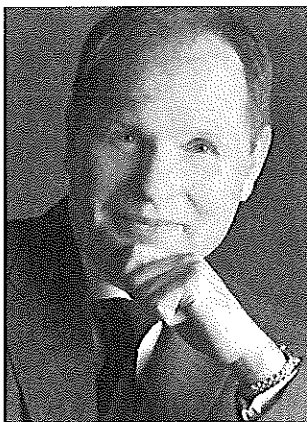


- > Tele Columbus sieht nach Übernahme durch unabhängige Holding wieder Expansionschancen
- > In diesem Jahr soll in Berlin und weiteren Städten Hochleistungs-Breitband-Internet installiert werden
- > Kabelnetzbetreiber fordern konkretes Umstiegsszenario für die digitale Verbreitung

„Das lineare Fernsehen ist immer noch das Lagerfeuer der Nation“

> Dietmar Schickel, Chief Commercial Officer, Tele Columbus



> Dietmar Schickel

*Geboren: 1956
Marketingleiter in Versicherungs- und
Handelsunternehmen
1986 im Auftrag der Bertelsmann AG, Aufbau der RKS
Berlin, eine der ersten deutschen Kabelgesellschaften
1989 Mitglied der Geschäftsführung
1990 - 2007 Geschäftsführer für den Bereich Marketing
und Vertrieb,
2007 - 2009 Geschäftsführer für Wohnungswirtschaft
Seit Juli 2009 Chief Commercial Officer (CCO) der
Unternehmensgruppe Tele Columbus*

Eine unabhängige Holding hat Anfang Januar den drittgrößten deutschen Kabelnetzbetreiber Tele Columbus von der Escaline-Tochtergesellschaft Orion Cable übernommen. Die Holding-Gesellschaft ist von den über 100 internationalen Gläubigerinstitutionen und den bisherigen Eigentümern unabhängig. Tele Columbus ist aus einer Vielzahl von klassischen Netzebenen 4-Betreibern entstanden, die heute in der Tele Columbus Gruppe integriert sind. Dazu gehören die ehemalige ewt multimedia GmbH oder auch die Breitbandnetze von Bosch und Siemens. Die Tele Columbus Gruppe ist als Anbieter national aktiv, mit Netzen in allen 16 Bundesländern vertreten – aber mit einem klaren Schwerpunkt auf Berlin und den ostdeutschen Bundesländern. Hier befinden sich knapp 70 Prozent der Kunden.

promedia: Herr Schickel, welche Finanzdienstleister, Fonds oder Banken gehörten jetzt zu den Eigentümern von Tele Columbus?
Schickel: An der neuen Eigentümergesellschaft der Tele Columbus Gruppe sind keine Banken oder Fonds beteiligt. Die Kreditgeber sind weiterhin lediglich über Fremdkapital investiert. Die neue Holding ist vollkommen unabhängig von den Kreditgebern und wird von der auf finanzielle Restrukturierungen spezialisierten Finanzagentur Nikolaus&Co geführt.

promedia: Welche Konsequenzen hat das für die operative Tätigkeit?

Schickel: Zunächst einmal muss man klarmachen: Auch wenn in den Medien viel speku-

liert würde – die operative Tätigkeit war nie gefährdet. Die Kapitalgeber haben nie einen Zweifel daran gelassen, welchen großen Wert sie dem Unternehmen Tele Columbus, der Infrastruktur, die wir über die Jahre aufgebaut haben und unserem Geschäftsmodell beimessen. Es bestand zu jeder Zeit ein klares Interesse seitens unserer Kapitalgeber, dieses hochprofitable Geschäft auch weiterzuführen – und dieses Interesse wurde unserem Unternehmen gegenüber auch klar dokumentiert.

Dennoch ist es natürlich positiv, dass nun mit dem Eigentümerwechsel wieder mehr Ruhe ins Unternehmen eingekehrt ist. So können wir uns wieder verstärkt darauf konzentrieren, was die Firma Tele Columbus in den letzten 25 Jahren stark gemacht hat: Unsere Kompetenz

und Erfahrung als Kabelnetzbetreiber sowie unsere Kontinuität, unsere Regionalität und unsere Qualität in der Zusammenarbeit mit der Wohnungswirtschaft. Gleichzeitig können wir gemeinsam mit den Banken in aller Ruhe daran arbeiten, die Kapitalstruktur des Unternehmens zukunftsfähig aufzustellen.

promedia: Wie ist es dazu gekommen, dass Tele Columbus fast versteigert worden wäre?
Schickel: Der Begriff „Versteigerung“ ist natürlich irreführend – es ging ja nicht darum, Tele Columbus an ein anderes Unternehmen – beispielsweise einen Wettbewerber – zu verkaufen. Es wäre auch nicht das Unternehmen aufgerufen worden, sondern lediglich die Pfandrechte an der damaligen Muttergesellschaft. Tele Columbus war bis zum Jahreswechsel Teil eines Konzerns mit einer sehr komplexen Gesellschafts- und auch Schuldenstruktur. Unter anderem wurde die Muttergesellschaft der Tele Columbus Gruppe durch eine hohe Last von Verbindlichkeiten gedrückt. In diesem Rahmen war jedoch die notwendige Kapitalrestrukturierung für die einzelnen Gesellschaften nicht durchführbar. Die Versteigerung war lediglich als rein formaler Akt für einen kontrollierten Eigentümerwechsel an eine unabhängige Holding, die das Vertrauen der Kapitalgeber genießt, geplant. Dies wurde nun durch eine gütliche Einigung zwischen den ehemaligen Anteilseignern und den Kapitalgebern erreicht.

promedia: Alle größeren deutschen Kabelgesellschaften gehören Finanzinvestoren. Muss man sich um das deutsche Kabelnetz Sorgen machen?

Schickel: Nein, natürlich nicht. Es gibt viele pauschale Vorurteile gegen Finanzinvestoren. In einzelnen Fällen treffen diese vielleicht auch zu. Aber man muss anerkennen, dass Finanz-

investoren entscheidend dazu beitragen, dynamische und kapitalintensive Wachstumsmärkte schnell mit Geld zu versorgen – Geld, das für Investitionen notwendig ist. Die Kabelbranche ist ein Markt, der sich durch die Konsolidierung der Netzebenen 3 und 4 sehr stark im Umbruch befindet und der durch die neuen Dienste Internet und Telefonie ein sehr dynamisches Wachstum erfährt. Ein Markt also, in dem viel Potenzial steckt. Und natürlich ist es auch ein Markt, in dem gerade für dieses Infrastrukturgeschäft mit neuen Diensten auch hohe Investitionen notwendig sind. Das fordert eine flexible und umfangreiche Finanzierung.

Ohne Private Equity hätte das Kabel den technologischen Wettbewerb der Infrastrukturen mit den herkömmlichen Telefonanbietern vielleicht nicht so klar gewinnen können. Und auch die raschen Innovationen im Bereich Fernsehen wären ohne eine solche Finanzierung wohl nicht denkbar. Natürlich ist es aber auch kein Modell für die langfristige Zukunft. Die Investitionszyklen für Private Equity Kapital sind begrenzt, und irgendwann werden auch wieder andere Investoren die Geschäfte in der Hand haben. Mit Unitymedia hat diese Entwicklung gerade begonnen, mit Kabel Deutschland geht sie möglicherweise weiter.

promedia: Wie modern ist das Kabelnetz von Tele Columbus?

Schickel: Als ursprünglicher Netzebene 4-Betreiber haben wir ja nicht nur ein Kabelnetz sondern eine große Zahl von Netzen an verschiedenen Standorten, die wir zunehmend integriert mit der Netzebene 3 betreiben. In diese Netze investieren wir laufend. Sie sind selbstverständlich voll digitalisiert, also für die Übertragung von digitalen TV- und Hörfunkprogrammen ausgebaut. Der größte Teil der Netze ist auch bereits Triple-Play-fähig, das heißt, hier können die Kunden neben Fernsehen auch Telefon- und Internetdienste empfangen. Und gerade in den ostdeutschen Bundesländern – vor allem in Berlin – wird ein Großteil der Netze bereits unabhängig von der Netzebene 3 versorgt, das heißt mit Signalzufuhr über eine eigene Kopfstelle. In diesen Netzen haben wir natürlich den Vorteil, das gesamte Angebot aus einer Hand bieten zu können und Service, Produkte und Technik selbst steuern zu können. Das versetzt uns im Gegensatz zu den Kabelnetzbetreibern der Netzebene 3 auch in die Lage, individuelle regionale Angebote zu liefern, wie beispielsweise örtliche Lokalsender auch digital einzuspeisen.

promedia: Wie kommen Sie dem immer stärker wachsenden Bedarf an Bandbreiten nach?

Schickel: Im Jahr 2010 treiben wir den Netzausbau weiter voran und erschließen einige zusätzliche Städte mit Internet, Telefon und hochauflösendem Fernsehen. Zur Steigerung der Bandbreiten in den bestehenden Netzwerkklustern erweitern wir unsere HFC-Netze laufend unter Nutzung der neuesten Technologien. Ziel ist es, an allen Standorten, die mit eigenen Internetdiensten versorgt werden, den Bandbreitenvorteil gegenüber den Telekommunikationsunternehmen auszunützen und höhere Datenraten für unsere Endkunden vorzuhalten. Dazu planen wir in einem ersten Schritt ausgehend vom Standort Berlin sukzessive die Einführung des neuen Standards EuroDOCSIS 3.0, um in den Flaushalten erhöhte Internetgeschwindigkeiten von bis zu 100 MBit pro Sekunde bereitzustellen. An einzelnen Standorten, beispielsweise in Potsdam, führen wir darüber hinaus schon heute erste Projekte mit „Fibre to the building“, also einer Glasfaserstrecke bis zum einzelnen Haus, durch.

promedia: Alle Kabelnetzbetreiber bieten neben den Standard-Programmen noch Premium-Programme an. Hat sich dieser Weg wirtschaftlich bewährt?

Schickel: Selbstverständlich. Fernsehen ist immer noch die Freizeitbeschäftigung Nummer eins, wenn nicht sogar ein lebensnotwendiges Gut für die meisten Menschen. Die Digitalisierung schafft den notwendigen Raum, um neben den Standard-Programmen auch Angebote für den individuellen Bedarf bereitzustellen. Und mit der wachsenden Verbreitung von geeigneten Endgeräten, die sich schon aus der Digitalisierung der Standardprogramme ergibt, wird es zunehmend einfacher, zusätzlich auch Premium-Inhalte zu konsumieren. Die Nachfrage wird also weiter steigen.

promedia: Hybrid-Fernseher können zusätzlich Inhalte aus dem Internet anbieten. Macht es Sinn, dass die Kabelnetzbetreiber weiterhin Premium-Content einkaufen oder sollten Sie sich wieder auf die Bereitstellung von Infrastrukturen konzentrieren?

Schickel: Durch die Digitalisierung und die zunehmende Integration der Netzebenen 3 und 4 sind die Geschäftsmodelle auch für uns als Kabelnetzbetreiber vielfältiger geworden – wir können heute technologisch einen wesentlich umfassenderen Bereich der Wertschöpfungskette abdecken. Überall, wo es wirtschaftlich sinnvoll ist, werden wir uns daher auch selbst engagieren oder gegebenenfalls geeignete Partner suchen. Gemeinsam mit NDS und anderen Content Plattformen kooperieren wir beispielsweise für die Leistung von interaktiven Inhalten auf unseren hybriden End-

geräten. Unsere Kunden erreichen wir aber nach wie vor in erster Linie über ein breites inhaltliches Angebot – hier müssen wir gut aufgestellt sein. Denn das lineare Fernsehen ist immer noch das Lagerfeuer der Nation.

promedia: Die Konkurrenz für die Kabelnetzbetreiber nimmt zu: Satellit, DVB-T, IPTV, Hybrid-Fernseher. Wie können Sie sich behaupten?

Schickel: Wir werden uns behaupten, weil wir über die leistungsfähigste Infrastruktur verfügen und im Gegensatz zu allen anderen Übertragungswegen Broadband und Broadcast in vollem Umfang kombinieren können. Dabei ist es aber wichtig, bei der aktuellen Innovationsdynamik keine Entwicklung zu verschlafen. Wenn wir uns mit unseren Leistungen und Produkten weiterhin an der Spitze bewegen, können wir unseren Vorteil auspielen: Mehr Quantität in der Bandbreite bei voller Qualität in Service und Angebot. Deshalb treiben wir mit Tele Columbus die technologischen Entwicklungen wie HDTV oder interaktive Portale so vehement voran.

promedia: Warum kann im Kabel anscheinend die digitale Umstellung nicht 2012 stattfinden wie beim Satelliten?

Schickel: Aus technologischer Sicht könnte der analoge Switch-Off jederzeit stattfinden, die Kabelnetze sind ja seit Jahren voll digital. Das Problem ist die digitale Nutzung – den Kabelkunden fällt es natürlich im Hinblick auf die relativ große Programmauswahl und gute Qualität, die schon das analoge Kabel bietet, besonders schwer, die Vorzüge des digitalen Fernsehens zu erkennen. Hier wird der revolutionäre Qualitätsstandard HDTV, den wir mit Tele Columbus mehr als alle anderen Anbieter vorantreiben, weiteren Anreiz bringen. Ein klares Datum für den Umstieg im gesamten Markt würde auf jeden Fall helfen. Ansonsten droht das, was wir schon heute in Ansätzen beobachten: Ein wilde Migration der Privatsender, die aufgrund der günstigeren Verbreitung nach und nach auf den digitalen Standard umsteigen. Eine flächendeckende Re-Analogisierung ist aber ebenso technisch unsinnig wie wirtschaftlich ineffizient. Daher braucht es ein konkretes Umstiegsszenario. Wir haben großes Verständnis für das Interesse der Wohnungswirtschaft, diesen Übergang für die Mieter möglichst angenehm und technisch problemlos zu gestalten. Daher ist für uns in dieser Situation in erster Linie der Dialog mit der Wohnungswirtschaft entscheidend. Und mit einer eigenen regionalen Digitalisierungsstrategie, die auch die Lokalsender in die digitale Welt überführt, setzen wir ein klares Zeichen Richtung Zukunft. (JG)