

„Die Märkte sortieren sich gerade neu“

Tele Columbus übernimmt Primacom – Konsolidierung der Kabelbranche geht weiter

Interview mit Dietmar Schickel, Gründer und Partner DSC Consulting



Dietmar Schickel
Geboren: 1956
Marketingleiter in Versicherungs- und Handelsunternehmen
1986 Aufbau der RKS Berlin
1989 Mitglied der Geschäftsführung
1990 - 2009 Geschäftsführer Tele Columbus
2009 - 2013 Chief Commercial Officer (CCO) der Unternehmensgruppe Tele Columbus
2014 Gründung des Beratungsunternehmens DSC Consulting

Der deutsche Markt der Kabelnetzbetreiber ist um einen Anbieter ärmer. Tele Columbus hat Mitte Juli Primacom übernommen. Die Nummer drei. Die seit einem halben Jahr börsennotierte Tele Columbus, schluckte die kleinere Primacom für 711 Millionen Euro. Beide Unternehmen sind vor allem im Osten Deutschlands stark. Tele Columbus und Primacom kommen zusammen auf rund 2,8 Millionen angeschlossene Haushalte und erreichten 2014 einen Umsatz von 345 Millionen Euro. Laut dem Brancheninsider Schickel gehe es der Branche mit 17 Millionen TV-Haushalten und annähernd sechs Millionen Kabel-Internet-Teilnehmern dennoch sehr gut. Allerdings erfordere der starke Wettbewerb um jeden Haushalt erhebliche Investitionen. Fragen zur aktuellen Entwicklung der Kabelbranche an Dietmar Schickel, ehemaliger CCO der Tele-Columbus-Gruppe und heutiger Unternehmensberater.

promedia: Herr Schickel, die Nabelschau der Kabelbranche, die ANGACOM in Köln im Juni dieses Jahres, hat wieder beeindruckende Aussteller- und Besucherzahlen gemeldet, obwohl sich der Markt doch angeblich in einer Konsolidierungsphase befindet und immer mehr Kabelnetzbetreiber vom Markt verschwinden. Ist dies ein letztes Aufbäumen der Branche?

Schickel: So dramatisch und provokativ würde ich die Situation nicht beschreiben. Tatsache ist, dass es der Branche gut geht und nach wie vor mehr als 17 Millionen Haushalte über die Kabelnetze ihr Fernsehsignal erhalten und sich die Wachstumszahlen bei Kabel-Internet mit annähernd sechs Millionen Teilnehmern ebenfalls sehr positiv entwickeln. Auch die digitale Nutzung im Kabel liegt zwischenzeitlich über 60 Prozent und die Kabelnetzbetreiber stellen sich erfolgreich dem Wettbewerb gegenüber Netflix und Co. Allerdings ist auch richtig, dass nicht alle kleinen Kabelnetzbetreiber den permanenten Herausforderungen gewachsen sind und ihre Netze zum Verkauf anbieten. Davon profitieren

Unternehmen wie Tele Columbus und Primacom, die gerade erst vor ein paar Tagen ihr Zusammengehen verkündet haben und natürlich Pepcom, als bis jetzt Dritter im Bunde. Diese mittleren Netzbetreiber sind ihrerseits wiederum von Interesse für die großen Betreiber.

promedia: Woran liegt es denn, dass kleinere Netzbetreiber ihr Unternehmen aufgeben und verkaufen, wenn das Geschäft doch so gut läuft?

Schickel: Dafür gibt es die unterschiedlichsten Gründe. Zurzeit erleben wir massiven Wettbewerb um jeden einzelnen wohnungswirtschaftlichen Gestaltungsgeber. Dabei geht es um Bestandssicherung und einem neuen Potenzial für den Anschluss zukünftiger Breitband-Internetkunden. Das reine analoge und digitale Fernsehangebot ist zwischenzeitlich austauschbar und tendiert im Preis fast schon gegen Null. HDTV und Video on Demand treiben zwar die digitale Entwicklung, müssen aber aktiv vermarktet werden. Eine Situation, die gerade den kleineren Netzbetreibern Sorge bereitet. Hinzukommt, dass ein

Angebot ohne Internet- und Telefondienstleistungen heute fast nicht mehr von Interesse ist und auch die Wohnungsunternehmen verstärkt darauf achten, dass marktübliche Bandbreiten und Preise aufgerufen werden. Produktzyklen von sechs Monaten bevor die nächste höhere Bandbreite und neue Preispunkte gesetzt werden, sind fast schon Standard. Wenn man also als kleinerer Netzbetreiber noch über Netze und Gestattungsverträge mit längeren Laufzeiten verfüge, dann verkauft man jetzt und kann wenigstens so etwas von der derzeitigen Entwicklung profitieren.

promedia: Das heißt die Marktkonsolidierung im Segment der kleineren Netzbetreiber schreitet voran. Wie sehen Sie die Entwicklung bei den mittleren oder großen Kabelnetzbetreibern? Hier hat ja bisher das Bundeskartellamt eine Hürde dargestellt, die erst einmal genommen werden muss.

Schickel: Ich glaube, dass auch hier ein Umdenken stattfindet. Die Märkte sortieren sich gerade neu. Nach dem Vodafone Kabel Deutschland übernom-

men hat, verwischen die bisherigen Marktabgrenzungen weiter. Selbst die Telekom ist wieder als Kabelnetzbetreiber aktiv und versorgt große Wohnungsunternehmen wie die Deutsche Annington oder die HOWOGE in Berlin mit Kabelprodukten. NetCologne, M-Net und andere Stadtnetzbetreiber sind ebenfalls als Kabelnetzbetreiber erfolgreich, werden aber auch im klassischen Telekommunikationsmarkt als Angreifer der etablierten Telcos wahrgenommen. Welche Rolle dabei in Zukunft Telefonica mit O2 und e-plus spielen wird, bleibt abzuwarten. Auf jeden Fall ist einer meiner Joker I&1, die nach der hundertprozentigen Übernahme von Versatel ebenfalls ein gewichtiges Wörtchen bei der weiteren Marktentwicklung mit zu reden haben und wo uns vielleicht noch die eine oder andere Überraschung erwartet.

promedia: Sie haben jetzt in einem Zug alle großen Netzbetreiber genannt, bis auf einen und zudem die mittleren Kabelnetzbetreiber außen vor gelassen. Warum?

Schickel: Sie haben Recht – Sie sprechen von Unitymedia. Hier ist natürlich eine besondere Entwicklung zu berücksichtigen. Liberty Global und Vodafone denken zumindest über einen Anteilstausch in den europäischen Märkten nach. Hier bleibt abzuwarten, was daraus wird. Auf deutscher Ebene hat man endlich den Deal mit Kabel Baden-Württemberg abschließen können und Vodafone ist nunmehr mit Kabel Deutschland direkter Wettbewerber im Kabel, auch wenn die derzeit existierenden Gebiets- und Vermarktungsgrenzen noch eingehalten werden. Ich bin auf jeden Fall auf den ersten größeren Sündenfall gespannt, wann einer der beiden Netzbetreiber im Gebiet des anderen anfängt zu wildern. Unabhängig davon muss Unitymedia jetzt agieren. Die Wachstumswahlen der letzten Jahre, insbesondere bei der Entwicklung von Breitband-Internet Kunden ist kaum noch zu toppen. Hier muss weiteres Wachstum durch Zukauf passieren; das heißt, Unitymedia ist einer der heißen Kandidaten, der die Konsolidierung antreiben wird und sicherlich jetzt noch mehr Interesse daran hat ein Unternehmen wie Tele Columbus nach dem Kauf von Primacom zu übernehmen.

promedia: Wie sehen Sie die weitere Entwicklung nach dem Verkauf von Primacom?

Schickel: Alle drei mittleren Kabelnetzbetreiber waren und sind die perfekten

Übernahmekandidaten für die großen Netzbetreiber. Allerdings gibt es natürlich auch dort das eigene Interesse an Wachstum durch Übernahme des Wettbewerbers. Je mehr Wohneinheiten als Potenzial für eine Vermarktung mit Breitband-Internet zur Verfügung stehen, umso höher ist ein möglicher Kaufpreis für einen zukünftigen Erwerber. Das heißt, für diese Gruppe sind gerade die vielen kleineren Netzbetreiber, zum anderen natürlich auch mögliche Verkäufe und Fusionen untereinander, sehr attraktiv. Nachdem der Markt lange über einen Verkauf von Primacom spekuliert hat, das erst vor kurzem die Integration der Deutschen Telekabel abgeschlossen hat, ist dieser Schritt nun vollzogen. Dass Tele Columbus nach dem erfolgreichen Börsengang zum Zuge kommt und die Gesellschafter der Primacom mit Cash und wahrscheinlich

„In der Kombination Tele Columbus - Primacom wird der Happen sicherlich für Vodafone, Unitymedia oder die Telekom noch interessanter.“

mit einem attraktiven Aktienpaketen locken würde, war zu erwarten. In der Kombination Tele Columbus - Primacom wird der Happen sicherlich für Vodafone, Unitymedia oder die Telekom noch interessanter. Allerdings bin ich mir sicher, dass auch die großen Betreiber bereits kräftig mitgeboten und versucht haben, Primacom direkt und ohne Umweg über Tele Columbus zu erwerben. Der jetzt bekannt gewordene Kaufpreis für Primacom von über 700 Millionen Euro ist aber schon extrem und wird alle Beteiligten vor neue Herausforderungen beim zukünftigen Schuldendienst stellen. Pepcom hat nun als letzter der drei mittleren Kabelnetzbetreiber einen schweren Stand und muss sehr schnell die Braut schmücken, damit die Gesellschafter noch einen guten Preis erzielen können.

promedia: Sie haben eben die Telekom als einer der potenziellen Käufer erwähnt, die an einer Übernahme der

mittleren Netzbetreiber interessiert sein könnte. Worin liegt das Interesse der Telekom einen Kabelnetzbetreiber zu erwerben?

Schickel: Die Telekom ist vor etwa drei Jahren wieder im Kabelmarkt aktiv geworden, nachdem sie feststellen musste, dass die Kabelnetzbetreiber beim Internetangebot bei den Bandbreiten und Preisen die Nase vorn hatten und eine allumfassende Breitband-Ausbastrategie mit Glasfaser aus Kostengründen als massive Antwort auf diesen Wettbewerb nicht zum Tragen kam. Nach wie vor entscheiden sich drei von vier Neukunden beim Internet für ein Angebot der Kabelnetzbetreiber. Die Antwort der Telekom war und ist der Aufbau einer eigenen Kabelunit, die sich aktiv um Gestattungsverträge bei großen Wohnungsunternehmen kümmert und wieder hybride Glasfaser-Koaxialnetze baut. Damit zieht sie in technischer Hinsicht mit den Kabelnetzbetreibern gleich und auch bei der Kostenstruktur kann sie erheblich günstiger agieren, auch wenn sie massiv in die personelle Infrastruktur mit einem eigenen Competence Center Wohnungswirtschaft investiert hat. Mit aggressiven Preisen hat sie zudem große Wohnungsunternehmen akquiriert und damit sehr schnell Flagge gezeigt, dass wieder mit ihr zu rechnen ist. Fakt ist aber, dass ein organisches Wachstum - ich schätze, dass man aktuell um die 250.000 Haushalte unter Vertrag hat - auf Dauer im Wettbewerb mit den den großen Netzbetreibern nicht mithalten kann. Hier bietet sich an, dass die Telekom durch Zukauf kleinerer oder mittlerer Kabelnetzbetreiber sehr schnell Wachstum generiert und damit wirklich zum Herausforderer wird. Ich bin gespannt, wann wir die ersten diesbezüglichen Nachrichten hören.

promedia: Dies ist ja wirklich eine interessante Gemengelage. Gibt es für Sie einen Gewinner dieses Konsolidierungsprozesses bzw. wird es irgendwann nur noch einen Kabelnetzbetreiber in Deutschland geben?

Schickel: Dies wäre Kaffeesatzleserei – ich tendiere dazu, dass es mehrere Gewinner in diesem Prozesses gibt. Einer wird meines Erachtens Vodafone sein, gut wäre es zudem, wenn auch Liberty Global mit Unitymedia weiterhin im Wettbewerb dabei wäre und auch die Telekom wird sicherlich einiges tun und um Marktanteile kämpfen. Wie eine zukünftige Konstellation im Kabelmarkt aber möglicherweise aussehen kann, überlasse ich dann doch lieber der Fantasie Ihrer Leser. ■