

IM GESPRÄCH

„Tele Columbus ist mein Baby“

Eine Milliarde Euro Schulden, ständige Wechsel im Management, Querelen der Eigentümer, über 100 Gläubigerbanken, die ungeduldig werden und mit Zwangsversteigerung drohen, und dann: in letzter Minute die Übernahme durch Spezialisten für schwere Fälle. Der hannoversche Kabelnetzbetreiber Tele Columbus hat seit seinem Verkauf an Finanzinvestoren vor vier Jahren kaum eine ruhige Woche erlebt.

Das sei nun aber endgültig Vergangenheit, betont Geschäftsführer Dietmar Schickel. Der 54-Jährige ist wohl die einzige Konstante in dem gebeutelten Unternehmen. „Tele Columbus ist ja irgendwie mein Baby“, sagt Schickel heute selbstbewusst. 23 Jahre arbeitet er für das Unternehmen, das 2,2 Millionen Haushalte mit Kabel-TV versorgt. Seit zehn Jahren in der Geschäftsführung, hat Schickel viele andere Manager kommen und gehen sehen, manche blieben ein halbes Jahr, einige nur wenige Wochen. Doch auf Schickel mochten die Eigentümer nie verzichten.

Seine über die Jahre gewachsenen Kontakte zur Wohnungswirtschaft als Hauptkundengruppe waren zu wichtig für den Kabelnetzbetreiber, das immerhin hatten die Investoren von Orion Cable und Escaline erkannt, als sie Tele Columbus 2006 übernahmen und wohl zu große Erwartungen in den deutschen Kabelmarkt setzten. „Die Verbundenheit mit der Wohnungswirtschaft hat es mir leichter gemacht, in dieser schwierigen Zeit durchzuhalten“, räumt Schickel ein. Jetzt trägt



Turbulenter als beim hannoverschen Kabelnetzbetreiber Tele Columbus kann es nach einer Übernahme kaum werden. Geschäftsführer **Dietmar Schickel** hat die vier Jahre zwischen Verkauf und drohender Insolvenz überstanden und sieht das Unternehmen nun deutlich besseren Zeiten entgegengehen.

er die operative Verantwortung für das Unternehmen mit seinen 480 Mitarbeitern, davon 190 am Firmensitz in Hannover. „Der Spaß an der Arbeit ist wieder da“, strahlt Schickel.

Die neuen Eigentümer – eine Holding unter Führung des Düsseldorfer Finanzinvestors Nikolaus & Co – hatten Tele Columbus zum Jahresanfang übernommen und einen Sanierungsplan aufgesetzt. In spätestens drei Monaten seien die Schulden wieder so weit reduziert, dass Tele Columbus aus eigener Kraft bestehen könne, sagt Schickel. Man sei aber schon jetzt „im Hinblick auf Ertragskraft und Investitionsfähigkeit stabil aufgestellt“. Selbst an Zukäufe denkt Schickel wieder, ohne allerdings Einzelheiten zu nennen.

Als führender Kabel-TV-Anbieter für Ostdeutschland will er den Betrieb nun etablieren. Die meisten Kabelnetze im Westen – darunter in Niedersachsen – hatte das Unternehmen vor drei Jahren verkauft, im Mai dieses Jahres folgten die Netze in Baden-Württemberg. Und für die verbliebenen „Westnetze“ in Hessen und Nordrhein-Westfalen gebe es sicherlich ei-

nige Interessenten, lässt Schickel durchblicken, aber noch keine Angebote. Platzhirsch Kabel Deutschland hatte sich sogar dazu bekannt, gleich das ganze Unternehmen kaufen zu wollen. Ob das Kartellamt dem ohne Auflagen zugestimmt hätte, gilt indes als fraglich.

Anders als im Westen besitzt Tele Columbus in den ostdeutschen Bundesländern auch eigene Kopfstellen, mit denen Radio- und TV-Programme von Satelliten empfangen und in die eigenen Netze weiterverteilt werden. Dort habe man den ganzen Verbreitungsweg – und die komplette Wertschöpfungskette – in der Hand und sei nicht auf die Zulieferung anderer angewiesen, erläutert Schickel.

An der Firmenzentrale in Hannover, die nun fernab vom Verbreitungsgebiet liegt und schon vor einem Jahr geschlossen werden sollte, will Schickel jetzt festhalten. „Zurzeit sind wir glücklich mit der Situation, wie sie ist.“ Über den Standort gebe es „keine Diskussion“. Die Mitarbeiter in sind vor allem mit der Netztechnik und dem Kundendienst betraut, es gab sogar Neueinstellungen. HELMUTH KLAUSING