

Interview mit Dietmar Schickel, Berater für Marketing- und Vertriebsthemen in Berlin

„Neutrale Förderung durch den Staat“

Dietmar Schickel hat rund 30 Jahre als Geschäftsführer die Firma Tele Columbus geprägt. Seit Beginn dieses Jahres arbeitet der gebürtige Rheinländer als Unternehmensberater in Berlin. Schickel berät vor allem in Marketing- und Vertriebsthemen. Chefredakteur Jörg Bleyhl hat mit ihm über die Kabel- und Wohnungsbranche sowie die technische Versorgung mit Medien gesprochen.

Herr Schickel, Sie waren lange Jahre als Geschäftsführer das Gesicht von Tele Columbus und entscheidend für die Entwicklung des Unternehmens verantwortlich. Zum Jahresende 2013 sind Sie ausgeschieden. Wie geht es Ihnen persönlich, und was treibt Sie um?

Es geht mir erstaunlich gut – vielen Dank! Natürlich war es nicht ganz leicht, nach 29 Jahren ein Unternehmen zu verlassen, das man mit aufgebaut hat und so lange begleiten durfte. Aber nach einigen Wochen konnte ich schon etwas entspannter mit der Situation umgehen. Dabei geholfen hat mir die überaus positive Reaktion des Markts. Erstaunlich viele Anfragen nach Unterstützung, insbesondere von Woh-



Dietmar Schickel

lautet „Nach der Plage“. Im Untertitel sprechen Sie vom Überlebenskampf eines Medienunternehmens. Was war Ihre Intention für die Veröffentlichung?

Natürlich eine Form der Aufarbeitung der eigenen Erlebnisse in den letzten Jahren, speziell der Jahre 2006 bis 2011, in denen die sogenannten Heuschrecken Tele Columbus als Unternehmen übernommen hatten. Aus meiner Sicht war es notwendig, diese Geschichte einmal aufzuschreiben und das missbräuchliche Verhalten dieser Investoren aufzuzeigen. Man darf natürlich nicht alle Investoren über einen Kamm scheren, aber kein Unternehmen kann mit solchen Gesellschaftern auf Dauer überleben. Gott sei Dank ist dieser Alp-

trium aber für Tele Columbus einigermaßen glimpflich verlaufen, und das Unternehmen steht heute besser da und wagt sogar einen Börsengang.

Wie sind die Reaktionen auf das Buch?

Wie zu erwarten – sehr unterschiedlich, wobei die positiven Stellungnahmen eindeutig überwiegen. Das Interesse war auch nicht nur von Seiten der Kabelbranche ge-

Sie haben ein Buch geschrieben, das seit Mai 2014 auf dem Markt ist. Der Titel

FOTOS: PRIVAT

Lebenslauf

Dietmar Schickel

1955 im Rheinland geboren, gehört Dietmar Schickel zu den Männern der ersten Stunde im deutschen Kabel-TV-Geschäft. Der gelernte Fachkaufmann für Marketing begann seine Karriere nach Abitur und Ausbildung als Marketingleiter in Versicherungs- und Handelsunternehmen. Im November 1986 kam er nach Berlin und baute im Auftrag der Bertelsmann AG eine der ersten regionalen Kabel-Servicegesellschaften in Deutschland auf. Dort war er zunächst als Vertriebsleiter tätig und wechselte dann ab 1989 in die Geschäftsführung, nachdem das Unternehmen vom Schweizer Mischkonzern Motor Colum-

bus erworben wurde. 1990 übernahm er die Geschäftsführung, Marketing und Vertrieb der Tele Columbus Holding. Er hielt diese Position – auch nach diversen Verkäufen an Veba (heute: Eon), deren Beteiligungsunternehmen Otelo, Deutsche Bank Investment und dann ab 2003 an einen von BC Partners beratenen Eigenkapitalfonds. Im Dezember 2005 fusionierte Tele Columbus mit der Unitymedia GmbH.

Nur ein Jahr später, im November 2006, wurde die Tele Columbus durch Orion Cable erworben. Schickel war weiterhin in wechselnden Funktionen bis 2009 als Ge-

schäftsführer aktiv. Im Januar 2010 wurde er von den neuen Gesellschaftern erneut in die Geschäftsführung der Gruppe berufen und verantwortete das operative Geschäft – unter anderem als Chief Operating Officer.

Nach Abschluss einer erfolgreichen Restrukturierung im Jahr 2011 übte er noch zwei weitere Jahre sein Amt als operativer Geschäftsführer aus und schied nach 29 Jahren zum 31. Dezember 2013 aus dem Unternehmen aus. Zurzeit arbeitet er als Unternehmensberater für Marketing- und Vertriebsthemen.

geben, sondern auch viele Interessierte, die sich generell mit Wirtschaft beschäftigen, haben das Buch gelesen und mir in vielen Punkten zugestimmt. Einige Reaktionen habe ich auf der Website www.nachderplage.de zum Nachlesen zusammengetragen.

Mit der Immobilienwirtschaft waren Sie schon immer eng verzahnt. Was ist geblieben, und können Sie Ihr Wissen oder Ihr Netzwerk Wohnungsunternehmen zur Verfügung stellen?

Wie ich eben schon erwähnt habe, sind es insbesondere Wohnungsunternehmen, die in den ersten Wochen und Monaten bei mir angefragt haben, ob ich sie bei dem einen oder anderen Problem mit ihrer Medienversorgung unterstützen kann. Dabei hat es sich nicht nur um aktuelle Ausschreibungen gehandelt, die ich mir kritisch aus Sicht eines neutralen Beraters angeschaut habe, sondern es ging auch um Hilfestellung und Unterstützung bei vorfristigen Verlängerungen von Verträgen und darum, die ursprünglichen Vertragsbedingungen auf einen modernen Stand zu bringen.

Was sind denn die dringenden Aufgaben, die die Wohnungswirtschaft in Sachen Medienversorgung auf den Weg bringen sollte?

Dafür Sorge tragen, dass umgehend eine breitbandige Anbindung ihrer Wohnungen vorgenommen wird, wenn noch keine vorhanden ist, da die zukünftige Vermietbarkeit einer Wohnung unter anderem von einem entsprechend breitbandigen Angebot abhängig sein wird.

Wie steht die Kommunikationsinfrastruktur hierzulande im internationalen Vergleich da?

Deutschland holt auf, nicht zuletzt aufgrund der Ausbauaktivitäten aller Kabelnetzbetreiber. Allerdings haben wir ein klares Stadt-

Land-Gefälle. Das heißt: zum Teil Überversorgung in den Städten und fehlende Versorgung auf dem Land. Hier muss der Staat technikneutral fördern. Das heißt nicht nur einen Glasfaserausbau durch die Telekom fördern, sondern auch hier müssen alternative Anbieter mit ihrer Technik in den Genuss von Fördermitteln kommen, um eine fehlende Wirtschaftlichkeit auszugleichen.

Die Entwicklung schreitet bei der Breitbandtechnik rasant voran. Ich werde aber das Gefühl nicht los, dass man heute Technik einbaut, die schon morgen veraltet ist. Gibt es einen Königsweg?

Alles morgen auf Glasfaser umzurüsten und die Glasfaser bis in die Wohnung zu legen, wäre natürlich ideal, ist aber auf keinen Fall eine Ad-hoc-Lösung und vor allem kaum bezahlbar. Ein sukzessiver Ausbau mit den meist bereits vorhandenen hybriden Netzen beim Kabel, also Glasfaser und Koaxialkabel, wird noch einige Jahre eine optimale breitbandige Versorgung gewährleisten. Sie kann bedarfsgerecht bei den Bandbreiten mitwachsen. Dort, wo ich eine neue Hausverteilanlage installiere, verlege ich ein kleines Leerröhrchen mit und Sorge damit für eine zukünftige Möglichkeit, Glasfaser per Pressluft einzublasen. Direktes Mitverlegen von Glasfaser ist zwar auch möglich, es besteht dabei immer das Risiko eines Bruchs, ohne dass dies sofort erkennbar wäre. Grundsätzlich gilt aber, dass es keine pauschale Antwort gibt, welche Versorgungsart für eine spezielle Liegenschaft sinnvoll ist. Dies erfordert eine individuelle Prüfung und die Beantwortung der Frage „Was ist mir als Eigentümer wichtig?“. Dies ist eine der Grundvoraussetzungen für eine sach- und zukunftsgerichtete Entscheidung.



Die Zukunft des Bauens

 **BAU 2015**

19.-24. Januar · München

Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme

www.bau-muenchen.com

Messe München GmbH
info@bau-muenchen.com
Tel. +49 89 949-11308
Fax +49 89 949-11309