

Fragen an Alexander Krombholz

Im Anschluss an die Mittagsdiskussion vom 7. Februar, an welcher über das Ergebnis 2006 und die Ziele 2007 des tpc informiert wurde, hat der SSM-Express einige Fragen an Alexander Krombholz, Geschäftsleiter tpc, gerichtet.

Der Produktionsertrag, den das tpc mit SF erzielte, ging 2006 erneut zurück, diesmal aber sehr dramatisch, nämlich um fast 14 Millionen (-14.7%). 2005 waren laut Geschäftsbericht das neue Kalkulationsschema (sprich: tiefere Preise) sowie die Erhöhung des Grosskunden-Rabatts für den Einbruch verantwortlich, real aber wurden in etwa die gleichen Leistungen erbracht. 2006 reichen solche Erklärungen wohl kaum mehr aus. Was also sind die Gründe?

Umsatzrückgänge sind für kein Unternehmen erfreulich, aber für „dramatisch“ halte ich das in unserem Geschäft nicht. Mit solchen Schwankungen muss man leben. Auch in 2006 wurden die Preise für Exklusiv-Leistungen angepasst. Hinzu kommt, dass in 2006 für SF weniger Technik-Projekte abgewickelt wurden. In 2005 hat SF ein neues News-Studio gebaut und der Schaltraum wurde erneuert. Das waren Millionenumsätze, die natürlich nicht wieder gekommen sind. Deshalb freut es mich sehr, dass es uns gelungen ist, die weggefallenen SF-Umsätze zumindest teilweise durch Umsätze mit anderen Kunden zu kompensieren. Und das übrigens, obwohl auch hier mit „Telescoop“ ein Millionenauftrag weggefallen ist.

Unter dem Strich ist es uns gelungen, ein ausgeglichenes Ergebnis zu erzielen. Damit ist ein wichtiges Ziel erreicht!

Ohne den Verlust, den SF provoziert hat, hätte das tpc den Umsatz der Vorjahre deutlich übertroffen, der Produktionsertrag mit anderen SRG-Unternehmenseinheiten und Drittkunden entwickelte sich ja positiv. Das Paradoxe ist, dass SF nicht abbaut, sondern spürbar expandiert, dies allerdings am tpc vorbei. Also liegt der Schluss, die Mutter betreibe gegenüber der Tochter eine eigentliche Aushungerungspolitik, ziemlich nahe. Stimmt dieser Schluss? Konkreter gefragt: welche Produktionen hat SF an andere, z.T. ausländische Privatproduzenten vergeben, bei denen auch das tpc mit valablen Offerten im Rennen war?

Dieser Schluss stimmt nicht. Denn SF hat auch an die freien Produzenten weniger vergeben als im Jahr davor. Hier ist also nichts verlagert worden.

Zum zweiten Teil der Frage „wo sind wir teurer oder qualitativ schlechter als die Wettbewerber“: Mit dem Wettbewerb, der zugegeben jedes Jahr härter wird, können wir umgehen. Ein Unternehmen, das im Markt steht, muss

damit zurecht kommen, dass es Aufträge nicht wie selbstverständlich zugeschoben bekommt.

Das Ergebnis 2006 zeigt: Das tpc hat keinen Verlust gemacht, sondern den Gewinn des Vorjahres gehalten. Darauf sind wir mit Recht stolz.

Bei den Diskussionen, die letzten Sommer bei der Vergabe der Produktionsrechte für die Spiele der Fussball- und Eishockey-Meisterschaft stattfanden, wurde gegenüber dem SSM beteuert, die SRG wolle alles unternehmen, um diese Aufträge und die damit verbundenen Arbeitsplätze zu sichern. Und Verantwortliche von PROD erklärten uns gegenüber, ein Leitgedanke von PROD müsse sein, immer an die eigene Produktion der SRG zu denken. In diesem Kontext mutet die Politik, die SF gegenüber dem tpc betreibt, ziemlich erratisch an. Was ist Ihre Erklärung für dieses Phänomen?

Zur Geschäftspolitik und zur Strategie von SF fragen Sie am besten SF selbst. Ich persönlich finde es nicht problematisch, dass SF vom tpc das einfordert, was man bei seiner Gründung beabsichtigt hat, nämlich ein Unternehmen, das sich im Markt bewähren muss.

Das ist so lange nicht problematisch, so lange es genug Arbeit für die angestellten Mitarbeitenden gibt. Wir reden bei diesem Auftrag von über 380 Produktionen. Der Verlust dieser Aufträge hätte massive Einschnitte in den Ausenproduktions-Einheiten der gesamten SRG bedeutet. Genau aus diesem Grund haben wir so um die Eishockey- und Fussball-Aufträge gekämpft.

Die Eidgenössische Finanzkontrolle hat in ihrem Bericht darauf hingewiesen, die „dominierende Stellung von SF im Verwaltungsrat“ des tpc sei unter dem Aspekt von Corporate Governance „problematisch“ und die Entwicklungschancen des tpc könnten durch die Interessen von SF „möglicherweise blockiert werden“. Ist die Politik von SF nicht eine Bestätigung dieser Thesen?

Ich halte das für einen Trugschluss der EFK. Es ist eben genau anders herum: Gerade unter den von Ihnen oben geschilderten Randbedingungen, nämlich der Flexibilität auch anderswo produzieren zu können, muss SF ein Interesse daran haben, dass das tpc auch für externe Kunden

produziert. Und übrigens ist jeder mit externen Kunden verdiente Franken eine zusätzliche Einnahme in die Kasse der SRG, mit dem sie wieder Programm machen kann. SF hat also keinen Grund, die Entwicklungschancen des tpc zu blockieren. Im Gegenteil.

Das tpc ist mit 632 Vollzeitstellen (FTE) gestartet und baute 2001 noch leicht aus. Seit 2002 jedoch sinkt der Personalbestand unaufhörlich, namentlich beim GAV-Personal findet eine spürbare Ausdünnung statt. Frage: wurde 2006 der Tiefpunkt erreicht oder geht der Abbau im gleichen Stil weiter?

Der Stand an Festangestellten wird noch etwas sinken. Allerdings versuchen wird das ohne Entlassungen, was uns bisher gelungen ist.

Im Strategie-Modell, das an der Mittagsdiskussion vom 7. Februar präsentiert worden ist, figuriert ein Element, das aus personalpolitischer Sicht aufhorchen lässt: „Markt für freie Mitarbeiter aufbauen“. Was heisst das konkret? Soll die ENG-Produktion, die unseres Wissens bereits heute zu 50% via Vertragsfirmen abgewickelt wird, vollends aufgelöst werden. Oder gibt es andere Bereiche, die das tpc künftig aufgeben will?

Der Stand an fest angestelltem Personal muss sich orientieren am tiefsten Stand der Auslastung. Sonst haben Festangestellte keine Arbeit. Überkapazitäten kosten Geld, das wir auf die anderen Preise aufschlagen müssen. Mit solchen Preisen hätten wir dann im Markt keine Chance. Deshalb versuchen wir, die Spitzen im Personal flexibel mit freien Mitarbeitenden und Teil-Pensen aufzufüllen. Hierfür brauchen wir einen Pool an qualifizierten freien Mitarbeitern.

Bei den oben erwähnten Diskussion im Zusammenhang mit den Sportproduktionen wurde von SRG-Seite beteuert, falls es nicht gelänge, die Personalkosten (v.a. Inkonvenienzen) bei den GAV-Verhandlungen deutlich runterzufahren, werde die SRG gegenüber der ausländischen Konkurrenz, die auf den Schweizer Markt drängt, künftig am kürzeren Hebel sein. Trifft das auch auf das tpc zu? Anders gefragt: beabsichtigt die Geschäftsleitung, den GAV bis 30. Juni per Ende 2007 zu kündigen, um in den anschliessenden Verhandlungen einen Leistungsabbau durchzusetzen?

Solange unsere anderen Massnahmen wie Prozessoptimierung, Organisationsoptimierung und Investitionskosten-Optimierung greifen und zu ausreichenden Kosteneinsparungen führen, haben wir nicht vor, den GAV zu kündigen.

Für Ihren Vorgänger war das Projekt „selbständiges tpc“ strikt damit verbunden, dass für das tpc-Personal ein eigener GAV besteht, der sich vom SRG-Vertrag möglichst abhebt, auch terminologisch. Ihren bisherigen Ausserungen entnehmen wir, dass Sie diese Frage ziemlich pragmatisch betrachten, sich allenfalls auch vorstellen könnten, dass das tpc-Personal denselben Vertrag erhält wie das SRG-

Personal. Was wären die Eckpunkte, damit ein SRG-GAV für das tpc akzeptierbar würde?

Für mich ist das Projekt „selbständiges tpc“ damit verbunden, dass es uns gelingt, uns im Markt zu behaupten, indem wir konkurrenzfähige Preise machen und die gewünschte Qualität anbieten.

Wenn der SRG-GAV uns diesem Ziel näher bringt und das Ergebnis hat, das die SRG fordert, nämlich einfacher, flexibler und günstiger zu werden, dann werden wir natürlich prüfen, ob wir den SRG-GAV auch für das tpc übernehmen.

Bild: Oscar Alessio

