



Servicestark und branchenerfahren: Cable4 bietet moderne Medienversorgung aus einer Hand

Eine zeitgemäße Medienversorgung ist in modernen Wohnanlagen heutzutage unerlässlich. Der Wunsch nach einem echten Mehrwert, der über den „normalen“ Kabelanschluss der üblichen Netzbetreiber hinausgeht, wächst ständig – ebenso die Nachfrage nach individuellen Lösungen und kundensorientierter Beratung. Dass Cable4 dafür der richtige Ansprechpartner ist, beweisen die rasanten Wachstumswahlen des jungen Unternehmens. Immer mehr Kunden aus der Wohnungswirtschaft vertrauen auf den Service des Multimedia-Dienstleisters mit Hauptsitz in Karlsruhe.

Seit der Gründung im Jahr 2007 hat sich Cable4, zu dessen Portfolio neben der Fernseh- und Radioversorgung auch Digital-Fernsehen sowie Internet- und Telefonanschlüsse zählen, rasch einen Namen in der Branche gemacht. Cable4 kombiniert mehr als 40 Jahre Branchenerfahrung mit unverbrauchten Ideen und schließt Gestattungsverträge mit Wohnungsbaugesellschaften, Verwaltern von Mehrfamilienhäusern sowie Eigentümern in Form von Signallieferverträgen, Sammelanschlussverträgen und Einzelnutzerverträgen. Zu den Signallieferanten zählen etablierte Größen wie Kabel Deutschland, Unitymedia, Telekom, M-Net und Astra.

Fortsetzung auf Seite 02

Liebe
Leserin,
lieber
Leser,



als flexibler und zukunftsorientierter Dienstleistungspartner baut und betreibt Cable4 im Auftrag der Wohnungswirtschaft Breitbandkabelanlagen und stellt auf diese Weise eine zeitgemäße Medienversorgung sicher. Dabei ist es unserem Team ein besonderes Anliegen, alle Kunden individuell und persönlich zu beraten. Aus diesem Grund erhalten die Mitarbeiter der Wohnungswirtschaft bei Cable4 direkte Ansprechpartner mit festen Durchwahlnummern. Komplizierte Serviceanfragen über ein Callcenter gehören damit der Vergangenheit an. Dank unseres umfassenden Spezialwissens sind wir in der Lage, maßgeschneiderte Versorgungspakete für Ihren gesamten Immobilienbestand zu schnüren. Und um im Bedarfsfall schnellen und kompetenten Service garantieren zu können, haben wir eigene Techniker mit jahrelanger Berufserfahrung im Einsatz und greifen ergänzend auf bekannte, ortsansässige Serviceunternehmen zurück. Gerne würden wir auch Sie von unseren Leistungen überzeugen. Sprechen Sie uns einfach an!

Doch zunächst wünsche Ihnen viel Freude bei der Lektüre unseres aktuellen Newsletters.

Freundliche Grüße

Thomas Hoffmann
Operativer Leiter Cable4

INHALT:

- 01 – Servicestark und branchenerfahren
- 03 – Im Gespräch mit...
- 04 – „Einmal Cable4, immer Cable4“

Fortsetzung von Seite 01

„Aus der stetig zunehmenden Medienvielfalt können wir als unabhängiger Anbieter für unsere Kunden das jeweils sinnvollste Leistungspaket zusammenstellen“, sagt der Operative Leiter Thomas Hoffmann. Von der einfachsten Versorgung mit einem überschaubaren Angebot an Fernsehprogrammen bis hin zu einer multimedialen Ausstattung der Wohnungen mit modernen Verkabelungstechnologien und einer riesigen Programmviefalt in jedem Zimmer sei alles möglich. „Dabei achten wir nicht nur auf die Zusammenstellung der Dienste, sondern machen uns konstruktive Gedanken über die Umsetzung der Verkabelung“, so Hoffmann weiter. „Wir klären beispielsweise bereits im Vorfeld, welche Baumaßnahmen für welche Lösung notwendig sind – immer mit dem Ziel, möglichst wenig in die Bausubstanz einzugreifen.“

Konsequent auf Kundenservice ausgelegte Unternehmenspolitik

Dass ein einheitlicher Standard im gesamten Gebäude mehrere Vorteile mit sich bringt, liegt laut Hoffman auf der Hand: „Im Vergleich zu separaten Leitungsführungen ist eine wirtschaftlichere Wartung möglich, außerdem sind derartige Lösungen weniger störungsanfällig und um individuelle Dienstleistungen ergänzbar.“ Vor diesem Hintergrund könne eine Modernisierung der Hausverteilanlage als Investition in die Zukunft betrachtet werden. „Der Eigentümer macht sein Objekt auf diese Weise für viele Jahre zukunftssicher, stei-



In den vergangenen fünf Jahren ist die Zahl der von Cable4 versorgten Wohneinheiten von gut 35.000 auf rund 44.000 gestiegen. Das entspricht einem Zuwachs von mehr als 23 Prozent.

gert Wert und Vermietungschancen und muss sich mit weniger Reklamationen auseinandersetzen, wovon nicht zuletzt auch die zuständigen Verwalter profitieren“, ist Hoffmann überzeugt. „Und um dies zu erreichen, ist Cable4 genau der richtige Ansprechpartner.“

Besonders stolz ist der Operative Leiter auf die konsequent auf Kundenservice ausgelegte Unternehmenspolitik. „Wir haben den Anspruch, unser Leistungsangebot tatsächlich nach den Bedürfnissen unserer Kunden auszurichten.

So gibt es bei uns statt anonymer Callcenter persönliche Ansprechpartner.“ Darüber hinaus sei dank eigener Techniker und ortansässigen Partnern im Störfall ein schneller und kompetenter Service garantiert. Auch die Abrechnung erfolge ganz nach Wunsch: „Egal ob Einzelnutzerverträge, Sammelabrechnungen oder reine Signallieferungsverträge – wir setzen alles so um, wie es den bestehenden Strukturen und Vorstellungen unserer Kunden entspricht“, sagt Hoffmann.

Zahlreiche Branchengrößen vertrauen bereits auf Cable4

Deshalb komme es nicht von ungefähr, dass zahlreiche Unternehmen aus Baden-Württemberg und Bayern auf Cable 4 setzen. Dazu zählen beispielsweise die AWO Freiburg, die Bietigheimer Wohnbau, Familienheim Mittelbaden und die Pforzheimer Bau und Grund. Eine langjährige vertrauensvolle Partnerschaft verbindet den Multimedia-Dienstleister aus Karlsruhe außerdem mit der Süddeutsche Wohnen GmbH. „Im Auftrag der Südewo betreuen wir einen ständig wachsenden Bestand“, sagt Hoffmann. „Aktuell sind es allein für diesen Kunden rund 12.800 Wohneinheiten.“ Ebenfalls zu den Referenzkunden zählen die Dinkelacker AG aus Stuttgart und die Kunze Immobilienverwaltung aus Heidelberg. Ein Interview mit den beiden Geschäftsführern lesen Sie auf Seite 3 dieses Newsletters.

„Aus der stetig zunehmenden Medienvielfalt können wir als unabhängiger Anbieter für unsere Kunden das jeweils sinnvollste Leistungspaket zusammenstellen“

Thomas Hoffmann, Operativer Leiter bei Cable4

Im Gespräch mit: Werner Hübler & Horst Heiberger

Mit der in Stuttgart beheimateten Dinkelacker AG und der Kunze Immobilienverwaltung GmbH aus Heidelberg hat Cable4 zwei regionale Player aus der Wohnungswirtschaft als Kunden gewonnen, die sich vom Konzept des unabhängigen Multimedia-Dienstleisters überzeugen ließen. Im Interview sprechen Werner Hübler, Vorstand der Dinkelacker AG, und Horst Heiberger, Geschäftsführer der Kunze Immobilienverwaltung, über ihre Zusammenarbeit mit dem Karlsruher Unternehmen.

Herr Hübler, Herr Heiberger, welche Erwartungen haben Sie an einen modernen Medienversorger?

Hübler: Durch den hohen Verbreitungsgrad der sozialen Netzwerke, den wachsenden Anteil der Online-Anwendungen und die prognostizierten Wachstumsraten bei Smart-Home Anwendungen wird der Wohnwert einer Immobilie immer stärker durch die medientechnische Ausstattung bestimmt. Hier ist der Medienversorger gefordert.

Heiberger: Gerade Verwalter sind darauf angewiesen, dass der Medienversorger zeitnah reagiert, wenn beispielsweise technische Probleme auftauchen. Die ständig wachsende technologische Vielfalt erhöht schließlich auch die Erwartungshaltung der Mieter und Eigentümer. Dies zu gewährleisten, ist aus unserer Sicht die zentrale Aufgabe des Mediendienstleisters.

Was hat Sie an den Serviceleistungen von Cable4 besonders überzeugt?

Hübler: Wir können den von uns betreuten Mietern unterschiedliche Versorgungsmodelle anbieten, die sowohl unseren Erwartungen als auch denen der Bewohner Rechnung tragen.

Heiberger: Unterstützung erhalten wir durch den Kundensupport von Cable4 und die schnelle und enge Abstimmung und Umsetzung technischer Maßnahmen.

Wie kam es zur Zusammenarbeit mit Cable4?

Hübler: Wir haben 2012 von einem anderen Wohnungsunternehmen, das bereits von Cable4 betreut wurde, ein Wohnungspaket erworben. Damit wurde unser Bestand von zwei Anbietern versorgt. So konnten wir zwei unterschiedliche Anbieter im Tagesgeschäft vergleichen. Diesen Vergleich konnte Cable4 für sich entscheiden.

Heiberger: Wie bereits erwähnt, legen wir bei der Zusammenarbeit mit unseren Partnern höchsten Wert auf Service und

Kundenbetreuung. Gerade in diesen Punkten sind wir von unserem vorherigen Medienversorger wiederholt enttäuscht worden. Aus diesem Grund haben wir einen Anbieterwechsel vollzogen.

Welche Vorteile bedeutet das für Mieter und Eigentümer?

Hübler: Die mediale Versorgung der Mieter erfolgt jeweils individuell und passgenau. Neben der klassischen Kabelversorgung können wir mit Cable4 auch eine reine SAT-Versorgung anbieten. Die Mieter haben feste Ansprechpartner bei Cable4, die sich im Bedarfsfall mit uns abstimmen. Insgesamt eine runde Sache.

Heiberger: Dem kann ich nur zustimmen. Die Mieter können sich auf eine störungsfreie Versorgung verlassen und haben die Gewissheit, dass im Ernstfall sofort gehandelt wird. Sie erhalten also deutlich besseren Service als zuvor, ohne dafür mehr bezahlen zu müssen.



Diese Wohnanlage in Wiesloch, die von der Kunze Immobilienverwaltung betreut wird, hat Cable4 mit einem neuen Kabelnetz ausgestattet. Jetzt haben alle Bewohner die Möglichkeit, Internet und Telefon über den Kabelanschluss zu nutzen. Damit sind die Wohnungen auch für Übertragungstechniken der Zukunft gerüstet.

„Einmal Cable4, immer Cable4“



Als stark wachsendes Unternehmen setzt Cable4 konsequent auf kompetente Kundenberatung. Mit Eva-Maria Boronowski hat der Multimedia-Dienstleister eine erfahrene Key Account Managerin gewonnen, die seit 1. Oktober Kunden aus der Wohnungswirtschaft betreut.

Die Betriebswirtin verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Breitbandkabel-Branche und war auf ihren vorigen beruflichen Stationen unter anderem als Key Account Managerin im Bereich Geschäftskunden/Wohnungswirtschaft und Gruppenleiterin des Innendienstes im Bereich Großkunden tätig. „Ich habe das Breitbandkabel-Ge-

schäft von der Picke auf gelernt“, sagt Eva-Maria Boronowski, die ihre Karriere 1999 bei einem großen Konzern startete. In den vergangenen Jahren habe sie beobachtet, dass Cable4, insbesondere dank der Kundenzufriedenheit, stetig wächst. „Die gelebte Vision des Unternehmens, dem Kunden ‚alles aus einer Hand mit exzellentem Service‘ anzubieten, hat mir imponiert und mich bestärkt, zu Cable4 zu wechseln.“

Die Vertriebsexpertin berät Kunden aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft unter anderem in den Themenbereichen Digitalisierung und Modernisierung von TV-Hausanlagen sowie multimediale Versorgung. „Dabei begleite ich sie vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss und stehe während der gesamten Vertragslaufzeit als Ansprechpartnerin zur Verfügung.“ Eva-Maria Boronowski ist überzeugt: „Nur zufriedene Kunden bleiben einem Unternehmen treu und empfehlen es weiter. Genau das wollen wir erreichen – getreu dem Motto einmal Cable4, immer Cable4.“

Unser Vertriebsgebiet

Baden-Württemberg



Bayern



Ihre Ansprechpartnerin

Eva-Maria Boronowski
Key Account Wohnungswirtschaft

Tel.: 0721 / 60 28 6-241
E-Mail: eva-maria.boronowski@cable4.de

Impressum

Herausgeber:
Cable4 GmbH
Wichernstraße 2
76185 Karlsruhe
www.cable4.de

Redaktion/Konzeption:
PresseCompany GmbH
Reinsburgstraße 82
70178 Stuttgart
www.pressecompany.de