

Kurt Walser

Geschichte von cablecom

1. Anfänge

Die Geschichte des Drahttrundfunks in Europa reicht zurück in die zwanziger Jahre des 20. Jahrhunderts. Im Jahre 1931, mit der Gründung der Rediffusion SA in Neuchâtel, an der neben den Kabelwerken Cossonay und Cortaillod auch Bell Telephone, Antwerpen, beteiligt war, wurde auch in der Schweiz der Grundstein für den Bau von Rundfunk-Kabelnetzen gelegt. Rediffusion gründete in der Folge in Zürich, Lausanne, St. Gallen und Biel regionale Netzgesellschaften und übernahm 1946 die bestehenden Kabelnetze der Radibus AG in Bern und Basel.

Angeregt durch die Einführung des Drahtfernsehens im Jahre 1961 durch die Rediffusion, wurden ab 1963 auf private Initiative zahlreiche lokale Gemeinschaftsantennen und Kabelnetze erbaut. Der rasche Ausbau des TV-Programmangebots sowie die Einführung des Farbfernsehens im Jahre 1967 förderten und beschleunigten diese Entwicklung massiv.

Neben der Rediffusion und etlichen privaten Fernseh pionieren – in erster ist an dieser Stelle Leo Fischer, Luzern, zu nennen – engagierten sich auch zahlreiche Gemeinden sowie grössere Gerätehersteller- und Elektronikfirmen auf dem Gebiet des Kabelfernsehens. Ferner interessierten sich auch amerikanische Investoren für den neuen Wirtschaftszweig, darunter insbesondere Fred Liebermann. Er finanzierte u.a. den Bau der Stadtantenne Luzern (Baurealisierung: Rast & Fischer AG), welche 1968 unter der Firma „Telekabel Luzern AG“ in das Eigentum von Liebermanns Telesystems Holding in Zug überging.

Zu Beginn der siebziger Jahre hielt mit der Verlegung der ersten Koaxialkabel die Breitbandtechnik Einzug. Die Bandbreite, auf welche die Netze ausgelegt waren, stieg von anfänglich 200 MHz auf 300 und 450 MHz in den achtziger Jahren. Höhere Bandbreiten ab 606 MHz machten eine Signalanspeisung über Glasfaser erforderlich, und so wurden ab den frühen neunziger Jahre die meisten Kabelnetze auf die so genannte HFC-Technologie (Hybrid-Fiber-Coax) umgerüstet: Glasfaserzuleitungen führen das Signal bis zu einer „Zelle“; innerhalb dieser werden die angeschlossenen Haushalte via Koax-Kabel versorgt.

2. Marktausweitung und Marktkonsolidierung

Folgende überregional tätigen Kabelnetzbetreiber haben die Kabelnetzlandschaft Schweiz bis in die neunziger Jahre geprägt:

- Die **Rediffusion** als grösste Schweizer Kabelnetzbetreiberin baute ihr Netz im Rahmen ihrer Regionalgesellschaften sukzessive auf weitere Städte und Landgemeinden aus. Im Jahre 1990 versorgte sie rund 500'000 Haushalte. – Zu Beginn der neunziger Jahre wurde Rediffusion von der französischen **Alcatel STR** übernommen.
- Als weitere grosse Kabelnetzbetreiberin etablierte sich **Ascom**, welche 1990 rund 190'000 Haushalte versorgte. – Ascom entstand 1987 durch Zusammenschluss der Autophon Hol-

ding AG mit der Hasler Holding AG und der Zellweger Telecommunications AG. Ein weiteres Pionierunternehmen der Branche, die bernische Gfeller AG, war bereits 1984 von Autophon übernommen worden. – Insbesondere **Autophon** hatte vor der Fusion zahlreiche Kabelnetze erbaut und auch selbst betrieben.

- **Motor Columbus** (MC) erwarb 1986 die Telesystems Holding von Fred Liebermann.¹ Aus Telesystems wurde zunächst **TeleColumbus**, welche durch Zukäufe im In- und Ausland rasch wuchs. Die Schweizer Netze in den Kantonen Luzern, Aargau, Solothurn, Graubünden (Chur) und Tessin – ein geographischer Flickenteppich – wurden 1991 unter dem Namen **Helvesat** vereinigt. Im Jahre 1990 versorgte MC in der Schweiz über 150'000 Haushalte. – Im Frühjahr 1994 verkaufte MC nach einem Führungswechsel (Ernst Thomke anstelle von Angelo Pozzi) ihr Helvesat-Netz, für das sich in der Schweiz mehrere Kaufinteressenten bewarben (darunter auch Telecom PTT sowie Rediffusion), zusammen mit den 300'000 Kabelanschlüssen in Deutschland an den Energiekonzern **VEBA GmbH**, Düsseldorf.
- **Siemens-Albis AG** (Schweiz) hatte sich anfänglich darauf konzentriert, Kabelnetze für Dritte zu bauen. Mit der Übernahme der Gemeinschaftsantennenanlagen des Radio- und TV-Händlers Burckhardt, Zürich, wurde Siemens jedoch ebenfalls zur Kabelnetzbetreiberin und versorgte im Jahre 1990 rd. 100'000 Haushalte.
- Die **Fischer-Holding AG** von Leo Fischer, welcher sein Kabelnetz ebenfalls durch zahlreiche Zukäufe erweitert hatte, versorgte 1990 rd. 57'000 Haushalte.

3. Die Entstehung von cablecom

Schon bevor im Frühling 1994 der Verkauf der Helvesat-Kabelnetze durch Motor Columbus über die Bühne ging, war auch die Verkaufsabsicht von Ascom bekannt geworden. Leo Fischer bemühte sich um das Zustandekommen einer grossen Netzgesellschaft, einer „Schweizerischen Lösung“, in welche als Minderheitsaktionär auch die Telecom PTT eingebunden werden sollte. Letzteres hatte zum Ziel, eine zukunftsfähige, gesamtschweizerische Netzinfrastruktur aufzubauen und dabei vorhandene Synergien zwischen Telecom PTT und den örtlichen Kabelnetzbetreiberinnen zu nutzen. Auch Siemens erklärte die Bereitschaft, sich an der neuen Netzgesellschaft zu beteiligen.

Am 11. Mai 1994 konnte die **Cablecom Holding AG** mit Sitz in Frauenfeld TG gegründet werden. Neben Siemens-Albis AG und Telecom PTT mit je 40% war an der neuen Firma auch die Fischer Holding AG mit 20% beteiligt. Cablecom übernahm das gesamte Kabelgeschäft der Ascom Holding AG, ferner deren Mehrheitsbeteiligungen an der Stadtantenne Winterthur und an der Kabelvision Parsenn-Davos.

Für die Ascom-Netze hatten sich auch Rediffusion (bzw. ihre Mutter Alcatel STR) sowie der VEBA-Konzern interessiert. Bereits im Herbst 1994 schloss sich VEBA Telecom als vierte Aktionärin der Cablecom Holding an und brachte am 20. Januar 1995 ihre Helvesat-Netze ein (Ueli Dietiker war übrigens schon im Frühjahr 1994 von VEBA als Finanzchef zu cablecom

¹ Zum MC-Geschäftsbereich Kabelnetze stiessen u.a. Jens Alder, künftiger CEO von Swisscom (von Alcatel STR), sowie Ueli Dietiker, künftiger CEO von cablecom und heutiger CFO von Swisscom.

gestossen). Dasselbe taten Ende März 1995 auch Siemens und die Fischer-Holding. – Die neu ausgehandelte Kapitalbeteiligung lautete wie folgt: Siemens-Albis, Telecom PTT und VEBA Telecom je 32%, Fischer Holding 4%. Verwaltungsratspräsident von cablecom wurde Manfred Nagel (Generaldirektor von Siemens Schweiz); zum ersten Generaldirektor und Verwaltungsratsdelegierten von cablecom wurde Leo Fischer berufen. – Mit rund 550'000 angeschlossenen Haushalten war cablecom nun in etwa gleich gross wie Rediffusion geworden.

4. Cablecom wächst

Der neuen Holdinggesellschaft wurden einerseits zahlreiche Kabelnetze zum Kauf angeboten, andererseits verfolgte cablecom auch aktiv eine Politik des selektiven Zukaufs.

- 1994 übernahm cablecom das Netz von **Multitel/Coetel** mit 40'000 Haushalten, welches grosse Teile des Kantons Tessin umfasste (mit Ausnahme der Stadt Lugano, welche zu Rediffusion gehörte).
- 1995 wurden die zu cablecom gehörenden insgesamt 29 Kabelgesellschaften mit ihren konzessionsvertraglichen Beziehungen zu den einzelnen Gemeinden in **sieben Regionalgesellschaften** zusammengefasst und integriert. In die Verwaltungsräte dieser Regionalgesellschaften wurden gezielt Vertreter von politischen Behörden aus den betreffenden Versorgungsgebieten berufen.
- Im Januar 1996 liess Alcatel-Alsthom offiziell verlauten, dass sie sich von ihrer Tochter **Rediffusion** trennen wolle. Neben cablecom interessierten sich bedeutende internationale Konzerne wie British Telecom, Global One und Newtelco, aber auch ein schweizerisches Konsortium von SBB, Schweizerischer Bankgesellschaft und Migros für Rediffusion. Trotz erheblichem politischen Widerstand gegen die sich abzeichnende Marktbeherrschung² setzte sich cablecom jedoch gegen die anderen Kaufinteressenten durch und übernahm am 24. Juni 1996 die Rediffusion.
- Am 24. Juni 1997 verkaufte Leo Fischer seine **Fischer Holding AG** (ohne die Stammfirma Rast + Fischer AG) an cablecom.
- Am 28. Mai 1998 übernahm cablecom trotz der ablehnenden Haltung von Swisscom 51% der Aktien von **Swissonline AG** – dem grössten schweizerischen Internet-Provider und bedeutendsten Konkurrenten von Bluewin – und schuf damit die Voraussetzungen, um auf ihren Kabelnetzen den schnellen Internet-Zugang anbieten zu können.
- Im Herbst 1999 – mitten in den Verhandlungen um den Firmenverkauf – übernahm cablecom von der Romande Energie SA die Kabelnetze von **SITEL** mit rd. 50'000 Haushalten im Kanton Waadt. Gleichzeitig erwarb cablecom auch den 30%-Anteil von Siemens am Kabelnetz Basel (Stadt und Allschwil) mit zusammen mehr als 80'000 Haushalten. – Die übrigen 70% Anteil am **Balcab**-Netz, dessen Eigentum formell bis 2027 der

² So forderte etwa der damalige NR Blocher den Rückzug der Telecom PTT aus dem Aktionariat von cablecom. Es gelte „die grösste Gefahr jeder Liberalisierung zu bannen, dass ein staatliches Monopol einfach durch ein privates ersetzt wird.“

Stiftung Kabelnetz Basel zusteht, gehörten ursprünglich der Rediffusion und waren somit bereits 1996 an cablecom übergegangen.

5. Politischer Druck löst den Rückzug der Hauptaktionäre aus

Mit dem Zukauf der Rediffusion begann der politische Druck auf cablecom zu wachsen. Wettbewerbskommission, economiesuisse und Wirtschaftsmedien beklagten den Zusammenschluss. 1997 empfahl die Wettbewerbskommission dem Bundesrat, die Beteiligung der Telecom PTT an der cablecom „im Landesinteresse“ abzustossen.

Mit der am 1. Januar 1998 anhebenden Öffnung des Telekom-Marktes wurde die Telecom PTT zur Swisscom AG. Ihre neue Führungsspitze unter Toni Reis tendierte dazu, die Meinung der Wettbewerbskommission zu befolgen. Auch Siemens Deutschland signalisierte den Rückzug von Beteiligungen im operativen Kabelnetzbetreibergeschäft. Eher überraschend schloss sich anfangs 1999 dann auch VEBA diesen Rückzugsabsichten an, nachdem sie zunächst eine Weiterführung ihrer Beteiligung an cablecom – unter Anlehnung an einen neuen starken Partner – gesucht hatte.

Im Mai 1998 kündigte Leo Fischer nach vier Jahren bei cablecom seinen Rücktritt an. Zu seinem Nachfolger per 1. Januar 1999 wurde Ueli Dietiker berufen, bisher Finanzchef und stellvertretender Generaldirektor. – Mitte 1999 gab Verwaltungsratspräsident Manfred Nagel bekannt, dass cablecom „dem Meistbietenden“ verkauft werden soll. Die Investmentbank Warburg Dillon Read, eine Tochter der UBS, wurde mit der weltweiten Käufersuche beauftragt. Um die Organisationsstruktur von cablecom zu verschlanken und für potentielle Interessenten attraktiver zu machen, wurden im Sommer 1999 die für eine zentrale Führung als schwerfällig und hinderlich empfundenen, in den Jahren 1995 und 1996 konstituierten Regionalgesellschaften wieder aufgelöst.

6. Eine Bilanz der ersten vier Jahre von cablecom

Dem Hauptinitianten von cablecom, Leo Fischer, war es um folgende Ziele gegangen:

- *Integration der Telecom PTT.* – Um sich für die bevorstehende Liberalisierung des Fernmeldewesens zu rüsten, hatte Telecom PTT zu Beginn der neunziger Jahre begonnen, ihre Netzinfrastruktur auf Glasfaser umzubauen. Es lag auf der Hand, dass auf einem solchen Netz dereinst auch weitere Dienste wie TV-Programme angeboten werden könnten. Der erfolglose Versuch der PTT im Frühjahr 1994, im Alleingang die Helvesat-Netze von Motor Columbus zu übernehmen, zeugte von solchen Absichten.
- *Synergien bündeln.* – Nur im Rahmen eines integrierten, flächendeckenden Netzkonzepts kann es gelingen, den raschen Ausbau der Infrastruktur – Glasfaser für das „Netzzückgrat“ und zweiwegtaugliche, leistungsfähige Koaxial-Netze für die örtliche Signalversorgung – volkswirtschaftlich sinnvoll zu koordinieren und zu finanzieren.
- *Einführung neuer Dienste: schnelles Internet und interaktives digitales Fernsehen.* – Gegen den Willen der Telecom PTT (seit Oktober 1997: Swisscom), welche um die Zukunft ihres eigenen Internet-Providers Bluewin besorgt war, übernahm cablecom Mitte 1998 die

Mehrheit an Swissonline und sicherte sich damit den Eintritt in den Internet-Markt. – Ab Mitte Juni 1999 bot cablecom als erste Kabelnetzbetreiberin in der Schweiz ihren Kunden Breitband-Internet an und führte im November 1999 ein digitales Fernsehangebot ein.

Die Erfolge der ersten vier Jahre wurden jedoch überschattet von einigen eskalierenden negativen Entwicklungen, denen sich cablecom ausgesetzt sah:

- *Politischer Widerstand gegen die Marktmacht.* – Schon bei der Gründung von cablecom hatten sich in Politik und Wirtschaft kritische Stimmen gegen den neuen Kabelriesen erhoben. Diese mehrten sich in den Folgejahren und richteten sich insbesondere gegen Swisscom, wo sie zum Teil auf offene Ohren stiessen.
- *Geschäftskonflikte.* – Der Einstieg von cablecom in den Internet-Markt sorgte bei Swisscom für Irritationen und nährte die interne Kritik am Engagement bei cablecom.
- *Neue Geschäftsideen.* – Alle drei Hauptaktionäre von cablecom wandten sich ab 1998 neuen Geschäftsideen zu: Swisscom veräusserte ihre diversen internationalen Beteiligungen, um aus dem Erlös die „Kriegskasse“ für den Erwerb der deutschen Debitel zu füllen, und auch Siemens und VEBA wollten sich von ihren bisherigen Kabelnetzaktivitäten trennen.

Es kann angesichts dieser Entwicklung auch nicht erstaunen, dass der mittelfristig geplante Ausbau und die Modernisierung vieler nur einwegtauglicher Ortsnetze – vor allem in ländlichen Regionen – in den ersten vier Jahren nicht im erwünschten Masse vorangetrieben werden konnte.

7. Verkaufsverhandlungen und eine neue Eigentümerin

Der objektiv nachvollziehbare Unternehmenswert von cablecom betrug 1999 etwa 2,5 Milliarden CHF. Leo Fischer gelang es, ein Schweizer Bieterkonsortium auf die Beine zu stellen, hinter dem mehrere prominente Geldgeber standen, und das auch die offizielle Unterstützung der Stadtpräsidenten von Bern, Biel, Chur, Thun und Zürich genoss.

Unter den zahlreichen Bieter – darunter Richard Callahan Ass. (welche 2000 und 2001 die deutschen Kabelnetze in Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg erwarb), die Deutsche Bank, Mannesmann, Deutsche Telekom, France Télécom, UPC, Leo Kirch, Rupert Murdoch, Time Warner etc. – hatte das Konsortium von Leo Fischer keine reelle Chance. Am 13.12.1999 ging die britisch-amerikanische NTL als Siegerin aus dem Bieterwettbewerb hervor. Sie bezahlte einen Übernahmepreis von 5,8 Milliarden CHF, d.h. mehr als 4000 CHF pro Abonnentenanschluss. Finanziert wurde dieser Betrag durch 3,1 Mia. CHF aus eigenen Mitteln von NTL sowie durch einen Bankkredit von 2,7 Mia. CHF, den cablecom auf eigene Rechnung aufnahm. – Nach Abzug der Firmenschulden konnte jeder der drei Hauptaktionäre Swisscom, Siemens und VEBA einen Verkaufserlös von netto 1,35 Mia. CHF verbuchen.

8. Cablecom als Tochter von NTL (2000 – 2003)

NTL Inc. ging Mitte der neunziger Jahre aus den von George Blumenthal und Barclay Knapp in Grossbritannien und den USA aggressiv betriebenen Firmenzusammenschlüssen um die britische National Transcommunications Ltd. (NTL) hervor.

Ziel von NTL war es, in der Schweiz möglichst rasch eine Entwicklung auf dem TV- und Fernmeldemarkt nachzuvollziehen, wie sie im angelsächsischen Raum bereits seit einigen Jahren stattfand. Zu diesem Zweck sollte die Einführung des digitalen Fernsehens sowie neuer Breitbanddienste markant beschleunigt werden, was deutlich höhere Einnahmen aus den Haushaltanschlüssen generieren und den bei der Geschäftsübernahme bezahlten hohen Preis pro Abonnentenanschluss rechtfertigen würde.

Die Absicht, den monatlichen Preis für den Kabelanschluss per 1. Januar 2002 auf generell Fr. 22.- anzuheben, rief jedoch den Preisüberwacher auf den Plan, der dieses Vorhaben verhinderte.

Mit dem Platzen der Dotcom-Blase Mitte 2000 wurde offenkundig, dass sich NTL mit ihrer Expansionsstrategie massiv übernommen hatte. Die hohe Verschuldung, welche sie ihrer Tochter cablecom aufgebürdet hatte, führte im Herbst 2001 zu einem massiven Stellenabbau sowie zu einem rigorosen Investitionstop beim Ausbau der Netzinfrastruktur. Kurz zuvor, Mitte 2001, war Ueli Dietiker vom inzwischen zum CEO von Swisscom aufgestiegenen Jens Alder zum CFO zu Swisscom berufen worden; er wurde interimistisch durch Bruno Claude ersetzt, Chief Operating Officer (COO) bei NTL Europe. – Am 1. Oktober 2001 trat Rudolf Fischer als neuer COO in die Dienste von cablecom.

Am 24. September 2001 verlangte ein Postulat von NR Susanne Leutenegger Oberholzer aufgrund der misslichen Lage von cablecom („Ihr Ende ist absehbar“) eine Firmenübernahme durch Swisscom. Der Verwaltungsrat von Swisscom lehnte jedoch ein solches Vorhaben ab, was der Bundesrat seinerseits in der Antwort auf das Postulat vom 27.2.2002 begrüsst, weil damit der Infrastrukturwettbewerb unterbunden und ein faktisches Monopol im Festnetzbereich entstanden wäre.

Mitte 2002 geriet NTL in akute Konkursgefahr, was in der Folge auch cablecom an den Rand der Zahlungsunfähigkeit brachte. Im Rahmen einer drastischen Sanierung von NTL wurden sämtliche europäischen Tochtergesellschaften von NTL Europe mit Ausnahme von cablecom verkauft, und in der Bilanz von cablecom wurden 2 Mia. CHF Schulden (von insgesamt 5,8 Milliarden CHF) abgeschrieben.

Per 1. Oktober 2002 verkaufte cablecom den von der Rediffusion 1996 mit übernommenen Geschäftszweig Radio- und TV-Geräte an die dipl. Ing. Fust AG.

Mit der Auflösung von NTL Europe wechselte Bruno Claude als Managing Director zu cablecom. Sein Hauptauftrag bestand in der Realisierung einer nachhaltigen Refinanzierung des Unternehmens.

Am 19. Juni 2003 einigten sich NTL und cablecom mit den kreditgebenden Banken und einem neuen Eigentümerkonsortium auf eine gross angelegte Umschuldungs- und Refinanzie-

rungsaktion. Dabei wurde neues Eigenkapital geschaffen und die Schuldenlast von 3,8 Mia. CHF auf 1,7 Milliarden CHF verringert.

9. Cablecom in der Hand eines Private Equity-Konsortiums (2003-2005)

Am neuen Eigentümerkonsortium von cablecom waren drei Partner aus der Finanzwirtschaft beteiligt, die alle über einschlägige Erfahrungen aus der Telekom-Branche verfügen:

- Apollo Investment Fund³
- Goldman Sachs Capital Partners⁴
- Soros Private Equity Partners (Soros übertrug seinen Anteil im Jahre 2004 an Tower Brook Capital Partners)

Ein Teil des Aktienkapitals wurde ferner im Rahmen der Umschuldungsaktion von den Gläubigerbanken von cablecom übernommen. In der Folge gelangte cablecom wieder in ruhigeres Fahrwasser. Einerseits wurde der Netzausbau (Glasfaser-Backbone und Cell-Splitting im HFC-Netz) vorangetrieben, andererseits kamen die Kunden in den Genuss neuer, leistungsmässig und preislich attraktiver Internet-Angebote. – Mitte 2004 führte cablecom ferner nach einer längeren Erprobungsphase offiziell das digitale Telefonieren über das Kabelnetz ein, welches sich rasch zu einem Erfolgsträger und zu einem weiteren Standbein des Kabelnetzgeschäfts entwickelte.

Nach zwei erfolgreichen Geschäftsjahren bereiteten sich cablecom und ihre Eigentümerinnen im Spätsommer 2005 in einem günstigen finanzwirtschaftlichen Umfeld auf einen Börsengang (IPO) vor, der Ende Oktober 2005 stattfinden und dem Unternehmen die finanzielle Selbständigkeit bringen sollte.

10. Cablecom als Tocher von Liberty Global, Inc.

Am 16. September 2005 wurde der vorbereitete IPO von cablecom angekündigt, jedoch am 30. September wieder gestoppt, da sich das Eigentümerkonsortium mit dem amerikanischen Kabelkonzern Liberty Global Inc. (LGI) tags zuvor über die vollständige Firmenübernahme geeinigt hatte. LGI schätzte den Firmenwert auf rd. 4,4 Mia. CHF und bezahlte an die bisherigen Aktionäre 2,825 Mia. CHF in bar.

Mit LGI bzw. ihrer europäischen Tochtergesellschaft UPC Broadband übernahm wieder ein Investor das Ruder, der über einschlägige Geschäftserfahrung im internationalen Kabelfernsehgeschäft verfügt. Gleichzeitig schied Bruno Claude aus den Diensten von cablecom aus. Neuer Managing Director wurde ad interim Herb Hribar. – Cablecom kündigte an, bis Ende 2006 rd. 15% der Stellen abzubauen. Mit der Arbeitnehmervertretung und der Gewerkschaft Kommunikation konnte ein Sozialplan abgeschlossen werden, der diese Massnahme begleitete.

Anfangs April 2006 ernannte LGI Rudolf Fischer zum Managing Director von cablecom. Der bereits unter NTL eingeleitete und unter dem Private Equity-Konsortium konsequent fortge-

³ Apollo Management ist an Unitymedia beteiligt, welche Kabelnetze in Nordrhein-Westfalen und Hessen betreibt.

⁴ Goldman Sachs Capital Partners war anfänglich auch an Kabel Deutschland beteiligt.

setzte Strategiewandel vom TV-Kabelnetzbetreiber zum umfassenden Telekomdienstleistungsunternehmen ging rasant weiter:

- Ab März 2006 bot cablecom ihren Kunden deutlich schnellere Internetzugänge an.
- Mitte 2006 wurde der seit Herbst 2001 im Zuge der seinerzeitigen Finanzschwäche von NTL sistierte Modernisierungsprozess noch nicht rückkanalfähiger Ortsnetze wieder aufgenommen. Ab Mitte 2007 wird zudem das gesamte Koax-Netz von 606 MHz Bandbreite auf 862 MHz erweitert. Beide Vorgänge haben zum Ziel, das gesamte Kabelnetz für neue und erweiterte Dienstleistungsangebote tauglich zu machen. Diese Netzmodernisierungsarbeiten sollen bis 2011 abgeschlossen sein.
- Anfangs September 2006 stockte cablecom ihren Anteil am Genfer Kabelnetzunternehmen Télégenève (Naxoo) auf 49% auf.
- Im Januar 2007 kam es zu grossen, auch in den Medien ausgetragenen Unzufriedenheiten infolge der analogen TV-Programmabschaltungen in der Deutschschweiz, welche cablecom im Herbst 2006 und Ende Dezember 2006 angekündigt hatte. Dank der systematischen Netzbandbreitenerweiterung, welche ab Mitte 2007 erfolgt, kann die weitere Reduktion analoger Programme mittelfristig suspendiert werden.
- Per 1. April 2007 führte cablecom zusammen mit einer kostengünstigen Set-Top-Box ein digitales Grundangebot von gegen 100 TV- und über 100 Radioprogrammen ein, das im bisherigen monatlichen Abonnementspreis inbegriffen ist.
- Seit Juli 2007 kann cablecom in ihrem Angebot das digitale Pay TV-Paket der Teleclub AG anbieten.
- Ab 1. Oktober 2007 folgten sodann die ersten HDTV-Programmangebote.
- Im Laufe des Herbsts 2007 lagerte cablecom den Netzbau an die beiden Spezialfirmen Calex und Alpine-Energie AG aus. Ferner beauftragte sie eine Anzahl regionaler Subunternehmen mit der Übernahme des Kundenservice.
- Im Januar 2008 erhöhte cablecom in ihrem Breitbandleistungsangebot die maximale Internetgeschwindigkeit auf 25 MBit/sec.

Im Dezember 2008 kündigte Rudolf Fischer nach mehr als sieben Jahren an der Führungsspitze von cablecom seinen Rücktritt an.

Am 12. Mai 2009 ernannte UPC Broadband Eric Tveter zum neuen Managing Director von cablecom.

Stand: 25.5.09 / kw
ergänzt am 25.10.11 / kw

Quellen:

- Eduard Bösch, Rediffusion-Chronik (bis 1985); bis 1995 fortgeführt von Georg Klemperer (Manuskript)
- Christian Fehr, Leo Fischer – Die Erinnerungen des Schweizer Kabelfernsehkönigs, 2008 (Verlag Huber, Frauenfeld)
- Andres Keller, Zur Geschichte des Breitbandkabelnetzes, 2008 (intern)
- Andres Keller, Eine Einführung zur Technik des HFC-Netzes, 2008 (intern)
- Diverse Medienberichte und persönliche Aufzeichnungen des Autors