

21. Charter Comm. Inc.

Umsatz 2013: \$ 8,155 Mrd. (€ 6,140 Mrd.)

Überblick

Charter Communications (CC) ist der viertgrößte Kabelnetzbetreiber der USA mit sieben Mio. Abonnenten in 40 Staaten. 2004 wurden 3,5 \$ Mrd. in das Breitbandnetz investiert, um durch die Erhöhung der Übertragungskapazität eine größere Aufspaltung in genre- und zielgruppenspezifische Angebote zu ermöglichen. Das Unternehmen bietet mit seinem Kabelnetz derzeit digitales und interaktives Fernsehen, Video-on-Demand, Pay-per-View-Leistungen sowie High-Speed-Internetanbindung an. Darüber hinaus kann Charter Communications seinen Kunden neben moderner digitaler Breitbandtechnik eine Anzahl von Mehrleistungen wie Internet-Telefonie, Business-to-Business-Video und -Datentransfer anbieten. Kooperationen bestehen sowohl mit der ABC Cable Network Group (Walt Disney in der Mediendatenbank), HBO (Time Warner in der Mediendatenbank), Showtime, Cinemax und The Movie Channel als auch mit lokalen Sendern, Sport- und anderen Entertainmentanbietern. 2003 brachte Charter Communications eine eigene Breitbandkabelbox durch die konzern-eigene Internet-TV-Software-Firma digeo auf den Markt. Seit 2005 hat Charter Communications auch Go!TV in sein Kabelnetz eingespeist. Go!TV ist der erste und einzige Fernsehsender der USA, der die kompletten Fußballspiele vieler lateinamerikanischer und europäischer Länder überträgt. Außerdem vertreibt die Gruppe Kabelmodems, Set-Top-Terminals, interaktive elektronische Programmführer und digitale Musik.

Basisdaten

Hauptsitz:

Charter Plaza, 12405 Powerscourt Drive,
Ste. 100, St. Louis, Missouri 63131, USA
Telefon: 001-314-965-0555
Telefax: 001-314-965-9745
Internet: www.charter.com

Branche: Kabelnetze, Internet-Service, Video-on-Demand

Rechtsform: Aktiengesellschaft

Geschäftsjahr: 01.01. - 31.12.

Gründungsjahr: 1993

Hauptgeschäftsfelder: Kabelfernsehen, High-Speed-Internet, Telefonie

Tab. I: Ökonomische Basisdaten

	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
Umsatz (in Mio. US-Dollar)	8.155	7.504	7.204	7.059	6.754	6.467	6.002	5.504	5.254	4.977
Gewinn (Verlust) nach Steuern (in Mio. US-Dollar)	(194)	(304)	(370)	(320)	(979)	(2.451)	(1.616)	(1.370)	(967)	(4.341)
Aktienkurs (in US-Dollar, Jahresende)	136,76	76,24	56,94	38,94	35,50	---	3,06	1,31	2,34	4,02
Beschäftigte	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	17.200	15.500	15.500

Tab. II: Umsatz nach Geschäftsfeldern (Beträge in Mio. US-Dollar, Anteil am Konzernumsatz)

Branche/Jahr

Video

Internet

Telefon

Advertising Sales

Werbefilm & andere

2006

3.349

1.051

135

319

650

2007

3.392

1.252

343

298

717

2008

3.463

1.356

555

392

797

2009

3.686

1.476

750

249

594

2010

3.689

1.606

828

291

650

2011

3.615

1.711

859

292

707

2012

3.639

1.866

828

334

837

Geschäftsführung

Management

- Thomas M. Rutledge, President and Chief Executive Officer
- John Bickham, Chief Operating Officer
- Tom Adams, Executive Vice President, Field Operations
- Jim Blackley, Executive Vice President, Engineering and Information Technology
- Don Detampel, Executive Vice President, Technology & President Commercial Services
- Jonathan Hargis, Executive Vice President and Chief Marketing Officer
- Kathleen Mayo, Executive Vice President, Customer Operations
- Catherine Bohigian, Executive Vice President, Governmental Affairs

- Scott Weber, Executive Vice President, Customer Operations
- Christopher L. Winfrey, Executive Vice President and Chief Financial Officer
- Kevin Howard, Senior Vice President, Controller and Chief Accounting Officer
- Richard Dykhouse, Senior Vice President and General Counsel
- James M. Heneghan, President, Charter Media

Board of Directors

- Eric L. Zinterhofer, Searchlight Capital Partners
- W. Lance Conn
- John D. Markley, Jr., Bear Creek Capital Management
- David Merritt, BC Partners Inc.
- John C. Malone, Liberty Media Corporation
- Craig A. Jacobson, Hansen, Jacobson, Teller, Hoberman, Newman, Warren, Richman, Rush and Kaller L.L.P
- Thomas Rutledge, Charter Communications
- Michael Huseby, Barnes & Noble
- Gregory Maffei, Liberty Media Corporation
- Balan Nair, Liberty Global

Besitzverhältnisse: Paul Allen (2%), Rest gestreut

Geschichte und Profil

Charter Communications (CC) startete 1993 als lokaler Kabelnetzbetreiber in St. Louis (Missouri), übernahm Gaylord Entertainment Co. aus Nashville (Tennessee) und stieg schnell zum zehntgrößten Kabelnetzbetreiber der USA auf. Im Jahr 1998 wurde CC, nachdem es die Marcus Cable Company aus Dallas (Texas) für 2,77 Mrd. \$ gekauft hatte, für 4,5 Mrd. \$ von der Investmentfirma Vulcan Inc. übernommen. Dadurch wurde CC zum siebtgrößten US-Kabelanbieter. Hinter dem Deal steckte der Microsoft-Mitbegründer und, laut dem US-Magazin Forbes, drittreichste Mann der Welt, Paul G. Allen (geschätztes Vermögen: 20 Mrd. \$). Allen zog sich krankheitsbedingt 1983 aus dem operativen Geschäft bei Microsoft zurück und begann, nach dem Teilverkauf seiner Microsoft-Anteile, in verschiedene New Media-Firmen zu investieren. Dazu hatte er 1986 die Investmentfirma Vulcan Inc. gegründet. Nachdem 1993 sein Versuch gescheitert war, den damaligen "Narrowband"-Branchenführer AOL zu übernehmen, richtete er Mitte der 90er Jahre sein Augenmerk auf das Kabelnetz, um im Breitband-Segment Marktführer zu werden. Allen versuchte, mit dem Kauf der beiden Kabelnetzbetreiberfirmen seine Vision der "verkabelten Welt" ("Wired World") umzusetzen, in der jeder Mensch über PC und ein Breitbandkabel unzählige interaktive Informations- und Unterhaltungsmöglichkeiten nutzen kann.

Allen besitzt über seine Investmentfirma Anteile an über 40 Technologie-, Medien- und Sportunternehmen, und ist außerdem im kulturellen und karitativen Bereich aktiv. Er hält u.a. Anteile an den Produktionsfirmen Clear Blue Sky Productions und DreamWorks SKG sowie an dem von Oprah Winfrey gegründeten Frauensender Oxygen. Darüber hinaus gehören ihm u.a. der NBA-Basketballverein Portland Trail Blazers, der NFL Footballklub Seattle Seahawks, die Zeitschrift "The Sporting News", ein Kino und ein Jimi-Hendrix Rockmusik-Museum.

Der Aufstieg des Kabelnetzbetreibers CC vollzog sich rasant. 1999 ging CC an die Börse, 2001 wurde es in den Nasdaq 100-Index aufgenommen und galt als der Aufsteiger des Jahres in der Technologiebranche. Zwischen 1999 und 2000 expandierte das Unternehmen, indem es mehrere lokale Kabelnetzbetreiber übernahm. Mit dem Zusammenbruch der New Economy begannen aber für CC die Schwierigkeiten. Die enormen Schulden von 19,5 Mrd US \$ konnte das Unternehmen bisher nicht verringern.

Hatte Charter 2001 noch den "Outstanding Corporate Growth Award" der Association of Corporate Growth gewonnen, kämpft das Unternehmen seither mit Problemen. Diese sind zum Teil hausgemacht: Neben den Abschreibungen und Investitionen in Höhe von vier Mrd. \$ in die Modernisierung der Kabelsysteme, musste CC auf Grund von Unregelmäßigkeiten in den Geschäftsberichten der Jahre 1999 und 2000 insgesamt 144 Mio. \$ an klagende Aktionäre zahlen. Zwischen 2002 und 2003 verbuchte das Unternehmen infolge hoher Abschreibungen erhebliche Verluste. Um diese aufzufangen, bot Chairman Paul Allen aus seinem Privatvermögen 300 Mio. \$ als Darlehen an. Zusätzlich wurde das Image von Charter erheblich beschädigt, da Ermittlungen aufgrund von Bilanzierungsunregelmäßigkeiten aufgenommen wurden, in deren Folge schließlich die Bilanzen aus 2001 und 2002 angepasst werden mussten. Allen tauschte daraufhin seine Führungsebene aus; gehen musste auch Carl A. Vogel, der Präsident und Chief Executive von 2001-2004, in dessen Amtszeit Charter geschätzte 800.000 Kunden verlor.

Nur die Unterstützung einiger Großbanken rettete den Konzern vor dem endgültigen Bankrott. Doch ein Kredit über 8 Mrd. \$ Anfang 2004 sowie Restrukturierungsmaßnahmen reichten auch in den nächsten Jahren nicht aus, um Charter wieder in die Gewinnzone zu bringen. 2006 verlor die Aktie innerhalb von 11 Monaten 90 % ihres Wertes. Das Unternehmen verstärkte daraufhin seine Konsolidierungsbemühungen. Von einem neuen Marketingkonzept und der Bevorzugung von "high return investments", also Ausgaben mit einem hohen Rücklauf der Kosten innerhalb eines relativ kurzen Zeitraums, erwartete sich die Firmenspitze positive Akzente. Doch lediglich bei den Highspeed-Internet-Anschlüssen mit seinen hohen Zugangsgeschwindigkeiten und Datendurchgangsraten sowie der Internettelefonie verzeichnete das Unternehmen aber Zuwächse. Die enormen Investitionen in die Verbesserung des Kabelnetzes bringen jedoch erst langfristig Gewinn.

Dazu kam ein Konflikt mit den großen US-Hollywood-Studios 2004/2005, die sich von den Netzbetreibern in Sachen Filmrechte-Vermarktung im Kabel das Heft nicht aus der Hand nehmen lassen wollten: So rollten 2004 die ersten Klagewellen der Motion Picture Association of America (MPAA) gegen die Nutzer von Filmtauschbörsen an. Allerdings urteilten die Gerichte, das allein Verdachtsmomente keinen Zwang für einen Internet Provider bedeuten, die Daten von Nutzern herauszugeben. Damit wird Charter nicht für eventuelle Copyright-Verstöße seiner Nutzer verantwortlich gemacht. Allerdings ging die RIAA bald daraufhin dazu über, Anklage gegen Unbekannt einzureichen. Seit 2005 muss auf Verlangen des Gerichts ein Provider in Einzelfällen seine Daten offen legen.

Am 27. März 2009 erklärte Charter in New York seinen Konkurs nach Chapter 11 (unter Gläubigerschutz) zur Restrukturierung. 21,7 Mrd Dollar Schulden konnten aus den bestehenden Geschäften nicht mehr refinanziert werden. Am 7. Mai wurde ein Restrukturierungsplan eingereicht, den das Gericht am 17. November billigte. 8 Mrd Dollar Schulden wurden in Aktien umgewandelt. Damit war das Konkursverfahren beendet und Charter wieder handlungsfähig. Doch 13 Mrd Dollar müssen seitdem als Schulden bedient werden. Paul Allens Anteil nach der Restrukturierung betrug nur noch 35 Prozent. Seit Ende 2009 war die Firma für Jahre aus den Wirtschaftsschlagzeilen verschwunden und lieferte Geschäftsberichte mit nur langsam steigenden Wachstumszahlen ab.

Im Geschäftsjahr 2010 konnte Charter sich operativ leicht verbessern. Die Zahl der angeschlossenen Haushalte stieg von 12,5 im Jahr 2009 auf 12,8 Mio im Jahr 2010. Der Gesamtumsatz stieg auf 7.059 Milliarden US-Dollar. Das EBITDA lag bei 2,587 Milliarden US-Dollar. Der Durchschnittsgewinn pro Kunde (ARPU) stieg um 6,1 Prozent auf 130,28 US-Dollar. Immer noch stehen Gesamtschulden von 12.409 Mrd Dollar in den Büchern. Doch weisen die Bilanzen rund 700 Mio Dollar operativen Cashflow aus. Kleinere Akquisitionen wie die Übernahme des regionalen Kabel-TV-Anbieters Windjammer Communications mit 17.000 Haushalten sind damit immerhin möglich.

Neue Geschäftsfelder boten sich durch die Partnerschaft mit dem Festplattenrekorderspezialisten TIVO, dessen Geräte die Charter-Angebote als bevorzugten Partner zeigten. Allerdings wuchs auch TIVO seit Einsetzen der Wirtschaftskrise im Sommer 2008 bei weitem nicht mehr so stark wie erwartet. Für 2010 meldete TIVO gerade einmal gut 2 Mio Abonnenten.

Ein weiteres Segment hoffte Charter durch die Kooperation mit Internet Providern wie CENX Inc. und Equinix Inc. zu erobern, mit denen die Firma Breitbandinternet für Geschäftskunden in fünf Ballungsräumen der USA anbot.

Marketingchef Ted Schrempp ging im Februar 2011. Finanzchefin Eloise Schmitz und Technikchef Marwan Fawaz verließen im März 2011 das Unternehmen mit 4,1 bzw. 5,5 Mio Dollar Entschädigungszahlungen. Der 29. März 2011 beendete die einflussreiche Position Paul Allens bei Charter. Der Aufsichtsrat reduzierte seine 35 Prozent wurden auf zwei Prozent, die frei werdenden Anteile wurden gestreut. Zwei Aufsichtsratsposten wechselten von den von Paul Allen berufenen William McGrath und Christopher Temple zu Edgar Lee vom Geldgeber Oaktree Capital und Stan Parker, von Apollo Global Management.

Management

CEO Thomas Routledge wollte sich 2014 vor allem durch die Übernahme von Time Warner Cable profilieren. Doch Comcast zeigte sich ebenfalls interessiert und wurde schließlich als Käufer vom Management von Time Warner Cable bevorzugt. Charter musste sich mit stattdessen mit einem Teil der Kunden zufrieden geben, über die Comcast/TWC aufgrund seiner enormen Größen kartellrechtlich nicht mehr verfügen darf.

Paul Allen, ehemaliger Microsoft-Geschäftspartner von Bill Gates, dem Charter Communications gegenwärtig zu 90 % gehört, zählt mit einem Vermögen von 18 Milliarden US-Dollar zu den reichsten Menschen der Welt. Er hält laut Forbes Magazin vom März 2007 Rang 19 auf der Reichenliste. Ende der 90er Jahre hatte der Mitbegründer der Microsoft Corp. Charter für 4,5 Milliarden Dollar erworben. Als Verwaltungsratsvorsitzender bekleidet er die höchste Stellung im Unternehmen. Ihm zur Seite steht seit 2004 W. Lance Conn als kontrollierender Teilhaber und Vorsitzender, der außerdem als Vizepräsident der Investment Management for Vulcan Inc. fungiert. Vulcan, ein Investment- und Projektmanagement Unternehmen, ist von Allen gegründet worden, um Investments in Höhe von mehreren Billionen Dollar abzuwickeln.

Geschäftsbereiche

Charter Communications ist mit seinem Informations- und Serviceangebot im gesamten Telekommunikationsmarkt präsent. Der Kabel- und TV Systembetreiber bediente zum Jahresende 2010 12,8 Millionen Abonnenten in 40 US Staaten, was ihn zum viertgrößten Kabelnetzbetreiber nach Comcast, Time Warner Cable und Cox Communications, macht. Charters Telekommunikationssparte beinhaltet Kabel- und Satellitenangebote, insbesondere analoge und digitale Videoservices sowie Datenservices. Außerdem tritt CC als Internet und Online-Dienstleister sowie als Festnetzanbieter auf. Knapp 5 Mio Kunden abonnierten im Jahr 2010 das Gesamtpaket "Triple Play", das TV-Kabel, Telefonie und Breitbandinternet bündelt. Im US amerikanischen Markt gliedert sich das Verbreitungsgebiet in drei Bereiche, die West Division mit den wesentlichen Märkten in Südkalifornien, North Central CA/NV, Nordwest-US und Texas, die Central Division in den Staaten Wisconsin, Minnesota/Nebraska, Michigan und den Zentralstaaten, der dritte Bereich liegt an der gesamten Ostküste mit den Staaten Alabama, Georgia, Louisiana, New England, South Carolina und Tennessee. Charter kann laut Angaben vom Juni 2007 in diesen Verbreitungsgebieten in seinem Kernmarkt der analogen Videodienstleistungen auf knapp 5,4 Millionen Kunden verweisen. CC konzentriert gegenwärtig seine Kräfte vor allem auf den Ausbau neuer Serviceleistungen, das ist, gemessen an den Konzernverlusten, auch dringend notwendig. Ein Systemupgrade, der mit einem Finanzvolumen von 3.5 Billionen US \$ zu Buche schlägt, soll dem Unternehmen in der kommenden Zeit neue Einnahmen im Bereich Breitband-Dienstleistungen einbringen. Neuere Produktbereiche sind die der modernen HDTV-Technik und digitalen Telefonservices (CC versorgt über eine halbe Million Telefonkunden). Charter unterhält Partnerschaften mit Digeo und OpenTV, um interaktive TV-Dienstleistungen anbieten zu können.

Fernsehen

2009 trugen die Fernseh- bzw. Videoangebote zu 61% des Gesamterlöses bei. 2010 blieb das Segment mit

Umsätzen von 3,698 Mrd. \$ der stärkste Firmensektor (2009: 3,468 Mrd. \$).

Um den gestiegenen Anforderungen auf Nutzerseite zu begegnen, bietet Charter in unterschiedliche Programmangebote wie Pay per View, Video On Demand, Abonnementsysteme und spezialisierte Angebote wie digitale Videoaufzeichnung und High Definition Fernsehen an. Ähnlich wie seine Konkurrenten reagiert Charter also auf den sich verstärkenden Wettbewerb um Kunden.

TV-Paketleistungen werden geboten, die Regionalprogramme ebenso enthalten können wie nicht Rundfunk gestützte Kanäle, zu denen Teleshopping, religiöse Sendern und Wetterberichterstattung zählen. Ein Paket bietet je Angebot zwischen 9 und 30 Kanälen. Ausgeweitete Fernsehangebote umfassen zwischen 20 und 60 Kanäle.

Zwischen 3 und 45 Fernsehkanäle werden außerdem digital angeboten. Um besondere Kundenbedürfnisse zu bedienen, bietet die Digitalsparte Premium Kanäle (z. B. HBO Family und HBO Comedy), Sport-Programme, ethnische Sender oder Filme.

Premiumkanäle bedienen spezielle Gruppen- und Einzelinteressen mit Sportprogrammen, Film- oder Familienthemen.

Zunehmend führt auch Charter hochauflösende Programme in HD-Qualität ein, was die Kostenseite weiter belastet. Doch sind die HD-Pakete zunehmend attraktiv, da die Kunden sie für immer größer werdende Flachbildfernseher brauchen, auf denen Standardqualität unattraktiv aussieht.

Das Jahr 2013 dürfte die größte Wende seit Jahren bringen, denn der Kabelnetzbetreiber Cablevision hat Charter angeboten, seine Tochterfirma Optimum West für 1,625 Mrd Dollar zu übernehmen.

Telefondienste

Bisher fand die Datenübertragung hauptsächlich über Internet-VOIP statt. Die Telefonsparte erwirtschaftete 2006 mit 2% einen vergleichsweise geringen Umsatz. 2007 versuchte Charter deshalb, seine Erreichbarkeit bei bisher immerhin 6,8 Millionen Haushalten zu erweitern und sich durch neue Serviceangebote attraktiver zu machen. Nach vorläufigen Zahlen für 2007 konnte so der Umsatz auf 343 Mio. \$ mehr als verdoppelt werden (2006: 135 Mio. \$). Zwischen 2008 und 2010 wuchsen die Umsätze in diesem durch das Aufkommen der Mobiltelefonie schwieriger werdenden Markt von 555 auf 823 Mio Dollar. Seit 2011 gibt es nennenswertes Wachstum nur noch auf dem Markt der Geschäftskunden. Privatkunden kaufen digitale Telefonie meist im Paket mit Internet- und Fernsehkabeldiensten.

Internet

Im Zuge seiner Konsolidierungsbemühungen ist der Internetmarkt das Segment, in dem es dem Konzern am schwersten fallen wird, mehr Nutzen aus seinen Investitionen zu ziehen. Mit seinen Internetdienstleistungen konnte Charter 2006 mit 1,05 Mrd. \$ 19 % seines Umsatzes erwirtschaften, 2007 waren es schon 1,23, im Jahr 2010 1,6 Mrd Dollar. Hier kämpft Charter mit den Wettbewerbern und hat Mühe, mit den rasanten Entwicklungen am Markt Schritt zu halten.

Seit dem dritten Quartal 2011 konnte Charter seine technische Infrastruktur durch den Einsatz des so genannten DOCSIS 3.0-Systems verbessern, was Datendurchsatzgeschwindigkeiten bis zu 100 MB pro Sekunde (100 MBps downstream, 5 MBps upstream) erlaubt. Damit wird das Netzwerk wettbewerbsfähig gegen über Konkurrenten wie Verizon, das mit seinem Fiberglaskabel ähnliche Geschwindigkeiten ermöglicht. Solche Bandbreiten ermöglichen Videosignale ruckelfrei zu übertragen.

Werbung

Charter vermarktet Werbezeiten vor allem für Satelliten-Sender, zu den Kunden zählen u.a. MTV, CNN und ESPN. 2006 steuerte der Verkauf von Werbung 6% zum Unternehmensumsatz bei, wobei auch das Vertriebsinstrument des Cross-Channel-Advertising genutzt wird. 2009 konnte hier der Umsatz auf 346 Mio, im Jahr 2010 auf 494 Mio Dollar gesteigert werden.

Aktuelle Entwicklung

Charter hatte eigentlich vor, Konkurrent Time Warner Cable komplett zu übernehmen. Ein entsprechendes Angebot an Time Warner über 135 US-Dollar pro Aktie (damit wäre Time Warner Cable etwa 62 Milliarden wert) wurde im Dezember 2013 vorbereitet. Doch Marktführer Comcast machte Charter mit einem höheren Angebot einen Strich durch die Rechnung und bekam den Zuschlag. Da es konzentrationsrechtliche Bedenken bezüglich des Comcast-TWC-Deals gibt, appellierte Charter im Frühjahr 2014 an die Time Warner Cable-Aktionäre dem Verkauf an Comcast nicht zuzustimmen. Letztlich vertröstete Comcast Charter jedoch mit einem lukrativen Deal: Charter wird in Rahmen eines dreistufigen Plans insgesamt 3,9 Millionen Kabelkunden von Comcast übernehmen und so zum zweitgrößten Kabelunternehmen der USA (hinter Comcast) avancieren. Die Realisierung des Vorhabens hängt jedoch davon ab, ob die US-Regulierungsbehörden der Übernahme von Time Warner Cable durch Comcast zustimmen werden.

Im ersten Quartal 2013 meldete Charter ein Umsatzwachstum um 4,9 Prozent im Vorjahresvergleich auf 1,917 Mrd Dollar, bei 56.000 Neukunden und einem EBITDA von 670 Mio Dollar. Das zweite Quartal beendete der Kabelnetzbetreiber mit um 4,7 Prozent auf 1,972 Mrd Dollar gestiegenen Umsätzen bei einem EBITDA von 692 Mio Dollar. Netto blieb ein Verlust von 96 Mio Dollar, primär bedingt durch höhere Kosten für den Schuldendienst. Dem Trend zum "cord cutting" widersetzte sich Charter mit 5.000 Neukunden, im Vorjahresquartal waren noch 17.000 Abonnenten von der Fahne gegangen.

Im März 2013 macht John Malones Liberty Media das Angebot, 27,3 Prozent der von Kapitalbeteiligungsgesellschaften gehaltenen Anteile an Charter für 2,62 Mrd Dollar zu übernehmen. Die Kommunikationsaufsicht stimmte dem Deal nach anfänglichem Zögern zu. Liberty hält künftig vier Aufsichtsratsmandate bei Charter.

Das dritte Quartal beendete das Unternehmen mit 2,118 Mrd Dollar Umsatz, was um 5,4 Prozent über dem Vorjahresvergleich lag. Das EBITDA betrug 732 Mio Dollar, der Nettoverlust 70 Mio Dollar. Im dritten Quartal 2012 waren es noch 103 Mio Dollar gewesen. Allerdings verlor Charter 27.000 Videokunden im dritten Quartal, was die scheinbare Trendumkehr des Jahres zunichte machte.

Strategisch versucht Charter daher eine Ausweitung seiner Verbreitungstechnik auf eine Online-Streaming-Plattform, die nach dem Vorbild von Hulu.com gemeinsam mit DirecTV und Time Warner Cable betrieben werden soll.

Links

» [Unternehmensinformationen](#)

» [Finanzinformationen](#)

» [Geschäftsberichte](#)

Letzte Änderung: 2.03.2015 15:51 | Verantwortlich: Ulrich Mikulsky- von Schweinitz (verantwortlich)