

# »50 Milliarden? Unmöglich!«

Der Deutschland-Chef der Telekom, Niek Jan van Damme, will Kunden schnelle Netze fürs Internet liefern – angesichts der enormen Kosten erwartet er Hilfe von Regierung und Hausbesitzern

**Herr van Damme, wieso baut ein so starker Konzern wie die Telekom ständig Stellen ab? Sie hatten bis Ende 2010 schon Personal reduziert – und jetzt sollen weitere 1600 Mitarbeiter gehen. In welchen Bereichen?**

Im Zuge unseres Umwandlungsprozesses müssen wir Verwaltungsaufgaben in unserer Zentrale auf den Prüfstand stellen. Wir wollen Prozesse vereinfachen, Mehrfacharbeit vermeiden und Entscheidungswege schneller und flexibler organisieren. Hier sind wir noch in einer sehr frühen Phase und können noch keine Details nennen.

**Wie passt das zusammen: Sie fürchten schon bald einen Fachkräftemangel – und wollen gleichzeitig im mittleren Management Führungskräfte abbauen?**

Der Vergleich hinkt. Der Fachkräftemangel ist bereits real und kein Schreckgespenst in ferner Zukunft. Er ist ein Problem für den gesamten Wirtschaftsstandort Deutschland. Unser Plan, Aufgaben in der Verwaltung besser zuzuschneiden, hat nichts mit der Diskussion um Fachkräfte zu tun.

**Die Telekom sucht derzeit intensiv nach weiblichem Spitzenpersonal: Zwei Frauen kommen direkt in den Vorstand, zwei Männer müssen dafür gehen. Haben Sie persönlich Angst vor der Konkurrenz durch Frauen?**

Nein, habe ich nicht, obwohl sich viele Männer bei uns fragen, was sich unmittelbar für sie ändern könnte. Schließlich bringt die Frauenquote ja neuen Wettbewerb. Sie wurde im Vorstand schneller als erwartet umgesetzt. Ich sehe das alles als Chance. Außerdem: Jeder zweite unserer Kunden ist eine Frau.

**Wie aggressiv umwerben Sie Ihre Kunden? Die Verbraucherzentrale Hamburg hat gerade eine Sammelklage eingereicht: Zwölf Verbraucher sollen – per Telefon oder über den Shop – Produkte erhalten haben, die sie ihrer Meinung nach gar nicht bestellt hatten.**

Wir können die Klage nicht nachvollziehen. Aus Hamburg wurden uns lediglich sieben Fälle vorgelegt, die sich in einem Zeitraum von fünf Monaten abgespielt haben sollen. In allen sieben Fällen haben die Kunden die jeweiligen Produkte gewünscht. Aus Kulanzgründen haben wir auf die Einhaltung der Verträge letztlich verzichtet.

**Das klingt aber so, als würden Sie für zusätzlichen Umsatz im Zweifel Ärger in Kauf nehmen.**

Jeder Kunde, der sich über uns ärgert, ist einer zu viel. Wir schulen daher unser Personal sehr intensiv. Dennoch sanktionieren wir auch bewusstes Fehlverhalten unserer Mitarbeiter und Vertriebspartner bis hin zur Kündigung.

**Viele Ihrer Kunden sind entsetzt, wenn sie mit dem Handy ins Ausland reisen, weil dort die Kosten beim Herunterladen von Daten regelrecht explodieren. Die EU will nun die Datentarife im EU-Ausland per Zwang drastisch senken. Sind Sie einverstanden?**

Wir unterstützen die Bemühungen der EU, Kostenfallen zu vermeiden. Brüssel sollte aber berücksichtigen, dass die Unternehmen Milliarden an Euro in den Breitbandausbau investieren sollen. Hier müssen wir eine vernünftige Balance finden. Man kann nicht auf der einen Seite ständig die Preise senken und auf der anderen Seite von der Industrie verlangen, Milliarden in eine moderne

Infrastruktur zu pumpen. Das funktioniert so nicht.

**Kritiker werfen der Telekom vor, dass die Kosten für Handy-Kunden im Ausland bei der Nutzung des mobilen Internets auch nach der Obergrenze von 60 Euro noch weiterlaufen ...**

Nein. Die Kostenobergrenze ist durch die EU-Kommission ganz klar vorgegeben. Davon einmal abgesehen, haben wir die Preise für die Datennutzung im EU-Ausland mit unserem Angebot Travel & Surf – einem Volumentarif – kräftig gesenkt. Dass die EU-Kommission nun einen festen Preis pro Megabit festsetzen will, halte ich für sehr übertrieben. Wettbewerb funktioniert auch ohne Regulierung.

**Der Bund fordert, dass die Telekomindustrie bis Ende 2014 gut 75 Prozent der Bevölkerung mit dem schnellen 50-Megabit-Internet versorgen soll. Dieses Tempo erreichen Sie nur mit aufwendig verlegten Glasfaserleitungen. Wie hoch sind die Investitionskosten?**

Nach Expertenschätzung 50 Milliarden Euro. Die können wir natürlich unmöglich allein als Telekom aufbringen. Um die Netze der nächsten Generation aufzubauen, brauchen alle Telekommunikationsunternehmen mehr Anreize für Investitionen. Dafür müssen Regulierungsrahmen und Praxis neu ausgerichtet werden. Daher wollen wir mit unseren Wettbewerbern wie Vodafone und Telefónica O2 unbedingt zusammenarbeiten. Mit einem regionalen Anbieter befinden wir uns bereits in Gesprächen.

**Wer könnte Ihnen bei diesem Mammutprojekt helfen – auf wen hoffen Sie?**

## Aus Holland für Deutschland

Niek Jan van Damme gilt im Vorstand als der **Verbindungs-offizier**. Telekom-Boss René Obermann machte den 50-Jährigen vor gut zwei Jahren zum Deutschland-Chef. Er agiert ruhig, aber zupackend

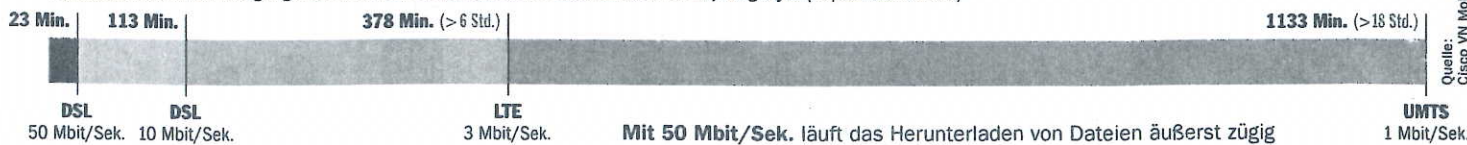


Foto: W. Heider-Sawall/FOCUS-Magazin

Quelle: Cisco VN Mobile 2011

## Schnelleres DSL-Tempo spart Zeit

Durchschnittliche Übertragungsdauer für den Download eines Datenvolumens von 8,5 Gigabyte (Kapazität einer DVD)



Die Kosten für das Verlegen von Glasfaser ließen sich senken, wenn die Unternehmen auf vorhandene Leerrohre der Telekom-, Strom-, Gas- und Wasserbranche zugreifen könnten. Auch hier brauchen wir eine klare gesetzliche Grundlage; und natürlich müssen wir auch darüber nachdenken, den Hausbesitzern Anreize zu geben, die Netze in den Gebäuden selbst aufzurüsten und damit insgesamt einen stärkeren Eigenbeitrag zu leisten.

**Wie viel sollen denn Hauseigentümer zahlen? Das muss man im Detail betrachten. Uns kostet jeder Kilometer Tiefbauarbeit mit Glasfaser bis zu 60 000 Euro, da kommt ganz schön etwas zusammen.**

**Die Telekom plant für die Zukunft mit noch schnelleren Internet-Verbindungen als bisher. Vom Gigasetz – also von bis zu 1000 Mbit pro Sekunde – ist die Rede. Wo wird es angeboten – und zu welchem Preis?**

Wir haben bereits in zehn Städten den Ausbau begonnen, darunter Hannover, Ingolstadt und Potsdam; Braunschweig und Hennigsdorf werden bald ans Netz gehen. Hier werden wir unseren Kunden in Kürze eine Datenleitung bieten können, die von der Wohnung bis ins Internet aus Glasfaser besteht – dem schnellsten Übertragungsmedium der Welt. Der Preis für den Kunden startet ab 44,95 Euro pro Monat.

**Was unternehmen Sie in den Stadtteilen und Vororten, in denen kein schnelles Glasfaserkabel verlegt wird?**

Hier setzen wir auf die schnelle Mobilfunktechnologie LTE. Wir werden noch in diesem Jahr in 100 Städten mit dem Ausbau beginnen. Mit LTE werden wir im Idealfall bis zu 100 Mbit pro Sekunde erreichen. Der Start war in Köln. Hamburg oder kleinere Städte wie Augsburg werden jetzt folgen.

**Im Herbst kommt das neue iPhone 5. Wie hoch war Ihr Absatz mit bisherigen Apple-Produkten, vor allem seit die Exklusivvermarktung im Herbst 2010 endete?**

Bei uns ist jedes dritte Smartphone ein iPhone. Im Vergleich zur Exklusivitätszeit 2010 können wir noch immer Wachstumsraten verzeichnen. Insofern sind wir sehr zufrieden. Nicht nur mit den Zahlen der Apple-Geräte, sondern auch mit steigenden Absatzzahlen bei Smartphones.

INTERVIEW: MICHAEL FRANKE