

HD Plus Geschäftsführer Andreas Müller-Vondey

# „Sat-TV noch besser“

Im Mai dieses Jahres hat Andreas Müller-Vondey die Position des Geschäftsführers der HD Plus GmbH übernommen. Der Manager, der damit die Nachfolge von Norbert Hölzle antrat, ist mit der Branche und dem Unternehmen bestens vertraut, denn er ist seit mehr als 13 Jahren dabei und leitete zuletzt den Bereich Sales und Marketing. Nach dem Ablauf der berühmten ersten 100 Tage in seiner neuen Funktion hat Andreas Müller-Vondey mit PoS-MAIL über seine Ziele bei HD Plus gesprochen.

**PoS-MAIL:** Herr Müller-Vondey, Sie haben im Mai die Geschäftsführung der HD Plus GmbH übernommen. Wie geht es Ihnen heute?

**Andreas Müller-Vondey:** Es geht mir gut, vielen Dank. Ich bin ganz überrascht, dass die ersten 100 Tage schon vorbei sind.

**PoS-MAIL:** Was sehen Sie als Ihre

*HD Plus Geschäftsführer Andreas Müller-Vondey: „Unsere Gebietsverkaufsleiter stehen als persönliche Ansprechpartner zur Verfügung, um für jedes Geschäft die individuelle Lösung zu finden, die zu ihm passt.“*



wichtigste Aufgabe an? Haben Sie bereits Veränderungen angestoßen?

**Andreas Müller-Vondey:** Ich bin nicht Geschäftsführer geworden, weil bei HD Plus Veränderungen notwendig sind. Norbert Hölzle, der bei unserer Muttergesellschaft SES zum Global Head des Geschäftsbereiches Media aufgestiegen ist, hat mir eine hervorragend aufgestellte Firma mit einem hochmotivierten Team hinter-

lassen. Deshalb sehe ich als meine wichtigste Aufgabe an, die eingeschlagene Strategie weiter umzusetzen und unsere Dienste weiterzuentwickeln. Das funktioniert am besten, wenn unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch die Freiräume haben, ihre Expertise in unser operatives Geschäft einzubringen. Wir sind ja mit ca. 60 Mitarbeitern eine überschaubare Organisation. Deshalb können wir schnell entschei-

den und auf Veränderungen effizient reagieren.

**PoS-MAIL:** *Zur Zeit hat der TV-Markt bekanntlich seine Schwächen. Macht Sie das nervös?*

**Andreas Müller-Vondey:** Nein. Natürlich können wir uns der aktuellen Entwicklung nicht ganz entziehen, denn weniger verkaufte TVs bedeuten auch weniger neue Geräte, die mit unserer App ausgestattet sind, und deshalb gibt es auch weniger neue Aktivierungen. Andererseits hat HD Plus einen soliden Sockel von Bestandskunden, die wir mit unseren Innovationen motivieren, bei uns zu bleiben. Zudem herrscht ja eine gewisse Zuversicht, dass der TV-Markt die Talsohle durchschritten hat und es im vierten Quartal mit dem Rückenwind der IFA und den markanten Saison-Höhepunkten wie Black Friday, Black Week und dem Weihnachtsgeschäft wieder positive Entwicklungen geben könnte.

**PoS-MAIL:** *Ist denn das Thema HD bzw. 4K über Satellit im Zeitalter von Streaming-Diensten wie Netflix, Amazon, Disney+ und Co. überhaupt noch relevant?*

**Andreas Müller-Vondey:** Unbedingt, denn nicht ohne Grund ist ja Satelliten-Fernsehen mit 16,3 Millionen Haushalten noch immer der wichtigste Teil der TV-Infrastruktur in Deutschland. Viele Kundinnen und Kunden sehen hybrid fern – einerseits nutzen sie die bekannten Streaming-Dienste, andererseits setzen sie bei linearem Fernsehen auf Sat-TV – am besten mit HD Plus. Für diese Kundinnen und Kunden ent-

wickeln wir unsere TV-App immer weiter, damit Sat-TV nicht nur eine einzigartige Vielfalt von Programmen in gewohnt perfekter Qualität bietet, sondern auch die wichtigen Zusatzfunktionen, die bei anderen Empfangswegen zur Verfügung stehen. Denken Sie da z. B. an den Neustart von Sendungen, die schon begonnen haben, sowie die Suche in verschiedenen Mediatheken gleichzeitig, in denen die Anwender auch Inhalte finden, die sie im linearen Fernsehen verpasst haben. Damit machen wir das Satelliten-Fernsehen noch besser und komfortabler – und zwar mit einem ungeschlagenen Preis-/Leistungsverhältnis. Denn unsere App ist bekanntlich in den ersten sechs Monaten kostenlos, und auch wer sich nicht für eine Fortsetzung entscheidet, kann die TV-App und viele ihrer Funktionen auch weiterhin, d. h. ohne aktives HD Plus Produkt nutzen. Kurz gesagt: HD Plus bietet alle Vorteile des Satelliten-Fernsehens und zusätzlich viele komfortable Features.

**PoS-MAIL:** *Wie kann der Einzelhandel diese – im wahrsten Sinne des Wortes – HD Pluspunkte am besten kommunizieren?*

**Andreas Müller-Vondey:** Am besten, indem er unsere App im Geschäft vorführt und dabei natürlich auch auf die Komfortfunktionen hinweist, die vielen Kunden nicht bekannt sind.

**PoS-MAIL:** *Zahlt sich dieser Aufwand denn wirklich aus?*

**Andreas Müller-Vondey:** Unbedingt, denn viele Kunden, die sich für eine Verlängerung entscheiden, kommen

wieder ins Ladengeschäft. Damit sorgt HD Plus zum einen für regelmäßige Erträge und zum anderen für Kundenfrequenz. Zudem entwickeln wir auch neue Produkte, damit unsere Fachhändler mit den Kunden im Gespräch bleiben. So haben wir zum Beispiel das Abo-Angebot auf Basis eines Vouchers eingeführt, bei dem der Händler so einfach wie noch nie Abos an Endkunden verkaufen kann und im Anschluss so lange von der Airtime-Provision profitiert, wie der neu geworbene Abo-Kunde HD Plus nutzt. Ein weiteres Produkt ist die HD+ Verlängerung inklusive HD+ ToGo. Dieser Kombi-Voucher bringt die Vorteile von HD Plus mit HD Plus ToGo auch auf die Smartphones und Tablets. Dem Handel bieten unsere Voucher die Gelegenheit, verlängrungsbereiten Endkunden verschiedene Produkte anbieten zu können. Gerade in einer Zeit, in der weniger TVs nachgefragt werden, ist es für den Fachhandel wichtig, bei jedem Verkauf alle Wertschöpfungsmöglichkeiten zu nutzen. Eine davon ist HD Plus.

**PoS-MAIL:** *Wird es in den letzten Monaten des Jahres wieder Marketing-Maßnahmen geben, um die Nachfrage anzukurbeln?*

**Andreas Müller-Vondey:** Mit Horst Schlämmer haben wir in unserer jüngsten Kampagne erfolgreich neue Zielgruppen aktiviert. Nach der IFA sollten Sie ab dem 10. September den Fernseher einschalten, denn dann geht es weiter. Zudem unterstützen wir unsere Händler weiterhin mit PoS-Material, Schulungsmaßnahmen und gezielten Abverkaufs-

unterstützungen. 12 Gebietsverkaufsleiter stehen dabei als persönliche Ansprechpartner zur Verfügung, um für jedes Geschäft die individuelle Lösung zu finden, die zu ihm passt..

**PoS-MAIL:** *Ein Blick in die Zukunft: Welche Wachstumsmöglichkeiten sehen Sie für HD Plus in den kommenden Jahren?*

**Andreas Müller-Vondey:** Wir sehen noch viel Potential, das wir gemeinsam mit unseren Fachhandelspartnern erschließen wollen. Denn alle 16,3 Millionen Sat-Haushalte in Deutschland sind unsere Zielgruppe. Da gibt es noch einiges zu tun, um die Menschen von den Vorteilen zu überzeugen, die HD Plus bietet: eine her-

ausragende Bildqualität und tolle Komfortfunktionen über unsere TV-App, die das TV-Erlebnis auf ein ganz neues Niveau heben.

**PoS-MAIL:** *Herr Müller-Vondey, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.*