine Erfahrungen und Kenntnisse beispielsweise auf den Gebieten MMDS, IPTV und 3-Screen-Technology zur Verfügung stellen.

CVE: Was bedeutet diese Entwicklung?

Jaeger: Unsere Softwarespezialisten in Portugal beschäftigen sich unter anderem mit Provisioning-Systeme für Kabelnetze. Die eigentliche Systemintegration findet in den Niederlanden statt. Dort gibt es so etwas wie eine „Vorausentwicklung“. Sie nehmen Komponenten und überlegen, wie sie weiterzuentwickeln wären. Generell arbeiten wir eng mit den jeweiligen Herstellern zusammen. Das ist unsere Philosophie: Jedes System, was beim Kunden installiert wird, wurde zunächst in unserem Labor fertig aufgebaut, um die Funktionsfähigkeit, das Zusammenspiel der unterschiedlichen Komponenten und die Systemperformance zu prüfen.

CVE: Sie verbinden Hardware Dritter mit eigenen Softwarelösungen?

Jaeger: Wenn es notwendig ist, ja. Wir analysieren den relevanten Markt und sehen uns dann nach geeigneten Partnern und Produkten um. Die Performance der Geräte und die unterstützten Features spielen für die Auswahl natürlich eine wichtige Rolle. Bei der Systementwicklung gibt es zwei unterschiedliche Herangehensweisen: Wir sagen dem Kunden, welche Hardware gut zusammenpassen würde und liefern die gewünschte Systemlösung, bei der wir auch die Herstellerwünsche des Kunden berücksichtigen können. Alternativ wird ein vorhandenes System an spezielle Kundenanforderungen angepasst, wobei durchaus vorhandene Infrastruktur verwendet wird.

Sofort
Verfügbarkeit
testen!

Unübertroffen scharf!

Holen Sie sich jetzt Ihr High-Definition-Programm ins Haus.

BasisHD



rund 40 Sender

HD Extra



mezzo live HD

PenthouseHD



Digitale HD-Fernsehpakete von KabelKiosk. Tel: **01805-22 88 11***
*0,14 €/Min. aus dem Festnetz; maximal 0,42 €/Min. aus den Mobilfunknetzen www.kabelkiosk.de

KabelKiosk
powered by eutelsat