

Interview – Karl Manfredi über seine Doppelrolle bei Brennercom, die Privatisierungspläne und den Sprung nach Tirol

## „Ich muss darüber lachen“

Karl Manfredi ist nicht nur Geschäftsführer von Brennercom, sondern auch zweitgrößter Aktionär. Im SWZ-Interview spricht er über diese Rolle und fragt: „Soll ich mich dafür entschuldigen, ein Risiko übernommen zu haben?“

**SWZ:** Herr Manfredi, in den vergangenen beiden Jahren durfte sich Brennercom jeweils über ein ordentliches Umsatzplus und einen Nettogewinn freuen. Was zeichnet sich für 2007 ab?

**Karl Manfredi:** Auch 2007 ist erfolgreich verlaufen. Wir werden den Umsatz steigern und die Rentabilität halten. Letzteres ist bemerkenswert, weil wir derzeit Italiens profitabelstes Unternehmen im Telekommunikationssektor sind.

**Behaupten Sie das oder andere?**

Das sagen andere. Wir haben letzthin gleich zwei Auszeichnungen erhalten. Das internationale Marktforschungsinstitut DataBank hat uns zur „Company to watch“ gekürt, das heißt zum Unternehmen mit dem besten Ergebnis in unserer Branche. Und in einer anderen Untersuchung, die vor ein paar Wochen veröffentlicht wurde, gehen wir als rentabelstes Unternehmen in unserem Sektor in Italien hervor. Das zeigt, dass wir mit unserer Positionierung richtig liegen. Es ist zu bedenken, dass im Zuge der Liberalisierung italienweit über 200 Lizenzen vergeben worden sind und derzeit nur noch 35 aktive Gesellschaften existieren.

**Woran liegt es, dass Brennercom Gewinne schreibt, während in der Telekommunikationsbranche gejammert wird, es sei angesichts fallender Preise kaum mehr etwas zu verdienen?**

Es stimmt nicht, dass im Telekommunikationssektor keine guten Ergebnisse zu erzielen wären – schauen Sie sich zum Beispiel den Mobilfunk an. Aber es handelt sich beim Telekommunikationssektor um einen Markt, der sich in einem ständigen Umbruch befindet: technischer Fortschritt, Übernahmen, neue Lizenzen, praktisch täglich verändern sich die Rahmenbedingungen. Sie fragen nach dem Grund für unseren Erfolg? Zum Teil liegt er sicher am Markt, in dem wir tätig sind: Südtirol nimmt als Brücke zwischen deutsch- und italienischsprachigem Raum eine Sonderrolle ein. Zum Teil – und ich würde sagen zum Großteil – liegt er aber auch an unserer Arbeitsweise. Wir bemühen uns darum, dass die Dienste zuverlässig funktionieren, dass der Service passt und dass unsere Kunden kompetente Ansprechpartner haben. Der Preis bleibt da zwar eine wichtige Komponente, aber eine zweitrangige.

**Brennercom scheint eine gute Partie zu sein, wenn das Land tatsächlich – wie von Landesrat Hans Berger wiederholt angekündigt – einen Teil seiner Anteile an Private verkaufen sollte?**

Dem ist sicher so. Lange hat man uns nicht geglaubt, dass wir in diesem Sektor erfolgreich sein können. Dass wir es trotzdem sind, macht mich stolz, denn es ist ja im Interesse des Landes und der anderen Aktionäre, dass das Unternehmen einen gewissen Wert hat.



Die Zeit ist reif dafür, dass das Land seine Mehrheit abgibt: Brennercom-Geschäftsführer Karl Manfredi

**Trotzdem ist es bisher in Sachen Privatisierung bei leeren Ankündigungen geblieben. Wieso zögert sich der Verkauf hinaus?**

Das kann ich Ihnen auch nicht so genau sagen. Diese Frage müssen Sie dem Land stellen, denn dem Land steht es natürlich frei, mit seiner Mehrheitsbeteiligung das zu tun, was es für richtig hält. Fest steht, dass die anderen Aktionäre ein Vorkaufsrecht besitzen.

**Wie steht der Geschäftsführer zu einer möglichen Privatisierung?**

Ich wäre sehr für eine Privatisierung. Die Beteiligung des Landes war sicher von großer Hilfe für die Brennercom, weil sie in der Anfangsphase vertrauensbildend wirkte. Aber jetzt denke ich, ist die Zeit reif für eine Abgabe der Mehrheit.

**Hätte der Herr Manfredi, der ja schon jetzt hinter dem Land der zweitgrößte Aktionär ist, selbst Interesse an weiteren Anteilen?**

Das ist natürlich eine Preisfrage. Wenn das Land Aktien zum Verkauf stellt, wird der Meistbietende gewinnen. Man wird sehen, was passiert.

**Sie halten über die KM Invest 8,62 Prozent an der Brennercom und sogar 45 Prozent an der vor Kurzem gegründeten „Brennercom Tirol“.** Darüber wird oft gelästert. Haben

**Sie Verständnis dafür – zumindest ein bisschen?**

Ich muss darüber lachen. Es gab in Tirol mehrere Gespräche mit möglichen Partnern, aber weil sich nichts Konkretes ergab, habe ich irgendwann als Übergangslösung meine Beteiligung ange-

**Meine Beteiligung an Brennercom? Mir wurde nichts geschenkt, ich habe dafür gezahlt, und ich kann Ihnen sagen, dass es nicht billig war.**

boten, um starten zu können. Ich war und bin nämlich davon überzeugt, dass der Sprung nach Tirol interessante Perspektiven eröffnet. Daher habe ich angeboten, dass ich mich mit 45 Prozent – also mit einer Minderheit, aber trotzdem in beachtlichem Ausmaß – am Risiko beteilige. Das zeigt, dass ich wirklich überzeugt von der Sache bin. Von Anfang an habe ich aber gesagt, dass ich meine Beteiligung gerne sukzessive abtrete, sobald in Tirol ein interessanter Partner gefunden wird – derzeit laufen diesbezüglich übrigens Gespräche. Bisher habe ich keinen Cent Entschädigung erhalten, nur Risiko auf mich genommen, und dafür werde ich geknüpelt. Wer die Anteile haben will, bitte, der soll mich anrufen! Aber meistens stehen die Interessenten erst dann Schlange, wenn kein Risiko mehr besteht. In Tirol wird es sicher noch ein paar Jahre dauern, bis die Gesellschaft Gewinne schreibt – aber das Potenzial ist groß. Im Laufe des Jahres 2008 werde ich auch die Geschäftsführung der Tiroler Gesellschaft, die ich vorübergehend übernommen habe, sicher an einen Nordtiroler Kollegen abgeben.

**Und was ist mit Ihrer Beteiligung in Bozen?**

Mir wurde nichts geschenkt, ich habe dafür gezahlt, und ich kann Ihnen sagen, dass es nicht billig war. Soll ich mich dafür entschuldigen, ein Risiko übernommen zu haben? Es ist eine Tatsache, dass Brennercom noch einen Verlust von drei Millionen Euro schrieb, als ich eingestiegen bin.

**Wieso wurde die „Brennercom Tirol GmbH“ mit Sitz in Innsbruck überhaupt gegründet?**

Das ist eine berechtigte Frage. Um auf dem österreichischen Markt aktiv zu werden, mussten wir wegen der unterschiedlichen Rechtssysteme zwangsläufig eine eigene Gesellschaft mit Sitz in Österreich gründen.

**Als offizieller Grund wurde eine bessere Betreuung von Unternehmen angegeben, die sowohl diesseits als auch jenseits des Brenners tätig sind. Lohnt sich wegen der paar Unternehmen ein eigener Sitz in Innsbruck wirklich?**

Wir möchten natürlich Kunden ansprechen, den wir derzeit der einzige lo nachdem Telesystem ver ist. Wichtig war es, einm über den Brenner zu scl starten. Denn dann erg möglichen Chancen. Um flexibel zu sein, haben v für die Gründung einer schieden und unter die Brennercom Tirol unte ist durchaus möglich. ( Tirol auch in Kärnten e Salzburg wäre ebenfall Wien wäre eine logiscf in München würden w etwas machen. Derzeit nur Visionen.

**Hat Brennercom Ihrer M nach einen öffentlichen ist es ein gewinnorientierten nehmen wie jedes ande diese zentrale Frage gel in der Öffentlichkeit vor**

**wöhnlichen öffentlich-p ternhergespann Lan die Rede ist.**

Ungewöhnlich würde ich nen. Im Prinzip handelt ( Private Public Partners) Form, das derzeit in al Zum öffentlichen Auft com wurde nicht vom det, sondern von der bahngesellschaft und v damaligen Präsidenten l leit und Michl Ebner w derväter. Der Einstieg d erst später. Wenn Sie n auch meine Person ans möchte ich sagen: Es sei mich als Unternehmer Übrigen würde ich sagen Manfredi sind ein recht Unternehmenspann.

**Ist es den Ergebnissen v com vielleicht sogar für der Geschäftsführer bei Es ist international absol Geschäftsführer von Ges Unternehmen beteiligt si ist jeder Bauer, jeder H der Gastwirt Inhaber rer zugleich. Daher vers welches Problem jeman ligung von Karl Manfre com haben könnte. Die ben uns recht, und die chancen sind hervorraj es da aber mit meinem mir einmal gesagt hat: I wirst beneidet als bem**

**Gemeinsam mit ROL in Brennercom im Auftra 44 Südtiroler Gemeind ten Jahr mit Breitband sorgen – der Auftrag w zugeschlagen. Darf die davon ausgehen, dass 3 blieme von anderen Gen den Anbindungen des l Linken nicht wiederho Diese Garantie kann i Prozent abgeben. Sow als auch Brennercom s Unternehmen, die es s ten können, irgendwel zu drehen.**

Interview: i

### Info

## Erfolgsgeschichte Brennercom

Einen Umsatz von 20,2 Millionen Euro und einen Nettogewinn von 1,8 Millionen Euro hat Brennercom, die mit einem Gesellschaftskapital von 23,7 Millionen Euro eines der bestkapitalisierten Unternehmen Südtirols ist, im vergangenen Jahr geschrieben. Und auch 2007 werden sich die Zahlen sehen lassen können, verspricht Geschäftsführer Karl Manfredi im nebenstehenden SWZ-Interview. Trotzdem steht Brennercom immer wieder in der Kritik – zum einen, weil dem Land vorgeworfen wird, mit seiner 64-Prozent-Mehrheitsbeteiligung unnötig Unternehmer zu spielen (der

Vorwurf kommt allerdings erst jetzt, wo die Gesellschaft Gewinne abwirft), zum anderen, weil sich Geschäftsführer Karl Manfredi im Laufe der Zeit zum zweitgrößten Aktionär aufgeschwungen hat (die KM Invest hält 8,62 Prozent).

Tatsache ist, dass die vom damaligen Landesrat Alois Kofler „mit erfundene“ und im Oktober 1998 gegründete Brennercom einen rasanten Aufstieg hingelegt hat, den ihr kaum jemand zuge- traut hatte. Seit heuer existiert auch eine Brennercom Tirol. Manfredi, ehemaliger persönlicher Referent und Ressortdirektor von Kofler, ist seit 2001 als Geschäftsführer bei Brennercom.