



Universität Zürich

Institut für Strategie und Unternehmensökonomik
Lehrstuhl für Services- und Operationsmanagement

HS 07 Seminar in Services- und Operationsmanagement (341)

„Management von Kabelnetzbetreibern“

16. und 17. November 2007

- Zeit** 9.00 - 18.00 Uhr
- Ort** Seminarraum, Universitätsstrasse 84, 8006 Zürich,
(Tramhaltestelle „Winkelriedstrasse“, Tram Nr. 9 oder 10)
- Anmeldung** Bitte senden Sie als Anmeldung eine E-Mail mit folgendem Aufbau

Betreff: Anmeldung für das Seminar

Inhalt:

1) Name, Vorname

2) Studienrichtung

3) Semesterzahl

4) Besuchte Veranstaltungen des Lehrstuhls

5) Wunschliste für Themen: 1., 2. und 3.

an das Sekretariat (sekretariat.dietl@isu.uzh.ch).

Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Im Falle von Überschussnachfrage behalten wir uns eine Selektion der Teilnehmer vor.

Anmeldeschluss: Freitag, 30. Juni 2007.

Wir freuen uns, dieses Seminar in Kooperation mit Herrn Dr. iur. Simeon Osterwalder, Abteilung „Legal and Regulatory“ der Cablecom AG durchführen zu können.



Universität Zürich

Institut für Strategie und Unternehmensökonomik
Lehrstuhl für Services- und Operationsmanagement

Leistungsnachweis

Verfassen einer Seminararbeit, Präsentation des gewählten Themas und aktive Teilnahme an der Diskussion (Anwesenheitspflicht)

Seminararbeit

Abgabetermin: 02. November 2007

Abgabe zweier Ausfertigungen im Lehrstuhl-Sekretariat (Universitätsstrasse 84, 8006 Zürich).

Gestaltung: Der Umfang der Arbeit sollte ca. 8, max. 10 Seiten betragen. Als Format ist vorgegeben: Times New Roman 12 pt., 1,5 zeilig, Ränder mind. 3 cm. **Die Arbeit muss den Richtlinien des wissenschaftlichen Arbeitens entsprechen.** Informationen hierzu finden Sie auf unserer Homepage unter External Links, Student Resources. (www.isu.uzh.ch/cms/som.html). Es existieren unterschiedliche Versionen der Richtlinien. Bitte entscheiden Sie sich für eine Ihnen vertraute Version und halten Sie diese stringent ein.



Universität Zürich

Institut für Strategie und Unternehmensökonomik

Lehrstuhl für Services- und Operationsmanagement

Seminarthemen:

1.Tag: Freitag, 16. November 2007

Thema 1: Welche Potentiale bieten sich einem Kabelnetzbetreiber durch die mögliche Trennung der Infrastruktur- von der Serviceebene?

Skizzieren Sie welchen Nutzen das Outsourcing der Infrastruktur hätte und ob potentielle Käufer existieren. Welches Profil müssten diese haben und welche Synergien gehen für den Kabelnetzbetreiber dadurch verloren? Gibt es ähnliche Entwicklungen aus der Mobilfunkbranche oder der Energiewirtschaft?

Thema 2: Auswirkungen der proprietären Kopplung zwischen digitaler Empfangsbox und Netzinfrastruktur auf die Penetrationsrate von Digital-TV-Technik

Erläutern Sie zunächst die Vorteile für den Kunden bzw. Nachteile für den Kunden. Gehen Sie danach auf die Vor- und Nachteile für den Infrastrukturanbieter ein. Erläutern Sie anschliessend die Vor- und Nachteile für den Markt. Kennen Sie andere Beispiele aus anderen Märkten / Branchen (insbesondere Strom, Verkehr, Detailhandel über grosse Infrastrukturketten)?

Thema 3: Lohnen sich Vorleistungen des Netzanbieters in den Ausbau der Infrastruktur im Gebäude/Haushalt des Endkunden?

Ist eine Vorfinanzierung/Mitfinanzierung des Ausbaus der Hausverteilanlage sinnvoll und durch höhere Dienstpenetration oder Nutzung gerechtfertigt? Welche anderen Modelle sind denkbar/sinnvoll (z.B. Vorfinanzierung durch „Versicherungsmodell“ der Infrastruktur, Rückfinanzierung durch längere Vertragsbindung oder höhere Preise der Dienstnutzung)?

Thema 4: Bewertung unterschiedlicher Bundling-Strategien zur Steigerung der Servicepenetration pro Haushalt

Analysieren Sie die Bundlingstrategien zum Zeitpunkt des Verkaufs vs. Verkauf eines Einzelprodukts („Lead-Produkt“) und Cross-Sell der weiteren Produkte zu einem späteren Zeitpunkt. Wenn ein Lead-Produkt sinnvoll ist, welches Produkt ist dafür am ehesten geeignet (TV/Telefon/Internet)?

Thema 5: Die Rolle spezieller Events bei der Ausbreitung neuer Technologien und Dienste

Erklären Sie die Rolle von Fussball-Grossereignissen bei der Durchsetzung des Fernsehens, Farbfernsehens, HDTV-Empfangs, Nutzung von 16:9 Bildbreite, Flachbildschirmtechniken, digitalem Empfang und mobilen Fernsehempfang (DVB-H, DMB). Sind ähnliche Effekte für Dienstmerkmale (Video on Demand, Recording, EPG, Zusatzinfos, mobile Zusatzdienste: z.B. „recording von unterwegs“) zu erwarten?

Thema 6: Vor- und Nachteile von Hardware-Dienste-Bündeln

Lässt sich die Penetrationsgeschwindigkeit von Diensten wie Digital-TV durch die Bündelung des Dienstes mit Hardware (z.B. Flatscreens) steigern? Oder verlangsamt sie sich im Gegenteil? Erläutern Sie auch, welche Erfahrungen sich aus anderen Branchen (Mobilfunk) ableiten lassen.



2.Tag: Samstag, 17. November 2007

Thema 7: Zur Relevanz von nicht infrastrukturegekoppelten Diensten im Serviceangebot eines Infrastrukturanbieters

Erläutern Sie, welche Bedeutung nicht infrastrukturegekoppelte Dienste, wie z.B. die Bedeutung eines Mobilfunkangebots (auf Wiederverkaufsbasis) für den Infrastrukturanbieter, haben.

Thema 8: Netzneutralität oder Vorfahrt für die eigenen Dienste?

Inwiefern lassen sich Serviceeinnahmen des Infrastrukturanbieters durch Priorisierung der eigenen Dienste bzw. Depriorisierung oder gar Ausschluss von Fremddiensten in Zukunft sichern? Welche Potentiale zur fundamentalen Umkehrung des Geschäftsmodells (freier Infrastrukturzugang durch den Kunden, Entrichtung einer Nutzungsgebühr durch den Drittanbieter an den Infrastrukturanbieter) ergeben sich daraus?

Thema 9: Regulierungsökonomie I - Zugang zu einer Netzinfrastruktur und Kostenmodelle

Was heisst aus ökonomischer Sicht „Zugang zu einer Netzinfrastruktur zu angemessenen Preisen“, wie es zunehmend in Erlassen zur staatlichen Regulierung von Netzwerkindustrien? Welche Kostenmodelle müssen dabei aus ökonomischer Sicht verwendet werden? Gehen Sie auch auf die optimale Preisstruktur in einem „Two-sided Market“-Umfeld ein.

Thema 10: Regulierungsökonomie II - Fusionen im Telco-Sektor und Marktabgrenzung

Skizzieren Sie, welche Probleme bei der Bestimmung des relevanten Marktes bei der Kontrolle von vertikalen Fusionen zwischen Netzwerkanbieter und Contentanbieter/-produzent auftreten und wie die eine ökonomische Marktabgrenzung durchgeführt werden kann.

Thema 11: Marktbeherrschung Substituierbarkeit

Erläutern Sie was der relevante Markt zur Beurteilung einer allfälligen Marktbeherrschung eines Infrastrukturbetreibers ist, und welche Substitutionsmöglichkeiten es dabei für die Kunden herkömmlicher Kabelnetze gibt.

Thema 12: Zugang zu Premium Inhalten – Eine strategische Grösse der Zukunft?

Ist der Zugang zu Premium Content zukünftig eine strategische „Essential Facility“ für Kabelnetzbetreiber? Alternativen zu Premium Content als Treiber einer neuen oder bestehenden Kabelnetzinfrastruktur?