

Sanierung eröffnet Zukunftsaussichten

# ASTRO Bit: Erweiterte Produktpalette und die Vorteile der Kundennähe

Die ASTRO Bit GmbH stellt sich neu auf. Nach der Restrukturierung will das Unternehmen, das durch den Einstieg des Schweizer Unternehmens Novobit bei der ASTRO Strobel Kommunikationssysteme entstanden ist, seine Marktposition sichern und ausbauen.

Im vergangenen Jahr geriet der Netzwerkausrüster ASTRO Strobel Kommunikationssysteme GmbH in eine wirtschaftliche Schieflage und es wurde ein Insolvenzverfahren gegen ihn eröffnet. Insolvenzverwalter Thomas Ellrich gab sich zuversichtlich: „Das operative Geschäft ist grundsätzlich gesund und die Kunden sowie Lieferanten des Betriebs setzen ihre Bestellungen und Lieferungen fort.“ Und tatsächlich fand sich schnell ein Ausweg: Die auf Glasfaserlösungen spezialisierte Schweizer Firma Novobit stieg als Investor ein. Seit dem 1. Januar 2025 firmiert das Unternehmen unter dem neuen Namen ASTRO Bit GmbH. Geschäftsführer sind Pierre Bi und Herbert Strobel. Die unternehmerische DNA der Partner passt gut zusammen: Herbert Strobel (64) ist seit 1991 in dem von seinem Großvater im Jahr 1947 gegründeten Familienunternehmen tätig und war seit 2000 alleiniger Geschäftsführer. Der Schweizer Pierre Bi (33) ist Unternehmer aus Leidenschaft mit einer beeindruckenden Erfolgsgeschichte. Unter anderem ist er Gründer und bis heute CEO der es-hift AG, einem Cleantech-Start-up mit Sitz in Zug (CH). Novobit wurde von seinem Vater gegründet und von dem studierten Maschinenbauingenieur im Jahr 2016 übernommen. Der Hauptsitz des Unternehmens ist in Cham (CH), Vertriebsniederlassungen existieren in der Schweiz, Schweden und China. Novobit verfügt über eine 20.000 Quadratmeter große Produktionsstätte.

Die passiven Glasfaserlösungen von Novobit ergänzen die Produktpalette von ASTRO, die Kabel- und Satellitentechnik, Produkte für IPTV und optische Netzwerktechnik umfasst. Bereits vor der Insolvenz standen die Unternehmen daher wegen Kooperationsmöglichkeiten in Kontakt, berichten Pierre Bi und

Herbert Strobel im Hintergrundgespräch mit Cable!vision Europe. Zudem verfüge Novobit über finanzielle Stärke und eine hohe Fertigungstiefe. Damit könne man nun auch an großen Ausschreibungen teilnehmen. Die Geschäftsführer zeigten sich zuversichtlich, dass sich ASTRO Bit in einem nach wie vor schwierigen Markt behaupten kann. Eine besondere Stärke sieht Herbert Strobel in der lokalen Verwurzelung der Teams, der Flexibilität und der Nähe zum Kunden. So könne man individuelle Problemlösungen anbieten, zum Beispiel Gehäuse für Kleinserien. Es sei gut vorstellbar, dass bestimmte Endfertigungen für glasfaseroptische Produkte zukünftig auch in Bensberg durchgeführt werden könnten, sagte Paul Bi. Auch die aktuelle Entwicklung beim Glasfaserausbau in Deutschland sehen die Unternehmer als Chance: Der Boom beim NE3-Ausbau sei vorbei, der NE4-Ausbau rücke in den Fokus. Und hier ist



Herbert Strobel ist seit 1997 Geschäftsführer des von seinem Großvater gegründeten Unternehmens, das seit diesem Jahr unter Astro Bit firmiert

ASTRO seit Jahrzehnten Spezialist und kann auf den Bedarf der Kunden zugeschnittene Produkte anbieten.

Im Interview mit Cable!vision Europe berichten die Geschäftsführer Herbert Strobel und Pierre Bi über die aktuelle Situation und die Zukunftspläne des Unternehmens.

**Cable!vision Europe: Welche Maßnahmen wurden im Rahmen der Sanierung ergriffen, um die langfristige Rentabilität zu sichern?**

**Pierre Bi und Herbert Strobel:** Wir haben bereits im Laufe der Sanierung alle Kostenstellen überprüft und können in diesem Jahr mit einem um 33 Prozent geringeren Fixkostenblock starten. Selbstverständlich werden wir auch mittelfristig wieder in strategische Zukunftsmärkte investieren.

**Wurde die Anzahl der Mitarbeiter am Standort Bergisch Gladbach während der Sanierung verringert? Wie viele Mitarbeiter sind dort tätig?**

Stand heute beschäftigt unser Unternehmen 76 Mitarbeiter:innen. Wir sind sehr froh darüber, dass wir auch für die 23, die nicht übernommen werden konnten, eine sozialverträgliche Lösung über eine Aufgangsgesellschaft haben finden können. Neun Mitarbeiter können dadurch ohne größere Abzüge direkt in den Ruhestand und drei Außen-/Kundendienstmitarbeiter haben bereits wieder eine neue Stelle.

**Sie bezeichnen den Produktionsstandort in Deutschland und die Qualifikation der Mitarbeiter als wesentliche Qualitätsmerkmale. Gibt es konkrete Pläne, wie diese Qualitäten weiterentwickelt werden sollen?**

So anspruchsvoll die letzten sechs Monate für das Unternehmen und

unsere Mitarbeiter auch gewesen sind, sie haben gezeigt, welche Kunden uns in dieser schwierigen Phase die Treue gehalten haben. Die Hauptargumente hierfür waren die räumliche Nähe, unser Service und die Qualität unserer Produkte. Novobit verfügt über ein hervorragendes Netzwerk von Spezialisten, die unsere Mitarbeiter in den nächsten Monaten weiterbilden und trainieren werden. Das exzellente Entwicklungsteam in Bensberg wird weiterhin an neuen Produkten für HFC-Netze arbeiten und diverse Entwicklungsprojekte aus der Gruppe Novobit übernehmen.

**Welche Veränderungen erwarten Sie im Bereich der Innovationskraft und Produktentwicklung nach der Sanierung und der Übernahme durch den Investor? Wodurch soll das Produktportfolio erweitert werden?**

Grundsätzlich soll unser Produktportfolio um die komplette Produktfamilie im Bereich der passiven Optik erweitert werden. Es sollen neu auch Produkte für stark wachsende Märkte, wie für Rechenzentren, entwickelt werden.

**Wurde das Produktportfolio auch verschlankt?**



© NOVOBIT GmbH

Pierre Bi übernahm 2016 das von seinem Vater gegründete Unternehmen Novobit, das auf Glasfaserlösungen spezialisiert ist

Einerseits möchten wir weiterhin ein stimmiges Sortiment anbieten und um weitere Artikel der passiven Optik erweitern. Andererseits werden wir das Programm auf Auslaufartikel durchforsten und schrittweise bereinigen. Wir haben im letzten Jahr schon einige Artikel in einer Auslaufpreisliste gekennzeichnet,

bieten diese aber weiterhin an, solange der Lagerbestand reicht.

**Auf welchen Regionen soll der Schwerpunkt bei der Erschließung neuer Märkte liegen? In welchen Regionen sehen Sie besonders Potenzial?**

Der Hauptfokus wird im ersten Jahr in der DACH-Region liegen. Wir hoffen selbstverständlich, dass wir unsere Vertriebskanäle in Osteuropa wiederherstellen können und setzen auf das Netzwerk von Novobit in Asien, Frankreich und den Amerikas.

**Welche langfristigen Visionen und Perspektiven haben Sie und welche Rolle sehen Sie für das Unternehmen in der globalen Industrie in den kommenden Jahrzehnten?**

Mittelfristig wird das Unternehmen verstärkt den Ausbau der optischen Netze bei seinen Kunden unterstützen, sowie die Aufrüstung der bestehenden Netze begleiten. Langfristig wird das Produktportfolio diversifiziert, wie zum Beispiel mit Produkten für Rechenzentren. Wir sind stetig auf der Suche nach neuen Herausforderungen. (CBT) ■



© ASTRO Bit GmbH

Die räumliche Nähe zu den Kunden und das Entwicklungsteam in Bensberg sieht Astro Bit als Stärken des Unternehmens. Auf dem Foto: Das Firmengebäude des 1947 gegründeten Unternehmens in Bergisch-Gladbach, Stadtteil Bensberg.