

INTER
VIEW

BAUMANN + PARTNER ist eine unabhängige Beratungsgesellschaft die Wohnungsunternehmen im Zusammenhang mit Multimedia rundum berät. Praxisorientierte Beratung und einfach umsetzbare Lösungen die einen messbaren wirt-

schaftlichen Nutzen erbringen, stehen dabei im Vordergrund. Die Gesellschaft wurde 1997 gegründet und ist Mitglied im Beratungsverbund vdw-Consult und Beratungspartner des Verbandes norddeutscher Wohnungsunternehmen.

Herausforderung Multimedia

Die rasante Entwicklung auf dem Breitbandkabelmarkt nahm das magazin zum Anlass, über die Auswirkungen für Wohnungsunternehmen mit den Telekommunikationsberatern Dipl.-Ing. Bruno R. Baumann und Dipl.-Wirtschaftsingenieur Alexander Greiner, geschäftsführende Gesellschafter von BAUMANN + PARTNER zu sprechen.

Skizzieren Sie uns doch bitte kurz aus Ihrer Sicht die Veränderungen auf dem Breitbandkabelmarkt.

Baumann: Aus unserer Sicht gibt es zwei gravierende Veränderungen auf dem Breitbandkabelmarkt.

Zum einen führt der technologische Fortschritt z. B. durch die Digitalisierung zu immer mehr Anwendungsmöglichkeiten und immer leistungsfähigeren Diensten. Nicht nur, dass Kabelnetzbetreiber neben dem Fernsehen und dem Radio seit geraumer Zeit schnelles Internet und Telefonie über ihre Breitbandkabelnetze anbieten. Nein, als Alternative bieten nun auch Stadtnetzbetreiber, Energiekonzerne und Telekommunikationskonzerne wie die Deutsche Telekom in immer mehr Regionen Fernsehen und Radio zusätzlich zur Telefonie und dem Internetzugang an.

Zum anderen müssen wir einen rasanten Konzentrationsprozess bei den klassischen Kabelnetzbetreibern feststellen. Ehemalige Wettbewerber wie zum Beispiel Bosch, ewt, Urbana und TeleColumbus sind im Verbandsgebiet des vdw und des VNW mittlerweile alle unter dem Dach der Kabel Deutschland aufgegangen. Je nach Region kann man sogar von monopolartigen Strukturen sprechen.

Welche Auswirkungen haben die Veränderungen für die Wohnungsunternehmen?

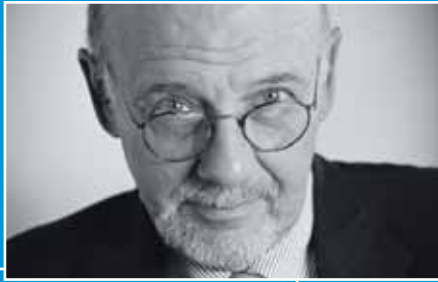
Greiner: In technischer Hinsicht gab es lange Zeit lediglich die Alternative zwischen dem Kabel und dem Satellit. Mit den Alternativen der Stadtnetzbetreiber und Telekommunikationsunternehmen sind weitere Versorgungsmöglichkeiten hinzugekommen. Die Beurteilung der Leistungsfähigkeit und der Zukunfts-

sicherheit der einzelnen Infrastrukturen ist komplexer und damit auch schwieriger geworden. Die meisten Wohnungsunternehmen verfügen hierin nicht über das erforderliche Know-how, um abgesicherte Entscheidungen zu treffen. Manchmal führt dieses zu einer abwartenden Haltung. Doch aus Sicht der Mieter hat eine umfangreiche Programmauswahl und kostengünstiges Internet und Telefonie einen hohen Stellenwert. Im Schnitt schaut jeder Bundesbürger 240 Minuten Fernsehen am Tag.

Und die monopolartigen Anbieterstrukturen in einigen Regionen gehen natürlich zu Lasten günstiger Preise und einer Auswahl beim Service. Hier gilt es aufzupassen und sich im eigenen Interesse um Alternativen zu kümmern.

Welche konkreten Probleme haben denn Wohnungsunternehmen zurzeit im Bereich Multimedia?

Baumann: Die Probleme sind natürlich zahlreich. Ein großes Problem stellen immer wieder Verträge mit Kabelnetzbetreibern dar, in denen die vom Kabelnetzbetreiber zu erbringenden Leistungen völlig unzureichend beschrieben sind. Da werden z. B. 862 MHz Sternnetze versprochen und das ist alles. Keine technische Spezifikationen, keine detaillierten Leistungs- und Programmfestlegungen, keine Bau- und Störungsbeseitigungsvorgaben und auch keine technischen Reserven. Und im Nachhinein kommen dann bei allen möglichen Anpassungen Forderungen in bis zu sechsstelliger Höhe auf – je nach Größe des Wohnungsunternehmens. Die Verträge und die fehlenden technischen Spezifikationen bieten keine Anspruchgrundlage. In diesen Fällen macht sich fehlende Beratung teuer bezahlt.



Bruno R. Baumann: „Wichtig ist, dass Wohnungsunternehmen Chancen erkennen und Risiken vermeiden.“



Alexander Greiner:
„Wer nicht systematisch alle Teile eines Problems berücksichtigt, riskiert Lücken.“

Ein weiteres Problem stellen die Auswirkungen des Konzentrationsprozesses dar. Durch die Firmenzusammenlegungen werden Standorte von heute auf morgen geschlossen. Langjährige Ansprechpartner verschwinden, Serviceorganisationen werden zentralisiert oder gar ausgelagert. Sämtliche Unternehmensbereiche sind betroffen. Und die Leidtragenden sind die Wohnungsunternehmen und ihre Mieter. Umso wichtiger für Wohnungsunternehmen sind Verträge, in denen die Versprechungen der bisherigen Ansprechpartner eindeutig fixiert sind und auch gegenüber neuen Vertragspartnern Bestand haben.

Was können Wohnungsunternehmen tun?

Greiner: Leider sind Antworten zum Thema Multimedia schnell, oftmals zu schnell bei der Hand. Damit aber für den gesamten Wohnungsbestand langfristig die richtige Multimediaentscheidung getroffen werden kann, bedarf es der kritischen Hinterfragung des zukünftigen Mieterprofils, aber auch der unternehmenspolitischen Umgangsform mit diesem Themenbereich. Die darauf gegebenen Antworten sollten in eine Unternehmensstrategie Multimedia Eingang finden. Nur das gibt Sicherheit, die dringend für belastbare Entscheidungen benötigt wird.

Ich denke, dass dabei die Hinzuziehung eines unabhängigen und neutralen Ratgebers sicherlich ein guter Weg ist. Viele Berater kennen den Markt seit Jahrzehnten. Anbieter, Angebote und Technologien sind ihr tägliches Brot und sie wissen um die kniffligen Details und erkennen zielsicher, wo Chancen und Risiken für Wohnungsunternehmen liegen. Gerade weil Kabelnetze in der Regel nicht zum Kerngeschäft von Wohnungsunternehmen gehören, sollte dieses spezielle Know-how für die Entscheidungsfindung genutzt werden.

Ein guter Berater sollte immer auch ein unabhängiger Berater sein. Aber wie kann ein Wohnungsunternehmen die Unabhängigkeit wirklich beurteilen?

Baumann: Bei unabhängigen Beratern werden Anbieter, Lösungen und Produkte weder bevorzugt noch

benachteiligt. Sie wählen für das Wohnungsunternehmen interessenunabhängig und produktneutral systematisch immer die optimale Lösung aus.

Es sollte deshalb bei der Beraterauswahl darauf geachtet werden, dass die Unabhängigkeit bei der Beratung in keiner Weise außer Frage steht. Darauf sollte sich das Wohnungsunternehmen verlassen können und deshalb im Zweifelsfall rechtsverbindliche Erklärungen vom Berater einfordern.

In welchem Verhältnis stehen die Beratungskosten zu den Ergebnissen der Beratung?

Greiner: Das hängt natürlich von der Problemlage und der Aufgabenstellung ab. Bei einigen Aufgaben können wir schon am Anfang den Erfolg garantieren, bei anderen Projekten ist der Umfang des Erfolgs nicht vorhersehbar. Dann bietet sich eine erfolgsabhängige Honorierung des Beraters an. Unabhängig von der Honorierungsform muss natürlich der Nutzen der Beratung immer ein Vielfaches des Aufwands ausmachen.

Ein sinnvolles Geschäftsmodell, eine starke Rechtsposition durch ausgewogene Verträge und niedrigere Nutzungsentgelte für die Wohnungsnutzer sind bei der Beurteilung des Nutzens im Verhältnis zu den Kosten einer Beratung wichtige Kriterien. Aber auch umgesetzte zukunftssichere Technologien, ein umfangreicherer Service und höchste Anlagenqualität sind am Ende des Beratungsprozesses wichtige Beurteilungskriterien zur Beantwortung dieser Frage. Und nicht zuletzt sind auch erfolgreichere Strategien für die Wertschöpfungsbeteiligung des Wohnungsunternehmens zu bewerten, denn in den Wohnzimmern des Wohnungsunternehmens verdient die Multimediabranche ihr Geld.

Kurzum, die Erfahrung und Unterstützung eines unabhängigen Experten von außen wird bei der Findung optimaler Strategien hilfreich sein. Ich bin deshalb davon überzeugt, dass sich unter dem Strich guter Rat immer mehr als bezahlt macht. Und darauf sollte es doch wohl ankommen!

Herr Baumann, Herr Greiner, wir danken Ihnen für das Gespräch.