

»Das ärgert mich tierisch!«

Telekom-Deutschland-Chef **Niek Jan van Damme** über die verlorene Marktführerschaft im Mobilfunk, den Abbau von Arbeitsplätzen, den stockenden Ausbau neuer Glasfasernetze und die aggressiven Kabelanbieter



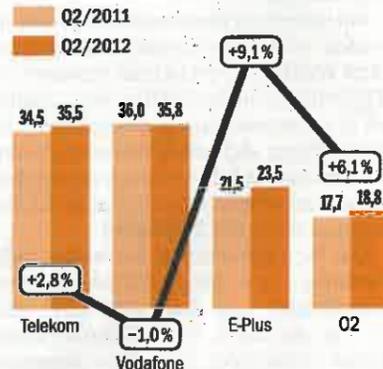
Wichtigster Telekom-Mann fürs heimische Geschäft
Der Niederländer Niek Jan van Damme, 51, ist seit drei Jahren Deutschlandchef der Telekom

Herr van Damme, der Telekom steht ein heißer Herbst bevor. In der Firmenzentrale sollen bis zu einem Drittel aller Stellen eingespart werden. Wie schnell läuft der Abbau? Generell soll der Umbau in der Zentrale die Arbeitsprozesse verschlanken und beschleunigen. Bis zu 1300 Stellen fallen bis 2015 weg, davon die Hälfte in diesem Jahr. Wir müssen schlagkräftiger werden. Geschwindigkeit ist sehr wichtig in unserem Markt. Der harte Wettbewerb gebietet daher eine effizientere, kleinere Struktur. Die könnten Sie gut gebrauchen. Die Telekom hatte 2010 versprochen, das neue Glasfasernetz möglichst schnell zu installieren. 2011 reduzierten Sie die Ziele. Von einst vier Millionen Kunden, die Sie erreichen wollten, sind es nun deutlich weniger. Droht hier noch ein Sparprogramm? Wir kündigen 2011 an, dass wir gut 160 000 Kunden in ihren Haushalten an das superschnelle Glasfasernetz anschließen wollen, tatsächlich wer-

den es sogar 170 000 Haushalte sein. Davon werden in den kommenden Wochen 8500 Haushalte unser Glasfaserangebot „live“ nutzen. Zusätzlich werden wir bis Jahresende weitere 200 000 Haushalte an das neue Netz anbinden. In Deutschland ist nur jeder 100. Haushalt per Glasfaser angeschlossen. Damit liegen wir im internationalen Vergleich, etwa zu Japan und Korea, weit zurück. Warum? Sie sollten bitte nur Vergleiche ziehen, die auch fair sind. In Asien leben viel mehr Menschen auf viel kleinerem Raum. Das erleichtert die Erschließung. Zudem werden die Leitungen außerhalb Europas oft oberirdisch verlegt. Das ist in Deutschland nicht durchsetzbar. Das Aufreißen der Straßen verteuert das Verlegen aber. Wie viel müssen Sie pro Kunden investieren? Da kalkulieren wir mit Beträgen von durchschnittlich 1000 Euro pro Kunden.

HINTER VODAFONE

Entwicklung Mobilfunkkunden in Millionen und Veränderung zum Vorjahresquartal (gerundet)



Quelle: Unternehmensangaben

Schon seit über sechs Monaten führt Vodafone das Feld bei den Mobilfunkkunden an. Die Telekom will den Marktführer bald wieder einholen. Mittendrin überrascht E-Plus mit starkem Kundenwachstum

Auf Grund längerer Wege und der nötigen Tiefbauarbeiten ist es auf dem Land deutlich teurer. Die hohen Summen müssen wir erst einmal wieder einspielen, was angesichts des intensiven Wettbewerbs, der bedingten Zahlungsbereitschaft der Verbraucher und der Regulierung kein Selbstläufer ist. Wollen überhaupt genügend Kunden Ihren teuren Glasfaseranschluss? Die Nachfrage ist tatsächlich noch nicht so riesig groß. Deshalb investieren wir nur sehr gezielt. Wie teuer wäre es, ganz Deutschland mit einem Glasfasernetz zu überziehen? Ich rechne mit Investitionskosten von bis zu 80 Milliarden Euro. Das werden auch wir – als Deutsche Telekom – uns nicht leisten können. Die Telekom hat in Erwartung strenger Regulierungsaufgaben Investitionen gestoppt. Das stimmt. Wir fürchten, dass der Regulierer weiter überlegt, inwieweit er nach dem ausgebauten Glasfaser-

netz doch noch eine Preiskontrolle durchführt. Der Regulierer sollte sich aber lieber bei einzelnen Regionen fragen, wie er dort angesichts der Marktdominanz der Kabelgesellschaften adäquaten Wettbewerb herstellt. Vielleicht hilft Ihnen beim Kampf um die Marktführerschaft das neue Mobilfunknetz LTE, das auch Vodafone und O2 ausbauen. Wer schafft es am schnellsten? Natürlich wir. Zurzeit erreichen wir fast zehn Millionen Haushalte im ländlichen Gebiet mit unserem LTE-Angebot und ermöglichen damit Geschwindigkeiten von bis zu 50 Mbit pro Sekunde. Und die Kunden in den Großstädten? Es ist unser Ziel, bis Jahresende 100 Großstädte mit LTE zu versorgen. In den Städten erreichen wir – da es eine etwas andere Technologie ist – höhere Download-Geschwindigkeiten von bis zu 100 Mbit pro Sekunde. Damit haben wir das schnellste Angebot im deutschen Markt. So ist es möglich, dass mehrere Kunden gleichzeitig in einer Funkzelle auf dem Handy oder Tablet-PC problemlos HD-Videos sehen können. Vodafone und O2 verkaufen bereits LTE-Handys, Sie noch nicht. Hatten Sie technische Probleme? Bisher nicht. Die Telekom wird ab Ende September mit eigenen Handy-Angeboten im LTE-Netz und zwei neuen Geräten von HTC und Samsung loslegen. Wir starten erst, wenn wir ganz sicher sind, dass die Smartphones problemlos genutzt werden können. Die Preise könnten viele Interessenten abschrecken: LTE-Telefone sollen um die 700 Euro kosten, die Datennutzung könnte zehn Euro teurer als bisher werden? Wir werden unsere Chance nutzen und keine Hochpreispolitik fahren. Bezahlt wird nach der Höhe des nutzbaren Datenvolumens und der Geschwindigkeit, nicht nach der Technologie. Für Kunden, die mit PC und Laptop im hohen Tempo im LTE-Netz in den Städten surfen wollen, bieten wir bereits heute ein monatliches Paket für 69,95 Euro. Der Aufbau des neuen LTE-Netzes kostet einige 100 Millionen Euro. Inklusive Lizenzen wohl am Ende über eine Milliarde. Womit wollen Sie dieses Geld verdienen? Das schaffen wir schon. Wir wollen neue Kunden locken, die bisher wenig Inte-

resse gezeigt oder auch keinen Zugang zum Breitbandnetz hatten. Aber wir denken technologieübergreifend und haben auch unser UMTS-Handy-Netz schneller gemacht. Und wir bieten kundenorientierte Zusatzangebote an: Wenn das monatliche Datenvolumen fürs schnelle Surfen aufgebraucht ist, wird der Kunde per SMS darüber informiert. Er kann sofort für nur fünf Euro wieder so schnell surfen wie vorher. Mit nur fünf Euro mehr pro Kunden schaffen Sie es aber nicht, den teuren LTE-Netzausbau zu refinanzieren. Natürlich stehen die Preise enorm unter Druck. Wer bessere Netze anbietet wie wir, kann dafür durchaus auch mehr verlangen. Insofern rechne ich damit, dass wir das Geld auf lange Sicht wieder einspielen. Wir arbeiten an zahlreichen zusätzlichen Angeboten, wie etwa an unserer neuen Netzwerk-App „Joyn“, mit der man sich neben Nachrichten auch Dateien schicken kann. Die Telekom behauptet, das beste und schnellste Handy-Netz in Deutschland zu haben. Marktführer im Mobilfunk ist hierzulande aber seit mindestens sechs Monaten Ihr Erzrivale Vodafone. Ärgert Sie das? Das ärgert mich tierisch. Es geht schließlich um unseren Heimatmarkt. Der Konkurrent ist mit sehr aggressiven Preisen vor allem bei Geschäftskunden eingestiegen. Ich hoffe aber, dass wir bis Ende des kommenden Jahres Vodafone wieder eingeholt, wenn nicht sogar überholt haben werden. Unser Team arbeitet daran mit Hochdruck, und ich bin mir sicher: Wir schaffen das! Aber sicherlich nicht in allen Sparten. Im Festnetz, einst der Gewinn Garant schlechthin, schwächt die Telekom weiterhin bedrohlich. Tatsächlich ist es so, dass wir bei reinen Telefoniekunden im Festnetz weiter Anschlüsse verlieren. Aber wir müssen uns darüber im Klaren sein, dass dieser Prozess von der Politik und der Regulierung so gewünscht ist. Dennoch gibt es überaus erfreuliche Entwicklungen im Festnetzbereich: Denken Sie nur an Entertain. Wer in Deutschland über IPTV redet, meint damit das Angebot der Deutschen Telekom, und wir gewinnen weiterhin deutlich bei den Breitbandkunden. ■

INTERVIEW: M. FRANKE / A. WEIKARD