

PRESSEMITTEILUNG

## **DVB-T2 HD-Empfang in Deutschland – Wo guckt man in die „Röhre“ trotz digitalen Antennenfernsehens?**

*[Karte des Monats von Nexiga](#) zeigt, ab wann in welchen PLZ-Gebieten der digitale TV-Empfang über das DVB-T2 HD-Signal möglich ist.*

**Bonn, 10. April 2017\_** Mit der Umstellung auf DVB-T2 HD endet das gebührenfreie Privatfernsehen: Fernsehzuschauer, die weiterhin terrestrisch, also via Antenne, TV-Sender empfangen möchten, müssen neuerdings in die eigene Tasche greifen. Doch in welchen Regionen Deutschlands ist das neue Signal überhaupt empfangbar? Antworten auf diese Frage liefert die [aktuelle Karte des Monats](#) von Nexiga.

### **Bis 2019 wird in nahezu 100 % der deutschen Haushalte DVB-T2 HD angeboten**

Nexiga, der Full Service Anbieter für erfolgreiches Geomarketing, zeigt, dass seit der Umstellung mit 81 % aller deutschen Haushalte bereits ein Großteil über das DVB-T2 HD-Signal Antennenfernsehen empfangen kann. In bestimmten Ballungsräumen sind rund 40 Programme nur noch mit dem neuen digitalen Signal, das eine bessere Bildqualität liefert, zu empfangen. Im Herbst 2017 werden zusätzliche 7 % aller Haushalte in Deutschland mit der neuen Technologie versorgt, weitere 11 % folgen im Herbst 2018. In der finalen Rollout-Phase im Frühjahr 2019 wird das letzte Prozent an das System angeschlossen. In den umgestellten Gebieten funktioniert DVB-T dann nicht mehr.

### **Theorie und Praxis - der Traum vom flächendeckenden Signal**

Bis spätestens 2019 sollen alle deutschen Haushalte das neue DVB-T2 HD-Signal empfangen. Ob das wirklich so ist, hängt letzten Endes von der Signalstärke ab. Auch nach der flächendeckenden Einführung wird es kleinräumige Gebiete geben, in denen DVB-T2 HD wahrscheinlich niemals empfangen wird. Gebiete mit unbekanntem Ausbaustatus sind in der aktuellen Karte des Monats gesondert gekennzeichnet.

**Quellen:** Berechnungen sowie Recherchen von Nexiga.

---

### **Über Nexiga**

Die Nexiga GmbH ist Pionier und einer der Marktführer für Geomarketing. Mit der zunehmenden Integration von Geomarketing-Komponenten in den Geschäftsprozessen der Unternehmen unterstützt der Full-Service-Anbieter diese in der Planung und Bewertung von Standorten, Vertriebsgebieten, Zielgruppen und der Ermittlung von Marktpotenzialen.

Mit LOCAL® - der ganzheitlichen Geomarketing-Lösung - bietet Nexiga neben einer enormen Datenbasis auch die notwendigen Technologien für detaillierte und passgenaue Analysen: So beschreiben die hausgenauen Daten von LOCAL® Data Standorte anhand von Markt- und Geodaten samt branchenspezifischer Merkmale und liefern damit essentielle Inhalte für genaue Analysen über das Marktpotenzial sowie die Infrastruktur der Standorte vor Ort. Eine systematische Marketing- und Vertriebsplanung ist über die automatische

Anreicherung von Datensätzen mit raumbezogenen Informationen durch die Geomarketing-Systeme von LOCAL® Systems möglich. Adressen werden schnell und präzise verifiziert, lokalisiert und dargestellt, so dass sie als Basis für die strategische Marktbearbeitung dienen. Werbe- und Marketingmaßnahmen sind mess- und planbar, weil genau ermittelt werden kann, wo potenzielle Neukunden zu erreichen sind.

LOCAL® Competence rundet das Full-Service-Paket von Nexiga ab. Das erfahrene Expertenteam sorgt mit seiner langjährigen Erfahrung und dem gezielten Einsatz von umfassenden Analyse-, Planungs- und Berechnungsmethoden für eine zuverlässige Beratungskompetenz.

### **Über Geomarketing**

„All success is local“: Die räumliche Komponente spielt in der Wirtschaft eine herausragende Rolle und hilft Unternehmen, optimal und effizient zu steuern und strategisch fundierte Entscheidungen mit minimalem wirtschaftlichen Risiko zu treffen. Für die wirtschaftliche Betrachtung und Bewertung eines Marktes macht Nexiga räumliche Zusammenhänge nach den relevanten Parametern für die weitere Bearbeitung transparent und beantwortet zusätzlich durch exakte Geoinformationen und -daten die wichtige Frage nach dem „Wo“. Darüber hinaus gibt der Kompetenzführer für Geomarketing Unternehmen ergänzende Marktinformationen und -daten an die Hand, mit denen sie die für sich interessanten Gebiete nach wirtschaftlichen und soziodemographischen Gesichtspunkten, wie Kaufkraft, Alter, Wohnumfeld oder Produktaffinität noch besser und exakter einschätzen können. Auf dieser Basis erhalten Kunden eine optimale Planungsgrundlage für Up- und Cross-Selling-Maßnahmen sowie Neukundengewinnung.

Weitere Informationen unter [www.nexiga.com](http://www.nexiga.com)

###

#### **Kontakt Nexiga:**

Ina Wagner, Senior Marketing Manager  
[wagner@nexiga.com](mailto:wagner@nexiga.com)

#### **Pressekontakt:**

Christoph Hausel,  
Tel.: 089 720 137 – 20  
[nexiga@elementc.de](mailto:nexiga@elementc.de)