

Autor: Alvares de Souza Soares, Philipp
Seite: online
Ressort: Technologie / IT + Telekommunikation /

Mediengattung: Online News
Visits (VpD): 0,872 (in Mio.)¹
Unique Users (UUpD): 0,274 (in Mio.)²

Weblink: <https://www.handelsblatt.com/technik/it-internet/1und1-chef-im-interview-ralph-dommermuth-unsere-ausbaupartner-haben-nicht-das-geliefert-was-vereinbart-war/29134494.html>

¹ von PMG gewichtet 02-2023

² gerundet agof ddf Ø-Tag 2023-01 vom 08.03.2023, Gesamtbevölkerung 16+

1&1-Chef im Interview

Ralph Dommermuth: „Unsere Ausbaupartner haben nicht das geliefert, was vereinbart war“

Der Unternehmer hatte ein ultraschnelles 5G-Mobilfunknetz versprochen. Doch das Projekt kommt kaum voran. Im Interview spricht er über die Gründe und wie die Wende gelingen soll.

Erstveröffentlichung: 2023-05-07 12:05:33 letzte Aktualisierung: 2023-05-08 08:01:54

United-Internet-Chef Ralph Dommermuth hat schwere Monate hinter sich. Sein wichtigstes Projekt, ein groß angekündigtes, neues 5G-Mobilfunknetz, das er derzeit mit seinem Unternehmen 1&1 aufbaut, kommt nicht voran. Statt über tausend funken derzeit nur eine Hand voll Antennen für 1&1. In der Branche gilt das Projekt als Debakel. United Internet halbierte seit 2021 seinen Börsenwert.

Die Bundesnetzagentur hat wegen des Rückstands Ende April ein Bußgeldverfahren eingeleitet. Der Vorwurf: 1&1 habe die Ausbauforderungen grob verletzt, weil es 2022 statt 1000 nur fünf Antennenstandorte in Betrieb nahm. Es stehen bis zu 50.000 Euro Buße je fehlende Antenne im Raum. Eine definitive Entscheidung steht indes noch aus. Agenturkreisen zufolge kann 1&1 darauf hoffen, glimpflich davonzukommen. Ein Grund dafür ist die komplexe Gemengelage. Dommermuth schiebt die Schuld für das Debakel indirekt seinen Geschäftspartnern zu. Er sieht sich ihren Versäumnissen ausgeliefert, allen voran denen der Vodafone-Tochter Vantage Towers. Diese soll 1&1 bis Ende 2022 statt 650 nur einen funktionsfähigen Standort geliefert haben. Auf Anfrage wollte Vantage sich nicht zu den Vorwürfen äußern.

Im Gespräch mit dem Handelsblatt versucht Dommermuth nun den Befreiungsschlag. Er erklärt, wie er seine Pläne doch noch realisieren will. Und warum er deshalb die Hilfe der Bundesnetzagentur sucht.

An seiner Vision hält der Milliardär trotz aller Rückschläge fest: Ein neuartiges 5G-Netz zu bauen, das ihn auf Dauer aus der Abhängigkeit von der Konkurrenz befreit.

Lesen Sie hier das ganze Interview:

Herr Dommermuth, vor einem Jahr haben Sie angekündigt, mit Ihrem Unternehmen 1&1 ein viertes, besonders leistungsfähiges Mobilfunknetz für Deutschland aufzubauen. Bis zum Jahreswechsel sollten dazu 1000 Antennen in Betrieb sein. Am Ende waren es gerade mal fünf. Danach folgten weitere Hiobsbotschaften. Wie erklären Sie diese Blamage?

Unsere Ausbaupartner haben nicht das geliefert, was vertraglich vereinbart war. Darauf hatten wir uns aber verlassen. Wie Sie wissen, bauen wir unser Netz als sogenanntes Open RAN. Dahinter steht die modernste Technologie am Markt, die besonders flexibel und herstellerunabhängig ist. Bei dieser Herausforderung hätte ich viel eher Schwierigkeiten erwartet als bei den Antennenstandorten.

Weil Ihr Partner Rakuten aus Japan mit seinem eigenen Open-RAN-Netz ebenfalls Schwierigkeiten hatte?

Anders als bei konventionellen Netzen hat die Branche mit Open RAN erst wenig Erfahrungen gesammelt. Das Risiko für überraschende Probleme war also größer. Aber wir haben es geschafft. Unser Netz wurde zum Jahreswechsel in Betrieb genommen.

Pro forma läuft eine erste Version des Netzes zwar – ohne Antennen nützt Ihnen das jedoch wenig. Wie viele sind mittlerweile in Betrieb?

Stand heute sind 20 Standorte in

Betrieb, weitere 80 werden gerade mit Antennen ausgestattet und an Glasfaser angeschlossen. Ende nächsten Monats sollen es 160 sein. Der Hochlauf nimmt also Fahrt auf.

Bis zum Ende des Jahres wollten sie 1200 Standorte haben. Steht dieser Plan noch?

Ja. Ich bin zuversichtlich, dass wir das schaffen werden. Wir haben mit unseren Partnern neue Ausbaupläne vereinbart, deren zuverlässige Erfüllung uns alle Seiten klar zugesichert haben.

Bis 2025 müssen Sie bereits 25 Prozent der Bevölkerung mit Ihrem 5G-Netz erreichen. Ist das überhaupt noch realistisch?

Ich bin davon überzeugt, ja.

Aufgrund des Rückstands hat die Bundesnetzagentur vor Kurzem ein Bußgeldverfahren gegen 1&1 eingeleitet. Haben Sie schon Geld für die Strafe zurückgelegt?

Wir müssen mit einem Bußgeld rechnen, aber dessen Höhe ist noch offen. Es wäre das erste Mal, dass in Deutschland ein Bußgeld wegen der Verfehlung von Ausbauzielen verhängt würde. Wir würden aber natürlich versuchen, mögliche Zahlungen an unsere Dienstleister weitzureichen.

Ihr wichtigster Partner in Sachen Antennenstandorte ist die Vodafone-Tochter Vantage. Die soll dann also die Rechnung bekommen?

Es ist ja kein Geheimnis, dass Vantage Towers unseren Vertrag im letzten Jahr nicht eingehalten hat.

Sie haben gegen Vodafone mittlerweile Beschwerde beim Bundeskartellamt eingelegt. Glauben Sie, dass Sie absichtlich getäuscht wurden?

Wir wissen das nicht, aber wir haben einen begründeten Verdacht. Vantage hat bis Ende letzten Jahres Vodafone über 1600 Standorte für 5G-Antennen in Deutschland zur Verfügung gestellt. Da ist es schon auffällig, wenn für uns kaum ein Standort abfällt. Aber das muss das Kartellamt jetzt in Ruhe prüfen.

>> Lesen Sie auch: Monopolkommission rät Bundesregierung von Datenmaut ab

In der Branche heißt es, dass Vantages und damit auch Ihre Zeitpläne ohnehin unrealistisch waren. Sie hätten das erkennen und sich breiter aufstellen müssen.

Im Nachhinein ist es immer einfach, so eine Diagnose zu stellen. Ich hätte das damals nicht erwartet. Vodafone und Vantage sind seriöse Firmen – warum hätte ich davon ausgehen sollen, dass die einen Vertrag nicht erfüllen? Ich habe damals – im Vertrauen darauf – außerdem auch persönlich viel investiert. Sie können also davon ausgehen, dass ich es ernst meinte.

„Das ist natürlich bitter“

Sie haben Ende 2021 17 Millionen Aktien der 1&1-Mutter United Internet gekauft, um wieder die Anteilsmehrheit zu erlangen. Für Sie war das ein großes Verlustgeschäft. Damals lag der United-Internet-Kurs mehr als doppelt so hoch wie heute.

Ja, das ist natürlich bitter. Mir ist so etwas Ähnliches vor dem Platzen der New-Economy-Blase zur Jahrtausendwende schon einmal passiert. Nur war dieses Mal keine externe Krise, sondern unsere eigene Performance der wesentliche Grund für den Absturz. Das ärgert mich natürlich noch mehr. Aber ich gehe weiterhin davon aus, dass sich der Erwerb auf längere Sicht rentieren wird. Wie wollen Sie eigentlich Ihre Kunden von einem Wechsel in Ihr neues 5G-Netz überzeugen, wenn es noch derart viele Löcher hat wie derzeit?

Parallel zum im September geplanten Start unserer Smartphone-Dienste beginnt unsere Roaming-Partnerschaft mit Telefónica. Unsere Kunden können dann das 4G-Netz von O2 mitbenutzen, das in den letzten Jahren erheblich an Qualität gewonnen hat. Sie werden also im ganzen Land mit Mobilfunk versorgt sein, während wir unser Netz ausrollen. Das klingt trotzdem nach einem schlechten Deal. Wenn man direkt zu O2 geht, gibt es Zugang zum schnellsten 5G-Netz obendrauf.

Das ist ein Problem, ja. Deshalb haben

wir bei der Bundesnetzagentur nun nationales Roaming auch für 5G in den Netzen von Deutscher Telekom, Vodafone und Telefónica beantragt. Unsere Kunden könnten dann schon während der Jahre unseres Netzaufbaus im ganzen Land mit der aktuellen 5G-Technologie surfen.

Halten Sie die Genehmigung von so einem Super-Roaming wirklich für realistisch? Ihre Wettbewerber werden das mit allen Mitteln zu verhindern suchen. Es handelt sich nicht um Super-Roaming, sondern um den derzeitigen Marktstandard. Wir vertrauen da auf die Bundesnetzagentur. Seit der jüngsten Novelle des Telekommunikationsgesetzes kann sie Roaming zur Förderung des Wettbewerbs und der 5G-Versorgung in der Fläche anordnen. Von dieser Befugnis sollte sie nun im Sinne der Kunden Gebrauch machen.

>> Lesen Sie auch: Warum Vodafone nicht mehr „Giga“ sein will – der radikale Umbauplan des neuen Chefs
Telekom-Chef Timotheus Höttges dürfte Sie dann wieder als „Trittbrettfahrer“ hinstellen. Denn 1&1 würde so auch bei 5G von den milliardenschweren Investitionen der Wettbewerber profitieren. Ist das fair?

Ein Trittbrettfahrer fährt kostenlos, wir zahlen für jedes transportierte Gigabyte einen hohen Preis. Außerdem fordert ja gerade Herr Höttges gerne „level playing fields“ – also gleiche Wettbewerbsbedingungen –, wenn es um neue Netze geht, die von der Telekom gebaut werden. Es wäre aber kein fairer Wettbewerb, wenn wir unseren Kunden nur die in die Jahre gekommene 4G-Technologie anbieten könnten. Die Telekom hatte der O2-Vorgängergesellschaft Viag Interkom übrigens seinerzeit mehr als zehn Jahre nationales Roaming auf ihrem damals neuen UMTS-Netz (3G) gewährt, während Viag sein eigenes Netz aufbaute. Das Prozedere hat sich also bereits bewährt.

Ihre Wettbewerber hatten Ihnen von Anfang an unterstellt, es mit dem Netzaufbau gar nicht ernst zu meinen. Ihr Kalkül liege vielmehr in der Erpressung eines besseren Deals, heißt es mitunter bis heute, um wie bisher die Netze der anderen weiternutzen zu können. Machen Sie diesen Plan nun wahr? Ach, wissen Sie, diese Geschichte höre ich, seitdem wir uns 2019 zur 5G-Frequenzauktion angemeldet haben. Aber das ist natürlich Unsinn.

Naja, der Druck, selbst auszubauen, sinkt nun einmal, wenn Sie Zugang zu

den 5G-Netzen der anderen bekommen. Nein, wir haben denselben Druck wie vorher. Wir haben mehr als eine Milliarde Euro für die Frequenzen gezahlt, Hunderte Millionen in die Aufrüstung unseres Glasfasernetzes investiert und 20.000 Antennen auf Lager. Da macht es überhaupt keinen Sinn, auf Dauer teure Roaming-Kapazitäten zu nutzen. Außerdem sind wir weiterhin an die Ausbauauflagen der Bundesnetzagentur gebunden. Verzögerungen beim Ausbau kommen uns also doppelt teuer zu stehen.

Wie wollen Sie Netzagentur-Präsident Klaus Müller überzeugen?

Unser Hauptargument ist sinngemäß: Walk your talk. Es ist das erklärte Ziel der Bundesnetzagentur, sich stärker für die Kunden und die Förderung des Wettbewerbs einzusetzen. Nationales Roaming ohne Einschränkungen wäre ein effektives Mittel, damit unsere zwölf Millionen Mobilfunkkunden eine gute 5G-Versorgung hätten. Mit der Einleitung des Bußgeldverfahrens gegen uns hat die Netzagentur signalisiert, dass sie die neuen Möglichkeiten des Gesetzes anwenden und strenger vorgehen will. Nun gilt es, auch zugunsten des Wettbewerbs konsequent zu sein.

„Der Netzausbau läuft von Tag zu Tag besser“

Der Kurs der United-Internet-Aktie hat jüngst den niedrigsten Stand seit über zehn Jahren erreicht. Wie wollen Sie da wieder raus?

Der 5G-Netzaufbau läuft von Tag zu Tag besser. In den nächsten Monaten wird man sehen, dass wir das Thema in den Griff bekommen, und anschließend wird sich auch der Kurs erholen. Da bin ich zuversichtlich. Mit 1&1, unserer Glasfaser-Tochter Versatel, den Mail-Diensten Web.de und Gmx sowie unserem Webhosting-Dienstleister Ionos haben wir sehr ertragreiche Unternehmen im Portfolio. Nur deshalb können wir uns den Netzaufbau überhaupt leisten und alleine in diesem Jahr 800 Millionen Euro investieren. United Internet funktioniert.

Wir werden sehen. Bereuen Sie es manchmal, dass Sie 2019 in letzter Minute doch noch an der Auktion der 5G-Frequenzen teilgenommen haben? Sie hätten sich viel Stress erspart.

Nein. Das Potenzial ist nach wie vor sehr groß. Unser Open-RAN-Netz basiert auf einer ultraleistungsfähigen Cloudstruktur, die ganz neue Anwendungen ermöglichen wird. So etwas gibt es in Deutschland bislang nicht. Und bei

uns bleibt langfristig eine attraktive Marge hängen.
Was bedeutet Ihnen das Netz persönlich? Ist es all die Mühen wirklich wert? Meine Tage sind oft recht ordentlich ausgefüllt, ja. Aber mir macht es auch viel Spaß, ich komme nach wie vor mit Freude ins Büro. Mein Team und ich haben viele Ideen und für unser Unter-

nehmen bricht gerade eine neue, besonders spannende Etappe an.
Wie lange wollen Sie noch als CEO weitermachen?
Wir haben neulich einen neuen Fünfjahresplan aufgestellt. Meiner Frau habe ich abends gesagt, dass einige spannende Projekte dabei sind. Diese Zeit will ich auf jeden Fall noch weiterma-

chen. Mindestens. Wissen Sie, ich vermisse nichts. Ich träume nicht davon, die Welt zu umsegeln oder Blumen zu fotografieren. Ich liebe meinen Job.
Herr Dommermuth, vielen Dank für das Interview.
Mehr: 5G-Netzaufbau von 1&1 wird zum Debakel

Abbildung:

Für den Unternehmer geht es um die Zukunft seines Geschäftsmodells. Foto: Michael Englert für Handelsblatt

Abbildung:

Die Konkurrenz schmäht Dommermuth gern als AMPERSAND#34;TrittbrettfahrerAMPERSAND#34; Foto: IMAGO/Panama Pictures

Abbildung:

AMPERSAND#34;Ich liebe meinen Job.AMPERSAND#34; Foto: Michael Englert für Handelsblatt

Wörter:

1786

Urheberinformation:

Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH 2023: Alle Rechte vorbehalten. Die Reproduktion oder Modifikation ganz oder teilweise ohne schriftliche Genehmigung der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH ist untersagt. All rights reserved. Reproduction or modification in whole or in part without express written permission is prohibited.