

 Dansk Kabel TV
Stærkere sammen

**Stærkere
sammen
gennem
50 år**



**Stærkere
sammen
gennem
50 år**

Titel: Stærkere sammen gennem 50 år

Redaktion: Stakehouse
Morten Asmussen, redaktør
Jens Kisker

Foto: Ritzau Scanpix, Jens Anker Tvedebrink, Keld Navntoft
Sørensen, Børge Kjær, Leif Tychsen, Allan Simonsen, Per
Rasmussen, Finn Frandsen, Ole Hansen, Find Clausen, Jonas
Lassen, Emil Fiig og Nadia Rudberg. Derudover private fotos fra
medarbejdere osv.

Grafisk tilrettelæggelse og layout:
Nørregaard Grafisk Kommunikation

Korrektur: Fejlfritekst.dk

Tryk: GPM By Havemann

1. udgave, 1. oplag

ISBN: 978-87-972820-0-7

Udgivet af Dansk Kabel TV
Teglholmsgade 1
2450 København SV

Alle rettigheder forbeholdes.

Ophavsret til billeder er søgt respekteret. Hvis nogen gør
berettigede krav gældende vil de følgelig blive indfriet. Vi skal
bede jer rette henvendelse til marketing@dansk kabeltv.dk



10

De første pionerer

Historien om Dansk Kabel TV tager sit udgangspunkt hos lokalpatriotiske pionerer, der begynder at bygge fællesantenneanlæg rundt om i Danmark. Vi går tæt på de fire oprindelige installatører og arbejdet med at hente udenlandske TV-kanaler ned til danskerne

48

Parabolerne kommer

Da satellit-TV kommer til landet, bliver det pludselig muligt at modtage TV-kanaler fra hele verden med de nye såkaldte parabolantennener. Det viser sig dog lettere sagt end gjort. Her kan du bl.a. læse om kampen mod monopoler og Hybridloven, der får stor betydning for Dansk Kabel TV

80

Bredbåndets pionerer

Med internettet opstår nye udfordringer og muligheder for Dansk Kabel TV. På den teknologiske front er udvikling af returvejsteknologi i det eksisterende coax-kabelnet den store åbenbaring. I dette kapitel kan du også læse om opkøbene og fusionen, der fører til Dansk Kabel TV

110

Porten til fremtiden

Dansk Kabel TV har udviklet sig sammen med kunderne gennem alle årene. Boligforeningerne kommer ind og supplerer antenneforeningerne. Dansk Kabel TV fortsætter den positive udvikling i kølvandet på digitaliseringen. Vi nærmer os nutiden og store projekter som GigaSpeed og fiberudrulning



Forord

Da jeg trådte ind ad døren til Dansk Kabel TV for 12 år siden, blev jeg samtidig en del af en helt særlig virksomhed med en unik historie. En virksomhedshistorie, der er så fascinerende, at jeg længe har haft et ønske om at få den fortalt. Og nu er det endelig lykkedes med denne jubilæumsbog: 'Stærkere sammen gennem 50 år'.

Jeg har selv været så heldig, at jeg indtil videre har været med på knap en fjerdedel af rejsen, og jeg skal ærligt indrømme, at Dansk Kabel TV repræsenterede et nærmest ukendt forretningsområde for mig, da jeg havde min første arbejdsdag i 2009. Et forretningsområde, som jeg ikke havde indgående kendskab til, men som jeg efterfølgende har lært at kende i en dagligdag i selskab med fantastiske medarbejdere, kolleger, kunder og samarbejdspartnere. Derigennem har jeg bl.a. lært, at Dansk Kabel TV er startet af lokalpatriotiske ildsjæle, der har ydet et kæmpe arbejde for den by eller det område, de bor i. Mange af dem har gjort det i mange år, nogle endda i størstedelen af deres liv. Det gælder ildsjæle, bl.a. i antenneforeningerne, men også i Dansk Kabel TV. Flere af dem er stadig en del af Dansk Kabel TV - eller har været det indtil for ganske nylig. Jeg har en kæmpe respekt for den indsats, der er gjort og stadig gøres rundt omkring.

Jeg genkender gennem mine år i Dansk Kabel TV også nogle af de værdier, som jeg selv sætter stor pris på, og som minder mig om den sport, som på mange måder har fulgt mig hele mit liv: At man kan opnå mere sammen, end man kan hver for sig. Med andre ord, at vi er *Stærkere sammen*, hvilket er Dansk Kabel TV's DNA. Vi bygger vores virksomhed på langvarige relationer. Relationer, som vi er mange, der nyder at være en del af.

Vi har i Dansk Kabel TV hen over årene bevæget os fra coax-kabler, master, fællesantenneanlæg og hovedstationer. Vores medarbejdere har håndgravet kilometervis af kabler, kravlet i antennemaster i al slags vejr og stemt dørklokker i små og store byer i det meste af Danmark. Det er en kraftpræstation, der har fyldt meget, særligt i de tidlige år, hvor den store indsats bl.a. har givet mange danskere adgang til norske, svenske og tyske TV-kanaler. Til glæde bl.a. for mange fodboldfans. Hvem husker ikke fodboldkampene fra Bundesligaen?

De senere år er boligforeningerne kommet med som et godt eksempel på, at vi har evnet at flytte os og tilpasse os både nye og eksisterende kunders behov. Der er skabt nye forretningsområder og -muligheder som f.eks. bredbånd, returveje, PDS, HyperConnect, sikring, GigaSpeed og fiberudrulninger.

Som du kan læse om i denne bog, har det været - og er stadig - både sjovt, spændende og udfordrende at være med til at bygge og udvikle den infrastruktur, der udgør den digitale ryggrad i Danmark.

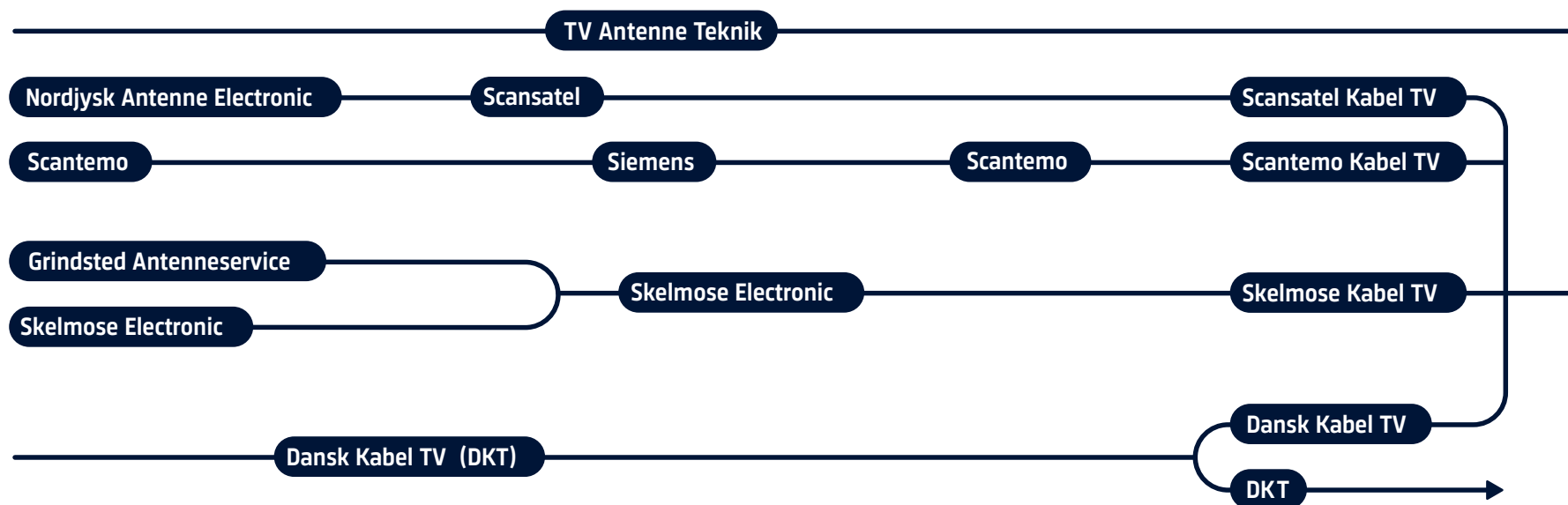
Dansk Kabel TV er en fantastisk virksomhed og arbejdsplads, der gennem de seneste 50 år - og til stadighed - drives af entusiastiske pionerer, der forstår, at resultater skabes bedst, når vi alle lever op til vores motto: *Stærkere sammen*.

Denne bog er til jer.

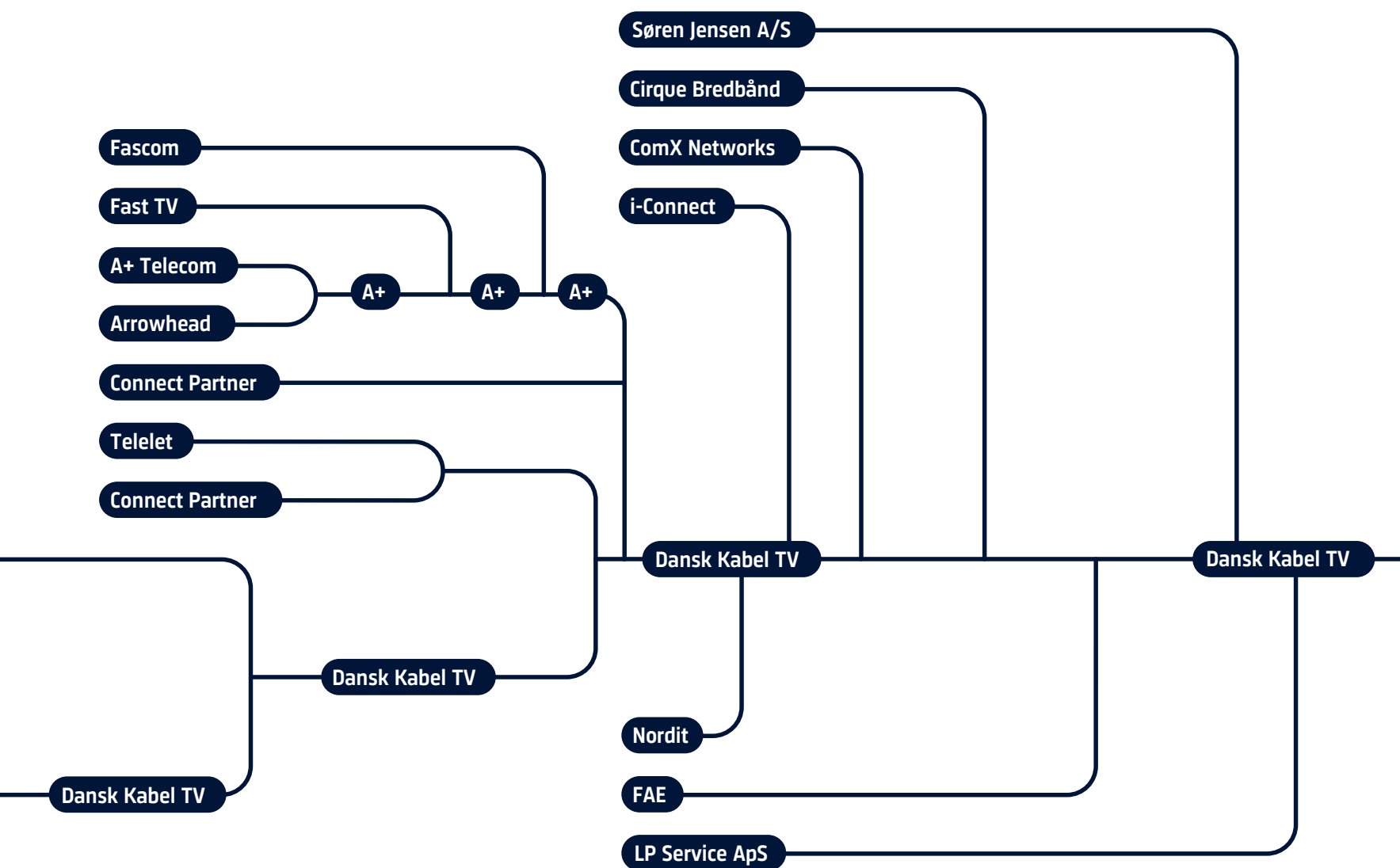
Henrik Dudek,
adm. direktør, Dansk Kabel TV



Dansk Kabel TV's stamtræ



1970 ... 1980 1981 1982 1983 1984 1985 1986 1987 1988 1989 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000



2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 ...





De første pionerer



Fjernsynet blev hurtigt et samlingspunkt for familie og venner. Her er man samlet i kolonihavehuset for at se VM i fodbold. Året er 1970.

Foto: Ebbe Andersen/Ritzau Scanpix

Historien om Dansk Kabel TV er historien om en helt speciel virksomhed og dens særlige udvikling som en vellykket fusion af en række større og mindre opstarts- og vækstvirksomheder med forskellige specialer og kulturer. Det er også en fortælling om, hvordan det som noget ganske imponerende er lykkedes at samle disse virksomheder i én stor landsdækkende installationsvirksomhed, hvor man har bevaret pionerånden og kulturen. Hos Dansk Kabel TV er filosofien, at man i fællesskab med kunder og samarbejdspartnere kan opnå de mål, som hver især ikke ville kunne opnå alene. Ud fra en årelang erkendelse af, at man er *Stærkere sammen*, hvilket er Dansk Kabel TV's DNA.

Dansk Kabel TV – Stærkere sammen

Hvad de færreste måske ved, så er det også historien om en af de væsentligste perioder i den moderne danmarkshistorie, og om hvordan Dansk Kabel TV har været en af hovedaktørerne i en samfundsudvikling, hvor først radioen, men i særlig høj grad fjernsynet, åbnede et vindue ud mod verden, som danskerne aldrig tidligere havde haft adgang til. Dansk Kabel TV, og pionererne bag, har de seneste 50 år, sammen med de mange ildsjæle i antenneforeningerne landet over, spillet en væsentlig rolle i at åbne dette vindue og gøre de første massemedier tilgængelige for den brede befolkning. Og æren for, at det er sket hurtigere og mere effektivt, end det ellers ville være sket.

Dette er ikke mindst også historien om, hvordan de første pionerer – de små installatører rundt om i Danmark – fandt sammen med beboere i lokalsamfundene og skabte de første fællesantennor og antenneforeninger. Først med etablering af selve anlæggene og den ekstremt vigtige infrastruktur, som det vidt forgrenede kabel-TV-net udgør. Dernæst udvidelsen af antallet af TV-kanaler via paraboler og satellitter. Senere spillede Dansk Kabel

TV også en afgørende rolle i udviklingen og implementeringen af bredbåndsnettet i Danmark.

Dansk Kabel TV har således været med til at sikre, at danskerne igennem 50 år har opnået resultater i fællesskab, som de ikke ville være i stand til at opnå alene. Og når man skal forstå historien om Dansk Kabel TV, er den del afgørende at få med. Dansk Kabel TV har sammen med bl.a. antenneforeningerne spillet en vigtig rolle i det foreningsdanmark, vi alle kender – og ikke mindst for samfundsudviklingen i moderne tid.

I dag er Dansk Kabel TV en af Danmarks største installationsvirksomheder inden for netværk, sikkerhed og infrastruktur. Omsætningen nærmer sig en milliard kroner, og virksomheden beskæftiger omtrent 600 medarbejdere. De store kunder er fortsat i høj grad antenne- og boligforeninger. Nu leverer Dansk Kabel TV også netværksbaserede løsninger til virksomheder og offentlige institutioner.

TV'et startede det hele

Det allerførste frø til det, vi i dag kender som Dansk Kabel TV, bliver lagt i slutningen af 60'erne og starten af 70'erne. TV'et – eller fjernsynet, som det bliver kaldt – er hurtigt blevet et populært møbel i danskernes dagligstue. Der er på det tidspunkt kun én TV-kanal til rådighed, nemlig Danmarks Radio, der sender nogle ganske få timers TV om dagen i sort/hvid. På trods af det begrænsede udbud er danskerne vilde med at se fjernsyn. Antallet af licensbetalere stiger i 1960'erne med 1 million fra lige omkring 300.000 husstande i 1960 til cirka 1,3 millioner husstande i 1970.

Som en naturlig følge af den stigende efterspørgsel skyder der flere og flere danske radio- og TV-forhandlere op rundt om i hele landet. Og de sælger fjernsynsapparater, som var det varmt brød. Og det er netop i miljøet omkring radio- og TV-forhandlerne, at der i

perioden omkring 1970 tages tilløb til det, der senere bliver til Dansk Kabel TV.

Folket vil have flere TV-kanaler

I de første mange år af TV'ets historie er det ganske almindeligt – og for de fleste husstande også tilstrækkeligt – at opsætte sin egen private antenne og hente signaler ned for at se de TV-udsendelser, der bliver sendt på Danmarks Radio, som er den eneste tilgængelige kanal.

Men efterhånden som fjernsynet bliver mere populært, opdager flere og flere danskere, at man med en smule teknisk snilde og en tilstrækkeligt høj antennemast kan hente TV-signaler ned fra udlandet og få billeder fra kanaler, der bliver sendt i vores nabolande, til at tænde på fjernsynsskærmene hjemme i stuerne.

Private entusiaster over hele landet begynder at eksperimentere med opsætning af egne antenner, monteret på tage eller høje træmaster i baghaven. Fænomenet er særlig udbredt i de regioner af landet, hvor signalerne fra de store sendemaster i nabolandene er inden for en rimelig afstand. Altså dér, hvor det er teknisk muligt at hente signaler ned og få fornuftige billeder på skærmen på grund af nærheden til hhv. Sverige, Tyskland (både Øst- og Vesttyskland) og Norge. Bor man f.eks. tilstrækkeligt tæt på grænsen til Sverige og Tyskland, kan man fra tid til anden hente signaler ned fra de svenske og tyske TV-kanaler, men jo længere væk, man bor, des vanskeligere bliver det.

“I mange byer i 60'erne og 70'erne var der altid en gruppe af entusiastiske borgere, der både på egen hånd og sammen eksperimenterede med at hente signaler ned. Det var sådan, det hele startede. I første omgang var det måske bare en enkelt ildsjæl eller to i byen. Men når naboer og venner opdagede, at

det faktisk var muligt at få billeder fra udlandet ned på fjernsynet, så spredte interessen sig hurtigt.”

*Jørgen Nielsen, oprindeligt tekniker
i Skelmosø Radio, tidligere teknisk
direktør i Dansk Kabel TV. Pensioneret
i august 2020. 45 års anciennitet*

Sådan forklarer Jørgen Nielsen i korte træk det, der ender med at blive starten på ikke bare et iværksættereventyr for Skelmosø Radio, som er den ene af de fire virksomheder, der senere bliver til Dansk Kabel TV. Samtidig er det også startskuddet til en historisk udvikling af kabel-TV-nettet og hele den digitale infrastruktur, danskerne nyder godt af i dag.

Danskerne har nu virkelig fået smag for, hvad fjernsynet kan give dem af både underholdning, nyheder og information. Op igennem 1970'erne opstår der et stærkt stigende og nærmest umætteligt behov hos den danske befolkning for flere og bedre TV-kanaler fra udlandet. Og det er dette behov, som pionererne bag det, vi i dag kender som Dansk Kabel TV, nemlig Skelmosø, Scantemo, Scansatel og Dansk Kabel TV, på fornemste vis formår at opfylde. Udfordringerne fra den spæde start i 1970 til i dag, 50 år senere, har været mange, men ét fællestræk har hele vejen igennem været, at alle involverede i denne historiske periode har fokuseret på muligheder og skabt løsninger i fællesskab. Drevet af ildsjæle og entreprenører.

Private eksperimenterer med egne antenner

Mange danskere prøver, som nævnt, at hente signaler ned fra udlandet, enten på egen hånd eller i små grupper af husstande i nabolaget. Dette foregår oprindeligt på hobby-basis, men det går dog hurtigt op for entusiasterne, at hvis der virkelig skal hentes gode TV-signaler ned, så kræver det meget høje antennemaster, og det kræver ordentligt og professionelt udstyr. Det kræver også

A portrait of Jørgen Nielsen, a middle-aged man with grey hair, a grey beard, and glasses. He is wearing a light blue button-down shirt with a small dark pattern. The background is a blurred green lawn and trees.

"I mange byer i 60'erne og 70'erne var der altid en gruppe af entusiastiske borgere, der både på egen hånd og sammen eksperimenterede med at hente signaler ned. Det var sådan, det hele startede."

*Jørgen Nielsen,
oprindeligt tekniker i
Skelmose Radio og tidligere
teknisk direktør
i Dansk Kabel TV.
45 års anciennitet*

Skelmose Radio

- P. Skelmose Electronic A/S



1948

Radioforretningen startes af Poul Skelmose med adresse i Storegade i Varde.

1960-70

I sidste halvdel af 1960'erne etableres de første fælles-antenneanlæg i Esbjerg og Varde.



1970-1980

I første halvdel af 1970'erne etablerer Skelmose antenneafdeling i Nørregade i Varde.

Skelmose Radio deltager i landets første forsøg med lokal-TV. Bliver omdannet til aktieselskab i 1976 under navnet P. Skelmose Electronic A/S. Medarbejdere og en investorgruppe indskyder ekstra aktiekapital i 1978.

1983

I 1983 erhverver man Grindsted Antenneservice, og kundekredsen udvides med 30 procent.

1980-1990

Samarbejder i 1980'erne med 60-70 antenneforeninger med ca. 35.000 husstande tilsammen.



I 1986 flytter Skelmose til nybyggede lokaler på Bro-læggervej i Varde, og da er der tilladelse til at nedtage TV5, Sky Channel og Music Box fra satellit. Herefter etableres modtagelse fra satellit på stort set alle fællesantenne-anlæg i de følgende år.

1996

1. juni 1996 sælger man det daværende 100 procent medarbejderejede selskab til daværende Tele Danmark Kabel TV og skifter navn til Skelmose Kabel TV A/S. Mobilafdelingen sælges til KP Electro i Rødekro.

1999

I 1999 etablerer man forsøg med internet via kabel TV-anlægget med ca. 200 testbrugere i Varde Syd. Der bliver testet udstyr efter en ny europæisk standard, som firmaet Cocom har udviklet udstyr til. Den europæiske standard bliver dog aldrig reelt en standard, da Cocom bliver købt af Cisco. Herefter bliver det den amerikanske standard

Skelmose Kabel TV

Docsis og Eurodocsis, der anvendes i de anlæg, der senere etableres med internetadgang.

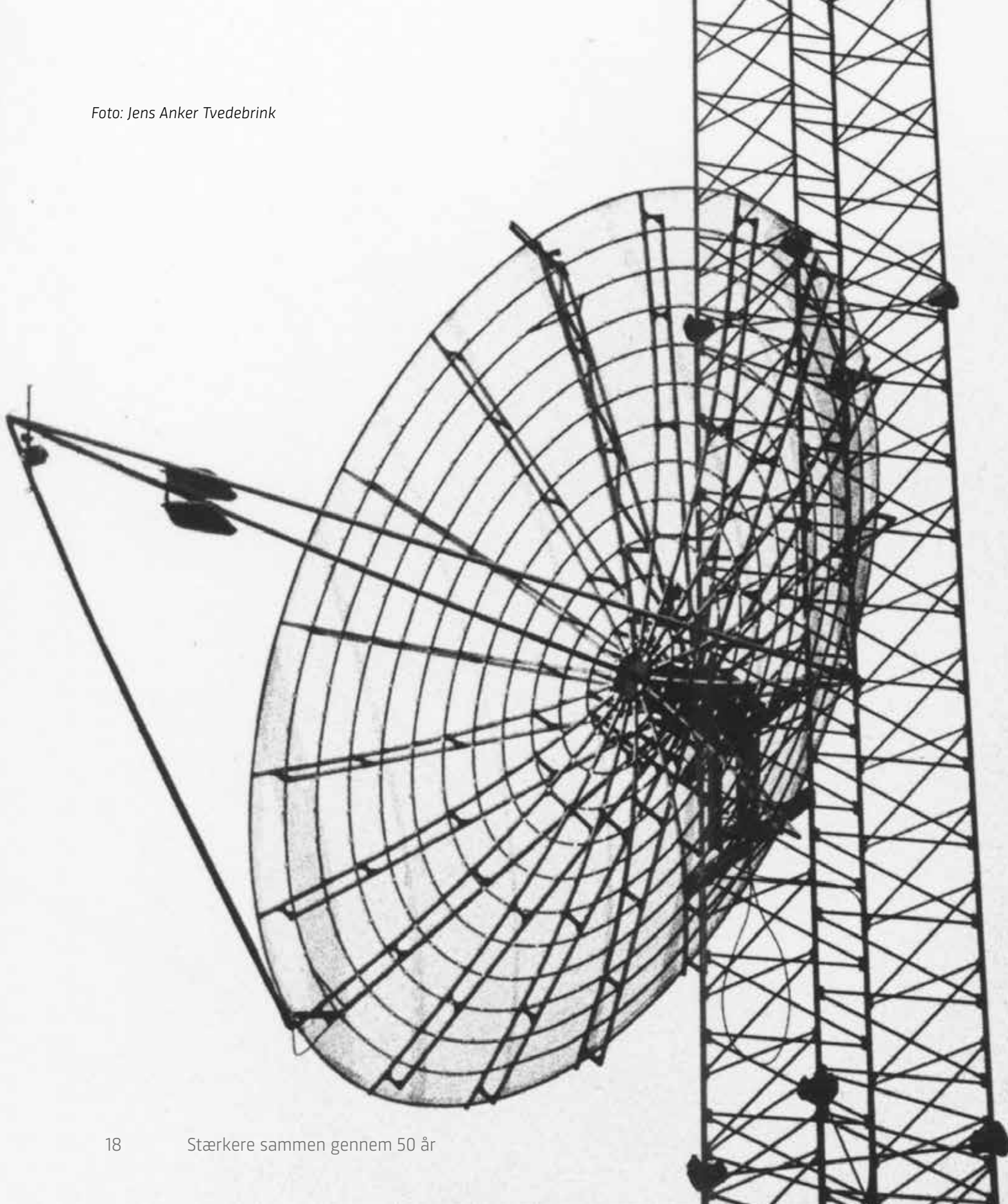
2000

15. maj 2000 fusioneres selskabet med Scantemo Kabel TV, Scansatel Kabel TV og Dansk Kabel TV, der alle tidligere blev erhvervet af Tele Danmark Kabel TV.

Selskabet fortsætter under navnet Dansk Kabel TV A/S med John Jensen som administrerende direktør, Jørgen Nielsen som teknisk direktør og Thomas Hougaard som økonomichef.

Efter fusionen bliver Dansk Kabel TV's internetaktivitet samlet i Varde (senere på Ravnevej i Esbjerg), hvor der opbygges kundeservice og teknisk driftscenter, indtil alle internetkunder overdrages til YouSee.

Foto: Jens Anker Tvedebrink



både kapital og ikke mindst ekspertise. Derfor allierer de sig med eksperter på området. Og på dette tidspunkt er det typisk landets radio-/TV-forhandlere, elektrikere og installatører.

Scantemo og Skelmose Electronic (oprindeligt Skelmose Radio) er de første af de fire oprindelige virksomheder, som begynder at etablere fællesantenneanlæg for antenneforeninger, hvilket sker lige omkring 1970. Derefter, i 1974, starter Scansatel (Nordjysk Antenne Electronic) og til sidst Dansk Kabel TV i 1977.

De fire får relativt hurtigt etableret et tæt samarbejde med antenneforeningerne. Det viser sig hurtigt, at disse virksomheder har dét, der skal til for at lykkes. De har kapital, det tekniske udstyr og ikke mindst kompetencerne. Og det er den kombination, der er medvirkende til, at TV-signalerne i stor stil flyver ud til tusindvis af danskere i årene fremover.

Lovgivningen står i vejen

Det skal dog vise sig, at de fire pionervirksomheder skal overkomme en række udfordringer for at skabe de bedste løsninger for kunderne.

Den første store udfordring, som både borgere og installatører står over for, er forankret i den grundlæggende del af den danske jura. Det gælder lovgivning om ejerskab af den danske infrastruktur. Ifølge dansk lovgivning på daværende tidspunkt er det sådan, at det kun er stat, amter, kommuner og foreninger, der må eje og drive infrastruktur.

Et fællesantenneanlæg bliver opfattet som en væsentlig del af den danske infrastruktur, fordi det kan modtage information og kommunikation – i princippet af enhver slags. Og den infrastruktur bliver der værnet om fra statens side. Da de første installationsforretninger bliver etableret, må private virksomheder altså ikke eje de fællesantenneanlæg, der skal opsættes.

“Noget af det, vi oplevede dengang, kan være svært at forstå i dag. Men det var en tid, hvor staten havde mange monopoler. Og det var selvfølgelig en udfordring, men det var ens for alle, og vi vidste også, at det var sådan, det var, og at vi måtte finde løsninger. Og det gjorde vi så.”

*Frank Hermansen, oprindeligt tekniker
i Scansatel, nu regionschef i Region Nord,
Dansk Kabel TV. Anciennitet: 44 år*

Selvom det vil være den mest nærliggende løsning, så kan installationsforretningerne ikke umiddelbart gå i gang med at etablere fællesantenneanlæg og derefter begynde at sælge og distribuere TV-signalerne til de private husstande i området. De er nødt til at sætte sig ind i en kompliceret lovgivning om ejerskab af infrastruktur, som i bund og grund fastslår, at infrastruktur ikke må kommercialiseres. Denne lov bliver dog – på opfordring af bl.a. teleselskaberne – ændret senere, men i disse år er det den lovgivning, alle installatører må forholde sig til.

Etablering af de første antenneforeninger

Hvor der er vilje, er der også vej. I denne situation, som i så mange andre situationer, viser de oprindelige fire installatører, at der er vilje til at finde en løsning for at sikre kunderne en god løsning. I et tæt samarbejde med lokale ildsjæle i små og store byer over hele landet lykkes det således installatørerne at finde et holdbart setup, hvor de både overholder lovgivningen og skaber en løsning, der gør, at tusindvis af TV-seere får mulighed for at se med på de vest- og østtyske, svenske og norske kanaler. Løsningen giver en meget højere kvalitet på kanalerne, end danskerne selv kunne skaffe ved egen kraft, og det ovenikøbet til en pris, hvor langt de fleste husstande kan være med.

Løsningen, som de fleste installatører finder i samarbejde med de TV-sultne danskere, er, at borgerne går sammen og opretter antenneforeninger. Og det bliver så antenneforeningerne, der ejer fællesantenneanlæggene.



Det var ofte i miljøet omkring de danske radio- og TV-forhandlere, at de første pionerer fandt sammen for at starte fællesantennen op i Danmark.

Foto: Kurt Nielsen / Ritzau Scanpix

Ved at flytte ejerskabet af anlæggene over i antenneforeninger overholder de nu lovgivningen.

På denne måde er vejen nu banet for, at de fire installatører, sammen med lokale borgere forenet i antenneforeninger, kan etablere fællesantenneanlæg. Og det er præcist, hvad der nu sker. Snart sagt enhver lille og stor by i store dele af landet får de kommende år sit eget fællesantenneanlæg – forankret i den lokale antenneforening. Der er dog stadig områder i f.eks. Midt- og Vestjylland, hvor afstandene til hhv. Tyskland, Sverige og Norge bliver for store til, at det kan lade sig gøre at hente signalerne ned. Her må man nøjes med Danmarks Radio.

Finansieringen skal på plads

Mange antenneforeninger finansierer selv deres antenneanlæg gennem medlemmernes tilslutningsbidrag og kontering, men ikke alle foreninger kan imidlertid skaffe

den kapital, der skal til for at finansiere et dyrt anlæg. Også den udfordring bliver dog løst. De fire installatører finder hver deres måde at få stillet det store kapitalbehov på. Altid i samarbejde med antenneforeningerne. Fælles for dem alle er, at installationsvirksomhederne træder til og lægger ud for investeringen. Fælles for dem alle er også, at installatørerne, til gengæld for den store udskrivning, indgår serviceaftaler med antenneforeningerne, og dermed får sikkerhed for deres investering.

“Der skete typisk det, at når der var en gruppe mennesker i en by, der gerne ville lave fællesantenneanlæg og en antenneforening, så manglede de finansieringsløsningen, fordi der helt naturligt ikke var nogen penge i foreningen. For at løse det blev der indgået aftaler om, at vi sikrede finansieringen af anlæggene, hvis antenneforeningen sikrede, at en bestemt andel af borgerne tilsluttede sig fællesantennen. I Scansatel var det

"Noget af det, vi oplevede dengang, kan være svært at forstå i dag. Men det var en tid, hvor staten havde mange monopoler. Og det var selvfølgelig en udfordring, men det var ens for alle, og vi vidste også, at det var sådan, det var, og at vi måtte finde løsninger. Og det gjorde vi så."

*Frank Hermansen,
oprindeligt tekniker i Scansatel,
nu regionschef i Region Nord,
Dansk Kabel TV.
Anciennitet: 44 år*



*typisk omkring 35 pct. Dengang betalte hver husstand 6-8000 kroner for en tilslutning. I Scansatels tilfælde havde firmaet retten til at tegne medlemmer og modtage tilslutningsbidrag, til man nåede en tilslutning på 80 pct. af husstandene. Hvor-
efter anlægget overgik til antenneforeningerne. Så var det efterfølgende antenneforeningens net. Scansatel fik derefter betaling for yderligere salg og serviceaftaler.”*

Frank Hermansen

Kapløbet om kunderne

Op igennem 70'erne og 80'erne spreder fællesantennener og antenneforeninger sig over det meste af landet med hjælp fra bl.a. de fire installatører.

Det er også i den periode, at kampen om kunderne bliver intensiveret blandt installatører, elektronikforretninger og radio/TV-forhandlere. Hele markedet omkring levering af TV-kanaler til de danske husstande bliver en af datidens vækstdrivere på niveau med – og til en vis grad også drevet af – produktion og salg af fjernsyn. En udvikling, der i en vis udstrækning kan sammenlignes med den interesse, der de senere år er opstået omkring først computere og mobiltelefoni og sidenhen smartphones.

I forlængelse heraf bliver installation, opsætning, drift og servicering af fællesantennaneanlæg et stort marked, der med udbredelsen af fjernsynets popularitet vokser med eksplosiv hast. Det er også i denne periode, at de mindre installatører vokser sig store. Der er i det hele taget et intenst kapløb om at få antenneforeningerne med på vognen, så man kan sætte sig på markedet.

“I starten er der mange små lokale elektrikere og radioforhandlere osv., der begynder at bygge antennaneanlæg, men op igennem 1970'erne og 1980'erne foregår der et udskilningsløb, så der hurtigt opstår et felt af 5-7 aktører, der har en vis

størrelse og kompetence. Det er i dette felt, at vi senere finder de virksomheder, der bliver til Dansk Kabel TV.”

Niels Breining, tidligere adm. direktør for YouSee og bestyrelsesformand for Dansk Kabel TV. Initiativtager til de opkøb, der ender i fusion af de oprindelige fire selskaber samt etablering af Dansk Kabel TV, som vi kender det i dag. Anciennitet: 32 år

Markedet, og derved også konkurrencen om kunderne, er naturligt nok meget lokalt forankret og derfor også meget regionsopdelt. Hvor Scansatel (Nordjysk Antenne Electronic) har udgangspunkt i Nordjylland, Skelmosse Electronic i Sydjylland og Dansk Kabel TV er på Sjælland, har Scantemo (Siemens) sit udgangspunkt i Østjylland, men har dog en lidt bredere geografisk spredning på Fyn og Sjælland også. Det er disse fire installationsvirksomheder, der sammen med nogle få andre, herunder Stofa (Anton Petersen), sætter sig på markedet i disse år. I det sydsjællandske er TV Antenne Teknik med Torben Wulff i spidsen også en væsentlig aktør. Firmaet bliver, et par år senere end de andre fire installatører, en del af Dansk Kabel TV.

Stigende efterspørgsel efter fællesantennener

Et af de steder i landet, hvor man i 70'erne er ganske langt fremme med at hente TV-signaler ned fra udlandet via høje antennemaster, er i den vestjyske by Varde lidt nord for Esbjerg. Den umiddelbare nærhed til Tyskland gør det muligt at tage ARD (Arbeitsgemeinschaft der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten der Bundesrepublik Deutschland), ZDF (Zweites Deutsches Fernsehen) og senere også NDR (Norddeutscher Rundfunk). Eller blot “Tyskland 1, 2 og 3”, som det stadig hedder på de kanter.

Som så mange andre steder i landet er omdrejningspunktet for eksperimenterne centreret omkring en af de lokale radioforretninger, nemlig Skelmosse Radio med



Scantema A/S



**P. SKELMOSE
ELECTRONIC AS**

DANSK KABEL TV A/S

indehaver Poul Skelmose som drivende kraft. I sidste halvdel af 1960'erne bliver de første små fællesantenneanlæg etableret i Esbjerg og Varde i nogle mindre parcelområder. Interessen vokser hurtigt, og i første halvdel af 1970'erne starter Poul Skelmose Skelmose Electronic, der udelukkende arbejder med etablering af fællesantennener.

Parløb mellem entusiaster

Et af de første større fællesantenneanlæg i Varde kommer til verden i et parløb mellem Poul Skelmose og en anden lokal entusiast, Palle Høyrup, der også bliver den første formand for Varde Vest Antenneforening. Han beskriver opstarten således (fra voresnet.dk):

“I vinteren 1968 undersøgte man muligheden for at opstille en telefonpæl i en baghave på P. Th. Bruunsalle, så man kunne få bedre fjernsynssignaler end dem, der blev hentet ned fra de dengang almindelige tagantennener. Telefonpælen skulle sættes op i baghaven til P. Th. Bruunsalle 15, hvor jeg selv boede, og hovedstationen skulle sættes op i min kælder. 10-15 husstande var interesserede i at være med. Det var alle beboere med baghaver til Grønnegade og P. Th. Bruunsalle. Derfor kunne vi nedlægge kabler uden at skulle grave i offentligt område.”

Palle Høyrup var, udover sit mangeårige formandskab i Varde Vest Antenneforening, i mange år ansat hos Falck. Han døde i 2011

Som en understregning af interessen, så går rygterne hurtigt i nabolaget om, hvad Palle Høyrup og naboerne pønser på. Palle Høyrup beskriver udviklingen således:

“Da det rygtedes, hvad vi havde planer om, fik vi mange henvendelser fra husejere fra vejene Stormgade, Grønnegade, Vestre Landevej og den anden side af P. Th. Bruunsalle – 108 i alt. Jeg aftalte et møde med radioforhandler Poul Skelmose, der skulle etablere et fællesantenneanlæg i området. Der blev



Tekniker Svend Erik Larsen på arbejde ved mast i Varde.

Foto: Børge Kjær/Varde Lokalhistoriske Arkiv

lavet en aftale med personer, der repræsenterede hver vej. Vi holdt det første møde 1. april 1969, og til dette møde havde vi fra Skelmose Radio fået et overslag over projektet, så vi kunne tage stilling til, om ideen ville være rentabel for os. Vi mente, at overslaget så lovende ud, og forsøgte at tegne yderligere medlemmer. Anlægget blev projekteret med en 40 m mast opsat i stedet for telefonpælen.”

Palle Høyrup

På billedet er det stifter af Skelmosø Radio og Skelmosø Electronic Poul Skelmosø (tv.), der er i gang med at underskrive en aftale med britiske EMI om forhandling af kabel TV-udstyr. Billedet er fra sidste halvdel af 1970'erne.

Foto: Keld Navntoft Sørensen



Varde Vest Antenneforening holder stiftende general-forsamling den 19. juni 1969. Kontingentet bliver fastsat til 40 kr. det første år, og tilslutningsbidraget fastsættes til 780 kr. Foreningen kan med det opsatte udstyr tilbyde medlemmerne Danmarks Radio samt Tyskland 1 (ARD), Tyskland 2 (ZDF) og yderligere 6 FM-radioprogrammer samt AM-radio.

Varde er et hotspot

Poul Skelmosen og Palle Høyrup er ægte pionerer udi radio og TV. Og de to er stærkt medvirkende til, at netop Varde på det tidspunkt er, hvad man i dag vil kalde et hotspot for denne nye teknologi, som TV-apparatet repræsenterer på dette tidspunkt. Det er også de to herrer, der sørger for, at Varde, som den første by i landet, får lov til at eksperimentere med lokal-TV.

“Poul Skelmosen var uddannet fotograf og var på mange måder en visionær mand med en stærk passion for TV-mediet. Udover sin radioforretning, installationsforretningen og arbejdet med lokal-TV, så arbejdede han også som fotograf for Danmarks Radio. Hans søn, Bo Skelmosen, har overtaget den del af forretningen og arbejder i dag også som fotograf for bl.a. TV Midt/Vest.”

*Svend Erik Larsen, tidligere tekniker hos Skelmosen Electronic og tekniker og fællestillidsmand hos Dansk Kabel TV.
Anciennitet: 45 år*

Iværksætteren i Vejle: Scantemo

Stort set samtidig med at pionererne i Varde laver TV- og antenneanlæg, starter Knud Amstrup firmaet Scantemo (oprindeligt Scandinavisk Antenne Montage) op i Vejle. Knud Amstrup er en entreprenant herre, men helt anderledes end Poul Skelmosen. Mens Poul Skelmosen er en ildsjæl inden for radio og TV, så er Knud Amstrup

en iværksætter med et forretningsmæssigt fokus. Han ser mange muligheder, og han er hurtig til at handle på dem. Knud Amstrup er uddannet el-installatør fra Randers og kommer til Egtved, hvor han starter sin egen el-installatørforretning (Egtved El-Service). Han sælger i perioden omkring 1970 el-forretningen og starter som direktør for Hellebo-Huset, der opkøber parceller og bygger typehuse. Det er i den forbindelse, han begynder at bygge fællesantennener til parcellerne, og han starter derfor Scantemo. Knud Amstrup sælger hurtigt firmaet igen, og derefter bliver den tyske industrigigant Siemens hovedaktionær. Ole Brixen bliver forretningsfører for firmaet, der hurtigt udvider til Sjælland.

Siemens vil ind på det danske marked

Med den store tyske virksomhed Siemens i ryggen bliver Scantemo ret hurtigt en stor og væsentlig aktør på det danske installationsmarked. Mens installationsbranchen er domineret af små lokale elektrikere og nogle få lidt større regionale installationsforretninger, er Scantemo sammen med konkurrenten Anton Petersen (senere Stofa) i mange år de eneste ægte landsdækkende installatører, og Scantemo er hurtigt repræsenteret både i Jylland, på Fyn og på Sjælland.

Siemens øjner med købet af Scantemo en mulighed for at opnå en position inden for installation af fællesantenneanlæg i Danmark. Og ikke mindst muligheden for på den måde at få etableret en vigtig platform for salg af virksomhedens udstyr til de hundredvis af anlæg, der skyder op overalt i hele landet i 70'erne og 80'erne. For slet ikke at tale om markedet for udstyr til udvidelser, servicering og reparation. Det er et stort og interessant marked. Det skal dog vise sig, at det bliver en af de oprindelige fire installatører, der løber med markedet for salg af udstyr, nemlig det firma, der oprindeligt hed Dansk Kabel TV, men som nu hedder DKT A/S.



“Poul Skelmose var uddannet fotograf og var på mange måder en visionær mand med en stærk passion for TV-mediet.”

Svend Erik Larsen, tidligere tekniker hos Skelmose Electronic og fællestillidsmand hos Dansk Kabel TV. Anciennitet: 45 år

Dansk Kabel TV
Stærkere sammen

Stærkere sammen gennem 50 år

Scantemo

Scantemo er en forkortelse af Scandinavisk Antenne Montage.

1965/66

Firmaet er formentlig startet omkring 1965-66 på Dæmningen i Vejle af en driftig herre ved navn Knud Amstrup fra Egtved, der fik den idé at lave fællesantenneanlæg i de udstykninger, han etablerede. Det var dermed startskuddet til en helt vild udvikling.

1972

Scantemo bliver til et aktieselskab, hvor Siemens bliver hovedaktionær, og flytter fra Dæmningen til Vester Engvej, hvor arealet nu tredobles. På dette tidspunkt gravede firmaet mere end 10 kilometer kabler ned om ugen.

1974

Scantemo flytter fra Vester Engvej til Ibæk Strandvej 7, hvor hele Vejle-afdelingen nu kommer under samme tag.

Firmaet har nu over hundrede ansatte og er ledet af produktionschef Ole Brixen og salgschef Willy Christiansen – begge landsdækkende ledere.

1981-2000

En voldsom brand hos naboen PC Plast bredte sig en nat, og Scantemo er nødsaget til at flytte igen, men blot lidt længere ud ad Ibæk Strandvej. Nu er Scantemo-navnet helt udskiftet med Siemens-navnet. Siemens opkøber flere firmaer på dette tidspunkt, og lokalerne på Ibæk Strandvej bliver for trange, og man køber en ejendom



Scantemo A/S



Foto: Jens Anker Tvedebrink



Salgschef Willy Christiansen og produktionschef Ole Brixen foran Scantemos bygninger i Vejle.

Foto: Allan Simonsen/Vejle Stadsarkiv

på Ellehammersvej, hvor alle de jysk-fynske aktiviteter samles under samme tag.

Siemens vælger imidlertid at sælge antenneafdelingerne til TDC, og navnet Scantemo vender tilbage. Alle er glade, for kunderne har nemlig ikke glemt det mundrette firmanavn. Firmaet er dog nødsaget til at flytte endnu en gang – denne gang til adressen Norgesvej 3.

TDC opkøber endnu flere antennefirmaer, og Scantemo bliver nu en del af Dansk Kabel TV, der i dag har til huse i det gamle telefonhus på Dæmningen i Vejle.

En af de større tekniske milepæle i firmaets historie sker i Ishøj Kommunes anlæg, hvor Scantemo er blandt de første til at overføre data via antennekablerne. En teknik, der baner vejen for det, vi kender i dag, hvor man fører højhastighedsdata ud til de private husstande.

 **Scantemo Kabel TV**

Foto af helikopter: Leif Tychsen / Arkiv.dk

A middle-aged man with grey hair, wearing a blue and white plaid short-sleeved button-down shirt, stands outdoors. He has a pair of glasses hanging from his shirt collar and a pen in his chest pocket. The background is a blurred residential setting with a house and some foliage.

"Jeg startede på 2.700 kroner om måneden som sælger, og så var der provision for hvert salg på 75 kroner. Jeg kan godt sige dig, at det var svært at få stoppet igen, når man havde lavet 10 salg på en dag."

*Palle Iversen, tidligere
salgschef, Dansk Kabel TV*

I de første år går det forrygende hurtigt for Scantemo. De vokser lynhurtigt og spreder sig over hele landet. På den måde er virksomheden stærkt medvirkende til, at der bliver etableret så mange nye fællesantenneanlæg og antenneforeninger, som der gør i denne periode.

Slaraffenland for en 20-årig trappeartist

Palle Iversen – i dag pensionist og tidligere salgschef for Dansk Kabel TV – husker tydeligt den hæsblæsende pionertid i de første år. Han bliver ansat hos Scantemo i 1972 som det, han selv kalder trappeartist. Hans opgave er at 'stemme dørklokker' og sælge tilslutninger til kommende og eksisterende fællesantenneanlæg. Han er 20 år, da han starter i Scantemo, og han gør det godt.

“Jeg startede på 2700 kroner om måneden som sælger, og så var der provision for hvert salg på 75 kroner. Jeg kan godt sige dig, at det var svært at få stoppet igen, når man havde lavet 10 salg på en dag. Og jeg havde fri benzinkort. Det var slaraffenland for en 20-årig som mig.”

*Palle Iversen, tidligere salgschef,
Dansk Kabel TV. Nu pensionist*

Nordeuropas største anlæg

På mange måder er det helt naturligt, at det bliver Scantemo, der lander etableringen af det, der tilbage i midten af 1975 bliver kaldt 'Nordeuropas største anlæg', nemlig fællesantenneanlægget i Skanderborg. Anlægget er i dag ejet af Skanderborg Antenneforening og serviceres af Dansk Kabel TV.

Skanderborg er en helt særlig udfordring, når man taler om fællesantenne, fordi byen for det første ligger meget nordligt i forhold til at hente signaler fra de tyske kanaler. For det andet ligger byen meget vestligt i forhold til at hente de svenske kanaler ned. Og for det tredje, så ligger den i et område af det ellers flade Danmark, hvor

der er mange bakker, der kan forstyrre signalerne. En af hovedmændene bag Skanderborg Antenneforening, Søren Berthelsen, skriver følgende rammende beretning om etableringen og de svære antenneforhold i Skanderborg (fra Skanderborg Antenneforenings 30-års jubilæums-magasin):

“Ville man se fjernsyn i 1975, var det ikke nok at skrabe pengene sammen til selve kassen, nej, for uden antenne, intet billede. Snart var der ikke en skorsten uden antenne, og nogle steder i Skanderborg var det ikke engang nok. På mange lokaliteter, f.eks. i Vestergade og på Næsset, var det svært at få et godt billede på skærmen, fordi bakkerne skærmede for Søsterhøj-antennen. Og så var der jo lige det, at der kun var ét program ”at vælge imellem”. Derfor var der fra mange sider et stærkt ønske om at kunne se noget mere, bl.a. fra Tyskland eller Sverige. Enkelte med en høj geografisk placering prøvede for egne penge at bekoste gevaldige antenne-arrangementer med forstærker og dyre master, men alligevel fungerede det ikke optimalt. I Kolding kunne man se tysk TV, men de havde jo heller ikke Ejner Bavnehøj i vejen.”

*Søren Berthelsen, medstifter
af Skanderborg Antenneforening*

Nødvendigt med 450 meter høj mast

Det er, ifølge Søren Berthelsen, Skanderborgs daværende VW-forhandler Ove B. Dirksen, der i 1975 tager initiativ til anlægget. Han samler en gruppe af ligesindede skanderborgensere – primært fra den lokale afdeling af Lions. At anlægget i Skanderborg er et omfattende projekt, fremgår tydeligt af endnu et uddrag af Søren Berthelsens erindringer fra samme jubilæumsskrift:

“Dirksen, der kunne styre tre VW-forretninger i tre forskellige byer, kunne også samle trådene og forhandle med et firma, der

Masten i Skanderborg er omtrent 120 meter høj og var ved etableringen en del af det, der blev kaldt Nordeuropas største fællesantenneanlæg.



turde påtage sig opgaven. Det var Vejlefirmaet Scantemo, der skulle stå for det tekniske og for salget til dem, der siden skulle blive til medlemmer. Der var mange problemer i starten. Med bl.a. billedkvaliteten og de udenlandske signaler. Selv den høje mast i krydset Fruering Kirkevej og Virringvej ved Virring kunne, i hvert fald i starten, ikke skaffe tilstrækkeligt stabile signaler ind i stuerne. Den ideelle højde på en mast skulle være 450 meter, men det var lige i overkanten for Skanderborg og omegn, vi ville ikke til at konkurrere med Eiffeltårnet ... "Nordeuropas største anlæg," stod der dengang i aviserne. Det er vi nok ikke længere, men skidt, bare fjernerer virker, når vi trykker på remoten."

Søren Berthelsen

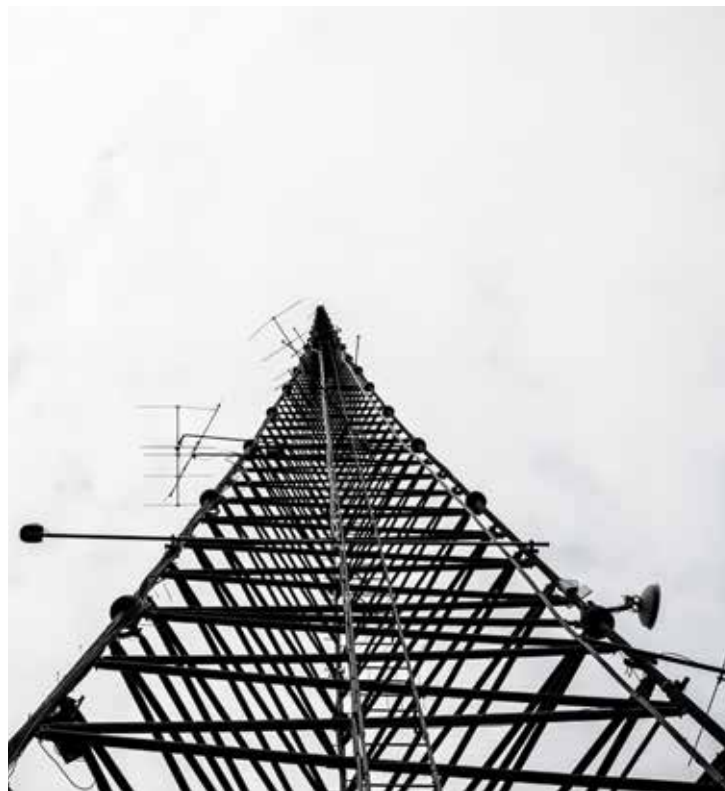
Salget går som varmt brød

Det ender dog ikke med en mast på 450 meter. Det ender til gengæld med, at Skanderborg Antenneforening og Scantemo i 1976 kan koble de første TV-seere på byens historisk store anlæg. Antennemasten, der trods sine 'kun' cirka 120 meter i højden på dette tidspunkt er en af Danmarks højeste. Og meget tyder på, at den gør arbejdet godt nok for skanderborgenserne.

"Det var ofte en omfattende proces at få udenlandske kanaler til de danske byer, men det var noget helt særligt at få Skanderborg sat op. Det var mig bekendt det nordligste anlæg, der kunne tage tysk TV. Mange steder i Danmark var det et spørgsmål om, at man enten kunne tage svensk eller tysk TV. Og det var afstanden til henholdsvis Sverige og Tyskland, som var afgørende. Skanderborg lå så nordligt, at det var på kanten til det mulige at skaffe dem de eftertragtede tyske kanaler ARD, ZDF og NDR. Men det lykkedes, og salget gik som varmt brød."

Palle Iversen

Palle Iversen er en del af et stort team på omtrent 25 sælgere, der går rundt og stemmer dørklokker for at få



skanderborgenserne til at melde sig på. Alt dette foregår sideløbende med, at de såkaldte coax-kabler bliver gravet ned i byen.

"Vi gik fra dør til dør og solgte abonnementer. Vi måtte sælge i perioden fra klokken 16 til 19.30. Det var meget vigtigt, og vi fik strenge ordrer på, at det kun skulle være i dét tidsrum. Vi skulle ud efter fyraften, så vi kunne få fat på folk. Og vi måtte ikke sælge efter 19.30, for da blev der sendt TV Avisen i fjernsynet, og det forstyrrede man ikke folk i."

Palle Iversen

Enormt gravearbejde udført med skovl

Det store gravearbejde står efter sigende på i mere end to år. Så der er god tid til at sælge abonnementer undervejs.

Og jo flere der kommer på nettet, des bedre går salget. Der sker en sneboldeffekt, fordi de mennesker, der kommer på, begynder at tale om de nye kanaler, de kan se. Og så vil naboen også på, og sådan fortsætter det helt af sig selv.

Gravearbejde er en helt særlig disciplin, og særligt dengang, fordi det bliver udført med håndskovl. Man har på det tidspunkt ganske enkelt ikke maskiner og udstyr, der er egnet til at grave kablerne ned. Installatørerne hyrer derfor masser af mandskab til at grave kablerne ned med håndkraft.

Hos Scantemo skal man i Skanderborg grave 10 kilometer kabler ned om ugen for at holde tidsplanen, så det er helt afgørende, at alle folk møder til tiden, friske og veludhvilede. Og for at sikre sig, at alle medarbejdere møder til tiden hver morgen, investerer Scantemo i en stor Ferrari-rød bus, hvor der står Scantemo med store, hvide bogstaver på siden. Den kører rundt hver morgen og samler alle graverne op og kører dem hjem igen til fyraften. Hver dag i to år.

Den nordjyske installatør

I den nordjyske region starter Erling Johansen Nordjysk Antenne Electronic i 1976. Senere ændrer virksomheden navn til Scansatel. Erling Johansen beskrives som en bestemt herre med en god forretningssans. En af de første opgaver for Scansatel er i Gistrup i den sydlige del af Aalborg. Den tidligere formand for Gistrup Antenneforening, Asta Fog Larsen, beskriver forløbet omkring etablering af byens fællesantenneanlæg i 1978 således:

“Der var et kapløb om at komme til at lægge antennekabler i Gistrup, men det var overstået, inden foreningen blev stiftet. Både Nr. Tranders Antenneforening og Gug Visse Dall Antenneforening havde henvendt sig til kommunen for at

komme i gang i Gistrup, og daværende kommunaldirektør Okkels bestemte, at gravetilladelsen ville blive givet til den, der samlede flest tilsagn. Det blev Erling Johansens servicefirma Scansatel, der på Nr. Tranders’ vegne fik opgaven på grundlag af 250 kontrakter. Erlings måde at lave forretning på var fornuftig. Han betalte omkostningerne, og han fik pengene ind ved salg af tilslutninger. Vi skulle så overtage anlægget, når 80 procent af tilslutningerne var solgt, og det nåede vi jo aldrig, fordi nettet hele tiden blev udbygget.”

*Asta Fog Larsen, tidligere formand
for Gistrup Antenneforening i Nordjylland*

Det hårde arbejde i foreningerne

Nuværende regionschef i Dansk Kabel TV region Nord, Frank Hermansen, bliver ansat som tekniker i 1977. Han er med til at bygge og servicere nogle af områdets første fællesantenneanlæg.

I Nordjylland handler det primært om at få signaler ned fra Sverige og Norge, så man kan vise henholdsvis svensk TV1 (Sveriges Television SVT1) og TV2 (Sveriges Television SVT2) samt Norsk NRK “under gunstige forhold”, som det ofte bliver formuleret.

Frank Hermansen husker det tidlige samarbejde med antenneforeningerne som en periode, hvor der bliver kæmpet hårdt for at få TV-kanaler hentet ned til nordjyderne. Det er uopdyrket land for alle involverede. Det gælder installatørerne, antenneforeningerne og de almindelige borgere, der 'bare' gerne vil se fjernsyn fra udlandet.

Det er også nyt land for myndighederne, repræsenteret ved Post- og Telegrafvæsenet, der pludselig skal forholde sig til en stærkt stigende interesse for antenneforhold, lovgivning, finansiering, teknik, godkendelser osv. Og som i markant stigende omfang skal godkende både planer, udstyr og færdige anlæg.

Meget af kabelarbejdet dengang foregik manuelt og uden maskiner. Her er det Svend Erik Larsen, der er i gang med at grave kabler ned i forbindelse med etablering af anlægget i Outrup.



Nordjysk Antenne Electronic – Scansatel A/S

Scansatel A/S er en forkortelse af Scandinavian Satellit Television.

1970

Firmaet er formentlig startet omkring 1970 i Jernbanegade i Aalborg af en driftig herre ved navn Erling Johansen med hustruen Aase Johansen. Erling Johansen kommer fra flyvevåbnet på flyvestation Aalborg og arbejder som elektronikmekaniker på flyvevåbnets fly.

I starten er det en forretning i Jernbanegade, Nordjysk Hi-Fi, med Hi-Fi-udstyr til entusiaster og med forhandling af Revox-forstærkere, båndoptagere m.m. Ligeledes med egen produktion af store højttalersystemer i Jernbanegade. Herfra bliver der også etableret mindre private antenneanlæg.

1974

I 1974 får de en idé om at lave fællesantennebyanlæg med nye udstykninger, og dermed er startskuddet gået til en helt vild udvikling for Nordjysk Antenne Electronic ApS, ejet privat af Erling og Aase Johansen. Første by er Vadum Antenneforening, der bliver startet i 1975 af nogle borgere, der ønsker mere TV end blot DR. Vil man modtage de to svenske TV-kanaler, kræver det en højmast ved hvert hus. Året efter etableres Vester Hassing Antenneforening.

1978

Nordjysk Antenne Electronic flyttede fra den indre by i Aalborg til nye lokaler på Ritavej i Aalborg.



Erling Johansen – stifter af Nordjysk Antenne Electronic og Scansatel.



Klokken 12 i går blev Nr. Tranders' satellit-udstyr plomberet af overmekaniker T. J. Siesborg (tv) fra P&T Aalborg, hjulpet af tekniker Frank Hermansen, Nordjysk Antenne Electronic.
Foto: Grete Dahl

Satellit-grej plomberet efter 50 timers pirat-tv

AF
OVE NØRHAVE

- Det er drilleri fra telefonselskabernes side. De ved udmærket godt, at lebet er kørt, og at satellit-tv er på vej til at blive givet frit. Derfor bør vi bøje flaget og holde fred. På langt sigt kan Jydsk Telefon måske - med sit hybridnet - fremskynde os med de programmer, som vi ikke selv kan. Men satellit-tv vil vi selv sørge for at modtage.

Siger formand for Gug-Vase-Dall Antenneforening, Niels Christensen, efter at Tranders Antenneforening i går klokken 12 fik plomberet sit satellit-udstyr.

enings seere i 5000 hjem kunne følge på satellit-programmet Super Channel, efter at foreningen havde trods hybridnetts eneret på satellit-tv.

Blide Nr. Tranders og vi opfylder samme betingelser som Fakse Antenneforening, der forleden fik midlertidig tilladelse til selv at modtage satellit-tv, bemærker Niels Christensen, som regner med, at hybrid-tv vil være mellem et halvt og trekvart år om at nå frem til de to foreninger - hvis de ellers skriver kontrakt med Jydsk Telefon.

På et punkt når kontrakten er skrevet, vil selskabet projektere og grave kabler ned. - Og da vi ikke kan forsynes med hybrid-tv, foretrækker vi at have lov til at modtage

satellit-tv. Folk vil have frihed i æteren. De signaler har politikerne opfanget. Det kniber mere med telefonselskabernes, mener Niels Christensen.

- Vi kan tidligt begynde at grave i møj. Derefter vil der gå tre-fire måneder. I mellemtiden kan vi - med to timers varsel - forenye de to foreninger med fire tv-programmer via radio/kabel-forbindelse, oplyser Teddy S. Pedersen fra Jydsk Telefons kabel-tv division. En idé, som de to foreninger afviser, fordi det jo intet har med hybrid eller kabel at gøre.

Plomberingen i Nr. Tranders sker kun få dage før, at satellit-tv måles bliver givet frit. - Men det bliver nok som regel en anden forening, der får plomberet, som - trods det - bliver medlemmer igen.



Scansatel og Frank Hermansen (til højre på billedet i artiklen) var involveret i nogle af de første forsøg med at sende satellit-TV, der i starten var ulovligt.

- Artiklen er fra Aalborg Stiftstidende

1982

Scansatel A/S etableres som et aktieselskab, fortsat med Erling og Aase Johansen som 100 procent privatejet aktieselskab.

1982 til 2000

I perioden etablerer Scansatel A/S mange byanlæg på landsplan. Scansatel A/S etablerer afdelinger i Sommersted ved Vojens med medejer Hans Christian Carstensen. I Faxe på Sjælland med Paul Frederiksen, og i Aarhus med Poul Brændstrup.

Scansatel A/S vælger at sælge selskabet til TDC Kabel TV og ændre navn til Scansatel Kabel TV A/S, og senere bliver det en del af Dansk Kabel TV.

En af de større tekniske milepæle i firmaets historie er nedtagning af satellit-TV. Senere er selskabet blandt de første, der overfører data via antennekablerne til kommuner og kommunalpolitikere, der bliver tilbudt højhastighedsdataforbindelser i tre foreninger under Aabybro Antennelaug samt i Brovst Antenneforening.

Formand for antenneforening: "Jeg gør det aldrig igen"

For at illustrere udfordringerne, der var på dette tidspunkt, henviser Frank Hermansen til en artikel i Aalborg Stiftstidende fra 21. august 1976, hvor initiativtager til – og senere formand for – antenneforeningen Gug, Visse og Dall, Svend Vagn Jensen, udtaler følgende om det arbejde, han og andre bestyrelsesmedlemmer har udført for at etablere antenneforeningen i det nordjyske:

"Det er et kæmpearbejde at starte en forening. Ingen drømmer om, hvor meget der er at lave og sætte sig ind i. Én ting er sikkert. Jeg gør det aldrig igen."

Svend Vagn Jensen, initiativtager og tidligere formand for Gug, Visse og Dall antenneforeninger (fra Aalborg Stiftstidende, lørdag 21. august 1976)

Det er primært det økonomiske omkring finansieringen, som Svend Vagn Jensen kommenterer på, men det er også den yderst komplekse lovgivning, der volder antenneforeningerne problemer. I samme artikel lyder det således yderligere:

"Formænd for andre antenneforeninger kan nikke genkendende til Svend Vagn Jensens vurdering af arbejdet. At der er så meget at lave, skyldes lovbestemmelser om, at det er antenneforeningen, der har ansvaret og står for driften af anlægget. Firmaerne udfører arbejde for foreningerne. Og i mange tilfælde er det også antenneforeningen, der skal sørge for tilslutning til anlægget – dvs. tegne kontrakter. Svend Vagn Jensen har sammen med seks bestyrelsesmedlemmer i antenneforeningen brugt al sin fritid i sommer på dette arbejde. "Vi har besøgt samtlige husstande i Gug, Visse og Dall. I snit har vi været mellem fire og fem gange hos hver. Problemet har været, at mange ikke kunne bestemme sig," fortæller Svend Vagn Jensen."

Aalborg Stiftstidende, lørdag 21. august 1976

Til slut i artiklen lyder det om selve arbejdet med at få opbakning:

"Svend Vagn Jensen er lidt ærgerlig over, at ikke flere ville være med fra starten. Hvis alle tilsluttede sig straks, ville prisen pr. parcel være blevet 1.000 kr. lavere. Men anlægget er bygget, så alle 1.457 parceller i området kan komme med senere. Men at der kommer signal fra masten, betyder ikke, at antenneforeningens arbejde er overstået. Forhandlingerne om anlæggets udbygning skal gennemføres, og der skal føres nye kampagner, så flere kommer med. Ikke mindst 700 parceller i udstykningsområdet i Gug vil kræve arbejdsindsatsen her. Og endelig skal det eksisterende anlæg administreres. "Jo, vi har nok at se til. Og man skal være udstyret med særdeles tålmodige koner for at klare det hele," konstaterer Svend Vagn Jensen."

Aalborg Stiftstidende, lørdag 21. august 1976

Man skal nærmest være tekniker, jurist og økonom på én gang

Svend Vagn Jensen er formentlig en ganske udmærket repræsentant for mange af de helt almindelige danskere, der op igennem 70'erne gerne vil se nogle flere TV-kanaler på deres fjernsynsapparat.

Svend er uddannet skibssnedker og har sandsynligvis hverken de tekniske, finansielle, administrative eller juridiske forudsætninger for at etablere en antenneforening. Heldigvis kender han ikke til besværet, inden han tager initiativ til at starte antenneforeninger i Gug, Visse og Dall. For så havde han nok ikke gjort det. Og det er netop derfor, at installatørerne kommer ind i billedet.

Installatørernes opgave er således ikke blot at sælge aftaler og bygge fællesantenneanlæg. Den er meget mere end det. Som det fremgår, så er arbejdet ofte så komplekst, at antenneforeningernes bestyrelser ikke aner



*En ung Frank Herman-
sen foran sin tekniker-
vogn fra Nordjysk An-
tenne Electronic. Billedet
er fra anden halvdel af
1970'erne.*

deres levende råd. Installatørerne – det være sig Skelmose, Scantemo, Scansatel eller det oprindelige Dansk Kabel TV (nu DKT A/S) – ender med at være totalrådgivere for antenneforeningerne, fordi de har prøvet det hele før. Efterhånden som de får flere og flere antenneforeninger op at køre, så kender de alle faldgruberne.

“Det var de samme udfordringer, som alle antenneforeningerne havde, og efterhånden fik vi en masse erfaring på områder, som vi ikke vidste så meget om, da vi startede. Og den viden kunne vi give videre. Til glæde for antenneforeningerne, og selvfølgelig også for os selv.”

Frank Hermansen

Den sjællandske serviceleverandør

Det oprindelige selskab kaldet Dansk Kabel TV (DKT A/S i dag) er den fjerde og sidste af de oprindelige fire installatører, der bliver etableret.

Det er Hardy Hansen, der er grundlægger af virksomheden, der senere hen lægger navn til det Dansk Kabel TV, vi kender i dag. Hardy Hansen er vokset op i Esbjerg med en far, der er radioforhandler. Og nærmest i naturlig forlængelse heraf er han vokset op med en stærk interesse for både radio og TV.

Efter knap 10 år i branchen, bl.a. en årrække hos Anton Petersen (senere Stofa) og derefter hos Silex – en anden mindre aktør i branchen – beslutter han at starte for sig selv. Han starter sit lille anpartsselskab 26. august 1977 i familiens villa i Kirke Hyllinge.

Det er dog nødvendigt med en udvidelse af villaen på 80 kvadratmeter for at få plads til kontorlokaler. Der er tre personer i firmaet fra start: Hardy, hans kone Britta samt en medarbejder med erfaring fra branchen.

Om valg af navnet Dansk Kabel TV siger Hardy Hansen:

“Vi startede på et tidspunkt, hvor kabel TV var ved at blive brugt i branchen til at beskrive de større systemer af fælles-antenneanlæg. Og derfor var det naturligt for os at vælge det navn. Det var et flot navn for en lille virksomhed, men det virkede efter hensigten.”

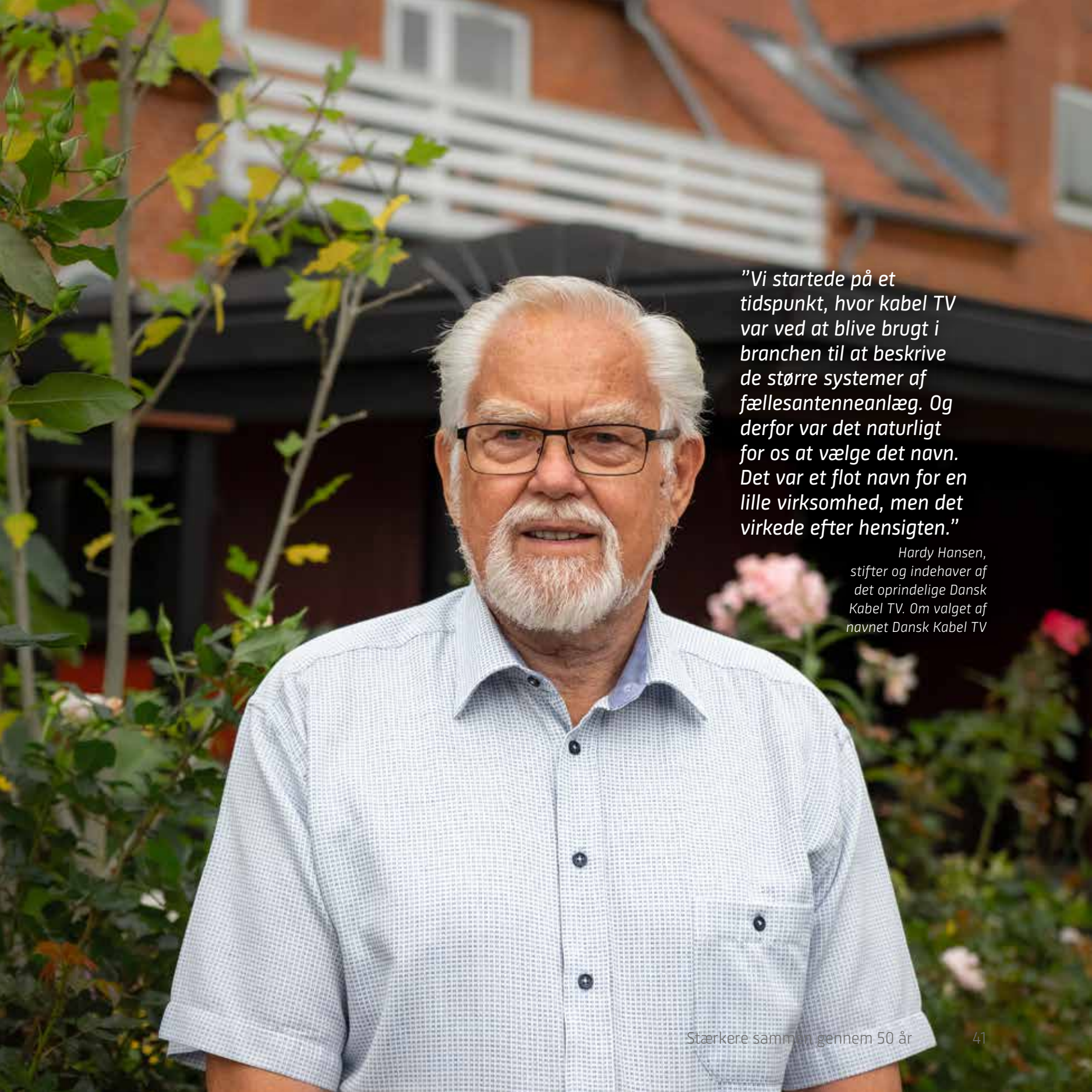
Hardy Hansen, stifter og indehaver af det oprindelige Dansk Kabel TV. Derefter indehaver af DKT A/S, der nu er overtaget af sønnen Christian Emborg

Den første opgave er en dagsrejse væk

Dansk Kabel TV har med sin placering på Midsjtjylland et naturligt fokus på de sjællandske antenneforeningskunder. Virksomheden er i højere grad end konkurrenterne fokuseret på service og vedligeholdelse af anlæg – mindre på nyetablering og installationsforretning. På trods af den geografiske placering skal Hardy Hansen og hans kolleger ud på en længere dagsrejse for at gennemføre virksomhedens allerførste opgave: Ærø skal have renoveret øens antenneanlæg, og opgaven sendes i udbud. Hardy Hansen byder på opgaven – og vinder. En opgave, han efterfølgende opfatter som en af de bedste, han har udført.

“Det var en kæmpe oplevelse, og jo også noget af en vild opgave at byde på. Vi skulle med to færger bare for at komme derover. Dengang var der jo ikke bro over Storebælt, så det var en længere rejse både frem og tilbage. Derfor boede vi også derovre i perioder. Det var vores første opgave, og vi havde ikke så frygtelig travlt, så det var ikke noget problem. Jeg husker det som en stor oplevelse, fordi vi i starten kunne mærke, at der blev holdt grundigt øje med os, og hvad vi lavede. Der var lidt skepsis, og man var langt fra sikre på, at det skulle gå godt. Men efterhånden som tiden gik, endte det jo med, at vi fik afleveret et godt resultat. Og vi blev faktisk gode venner, og bestyrelsen kom forbi til vores 40-års jubilæum i DKT A/S i 2017.”

Hardy Hansen

A portrait of an elderly man with white hair, a full white beard, and glasses. He is wearing a light blue short-sleeved button-down shirt. He is standing outdoors in front of a brick building with a balcony and some greenery. The background is slightly blurred.

"Vi startede på et tidspunkt, hvor kabel TV var ved at blive brugt i branchen til at beskrive de større systemer af fællesantenneanlæg. Og derfor var det naturligt for os at vælge det navn. Det var et flot navn for en lille virksomhed, men det virkede efter hensigten."

*Hardy Hansen,
stifter og indehaver af
det oprindelige Dansk
Kabel TV. Om valget af
navnet Dansk Kabel TV*



DANSK KABEL TV A/S

Dansk Kabel TV

Det oprindelige Dansk Kabel TV bliver stiftet 26. august 1977 af Hardy Hansen og en partner på Søstersvej 6 i Ejby ved Kirke Hyllinge.

Midt i 1980'erne

De primære arbejdsopgaver er service og etablering af fællesantenneanlæg, blandt andre Ærøskøbing Fællesantenneanlæg, der er et af de ældste fællesantenneanlæg i Danmark. Flere foreninger kommer til, og det lille kontor på Søstersvej bliver for lille, nu hvor der også kommer flere medarbejdere. I midt-80erne begynder Hardy Hansen at importere kabler fra Cavell i Italien, og en ny gren af selskabet spirer.

1987-88

Hardy Hansen køber købmandsbutikken på Ejby Strandvej, og privaten bliver omdannet til administration og butikken til lager.

1989

Organisationen bliver delt i en installationsafdeling og en udvikling/handelsafdeling.

Installationsafdelingen vokser, og der bliver udført meget arbejde for TDC Kabel TV, samtidig med at de i handelsafdelingen efterhånden har designet, købt eller produceret et komplet sortiment af udstyr til fællesantenneanlæg fra paraboler, antenner, beslag, hovedstationsudstyr, forstærkere, fordelere og kabler m.m. helt frem til stikdåsen og tilslutningskablet i stuen hos hr. og fru Pedersen.

I den tid udvikles, sammen med en samarbejdspartner, også et stykke software, der i løbet af få år nærmest bliver standard for fællesantenneanlæg.



Hardy Hansen – stifter af det oprindelige Dansk Kabel TV.



1996

Hardy Hansen sælger installationsafdelingens medarbejdere og kundeportefølje til TDC Kabel TV sammen med navnet Dansk Kabel TV. Afdelingen bliver etableret i Tølløse i et TDC-selskab, der hedder Miranet, men det officielle navn bliver Dansk Kabel TV.

Frem til fusionen i 2000 med de øvrige installationsforretninger, TDC har købt, arbejder man med service, projektering og installation af fællesantenneanlæg for de private og TDC Kabel TV.



Tekniker tester kvaliteten af de TV-signaler, der bliver hentet ned og vist på TV-skærmene ude hos kunderne.

Udvikling af udstyr

Dansk Kabel TV er som nævnt mest fokuseret på serviceopgaver. Den store konkurrent for Dansk Kabel TV dengang er Scantemo – eller 'Siemens', som Hardy Hansen kalder dem.

Scantemo er landsdækkende og en af de største på markedet, så det er helt naturligt, at Dansk Kabel TV

meget ofte i starten sælger ind til foreninger, der på det tidspunkt er kunder hos Scantemo. På et tidspunkt i slutningen af 80'erne får Hardy Hansen den idé at udvikle sit eget udstyr frem for at købe andre steder og på den måde supplere serviceforretningen med udvikling og salg af udstyr til fællesantenneanlæg.

“Jeg synes, udstyret bliver for dyrt, så vi begynder at importere vores eget udstyr fra Italien. Og derefter begynder vi at lave vores egen udvikling af fordelingsudstyr. Vi fik udviklet nogle forskellige komponenter, fordelingsudstyr og forstærkere og hovedsageligt kabel, som vi var stærke på.”

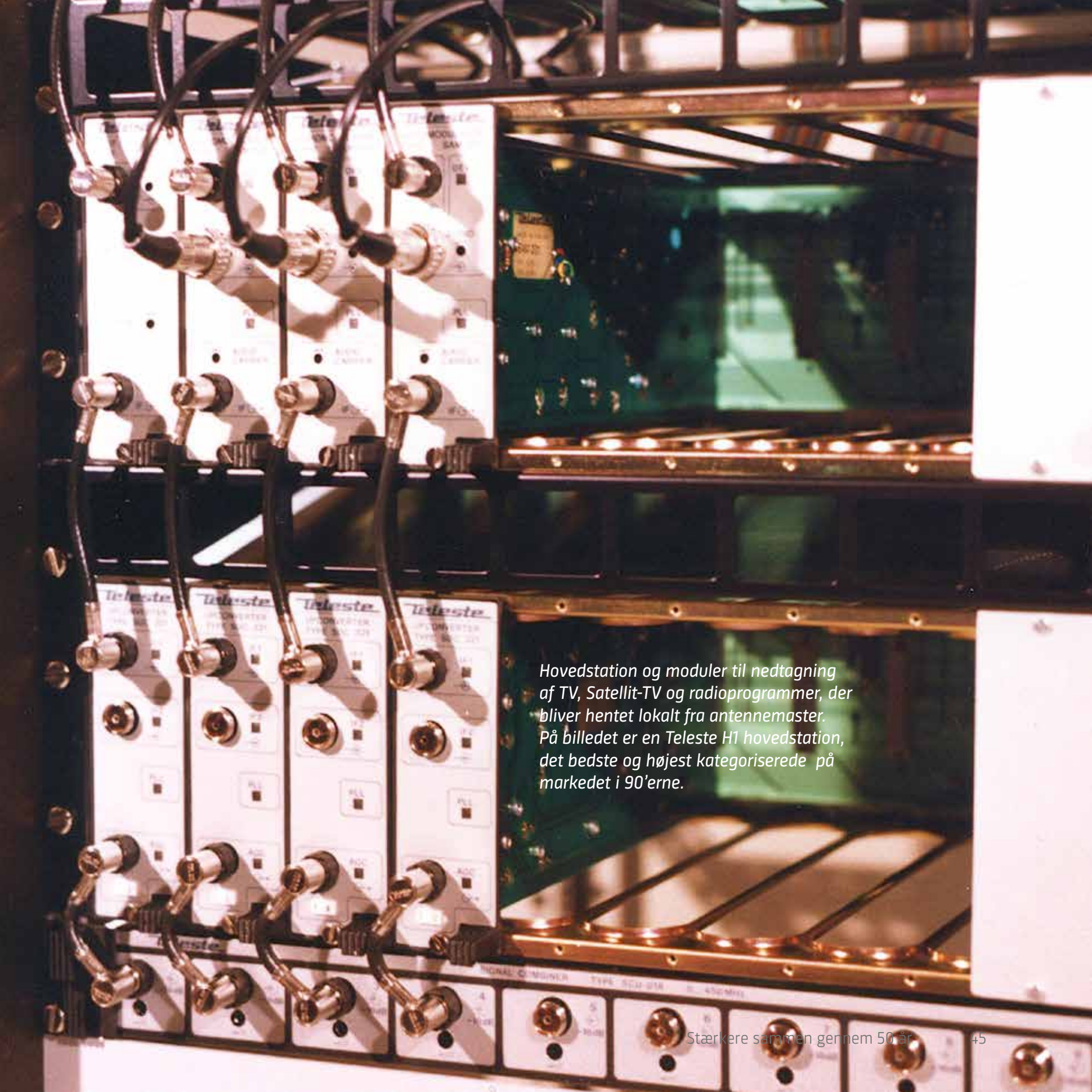
Hardy Hansen

Senere vælger Hardy Hansen at fokusere forretningen 100 procent på komponenter og udstyr frem for på installation.

“Vi kunne godt se, at installationsforretningen var ved at være for lille i forhold til konkurrencen. Og hvis vi skulle fortsætte med installationsforretningen, så krævede det, at vi skulle investere meget mere i den, og at vi skulle blive større. Og det havde jeg ikke lyst til. Jeg havde ikke lyst til at have en masse medarbejdere.”

Hardy Hansen

Og det er i forlængelse heraf, at Hardy Hansen indgår i en dialog om at sælge dele af sin virksomhed til Tele Danmark, der ender med at købe navnet, serviceaftaler samt installationsforretningen. Hardy Hansen fortsætter med at udvikle og sælge udstyr i firmaet DKT A/S, der eksisterer den dag i dag og drives af sønnen Christian Emborg.



Hovedstation og moduler til nedtagning af TV, Satellit-TV og radioprogrammer, der bliver hentet lokalt fra antennemaster. På billedet er en Teleste H1 hovedstation, det bedste og højest kategoriserede på markedet i 90'erne.

TV Antenne Teknik

1980

25. februar ansættes Torben Wulff som elektriker hos TV Antenne Teknik på Sydsjælland, hvor han arbejder som 'antenne-mand' i en årrække.

1986

1. januar 1986 køber Torben Wulff TV Antenne Teknik af den tidligere ejer og fortsætter som enkeltmandsvirksomhed i de først par måneder, indtil udviklingen accelererer i antennebranchen med blandt andet nye kanaler som TV2, satellit-TV og opsætning af paraboler. Herefter bliver der behov for at ansætte flere medarbejdere.

1990

31. oktober får TV Antenne Teknik en aftale med Vordingborg Antenneforening på baggrund af et behov blandt mange beboere for at få flere TV-kanaler at vælge imellem. Foreningen bliver enige om at lave en pakkeløsning, hvor de, der vil have flere programmer, betaler for en større pakkeløsning til TV Antenne Teknik. Kun foreninger må eje et fællesantennelanlæg, så aftalen bliver indgået med et nyoprettet selskab, der er ejet af Vordingborg Antenneforening.

1994

Sideløbende med TV Antenne Teknik starter Torben Wulff også en radioforretning i 1994 i Vordingborg.

1995

1. oktober sælger Torben Wulff aftalen/kontrakten med Vordingborg Antenneforening til TeleDanmark Kabel TV.



Torben Wulff, regionschef i Region Øst, Dansk Kabel TV, tidligere indehaver af TV Antenne Teknik.

1998

Torben Wulff sælger sin radioforretning igen.

2001

1. januar sælger Torben Wulff hele sin forretning, TV Antenne Teknik, til TeleDanmark Kabel TV, der reelt lægger den over i Dansk Kabel TV.



Vordingborg

TV Antenne-teknik





Parabolerne kommer

70'erne og 80'erne er en afgørende periode for den digitale infrastruktur i Danmark. Det er i denne periode, at der lægges tusindvis af kilometer coax-kabler i hele landet. Kabler, der er grundstenen i det, vi senere kalder informationssamfundet, den fjerde industrielle revolution og digitaliseringen af Danmark.

Nyt land betrædes igen og igen

Denne første pionertid er samtidig også en periode, hvor meget af det, der sker, er nyt for de involverede. Det er i høj grad learning by doing, det, der foregår ude hos installatørerne, når anlæg skal bygges, signaler skal modtages, og TV-kanaler skal vises på fjernsynet.

Det er også en løbende læringsproces at tolke lovgivningen, forstå de til dels ulogiske monopoler, og ikke mindst at få styr på den komplekse økonomi. Alt dette er en del af det at være en dygtig kabel-TV-installatør på dette tidspunkt.

Det hele kan koges ned til: At få tingene til at virke, så danskerne kan se TV-kanaler i en god kvalitet. Og det er ikke altid lige let at bevare overblikket, lyder det fra teknikere, installatører, sælgere og antenneforeningsfolk, der husker den første pionertid. Men det er, som om alle ser dette som en fælles opgave, der skal løses. Og at den skal løses i fællesskab. Derfor gør de alt, hvad de kan for at opnå det bedst mulige resultat. Der er næsten ingen grænser for kreativiteten og hvad der bliver gjort for at skaffe gode TV-billeder til danskerne.

Når man i dag ser tilbage på det omfattende arbejde, der ligger til grund for etableringen af et antenneanlæg, så vil mange nok mene, at det faktisk er forbløffende, at det er lykkedes.

At tøjle teknologien

Jørgen Nielsen er en af dem, der kender særlig meget til de teknologiske udfordringer, der dukker op under-



Gravearbejdet er noget af det mest ressourcekrævende og omkostnings-tunge ved nedlægning af kabler. Her er det coax-kabler, der lægges i jorden ved Outrup/Nørre Nebel i forbindelse med etablering af ny mast.

Foto: Jens Anker Tvedebrink



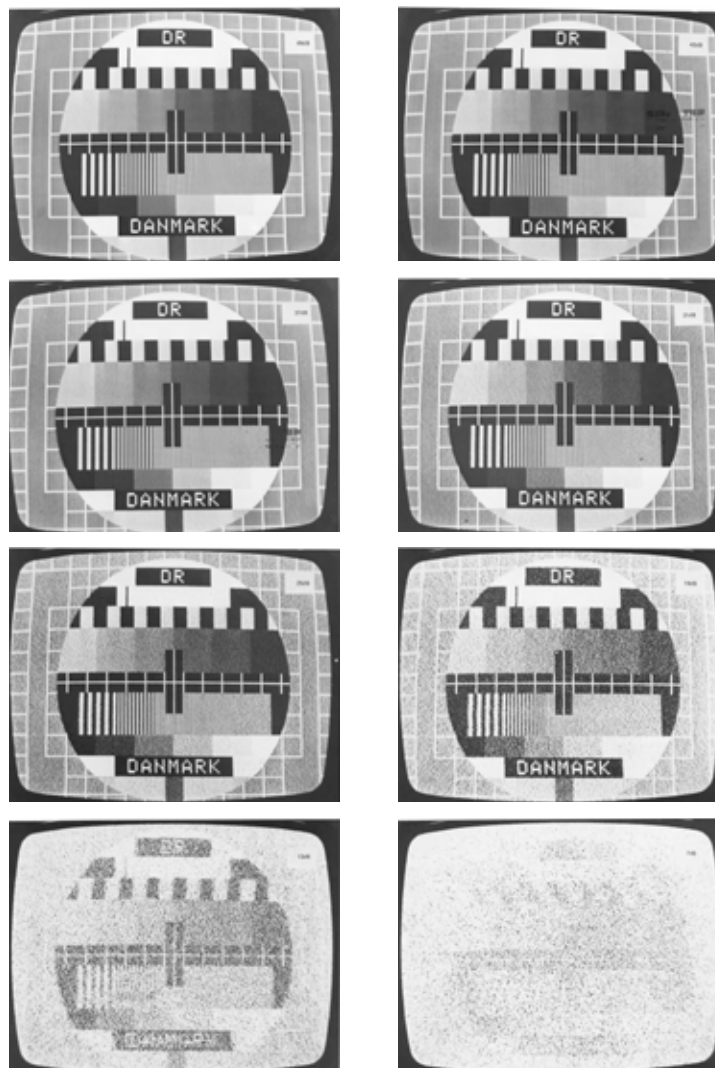
vejs. Han starter som tekniker i Skelmosø Radio i 1975 og arbejder som teknisk direktør i Dansk Kabel TV fra fusionen i 2000 og frem til november 2009. Han regnes for en af de største kapaciteter på det tekniske område og husker den første tid som både sjov og udfordrende.

“Mange steder, hvor vi fik etableret fællesantenneanlæg, lå vi på grænsen af, hvad der var teknisk muligt, når vi gerne ville sende tysk TV. Men sådan var vilkårene, og det vidste vi. Radiobølgerne blev sendt fra Tyskland via høje sendemaster. Og det er sådan, at radiobølger til dels følger jordens krumning. Men kun til dels. Jo længere væk, du kommer fra sendemasten, desto mere handler det om at komme højt nok op med antennerne for at få fat på signalerne. Og mange steder skulle man optimalt set meget højt op. Også højere, end det var realistisk og økonomisk forsvarligt. Så måtte vi finde andre løsninger, og det gjorde vi så. Vi havde en grundlæggende viden om teknologien, og det var helt afgørende, at vi hele tiden byggede mere viden på for at løse de udfordringer, vi hele tiden blev præsenteret for.”

Jørgen Nielsen

På grænsen til det mulige

Jørgen Nielsen kommer i lære som radiomekaniker i Ringkøbing i 1969 og bliver udlært i 1973. I sin læretid er han med til at bygge nogle af de første mindre antenneanlæg i Ringkøbing. I læretiden tilbringer han også en uge på kursus hos den tyske industrigigant Kathrein, der er en af de største og ældste leverandører af antenner og udstyr til antenneanlæg. Hovedkvarteret ligger i den tyske by Rosenheim, og det er her, Jørgen Nielsen tilegner sig ikke bare den store interesse for antenneanlæg, men også meget af den grundlæggende viden om, hvordan signaler opfører sig, og hvordan man foretager optimale beregninger til opstilling af anlæg osv. Han ved om nogen, hvor



Prøvebilleder var med til at teste kvaliteten af signalerne på de forskellige kanaler.

komliceret det er at få alt til at gå op i en højere enhed.

Når man starter et projekt op, så bliver der lavet en projektering, der omfatter detaljerede beskrivelser af alt fra højde på masten, til hvor meget kabel der skal bruges, og til antallet af antenner og forstærkere. Men trods omfattende beregninger sker der tit det, at signalerne alligevel ikke er som ventet, når de store antenne-



*Tekniker hos Skelmosse Electronic
Jørgen Nielsen er her i gang med
at montere antenner på toppen
af en antennemast, mens den
stadig ligger på jorden.*

A portrait of an elderly man with white hair, a full white beard, and glasses. He is wearing a dark blue polo shirt with white and red horizontal stripes. The background is a blurred green foliage.

"Det skulle ikke hedde sig, at Skelmose ikke gjorde et godt stykke arbejde. Det har altid været et firma, man kunne stole på, og sådan har det været lige siden – også nu, hvor det er Dansk Kabel TV. Det er også derfor, at vi har været med hele vejen og også er kunde hos dem i dag."

*Torben Wulff, formand
for Outrup Antenneforening
siden opstarten i 1975. Om
samarbejdet med Skelmose
og Dansk Kabel TV*

master er sat op. På mange måder er antenneforholdene afhængige af så mange forskellige detaljer, der påvirker signalerne, at det er svært – og tæt på umuligt – at opnå det perfekte resultat hele tiden. Signalerne er luftbårne, og derfor er afstanden den helt store udfordring, ligesom vejrforholdene også er det. Så derfor ændrer kvaliteten af billederne på fjernsynet sig også med forandringer i f.eks. vejret i denne periode.

“Vi vidste godt, at det var svært at få perfekte billeder på nogle af kanalerne. Og det var vi også opmærksomme på. Og vi talte med antenneforeningerne om det både før, under og efter etableringen. Vi skulle selvfølgelig have perfekte billeder på Danmarks Radio, og vi kunne også normalt få gode billeder på tysk TV 1. Men på tysk TV 2 var kvaliteten ringere. Vi lavede en masse test og beregninger for at sikre de bedste resultater. Og i forhold til vores eget arbejde, og i den indledende dialog med antenneforeningerne, brugte vi gammeldags print af prøvebilleder, så vi kunne fremvise den forventede kvalitet på de forskellige TV-kanaler.”

Jørgen Nielsen

Skrappe midler i brug

I de tilfælde, hvor beregningerne ikke slår til, tager installatørerne ofte skrappe midler i brug. Det er ikke ualmindeligt, at man på den tid ser små, private helikoptere i luften over de boligkvarterer, hvor man er i gang med at få etableret et fællesantenneanlæg. Med helikopternes hjælp er det muligt at måle konkret på signalerne i forskellige højder og derved finde den bedst mulige placering og højde på de master, der skal bære antennerne.

“Vi brugte helikopterne for at finde ud af, hvor signalerne var stærkest, så vi bl.a. kunne vise antenneforeningerne, hvilke muligheder der var, og hvor de var bedst,” forklarer Jørgen

Nielsen, der ofte selv var med på de ikke altid helt udramatiske flyvninger: “Det foregik på den måde, at vi monterede nogle antenner på mederne, og så sad jeg med måleudstyret inde i helikopteren sammen med piloten og registrerede, hvor signalerne var bedst. Det gik fint, men man skulle holde tungen lige i munden undervejs. Jeg sad med et lille fjernsyn i skødet for at se på kvaliteten af billederne, mens vi fløj. Samtidig skulle jeg aflæse signalstyrke, højde og placering på landkortet, så vi kunne placere masterne rigtigt ud fra mine koordinater, når vi kom ned igen.”

Jørgen Nielsen

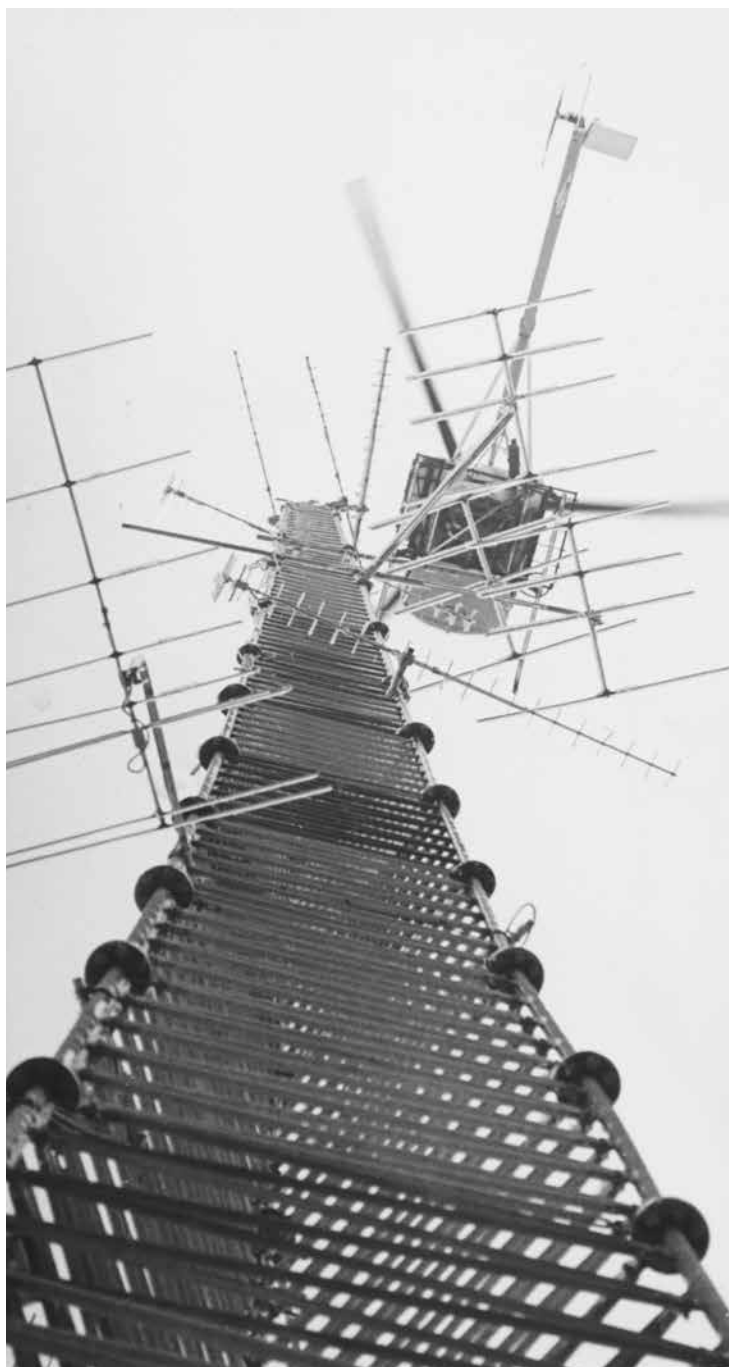
Villig til at gå den ekstra mil

Nogle steder er opgaven med at få gode signaler lidt sværere end andre steder. Et af de steder, hvor der bliver knoklet mere end ellers for at komme i mål, er i Outrup, 30 kilometer nordøst for Esbjerg. Formand for Outrup Antenneforening, Torben Wulff, husker tydeligt opstarten, hvor alle midler bliver taget i brug for at skaffe de eftertragtede udenlandske TV-kanaler til byens omkring 1.000 indbyggere.

“Det var Skelmose Radio, der stod for vores anlæg, og de lavede først en masse beregninger, og så fløj de rundt og målte signaler og kom tilbage og sagde, at vi skulle op i 600 meters højde for at få direkte forbindelse til sendemasten i Flensburg. Så høj en mast kunne vi selvfølgelig ikke sætte op. Men de fandt en anden løsning, der indebar en lavere antenne, og som passede til vores økonomi. Og så lykkedes det til sidst, selv om det var et meget omfattende arbejde at nå dertil.”

Torben Wulff, formand for Outrup Antenneforening siden opstarten i 1975

Torben Wulff og Outrups borgere er – formentlig ligesom indehaver Poul Skelmose – godt klar over, at det er



Det var ganske almindeligt at bruge helikoptere i arbejdet med opsætning og servicering af de høje antenner.

Foto: Leif Tychsen / Arkiv.dk

en svær opgave at få signalerne fra Tyskland hentet ned, så det giver tilfredsstillende resultater for beboerne ude i stuerne.

“Man sagde dengang, at det var umuligt at få ordentligt signal på de tyske kanaler nord for hovedvej 1 mellem Esbjerg og Kolding. Og det var heller ikke altid godt, men vi prøvede alligevel. Vi havde Danmarks Radio og de tre tyske kanaler. Og nogle gange kom der sne på skærmen, lige når det blev spændende. Men der blev arbejdet hårdt på at få det til at blive bedre, og der blev hele tiden eksperimenteret med nye løsninger. Skelmose gav ikke sådan lige op.”

Torben Wulff, Outrup Antenneforening

Outrup Antenneforening får byggetilladelse 10. juni 1975 og dermed grønt lys til at etablere sit fællesantenneanlæg. Og allerede 10. november samme år kan byens borgere – i hvert fald dem, der har meldt sig på anlægget – glæde sig over de første signaler, der toner frem på fjernsynet. Torben Wulff fortæller, at Skelmose Radio er et firma, der gør tingene ordentligt.

“Det skulle ikke hedde sig, at Skelmose ikke gjorde et godt stykke arbejde. Det har altid været et firma, man kunne stole på, og sådan har det været lige siden – også nu, hvor det er Dansk Kabel TV. Det er også derfor, at vi har været med hele vejen og også er kunde hos dem i dag.”

Torben Wulff, Outrup Antenneforening

Det bedste, man kan få

Måske er Poul Skelmose og Skelmose Radio faktisk lidt for ærekære i hele opstartsperioden. Måske er anlægget i Outrup det, der i sidste ende betyder, at virksomheden går i betalingsstandsning og må reddes af en investorgruppe og medarbejdere, herunder Jørgen Nielsen og Svend Erik



Stærkere sammen gjennom 50 år



Der foretages prøvemålinger med en parabol på et flytbart stativ. Her formentlig på havnen i Hou ved Odder.

Larsen, der på dette tidspunkt begge er teknikere i virksomheden. I hvert fald skyr Skelmose ingen midler for at få det bedste resultat.

Den første mast, de bygger i Outrup, er 40 meter høj med en paraboldiameter på tre meter, hvilket de hurtigt konkluderer ikke er nok til at skaffe den kvalitet i signalerne, de ønsker. Den første mast bliver derfor hurtigt taget ned og skiftet ud. Skelmose bygger derefter en ny mast, der er 56 meter høj og har en parabol, der er 7,3 meter i diameter, hvilket gør, at signalerne er bedre. Til sidst opgraderer Skelmose anlægget med fire store antenner samt en forstærker til hver kanal, og så bliver det acceptabelt. Eller som Torben Wulff formulerer det:

“I dag ville vi sige, at det var håbløst, men dengang var det rimeligt. Og folk var jo bare glade for at kunne se tysk TV. Vi havde 2-3 borgere i byen, der selv havde forsøgt at sætte egne antenner op, og de var de første, der kom på fællesantennen. Så helt skidt var det ikke. De havde indset, at fællesantenneanlægget gav en bedre kvalitet, end de selv kunne opnå.”

Torben Wulff, Outrup Antenneforening

Glade kunder holder fast

Meget tyder på, at de installatører, der lykkes – og som i dag er en del af Dansk Kabel TV – lykkes, fordi de er ekstremt løsningsorienterede og meget bevidste om at holde kunderne glade – nærmest uanset hvad det kræver. På den ene side er netop dette lige ved at tage livet af Skelmose Radio. På den anden side er det formentlig forklaringen på, at kunderne er fulgt med i alle årene.

Og der bliver arbejdet hårdt på at gøre kunderne glade. Det gør der i arbejdet med at etablere fællesantenneanlæggene, men så sandelig også i det store servicearbejde, der følger derefter. Og når alt er nyt, så bliver man også klogere i processen. Og det er præcis viljen til at blive



Is på antennerne var tæt på at forhindre TV-seerne i Varde i at se Anker Jørgensens forsøg på at blive genvalgt som statsminister i 1981. Tekniker Svend Erik Larsen fra Skelmos Electronic var dog på pletten og fik isen banket af.

Foto: Peer Pedersen / Ritzau Scanpix

klogere og give kunderne de bedste løsninger, der er drivkraften allerede på dette tidspunkt. Daværende tekniker og efterfølgende mangeårig fællestillidsmand i Dansk Kabel TV, Svend Erik Larsen, husker både spændende og udfordrende dage.

“Vi kunne sidde i dagevis oppe i en antenne for at få de bedste billeder frem på skærmen. En lille afvigelse kunne betyde alverden. Så det handlede om at montere så meget som muligt på jorden for at undgå at sidde og skrue tingene sammen oppe i højden,” siger Svend Erik Larsen og fortsætter: “Vi blev hele tiden klogere, når vi satte antenner op. Det skete hele tiden, at vi kom ud for situationer, vi aldrig havde oplevet før. Og så måtte vi lære af det. Jeg husker engang, hvor vi blev ringet op af en kunde, fordi der var problemer med signalet i Tistrup. Så var der ikke andet for end at tage afsted, også selv om det var

en stormfuld vinteraften, og det sneede kraftigt. Jeg kom op og fik reddet to antenner, der kun hang i kablerne. Det viste sig, at beslagene var knækket pga. vindtrykket. De beslag havde vi jo brugt på mange andre installationer på jorden. Men den dag lærte vi på den hårde måde, at der skal laves særlige beslag, når vi går i højden.”

Svend Erik Larsen

Folk vil se Anker Jørgensen

Svend Erik Larsen husker en anden episode fra folketingsvalget i december 1981, som meget godt understreger niveauet for kundeservice. Datoen er 8. december, og det er sen aften. Tidligere på dagen har danskerne været ved stemmeurnerne for at sætte kryds ved deres foretrukne kandidat til Folketinget. Og nu sidder de bag fjernsyns-

skærmene for at følge med i, om det lykkes for den daværende statsminister, Anker Jørgensen (S), at få lov at fortsætte som regeringsleder. Men alt er ikke, som det skal være, for ligesom det fyger med sne udenfor, så er der også sne på skærmene hjemme i stuerne.

I løbet af aftenen ringer flere og flere TV-seere i Varde lidt nord for Esbjerg og klager over dårligt signal. Det er ikke gode nyheder på en af de vigtigste TV-aftener det år, så Svend Erik Larsen må afsted. Han husker det som en iskold aften, og det stemmer meget godt overens med, at 1981 byder på en af de koldeste vintre i Danmark i nyere tid. Temperaturen ligger på omkring minus 20 grader, og da Svend Erik Larsen kommer frem til masten i Varde, er han ikke i tvivl om, hvad der er årsag til problemet: is på antennerne. Masser af is.

Frosten har lagt et tungt lag af is på masten og antennerne, og det er sådan med is, at det lægger en kraftig dæmper på signalerne. Svend Erik Larsen ved, hvad der skal gøres, og der er ingen vej udenom. Isen skal væk, så kunderne i Varde kan se, hvem der bliver Danmarks næste statsminister. Og der er kun én metode til at få isen væk hurtigt.

“Der var ikke andet at gøre end at komme op i masten og banke isen af antennerne, så folk kunne se valgresultaterne. Men jeg vil da godt afsløre, at en isfyldt mast ikke er så spændende at kravle rundt på i mørke, og særligt ikke en bidende kold vinteraften.”

Svend Erik Larsen

En ny epoke: 80'erne og den store forandring

Da danskerne træder ind i 1980'erne, har kabel-TV-installatørerne fået styr på mange af de udfordringer, de har oplevet igennem årene. Juraen, økonomien og teknologien på de store fællesantenneanlæg er under kontrol.

Kunderne er glade for de TV-kanaler, de kan se, og forretningen kører nu ganske udmærket efter en lidt turbulent opstart. De oprindelige fire selskaber bag Dansk Kabel TV vokser sig stille og roligt større og udgør sammen med Stofa (Anton Petersen) den etablerede del af markedet. Men 1980'erne er også et årti, hvor installatørerne støder på nye muligheder – og nye udfordringer.

Ord som parabolantenne, satellit-TV og lysledere bliver i disse år en naturlig del af det danske sprog. Og på samme tid bliver netop disse begreber også en ny og udfordrende del af hverdagen for installatørerne. Det er i denne periode, at danskerne bliver vidner til fænomener som satellit-krig, pirat-TV og hybridnet. Fænomener, der får afgørende indflydelse på fremtiden for kabel-TV-installatørerne. Og så er det ikke mindst også i dette årti, at de regionale teleselskaber KTAS, Jydsk Telefon og Fyns Telefon i samarbejde med Post- og Telegrafvæsenet på ganske få år går fra at være rene teleselskaber til at blive dominerende aktører på markedet for både telefoni, TV og datakommunikation.

80'erne vender på denne måde op og ned på mange ting, men i sidste ende overkommer installatørerne også denne udfordring. Langt hen ad vejen på grund af deres unikke kunderelationer og høje tekniske kompetencer. Og dertil kommer en stærk vilje til at få ting til at lykkes, koste hvad det vil.

Et teknologisk kvantespring fra det ydre rum

Noget af det allerførste, 80'erne byder på, er et teknologisk kvantespring, der får betydning for TV-seere, antenneforeninger og de fire oprindelige selskaber bag Dansk Kabel TV. Et kvantespring, der skal vise sig at bringe store glæder og store frustrationer med sig: Det store kvantespring består i, at de første såkaldte satellitbårne TV-programmer kommer til Danmark. Denne begivenhed vender op og ned på ikke bare teknikken, men også



En af de første musikkkanaler herhjemme var Music Box. Jørgen Nielsen tjekker her kvaliteten af signalet.

Foto: Børge Kjær / Varde Lokalhistoriske Arkiv

på udbuddet af TV-kanaler – og ikke mindst på kvaliteten af det, der kommer frem på fjernsynsskærmene.

Satellitterne og de dertil hørende parabolantenner åbner mulighed for, at alle TV-kanaler i hele verden nu kan nå ud til alle TV-seere over hele kloden. Interessen hos danskerne er helt indlysende enorm, og TV-seerne er begejstrede for udsigten til de mange nye TV-kanaler og den knivskarpe billedkvalitet, der følger med denne nye teknologi.

Som noget helt nyt bliver signalerne sendt fra satellitter, der svæver ude i rummet tusindvis af kilometer over de danske husstande. Og altså ikke som hidtil fra høje sendemaster i henholdsvis Sverige, Tyskland og Norge. Det

betyder, at mange af de elementer, der indtil nu har givet sne på skærmen hos de danske TV-seere, er elimineret. Afstanden til de udenlandske sendemaster er nu ligegyldig. De nye TV-signaler modtages af parabolantenner, der, sammenlignet med den hidtidige modtageteknologi, er både mindre og relativt meget billigere. Satellitterne, der sender de nye signaler, er såkaldt geostationære, hvilket groft sagt betyder, at de ligger på en fast position i forhold til jorden. Dette er helt afgørende for brugervenligheden, fordi man blot indstiller sin parabol til en fast position, hvorefter man er sikker på at få adgang til de kanaler, der sendes fra den pågældende satellit.

Satellit-TV dukker op på et tidspunkt, hvor fjernsynet for de fleste danskeres vedkommende fortsat er den mest dominerende underholdningsteknologi, der er i hjemmet, og appetitten på TV synes umættelig.

Antallet af TV-kanaler, der strømmer ud i de danske stuer, eksploderer op igennem 80'erne og 90'erne, og mange danskere husker sikkert de første rigtige underholdningssatellitter Astra og Eutelsat.

Nogle vil helt sikkert også huske de første kanaler, der bliver tilgængelige via parabol hos de danske TV-seere, nemlig France TV5, Sky Channel og musikkanalen Music Box.

En ny pionertid på vej

Udsigten til at mangedoble antallet af TV-kanaler skaber helt naturligt en stor forventningsglæde i de danske hjem. Umiddelbart en god nyhed for installatørerne, men som det ofte sker, når nye teknologier dukker op, kommer der nye udfordringer i kølvandet på dem. Sådan går det også med satellit-TV. Ligesom ved etableringen af de store fællesantenneanlæg 10-15 år tidligere udgør satellit-kanalerne både en trussel og en mulighed for installationsvirksomhederne.

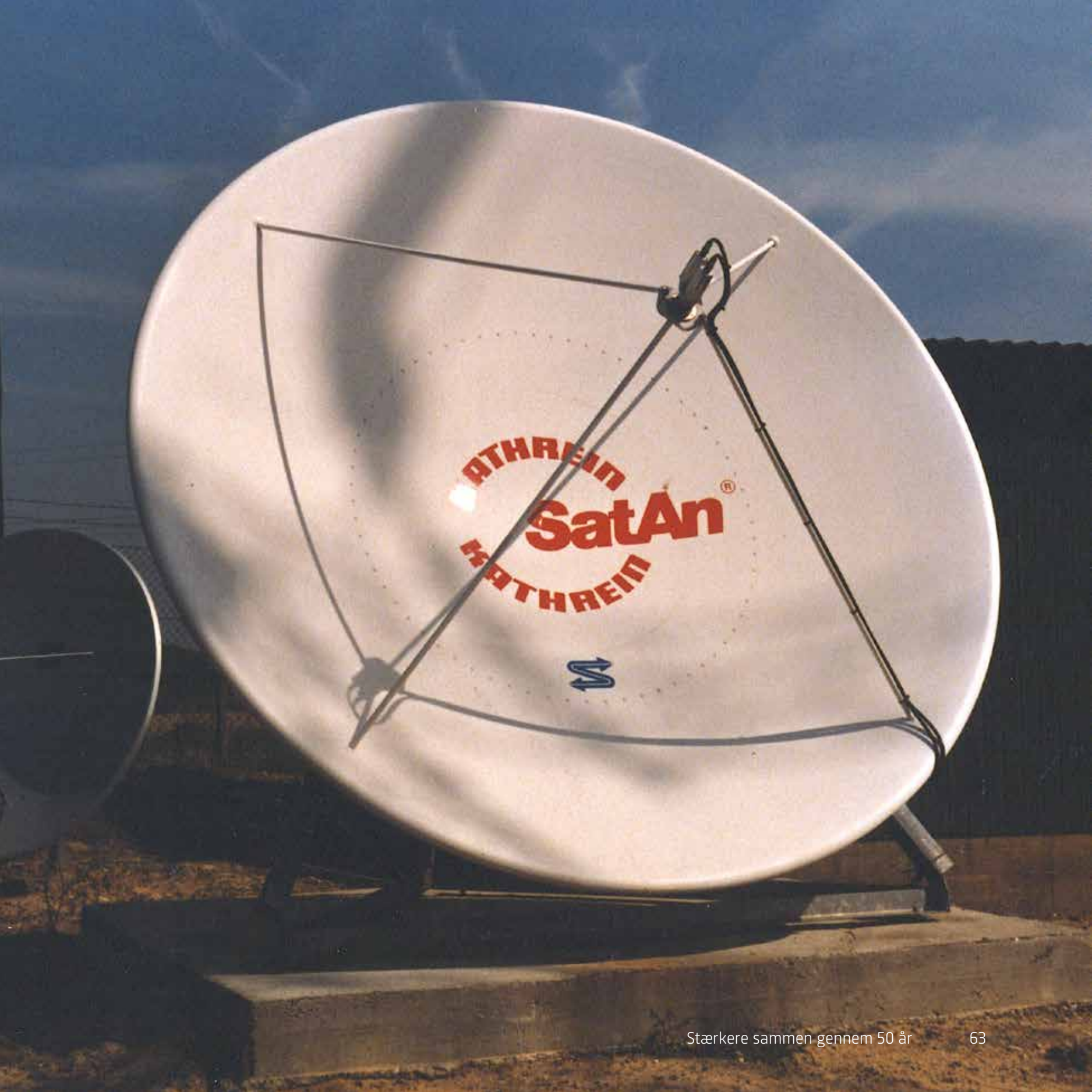
Ved indgangen til satellit-alderen står installatørerne ganske stærkt, fordi de med fællesantenneanlæggene er blevet førende inden for deres felt. Ingen andre har tilsvarende erfaring med at hente udenlandske TV-kanaler ned til danske TV-seere.

De har opnået denne position på baggrund af erfaring, viden og de stærke relationer til kunderne, som de har opbygget i den første pionertid op igennem 70'erne. De står nu i en situation, hvor de skal være pionerer én gang til. Endnu en gang står de med en række udfordringer, der skal løses ved 'learning by doing'. Det gælder ikke bare på den teknologiske side, men også på det økonomiske og ikke mindst det juridiske område.



Tekniker Svend Erik Larsen på arbejde på mast i Tarm.

Rent teknisk skaber de nye satellitkanaler bl.a. den udfordring for installatørerne og antenneforeningerne, at de fleste fællesantenneanlæg, der på dette tidspunkt er i drift og servicerer tusindvis af kunder, kun har plads til 8-10 TV-kanaler i alt. Og af dem er de 5-7 af kanalerne typisk allerede optaget af Danmarks Radio og henholdsvis tyske, svenske og/eller norske programmer. Det kræver altså i visse tilfælde ret omfattende opgraderinger af anlæggene, før der er plads til de mange nye TV-kanaler. En rapport fra Grossistforeningen anslår på daværende tidspunkt i 1982, at de samlede omkostninger kan løbe op i knap 3 milliarder kroner. Andre rapporter anslår





Parabolen har længe været en ganske almindelig del af bybilledet, men da de første gang dukkede op herhjemme, var de ulovlige at benytte for private.

Foto: Ritzau / Scanpix

omkostningerne til omkring 4 milliarder kroner. Uanset hvad, så kræver det nogle relativt store investeringer i de eksisterende fællesantenneanlæg at udvide tilbuddet af kanaler.

Den ulovlige parabol

På trods af udsigter til investeringer i milliardklassen er det i høj grad lovgivningen, der skaber de største udfordringer for installatørerne. Det viser sig nemlig hurtigt, at satellit-TV er forbudt land for installatørerne. Forklaringen er meget teknisk, men ikke desto mindre væsentlig. Den skal findes i måden, hvorpå signaler sendes og modtages. Mens fællesantenneanlæggene henter signaler ned som radiobølger, der sendes ud via sendemaster i henholdsvis Sverige, Norge og Tyskland, så foregår transmissionen helt anderledes, når det handler om satellit-kanalerne. De første satellit-programmer, der bliver tilgængelige for de danske TV-seere, sendes således ud via såkaldte kommunikationssatellitter. Og det er et problem, fordi disse satellitter også bruges til national og international informationsudveksling mellem stater og myndigheder. Derfor er der meget skrappe restriktioner på de informationer, der sendes og modtages, og ikke mindst hvem der får lov til at modtage de pågældende informationer. Og det gælder altså uanset, om det er potentielt følsomme informationer, eller det er nyheder fra fransk TV5.

Eneret hos telefonselskaberne

Det er dog ikke alle, der er afholdt fra at hente signaler ned. Det interessante er nemlig, at satellit-forbuddet ikke gælder de regionale teleselskaber. KTAS, Jydsk Telefon og Fyns Telefon har via deres position som teleoperatører en særlig position og må gerne håndtere og formidle data fra kommunikationssatellitterne. Det betyder, at de tre regionale teleselskaber – der senere bliver en stor del af



En del af Skelmoses bilpark som den så ud i midten af firserne, hvor virksomheden havde til huse på Brolæggervej i Varde.



*Servicearbejde på
Grindsted-masten i Hejnsvig.*

Tele Danmark – sammen med Statens Teletjeneste, Tele Sønderjylland og endelig TDC nærmest får eneret på at distribuere satellit-TV.

Tidligere adm. direktør for YouSee og bestyrelsesformand for Dansk Kabel TV, Niels Breining, er på dette tidspunkt økonomi- og planlægningschef i Jydsk Telefon. Han spiller senere en hovedrolle i etableringen af Dansk Kabel TV, og fra sin position i Jydsk Telefon husker han tydeligt forløbet omkring forbuddet, som han bl.a. beskriver således:

“Grundlæggende var forklaringen, at der var telefonhemmelighed i forhold til kommunikationssatellitterne. Man ville altså fra myndighedernes side ikke acceptere, at alle og enhver kunne hente informationer ned fra kommunikationssatellitterne og distribuere bredt ud. Derfor var det ulovligt for alle andre end telefonselskaberne at håndtere data og information fra satellitterne.”

Niels Breining

Installatører og antenneforeninger kæmper for parablerne

Myndighederne er bekymrede for, hvad en udbredt folkelig brug af satellitkanaler kan medføre. Og man har med al sandsynlighed ikke fra lovgivernes side taget højde for, at satellitter på et tidspunkt vil blive brugt til distribution af folkelige TV-programmer som underholdning og nyheder. Senere, da udenlandske tv-producenter begynder at sende TV-kanalerne fra dedikerede underholdningssatellitter som Astra og Eutelsat, skulle man tro, at døren åbner sig for kabel-TV-installatører. Det sker dog ikke, fordi lovgivningen ikke skelner mellem kommunikationssatellitter og underholdningssatellitter. Dette er den korte forklaring på, at en meget væsentlig del af et boomende TV-marked nu er reserveret til teleselskaberne.

Hverken kabel-TV-installatører eller antenneforeningerne har tænkt sig at opgive retten til at vise satellit-TV uden kamp. Der bliver strittet imod, og installatører finder det urimeligt, at de bliver afholdt fra at hente signaler ned via de hundredvis af fællesantenneanlæg, de har opført sammen med antenneforeningerne igennem de seneste år. Anlæg, der er brugt mange millioner kroner på at opføre, og som hurtigt og effektivt kan sættes i spil, men som nu risikerer at blive forældede.

Stor modstand mod lovgivningen

Flere steder i landet går antenneforeninger og installatører så langt i udfordringen af lovgivningen, at man trodser loven og henter signaler ned alligevel. Scansatel i Aalborg er en af de installatører, der vælger at bryde loven. Frank Hermansen, der er tekniker på det tidspunkt, understreger, at lovbruddene skal forstås i den kontekst, at der var stor modstand hos antenneforeninger, men også politisk i forhold til, hvorvidt loven – og det reelle monopol – var rimeligt eller ej.

“Det er en tid, hvor monopoler er normalt, men det er også en tid, hvor monopoler bliver udfordret og brudt, så der er tale om en kamp mod noget, mange mener er urimeligt. Vi var nogen, der mente, at det ikke kunne være rigtigt, at det skulle være ulovligt for os at tage satellit-TV ned. Så vi gjorde det alligevel.”

Frank Hermansen.

Pirat-TV til danskerne

Frank Hermansen og Scansatel sender det, der i folkemunde bliver kaldt pirat-TV, til bl.a. Fakse Antenneforening og Nørretranders Antenneforening. Man henter satellit-programmerne ned og sender dem ud via fællesantenneanlæggene. Post- og Telegrafvæsenet (senere Telestyrelsen) er øverste myndighed på området, og her

har man rygende travlt med at jage de nye 'lovbrydere'. Post- og Telegrafvæsenet arbejder på højtryk med at føre tilsyn med fællesantenneanlæggene, og de lukker for satellit-adgangen ved at plombere udstyret. Lovbryderne lader sig dog ikke kue så let.

“Lige så snart folkene fra Post- & Telegrafvæsenet var kørt, så fjernede vi plomberingen og stoppede udstyret i igen, selv om vi havde fået strenge ordrer på, at det måtte vi ikke. Der blev i nogle tilfælde delt bøder ud, men de var relativt små. Så vidt jeg ved, fik vi på et tidspunkt en bøde på 5.000 kroner.”

Frank Hermansen

Når man tænker på, at de fleste kabel-TV-anlæg på dette tidspunkt er bygget til maksimalt cirka 10 kanaler, og at mange anlæg allerede bruger 6-8 kanaler, så kan det måske virke overvældende, at det fylder så meget. Men det gør det. Der bliver kæmpet for retten til at sende de nye TV-kanaler ud til kunderne.

Plombering af pirat-udstyr

I efteråret 1982 dækker avisen Aalborg Stiftstidende, da Nørretranders Antenneforening får besøg fra Post- & Telegrafvæsenet, fordi man sender 'pirat-TV'. Et såkaldt 'piratbesøg' fra P&T består i, at man får plomberet det udstyr, der bruges til at hente satellit-programmerne ned. I dette tilfælde får overmekaniker T.J. Sleiborg fra Post- & Telegrafvæsenet assistance fra Frank Hermansen. En aktion, som antenneforeningerne mildt sagt ikke er tilfredse med. Dette fremgår tydeligt af artiklen *“Satellit-grej plomberet efter 50 timers pirat-TV”*, hvor formanden for den nærliggende antenneforening Gug-Visse-Dall, Niels Christensen, citeres for følgende holdning til hele miseren:

“Det er drilleri fra telefonselskabernes side. De ved udmærket, at løbet er kørt, og at satellit-TV er på vej til at blive givet

frit. Derfor bør vi hejse flaget og holde fred. På sigt kan Jydsk Telefon måske – med sit hybridnet – forsyne os med de programmer, som vi ikke selv kan skaffe. For eksempel BBC. Men satellit-TV vil vi selv modtage.”

Aalborg Stiftstidende, 1982

Utroværdig minister

På samme side samme dag i Aalborg Stiftstidende er der endnu en artikel med overskriften *“Minister er utroværdig”*, hvor Niels Christensens kollega hos Nørretranders Antenneforening, Ole Friis, lader følelserne få frit spil i nogle ganske hårde anklager mod både statsministeren og trafikministeren. I artiklen lyder det bl.a. fra Ole Friis:

“Vi håber, at statsminister Poul Schlüter ikke blot vil træde til for at give os en midlertidig tilladelse til at modtage satellit-TV – men også få en opdragende samtale med trafikministeren.”

Aalborg Stiftstidende, 1982

Udmeldingen kommer efter et mildt sagt mislykket møde mellem Nørretranders Antenneforening og trafikminister Frode Nør Christensen (CD). Optakten er, at Ole Friis sammen med tre andre medlemmer i bestyrelsen for antenneforeningen er draget hele vejen fra Nordjylland til Christiansborg i forventningen om at få en midlertidig tilladelse til at modtage satellit-TV.

Det er ikke ualmindeligt, at en antenneforening får kompensation eller midlertidig tilladelse fra ministeren, hvis den søger om det. Mødet med ministeren går dog langt fra som håbet.

I artiklen fremgår det, at de fire bestyrelsesmedlemmer efter halvanden times ventetid bliver mødt af trafikministeren, der *“overfuser”* dem og er *“arrogant, ubehagelig og grov”* i sin opførsel over for dem. Derfor

*Tekniker i gang med
opsætning af antenne.*





Folketinget, med daværende trafikminister Arne Melchior (CD) i spidsen, vedtager den såkaldte hybridlov i 1985. Loven medfører, at teleselskaberne KTAS, Jydsk Telefon og Fyns Telefon får lov at levere radio, TV og data via det såkaldte hybridnet.

Foto: Ritzau Scanpix

sender Ole Friis et ophidset brev til statsministeren, hvor der bl.a. står:

“Vi føler os som danske borgere magtesløse og skuffede over ministerens opførsel over for os, og hans utroværdige optræden bør ikke kunne finde sted. Vi føler, at du som statsminister må gribe ind i denne sag. Der må være noget, der hedder ministeretik. Vi accepterer naturligvis, at ministeren har en anden mening end os, men kan ikke acceptere at blive behandlet så hensynsløst og utroværdigt.”

Aalborg Stiftstidende, 1982

Hybridloven – en game changer

For at gøre historien endnu mere kompleks, så sker der sideløbende med alt dette en meget væsentlig forandring i den danske lovgivning, der får afgørende indflydelse på installatørernes fremtid. Det sker, da Folketinget, med daværende trafikminister Arne Melchior (CD) i spidsen, vedtager den såkaldte hybridlov i 1985. Loven medfører, at teleselskaberne KTAS, Jydsk Telefon og Fyns Telefon, som op indtil dette tidspunkt udelukkende leverer telefoni til danskerne, nu også får lov at levere radio, TV og data via det såkaldte hybridnet. Forhistorien er, at der i starten af 80'erne dukker en ny teknologi op, der bliver kaldt lysleder- eller fiberteknologi. En ny teknologi, der bliver afgørende for udviklingen af den digitale infrastruktur i Danmark, og som man fra politisk side sætter sin lid til skal bære Danmark ind i den digitale tidsalder.

Med Hybridloven beslutter Folketinget derfor, at denne nye teknologi hurtigst muligt skal sættes i spil og bredes ud i hele landet. Hybridnettet skal sikre udbredelsen af datakommunikation, telefoni og TV til hele Danmark hurtigst muligt. Man kalder projektet for hybridnettet, fordi projektet kombinerer det allerede eksisterende coaxiale kabelnet med fiberkabler.

Politikerne leder efter en måde, hvorpå man hurtigt og effektivt kan udrulle hybridnettet i hele landet. Man leder med andre ord efter en eller flere aktører, der har størrelse og kompetencer til at løfte opgaven. Vurderingen er, at det bedste bud er de eksisterende teleselskaber, fordi de i forvejen er landsdækkende og opererer inden for et sammenligneligt område. De tre regionale teleselskaber KTAS, Jydsk Telefon og Fyns Telefon dækker på dette tidspunkt sammen med Tele Sønderjylland hele landet med telefoni, og derfor er de det oplagte valg for politikerne at få til at udrulle hybridnettet.

Teleselskaberne får en vigtig opgave

Da Hybridloven bliver vedtaget, får teleselskaberne med et pennestrøg lov til at eje og drive kabel-TV-anlæg. Det er vigtigt at huske på, at lovgivningen på dette tidspunkt fortsat afholder installatørerne fra at hente de nye og populære TV-programmer ned fra satellitterne. På ganske kort tid er verden vendt fuldstændig på hovedet for installatørerne og teleselskaberne. De regionale teleselskaber, der indtil for ganske nylig ikke måtte beskæftige sig med TV, er nu pludselig helt afgørende aktører på markedet for både kabel-TV-anlæg, telefoni og data. Niels Breining forklarer beslutningen således:

“De eksisterende fællesantenneanlæg, etableret af antenneforeningerne og kabel-TV-installatørerne, var udbredt i afgrænsede områder af landet ud fra, hvor der var tilstrækkeligt gode signalforhold. I forbindelse med tildelingen af hybridnettet var myndighederne særligt opmærksomme på, at der blev lagt kabler ud også i de områder, hvor der ikke hidtil havde været forretningsmæssig begrundelse for at være. Derfor fik teleselskaberne opgaven med hybridnettet. Det gav mening, at vi kunne nedtage signalerne og sende det ud til hele Danmark – ubegrænset.”

Niels Breining



FDA, Forenede Danske Antenneanlæg, er interesseorganisation for de brugerejede antenneanlæg over hele landet. Antenneanlæggene i FDA har tilsammen ca. 200.000 tilslutninger og repræsenterer dermed ca. 500.000 tv-seere.

“Antenneanlæggene og -foreningerne i Danmark har sammen med de oprindelige installatører haft en meget stor indflydelse på udviklingen af hele TV- og bredbåndsnettet i hele landet. Foreningerne er udtryk for tanken om, at man må gå sammen for at løfte en stor opgave. Ikke helt ulig andelsforeningstanken. Oprindeligt var det, fordi man fik øjnene op for, at man med højere master med antenner i toppen kunne fange TV-signaler fra Tyskland, Norge og Sverige – alt efter, hvor i landet man befandt sig. Den infrastruktur, man opbyggede og organiserede med kabler i jorden i fællesskab, er stadigvæk grundlaget for den digitale netværksstruktur, vi har i dag. Det er svært at overvurdere den betydning, antenneforeningerne har haft for udviklingen af det digitale Danmark. Jeg tror ikke, at Danmark var sådan et veludviklet digitalt land, hvis ikke det var for den infrastruktur, som antenneforeningerne i samarbejde med installatørerne har skabt fundamentet for.”

Søren Birksø Sørensen, sekretariatschef hos FDA

Skanderborg Antenneforening har været kunde hos Dansk Kabel TV siden etableringen i 1970'erne, hvor foreningen og anlægget blev etableret i samarbejde.

“Vi køber 'hele dynen' hos Dansk Kabel TV. Rådgivning, projektering, om- og udbygning af kabelnettet samt fuldservice og tilpasning af medlemmernes pakker. De udfører stort set alle de praktiske opgaver i og på selve anlægget. Dansk Kabel TV har været med til at etablere hele netværket tilbage i 1970'erne. Vi har et rigtig godt samarbejde om den daglige drift. Selvfølgelig kan der være bump på vejen i sådan en lang relation, men vi får altid talt os til rette om tingene. Vi havde en stor ombygning af vores anlæg sidste år, og vi er vel nok det geografisk største private antennenet hos Dansk Kabel TV, så det krævede en del koordinering og information til medlemmerne via hjemmesiden og Facebook. Vi har vores faste teknikere hos Dansk Kabel TV, og det er en stor fordel at have, så vi både kender hinanden, men også hinandens dagligdag. De er gode til at levere service, og det er da givet også en af grundene til, at så mange private antenneforeninger holder fast i samarbejdet med Dansk Kabel TV. De har et stort udvalg, er tæt på deres kunder, og så leverer de det, som kunderne har brug for.”

Ulla Laurberg, kontormedarbejder hos Skanderborg Antenneforening med omkring 10.000 aktive medlemmer.



“Frank Hermansen var afdelingsleder i Aalborg, da vi startede op i sin tid. Det er ham, der er vores kontakt. Han har altid været meget dynamisk og har været god til at rykke ud med det samme, hvis der var det mindste, han kunne hjælpe med. Vi har altid fået en god service hos Dansk Kabel TV. Vi føler stadig, at det er en lokal virksomhed, vi har med at gøre.”

Henning Jensen, formand, BaNet – Brønderslev Antenneforening med 4.200 medlemmer

BaNet – Brønderslev Antenneforening blev etableret i 1972 og startede med at tilbyde TV-kanaler via fællesantenneanlægget. I dag tilbyder foreningen desuden internet og telefoni. Foreningen har 4.200 medlemmer, og Dansk Kabel TV står for al teknisk styring, pakkeskift, åbninger og lukninger i forhold til håndtering af medlemmerne. Derudover har man indgået en tillægsaftale om administration med bl.a. debitorstyring via Dansk Kabel TV's afdeling i Esbjerg. BaNet – Brønderslev Antenneforening opgraderede i 2019 til docsis 3.1 for at kunne levere GigaSpeed til medlemmerne.

Kunder og
samarbejdspartnere
i Dansk Kabel TV



Foreningen Vores Net, Varde, har 12.500 tilslutningsmuligheder, og i dag er der ca. 8.000 medlemmer tilsluttet TV, og omkring 5.000 har internet. Dansk Kabel TV og Vores Net er nærmest vokset op sammen, idet Poul Skelmose, der stod bag firmaet Skelmose, som i dag er en del af Dansk Kabel TV, også boede i Vores Nets område.

”Dansk Kabel TV har virkelig leveret et godt stykke arbejde for os i takt med den teknologiske udvikling og i takt med, at vores behov som forening ligeledes har udviklet sig. Vi får internet og TV leveret af YouSee, men Dansk Kabel TV står for alt vedrørende administration, teknisk udførelse, opstilling af soft- og hardware samt beregninger og rådgivning om, hvordan vi bruger vores investeringer bedst i et flerårigt perspektiv. Der er meget planlægning, og når man benytter den samme leverandør over så mange år, så er der meget dialog om, hvordan det hele skal foregå. Her har Dansk Kabel TV vist sig som en fantastisk samarbejdspartner, hvor alle medarbejdere, fra teknikere til direktøren selv, har engageret sig i drøftelserne. Udviklingen på området for internet har været omfattende og foregår stadig, omend i et lidt mere afdæmpet tempo, men vi har stadigvæk behov for dialogen og rådgivningen. Dansk Kabel TV's medarbejdere er rigtig dygtige, og det gælder også på administrationsområdet, hvor de behandler vores medlemmer virkelig godt.”

Søren Kold, formand for Vores Net, Varde

Kragssbjerg Antennelaug har været kunde hos Dansk Kabel TV i langt de fleste af de snart 50 år, lauget har eksisteret. Dansk Kabel TV styrer serviceaftaler og alt det tekniske på anlægget og hos antennelaugets medlemmer i Odense på Fyn.

De står for alle åbninger, lukninger og pakkeskift hos medlemmerne, såvel som den løbende gennemgang og vedligeholdelse af anlægget.

”Vi har altid haft som formål at gøre det bedste for vores medlemmer, og det har vi kunnet med et fortræffeligt samarbejde med Dansk Kabel TV igennem alle årene. Det gjaldt også i årene, hvor TDC og YouSee kom indover, og hvor direktører for alle selskaber var på besøg hos os og en række andre foreninger. Vi ville ikke bytte vores service fra Dansk Kabel TV med den, vi ville kunne se frem til hos TDC. Vi kender montørerne og flere i administrationen, som er medvirkende til det gode samarbejde mellem os med konstruktive dialoger og de rette løsninger. For halvandet til to år siden havde vi en stor ombygning af vores anlæg og installationer, som kostede omkring ti millioner kroner, og det forløb så suverænt. Det foregik helt ukompliceret og med klar kommunikation, som vi kunne formidle videre til vores medlemmer via vores hjemmeside.”

Jesper Højrup, forretningsfører for Kragssbjerg Antennelaug



Teleselskaberne har smugtrænet

På trods af, at kabel-TV længe har været lukket land for teleselskaberne, så er teknologien ikke helt ukendt for dem, da de søsætter hybridnettet, fortæller Niels Breining. I begyndelsen af 1980'erne er han med til at starte de første eksperimenter med såkaldt coaxiale kabel-TV-anlæg i Skåde, en forstad til Aarhus. Jydsk Telefon eksperimenterer med TV og coaxiale antenneanlæg, fordi der er mange lighedspunkter, og de derfor kan blive interessante rent forretningsmæssigt. Teknisk set er der stor forskel på telefoni og TV, men der er tilstrækkeligt mange lighedspunkter til, at det er interessant for teleselskaberne at byde sig til, hvis muligheden skulle opstå. Og det er årsagen til, at man hos bl.a. Jydsk Telefon begynder at smugtræne.

Jydsk Telefon får i første omgang dispensation med den begrundelse fra myndighedernes side, at det er vigtigt for teleselskaberne at forstå teknologien bag anlæggene. Det er altså stadig forbudt for teleselskaberne at drive kabel-TV som forretning. Men med Hybridloven får teleselskaberne den afgørende tilladelse til at drive TV-anlæg, og man er ikke sene til at oprette egne kabel-TV-divisioner og bygge TV-net i de områder af Danmark, hvor der ikke var udbygget i forvejen.

Satellitterne vender tilbage

I slutningen af 1980'erne og starten af 1990'erne sker der nogle ting, der så småt får hverdagen til at vende tilbage for de fire oprindelige installationsvirksomheder. Forbuddet mod at hente satellit-programmer ophører i 1987, hvor modstanden tilsyneladende bliver for stor. En af de mest kendte modstandere af parabol-forbuddet er daværende folketingspolitiker og medlem af Fremskridtspartiet Helge Dohrmann, der dengang af flere bliver kaldt 'parabolhærens general'. Selv kalder han sig en 'moderne frihedskæmper', da han, trods sin position som folketingspolitiker, udøver civil ulydighed i kampen for lov-



Folketingspolitiker Helge Dohrmann sætter sin egen parabol-antenne op hjemme i haven for at protestere mod satellit-forbuddet.

Foto: Find Clausen / Ritzau Scanpix

liggørelse af parabolantennerne. Han sætter sin egen parabol op ved parcelhuset i Vojens. Det samme gør rigtig mange andre danskere, indtil det i marts 1987 bliver lovligt for alle at hente signaler ned fra satellitterne. Og altså også for kabel-TV-installatørerne.

Installatørerne på banen igen

Med det ophævede monopol på satellit-kanalerne er installatørerne på banen igen. Og da teleselskaberne samtidig har ekstremt travlt med udrulning af hybridnettet,





"Vi inviterede til generalforsamling for at få en afgørelse på, hvad vi skulle gøre, og vi vidste godt, at der ville komme mange, fordi der var mange penge på spil. Der kom 2.000. Og budskabet var helt klart: Medlemmerne ville ganske enkelt ikke hæfte for det store lån, der skulle til."

Henrik Clausen, formand for Vordingborg Antenneforening. Om det dramatiske forløb, da anlægget i Vordingborg skulle udvides for 12 millioner kroner.

begynder de i stigende grad at benytte sig af installatørerne, primært fordi de ikke selv har mandskab nok. På den måde kan man sige, at de nye satellit-kanaler, sammen med liberaliseringen, lægger grunden til nye aktiviteter for installatørerne. Samtidig skal de ud og sælge de mange nye kanaler og opgradere kundernes anlæg.

Ikke alle antenneforeninger er dog villige til at investere det, der skal til. Og så må installatørerne træde til. Det er tilfældet i den sydsjællandske by Vordingborg, hvor antenneforeningen står foran en stor investering, der er så økonomisk krævende, at Vordingborg Antenneforening ikke kan finde finansiering til det hele via medlemmerne. Nuværende formand for Vordingborg Antenneforening, Henrik Clausen, fortæller, at Telestyrelsen (tidligere Post- & Telegrafvæsenet) på dette tidspunkt anbefaler en opgradering af foreningens anlæg, der vil koste foreningen 12 millioner kroner. Et beløb, der skaber nervøsitet hos medlemmerne.

“Vi inviterede til generalforsamling for at få en afgørelse på, hvad vi skulle gøre, og vi vidste godt, at der ville komme mange, fordi der var mange penge på spil. Vi havde lejet Kirkeskov Pavillonen, hvor der er plads til mere end 1.000 mennesker. Men fremmødet var så voldsomt, at vi måtte aflyse og udsætte generalforsamlingen. Der kom 2.000. Og budskabet var helt klart: Medlemmerne ville ganske enkelt ikke hæfte for det store lån, der skulle til.”

*Henrik Clausen, formand for
Vordingborg Antenneforening*

En installatør satser alt

Med nyheden om antenneforeningens problemer vælger den lokale kabel-TV-installatør TV Antenne Teknik, ejet af Torben Wulff, at træde til med en hjælpende hånd. TV Antenne Teknik bliver også ofte omtalt som den femte af de oprindelige installatørvirksomheder, der senere bliver

til Dansk Kabel TV. Vordingborgenserne går med til at låne 4,5 millioner kroner ud af et samlet investeringsbeløb på 12 millioner kroner til kapacitetsudvidelsen på anlægget. Torben Wulff kommer med de sidste 7,5 millioner kroner. En meget stor investering for en virksomhed, der på det tidspunkt har 10 medarbejdere og en omsætning på cirka 10 millioner kroner. Og det var Torben Wulff også klar over. Men han troede naturligvis på det.

“Folk råbte og skreg efter flere programmer, og mange andre var i gang med at udvide – finansieret af foreningerne. Vi var de eneste, der gjorde det på denne måde. Men Vordingborg var også den største forening i området. Så det er klart, at jeg så en god forretningsmulighed i det, men det var jo knald eller fald. Alt var sat på ét bræt med risiko for at gå fra hus og hjem, hvis det gik galt.”

*Torben Wulff, regionschef i Region Øst,
Dansk Kabel TV, tidligere indehaver af
TV Antenne Teknik. Anciennitet: 40 år*

Investeringen gør, at Vordingborg Antenneforening fordobler antallet af kanaler fra 11 til 22 og er fremtidssikret til at kunne levere op til 36 kanaler. Teknisk set etablerer Antenneforeningen og TV Antenne Teknik et selskab, der hedder Vordingborg Antenne Selskab, som foreningen ejer, og hvor der er en 20-års uopsigelig kontrakt med TV Antenne Teknik. På den måde er TV Antenne Teknik med til at sikre Vordingborg Antenneforening et nyt og moderne anlæg. På den anden side får Torben Wulff en god aftale med foreningen, der gør, at han har krav på at levere indhold til medlemmerne 20 år frem.

Danmarks første programpakker

Torben Wulff fortæller, at aftalen med Vordingborg Antenneforening faktisk giver anledning til de første TV-programpakker i landet. TV Antenne Teknik skulle



Måling på kabel-TV-nettet i midten af 1980'erne.

ganske enkelt være de første i landet, der sælger programmer i foruddefinerede pakker med udvalgte TV-kanaler. Under sloganet "Hvorfor se 2 film på 30 dage, når du kan se 30 film på 2 dage?" introducerer TV Antenne Teknik pakkerne i 1990. Vordingborgenserne kan vælge mellem den lille eller den store pakke. Den lille pakke indeholder de ni kanaler, der er tilgængelige for alle, plus to satellit-kanaler. Den store pakke indeholder 11 nye kanaler, herunder bl.a. TV3, Super Channel, MTV og Eurosport, plus to betalingskanaler, Filmnet og TV1000. Den store pakke koster 75 kroner om måneden.

Programpakker indleder opkøb

Nogle år senere er programpakkerne og aftalen mellem antenneforeningen og TV Antenne Teknik årsagen til, at Tele Danmark bliver interesseret i TV Antenne Teknik. Tele Danmark køber i første omgang rettighederne til aftalen, og senere køber de hele virksomheden. I for-

bindelse med købet bliver Torben Wulff regionschef for sydligste Sjælland og øerne hos Dansk Kabel TV. Torben Wulff mener, ligesom flere af de fire andre oprindelige installatører, at tidspunktet for salget er helt rigtigt.

"Der var en god timing i det for mit vedkommende, fordi internettet begyndte at komme frem, og jeg vidste, at det ville kræve store investeringer at være med dér. Vi skulle investere i nyt udstyr og sælge bredbånd til kunderne. Der skulle laves returveje i anlæggene. Det kræver en masse teknisk udstyr, og det er dyrt. Det, jeg så for mig, var, at vi skulle lave større investeringer end de sølle 7,5 mio. kr., jeg investerede 10 år tidligere. Og det turde jeg ikke binde an med. Hvis jeg havde været yngre, havde jeg nok gjort det igen."

Torben Wulff, Dansk Kabel TV



Jydsk Telefon indrettede omkring 1980 en lille campingvogn, så den kunne bruges til at splidse lyslederkabler. I folkemunde blev den kaldt "Smutti".

"Det, jeg så for mig, var, at vi skulle lave større investeringer end de sølle 7,5 mio. kr., jeg investerede 10 år tidligere. Og det turde jeg ikke binde an med. Hvis jeg havde været yngre, havde jeg nok gjort det igen."

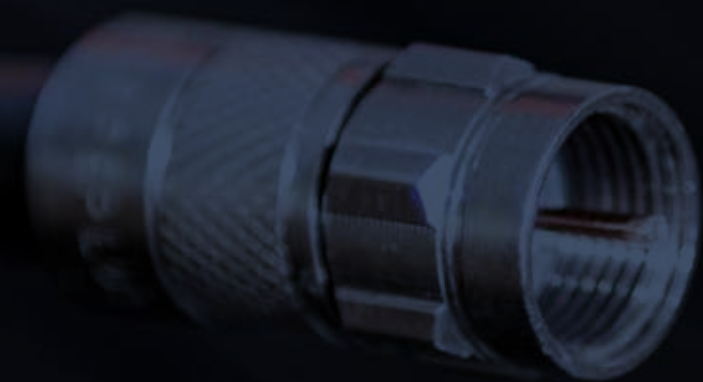
Torben Wulff, regionschef i Region Øst, Dansk Kabel TV.

Anciennitet: 40 år.

Om overvejelserne i forbindelse med salget af sin virksomhed TV Antenne Teknik







Bredbåndets pionerer



I tiden fra de tidlige 90'ere og et stykke ind i det nye årtusind sker der en række begivenheder, der udfordrer de fire oprindelige installationsvirksomheder og sætter scenen for etablering af Dansk Kabel TV, som det ser ud i dag.

Dansk Kabel TV og den digitale revolution

En af de helt store begivenheder er internettet, der dukker op og forandrer måden, vi kommunikerer på, for altid. Et teknologisk kvantespring på flere planer, idet det nu bliver muligt for danskerne at søge informationer, der ligger på The World Wide Web, via egne personlige computere. Og måske endnu vigtigere bliver det nu også muligt at dele informationer og kommunikere med hinanden digitalt via computeren og på 'nettet'.

Der sker altså en enorm forandring af informationsudveksling i samfundet, og jo mere populært nettet bliver, des mere voldsom bliver efterspørgslen efter bedre og hurtigere internetforbindelser. Denne digitale revolution indleder det, man kan kalde den tredje pionertid i Dansk Kabel TV's historie, nemlig etablering af bredbånd.

Kabelnettet er afgørende for Dansk Kabel TV

Da internettet første gang dukker op, ser installatørerne og antenneforeningerne øjeblikkeligt potentialet, men de er ikke teknologisk helt klar til at levere de nødvendige løsninger.

Det er dog indlysende for de oprindelige installationsvirksomheder, at de skal 'med på vognen', så de kan åbne et nyt vindue for danskerne ud mod verden. Og det er også indlysende for dem, at de står med en potentielt stor mulighed for at tilbyde internet til kunderne, idet man har lagt i tusindvis af kilometer kabler i den gode danske muld over hele landet i de foregående 20-30 år. Potentielt set er infrastrukturen på plads, hvilket giver et helt uvurderligt forspring frem for andre, der vil ind på

markedet. På den anden side står man med en teknologisk udfordring, fordi de kabler, man har lagt i jorden, er skabt til envejskommunikation: De er skabt til at sende TV-signaler ud til kunderne – og benytter sig af såkaldt fremvejesteknologi.

Man kan altså ikke sende information den anden vej – den såkaldte returvejesteknologi. Og netop returvejen er helt afgørende for at sætte fart på internettet. For installatørerne og antenneforeningerne handler det igen om hurtigst muligt at finde løsninger på en stor udfordring. Og endnu en gang skal det vise sig, at samarbejdet mellem antenneforeningerne og installatørerne er med til at skabe de rigtige løsninger, der skal til for at give danskerne adgang til nye digitale muligheder – denne gang til det forjættede land: World Wide Web.

Når man ser på Dansk Kabel TV i dag, så er en stor del af aktiviteterne og produkterne på hylderne på den ene eller den anden måde forankret i de muligheder, som returvejene skaber: bredbånd, netværksløsninger, alarmer, sikring osv.

Skabelsen af det nye Dansk Kabel TV

Alt imens den digitale revolution forandrer det danske mediebillede, sker der en anden stor begivenhed, der får stor betydning for de fire oprindelige installationsvirksomheder. Forholdet til den nye og hastigt voksende aktør på markedet, Tele Danmark Kabel TV, begynder nemlig at udvikle sig. Det er i disse år, at Dansk Kabel TV, som vi kender det i dag, bliver skabt.

Det, der begynder som et intenst konkurrenceforhold, bevæger sig mere og mere i retning af et tæt samarbejde. Konkurrencen lever stadig i bedste velgående, men af flere grunde bliver samarbejdet på tværs mere og mere omfattende.

I midten af 90'erne påbegynder Tele Danmark sine opkøb af de fire installationsvirksomheder. Allerst

fortsætter de fire selskaber som selvstændige datterselskaber med samme 'efternavn', nemlig "Kabel TV". Henholdsvis Scansatel Kabel TV, Scantemo Kabel TV, Skelmose Kabel TV og det selskab, der på dette tidspunkt hedder Dansk Kabel TV.

Senere, i begyndelsen af det nye årtusinde, kommer så fusionen. I løbet af 90'erne og nullerne er disse fire installationsvirksomheder med til at grundlægge den teknologiske hovedvej for den digitale revolution, og alle bliver en del af Danmarks største kabel-TV-installatør, Dansk Kabel TV.

Allerførst skal returvejen findes

Med den hastige teknologiske udvikling, som kabel TV-installatører og antenneforeningerne i perioden fra omkring 1970 og frem til midten af 1990'erne har spillet hovedrollerne i, er det svært at forestille sig, at de to parter skal spille en afgørende rolle i endnu et teknologisk kvantespring i Danmark. Men det er ikke desto mindre tilfældet.

Hvor man med antennerne og TV-signalerne er med til at åbne vinduet ud mod verden for danskerne og give dem levende billeder fra hele verden, så er denne periode om muligt endnu mere skelsættende.

Installatører kan følge med i, at internettet dukker op som knopskydninger af små lokale netværk rundt omkring i verden. I starten som lokale kommunikationskanaler i særligt forskningsverdenen, i staten og i den offentlige sektor.

Teleselskaberne foran på point

Der går ikke lang tid, før nettet breder sig og bliver et mere udbredt fænomen. Det får ikke blot stor betydning for samfundet generelt; det skal også vise sig at få stor betydning for installationsvirksomhederne.

Der er på dette tidspunkt primært kun to teknologier,

der kan bringe internettet ud til danskerne: coax-kablerne og telefonkablerne. Af flere grunde er det mest nærliggende at benytte telefonkablerne til at bringe internettet ud til danskerne. Det skyldes, at telefonkablerne er konstrueret til at føre informationer begge veje, fordi man både taler og lytter i telefon.

De regionale telefonselskaber og senere Tele Danmark er da også hurtige til at udvikle forskellige løsninger, så deres kunder kan komme på nettet. For kabel TV-installatører ligger løsningen ikke på samme måde lige for. Man har godt nok lagt en masse coax-kabler i jorden, men disse kabler er beregnet til TV-signaler og kun konstrueret til at sende informationer den ene vej: TV-signaler ud til forbrugeren.

Udfordringen er nu at sende information den anden vej i kablerne. Løser installatører ikke den udfordring, risikerer man at miste sin eksistensberettigelse i fremtidens digitale samfund.

"Det har været af afgørende betydning for hele branchen, at man lykkedes teknologisk med at skabe en løsning, hvor informationer i coax-kablerne kunne sendes begge veje. Telebranchen var den anden aktør, der stod med denne mulighed, og her var man selvfølgelig også i fuld gang. Vi vidste meget tidligt, at det var teknisk muligt at skabe returvej i vores kabler, men vi vidste også, at det var en meget kompleks opgave."

Jørgen Nielsen

Den tredje pionertid

De store fællesantenneanlæg rundt om i Danmark bliver et omdrejningspunkt i det, man kan kalde den tredje pionertid for installationsbranchen og antenneforeningerne. Den første pionertid er – som beskrevet tidligere – selve etableringen af anlæggene med de udfordringer, det medfører juridisk, økonomisk og teknisk. Og resultatet

*Afmåling af coax-kabler ved
antenneopsætning. Det var vigtigt,
at de var lige lange, når man satte
flere antenner sammen.*



A portrait of an older man with white hair and glasses, wearing a light blue shirt and a dark blue jacket. He is standing outdoors with a blurred background of green trees and a building.

"I hele branchen har der altid hersket en pionerånd. Både i forhold til hele tiden at være nysgerrige på teknologien, men også i forhold til at afprøve nye teknologier og se, om man kunne få tingene til at virke. Sådan var det også med internettet."

Henrik Striboll Christensen, salgschef, Region Øst, Dansk Kabel TV, tidligere Scantemo og Dansk Kabel TV. Anciennitet: 32 år

bliver som bekendt, at danskerne får en række nye udenlandske kanaler på fjernsynet.

Den anden pionertid er – som også tidligere beskrevet – hele overgangen til satellit-TV, der igen udfordrer installatørerne juridisk, økonomisk og teknisk. Også her løser de udfordringerne og får via parabolantennener bragt endnu flere kanaler ud i stuerne til fjernsynsskærmene. Og igen via de velkendte coax-kabler.

Coax-kablerne skal nu vise sig at spille en afgørende rolle for udbredelsen af bredbånd til danskerne. Og på den måde repræsenterer internettet på én og samme tid en enorm udfordring, men også et stort potentiale for kabel-TV-installatørerne: at give danskerne mulighed for at træde ud på nettet. Og det er derfor nu, at den tredje pionertid starter.

De første systemer fra USA

De første pionerer på bredbåndsområdet er installationsvirksomhederne Scantemo, Scansatel og det daværende Dansk Kabel TV. Salgschef for Region Øst, Henrik Striboll Christiansen, var dengang ansat i Dansk Kabel TV med ansvaret for salg. Han husker tydeligt, da internettet dukker op som noget nyt og spændende fra USA. Og han husker, at man var hurtigt til at opfatte, at det også kunne blive interessant for kunderne i Danmark.

“I hele branchen har der altid hersket en pionerånd. Både i forhold til hele tiden at være nysgerrige på teknologien, men også i forhold til at afprøve nye teknologier og se, om man kunne få tingene til at virke. Sådan var det også med internettet. På et tidspunkt hørte vi, at der var nogle mennesker i USA, der rodede med at forbinde computere med hinanden via netværk. De fik dem til at kommunikere sammen over større geografier. De kaldte det The World Wide Web. Det syntes jeg, vi skulle prøve i (det oprindelige, red.) Dansk Kabel TV. Hardy (Hardy Hansen, stifter og ejer af Dansk Kabel TV, red.) var altid frisk på at prøve

noget nyt, så vi købte et system hjem fra USA og kom i gang. Og da jeg samtidig sad i bestyrelsen for Jyderup Antenneforening, fik vi koblet bestyrelsen på internettet over fællesantenneanlægget. Det eksperimenterede vi så lidt med og fik en forbindelse på 128 kbps, som vi var en 3-4 mennesker, der kunne dele. Det var en ret god forbindelse på det tidspunkt.”

*Henrik Striboll Christiansen, salgschef,
Region Øst, Dansk Kabel TV, tidligere Scantemo
og Dansk Kabel TV. Anciennitet: 32 år*

Siemens er hurtigt i gang med bredbånd

Nogenlunde samtidig eksperimenterer man hos både Scansatel og Scantemo med bredbånd over fællesantenneanlæg. Hos Scantemo er det som bekendt den tyske industrigigant Siemens, der er hovedaktionær, og herfra sætter man en stor ære i at være de første med at levere bredbånd til kunderne via coax-kablerne.

Scantemo installerer et af de første fungerende systemer i Danmark. Det er systemer og netværksløsninger, der bliver etableret i kommunalt regi, og som udelukkende bruges til såkaldt lukkede systemer. I dette tilfælde til den interne kommunale kommunikation, f.eks. i administrationen i kommunerne.

“Det var en af de større tekniske milepæle i hele Scantemos historie, da vi lykkedes med at etablere returvej på antennekabler på et eksisterende anlæg. Det at være nogle af de første til at overføre data på denne måde via et eksisterende kabelnet har helt klart været en kæmpestor bedrift.”

Palle Iversen

Hos Scansatel i Aalborg er det også i det kommunale regi, at der bliver eksperimenteret med internet og dataoverførsel. Scansatel bygger et system til at overføre data via antennekabler til brug for kommunikation mellem kommunalpolitikere.

“Vi var med helt fremme på udvikling af højhastigheds-dataforbindelser, hvor vi byggede net i tre foreninger under Aabybro Antennelaug samt i Brovst Antenneforening.”

Frank Hermansen

Returveje kræver forstærkere og opdateringer

Installatørerne finder således relativt hurtigt ud af, hvordan man skal løse den tekniske udfordring med returvej i coax-kablerne.

Tidligere teknisk direktør for Dansk Kabel TV Jørgen Nielsen forklarer, at den teknologiske udfordring primært handlede om at udnytte den nederste del af frekvensområdet på antenneanlæggene, og at det mest krævende og omkostningstunge var at få forstærket signaler i det lave område samt ikke mindst de løbende opdateringer af anlæg og hovedstationer.

“Da vi byggede de første anlæg, brugte vi frekvensområdet fra 87 MHz til 862 MHz til fremvejen. Returvejen lå fra 5 MHz til 65 MHz. Det handlede om at forstærke det lave frekvensområde for at få internet af en nogenlunde kvalitet. Vi øgede efterhånden hastigheden på returvejene ved i første omgang at udvide frekvensområdet fra 5 til 65 MHz. Siden har vi med Gigabit-hastighederne udvidet fra 5 til 204 MHz. Det startede vi med i 2015. Det var YouSee, der gik i front med at opdatere deres eget net, og så fulgte antenneforeningerne med.”

Jørgen Nielsen

Støj er en stor udfordring

Forsøgene fra USA, Scantemo og Dansk Kabel TV viser altså, at det godt kan lade sig gøre at bruge antenneforeningernes anlæg til at give danskerne adgang til internettet. Erfaringerne viser dog også, at der er et stort arbejde, der skal gøres for at få tilstrækkelig kvalitet i

forbindelserne. I denne indledende fase af bredbånds-eventyret er der en række udfordringer, der skal løses for at få internettet til at køre helt, som det skal.

“Nogle af de problemer, vi skulle slås med, var støj. Og det var ret kritisk, fordi alle abonnenter kunne støje, så hvis bare én kunde støjede, gik det ud over mange andre kunder. Det var vigtigt, at vi kunne identificere støjen og håndtere den, så vi kunne give kunderne en god service.”

Jørgen Nielsen

Efter fusionen kommer der styr på returvejene

Det er reelt først, da selskaberne nogle år senere bliver solgt og derefter fusioneret ind i Dansk Kabel TV, at der for alvor kommer gang i etablering af bredbånd via antenneforeningernes antenneanlæg. Det er på det tidspunkt, man får strømlinet processerne og for alvor får styr på teknologien. Det er også på det tidspunkt, at man for alvor bliver opmærksom på at bruge de samme standarder og systemer.

“Den store udfordring i denne fase var, at der manglede en fælles standard. De forskellige fabrikker brugte hver deres systemer og proprietære løsninger. En fælles standard ville betyde, at enheder af forskelligt fabrikat ville kunne tale sammen. Vi ville på den måde få ensrettede systemer frem for en række systemer, der byggede på forskellige teknologiske løsninger. Fælles standarder var også forudsætning for den videre udvikling af teknologien og var med til at sænke priserne på komponenterne.”

Jørgen Nielsen



På billedet ses en Arcodan D3 coax-forstærker med returvej. Forstærkeren blev brugt til at forbedre TV-signalet.



Tekniker David Bendix Endersen er her i gang med justering af coax-udstyr i teknikskab.

Det er ikke kun i Danmark, at man er opmærksom på, hvor nødvendigt det er at få etableret en fælles standard. Det arbejder man også på i Europa. På dette tidspunkt arbejder mange ud fra den amerikanske standard Docsis.

I europæisk sammenhæng samler man de store aktører i forsøget på at skabe en europæisk standard. Her spiller den danske internetteknologivirksomhed Cocom en væsentlig rolle og har været hovedkraften bag udviklingen af en europæisk standard, som bygger

på DVB-standarderne, der bl.a. bruges til distribution af digitalt TV. Denne standard og Cocom's produkter bliver anvendt i et forsøg, som Skelmosse Kabel TV udfører i 1999 med omkring 200 husstande koblet på internettet i Varde.

Det bliver dog ikke DVB-standard, der vinder i Europa, idet Cocom i september 1999 bliver solgt til amerikanske Cisco, og herefter ser man ikke mere til DVB-standard for kabelmodem. Til gengæld opstår der en europæisk variant af den amerikanske Docsis-

standard, der kommer til at hedde Eurodocsis, og det er denne standard, der sammen med Docsis-standarden efterfølgende bliver anvendt i de europæiske – og dermed også i de danske – kabelnet.

Tiden er inde til at finde sammen

Installationsvirksomhederne har nu endeligt afklaret, at antenneforeningernes fællesantenneanlæg kan bygges om, så de er i stand til at levere internet til kunderne i en god kvalitet. De har endnu en gang mødt en udfordring – og vundet over den. De mange kilometer coax-kabler, der er lagt i jorden, er nu – via installatørernes indsats – klar til at sende data til og fra danskeres computerskærme. Det er også på dette tidspunkt, at man både fra installatørernes side – og fra Tele Danmarks side – begynder at indse, at tiden er ved at være moden til at konsolidere branchen.

Flere installatører indser på nuværende tidspunkt, at de investeringer, der skal foretages for at kunne levere bredbånd i en god nok kvalitet, meget vel kan blive for store for dem. Og hos Tele Danmark er man nu af flere årsager interesseret i at købe de fire oprindelige installationsvirksomheder.

Kundernes foretrukne samarbejdspartner

Hvad der for 25-30 år siden starter som eksperimenter i baghaven hos ildsjæle forskellige steder i Danmark, har nu udviklet sig til en lang række af både små og store installatører og antenneforeninger landet over. Den digitale revolution er i fuld gang, og de fire oprindelige installationsvirksomheder spiller fortsat en væsentlig rolle i digitaliseringen af Danmark.

De er kundernes foretrukne samarbejdspartnere, bl.a. fordi de har været med på hele rejsen. Der er opbygget en tillid, der er uvurderlig og nærmest ubrydelig. En tillid, der er baseret på mangeårigt samarbejde, troværdighed,

kompetence og vilje til at finde de rigtige løsninger sammen. Man fornemmer dog også, at installatørerne hver for sig ser, at den tiltagende digitalisering stiller større og større krav. Det gælder i særlig grad i forhold til investeringer, administration, kundeservice osv. De fire oprindelige installationsvirksomheder har samtidig et så omfattende samarbejde med Tele Danmark – der senere bliver til det nuværende TDC A/S – at det virker oplagt at tage samarbejdet til næste niveau.

Samtidig sker der store forandringer i og omkring Tele Danmark, som gør, at man herfra er på udkig efter at udvide forretningsområdet inden for infrastruktur. Og kabel TV og bredbånd er oplagte områder, fordi det har mange snitflader til Tele Danmarks egen kerneforretning.

Etablering af et stærkt nationalt teleselskab

Der foregår i løbet af 90'erne en omfattende omstrukturering af lovgivningerne om den digitale infrastruktur. Monopoler brydes, teleliberalisering gennemføres, og konkurrencen på disse områder intensiveres. Folketinget vil derfor forberede Tele Danmark til en fremtid uden monopoler, hvor man forventer et stigende konkurrencepres både nationalt og internationalt. Dette er en af grundene til, at man fra politisk side beslutter at lægge de regionale teleselskaber sammen til et nationalt teleselskab. Beslutningen tages i starten af 1990'erne, og selve sammenlægningen realiseres fuldt og helt i 1994, hvor Jydsk Telefon, KTAS, Fyns Telefon, Tele Sønderjylland og Statens Teletjeneste lægges sammen og bliver til Tele Danmark.

Som en naturlig følge heraf bliver de regionale teleselskabers kabel-TV-afdelinger lagt sammen til én stor Kabel-TV-enhed under navnet Tele Danmark Kabel TV. Man kan med andre ord konstatere, at Tele Danmark er i fuld gang med at flytte sig fra at bestå af regionalt funderede telefonselskaber til at konsolidere sig som en



Jydsk Telefon, KTAS, Fyns Telefon, Tele Sønderjylland og Statens Teletjeneste lægges sammen og bliver til Tele Danmark i 1994. Samme år bliver Scansatel opkøbt.

stærk national aktør med fokus på den brede digitale infrastruktur, herunder telefoni, TV og bredbånd. Og det er med det fokus, at Tele Danmark i årene op mod årtusindskiftet for alvor begynder at fokusere på bl.a. bredbånd, men også på opkøb af selskaber med aktiviteter inden for infrastruktur. Herunder kabel-TV-selskaberne.

Hybridloven starter samarbejde

En del af forklaringen på den udvikling, der fører til salget af de fire kabel-TV-installatører, skal findes i vedtagelsen af Hybridloven og den deraf følgende etablering af hybridnettet. I perioden fra beslutningen bliver vedtaget af Folketinget i 1985 og årene derefter, har de regionale teleselskaber nemlig uhyre travlt med at gennemføre det enorme arbejde, det er at udbrede hybridnettet til at blive et landsdækkende kabelnet. Den enorme travlhed medfører helt naturligt et kraftigt stigende behov for arbejdskraft til at udføre opgaven. På ganske få år er Tele Danmark således gået fra, at man overhovedet ikke må levere kabel-TV, til, at man nu er en dominerende aktør på markedet.

I kølvandet på vedtagelsen af Hybridloven har den store telekoncern således rygende travlt med at lægge kabler ud i hele landet. Og det er her, installatørerne kommer ind i billedet. For de er eksperter i lige præcis det arbejde, der skal udføres. På den måde går installatørerne fra at være i direkte konkurrence til i højere grad at være en nødvendig samarbejdspartner for teleselskaberne.

Efterhånden som samarbejdet udvikler sig, bliver Tele Danmark en mere og mere dominerende kunde hos installatørerne. De opgaver, der skal udføres for Tele Danmark, fylder mere og mere, og særligt de fire oprindelige installationsvirksomheder vokser.

Niels Breining, der senere bliver direktør for Tele Danmark Kabel TV og bestyrelsesformand for Dansk Kabel TV, husker starten på samarbejdet således:

“Telefonselskaberne fik travlt med at lægge kabler ud over hele landet. Det skulle gå stærkt, og det betød, at man stod akut og manglede arbejdskraft i kabel-TV-sektionerne. Det løste man langt hen ad vejen ved at entrere med de mindre installationsvirksomheder, herunder de selskaber, der senere indgik i fusionen. Vi bad installationsvirksomhederne etablere og installere de nye anlæg, og i en vis grad ville vi selv servicere antenneforeningerne, når installationerne var gennemført. Det var på den måde, at telefonselskaberne indledningsvist kom i kontakt med installatørerne.”

Niels Breining

Det første opkøb

Installatørerne og Tele Danmark er således både samarbejdspartnere og konkurrenter på stort set alle de forretningsområder, som Tele Danmark satser på fremover. Derudover har de oprindelige installationsvirksomheder længere historik på flere af områderne og ikke mindst et stærkt tilhørsforhold til nogle af de vigtigste kunder, nemlig antenneforeningerne. Derfor er det ikke unaturligt, at Tele Danmark viser interesse for disse selskaber. Og i 1994 kommer så det første opkøb af de fire oprindelige installatører. Tele Danmark – eller principielt er det Jydsk Telefon og Niels Breining – der foretager det første opkøb af de fire oprindelige installatører i december 1994. De køber nemlig Scansatel i Aalborg af stifter Erling Johansen, der fortsætter som direktør.

Ved overtagelsen får Scansatel – ligesom det sker for de følgende opkøb – ’efternavnet’ ”Kabel TV”. Altså Scansatel Kabel TV.

“Vi byggede meget for Jydsk Telefon. Mit indtryk er, at Jydsk Telefon på dette tidspunkt var længst fremme med at lave coax-net ved siden af deres kobberkabler. De kunne se, at deres gamle telefonkabler ikke kunne bære den her store trafik. TV

kunne de slet ikke transmittere. Hos Scansatel hjalp vi med at bygge hybridnettet, TV og bredbånd. Vi byggede i Aarhus og Aalborg. Og det var nok også derfor, at de købte os.”

Frank Hermansen

Reaktion fra antenneforeningerne

Knap er blækket på aftalen blevet tørt, før Tele Danmark for første gang for alvor stifter bekendtskab med den loyalitet, der er så afgørende for først installatørernes og senere Dansk Kabel TV's position på markedet. Antenneforeningerne reagerer ret kraftigt på salget. Under overskriften *“Uforskammet at sælge kabelfirma, forargelse og frygt i nordjyske antenneforeninger”* bringer Aalborg Stiftstidende 28. december 1994 reaktioner fra nogle af Scansatels kunder på det gennemførte salg.

Antenneforeningerne frygter for konsekvenserne af salget. Formand for Gug Visse Dall Antenneforening, Niels Christensen, kalder det ifølge avisartiklen for *“uforskammet, umoralsk og groft”* at sælge Scansatel uden at spørge antenneforeningerne først.

Af artiklen fremgår det, at andre antenneforeninger, herunder Brovst Antenneforening, har henvendt sig direkte til Scansatels direktør Erling Johansen. I forlængelse heraf svarer Erling Johansen tilbage med en forsikring om, at salget kun vil medføre forbedringer for kunderne.

“Hverken de enkelte medlemmer eller bestyrelsen for Brovst Antenneforening vil på noget tidspunkt komme til at mærke nogen som helst forskel eller forandring i samarbejdet med Scansatel A/S efter det, som er hændt. Tværtimod,” hedder det i et brev fra Erling Johansen til Viggo Bækgaard, formand for Brovst Antenneforening. Viggo Bækgaard er på dette tidspunkt også formand for Forenede Danske Antenneforeninger (FDA).

Aalborg Stiftstidende, 28. december 1994



Teknikere Janus Hellborn Idström og David Larsen på opgave.

Det er første, men ikke sidste, gang, at Tele Danmark oplever den ekstreme loyalitet fra antenneforeningernes side over for de fire oprindelige installatører.

Monopollignende loyalitet

Loyaliteten er så stærk, at Niels Breining, senere direktør for Tele Danmark Kabel TV samt bestyrelsesformand for Dansk Kabel TV, sammenligner den stærke loyalitet med et monopol. Det er måske på dette tidspunkt, at han for alvor indser og anerkender det stærke forhold mellem de to parter.

“Normalt, når vi taler om kundetyper, så er der groft sagt to segmenter. Der er erhvervskunder og privatkunder. Men antenneforeninger passer ikke ind i den opdeling. Antenneforeninger er et helt tredje segment. Det er en helt anden måde at sælge, markedsføre og administrere på. Det er man nødt til at forstå for at kunne samarbejde med antenneforeningerne. Du skal respektere den demokratiske proces, og du skal kunne tale med bestyrelsen, forretningsføreren og forbrugeren. Forstår du ikke det, så har du ikke en chance.”

Niels Breining

Niels Breining kommer til at tage en række vigtige beslutninger senere på baggrund af denne erkendelse.

Store investeringer lige om hjørnet

De kommende par år køber Tele Danmark de tre andre installationsvirksomheder, Scantemo, Skelmose og Dansk Kabel TV. Skelmose sælger installationsdelen til Tele Danmark Kabel TV. Derudover har de en lille afdeling med salg af mobiltelefoner samt to butikker i hhv. Varde og Esbjerg, som de sælger til kollegaen KP Elektro i Rødekro i Sønderjylland. Når Jørgen Nielsen, der på dette tidspunkt er medejer af Skelmose Electronic, ser tilbage på salget, mener han, at de tager den rigtige beslutning.

“Vi sælger virksomheden på det tidspunkt, fordi vi står foran nogle ret markante investeringer i bredbåndsudvidelser. Derfor føler vi, at det er det rigtige tidspunkt at sælge virksomheden på.”

Jørgen Nielsen

Hos det oprindelige Dansk Kabel TV er situationen i realiteten den samme. Her er der dog også andre overvejelser involveret. Virksomheden var mest fokuseret på service og vedligeholdelse af de store anlæg. Derimod var der knap så meget fokus på nyetablering og installationsforretningen. Og derfor passede det Hardy Hansen ganske udmærket at sælge.

“Teknikken udviklede sig voldsomt i den periode, hvor vi solgte. På det pågældende tidspunkt var der ingen, der helt vidste, hvordan internet på kabel-TV ville udvikle sig. Og uden det tror jeg ikke, vi havde haft den branche, som vi ser i dag. Så havde teknologien jo været forældet. Digitalt TV var der heller ingen, der havde tænkt på. Vi kunne godt se, at installationsforretningen var ved at være for lille i forhold til konkurrencen. Og hvis vi skulle fortsætte med den, så krævede det, at vi skulle investere meget mere i den, og at vi skulle blive større. Og det havde jeg ikke lyst til. Jeg havde ikke lyst til at have en masse medarbejdere.”

Hardy Hansen

Tele Danmark køber, ligesom i tilfældet med Skelmose, installationsdelen ud af det oprindelige Dansk Kabel TV. Man køber desuden virksomhedens navn, medarbejdere og kunder. Resten køber man ikke.

Selve den del, der sælger udstyr til etablering af anlæg osv. til antenneforeninger, fortsætter under Hardy Hansens ejerskab og eksisterer stadig i dag under firmanavnet DKT A/S med sønnen Christian Emborg som adm. direktør.

Danmark er netop trådt ind i det nye årtusind, da fusionen af de fire oprindelige installatører, Scansatel, Skelmosse, Scantemo og Dansk Kabel TV, bliver en realitet.

Dansk Kabel TV bliver en realitet

Fra den 15. maj 2000 er fire af Danmarks førende installationsvirksomheder og serviceleverandører til antenneforeninger og kabelanlæg samlet i ét selskab: Dansk Kabel TV. I den første udgave af 'Dansk Kabel TV Nyt' fra maj 2000 kan man læse uddybende om fusionen.

“Hvorfor fusionere? For at kunne betjene de selvstændige antenneforeninger i Danmark endnu bedre er de fire regionale virksomheder nu slået sammen til ét, landsdækkende selskab. Som medlem af bestyrelsen i en antenneforening kan man spørge, hvorfor dette skridt er taget? Foreningerne har indtil nu haft et godt forhold til det selskab, der varetog de tekniske og/eller administrative sider af anlægget, så hvorfor lave om på det nu? Det er der to gode grunde til: For det første ønsker vi at blive Danmarks mest effektive og konkurrencedygtige serviceorganisation inden for kabel TV og fællesantenneanlæg. For at nå dette mål var det nødvendigt at samle medarbejdernes store viden, erfaring og kompetence.”

Fra Dansk Kabel TV Nyt, maj 2000

Etableringen af Dansk Kabel TV sker for at skabe en virksomhed og en landsdækkende organisation, der har størrelsen til at foretage de nødvendige investeringer, der skal til for at sikre kvaliteten i den service, man skal levere til kunderne. Det virker som det naturlige valg i en tid, hvor ophævelser af monopoler og øget konkurrence, særligt på infrastruktur-området, forudsætter nationale selskaber med en masse 'muskler'. Det er den samme udvikling, moderselskabet Tele Danmark er i fuld gang med. Man fornemmer samtidig ganske tydeligt, hvor vigtige antenneforeningerne er for Dansk Kabel TV, og hvor

vigtig nærheden til kunderne er i hele dette nye setup. I 'Dansk Kabel TV Nyt' understreges det på denne måde under overskriften "Tæt på kunderne":

“Det er dog vigtigt at understrege, at selvom vi nu er 165 medarbejdere, er der ikke blevet længere til den gode service. Det er stadigvæk de samme personer, der vil betjene den enkelte antenneforening fremover. Sagt på en anden måde: Kunderne vil stadig se de samme ansigter, men iført nyt tøj.”

Fra Dansk Kabel TV Nyt, maj 2000

Ledelsen i det nye selskab består af en række ledende personer fra de fusionerede selskaber med adm. direktør John Jensen fra Scantemo Kabel TV og teknisk direktør Jørgen Nielsen fra Skelmosse i direktionen. Dansk Kabel TV bliver delt op i fem områder med Frank Hermansen fra Scansatel som områdechef for Midt- og Nordjylland med kontorer i Aalborg og Sabro, Børge Elbech fra Skelmosse bliver områdechef for Vest- og Syddjylland med kontorer i Varde og Sommersted, Pia Bach fra Scantemo bliver områdechef for Østjylland og Fyn med kontorer i Vejle og Odense, og Henrik Striboll Christiansen fra det tidligere Dansk Kabel TV bliver områdechef for Sjælland og Bornholm med kontorer i Herlev og Tølløse.

Forinden havde Jim Schødts fra det tidligere Dansk Kabel TV i en kort periode været afdelingsleder for kontoret i Tølløse. Thomas Hougaard bliver den første økonomichef for Dansk Kabel TV og indgår senere i direktionen, da han udnævnes til økonomidirektør.

I januar 2001 kommer TV Antenne Teknik til, og tidligere ejer Torben Wulff bliver områdechef for det sydligste Sjælland og øerne.

Dansk Kabel TV skal have sit eget liv

Det er ikke uden sværds slag, at Dansk Kabel TV bliver en realitet. I moderselskabet Tele Danmark – som senere



Den første ledergruppe i Dansk Kabel TV.

bliver til TDC - er der således mange, der mener, at det er bedst at lade Scansatel Kabel TV, Skelmoose Kabel TV, Scantemo Kabel TV og Dansk Kabel TV opløse og i stedet integrere fuldt og helt i moderselskabet. Man når faktisk også at beslutte, at det er dét, man vil gøre. Og melde det ud til kunderne. De udmeldte planer er, at salgsaktiviteterne skal lægges ind i TDC Kabel TV, mens installations- og serviceopgaverne skal fortsætte i Tele

Danmark Installation og Service - det nuværende TDC NET. Men man når knap nok at blinke med øjnene, før reaktionerne på udmeldingen kommer i en lind strøm fra antenneforeningerne.

Niels Breining, der stort set lige er trådt ind ad døren som adm. direktør for TDC Kabel TV - senere YouSee - fortæller om den dag, det går op for ham, hvad der er besluttet. Det er nogenlunde samtidig med, at det går op for

A portrait of Niels Breining, a middle-aged man with short, light-colored hair, wearing a light blue short-sleeved button-down shirt. He is standing outdoors with a blurred green background of trees and foliage. The lighting is natural, and he is looking directly at the camera with a neutral expression.

"Fusionen handlede på det tidspunkt mest om at redde de fire selskaber. Og dernæst kunne vi begynde at spekulere på fremtiden. Vi kunne jo se, at det var en stærk enhed, hvor der var noget at bygge videre på. Så vi besluttede at bevare det sådan og lade Dansk Kabel TV vokse."

*Niels Breining, tidligere adm. direktør for YouSee, TDC Kabel TV og tidligere bestyrelsesformand for Dansk Kabel TV.
Anciennitet: 32 år*

Tele Danmark, at der er et helt særligt forhold mellem 'de gamle' installationsforretninger og antenneforeningerne.

"Da jeg havde været i jobbet en måned, kommer vores salgsdirektør Freddie Fjeldsted ind på mit kontor og siger: "Niels, der er ballade med alle antenneforeningerne, fordi Tele Danmark Installation og Service har meldt ud til dem, at man nedlægger de regionale selskaber, at kundeforholdet bliver flyttet over til Tele Danmark, og at alle teknikere bliver lagt ind under installationsafdelingen."

Niels Breining

Ramaskrig fra antenneforeningerne

Udmeldingen og beslutningen resulterer i, at 30 pct. af alle antenneforeninger inden for 14 dage opsiger deres aftaler med kabel-TV-selskaberne. Den reaktion betyder, at man hurtigst muligt må sadle om og annullere beslutningen. Der var mange grunde til, at antenneforeningerne sagde op. En af dem var en loyalitet over for de leverandører, de havde haft. Og så var der jo det lokale tilhørsforhold.

Niels Breining bliver sat i spidsen for det, man kan kalde en redningsaktion, og efter en dialog med de fire ledelser regionalt står det klart for ham, at man i de regionale selskaber har nogle mennesker, der virkelig kan deres kram. De kender kunderne, de er ekstremt stærke på relationer, og de er ekstremt stærke på teknikken. Eller som Niels Breining siger:

"For dem var det deres liv, og de kunne det til perfektion. De var simpelthen bare bedre end alle andre, og det måtte vi bevare."

Niels Breining

Derfor foreslår Niels Breining, at der etableres et fusioneret Dansk Kabel TV ved siden af TDC Kabel TV. En

plan, der møder modstand i moderselskabet, men som Niels Breining holder fast i, fordi han mener, at det er det eneste rigtige.

"Fusionen handlede på det tidspunkt mest om at redde de fire selskaber. Redde vores investering. Og dernæst kunne vi begynde at spekulere på fremtiden. Da først redningsaktionen var overstået, og den var endt lykkeligt, kunne vi begynde at se på, hvilken strategi der skulle køres efter fremadrettet. Vi kunne jo se, at det var en stærk enhed, hvor der var noget at bygge videre på. Så vi besluttede at bevare det sådan og lade Dansk Kabel TV vokse. Og derfor begyndte vi at købe op igen."

Niels Breining

Ny vækstplan på plads

En af de oplagte udfordringer, man står over for, da man skal gennemføre fusionen, er, hvordan relationen mellem TDC Kabel TV og Dansk Kabel TV skal være. De to selskaber har indlysende sammenfald, og TDC Kabel TV er samtidig Dansk Kabel TV's klart største kunde, idet Dansk Kabel TV udfører installation og service for TDC Kabel TV's antenneanlæg og deres antenneforeningskunder. Samtidig har TDC Kabel TV også egne teknikere til installation og service.

Beslutningen bliver at indføre en tættere koordination af kundekontakterne til de fælles antenneforeninger og at fastlægge klarere retningslinjer for TDC's brug af de fire selskabers teknikere. Begge dele koordineret fra moderselskabet, TDC Kabel TV.

Efter at have klarlagt spillereglerne i det fremtidige samarbejde lægger Dansk Kabel TV og Niels Breining en vækststrategi for de kommende år.

Planen er bygget op omkring en af Dansk Kabel TV's store styrker, nemlig anvendelse af og viden om coax-kablerne. Man beslutter, at væksten skal komme fra

flere nye ordrer fra TDC Kabel TV, opkøb af nye selskaber med kunder på coax-kabler og en meget koncentreret indsats med at bygge returvej for antenneforeningerne samt at få bredbåndskunder på foreningernes ombyggede net.

Fokusering og nye opkøb

En del af aftalen med Dansk Kabel TV er som nævnt, at TDC Kabel TV overdrager flere installationsopgaver til Dansk Kabel TV. Og en af de første store opgaver, Dansk Kabel TV får, er at bygge returveje på TDC Kabel TV's net. Det er en omfattende proces, der strækker sig fra lige efter årtusindskiftet til omkring 2010.

Det er også i denne periode, at man i forlængelse af vækststrategien begynder at opkøbe en række mindre konkurrenter. En række bredbånds- og installations-virksomheder bliver fusioneret ind i Dansk Kabel TV i disse år.

I 2004 køber Dansk Kabel TV Connect Partner, og i 2006 ansættes nuværende adm. direktør for Dansk Kabel TV, Henrik Dudek, som adm. direktør for Connect Partner. Connect Partner er bl.a. eksperter i returveje og hentes ind for at understøtte Dansk Kabel TV's arbejde for TDC Kabel TV.

I årene derefter opkøbes også virksomhederne A+ (2009), ComX (2014) og Cirque (2016), hvoraf førstnævnte på dette tidspunkt er Danmarks tredjestørste distributør af TV og bredbånd til boligforeninger.

Bredbåndskunderne forsvinder

Som følge af væksten og opkøbene i årene omkring 2010 forandrer Dansk Kabel TV sig i en retning, hvor der bliver et bredere fokus på infrastruktur, installation og teknik. Selskabet er blevet mere diversificeret, og samtidig er overlappet med moderselskabet YouSee – det tidligere TDC Kabel TV – blevet større. I takt med væksten fore-

tages der i 2011 og 2012 derfor yderligere en strategisk opstramning, som Niels Breining kalder det.

“Dansk Kabel TV skulle back to basics igen. Selskabet skulle igen fokusere på installation og service. Som noget nyt fik Dansk Kabel TV mulighed for at fokusere på andet end coax-kabler, men også gerne på fiberkabler og 'data-kabler'. Derfor blev der overført opgaver vedr. installation og service fra YouSee til Dansk Kabel TV. Til gengæld blev bredbåndskunder på coax-kabler overført fra Dansk Kabel TV til moderselskabet YouSee.”

Niels Breining

I 2012 gennemføres den nye strategiplan, der skal skabe renere linjer mellem Dansk Kabel TV og moderselskabet. En del af planen er, som Niels Breining forklarer, at størstedelen af bredbåndskunderne i TDC-koncernen skal høre under YouSee. Det gælder dem, der har bredbånd via coax.

På dette tidspunkt har Dansk Kabel TV flere end 90.000 bredbåndskunder på coax-kabler og en omsætning på 270 millioner kroner alene på disse kunder. De bliver nu flyttet til YouSee, hvilket sker i umiddelbar forlængelse af, at Henrik Dudek efter cirka tre år som salgs- og produktionsdirektør i slutningen af 2011 tiltræder som adm. direktør for Dansk Kabel TV.

Henrik Dudek har knap sat sig i chefstolen, før han må afgive op mod halvdelen af Dansk Kabel TV's omsætning til YouSee. Han starter således i jobbet med en stor udfordring, der dog i dag viser sig at være den rigtige beslutning.

“Da jeg trådte ind ad døren hos Dansk Kabel TV, havde vi både ansvar for indhold og teknik på bredbåndskunderne. Så en dag kom Niels Breining og fortalte, at indholdet skulle tilbage til YouSee. Den dag mistede vi en omsætning på 270

A portrait of a middle-aged man with dark hair, wearing a blue blazer over a light blue checkered shirt. He is looking slightly to the right with a serious expression. The background is a blurred brick building with a window.

"Da jeg trådte ind ad døren hos Dansk Kabel TV, havde vi både ansvar for indhold og teknik på bredbåndskunderne. Så en dag kom Niels Breining og fortalte, at indholdet skulle tilbage til YouSee. Den dag mistede vi en omsætning på 270 mio. kr. Det vil sige, at vi derefter havde en omsætning på 300 mio. kr. med 300 medarbejdere. I dag nærmer vi os en milliard kroner i omsætning og 600 medarbejdere, så vi har klaret en stor udfordring ved at fokusere på, hvordan vi kan skabe værdi for vores kunder på flere måder."

*Henrik Dudek, adm. direktør,
Dansk Kabel TV. Anciennitet: 15 år*



mio. kr. Det vil sige, at vi derefter havde en omsætning på 300 mio. kr. med 300 medarbejdere. I dag nærmer vi os en milliard kroner i omsætning og 600 medarbejdere, så vi har klaret en stor udfordring ved at fokusere på, hvordan vi kan skabe værdi for vores kunder på flere måder.”

*Henrik Dudek, adm. direktør,
Dansk Kabel TV. Anciennitet: 15 år*

Boligforeninger er de nye kunder

I den nye strategiplan for Dansk Kabel TV er der også indbygget vækstmuligheder, som den nye ledelse og ikke mindst medarbejderne forstår at udnytte. De formår at skabe vækst på nye og i særlig grad eksisterende forretningsområder. Et af de største nye områder, der åbner sig for Dansk Kabel TV, er boligforeningerne. Og boligforeningerne som kunder fører til nogle af de aktiviteter, der er en væsentlig del af rygraden i Dansk Kabel TV i dag. Og formentlig i mange år fremover. Det gælder både bredbånd, telefoni, netværksløsninger og sikringsydelser. Boligforeninger er et storbyfænomen, og derfor er det naturligt, at de første initiativer starter i hovedstadsområdet.

“På mange måder minder boligforeninger om antenneforeninger, som Dansk Kabel TV i mange år har haft et tæt forhold og godt kendskab til. På andre måder er de noget helt særligt. Begge steder handler det dog om at servicere både en forening og de enkelte kunder.”

*Steen Kirt, kommerciel direktør,
Dansk Kabel TV. Anciennitet: 9 år*

Boligforeningerne kommer ind i billedet hos Dansk Kabel TV på et tidspunkt, hvor internet og bredbåndsløsninger er i høj kurs over hele landet. Mange danskere er på nettet, og dem, der ikke er, kan ikke vente med at komme på. Og ligesom i dag er efterspørgslen efter bedre

og hurtigere forbindelser nærmest grænseløs. Og det er denne høje efterspørgsel på bredbånd, der i det første årti i det nye årtusinde sætter gang i nogle initiativer, der på ganske kort tid udvikler sig til, hvad der senere bliver en væsentlig del af Dansk Kabel TV, nemlig bolignet – bredbåndsløsninger og telefoni til boligforeninger.

Det første skridt

For Dansk Kabel TV begynder en del af historien om bolignet til boligforeningerne hos virksomheden Telelet, der anses for at være et af de første selskaber, der leverer bredbånd i kombination med telefoni til boligforeninger. Vi befinder os lige omkring årtusindskiftet.

For at være endnu mere præcis, så starter historien faktisk i netværkssvirksomheden Tele-Punkt Søborg nogle år før årtusindskiftet. Det er nemlig Tele-Punkt Søborg, med stifterne Jan Asbjørn Olsen og Poul Kyed i spidsen, der starter virksomheden Telelet.

Tele-Punkt Søborg er på dette tidspunkt en mindre virksomhed med speciale i telefoni- og netværksinstallationer. Senere bliver Telelet fusioneret ind i Connect Partner, der i 2009 bliver fusioneret ind i Dansk Kabel TV.

Liberalisering baner vejen

Man fristes til at konstatere, at det igen er en ændring af lovgivningen, der skaber nye muligheder for kunderne – og ikke mindst for Dansk Kabel TV.

Denne gang er det teleliberaliseringen, der åbner nye døre. Tilløbet til at bygge, drive og servicere bolignet ude i de danske boligforeninger med først bredbånd, telefoni og TV og senere også sikringsløsninger, bliver således taget med teleliberaliseringen i midten af 90'erne.

Liberaliseringen åbner markedet for telefoni på den måde, at det i starten kun er virksomheder, der må eje og drive egne telefoncentraler. Men efter teleliberaliseringen



Antennelaug et Kobbelnet består af fire foreninger med omkring 1.300 boliger i alt. De har været kunder hos Dansk Kabel TV i en lang årrække og nyder servicen og trygheden ved, at Dansk Kabel TV har tjek på det hele.

“De står for al vores service og teknisk support, ligesom de sørger for regninger til vores medlemmer. Vi kan med andre ord så godt som blot læne os tilbage og passe vores. De klarer det hele. På et tidspunkt skulle vi have lavet nogle ændringer med anlægget og nogle lysledere, der skulle graves ned. Vi havde en pose penge – medlemmernes penge – og så skulle vi finde en god pris. Her var vi igen godt tilfredse med Dansk Kabel TV's arbejde, da vi har en fast kontakt, der altid virker ærlig og oprigtig, og som siger tingene, som de er. Vi føler, at vi kan stole på vedkommende, og at der ikke bliver pakket noget ind. Vi er aldrig i tvivl om, at de også arbejder for vores antennelaug.”

Kai Hansen, formand for antennelaug et Kobbelnet

“Vi bliver jo bombarderet med andre tilbud, men vi har altid haft et godt samarbejde med Dansk Kabel TV. Vi har haft Peter Gjelstrup som vores kontaktperson igennem alle årene, og vi har et rigtig godt forhold til ham. Han fortæller ærligt og åbent om de ting, vi spørger om, og han har altid ret i de ting, han siger, vi skal være opmærksomme på. Jeg sætter pris på at have én, man stoler på, som man kan ringe til.”

Eric Vinsten, formand, AB Salvatorgården

AB Salvatorgården er en andelsboligforening bestående af 127 boliger og 10 erhvervslejemål i det centrale København. Foreningen har været kunder hos Dansk Kabel TV siden 1997. Den oprindelige aftale blev indgået med firmaet Telelet, der senere blev en del af Connect Partner, der blev købt af Dansk Kabel TV. Den første aftale indeholdt TV og en intern telefoncentral. Senere – i 2003 – blev der indgået aftale om internet også. Eric Vinsten har været formand for AB Salvatorgården siden 2014, og han fortæller, at man har været yderst tilfredse med serviceniveauet igennem de mere end 20 år.



Kunder og
samarbejds-
partnere i Dansk
Kabel TV



Boligselskabet Baldersbo har samarbejdet med Dansk Kabel TV i mere end 20 år og har flere end 3.700 lejermål i Ballerup Kommune.

“Vi har et totalsamarbejde med Dansk Kabel TV, der står for TV og internet til lejerne. De har ansvaret for de elektroniske leveringer til alle afdelinger undtagen en enkelt. Det har stået på i snart tyve år, og vi har en full service-kontrakt på anlægget og kundeforholdene, som Dansk Kabel TV tager sig af. Vi forhandler rammeaftalen og ejer nettet, men lejerne henvender sig til Dansk Kabel TV, hvis der er noget. Vores mål er, at lejerne skal stå bedst muligt i forhold til pris og selve produktet. Det kan vi med Dansk Kabel TV, der leverer en god service, priser og hastighed på internettet. Vi har altid haft en ambition om at kunne levere et godt og velfungerende internet til vores lejere, der ikke har professionelle behov, til under 100 kr. Det kan vi stadigvæk, og desuden skrue løbende op for hastigheden. Vi har altid haft en rigtig god dialog med Dansk Kabel TV, hvis der er noget, vi har skullet tale om.”

Søren B. Christiansen, direktør for Boligselskabet Baldersbo

Boligforeningen 32 (DAB) har omkring 3.000 lejermål i Esbjerg.

“Omkring 13 ud af vores 24 boligafdelinger får internet via Dansk Kabel TV. Det har vi fået i mange år, og de har stået for opsætningen af fællesnetværket til hovedparten af foreningens bredbånd. Vi har haft et meget godt samarbejde med Peter Gjelstrup fra Dansk Kabel TV, som har rådgivet os i alle årene om nødvendige opgraderinger i takt med den tekniske udvikling. Det er omkring hvert sjette år, at vi opgraderer. Dansk Kabel TV tager sig af alt det tekniske, og afdelingen tager omkostningen. I begyndelsen havde vi 2 MB forbindelse på internettet – i dag har vi 200 MB. Desuden har vi tilkøbt en serviceaftale, så alle kan få service ved eventuelle problemer. Det fungerer rigtig godt med en hurtig tilkaldeordning 24/7. Dansk Kabel TV informerer straks lejerne, om det er en udgift, de selv skal afholde, eller om det er Dansk Kabel TV, der betaler. Det giver en stor tryghed, og efter mange år i boligforeningen ved jeg, at der er to ting, der altid skal fungere: varmen og it.”

Bent Sejerup, driftschef hos Boligforeningen 32 (DAB), Esbjerg



i 90'erne bliver der åbnet for, at også boligforeninger – og kollegier eksempelvis også – kan få deres helt egne lokale centraler.

Et andet element, der får indflydelse på udbredelsen af bredbånd og telefoni, er den såkaldte mulighed for nummerportering. I de første år efter ophævelsen af monopolen er det ikke muligt at flytte sit telefonnummer med, hvis du vil skifte selskab. Ophævelsen af den barriere gør det markant lettere for kunderne at skifte teleselskab, hvilket naturligt øger konkurrencen.

“Nummerportering gjorde det markant lettere at konkurrere på markedet. Bolignet var en samlet pakke af telefoni og bredbånd. Og selvom nummerportering udelukkende er relateret til at flytte telefoni, så bliver det relevant i forhold til internettet, fordi det var økonomien i telefonien, der dengang var med til at få boligforeningerne til at investere i bolignet som fremtidens internet.”

Peter Gjelstrup, salgschef med ansvar for boligforeninger, Dansk Kabel TV. Anciennitet: 22 år.

Flere konkurrenter på markedet

Teleliberaliseringen bliver startskuddet til, at en række nye selskaber begynder at tilbyde bredbånd og netværksløsninger til boligforeningerne. Og Tele-Punkt Søborg er et af de selskaber.

De første eksperimenter starter på kollegierne i midten af 90'erne, og så udvikler det sig stille og roligt i de efterfølgende år. Tele-Punkt Søborg gør sig særligt bemærket i medierne, da man i 1996 etablerer en telefoncentral for en andelsboligforening i Classensgade i København. Fagbladet Ingeniøren omtaler den nye telefoncentral i et par artikler, hvoraf det fremgår, at der er tale om 27 lejligheder og omkring 50 beboere i andelsboligforeningen, der kobles på den interne telefoncentral. Centralen betyder, at

man kan ringe internt gratis til hinanden, og at man skal taste '0' for at ringe ud af huset.

En provokation fra Tele-Punkt

Det antydes i artiklen *“Andelsboligforeningen med eget telefonselskab”* i Ingeniøren 26. juli 1996, at Tele-Punkt Søborg og Andelsboligforeningen Classensgade måske har overhalet lovgivningen allerede i 1995.

“En københavnsk andelsboligforening i Classensgade fik sidste år en del opmærksomhed. Den havde nemlig fået sin egen telefoncentral, som betød, at medlemmerne kunne spare en pæn del af deres telefonudgifter. Men teleliberaliseringen var dengang endnu ikke liberal nok, så det endte med, at Tele Danmark afbrød forbindelsen. Andelsboligforeningens eget lille telefonnet var ikke tilladt,” hedder det i artiklen, der fortsætter: “Det var firmaet Tele-Punkt i Søborg, som stod for provokationen i Classensgade. Andelsboligforeningen kom i fjernsyn og aviser, og firmaet fik en masse reklame. Og meget apropos til den nylige debat om telefonregninger er det netop på det område, at Tele-Punkts reelle nyskabelse ligger.”

Fagbladet Ingeniøren, 26. juli 1996

“Vi installerer blot en helt almindelig lokalcentral, som massevis af firmaer har. Men samtidig sætter vi et lille edb-system til at holde styr på samtalerne, så telefonregningen kan blive fordelt på alle beboerne. Betalingen skal være helt gennemsigtig. Minutprisen går videre til dem, der ringer op, og abonnementsafgifterne fordeles på alle beboerne,” siger Tele-Punkts direktør Poul Kyed til Ingeniøren.

Fagbladet Ingeniøren, 26. juli 1996

I artiklen beskrives en af fordelene ved den såkaldte lokalcentral, at det vil være meget lettere at flytte en hel boligforening end hver enkelt beboer til et nyt telefonselskab, når konkurrencen mellem telefonselskaberne

A portrait of Peter Gjelstrup, a middle-aged man with grey hair, wearing a blue textured blazer over a white shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred urban scene with buildings and a large wheel.

"Jeg kom ind og fik hurtigt lov til at være med til at udvikle noget nyt og spændende, som kunderne var glade for. Jeg fik et stort ansvar og skulle stå for salget af bolignet til boligforeninger."

*Peter Gjelstrup, salg-
chef med ansvar for
boligforeninger,
Dansk Kabel TV.
Anciennitet: 22 år.
Om opstarten af salg til
boligforeninger i Telelet*

A portrait of a middle-aged man with a bald head and a full, grey beard. He is wearing a light blue button-down shirt. The background is a blurred green foliage.

"De seneste år har vi øget fokus på boligforeningerne, hvilket har gjort, at vi har mere end fordoblet antallet af kunder fra omkring 35.000 til omkring 75.000, så vores markedsandel er mellem 50 og 60 procent."

Steen Kirt, kommerciel
direktør, Dansk Kabel TV.
Anciennitet: 9 år

begynder at brede sig. På trods af den provokerende start og den megen omtale er det først omkring år 2000, at det for alvor begynder at tage fart med salget til boligforeningerne. Peter Gjelstrup, der i dag er salgschef hos Dansk Kabel TV med ansvar for boligforeninger, er en af dem, der har været med helt fra starten.

Han bliver ansat i Tele-Punkt Søborg i 1998 og får hurtigt ansvaret for salg til foreningerne. Han husker denne periode som en sjov tid – men også en heftig og arbejdsom tid.

“Jeg kom ind og fik hurtigt lov til at være med til at udvikle noget nyt og spændende, som kunderne var glade for. Jeg fik et stort ansvar og skulle stå for salget af bolignet til boligforeninger. De første par år havde det mest karakter af eksperimenter i Tele-Punkt Søborg, men vores koncept blev godt modtaget, og vi kunne hurtigt mærke, at det var relativt let at sælge ideen til foreningerne og beboerne. Det var nyt, men budskabet var let at forstå. For det kunne godt være, at det kostede boligforeningerne nogle penge, men beboerne sparede jo ret mange penge på deres abonnementer. Så det var relativt nemt at sælge. Og så startede vi op for alvor i Telelet.”

Peter Gjelstrup

Samarbejde sætter fart på boligforeningerne

Interessen er så stor, at man derfor i august 2000 beslutter at starte virksomheden Telelet sammen med det, der på daværende tidspunkt hedder Tele1 Europe (Song Networks). Og så kommer der for alvor fart på løsninger til boligforeningerne, der får installeret billigt bredbånd og såkaldt flatrate-telefoni, der betyder, at de kan ringe alt det, de vil, uden at få ekstraregninger. Det er Telelets koncept. Men ligesom der var udfordringer undervejs med fællesantennener, satellit-TV og bredbånd, så dukker der også en uventet udfordring op i forbindelse med at

starte boligforeningerne op. I begyndelsen af det nye årtusind er der således fuld fart på IT-sektoren – også for meget fart på, viser det sig. Og da IT-boblen brister, giver det lidt bump på vejen for Tele-Punkt Søborg, og særligt for Telelet.

“Det første års tid fik vi lavet bolignet til syv boligforeninger, og så brast IT-boblen. Dette betød, at muligheden for at få finansieret løsningerne ikke mere var til stede. Så ændrede vi vores koncept og gik fra at give nettene væk til at sælge nettene. Og det lykkedes vi heldigvis med. Så de næste fem år fik vi lavet 125 boligforeninger,” siger Peter Gjelstrup, der fortæller, “at man i starten lagde 2 MBit-forbindelser internet til hele boligforeningen til deling.”

Peter Gjelstrup

Flere opkøb i starten af nullerne

Telelet har medvind i de første år, og derfor bliver Tele Danmark – nu TDC – interesseret i selskabet, som man køber via TDC Kabel TV i 2005. I årene efter foretager TDC yderligere opkøb af de største konkurrenter på området, nemlig Connect Partner, ComX og A+. I 2009 bliver disse firmaer en integreret del af Dansk Kabel TV, der dermed bliver den største aktør på markedet. Det er tydeligt, at boligforeninger også fremadrettet vil være en kunde-gruppe af stor betydning for Dansk Kabel TV.

“De seneste år har vi øget fokus på boligforeningerne, hvilket har gjort, at vi har mere end fordoblet antallet af kunder fra omkring 35.000 til omkring 75.000, så vores markedsandel er mellem 50 og 60 procent. Samtidig tilbyder vi boligforeningerne flere ydelser end blot bredbåndsløsninger, herunder HyperConnect og sikring.”

*Steen Kirt, kommerciel direktør,
Dansk Kabel TV. Anciennitet: 9 år*





Porten til fremtiden

Danmark kommer ind i en periode i årene omkring 2010 og frem, hvor internettet og den digitale infrastruktur bliver mere og mere afgørende for, at vores samfund fungerer. Masser af nye tjenester og ydelser, herunder bl.a. streamingtjenester, tilbydes via internettet.

Meget af vores kommunikation, samhandel og udveksling af informationer foregår digitalt og er dybt afhængig af digital infrastruktur. Flere og flere omtaler fænomenet Internet of Things (IoT), der kort fortalt betyder, at et kraftigt stigende antal digitale enheder kommunikerer med hinanden – og kan styres eksternt – via internettet. Ekspertur vurderer, at der i 2020 er omkring 25-30 milliarder enheder koblet på nettet. Et antal, der vurderes til meget vel at kunne blive tredoblet de kommende 10 år.

Et af verdens mest digitaliserede samfund

I kølvandet på den digitale udvikling stiger behovet for båndbredde derfor helt naturligt og med samme eksplosive hast. Denne digitale udvikling bringer igen Dansk Kabel TV på banen som en naturlig katalysator.

Vi tænker ikke over det i hverdagen, men Dansk Kabel TV har, sammen med bl.a. antenneforeningerne, spillet en væsentlig rolle i opbygningen af den digitale infrastruktur herhjemme. En infrastruktur, som er afgørende for, at Danmark år efter år kåres som et af verdens mest digitaliserede lande. Og udviklingen står ikke stille her 50 år efter, hverken for samfundet eller for Dansk Kabel TV. Der er masser af nye projekter, der skal udføres, samt nye produkter, der skal udvikles. Alt sammen til glæde for kunderne.

Ligesom da internettet dukker op i 90'erne, ser Dansk Kabel TV i de senere år endnu en gang potentialet i at understøtte samfundsudviklingen med nye teknologiske løsninger til danskerne. I overensstemmelse med virksomhedens DNA – *Stærkere sammen* – lykkes det til

stadighed at udnytte egne kompetencer til at sætte en bæredygtig kurs mod fremtiden. I denne periode er omdrejningspunktet for nye produkter og kunder særligt funderet i forbedret infrastruktur og integrerede netværksløsninger til kunderne.

Det årti, vi træder ind i nu, perioden fra omkring 2010 og frem til 2020, byder på to milliardstore infrastrukturprojekter. Men ikke mindst er det de digitale netværksløsninger, der peger langt ud i fremtiden, herunder bl.a. konceptet HyperConnect, der træder tydeligt frem.

Boligforeninger skaber nye muligheder

Det er til en vis grad den nye strategi, der bliver lanceret i 2012 – og som bl.a. indeholder et fokus på at udvide forretningen, både i forhold til kunder og produkter – der er med til at skabe væksten i Dansk Kabel TV i denne del af historien.

I kølvandet på beslutningen om at lægge en stor del af bredbåndskunderne over til YouSee, ændrer man strategien og begynder aktivt at søge vækst på andre relaterede forretningsområder. Derfor afprøver Dansk Kabel TV, om der er reelle vækstmuligheder for andre produkter og andre kunder – eksempelvis boligforeninger. Og derudover, om der er muligheder på markedet for sikring og alarmer til boligforeninger og til virksomheder. Det viser sig i høj grad at være tilfældet. Den nye strategi giver pote for Dansk Kabel TV.

“Vi er gået fra at servicere antenneforeninger til at trække boligforeningerne med ind i vores forretning. Og den beslutning har åbnet dørene til mange af de nye services, vi udfører nu, herunder bl.a. sikring og alarmer. Det har været en strategisk vigtig beslutning at fokusere på boligforeningerne, og det har medvirket til, at vi har etableret flere nye interessante forretningsområder.”

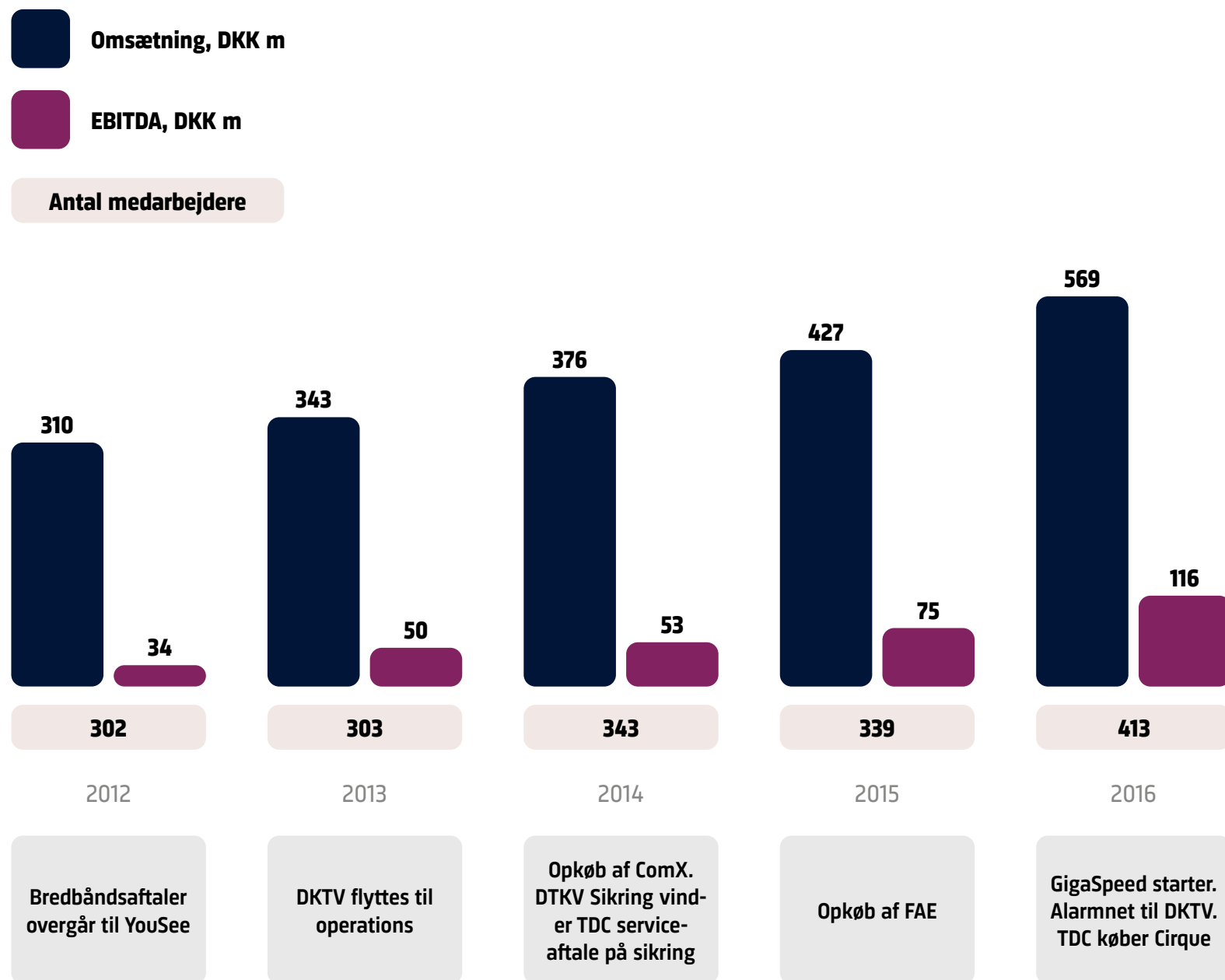
Henrik Dudek, adm. direktør, Dansk Kabel TV

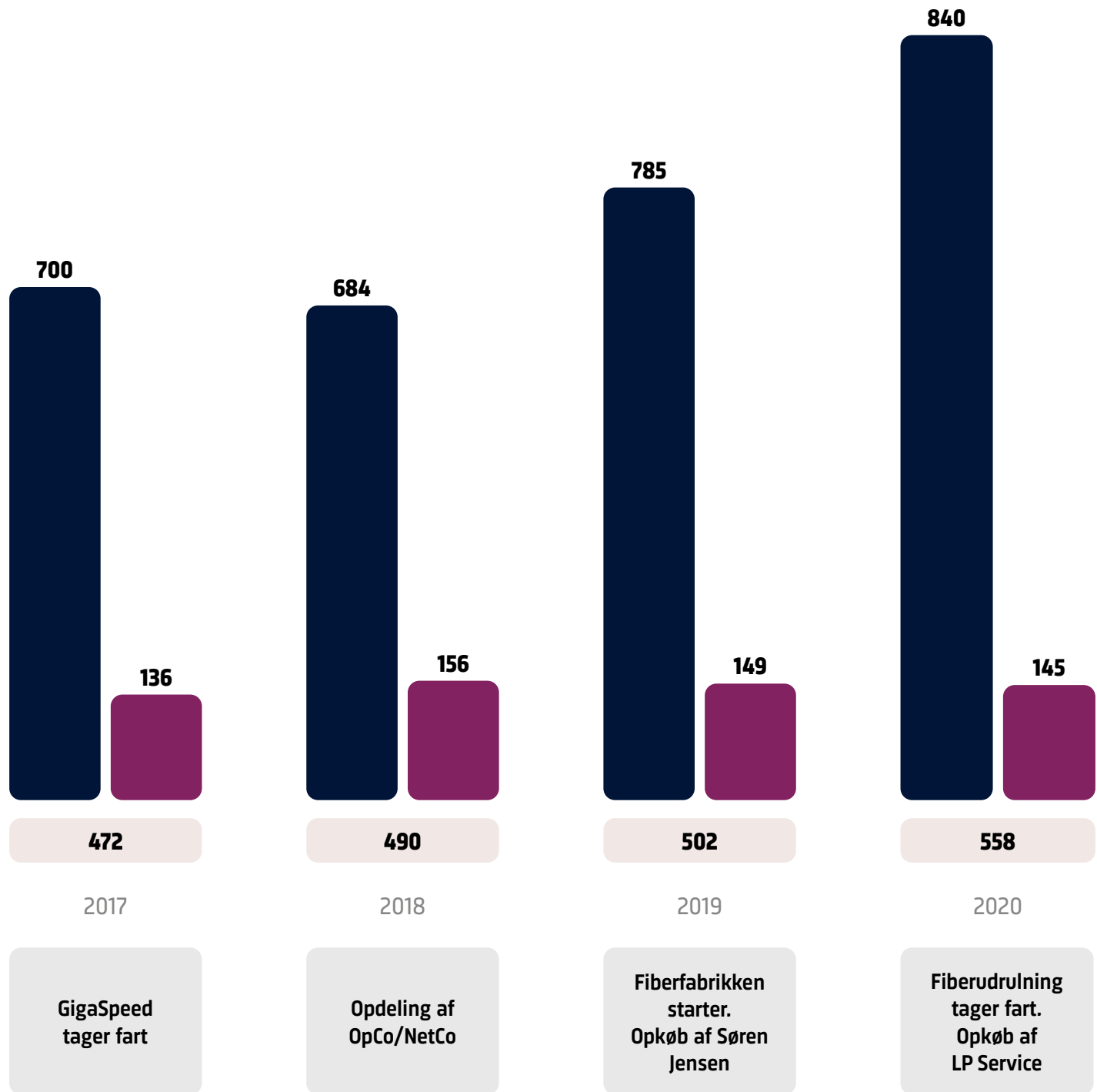


"Det har været en strategisk vigtig beslutning at fokusere på boligforeningerne, og det har medvirket til, at vi har etableret flere nye interessante forretningsområder."

*Henrik Dudek,
adm. direktør, Dansk Kabel TV*

Dansk Kabel TV udvikling 2012-2020





Beredskabsstyrelsen

En af de mere specielle opgaver, Dansk Kabel TV tager sig af, er servicering af de mere end 1.000 sirener fra Beredskabsstyrelsen, der er placeret i alle afkroge af Danmark for at advare danskerne i forbindelse med større ulykker eller katastrofer. Sirenerne bruges til at advare i situationer, hvor der er akut fare for skader på mennesker eller ejendom. Dansk Kabel TV bød på opgaven og vandt den første gang for 10 år siden. Siden har man vundet den igen for fem år ad gangen, og opgaven består ganske enkelt i at sørge for, at sirenerne virker, når der er brug for dem.

De personer, der ved, at sirenerne holder hyledag første onsdag i maj hvert år, kunne tro, at det er den eneste dag, sirenerne bliver eftersat for at se, om de virker. Men i virkeligheden holder sirenerne hyledag hver dag – eller nat.

“På store hyledag, som vi kalder det, skal alle sirener være uden fejl. Derfor bliver sirenerne testet hver nat, hvor vi kører silence test. Frekvensen er dog så lav, at vi ikke kan høre sirenerne. Men vi kan til gengæld måle, om de virker.”

Mads Andersen, projektleder, Dansk Kabel TV. Blandt andre opgaver har han ansvaret for servicering af sirenerne

Dansk Kabel TV rapporterer hver måned på antal fejl og udbedring, og der er næsten fejl, der skal udbedres, efter hver silence test. Alt efter typen af fejl har Dansk Kabel TV fra 24 timer og op til 30 dage til at rette fejlen. Med sirenerne dækker beredskabet 80 procent af den danske befolkning. De suppleres med andre tiltag som eksempelvis DR og TV2 samt politiet.





A portrait of Søren Balslev, a middle-aged man with grey hair, a beard, and glasses, wearing a blue button-down shirt. He is standing in front of a light-colored brick wall. The text is overlaid on the right side of the image.

"Ideen om HyperConnect opstod, fordi rigtig mange foreninger begyndte at koble deres forskellige enheder på netværk. Dermed endte de med at have utrolig mange netværk – hvilket var enormt uoverskueligt og sårbart. Og som netværksmand begyndte jeg at udtænke en løsning, der kunne koble det hele sammen til én samlet og sikker løsning."

*Søren Balslev, tidligere
medejer af Fascom,
nu key account manager,
Dansk Kabel TV.
Anciennitet: 18 år*

Det har hele tiden været kendetegnende for Dansk Kabel TV, at relationen til kunderne driver en stor del af forretningsudviklingen. Det gør sig også gældende, da boligforeningerne kommer ind i billedet. Boligforeningerne er på mange måder med til at åbne helt nye døre og sætte en væsentlig retning for Dansk Kabel TV i årene fremover.

Forandringen sker så småt, da Dansk Kabel TV begynder at få kontakt med boligforeningerne via nogle af de opkøb, der bliver gjort. Det gælder opkøb af en række specialister i netværksløsninger – bl.a. Connect Partner, ComX, Cirque, Fascom, A+ og Telelet. Alle har de mere eller mindre fokus på boligforeninger og danner derfor en del af grundlaget for den vækst, der sker fremadrettet og helt frem til i dag.

Men det er først med strategiændringen i 2012, at boligforeningerne for alvor bliver en væsentlig del af fremtiden for Dansk Kabel TV, og det er også i forlængelse heraf, at idéen om HyperConnect opstår.

“Idéen om HyperConnect opstod, fordi rigtig mange foreninger begyndte at koble deres forskellige enheder på netværk. Dermed endte de med at have utrolig mange netværk – hvilket var enormt uoverskueligt og sårbart. Og som netværksmand begyndte jeg at udtænke en løsning, der kunne koble det hele sammen til én samlet og sikker løsning. Og det blev altså til HyperConnect.”

Søren Balslev, tidligere medejer af Fascom, nu key account manager, Dansk Kabel TV. Anciennitet: 18 år

Boligforeningens intelligente hjerte

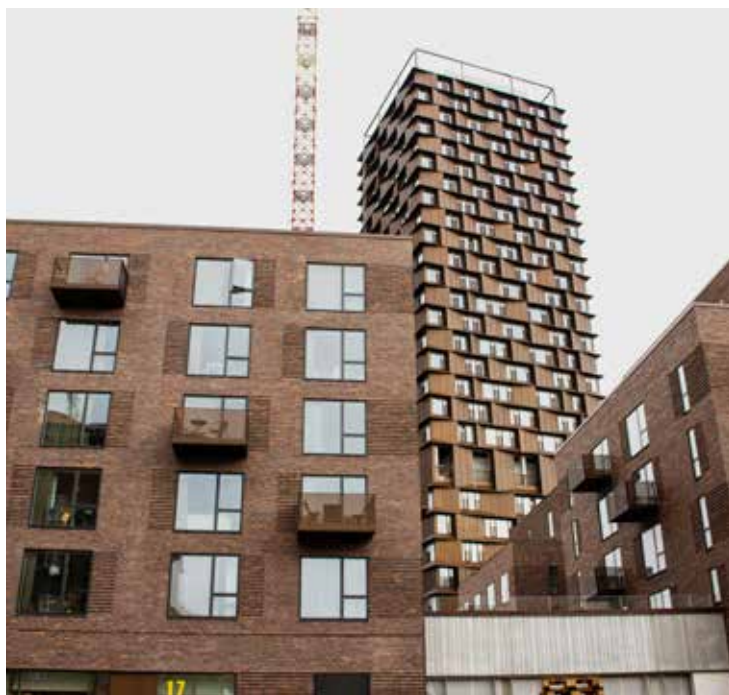
HyperConnect er populært sagt boligforeningens intelligente hjerte. Med andre ord får boligforeningerne mulighed for at bruge ét sikkert netværk til mange af de løsninger, de har kørende og får i de kommende år.



PDS-installation, som bl.a. benyttes i boligforeninger.

Og med boligforeningerne har man de oplagte kunder, fordi Dansk Kabel TV her kan levere ydelserne til mange på én gang. Dansk Kabel TV udvikler med andre ord et nyt produkt, der udnytter den digitale infrastruktur på nye måder. Det passer perfekt, da man har opbygget et tæt forhold til mange boligforeninger, hvor mange mennesker er samlet ét sted. Desuden er bolig-nettet og PDS-kablerne allerede til stede. Dansk Kabel TV leverer allerede en stor del af den infrastruktur, der skal til i de pågældende bygninger. Nu kan man tilbyde mere intelligente løsninger i form af HyperConnect og netværksbaserede ydelser.

Idéen til HyperConnect fostres i 2013, hvor Dansk Kabel TV projekterer en etageejendom og viser, hvordan mange elementer kan kobles på samme net. Senere bliver en af de første større opgaver på et nybyggeri det nye kollegie-



Kollegie- og ungdomsboligkomplekset Nordbro på Nørrebro i København er et af de første store nybyggerier, der får HyperConnect installeret fra start. Byggeriet er opført i 2017.

og ungdomsboligkompleks Nordbro på Nørrebro i København. Det bliver opført i 2017. Dansk Kabel TV leverer en coax-installation til YouSee og en bredbåndsinstallation til Dansk Kabel TV og bygger en HyperConnect-løsning ovenpå. Det vil groft sagt sige, at der er tale om en stor udgave af 'det intelligente hus', hvor alle installationer hænger sammen og kommunikerer sammen på samme tid. Der er eksempelvis inforskærme i byggeriet, beboerne kan koble dørtelefonerne på deres smartphone, der er WiFi-løsninger i køkkener og fællesrum, videoovervågning, varmestyring osv.

Derudover kan hver enkelt beboer se sit personlige forbrug af el, varme og vand og sammenligne det med det gennemsnitlige forbrug. Rent teknologisk sker der en

udvidelse af Dansk Kabel TV's services, så de omfatter netværksløsninger på coax, fiber, PDS, WiFi og alt, hvad der kan køre på disse netværk.

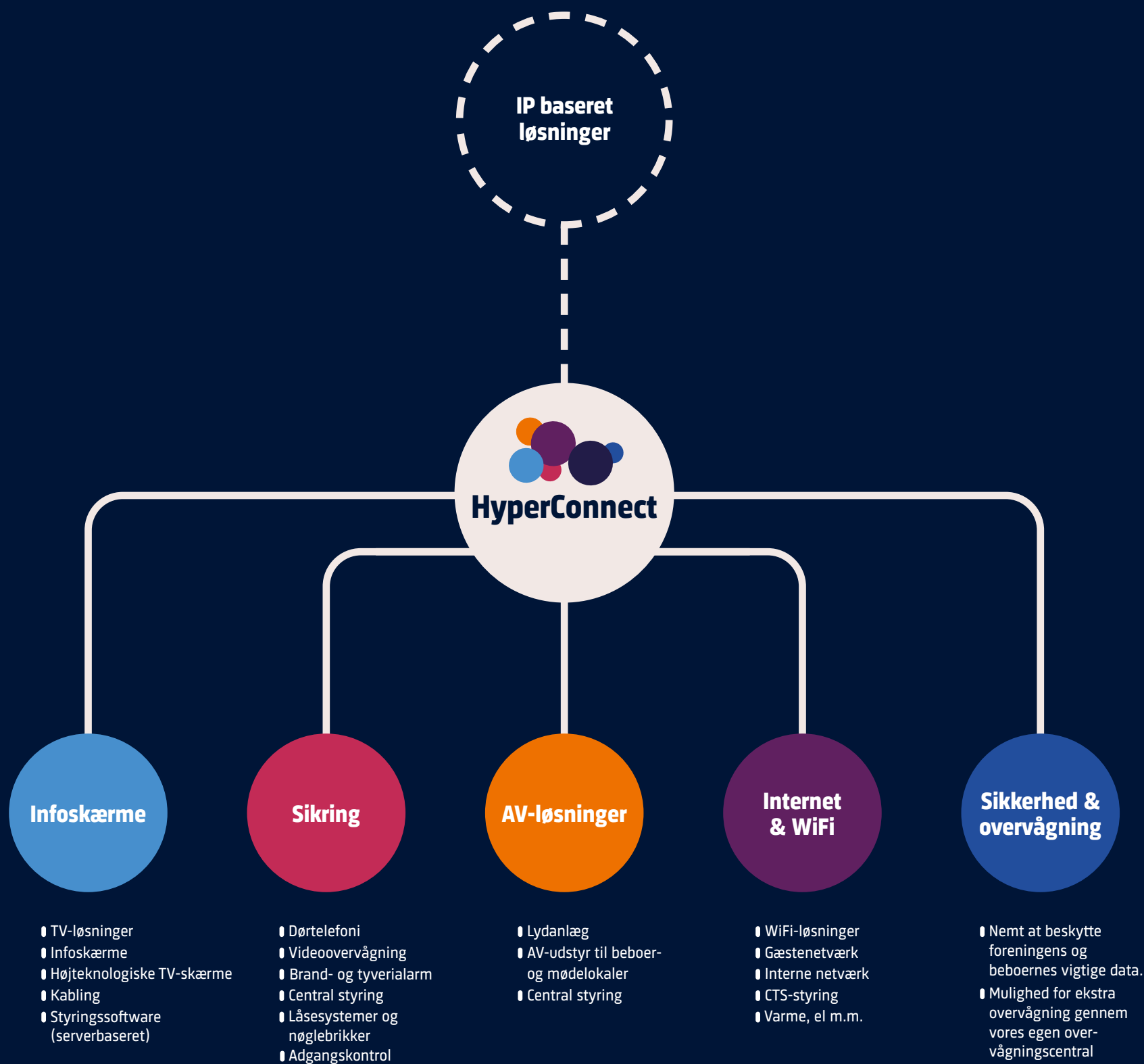
Konklusionen på alt dette er, at Dansk Kabel TV med HyperConnect udnytter de tendenser, der i disse år ligger i begreber som netop IoT og Smart house. HyperConnect tager på den måde Dansk Kabel TV et afgørende skridt ind i den digitale tidsalder og tilbyder flere nye såkaldt intelligente løsninger til kunderne. Vel at mærke nye løsninger, der hænger uløseligt sammen med de bredbåndsløsninger, man også leverer. Det gælder til boligforeninger, men det gælder også til virksomheder, den offentlige sektor og andre større kunder, herunder det såkaldte hospitality-segment, bl.a. hotelbranchen.

Ny leverandør med interne kompetencer

Et af de andre nye forretningsområder, der fylder mere og mere hos Dansk Kabel TV de senere år, er sikring. Det starter så småt omkring 2008, hvor Dansk Kabel TV påtager sig en sikringsopgave på det store boligbyggeri Taastrupgaard i Høje Taastrup – som fortsat er kunde i dag. Men det er først, da DKTV Sikring nogle år senere vinder opgaven med at stå for sikring af alle TDC's ejendomme, at det for alvor tager fart.

I dag har DKTV Sikring opgaverne med kontrol, installation og projektering på sikringsområdet for stort set alle TDC's omkring 3.000 ejendomme. Sådan har det ikke altid været, men erfaringer med andre sikringselskaber giver TDC idéen til at lade DKTV Sikring varetage opgaverne.

Det starter med, at TDC i 2008 er i gang med en større proces med gentænkning af sikringsområdet og ikke mindst omkostningerne til sikring. I 2009 udliciterer TDC på den baggrund for første gang sikringsopgaven. De får kontakt med en af de store leverandører på området. Der bliver lavet en aftale, som omfatter alle elementer i sik-



ringen af ejendommene: kontrol, vagt, projekterings- og installationsydelser. Som en del af aftalen flytter medarbejdere, der beskæftiger sig med sikring i TDC, med over til tilsvarende funktioner hos den nye leverandør. Aftalen fungerer, men ifølge Erland Vendelboe, afdelingschef hos TDC Group, bliver det aldrig en virkelig succes for TDC.

”Vi har mange diskussioner undervejs med vores leverandør om flere af områderne – blandt andet er vagtydelsen en af knasterne. Her skal meldingen gå via deres central, der skal vurdere behovet for at sende en vagt ud. Det fungerer ikke rigtig.”

Erland Vendelboe, afdelingschef, TDC Group

DKTV Sikring kommer i spil

Da samarbejdet skal genforhandles i 2014, beslutter TDC sig for at lægge kontrakten ud i et bredt udbud for at se, hvem der ellers byder ind på opgaven. Alle de store, kendte spillere på markedet er med i den nye udbudsrunde. I processen omkring udbuddet opstår tanken om, hvorvidt TDC kan udnytte eller tilføre nogle af selskabets egne kompetencer på området. TDC har i forvejen en kontrolcentral, der håndterer opkald m.m.

”Vi spurgte os selv, om ikke en kontrol med telenettet også kan fungere som en vagtcentral. Kan man ikke tilpasse sig? Vi var i hvert fald villige til at se på det. Laver man kontrol for andre end sig selv, skal man dog godkendes af Rigspolitiet, så det kunne vi ikke påtage os internt.”

Erland Vendelboe, afdelingschef, TDC Group

Opgaverne, som teknikerne hos Dansk Kabel TV skal udføre, minder om opgaverne på sikringsdelen. Ifølge Erland Vendelboe er der naturligvis nogle detaljer, der kræver specifikt kendskab, men det kan man justere til.

TDC henvender sig til adm. direktør for Dansk Kabel TV, Henrik Dudek, for at høre, om der er nogle muligheder for, at Dansk Kabel TV, via DKTV Sikring, kan byde på opgaven. DKTV Sikring byder – og vinder udbuddet.

En af Danmarks største sikringsopgaver

De kan ikke stå for selve vagtdelen af opgaverne. I de større byer har de kendte vagtselskaber egne vagter, men i de mindre byer benytter man sig af et netværk af lokale aktører under navnet 'Sikringsvagten'. Dansk Kabel TV har faktisk en ejerandel af Sikringsvagten, og undervejs i processen øges denne andel også, forklarer Erland Vendelboe og tilføjer, at et vigtigt element i denne nye struktur også er, at de fleste af medarbejderne, der oprindeligt gik over til den første leverandør, nu er ved at gå på pension, og de øvrige medarbejdere kan komme med ind i DKTV Sikring.

”I dag er Dansk Kabel TV med DKTV Sikring leverandør af kontrol- og sikringsydelserne hos TDC Group, og idéen har vist sig at være den helt rigtige løsning for begge parter.”

Erland Vendelboe, afdelingschef, TDC Group

Aftalen med TDC Group er en af Danmarks største sikringsopgaver, hvor der er ca. 4.000 alarmpunkter i TDC's bygningsmasse. Derfor er den af væsentlig betydning for opbygningen af det nye forretningsområde hos Dansk Kabel TV.

”Aftalen har givet os et grundlag for, at vi kan udvide paletten for vores eksisterende kunder i boligforeninger og hotelkæder m.m., når vi alligevel er i gang med vores projektering og installationer – der er tale om nye synergier. Vi har skabt et godt forretningsgrundlag, og der er fortsat et potentiale for at udvide, så vi kan udbyde en samlet ydelse til vores kunder.”

Henrik Dudek, adm. direktør, Dansk Kabel TV

A middle-aged man with grey hair, smiling, stands in front of a two-story brick house. He is wearing a dark blue suit, a white shirt, and a patterned tie. The house behind him has light-colored bricks, dark-framed windows, and a balcony on the upper floor. To the right, there is a set of wooden stairs leading to a side entrance with a diamond-patterned glass door. The house number '17' is visible on the wall next to the stairs. The sky is overcast.

"I dag er Dansk Kabel TV med DKTV Sikring leverandør af kontrol- og sikringsydelserne hos TDC Group, og idéen har vist sig at være den helt rigtige løsning for begge parter."

*Erland Vendelboe,
afdelingschef, TDC Group*



Videoovervågning er en af Dansk Kabel TVs kompetencer inden for sikring.

Vi kommer nu ind i en periode, hvor Dansk Kabel TV igen får travlt med de klassiske opgaver, nemlig kabelarbejdet. To enorme infrastrukturprojekter bliver startskuddet til en periode præget af kraftig vækst – drevet af digitaliseringen af det danske samfund.

Historiske infrastrukturprojekter

Behovet for digital kommunikation hos både private husholdninger, virksomheder og den offentlige sektor har nærmest ingen grænser, og det stiller voldsomme krav til kapaciteten i den digitale infrastruktur. Det gælder ikke mindst de kabler, der har været rygraden i Dansk Kabel TV's historie. Udover at Dansk Kabel TV i de senere år med succes har fokuseret på at udvikle nye produkter til nye og eksisterende kunder, så spiller virksomheden i disse år således også en helt afgørende rolle i to af danmarkshistoriens største digitale infrastruktur-projekter: Opgraderingen af coax-kabelnettet til 1.000 Mbit (GigaSpeed) og docsis 3.1 samt den fiberudrulning, der skal leveres de kommende år.

Da TDC sætter det milliardstore bredbåndprojekt – GigaSpeed – i søen, bliver kinesiske Huawei valgt som samarbejdspartner. Det er altså Huawei, med Dansk Kabel TV som en af de valgte underleverandører, der skal gennemføre det ambitiøse projekt. Dansk Kabel TV bliver involveret, da det reelt kun er Dansk Kabel TV, der på dansk grund har kompetencerne og størrelsen til at binde an med en opgave af den kaliber.

“Når man ser på Dansk Kabel TV's historie, er det jo en imponerende udvikling, vi har været igennem. Ser man tilbage på dengang, det hele startede, så ville de færreste nok have troet, at Dansk Kabel TV skulle stå bag så afgørende projekter for den digitale infrastruktur. Men det er ikke desto mindre det, der sker, og det sker jo, fordi vi har kompetencerne til det.”

Henrik Dudek, adm. direktør, Dansk Kabel TV



Tekniker Tim Christiansen arbejder ved hovedfordelerskab i Lyngby.

Udskiftning af mere end 1 million komponenter

GigaSpeed-projektet bliver opfattet som et af de største i Dansk Kabel TV's historie, og med iværksættelsen af dette projekt bliver det endnu en gang understreget, at Danmark er blandt Europas og verdens førende digitale lande.

Målsætningen er, at mere end 1,3 millioner danskere skal have adgang til bredbåndsforbindelser på 1 gigabit. Første gang offentligheden bliver bekendt med det ambitiøse projekt er i 2015, hvor TDC på et pressemøde offentliggør, at man planlægger at blive den første kabeludbyder i Europa, der tilbyder så høje hastigheder til danskerne via coax-nettet.

Arbejdet går for alvor i gang i 2016 og løber indtil udgangen af 2019. Der skal udskiftes mere end 1 million komponenter i perioden.

Der er ingen tvivl om, at efterspørgslen efter bedre forbindelser og større båndbredde bliver ved med at være en stærk driver for den digitale udvikling. Danskerne kan ikke få båndbredde nok, og GigaSpeed-projektet bliver derfor vel modtaget – også hos antenneforeningerne. En af dem er Skanderborg Antenneforening.

Fremtidssikring af antenneforeninger

I Skanderborg arbejder antenneforeningen tæt sammen med Dansk Kabel TV og har gjort det siden 70'erne netop for at sikre, at man til enhver tid tilbyder det bedste produkt. En af de beslutninger, der er taget for at fremtids-sikre den store antenneforening, er netop investeringen i at opgradere til GigaSpeed. En investering i million-klassen, som har betydet, at der har været 20-30 mand fra Dansk Kabel TV på arbejde over en periode på tre måneder. Der har været masser af information til medlemmerne for at sørge for, at alle får en god oplevelse.

Formand Henrik Christensen fortæller, at Skanderborg Antenneforening ofte bruger Dansk Kabel TV som en kompetent rådgiver og sparringspartner – også på det strategiske spørgsmål om fremtiden. Det gælder både i den løbende dialog og på årlige strategiseminarer med Dansk Kabel TV.

“Vi har en fuld serviceaftale og har et godt samarbejde. Vi oplever, at Dansk Kabel TV ser vores anlæg som deres eget.”

*Henrik Christensen, formand,
Skanderborg Antenneforening.*

Konkurrence med andre udbydere

Skanderborg Antenneforening er en af Danmarks større antenneforeninger og et godt eksempel på, at mange antenneforeninger i dag er professionelle og veldrevne virksomheder med medlemmerne og foreningstanke-

gangen som en væsentlig ballast. I Skanderborg er det således stadig de omkring 10.000 medlemmer, der ejer anlægget. Foreningen gør en forskel for sine medlemmer ved bl.a. at bevare et fysisk kontor i byen, hvor medlemmerne kan få service og rådgivning af de ansatte. Skanderborg Antenneforening er et eksempel på, hvordan man har kombineret de oprindelige principper om fællesskab med kravet om professionalisme, fortæller Henrik Christensen. Der bliver stillet krav til produkter, service, kvalitet osv.

“Det er stadig den gamle foreningstankegang, der gør sig gældende. Det er medlemmerne, der ejer anlægget. Samtidig er vi fuldt ud opmærksomme på, at vi er i konkurrence med mange andre udbydere, og derfor investerer vi helt bevidst meget i vores anlæg, så vi sikrer, at vi giver medlemmerne et produkt i topklasse. Vi må eksempelvis ikke få begrænsninger på kvalitet, hastighed og pris, for så er vi ikke konkurrencedygtige.”

*Henrik Christensen, formand,
Skanderborg Antenneforening.*

Dansk Kabel TV er i nærmest konstant bevægelse i denne tid, og knap er det ene banebrydende infrastruktur-projekt afsluttet, før et nyt startes op. Mange medarbejdere i Dansk Kabel TV er i perioden fra 2015 til 2019 optaget af det store arbejde, der ligger i at få landet GigaSpeed-projektet og opgraderingen af coax-kablerne til docsis 3.1. Mindst lige så mange medarbejdere står i 2019 og de kommende år frem på spring til et nyt og mindst lige så stort projekt: nemlig udrulning af fibernet til hele Danmark.

I 2018 får TDC nye ejere, og de er fast besluttet på en strategi, der gør, at den danske teknologikoncern fremadrettet fokuserer på to forretningsområder: Det ene område er infrastruktur, som TDC NET kommer til at stå

"Vi er i konkurrence med mange andre udbydere, og derfor investerer vi helt bevidst meget i vores anlæg, så vi sikrer, at vi giver medlemmerne et produkt i topklasse. Vi må eksempelvis ikke få begrænsninger på kvalitet, hastighed og pris, for så er vi ikke konkurrencedygtige."

Henrik Christensen,
formand, Skanderborg
Antenneforening



A portrait of a middle-aged man with dark hair and blue eyes, wearing a dark blue suit jacket over a light blue shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a soft, out-of-focus light blue.

"Vi vil bringe Danmark ind i den digitale fremtid. Og ved at tilbyde tilslutning til TDC's fibernet får vi så mange husstande som muligt på fremtidens infrastruktur."

*Andreas Pfisterer,
koncerndirektør,
TDC NET og bestyrelses-
formand for Dansk Kabel TV*

for. Det andet er indhold, som Nuuday (herunder YouSee) står for.

De nye ejere vil med andre ord investere i TDC's digitale netværk, der leverer internet og telefoni i Danmark og andre steder i Norden. Gruppen af ejere består af australske Macquarie Infrastructure and Real Assets Fund samt de danske pensionsselskaber ATP, PFA og PKA.

Det står hurtigt klart, at visionen for TDC er, at selskabet skal være en førende operatør og ejer af digital infrastruktur i Danmark. Det gælder på det mobile område med opgradering til 5G-teknologi. Og det gælder ikke mindst også på fastnettet med opgradering af først coax-kabelnettet til docsis 3.1 og GigaSpeed, og dernæst den landsdækkende udrulning af fibernetværk til private hjem.

Da TDC NET, med de nye ejere i ryggen, ruller fibernet ud i hele landet, er det igen Dansk Kabel TV, der bliver bragt i spil til at udføre et historisk stort infrastrukturprojekt.

Dansk Kabel TV har opbygget en værdifuld erfaring med at udføre store digitale infrastrukturprojekter, og det er der brug for. Dansk Kabel TV skal være med til at sikre gennemførelsen af det, der på dette tidspunkt bliver kaldt fremtidens digitale infrastruktur. TDC NET sætter fiberprojektet i gang for at nå de én million husstande, der på det tidspunkt, projektet søsættes, ikke har fiber i forvejen. Også det er et kæmpeprojekt.

"Efterspørgslen efter højhastighedsbredbånd stiger kraftigt og vil kun blive højere i de kommende år. Vi vil bringe Danmark ind i den digitale fremtid – og nu trækker vi i arbejdstøjet og påbegynder gravearbejdet. Og ved at tilbyde tilslutning til TDC's fibernet får vi så mange husstande som muligt på fremtidens infrastruktur."

*Andreas Pfisterer, koncerndirektør, TDC NET
og bestyrelsesformand for Dansk Kabel TV*



Fiberudrulningen er i fuld gang og er et af de største digitale infrastrukturprojekter i nyere tid.

Ligesom GigaSpeed handler fiberprojektet i bund og grund om at sikre danskerne lynhurtigt internet. Selve fiberudrulningen fortsætter de kommende år frem.

Alene i det første år har Dansk Kabel TV stået for mere end halvdelen af hele fiberudrulningen, og virksomheden kommer ligeledes i fremtiden til at spille en stor og vigtig rolle for TDC NET's store og meget vigtige strategiske projekt. Fiberfabrikken hos Dansk Kabel TV får ansvaret for at udføre fiberudrulning fra hovedfordelere via lokalfordelere ud til de enkelte brugere, og her har man travlt.

Synergier og nye opkøb

Det er et omkostningstungt arbejde at lægge de mange kilometer fiberkabler i jorden, og da Dansk Kabel TV hele tiden er på udkig efter synergier, var det oplagt at se på underleverandørerne på selve gravearbejdet som opkøbsemner. Så nogle af de seneste opkøb, der er gjort, er netop entreprenørforretninger. De er fusioneret ind i den nye afdeling, kaldet DKTV Anlæg, der er et selvstændigt datterselskab under Dansk Kabel TV.

Som en interessant krølle på halen arbejder Dansk Kabel TV på, at HyperConnect bliver en integreret del af den fiberudrulning, der er i fuld gang. Bygherrerne på de store etageejendomme efterspørger i stigende grad digitale løsninger og infrastruktur, og her passer HyperConnect-konceptet perfekt ind. Det giver mulighed for, at de mange etagebyggerier kan få fiber og HyperConnect med en fuldt integreret netværksløsning lagt ind på samme tid. Det har også stor værdi for TDC NET.

Altid i bevægelse

Dansk Kabel TV er en virksomhed, der altid er i bevægelse. Igennem store dele af virksomhedens historie har Dansk Kabel TV vist en imponerende evne til at følge markedets udvikling og kundernes behov. Man har formået at

skabe synergier ved at opsøge nye forretningsområder, der matcher den eksisterende forretning og de eksisterende kompetencer. Enten via tilpasninger af forretningen eller via opkøb. Et af de nyeste skud på stammen er HomeCharge – laderstationer til elbiler. HomeCharge passer perfekt ind i den trend, der er i gang lige nu omkring bæredygtighed og klimavenlig transport. Samtidig passer det ind i HyperConnect-konceptet og fiberudrulningen, så boligforeninger, virksomheder, hoteller osv. kan tilbyde HyperConnect og HomeCharge til beboere, medarbejdere og kunder.

Dansk Kabel TV – Stærkere sammen

Dansk Kabel TV har igennem historien mange gange mødt store og små udfordringer – og altid fundet en løsning på disse udfordringer.

Virksomheden har påtaget sig store opgaver – og løst dem med en ukuelig vilje til at lykkes sammen med kunderne. Dette er en afgørende del af Dansk Kabel TV's historie og DNA – *Stærkere sammen* – og det er med stor sandsynlighed derfor, at Dansk Kabel TV fortsat den dag i dag er gennemsyret af en stærk pionerånd.

Dansk Kabel TV har med en stærk kultur udviklet sig fra at bygge fællesantenneanlæg, til at man i dag er en af Danmarks største installationsvirksomheder inden for netværk, sikkerhed og infrastruktur. Omsætningen nærmer sig så småt en milliard kroner, og virksomheden beskæftiger tæt på 600 medarbejdere.

De store kunder er fortsat i høj grad de antenne- og boligforeninger, der dannede grundlag for det hele. Men andre kunder og produkter er kommet til og har været med til at åbne porten mod fremtiden for Dansk Kabel TV.

Hvad fremtiden vil bringe, er der ingen, der ved. Men hvis der er noget, vi har lært af historien om Dansk Kabel TV, så er det: Når flere går sammen, får alle mere, end de ville kunne få alene.



De kommende år frem kommer medarbejdere i Dansk Kabel TV til at stå med ansvaret for en stor del af fiberudrulningen i Danmark.

Den Teknologiske Tidslinje

Dansk Kabel TV har udviklet sig sideløbende med den teknologiske udvikling de seneste 50 år. Lige fra de første fællesantenneanlæg til satellitter og paraboler, videre til bredbånd, internet og integrerede netværksløsninger.

På disse sider har vi samlet en oversigt over den teknologiske udvikling, der har haft en væsentlig betydning for Dansk Kabel TV's historie.

Udvikling i MHz

300 MHz

450 MHz

606 MHz

862 MHz

Cat. 5

Anvendes til 100Mbit
Fast Ethernet

Docsis 1.0

Oprindelig udgivelse

Udvikling i tid

1970

1980

1990

PDS

Fiberstrækning

Fællesantenneanlæg - Coax-anlæg

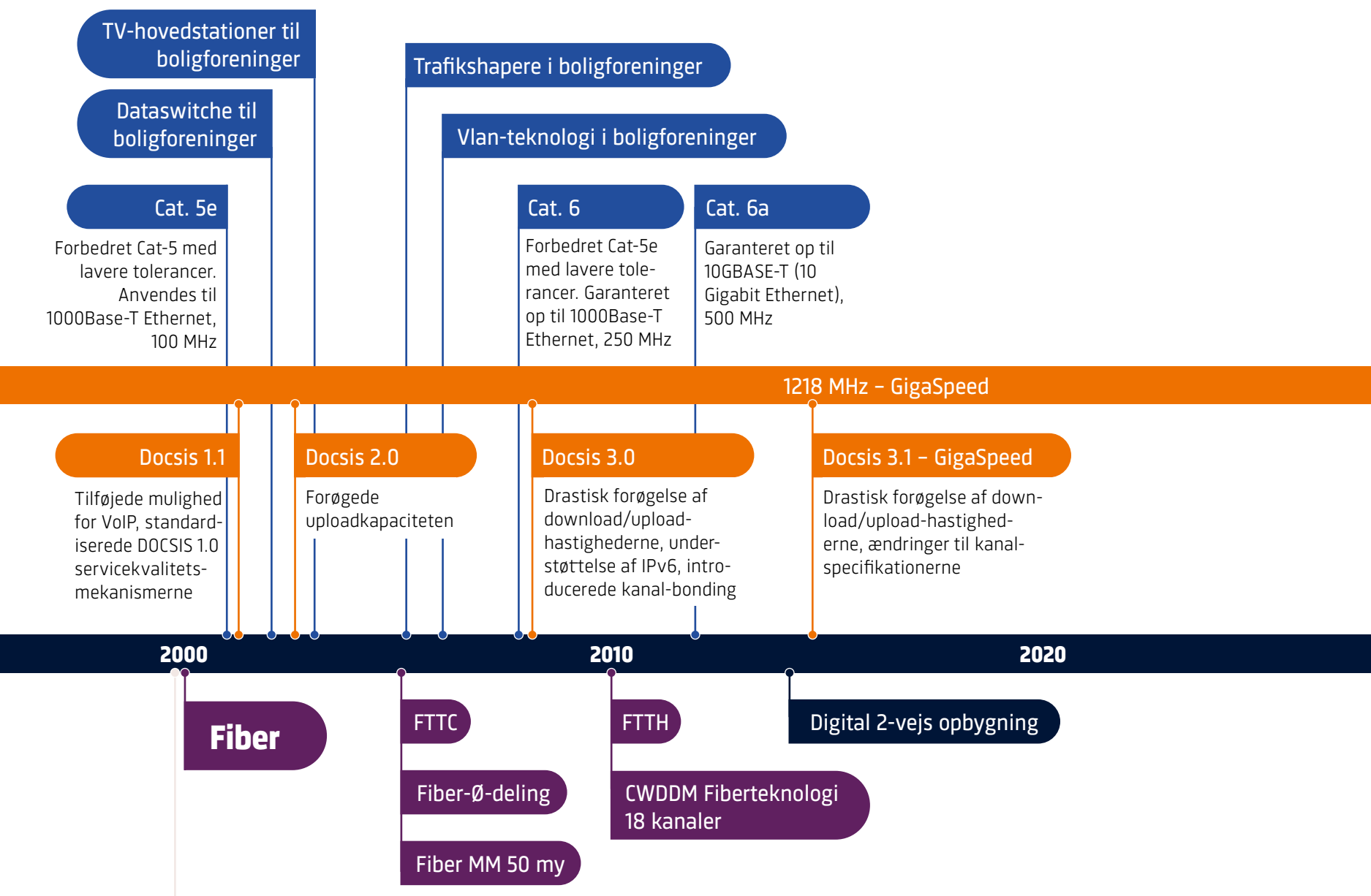
I 60'erne og 70'erne begynder de første eksperimenter med at hente signaler fra udenlandske TV-kanaler ned via høje antennemaster. Installatører og antenneforeninger bygger de første fællesantenneanlæg med hovedstation, forstærkere og coax-kabler, der fører signalerne ud til de danske husstande.

Paraboler og satellitter

Op gennem 80'erne bliver flere TV-kanaler nu sendt via satellit. Det bliver derfor muligt at hente langt flere TV-kanaler ned via parabol-antenner. De store fællesantenneanlæg bliver løbende opgraderet for at følge med udviklingen i antallet af TV-kanaler.

Internet/Bredbånd Coax

I 80'erne og 90'erne dukker internettet op, hvilket stiller nye krav til fællesantenneanlægene om ikke blot at kunne sende data frem til kunderne. Nu skal det også være muligt at sende data den anden vej. Det betyder, at mange fællesantenneanlæg igen bliver udviklet og opgraderet med såkaldt returvejsteknologi.



WiFi og netværksløsninger

De senere år er der sket en kraftig vækst i behovet for digitale netværksløsninger. Digitaliseringen og Internet of Things (IoT) kobler flere og flere systemer og services sammen. Den øgede datakommunikation kræver mere båndbredde. Kapaciteten på hovedstationer og i coax-kablerne øges, og der rulles fiber ud.

Medarbejdernes
ord om Dansk
Kabel TV som
arbejdsplads

tillid

samarbejde

i bevægelse

følger med tiden

faglige kompetencer

udvikling

Rummelig

menneskelig

Forandringer

God service

spændende

Godt ry

fleksibilitet



Sammenhold

Gode kollegaer

Viden

God kundeservice

overskuelighed

Nede på jorden

Landsdækkende

Alsidig

måltrettethed

udvikling for medarbejderne

styrke og samarbejde

Omstillingsparat

servicemindet

rummelighed

Medarbejdere i
Dansk Kabel TV



*Steen Pawlik,
projektleder,
Region Syd, 9 års
anciennitet (Vejle):*

“Jeg er oprindeligt kontoruddannet og startede hos Dansk Kabel TV tilbage i 2001, fordi en af mine kammerater fortalte, at de søgte folk. Jeg var til samtale om onsdagen og startede mandagen efter.”

Sådan startede karrieren i Dansk Kabel TV for Steen Pawlik, der i dag er projektleder i Region Syd. Han er efter eget udsagn lidt selvlært med IT, og de allerførste opgaver, han fik, var at installere modemer for kunderne i bredbåndets barndom. Det, der dengang hed Webspide. I dag er han projektleder og har for nylig afleveret et lejlighedskompleks med 200 lejligheder, der skulle have lagt fiber ind.

“For mit vedkommende har meget været learning by doing, suppleret med kurser, når det kommer til coax og fiber.”

*Michael Daa, fibertekniker, Region Øst,
knap 3 års anciennitet (København):*

“ Dansk Kabel TV er lige en arbejdsplads for mig. Jeg elsker, når det firma, jeg er en del af, sætter barren højt og tør gå hele vejen for at blive de bedste. I det daglige arbejder jeg tæt sammen med min makker Ali Reza, som med sin viden har løftet mig fagligt og ikke mindst menneskeligt, hold op, det er da en kæmpe gave. Jeg arbejder dagligt sammen med super skønne mennesker på tværs af Dansk Kabel TV, og jeg møder altid vilje til at løse vores fælles mål og opgaver. ”



*Janus Sebastian Siegmann, elektrikerlærling, Region
Nord, knap 2 års anciennitet (Aalborg):*

“ Stærkere sammen er for mig det samarbejde, vi har med TDC. Vi er gode til at dele vores viden med TDC, og samtidig har vi et rigtig godt samarbejde med dem. Derudover er stærkere sammen for mig, den viden og det kendskab jeg får fra mine kollegaer. Da jeg er i lære som elektriker, er det super at have sådan nogle gode og dygtige kollegaer til at oplære mig. ”



*Yasmin Sahin, kundeservicemedarbejder,
3 års anciennitet (København):*

“ Vi er stærkere sammen, fordi det er sjovt at gå på arbejde. Vi er et humoristisk team. Det er nogle gange som at se standup show. Vi er også stærkere sammen, fordi vi supplerer hinanden i teamet. Vi er alle sammen gode til noget forskelligt, som gør, at vi inspirerer hinanden. Og vi fordeler arbejdsopgaverne i forhold til vores kompetencer. ”





*Anette Johnsen, serviceleder,
Region Syd, 15 års
anciennitet (Vejle):*

“Vi er alle brikker i et puslespil, og ingen kan stå alene. For at min afdeling, Service, kan udføre vores arbejde, har vi brug for de andre afdelinger i Dansk Kabel TV. Derfor er vi Stærkere Sammen.”



*Pia Nielsen,
kreditorbogholder,
12 års anciennitet
(København):*

“Vi er blevet stærkere sammen gennem de fusioner, vi har oplevet.”



*Mogens Andersen,
tidligere
projektleder,
Region Øst, 33 års
anciennitet. Nu pensionist (København):*

“Jeg har haft en fantastisk tid i de 30 år, jeg har været i Dansk Kabel TV. Jeg har oplevet det som et sted, hvor man kommer hinanden ved både arbejdsmæssigt og menneskeligt. Og der har altid været kort afstand mellem medarbejdere og ledelse. Hvis der skulle ændres noget i forretningsgangen, så tog man det med chefen direkte og fik et svar med det samme. Det var en pragtfuld periode.”



*Christina Persson, administrationsmedarbejder i
Foreningsservice, 11 års anciennitet (Esbjerg):*

“Vi er stærke sammen på tværs af afdelingerne og formår derfor at give medlemmerne en god service.”

Medarbejdere i Dansk Kabel TV

*Ole Møller, serviceleder,
Region Syd, 5 års
anciennitet (Odense):*

Pionerånd i Dansk Kabel TV

“Det er sådan hos Dansk Kabel TV, at du ikke behøver være uddannet antenntekniker for at klare dig godt. Vi er en sammensat flok af forskellige faggrupper, der har interessen for det, vi arbejder med. Det er langt hen ad vejen erfaring og sidemandsoplæring, der driver værket. Dem, der bliver dygtige, er dem, der virkelig suger til sig. Og dem, der tør kaste sig ud i nogle nye ting.”

Dansk Kabel TV som arbejdsplads

“Hvis en kunde har et ønske og spørger mig, om vi kan løse det, så siger jeg altid ja. Det synes jeg, vi skal, når kunderne har behovet. Og indimellem sker det, at vi kaster os ud i noget, hvor vi er ret meget på bar bund. Men så har jeg heldigvis nogle kollegaer, der synes, at det er lige så spændende som jeg. Og så kaster vi os ud i at få det løst. Med alle talenter. Jeg tror, at det er med til, at vi får glade kunder og medarbejdere med et stort engagement, der kan gøre en forskel.”





Medarbejdere i Dansk Kabel TV

*Palle Hvid Jensen,
key account
manager, Region
Syd, 18 års
anciennitet (Vejle):*

Forholdet til kunderne

“ Dansk Kabel TV er noget særligt. Og det siger jeg ikke kun, fordi det er min arbejdsplads. Jeg har været andre steder og er kommet tilbage. Derfor ved jeg, at Dansk Kabel TV har et godt brand, og der er stor loyalitet hos kunderne. Det betyder, at vi har meget langvarige kundeforhold. Vi holder ord, og vores kunder kender os, ligesom vi kender dem. ”

Dansk Kabel TV som arbejdsplads

“ Der bliver gjort meget for medarbejderne. Jeg hører kun godt fra mine kolleger om at arbejde for Dansk Kabel TV – hvilket jeg kun kan tilslutte mig. Ledelsen lytter til medarbejderne for at gøre det til en god arbejdsplads. Og ledelsen er meget opmærksom på at skabe de bedste arbejdsforhold. Glade kolleger er jo sjovere end kolleger, der ikke har det godt. ”



Tina Nielsen, projektassistent, Region Nord og GDPR-teamet, 4 års anciennitet (Aarhus):

“ Vi var et supergodt team, som startede op med fiber i Aarhus, hvor vi arbejdede sammen med teams fra TDC, EL:CON, Nordkabel og Viktech. Det var lokalt, og dér var vi virkelig stærkere sammen. Der var udfordringer, men det blev løst til tiden, fordi vi på tværs af teams stod sammen og ville nå i mål. ”

Brian Glargaard Hermansen, tekniker og fællestillidsmand, Region Syd, 20 års anciennitet (Odense):

“ Der har aldrig været langt fra toppen af virksomheden til teknikerne. Der er en god dialog mellem direktionen og os tillidsfolk. Det gør, at vi i TR Gruppen er klædt bedre på til at tackle de udfordringer, som kan komme, over for vores kollegaer. ”



Anders Meulengracht, sikkerhedsrådgiver / key account manager, DKTV Sikring, godt 2 års anciennitet (København):

“ En god kunde skulle have hjælp med videoovervågning. De ville gerne have kamera sat op flere forskellige steder i foreningen grundet hærværk, men foreningen løb ind i flere problemer omkring føringsveje, og specielt hvordan vi kom fra den ene bygning til den anden. Her fik jeg hjælp fra flere af mine kollegaer med oplysninger om, hvordan kundens bolignet var sat sammen, samt hvor vi kunne få netværk i alle blokkene. Alt dette gjorde, at vi ikke skulle grave kabler ned mellem alle bygningerne. Kunden fik den ønskede løsning, og de er stadig yderst tilfredse og kunde i vores virksomhed. ”



Godt rustet til de kommende 50 år

Det er en helt særlig fornemmelse at se tilbage på de første 50 år af Dansk Kabel TV's historie. Jeg tror, at man kan lære meget om fremtiden ved at forstå fortiden. Og på samme måde, når man læser denne jubilæumsbog, 'Stærkere sammen gennem 50 år', så tror jeg, at man forstår, at bogen fortæller mere end blot en virksomheds historie. Den fortæller også historien om, hvem vi er, og hvilke værdier der har grundlagt den virksomhed, vi er i dag.

Denne bog indeholder et vigtigt budskab om, at Dansk Kabel TV er en virksomhed, der er drevet af pionerånd, samarbejde, fællesskab og stærke relationer. At det at være en del af Dansk Kabel TV bl.a. betyder, at vi altid ser muligheder, og at vi står sammen om at løse de udfordringer, vi møder. At vi er *Stærkere sammen*. Sådan var det for 50 år siden, da de første pionerer rundt om i mange danske byer fandt sammen for at bygge de første fællesantenneanlæg. Og sådan er det i dag. Og sådan vil det være fremover. Nogle få af os har været med helt fra starten; andre – inklusive mig selv – har været med på en del af rejsen. Og mange nye kolleger vil i fremtiden blive en del af Dansk Kabel TV. For alle os – og alle jer – indeholder bogen om Dansk Kabel TV mange vigtige budskaber.

Jeg tror på, at vores historie og værdier uden tvivl er afgørende for, at Dansk Kabel TV i dag er en sund og stærk virksomhed. Vi er de seneste år vokset fra at være 300 medarbejdere, til at vi lige nu er omkring 600 medarbejdere. Og når vi ser på vores omsætning, så er den vokset fra cirka 300 millioner kroner til cirka 900 millioner kroner. I dag er Dansk Kabel TV en af Dan-

marks største installationsvirksomheder inden for netværk, sikkerhed og infrastruktur. De store kunder er fortsat i høj grad antenne- og boligforeninger, der er kommet med i de senere år. Og nu leverer vi også netværksbaserede løsninger til virksomheder og offentlige institutioner. Det glæder mig at se, at mange af de kunder og samarbejdspartnere, vi har i dag, har været med helt fra starten. Der er al mulig grund til at være stolte over, at vi har skabt så stærke og langvarige relationer til vores kunder og samarbejdspartnere.

Dansk Kabel TV står godt rustet til at tage fat på de næste 50 år. Vi er en selvstændig enhed i TDC NET, og vi spiller en afgørende rolle i forhold til de investeringer, der gøres for løbende at modernisere den digitale infrastruktur i Danmark. Dette giver Dansk Kabel TV nogle spændende nye forretningsmuligheder, som vi er i fuld gang med at udnytte.

Jeg vil gerne sende en tak til alle medarbejdere i Dansk Kabel TV for den indsats, I gør hver dag. En tak også til kunder og samarbejdspartnere for jeres tillid. Og til sidst en særlig tak til alle jer, der har bidraget til denne bog med jeres indsigt, viden, erfaringer og oplevelser i de første 50 år af Dansk Kabel TV's historie.

Jeg glæder mig til de næste 50 år.

Henrik Dudek,
adm. direktør, Dansk Kabel TV



