

„Wir werden nicht hinterher sein, sondern auf Augenhöhe mit der Zeit“

Gert Vorwalder: Als Mann für Gegenwart und Zukunft tritt er in die Fußstapfen der bisherigen, erfolgreichen Geschäftsführung der komro GmbH. Ein Gespräch mit „Mister Highspeed“ ...

Rosenheim – 120 000 000. Nämlich Bits. Und das pro Sekunde. Unterwegs auf vielen Kilometern Glasfaserkabel quer durch Rosenheim: Solch ultraschnelle, hochmoderne Internetleitungen, die Surfen in Lichtgeschwindigkeit und somit zahlreiche Vorteile bei der Nutzung moderner Telekommunikationsdienste ermöglichen, bietet die komro ihren Privatkunden seit diesem Sommer nahezu flächendeckend im Stadtgebiet an. Gert Vorwalder, seit 1. Oktober der neue Geschäftsführer der komro GmbH, einem Tochter-Unternehmen der Stadtwerke Rosenheim, das seit mittlerweile 15 Jahren besteht und von seinen Vorgängern Alois Zacher und Dr. Götz Brühl erfolgreich aufgebaut und geführt wurde, war maßgeblich am „Highspeed für Rosenheim“ beteiligt. Da er fortan die Geschicke dieses Vorzeigeunternehmens leitet, das sich in Sachen Weiterentwicklung in einer Branche bewegt, die kaum turbulenter sein könnte, sprachen die pressewoche mit dem 53-jährigen Diplom Ingenieur der Nachrichtentechnik über Gegenwart und Zukunft, die er zusammen mit dem mittlerweile über 30-köpfigen komro-Team vor hat zu gestalten.



Dipl. Ing. Gert Vorwalder: „Unser Ziel ist es, Geschäfts- und Privatkunden in Rosenheim via hochmoderner Glasfasertechnologie ans Internet und somit an die Zukunft anzuschließen.“
Fotos: Manuel Philipp

Herr Vorwalder, wie kam es zum Wechsel zu komro?

Ich konnte 26 Jahre Berufserfahrung in der Telekommunikationsbranche sammeln, die allermeisten hier in Rosenheim beim Weltmarktführer für Antennentechnik. Ich habe unter anderem Netzkomponenten und Systeme an Stadt- und Kabel-Netzbetreiber verkauft, und hatte so über Jahre geschäftlich Kontakt zur komro. Ich habe mich einem Auswahlverfahren gestellt. Kurz vor Weihnachten 2011 hatte ich dann die Gewissheit: man hat sich für mich entschieden. Als Prokurist wurde ich verantwortlich für das operative Geschäft. Als Alois Zacher im November 2012 aus persönlichen Gründen und in bestem Einvernehmen seine Funktion als Geschäftsführer der komro niedergelegt hat, übernahm Dr. Götz Brühl, Geschäftsführer der Stadtwerke Rosenheim, auch die Geschäftsleitung der komro. Planmäßig ist diese nun mit 1. Oktober 2013 auf mich übergegangen. Etwas angespannt war ich in den ersten Monaten

bei der komro manchmal schon. Doch die langjährige Führungs- und Branchenerfahrung war Gold wert in dieser Zeit.

„Die Netzentwicklung muss Schritt halten können.“

Wie wurden Sie aufgenommen?

Wirklich bestens. Natürlich wurde ich erst einmal von der gesamten Mannschaft intensiv beobachtet: Wie tickt er? Was hat er vor? Wie geht es weiter? Bald spürte ich eine deutliche Akzeptanz aus allen Bereichen. So konnten wir gemeinsam sehr, sehr schnell die großen Sachthemen anpacken. Das freut mich gerade deshalb, weil das komro-Team eine tolle Mischung aus innovativen, kreativen jungen Menschen ist, flankiert von einigen wenigen, umso wichtigeren Erfahrungsträgern.

Was gefällt Ihnen derzeit ganz besonders?

Die Unterstützung durch die Stadtwerke Rosenheim. Bei Baumaßnahmen für z.B. Fernwärme, Strom, etc. nutzen wir sehr konsequent Synergien und lassen das Glasfasernetz in der Stadt mitwachsen. Unser Ziel, allen Privat-Kunden in Rosenheim bis zu 120 Mbit/s anzubieten, konnten wir mit dieser Unterstützung perfekt realisieren. komro wurde auch in einigen Umlandgemeinden aktiv, die bis dato eine Unterversorgung in Sachen Breitband-Internet hatten. Beispielsweise in Schechen oder auch in Teilen von Stephanskirchen. Darüber hinaus setzt sich das Erfolgsmodell in Form von lokalen Kooperationen in Dachau und in Bad Endorf fort: die komro ist an der DachauCityCom und der SternKom beteiligt.

Was sind die Herausforderungen für die nächsten Jahre?

Schritthalten zu können. Nämlich mit der Geschwindigkeit, mit der sich

die Technik bei Smartphones, Tablets und Spielkonsolen weiterentwickelt beziehungsweise sich das Nutzerverhalten der Menschen verändert. Solche Geräte werden von immer mehr Menschen immer intensiver genutzt, gleichzeitig steigen die Ansprüche der Nutzer und damit auch wieder die Qualität der Netze und so weiter. Themen beim Fernsehen: 3D-Technik, Ultra-HD und die Verbindung von TV-Geräten mit Internet & Co. In Zahlen ausgedrückt sprechen wir von etwa 30 bis 50 Prozent Datenvolumen-Wachstum pro Jahr. Eine enorme und rasante Entwicklung also. Unsere Leitungen müssen folglich immer leistungsfähiger werden. Kurzum: die Netzentwicklung muss Schritt halten können. Das ist die große Herausforderung. Wir werden nicht hinterher sein, sondern auf Augenhöhe mit der Zeit. Unser leistungsfähiges Glasfaser-Koax-Breitbandnetz bis zur Multimedia-Steckdose des Kunden gibt uns den nötigen technologischen Vorsprung. Andere Anbieter, z.B. die Telekom, verwenden im wichtigen Hausanschlussbereich, der Fachmann spricht von der „letzten Meile“, meist noch langsamere Kupfer-Zweidraht-Leitungen.

An was wird diesbezüglich gerade konkret gearbeitet?

Dieses Jahr haben wir die Download-Geschwindigkeiten optimiert, als nächstes arbeiten wir an noch größeren Upload-Raten. Zukünftig werden Menschen vermehrt die Leistungen sogenannter Cloud-Dienste nutzen. Das heißt, sie speichern immer größere Datenmengen im Netz, statt, wie in der Vergangenheit, ausschließlich auf ihrem heimischen Rechner. Gerade bei jungen Menschen steht dies hoch im Kurs. Zukünftig werden also höhere Upload-Geschwindigkeiten gefragt sein, um am Puls der Zeit zu bleiben.

Welche Rolle spielt der Ausbau der LTE-Technik?

Diese Frage liebe ich. Denn in ihr

schwingt mit, ob diese Technik unser Glasfaser-Koax-Festnetz schon bald überflüssig machen könnte. Hierzu ein klares Nein! LTE Mobilfunk mit bis zu 100 MBit/s ist eine gute Ergänzung zu unserem leistungsstarken Breitbandnetz. Aber keinesfalls ein Ersatz. In der Praxis teilen sich immer mehrere Nutzer eine LTE-Funkzelle. Demzufolge steht jedem einzelnen Teilnehmer die meiste Zeit über nur ein Bruchteil dieser Geschwindigkeit tatsächlich zur Verfügung. Übrigens lohnt sich ein Blick auf die Volumensbeschränkungen praktisch aller Mobilfunkdatenangebote für Privatkunden: bei Überschreitung dieser Grenzen wird es entweder sehr langsam oder sehr teuer. Die dort angebotenen Mengen „fackelt“ so mancher komro-Kunde schon mal innerhalb weniger Stunden ab. Eine Flatrate für Privatkunden bei der komro ist selbstverständlich eine echte Flatrate, also ohne Volumenlimitierungen. Bei uns gilt einfach „Fair use“ für alle Beteiligten.

Übrigens: da Mobilfunk eine sinnvolle Ergänzung zum Festnetz ist, wird die komro ab 2014 ihre Produktbundles um Mobilfunkdienste erweitern. Nach dem Motto: alle Dienste aus einer Hand.

Apropos: Was wird bei komro noch alles so bleiben wie bisher?

Die Nähe zu unseren Kunden ist und bleibt das Allerwichtigste. Sie sollen nicht in einem großen, anonymen Callcenter am Telefon landen, sondern weiterhin schnell und direkt einen persönlichen Ansprechpartner vor Ort haben. Entscheidend bleiben unsere Service-Techniker draußen beim Kunden, die in kürzester Zeit am Ort des Geschehens sein können. Damit unterscheiden wir uns von den großen Mitbewerbern natürlich enorm. Definitiv festhalten werden wir an unserem Ziel, weiterhin sowohl den schnellsten Internet-Tarif der Stadt, als auch den günstigsten anzubieten. Je nach Bedarf und Budget unserer Kunden. Das ist Teil unserer Mission als kommunaler Anbieter.

„Um am Puls der Zeit zu bleiben, sind höhere Upload-Geschwindigkeiten gefragt.“

Worauf sind Sie stolz?

Auf mein eingespieltes Team – und: (schmunzelt) ... dass wir einen Kunden haben, auf den unser Motto „Mehr Freiraum. Mehr Leben.“ wirklich perfekt zutrifft. Nämlich das Gipfelhaus der Hochries auf über 1500 m. Das ist sozusagen unser höchster Highspeed-Kunde (lacht) ... auch in dieser extremen Höhenlage sind der Hüttenwirt und seine Gäste mit komro „flott unterwegs“. Die Verlegung eines Kabels bis zum Gipfel der Hochries wäre uns zu mühsam gewesen, so haben unsere Techniker die Anbindung über eine Richtfunkantenne realisiert. Eine innovative Lösung, wie sie eben nur ein kleiner, manchmal frecher Anbieter wie die komro im Portfolio hat. Sehr spannend, diese Sache ... Und mich freut auch das erstklassige Miteinander und die Synergien mit den Stadtwerken Rosenheim. mp



„Wir sprechen von 30 bis 50 Prozent Datenvolumen-Wachstum.“