

TELEKOMMUNIKATION: ZWISCHEN MÜNCHEN UND MAILAND

„Auch kleine Brötchen schmecken gut“

Mit der Eröffnung einer Niederlassung in Tirol im Oktober 2007 hat die Brennercom AG den Schritt über den Brenner gewagt. Als Nischenanbieter im Bereich Telekommunikation ortet Geschäftsführer Dr. Karl Manfredi dort großes Marktpotential. Ein erfolgreiches 2007 in Südtirol und im Trentino gibt Auftrieb.

von Monika Pichler

Wie: Herr Dr. Manfredi, während sich in der Telekommunikationsbranche nach der Liberalisierung eine gewisse Ernüchterung breit gemacht hat, expandieren Sie nach Tirol und eröffnen in Innsbruck einen dritten Standort. Sind Sie nicht etwas zu optimistisch?

Dr. Karl Manfredi: Das würde ich nicht sagen. Im Zuge der Liberalisierung des Telekommunikationssektors in Europa wurden in Italien über 200 Lizenzen vergeben, es herrschte Goldgräberstimmung. In dieser Zeit wurde auch die Brennercom gegründet. Dann kam es zu den ersten Einbrüchen, Fusionen und Verkäufe waren die Folge. Mittlerweile existieren italienweit nur mehr 35 aktive Gesellschaften. Die Idee hinter der Brennercom war von Anfang an, einen Ring zwischen Süd-, Nord- und Osttirol zu schaffen. Wir tun also nichts anderes, als uns an unsere Strategie zu halten und diese umzusetzen.

Und Sie tun das höchst erfolgreich. Für 2007 vermeldeten Sie erst kürzlich Rekordzahlen.

Wir sind mit dem vergangenen Geschäftsjahr in der Tat sehr zufrieden. In der zweiten Jahreshälfte 2007 haben wir sowohl beim Auftragsingang als auch beim Umsatz Zuwächse verbuchen können. Besonders stolz sind wir auf die Daten vom Dezember 2007, wo das Unternehmen mit einem Umsatzplus von knapp 30.000 Euro deutlich zulegen konnte. Dabei haben alle Segmente zur Umsatzsteigerung beigetragen. Besonders erfolgreich waren wir im Trentino, wo die Nachfrage nach hochwertigen und innovativen Telekommunikationslösungen im September, Oktober und November stark angezogen hat. Im Dezember haben wir dann einen absoluten Rekord erzielt: Die Beteiligung am Auftragsingang der Nachbarprovinz lag bei 50 Prozent.

Die Expansion in das Trentino ist bereits 2004 mit einer eigenen Niederlassung in Trient erfolgt. Was war ausschlaggebend dafür, jetzt auch den Schritt nach Norden zu wagen?

Einmal die Tatsache, dass wir in Südtirol eine gewisse Marktsättigung erreicht haben: Bei den 100 größten Unternehmen hält die Brennercom bereits einen Marktanteil von 50 Prozent. Daher wurde bereits 2006 die Brennercom Tirol GmbH als Tochtergesellschaft der Brennercom AG gegründet. Im Herbst 2007 folgte die Eröffnung einer operativen Filiale im Wirtschaftspark Ost in Innsbruck. Dort werden wir in den nächsten drei Jahren Investitionen von drei Millionen Euro tätigen, und das, ohne zu bauen.

Warum ist der Standort Innsbruck für Sie von Interesse? Ist es die geringere Steuerlast?

Natürlich fallen in Österreich steuerliche Vorteile ins Gewicht. Aber diese waren nicht entscheidend für unsere Präsenz in Tirol. Wir wollen insbesondere Unternehmen ansprechen, die über einen Firmensitz in beiden Landesteilen verfügen. Ihnen können wir einen Wettbewerbsvorteil bieten. Wir sind überzeugt davon, dass



GF Dr. Karl Manfredi: „Wir sind an einer weiteren Expansion in Österreich interessiert und haben bereits gute Kontakte in Wien und Kärnten.“

unser Konzept in Tirol auf einem soliden Boden steht und aufgehen wird. Unter anderem weil wir die nötige Demut gegenüber dem Markt haben. Wir beginnen damit, kleine Brötchen zu backen, aber auch diese schmecken.

Kann man mit kleinen Brötchen in der Telekommunikationsbranche, wo große Unternehmen den Markt beherrschen, überhaupt etwas ausrichten?

Uns interessiert nicht, was die Konkurrenz macht, sondern was der Kunde will. In diesem Wettbewerb geht es auch nicht um

die Unternehmensgröße. Entscheidend ist, dass man sich differenziert, sonst wird man ewig der Zweite bleiben. Wir sind die einzigen, die im Großraum Mailand, Verona, Trient, Bozen und Innsbruck tätig sind. Mitte 2008 planen wir zudem die Eröffnung einer Niederlassung in München. Wir sind aber auch an einer weiteren Expansion in Österreich interessiert und haben bereits gute Kontakte in Wien und Kärnten.



GF Dr. Karl Manfredi: „Wir sind an einer weiteren Expansion in Österreich interessiert und haben bereits gute Kontakte in Wien und Kärnten.“

Mit einem Gesellschaftskapital von 23,7 Millionen Euro ist die Brennercom AG zudem eines der bestkapitalisierten Unternehmen Südtirols. Das ist richtig. Auch wer regional tätig ist, benötigt eine kritische Masse. Wir haben das Glück, ausreichend kapitalisiert zu sein. Das erlaubt es uns, rasch Geld in neue Technologien zu investieren, um am Stand der Dinge zu bleiben. Gerade fehlendes Kapital ist vielen in der Telekommunikationsbranche zum Verhängnis geworden. Neben Geld sind die richtigen Leute, das Know-how, ausschlaggebend, da es sich um eine hochkomplexe Materie



Expansion nach Süden und Norden: Die Filiale in Trient (I.) wurde 2004, jene in Innsbruck (r.) 2007 operativ.



Expansion nach Süden und Norden: Die Filiale in Trient (I.) wurde 2004, jene in Innsbruck (r.) 2007 operativ.

handelt. Dann muss man auf den Markt gehen. Drei unabhängige Komponenten für einen erfolgreichen Start.

Beim Start war allerdings auch bei der Brennercom nicht alles immer rosig.

Gegründet wurde das Unternehmen, an dem das Land 65 Prozent der Aktien hält, am 9. Oktober 1998 auf Initiative des damaligen Präsidenten der Brennerautobahn, Ferdinand Willeit, und des damaligen Landesrats für öffentliche Bauten und Informatik, Alois Kofler. Ich war persönlicher Referent und Ressortdirektor unter Alois Kofler und bin dann 2001 aus dem Landesdienst ausgetreten, um die Geschäftsführung der Brennercom AG zu

übernehmen. Der Markteintritt erfolgte im September 2001. Die ersten zwei Jahre waren von Verlusten geprägt. Im Geschäftsjahr 2003 gelang es uns jedoch bereits, einen Gewinn von 600.000 Euro zu erzielen. Seitdem schreiben wir fortlaufend Gewinne. Das zeigt, dass Servicequalität, beharrliches Engagement und langfristiges Planen sich auszahlen.

Können Sie uns einige Erfolgsfaktoren der Brennercom beschreiben?

Die Kenntnisse der Bedürfnisse des lokalen



Brennercom-Eröffnung in Tirol: Alt-Senator Alois Kofler, Präsident Ferdinand Willeit, LR Hannes Bodner, LH Luis Durnwalder und GF Karl Manfredi (v.l.).

Marktes, die starke Verbindung zur lokalen Wirtschaft und die maßgeschneiderten Lösungen erlauben uns, den Markt erfolgreich in Angriff zu nehmen. Zudem sind wir für alle da: für die Großunternehmen, für die kleineren und mittleren Unternehmen und für die Privathaushalte. Dabei zeigt sich, dass bei den Kunden nicht so sehr der Preis ausschlaggebend ist, sondern die Qualität der Dienstleistung. Je mehr ein Unternehmen von einer funktionierenden Telekommunikation abhängig ist, desto wichtiger wird der schnelle direkte Kontakt zum Anbieter, die geografische Nähe, der professionelle Service. Unsere Kunden sind vor allem mittelständische Betriebe, die einen zuverlässigen Ser-

vice und kompetente Ansprechpartner zu schätzen wissen. Dafür nimmt der Großteil von ihnen auch einen etwas höheren Preis in Kauf.

Welche Trends kommen im Bereich der Telekommunikation auf uns zu?

Die Telefonie wird immer stärker von Voice over IP bestimmt werden. Darauf bereiten wir uns vor, schwimmen aber zugleich auch ein bisschen gegen den Strom. Denn auch als alle auf Glasfaserkabel umgestiegen sind, haben wir uns noch einige Kupferleitungen behalten. Immer wichtiger wird in Zukunft auch das Zusammenspiel zwischen Systemintegration und Telekommunikation.

Und am Markt?

Derzeit ist die Situation so, dass der frühere Monopolist Telekom Italia wieder etwas erstarbt, weiters gibt es mit Tele2 und UTA zwei nationale Anbieter sowie ein paar regionale Anbieter. Bis 2009 dürfte eine Konsolidierung des Marktes mit vier bis fünf Playern eintreten. Wir als Brennercom AG nehmen als lokaler Telekommunikationsanbieter eine Sonderstellung ein. Wir werden weiterhin mit dem Markt mitwachsen und uns mit den neuesten Technologien ausrüsten. Unsere Niederlassung in Tirol ist derzeit die modernste Telekommunikations-Zentrale in Österreich.

Einer der ersten großen Aufträge der Brennercom war der Zuschlag für das Glasfasernetz der Brennerautobahn 2003. Wie sieht es mit Glasfasern im Brenner Basistunnel aus?

Den Tunnel für das Glasfasernetz zu nutzen, wird auch wichtig sein. Das kann aber noch Jahrzehnte dauern. Inzwischen verdienen wir mit der bestehenden Infrastruktur Geld.

Zum Beispiel über den zweiten großen Breitband-Auftrag des Landes?

Als Teil einer Bietergemeinschaft mit ROL und RUN konnten wir uns vor kurzem den Auftrag sichern: 44 Südtiroler Gemeinden werden in den kommenden acht Monaten von uns an das Breitbandnetz angeschlossen. Die Ausschreibungssumme belief sich auf 6,9 Millionen Euro.

Danke für das Gespräch.