

Brian Roberts

Immer gewinnen

Still und leise baut der Comcast-Chef ein globales Medienimperium auf. Jetzt bietet er für das von Rupert Murdoch - und legt sich gleichzeitig mit Walt Disney an.

Thomas Jahn New York

Brian Roberts spielt seit Jahrzehnten Squash - weil er in der Schule zu klein für das Basketball-Team war. Er war in dem Rückschlagspiel so gut, dass er mehrere Medaillen mit dem US-Team bei den „Maccabiah Games“, der jüdischen Olympiade und einer der weltweit größten Sportveranstaltungen, gewann. „Hier lerne ich Dinge auch fürs Geschäft“, sagte er bescheiden vor einigen Jahren während eines Turniers in Israel.

Squash ist ein Sport, der Kraft, Ausdauer und Geschicklichkeit erfordert. Genau die Talente von Roberts, die er seit Jahren auch bei Comcast einsetzt. In fast drei Jahrzehnten baute er Comcast mit zahlreichen Akquisitionen zu einem der größten Telekomm- und Medienunternehmen der Welt aus. Das in Philadelphia ansässige US-Unternehmen setzte im vergangenen Jahr 85 Milliarden Dollar um. Als Roberts 1990 in die Geschäftsführung aufrückte, waren es nur 657 Millionen Dollar.

Doch Roberts ist nicht zufrieden. Jetzt bietet er für große Teile des Medienimperiums von Rupert Murdoch, 21st Century Fox. Details gab der Vorstandschef und Chairman nicht bekannt, nur eines ist klar: Comcast ist bereit, mehr zu zahlen als Rivalen Walt Disney. Der Medienkonzern aus Los Angeles bietet derzeit etwas mehr als 52 Milliarden Dollar in Aktien. Aus Bankkreisen ist zu hören, dass Comcast derzeit an einer Finanzierung arbeitet - um bis zu 60 Milliarden Dollar zu zahlen. Zugleich will das Unternehmen 31 Milliarden Dollar für den britischen Bezahlfernseher Sky ausgeben, der unter anderem in Deutschland die Fußball-Bundesligaspiele live überträgt.

Unentbehrliche Inhalte

Murdoch verkauft das Filmstudio 21st Century Fox, sowie die Fernsehstationen wie FX oder National Geographic. Nicht dabei ist der Nachrichtenkanal Fox News sowie diverse andere, kleinere Stationen. „Wir kehren zurück zu unserer ersten Liebe, Nachrichten und Sport - alles Dinge, die sich in Echtzeit abspielen“, erklärte der 87-jährige Murdoch seine Verkaufsentscheidung. Ihm würden Filme und TV-Show „zu viel Zeit brauchen“.

Roberts ist da ganz anderer Meinung. Seit Jahren baut er den Kabelkonzern Comcast zum Medienproduzenten aus, erwarb im Jahr 2011 die Fernsehstation NBC und das Filmstudio Universal Pictures von General Electric. Für ihn sind Programminhalte unentbehrlich, binden sie doch den Zuschauer - der immer mehr vom Kabelfernsehen abrückt und sich Streamingdiensten wie Netflix zuwendet.

Um die Anfänge von Comcast ran-

ken sich Legenden. Roberts' Vater Ralph Roberts hörte 1969 bei einem Pokerspiel, dass ein kleines Kabelunternehmen in Mississippi zu haben sei. Mit zwei Partnern stieg er ein - Comcast war geboren. Noch heute ist die Gesellschaft zwar an der Börse notiert, die Familie besitzt aber die Stimmenmehrheit.

Roberts Senior hatte fünf Kinder, aber nur Sohn Brian zeigte Interesse am Geschäft. Dafür aber umso mehr: Schon mit 13 Jahren besuchte er seinen Vater im Büro, las Geschäftsberichte und andere interne Dokumente. Nach seinem Wirtschaftsstudium an der elitären Wharton School, der Business School der University of Pennsylvania, stieg Brian Roberts ins Unternehmen ein. Sein Vater ließ ihn anfangs noch Abos verkaufen und Telefonmasten hochklettern, um Lei-

”

Wir würden das Angebot von Comcast über das von Disney stellen.

Christopher Hohn
Manager des Hedgefonds The Children's Investment Fund (TCI)

tungen zu reparieren. Den Ehrgeiz des Juniors bremste das nicht, schon mit 30 Jahren rückte er 1990 als „Präsident“ in den Vorstand auf.

Und Roberts - ein zurückhaltender Mensch, der mit ruhiger Stimme spricht und mit seiner schmalen Statur und Halbglätze in seiner Heimatstadt Philadelphia kaum auffällt - nutzte die „Dot-Com-Krise“ für wichtige Akquisitionen. 2001 übernahm Comcast die Kabelsparte von AT&T für fast 45 Milliarden Dollar - auf einen Schlag war das Unternehmen mit mehr als 22 Millionen Kunden der größte Anbieter in den USA.

Mit zahlreichen anderen kleineren Zukäufen gab Comcast laut Finanzdienst Bloomberg insgesamt 65,6 Milliarden Dollar für Übernahmen aus. Allerdings stößt Comcast langsam an seine Grenzen. Die Übernahme von

Kabelkonkurrent Time Warner Cable im Wert von 45 Milliarden Dollar scheiterte 2015. Die Kartellbehörden senkten den Daumen, Konkurrent Charter konnte stattdessen das Unternehmen kaufen.

Kartellrechtliche Bedenken

Auch bei der Akquisition von 21st Century Fox gibt es kartellrechtliche Bedenken. Allerdings dürften die geringer sein als bei Rivalen Disney, denn da handelt es sich um eine „horizontale“ Übernahme, beide Unternehmen sind in der gleichen Branche tätig. Bei Comcast dagegen wäre es eher eine „vertikale“ Akquisition, denn große Teile des Comcast-Erlöses stammen aus dem Kabelgeschäft. „Die Comcast-Akquisition müsste weniger kartellrechtliche Bedenken auslösen“, schrieb daher auch Geoffrey Manne, Direktor von der Stiftung International Center for Law and Economics, in einem Bericht.

Diese Regeln gelten aber nicht mehr so ganz unter US-Präsident Donald Trump. Der blockierte beispielsweise die vertikale Übernahme von Time Warner durch das Mobilfunkunternehmen AT&T, das sich juristisch wehrt. Der Prozess läuft seit Wochen, am 12. Juni fällt der Bundesrichter das Urteil. Auf den Termin wartet die gesamte Medienbranche, nicht zuletzt auch Brian Roberts. Entscheidet das Gericht gegen die US-Regierung - dann wird er sehr rasch ein konkretes Übernahmeangebot für 21. Century Fox aussprechen.

Einen großen Fan hat Roberts auch - Christopher Hohn. Der Manager des Hedgefonds The Children's Investment Fund (TCI) kaufte bereits 7,4 Prozent von 21. Century Fox. Vorgangene Woche schrieb er einen Brief an Murdoch: „Wenn Comcast seine Bargeldofferte offiziell macht, würden wir das Angebot über das von Disney stellen“, sagte Hohn und drängte darauf, die Verkaufsentscheidung erst im Juli zu treffen - wenn Roberts genug Zeit hatte, sein Angebot zu unterbreiten.

Allerdings gibt es ein Problem: Disney bietet nur in Aktien, während Comcast in bar bezahlt. Letzteres ist aber nicht so attraktiv für die Murdoch-Familie. Denn auf die würde in diesem Fall eine hohe Steuerrechnung auf ihren Kapitalgewinn zukommen.

Neben Squash segelt Roberts für sein Leben gern. In seinem Sommerhaus im edlen Martha's Vineyard an der US-Ostküste nimmt er regelmäßig mit seinem Luxusboot an Regatten teil. „Ich habe viel Respekt vor Roberts“, sagte ein Segel-Konkurrent vor drei Jahren einmal. Und ergänzte: Roberts könnte sich offensichtlich eine ganze Mannschaft auf seiner großen Jacht leisten, „aber er segelt das Boot ganz allein“. Was wohl auch ausreichte: Roberts gewann.



Brian Roberts: Schon mit 13 Jahren las er Geschäftsberichte.

In: der images/Photo/Abif



Tonestro

Heinrich Huber

Österreichs klangvolle Gründer

Der Linzer Unternehmer suchte eine App, die ihm hilft, sich im Klarinettenspiel zu verbessern - und baute am Ende selbst eine.

Heinrich Huber spielt schon seit 40 Jahren im Musikverein „Pierbach von 1890“ in Oberösterreich Klarinette. Jeden Freitag trifft sich der heute 51-jährige mit Gleichgesinnten, um Märsche, Polka und Walzer zu üben. Vor ein paar Jahren nahm Huber, der in Linz ein eigenes Küchenstudio betreibt, in der örtlichen Musikschule erstmals auch Einzelunterricht.

Zu Hause übte er eifrig. Trotzdem hatte sein Lehrer zu meckern. „Viele Passagen habe ich mir von Rhythmus und Intonation her falsch eingelesen. Das war extrem demotivierend“, sagt Huber rückblickend. Und: Eine App zum Üben von Blasmusik fand er wider Erwarten nicht. Also baute er mit seinem Sohn Christoph, 24, der gerade mit dem Studium als Softwareingenieur fertig war, selbst eine.

Das Start-up der Hubers heißt Tonestro - und wird komplettiert durch zwei Mitmusikanten: Alexander Kogler, Bioinformatiker und Kapellmeister des Musikvereins, sowie Trompeter und Softwareingenieur Christian Kapplmüller. Tonestro funktioniert so: Das Notenblatt befindet sich in der App, die das Gespielte innerhalb von Millisekunden bewertet - nach

Rhythmus, Intonation, Artikulation und Dynamik. In Ampelfarben wird zu jeder einzelnen Note während des Spielens angezeigt, ob der Ton etwa zu spät kam oder zu tief lag.

Tempo und Tonlage lassen sich dabei individuell einstellen. Auch das spielerische Element soll nicht zu kurz kommen. Wer die Töne richtig trifft, kommt einen Level weiter. Die App ist seit Kurzem kostenlos im App-Store für Querflöte, Klarinette, Saxofon, Trompete, Tenorhorn und Tuba erhältlich. Weitere sieben Blasinstrumente sind in Planung. 700 Musikstücke sind derzeit verfügbar, angelehnt an die Lehrpläne von Musikschulen. „Unsere App kann und soll Musiklehrer aber nicht ersetzen, sondern nur ergänzen“, sagt Huber.

Ein Instrument zu erlernen liegt im Trend - iTunes, Netflix und PlayStation zum Trotz. Allein in Deutschland werden rund 1,5 Millionen Schüler von 40.000 Instrumentallehrern öffentlicher Musikschulen unterrichtet.



Lern-App Tonestro: Das Gespielte in Millisekunden bewerten.

”

Musiklehrer finden mit Apps einen besseren Zugang zur digitalen Welt, in der sich die Jugendlichen bewegen.

Ulrich Rademacher
Vorsitzender des Verbands deutscher Musikschulen

Musikalisches Quartett: Chef Heinrich Huber (o.l.) mit seinen Mitspielern Christoph Huber (o.r.), Christian Kapplmüller (u.r.) und Alexander Kogler.

Dazu kommen zahllose private Schulen und Lehrer. Immer mehr Musiklehrer setzen dabei Apps ein, beobachtet Ulrich Rademacher, Vorsitzender des Verbands deutscher Musikschulen. „So finden sie einen besseren Zugang zur digitalen Welt, in der sich die Jugendlichen bewegen.“ Der Dirigent und Musikprofessor ist überzeugt: „Apps steigern spielerisch die Motivation zum Üben und helfen, die Woche bis zur nächsten Stunde gut zu überbrücken.“

Neben Tonestro gibt es bereits zahlreiche weitere Apps, die beim Selbststudium helfen. Allerdings sind diese überwiegend für Akkordinstrumente wie Klavier oder Gitarre ausgelegt, sie heißen Yousician (Gitarre, Klavier), Fretello für Gitarre, Scroove oder Flowkey (Klavier). Auch Huber und seine Mitgründer haben nicht nur Blasinstrumente im Blick - auch Geige, Schlagwerk und Ziehharmonika können sie sich gut vorstellen.

Feedback in Echtzeit

Mittelfristig soll Tonestro für neun Euro im Monat diverse Zusatzfunktionen bekommen. Im Freispielmodus etwa können eigene Noten gespielt werden. Die App hört zu und gibt Feedback in Echtzeit. Über eine externe Datenbank können Nutzer dann auch auf Tausende Musikstücke zugreifen. „Die größte Herausforderung war es, die Musikstücke zu digitalisieren und mit den Musikverlagen zu verhandeln“, resümiert Huber.

Demnächst wollen die Gründer, die außer Küchenstudioinhaber Huber in Vollzeit für Tonestro arbeiten, auch Social Media einbinden. „Im Arena-Modus können die Musiker Punkte sammeln und sich mit anderen messen, die meist im stillen Kämmerlein üben“, erklärt Huber. Ihre selbst gespielten Musiktracks können die Schüler dann auf Facebook posten. „Wenn eine App hilft, Austausch mit anderen Musikschülern zu schaffen, ist das wunderbar“, meint Rademacher, der auch im Präsidium des Deutschen Musikrats sitzt. „Wer Musik macht, sollte beim Üben ja nicht zum Autisten werden.“

Tonestro ist bis auf eine kleine Landesförderung aus Oberösterreich komplett eigenfinanziert. „Wir sind für Investoren offen“, betont Huber. Auf der Musikmesse in Frankfurt stellten sie ihre App im April erstmals vor. „Tonestro gibt es bisher auf Deutsch und Englisch. „Weil Musik eine internationale Sprache ist, sind wir ganz schnell weltweit skalierbar“, hofft Huber. Die Österreicher haben noch viel vor: „Unsere Vision: Wir wollen zum führenden Anbieter von digitaler Lernunterstützung für Musiker werden.“ Doch Experte Rademacher gibt zu bedenken, dass das menschliche Ohr bei Tonhöhe und Rhythmus immer Kontroll- und Lustinstanz Nummer eins bleiben soll. „Keine App kann das Ohr ersetzen“, mahnt der Musikprofessor.

Heinrich Huber jedenfalls hat viel mehr Spaß am Üben, seit er die App nutzt. Katrin Terpitz



Meike Schlecker

Lieber nicht öffentlich

Ende November 2017 verurteilte das Landgericht Stuttgart die beiden Kinder des einstigen Drogerie-Königs Anton Schlecker, 73, zu Haftstrafen über zwei Jahre und neun Monate, beziehungsweise über zwei Jahre und acht Monate. Ein Urteil, gegen das Lars, 46, und Meike Schlecker, 44, Revision einlegten. Jetzt wollen sie nach Informationen des Nachrichtenmagazins „Der Spiegel“ die Veröffentlichung des Strafurteils verhindern. Ihre Anwälte berufen sich dabei nach Angaben des Magazins auf den Schutz der Persönlichkeitsrechte ihrer Mandanten. Außerdem sei das Urteil noch nicht rechtskräftig. Derzeit laufe zudem noch ein Anhörungsverfahren. Durch die Insolvenz der Drogeriekette Schlecker im Jahr 2012 hatten insgesamt mehr als 30.000 Mitarbeiter ihren Arbeitsplatz verloren. HB

Nico Rosberg

Die zweite Karriere

Der ehemalige Formel-1-Weltmeister Nico Rosberg hat sich erneut an einem Unternehmen beteiligt - diesmal an dem Berliner Marketing-Startup Stoyo. Das gab Stoyo am Freitag bekannt - die genaue Höhe des Investments allerdings nicht. Stoyo bindet die Marktbotschaft von Kunden wie Telekom, DHL oder Edeka in emotionalen oder witzigen Videos auf Facebook ein. Rosberg, der seine Karriere als Rennfahrer beendet hat, will Stoyo bei der Expansion unterstützen. „Nico verfügt über ein großes internationales Netzwerk und wird uns die ein oder andere Tür aufmachen, die man sonst nicht so leicht aufbekommt“, sagt Stoyo-Gründer und CEO Patrick Bales, der das Unternehmen 2015 mit seinem Studienfreund Markus Mohr gegründet hat. Rosberg, 32 Jahre alt, hat sich unter anderem bereits am Luftfahrtunternehmen Lillium Aviation beteiligt. HB

Thomas Kempf/AFB

Nico Rosberg

Die zweite Karriere

Der ehemalige Formel-1-Weltmeister Nico Rosberg hat sich erneut an einem Unternehmen beteiligt - diesmal an dem Berliner Marketing-Startup Stoyo. Das gab Stoyo am Freitag bekannt - die genaue Höhe des Investments allerdings nicht. Stoyo bindet die Markenbotschaft von Kunden wie Telekom, DHL oder Edeka in emotionalen oder witzigen Videos auf Facebook ein. Rosberg, der seine Karriere als Rennfahrer beendet hat, will Stoyo bei der Expansion unterstützen. „Nico verfügt über ein großes internationales Netzwerk und wird uns die ein oder andere Tür aufmachen, die man sonst nicht so leicht aufbekommt“, sagt Stoyo-Gründer und CEO Patrick Bales, der das Unternehmen 2015 mit seinem Studienfreund Markus Mohr gegründet hat. Rosberg, 32 Jahre alt, hat sich unter anderem bereits am Luftfahrtunternehmen Lilium Aviation beteiligt. HB