

# Kreditgeber sanieren Tele Columbus

Der Kabelkonzern Tele Columbus steht nach Monaten des Bangens wieder finanziell auf soliden Beinen. Die Banken reduzieren Verbindlichkeiten um 400 Millionen Euro und schießen frisches Geld in den Kabelkonzern.

von Hans-Peter Siebenhaar



Der Kabelfernseh-Anbieter Tele Columbus hat eine Zukunft.

DÜSSELDORF. Die Kreditgeber von Tele Columbus haben mit einem gestern unterzeichneten Restrukturierungsplan die Verbindlichkeiten um über 400 Millionen Euro reduziert. Gleichzeitig pumpen die Banken 35 Millionen Euro frisches Geld in das Berliner Unternehmen. Das erfuhr das Handelsblatt gestern aus Unternehmenskreisen. In den nächsten drei Jahren will Tele Columbus annähernd 200 Millionen Euro in den Ausbau der Kabelnetze investieren.

Künftig will sich der Konzern auf Ostdeutschland und einige westdeutsche Regionen konzentrieren. Dort sollen die veralteten Netze aufgerüstet werden, um superschnelles Internet von bis zu 100 Megabit pro Sekunde anbieten zu können. Mit der Unterzeichnung des Restrukturierungsplans ist auch ein Besitzerwechsel verbunden. Künftig gehört der Kabelnetzbetreiber mehrheitlich der Tele Columbus Management S. a. r. l., die von den Kapitalgebern kontrolliert wird.

"Die Restrukturierungsvereinbarung dokumentiert das große Vertrauen unserer Kreditgeber in das Unternehmen Tele Columbus, die Infrastruktur Kabel und unser Geschäftsmodell", sagte Dietmar Schickel, COO der Tele Columbus, nach der Unterzeichnung der Verträge beim Notar.

Der mit 950 Millionen Euro verschuldete Konzern wurde zu Beginn des vergangenen Jahres für 2,5 Millionen Euro an ein Konsortium von rund 100 Gläubigern verkauft. Bereits im Sommer vergangenen Jahres hatten die Kreditgeber des hochverschuldeten Kabelnetzbetreibers Tele Columbus von einem Verkauf ausgenommen. Denn das Geschäft läuft operativ profitabel. Zudem verliefen Gespräche mit potenziellen Kaufinteressenten im Sand. Es gab kein Angebot, das dem Firmenwert entsprochen hätte, hieß es damals in Eignerkreisen.

Tele Columbus erzielte im Geschäftsjahr 2009 mit 2,2 Millionen Kunden Erlöse von 240 Millionen Euro und einen operativen Betriebsgewinn von 99 Millionen Euro. Tele Columbus ist die Nummer vier im deutschen Kabelmarkt.

Erst vor wenigen Tagen verkündete der Kabelnetzbetreiber Primacom, nach der erfolgreichen Sanierung wieder auf Kundenfang gehen zu wollen. "Wir werden dieses Jahr mehr als 30 Millionen Euro in den Netzausbau stecken", sagte Primacom-Chef Rund sechs Monate nach der Pleite ist das Insolvenzverfahren abgeschlossen, die Kabelfirma erfolgreich saniert. Die Gläubiger haben sich darauf geeinigt, in das Leipziger Unternehmen für die nächsten vier Jahre knapp 100 Millionen Euro zu investieren. Davon sollen 60 Millionen in den Netzausbau fließen.

## **"Tele Columbus und PrimaCom ergänzen sich perfekt"**

Handelsblatt-Gespräch mit Dietmar Schickel, COO der Tele Columbus,

### **Was ist die Strategie von Tele Columbus für die Zukunft?**

Im Fokus unseres operativen Geschäfts steht weiterhin die enge Partnerschaft mit den Unternehmen der Wohnungswirtschaft. Auf Basis dieser Zusammenarbeit werden wir die Konsolidierung des Kabelmarkts vor allem in unseren ostdeutschen Kernregionen aktiv gestalten, unsere Unabhängigkeit von Signallieferanten weiter ausbauen und technologische Innovationen wie das superschnelle Internet vorantreiben.

### **Wird das bereit gestellte frische Geld ausreichen, um die Netze aufzurüsten?**

Der größte Teil der Netze von Tele Columbus ist schon heute voll für digitale Dienste, Internet und Telefonie aufgerüstet, ein Großteil wird auch bereits unabhängig über eine eigene Signalzuführung versorgt. Um diese Entwicklung weiter voranzutreiben, stehen uns nicht nur frisches Kapital, sondern auch Mittel aus dem laufenden Geschäft zur Verfügung. Insgesamt planen wir in den nächsten Jahren rund ein Viertel unserer Umsätze in die regionale Infrastruktur vor allem in den ostdeutschen Bundesländern zu reinvestieren.

### **Ist eine Verschmelzung mit der Primacom oder Pepcom eine Option?**

Die Netzbestände von Tele Columbus und PrimaCom ergänzen sich sowohl technologisch wie auch von der regionalen Ausrichtung her perfekt. In unseren Kernregionen sind wir an einer passenden Erweiterung unserer Infrastruktur immer interessiert, sofern sie zum nachhaltigen Expansionskurs des Unternehmens beiträgt. Selbstverständlich prüfen wir daher auch alle größeren oder kleineren Möglichkeiten, unsere Bestände technologisch und wirtschaftlich sinnvoll auszuweiten.

### **Können Sie uns die Zahlen für das Jahr 2010 nennen?**

Der finale Jahresabschluss für 2010 ist noch nicht erstellt, dennoch zeichnet sich bereits ab, dass wir unsere ambitionierten Ziele für 2010 trotz der schwierigen Ausgangslage und der parallel laufenden finanziellen Restrukturierung überwiegend erreichen konnten.

### **Wie viele Kunden sollen neu gewonnen werden?**

Obwohl wir im vergangenen Jahr zum Teil noch mit angezogener Handbremse gefahren sind, haben wir im September und Dezember 2010 allein bei den neuen Diensten mit rund 15.000 beziehungsweise 16.000 neuen Buchungen pro Monat neue Absatzrekorde verzeichnet. Dieses Niveau wollen wir im kommenden Jahr so weit wie möglich halten und ausbauen.