

ASC-TEC und DCT-Delta bereiten sich personell und technologisch auf neue Herausforderungen vor – Trennung von Entwicklung und Vertrieb hat sich bewährt

Optischer Empfang gewinnt an Bedeutung

Insgesamt 30 Jahre High-Tech vom Bodensee: Vor zwanzig Jahren wurde 1989 die ASC-TEC (Antennen-, Satelliten-, Communication-Technik) von Fredi Grömminger als Personengesellschaft gegründet und 1991 in eine GmbH umgewandelt. Das junge Unternehmen entwickelte und produzierte HF-Komponenten für Markenhersteller der Antennenbranche.

Nachdem das Produktportfolio durch Kundenentwicklungen groß genug und ausgebaut war, erfolgte der Vertrieb der eigenen Produkte über die vor 10 Jahren

AG verantwortet und seit 1997 im Unternehmen leitend aktiv ist. Fredi Grömminger, Firmengründer, Mehrheitseigner und bisheriger Vorstandsvorsitzender, wechselt in den Vorsitz des Aufsichtsrats der ASC-TEC AG, Stefan Werner verantwortet als Produktmanager auch die Unternehmenskommunikation.

Ende September 2009 luden ASC zum 20jährigen und DCT-Delta zum 10jährigen Firmenjubiläum nach Bodmann ein. Anlass für Kriebel's SAT-REPORT mit der neu formierten Führungsmannschaft über die Zukunft zu sprechen.

ten von Bedeutung. Diese Tatsache hat mich bewogen, nach insgesamt 20 Aufbaujahren die Führung in andere Hände zu legen.

SR: Herr Stickl, was hat Sie an den beiden Unternehmen überzeugt, die neuen Aufgaben zu übernehmen?

Christian Stickl: Mich haben zwei Dinge im Wesentlichen überzeugt: Erstens ist die Firma operativ und finanziell hervorragend aufgestellt und bietet einen idealen Nährboden, Wachstum erfolgreich



Der ASC-TEC-Vorstand (v.l.) Christian Stickl und Christian Boll sowie Aufsichtsratsvorsitzender Fredi Grömminger.



Andreas Jung (MdB) begrüßt die Gäste zum ASC-Teec und DCT-Delta-Doppeljubiläum auf dem Firmengelände in Bodmann.

in 1999 gegründete DCT-Delta GmbH. DCT steht für Delta Communication Technology.

Beide Unternehmen wurden ursprünglich in der Rechtsform der GmbH geführt. In 2000 wurde ASC-TEC in eine AG umgewandelt. Heute hält Gründer Grömminger die Mehrheit an den Unternehmen und ist Aufsichtsratsvorsitzender der AG. Weiterhin halten einige leitende Mitarbeiter und ein stiller Investor Aktienanteile.

Seit 1. Mai 2009 ist Christian Stickl Vorstandsvorsitzender der ASC-TEC AG und Geschäftsführer der DCT-Delta GmbH. Ihm zur Seite steht Christian Boll, der seit 1.7.2008 als Vorstand Technik die Entwicklung und Fertigung in der ASC-TEC

Kriebel's SAT-REPORT: Warum wurden Vorstand und Geschäftsführung verändert?

Fredi Grömminger: Das Unternehmen wurde von mir mit der Zielsetzung aufgebaut, irgendwann zu den führenden Unternehmen in diesem Bereich zu gehören. Seit ungefähr 5 Jahren arbeiten wir einen Strategieplan ab, der vom Aufsichtsrat aufgestellt worden ist und zu diesem Zeitpunkt vorsieht, den Gründerunternehmer durch einen externen und entsprechend ausgebildeten Vorstand zu ersetzen. Zu dem in der Gründerzeit erforderlichen breit gefächerten Wissen über den gesamten Unternehmensbereich sind heute zusätzliche Fähigkei-

zu gestalten in einem zwar anspruchsvollen, aber auch interessanten Marktumfeld. Finanzielle Unabhängigkeit von Banken, auch in Krisenzeiten eine gute Ertragskraft und eine sehr motivierte Mannschaft sind Randbedingungen, die eine ideale Voraussetzung für eine strategische Weiterentwicklung des Unternehmens bilden. Das hat mich gereizt und reizt mich immer noch.

Zweitens hat sich während meiner Anbahnungsgespräche ein festes und belastbares Vertrauensverhältnis zu den Gesellschaftern, speziell Herrn Grömminger, aufgebaut, welches für die erfolgreiche Umsetzung jeglicher Strategie eine wesentliche Voraussetzung ist und an der schon viele Unternehmensnach-

folgen gescheitert sind. Somit konnte ich sehr zuversichtlich sein, die notwendige Unterstützung der Eigentümer zu haben, die für die Gestaltung des weiteren Wachstums erforderlich ist.

SR: Warum haben die beiden Unternehmen unterschiedliche Rechtsformen?

Grömminger: Das Unternehmen DCT – Delta wurde von mir im Jahre 1999 in der Rechtsform einer GmbH gegründet. Von Anfang an war es das Ziel, Vertrieb von Verwaltung, Entwicklung und Produktion zu trennen. Aus diesem Grunde wurde die Vertriebsgesellschaft nicht innerhalb der ASC, sondern in einer getrennten Firma aufgebaut. Die ASC, welche im Jahre 1989 als Personengesellschaft gegründet und 1991 in eine GmbH umgewandelt worden ist, sollte im Zuge der damaligen Euphorie des „Neuen Marktes“ zum späteren Zeitpunkt, an genau diesem Markt etabliert werden. Deshalb wurde das Unternehmen im Jahre 2000 in die Rechtsform der AG umgewandelt. Durch den Zusammenbruch des „Neuen Marktes“ wurde dieser geplante Schritt allerdings nie vollzogen. Aus heutiger Sicht gesehen, bin ich über diese Entscheidung nicht unglücklich.

SR: Welche Umsätze- und Umsatzentwicklungen gab und gibt es seit 2007?

Stickl: Trotz der Krise hat sich unser Umsatz in den Kernmärkten erfreulich entwickelt, so dass wir mit Stolz vermelden

können, an Marktanteilen gewonnen zu haben. Dem rasanten Wachstum von 2006 und 2007 folgte konjunkturbedingt eine leichte Abkühlung ab Herbst 2008, wobei wir jedoch in Deutschland die Umsätze halten bzw. leicht steigern konnten. Im benachbarten Ausland waren die Konjunkturreffekte deutlicher zu spüren, was aber bei uns weniger zu Buche schlug.

SR: DCT als Vertriebsarm, und ASC als Entwickler und OEM-Produzent bedienen unterschiedliche Marktsegmente, jedoch für den Satelliten- und Kabelempfang. Wo liegen derzeit Ihre Umsatz- und Entwicklungsschwerpunkte?

Stefan Werner: Maßgebliche Umsätze erzielen DCT-Delta und ASC derzeit durch den Ausbau der Kabelnetze im NE 4 Bereich. Hier hat sich DELTA als feste Größe bei den technischen Entscheidern der großen Kabelnetzbetreiber etabliert – so sind wir beispielsweise bei KDG, KBW, Unitymedia und der Schweizer Cablecom mit unseren Verstärkern nahezu lückenlos in allen Kategorien gelistet. Mindestens genauso wichtig dabei ist das vertrauensvolle Verhältnis zu unseren Installateuren und dem vermittelnden Elektrogroßhandel. Diese Marktnähe – eine Chefsache unseres Technikvorstandes Christian Boll – ermöglicht es uns, sehr schnell Produktverbesserungs- und -änderungspotenzial zu erkennen. Dazu erweitern wir gegenwärtig unsere Entwicklungsressourcen auf dem Gebiet der Glasfaserübertragungstechnik

mit Zielrichtung HFC und FTTx. Mit Deep-Fiber-Applikationen generieren wir zunehmend Umsätze im In- und Ausland.

Im SAT-Geschäft verfügen wir für den Aufbau oder die Umrüstung von Gemeinschaftsantennen-Anlagen über komplette System- und Produktlösungen,



Stefan Werner

gen, die ein großes Anforderungsprofil abdecken und beispielsweise im Unicable-, im Multischalter- und Kopfstellenbereich den neusten Stand der Technik repräsentieren.

Hier steht die Kommunikation der Marke DELTA Electronics im Elektro-Groß- und Fachhandel im Vordergrund der Aktivitäten. Wir haben im letzten Jahr die Vertriebsmannschaft nahezu verdoppelt und werden jetzt mit dem Großhandel im Zuge der DELTA Digital-Offensive unsere Partnerinstallationsbetriebe bei der Digitalisierung der Empfangsanlagen gezielt unterstützen.

SR: Welche Marktsegmente werden in den kommenden zwei Jahren wichtiger?

Werner: Wir glauben, dass in diesem Zeitraum der Ausbau der Kabelnetze für High-Speed-Internetzugang auf hohem Niveau weitergeführt wird. Parallel wird die Glasfaser-Zuführung auch im teilnehmernahen Bereich an Bedeutung gewinnen. Hier zeichnen sich – insbesondere außerhalb Deutschlands – schon relevante Trends ab.

Im SAT-Bereich wird die endgültige Abschaltung der Analogübertragung in Deutschland noch einmal einen Umrüstungsimpuls auslösen, der dem Kopfstellen- und Receivergeschäft sicherlich zu gute kommen wird. Auch der nun avisierte HDTV-Betrieb von ARD und ZDF wird dieser Entwicklung einen weiteren Schub verleihen.

Nicht zu vergessen: in vielen Märkten außerhalb Deutschlands wird die terrestrische Übertragung massiv ausgebaut und digitalisiert. Hierfür hat ASC schon



Produktion bei ASC-TEC.

in der Vergangenheit hochwertige Mehrbereichsverstärker entwickelt und unter verschiedenen Brands vermarktet.

SR: Sowohl im Sat- wie im Kabelempfang werden HDTV und Optik, im Kabel auch IPTV / Triple Play-Anwendungen wichtiger. Welche Produkte / Lösungen wird es aus Ihrem Hause geben?

Werner: Im BK-Bereich bringen wir ein Upgrade unserer BKE-Hausanschlussverstärker-Familie in den Markt. Diese wurden ganz gezielt auf neue Anforderungen seitens der großen Kabelnetzbetreiber und unserer Materialverbauer hin weiterentwickelt. Für unsere ausländischen Märkte werden die LHA-Linien- und Verteilverstärker auf 1 GHz erweitert.

Einen ganz neuen Weg haben wir mit den auf der diesjährigen ANGA vorgestellten DOTRA- (DOCSIS-Transponder) gesteuerten Verstärker eingeschlagen. Eine Lösung, mit der die Fernüberwachung von Netzelementen bis zum Hausanschlussverstärker wirtschaftlich möglich wird und durch die sich für den Netzbetrieb völlig neue Möglichkeiten eröffnen. Netzwerkmanagement ist wiederum eine Voraussetzung, um Telekommunikationsdienste wie schnelles Internet im Triple Play-Angebot mit der erforderlichen Verfügbarkeit und QoS (Quality of Service) bereitzustellen.



Platinenbestückung mit der Hand.

Mit OptoLink 800 stellt sich DELTA als Systemanbieter für HFC- und FTTx-Netze auf. Kernkomponenten sind die neu entwickelten modularen Fiber Nodes ONB 800, die auch für Wellenlängenmultiplex ausgelegt sind, ergänzt um 1310 nm und 1550 nm Sendetechnik und entsprechende passive Verteilkomponenten.

Nach Frankreich und Spanien beispielsweise wird nun auch in Deutschland das vor einigen Jahren vom Satellitenbetreiber Astra propagierte „Integrierte Empfangssystem“ (IES: gleichzeitige Übertragung von BK- und SAT-ZF-Signalen im Bereich von 5 bis 2.200 MHz) von Wohnungsbaugesellschaften immer stärker nachgefragt. Hierfür bietet DELTA die SAT-Multischalter der MSD-Klasse und die SUM Unicable Sat-Channel Router mit BK-tauglichem Vorwärts- und Rückwärtsweg an. Ergänzt wird das System jetzt durch die 4-Loch-Multimedia-Antennendosen BEM 2404 und BDM 24xx. Diese besitzen neben den bekannten Anschlüssen TV (IEC-Stecker), FM-Radio (IEC-Buchse), Data (F-Buchse, mit hochentkoppeltem Rückweg) eine weitere F-Buchse für das SAT-ZF-Signal. Für größere dieser Super-Breitband-Anlagen bieten wir auch von ASC entwickelte LWL-Verbindungen mit den optischen Sendern OTC 2x13 und ORC 2x00 zu sehr attraktiven Preisen an.

Im SAT-Bereich setzen wir weiterhin auf unsere aufgrund der Wandabstandshalter besonders gut zu montierenden Multischalter der MS-Serie, für die es ab Oktober 2009 als weitere Installationserleichterung komfortable Kompakt-Erdungsschienen zum Aufstecken gibt. Mit den SUM-Geräten ist DELTA seit mehr als zwei Jahren ein Pionier der Unicable-Technik. Jüngste Vergleichstests in einschlägigen Fachjournalen attestieren diesen Sat-Channel-Routern nach wie vor überragende Eigenschaften auch im Vergleich mit den mittlerweile stark zunehmenden Wettbewerbern. Die modernen KAB-Kopfstellen mit exzellentem Preis-/Leistungsverhältnis runden das Angebot für die Digitalisierung von GA-Anlagen ab. Für den terrestrischen Empfang ergänzen wir unser leistungstarkes Mehrbereichsverstärkersortiment um den frei programmierbaren Multibandverstärker MBC 48. Die vielfältigen softwaregebundenen Einstellelemente ermöglichen die optimale Gerätekonfiguration für die unterschiedlichsten Empfangsverhältnisse in Europa und setzen hinsichtlich Bedienungsoptionen und Nutzerfreundlichkeit neue Maßstäbe in dieser Geräteklasse.



Automatische Bestückung.

SR: Im Export hat DCT-Delta in den vergangenen Monaten investiert. Gibt es erste Resultate dieser Anstrengungen? Wie hoch soll der Exportanteil in 2 oder 5 Jahren sein?

Werner: In erster Linie haben wir eine stärkere strategische Fokussierung auf den Kabelbereich in für uns interessanten Regionen und Ländern vorgenommen, wie in Österreich und der Schweiz, wo wir Vertriebstochtergesellschaften haben. In weiteren Ländern sind neue Partnerschaften im Aufbau und Anpassungsentwicklungen unserer Produkte eingeleitet. Unsere Planungen lassen einen Exportanteil von mindestens 40 % in fünf Jahren erwarten.

Die Verantwortung für die internationale Geschäftsentwicklung haben wir an Pieter Dhondt übertragen, der seit 1. September 2009 die DELTA-Vertriebsmannschaft verstärkt. Er verfügt über exzellente Marktkenntnisse und internationale Verbindungen, die er sich in führender Funktion bei namhaften Unternehmen in der CATV-Branche erworben hat.