

markets.

seite 3

Kritische Masse

Telekom-Vorstandschef Höttges wirbt mit spähsicheren Datenbanken um das Vertrauen der Kunden – auch im Energiebereich
_Text HEINZ SCHMITZ

Hackerangriffe, gestohlene Zugangsdaten, NSA-Spähaffäre: Das Vertrauen in Telekommunikations- und Internetfirmen hat in jüngster Zeit arg gelitten. Für Telekom-Vorstandschef Timotheus „Tim“ Höttes gibt es dabei eine gute und eine schlechte Nachricht. Zuerst die schlechte: Nur 46 Prozent der Bundesbürger halten seinen Konzern für vertrauenswürdig, wie der von ihm selbst in Auftrag gegebene und im Sommer veröffentlichte „Sicherheitsreport 2015“ dokumentiert, der auf einer Umfrage des Instituts für Demoskopie Allensbach basiert. Die gute Nachricht: Die Telekom schneidet viel besser ab als die US-Konkur-

renz. Facebook etwa halten nur noch neun Prozent der Bundesbürger für vertrauenswürdig, der US-Suchmaschinenriese Google erreicht gerade mal 16 Prozent – ein Drittel des Telekom-Werts.

Höttes arbeitet eifrig daran, dass das Image amerikanischer Internetkonzerne so schlecht bleibt. Bei dem Thema redet er sich schnell und gerne in Rage. „Google, Facebook und andere US-Konzerne nutzen unsere Infra-

struktur gebaut haben, und denen, die ihre Dienste darüber abgewickelt haben, wie Höttes erklärt: „Dieses Gleichgewicht ist völlig aus den Fugen geraten: Google etwa macht pro Monat eine Milliarde Euro Gewinn, ohne sich beim Netzausbau zu engagieren.“

Höttes Credo: Europa darf das Zukunftsgeschäft Big Data, also die Auswertung und Nutzung der in der digitalen Welt anfallenden riesigen Datenmengen, nicht den Amerikanern überlassen. Als Verbündeten setzt Höttes dabei auf Günther Oettinger, den

schwäbischen EU-Kommissar für Digitalwirtschaft.

Der habe die Bedeutung der digitalen Wirtschaft für Europa verstanden. „Es geht um Millionen Jobs“, betont der Telekom-Lenker – und fordert gleiche rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen für Google.

Natürlich geht es dabei auch um Umsätze und Gewinne der Telekom. Verdienen will Höttes nicht unbedingt daran, dass er die gewaltigen Datenmengen des Konzerns selbst auswertet und zu Geld macht. Er sieht die Kernkompetenz der Telekom im Ausbau und Betrieb moderner Netze und sicherer Datenbanken. Dafür hat er 2014 in

Höttes preist das neue Rechenzentrum als „unser Fort Knox für Daten“

struktur, um Milliarden Gewinne zu machen – ohne sich an den Kosten zu beteiligen“, wettet er zum Beispiel und beschreibt Google und Co als Schwarzfahrer auf jenen Netzen, in die Europas Telekommunikationsbranche in den nächsten Jahren rund 150 Milliarden Euro investieren werde, wie Höttes vorrechnet.

Am Suchmaschinenkonzern Google arbeitet sich Höttes besonders gerne ab: Früher habe ein Gleichgewicht bestanden – zwischen denen,

Biere bei Magdeburg ein Rechenzentrum eröffnet, das er unbescheiden als „das modernste und sicherste Rechenzentrum Europas“ und als „unser Fort Knox für Daten“ preist.

Für Dienstleistungen rund um die Daten holt Höttes spezialisierte Partner ins Boot – statt mit viel Aufwand und hohem Risiko Innovationen in dem schwerfälligen Konzern selbst zu entwickeln und umzusetzen. Den in-house Innovationsbereich der Telekom dampft er ein. Von den vielen

zum Teil beamteten Fernmeldehandwerkern, die mit der Abschaltung des alten Telefonnetzes ihre Arbeit verlieren werden, können nur wenige für die Big Data-Welt umgeschult werden. Personal muss abgebaut werden, möglichst sozialverträglich. Auch dazu braucht Höttes Gewinne aus dem Netzgeschäft.

Was aber ist mit dem Zukunftsfeld Energie? In das drängt gerade Konkurrent Google mit einem E-Auto-Prototyp und Übernahmen von Start-Ups wie dem Thermostatenhersteller Nest. Höttes selbst hat immerhin eine Energie-Vergangenheit. Er war als Generalbevollmächtigter für Controlling und Unternehmensplanung beim Münchner Viag-Konzern maßgeblich an der Fusion von Viag und Veba zum Eon-Konzern im Jahr 2000 beteiligt.

Doch während Vorgänger René Obermann die Energiesparte noch als „strategisches Wachstumsfeld“ pries, erwähnt Höttes das ganze Thema kaum noch.

Auf der Bilanzpressekonferenz und in den Hunderten von Charts, die Höttes im Februar auf einem zweitägigen Analysten-Forum präsentierte, erwähnte er die Energiesparte nicht ein einziges Mal. Und während Höttes Ende Mai in Köln die Aktionäre auf der Hauptversammlung umgarnte, war sein Energiechef Frank Schmidt nicht einmal anwesend – sondern besuchte eine Konferenz zur Digitalisierung der Energiewirtschaft am Hackeschen Markt in Berlin.

Zur Erinnerung: Vor 20 Jahren wurden Energiekonzerne und Telekom zu Rivalen. Grundlage dafür waren die Liberalisierung des Telefonmarktes, die flächendeckenden Netze und Kundenbeziehungen der Energieversorger sowie ihre milliardenschweren Rückstellungen. Die damalige Goldgräber-Stimmung ist lange verflogen. Viele Versorger haben im neuen Geschäftsfeld viel Geld verbrannt. Auch die Telekom wurde durch den Preiskampf und Kunden-Verluste schwer gebeutelt. Marktanteile, Margen, Gewinne und der Aktienkurs fielen in den Keller.

Dabei besitzt die Telekom Waffen für einen Gegenangriff: den Zugang zig Millionen Kunden, Abrechnungssysteme für das Massengeschäft mit leitungsgelassenen Leistungen und

eine gewaltige, flächendeckende Marketing- und Werbemaschinerie. Auf dieser Grundlage hatten die Konzernstrategen schon unter Höttes Vorgänger Kai-Uwe Ricke den Gegenangriff auf die Energieversorger vorbereitet. Allein das Startsignal blieb aus. Ricke scheute letztlich das Risiko einer Zwei-Fronten-Schlacht gegen Telekommunikations- und Energieunternehmen. Da die Versorger zum großen Teil in kommunaler Hand sind und über politischen Einfluss nicht nur in Städten, sondern auch in den Ländern und im Bund verfügen, fürchtete Ricke zudem, bei einem Frontalangriff auf Energieunternehmen den Rückhalt der Bundesregierung zu verlieren. Von der erwartete er, den Wettbe-

HÖTTGES' BAUSTELLEN



IP-TELEFONIE Mit Hochdruck ist Telekom-Chef Tim Höttes (Foto) dabei, die Festnetz-Telefonie in das Internet zu integrieren. Täglich werden Tausende Anschlüsse auf die moderne Technologie umgestellt. Höttes' Vorstandskollegin Claudia Nemat, im Konzern für die Netztechnik zuständig, vergleicht die Umstellung mit dem Umstieg von der Kutsche ins Auto. Doch viele Kunden erleben, dass dieses Auto still steht: Es hagelt Beschwerden.

KOSTEN Beim Netzausbau geht es vor allem darum, die Kosten des Konzerns zu senken. 2018 soll das alte Telefonnetz endgültig abgeschaltet werden.

Wenn Telefon-, Internet und Datenübertragung über ein einziges Netz betrieben werden, spart die Telekom viel Geld für Technik, Energie und vor allem beim Wartungs- und Service-Personal – wobei Höttes einen sozialverträglichen Personalabbau anstrebt.

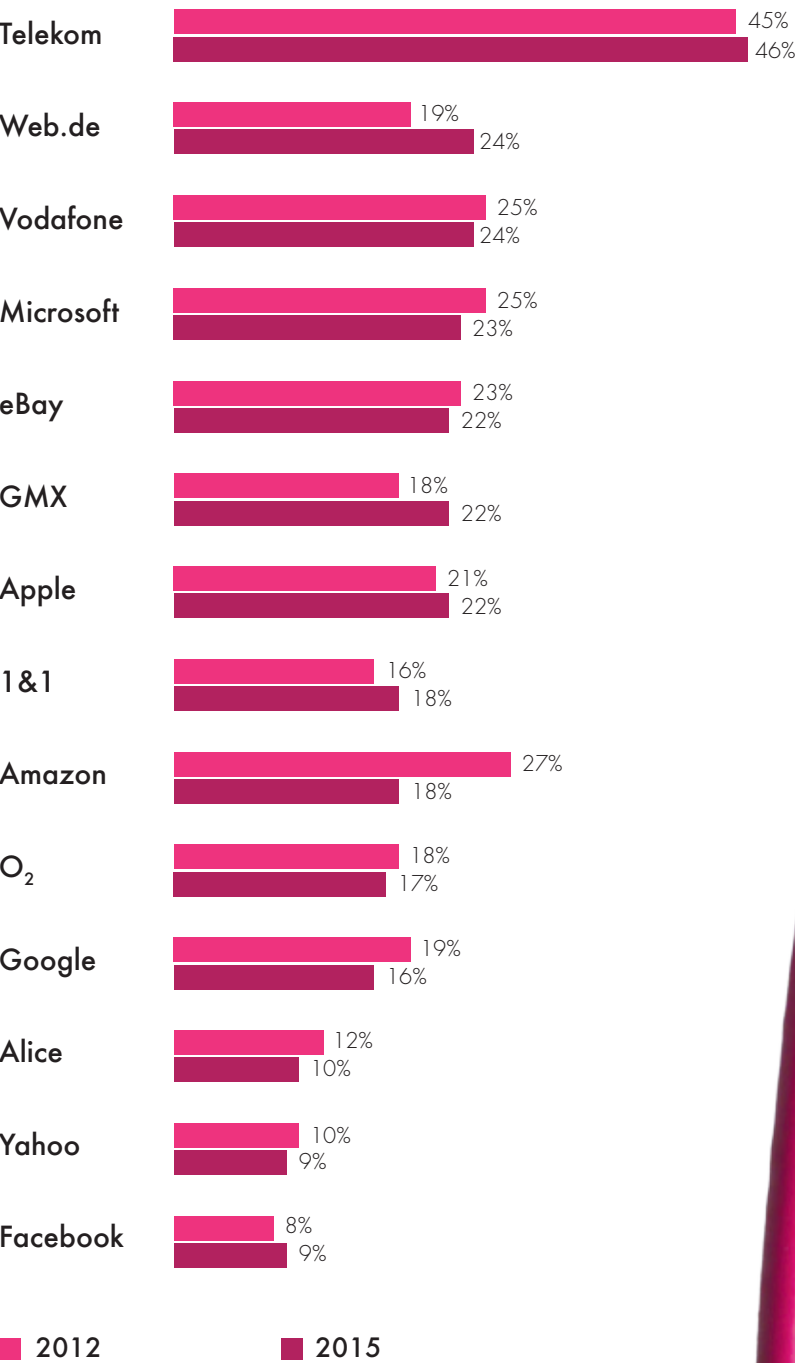
VERNETZUNG

Höttes' Ziel ist ein einheitliches paneuropäisches Netz für alle Länder, in denen die Telekom aktiv ist. Das würde Schnittstellen-Kosten sparen und insgesamt Skalen-Vorteile bringen. Für Höttes geht es auch darum, den US-Giganten eine europäische Alternative entgegenzusetzen – mit deutschen Sicherheits- und Datenschutzstandards unter Führung der Deutschen Telekom.

T-SYSTEMS Der IT-Dienstleister ist wegen hoher Personalkosten im klassischen Outsourcing kaum wettbewerbsfähig. Höttes will diesen Bereich ausdünnen und mit weniger Personal die Wirtschaft bei der Digitalisierung unterstützen.

DIE VERTRAUENSRANGLISTE

Frage: „Welche Unternehmen halten sie für vertrauenswürdig, wenn es um den Umgang mit persönlichen Daten geht?“



Quelle: „Sicherheits-Report 2015“ im Auftrag der Deutschen Telekom, Allensbacher Archiv, IfD-Umfrage (Juni 2015)

werb im Rahmen der staatlichen Regulierung so zu gestalten, dass der Konzernumbau auf ein für die Mitarbeiter und die Aktionäre erträgliches Tempo gedrosselt würde.

Rickes Nachfolger René Obermann gab sich mutiger. Im Rahmen seiner neuen Konzernstrategie kürte er 2010 neben vernetzten Fahrzeugen und dem Gesundheitsbereich auch intelligente Stromnetze zu einem der künftigen Geschäftsfelder. Er machte Energie sogar zur Chefsache, setzte persönlich „mit großem Tamtam“ (Handelsblatt) Gabriele Riedmann de Trinidad an die Spitze des Energiebereichs. „Langfristig wird das sicher mal ein zentrales Standbein für die Telekom“, sagte Obermann voraus.

Doch Ende Juni 2013 musste Riedmann de Trinidad wegen ausbleibender Erfolge das Unternehmen verlassen. Die Stelle blieb bis zum Ausstieg Obermanns aus dem Konzern Ende 2013 vakant und wurde erst mit dem Wechsel von Höttges auf den Chef-Sessel Anfang 2014 wieder besetzt, durch Frank Schmidt, der bis dahin Obermanns Vorstandsbüro geleitet hatte.

Laut neuestem Geschäftsbericht hat die Telekom 2014 mit Lösungen für intelligente Netze in den „Kerngeschäftsfeldern Auto, Gesundheit und Energie“ zusammen lediglich 300 Millionen Euro umgesetzt. Das ist weniger als ein Drittel der von Obermann angestrebten Marke von einer Milliarde Euro. Höttges hat die drei Bereiche abgeschoben und bei der von Vorstand Reinhard Clemens geleiteten Geschäftskundensparte T-Systems angesiedelt. Die gilt als Sorgenkind des Konzerns.

Anfang 2015 hat Clemens „die unternehmerischen Verantwortlichkeiten“ von T-Systems an drei Geschäftsführer delegiert, die jeweils einen Bereich leiten. So übernahm Anette Broder, die Clemens bei Vodafone in London abwarb, die „Digital Division“ der Telekom, zu der auch das Energiegeschäft gehört.

Dort bemüht sich Frank Schmidt in den Tiefen der Ebene um Kunden. Ganz im Sinne des Vorstandschefs ist dabei von Angriff auf die Energieversorger keine Rede mehr. Im

Foto: depositphotos.com

Gegenteil: Es fällt immer wieder das Wort Partnerschaft. Die Sorgen der Versorger, dass die Telekom deren Kunden selbst mit Strom versorgen will, versucht Schmidt zu zerstreuen: „Wir sind Dienstleister für die Energiewirtschaft. Die Vermarktung von Energie ist für uns kein Thema.“

Energieunternehmen stehen - ähnlich wie die Telekom selbst vor 20 Jahren - vor einem gewaltigen Umbruch. Schon jetzt speisen zehntausende Hausbesitzer auf ihren Dächern mit Photovoltaikanlagen erzeugten Strom in die Netze ein. Der dezentrale Kraftwerkspark der Zukunft lässt sich kaum nach der Nachfrage steuern. Tausende über das Land verteilte Windräder und PV-Anlagen produzieren Strom nach Witterung und Tageszeit. Versorger müssen künftig den Stromverbrauch nach dem Angebot steuern – zum Beispiel Waschmaschinen, Trock-

ner und Geschirrspüler dann zu starten, wenn besonders viel Ökostrom ins Netz gedrückt wird. Gleichzeitig wollen Verbraucher in Zukunft Geräte je nach Bedarf auch von unterwegs ein- und ausschalten. Dazu werden digitale Mess-, Übertragungs- und Steuerungssysteme gebraucht, die nicht nur einmal im Jahr abgelesen werden, sondern ständig Daten erfassen, sie in zentrale Sammelstellen weiterleiten, auswerten und zur Steuerung von Geräten und Kleinkraftwerken zurückfunken.

In diesem Bereich will Telekom-Manager Schmidt punkten. Für Firmen mit weniger als einer Million Zählpunkte rentiert sich der Aufbau einer eigenen IT-Infrastruktur inklusive Sicherheitsvorkehrungen nicht. „Diese Unternehmen sind gut beraten, diese Leistungen bei einem Dienstleister wie der Deutschen Telekom einzukaufen“, wirbt der Manager und betont die

Wie das Liebeswerben der Telekom bei den Versorgern ankommt, bleibt abzuwarten

Expertise beim Datenschutz. Bis zu einer Million Mal am Tag gehen laut Schmidt „ungebetene Gäste in die von uns eigens aufgestellten digitalen Lockfallen“ im Netz der Telekom. Die Vorfälle werden analysiert und helfen, die IT-Sicherheit zu verbessern.

Doch insgesamt dauert Schmidt die Digitalisierung im Energiebereich viel zu lange. Sie komme „bisher nur in Trippelschritten voran“. Für höheres Tempo setzt er weniger auf eigene Vertriebskraft als auf die Einsicht von Wirtschaftsminister Sigmar Gabriel (SPD). Der legte Ende September den Referentenentwurf für sein Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende vor, das auch den Rollout für Smart Meter regeln soll. Gabriel will im Rahmen einer Stufenregelung zunächst nur Großverbraucher verpflichten, moderne Messsysteme einzuführen – und springt damit laut Schmidt zu kurz: „Die Grenze von 6000 Kilowattstunden Jahresverbrauch, ab der intelligente Messsysteme eingeführt werden müssen, sollte bereits ab 2017 und nicht erst 2021 gelten“, fordert er und betont, „je mehr Teilnehmer angeschlossen werden, umso preiswerter wird es für den einzelnen.“ Es gehe letztlich um eine kritische Masse, sagt Schmidt: „Je mehr intelligente Zähler ans Netz gehen, desto niedriger der Einzelpreis.“

Ob ihm Gabriel diesen Wunsch erfüllt ist offen. Wird er Stromverbrauchern nach der teuren Umlage für Erneuerbare Energien zusätzlich die Kosten für neue Messeinrichtungen aufbürden? Zudem haben viele Versorger Obermanns Drohungen noch nicht vergessen. Wer garantiert ihnen, dass der Telekom-Riese nicht vielleicht doch in die Strom-Vermarktung einsteigt und damit vom braven Dienstleister zum knallharten Wettbewerber um Endkunden mutiert?

Wie das Liebeswerben der Telekom bei den Versorgern ankommt, bleibt daher abzuwarten. Letztlich geht es auch dabei um Vertrauen, so wie im vom Konzern initiierten Sicherheitsreport. Zumindest ein Ergebnis des Reports passt zum Schmusekurs, indem es den Versorgern schmeichelt: Die Bundesbürger haben so gut wie keine Angst vor Stromausfällen: Nur fünf Prozent der Befragten gaben an, sich darüber „persönlich große Sorgen zu machen“.