

Der digitale SPIEGEL

Jetzt testen:
Der digitale SPIEGEL
5 Ausgaben
für € 9,90
spiegel.de/
digitaltesten



In dieser Ausgabe:

Verschwendung

Animation zur globalen Lebensmittelwirtschaft

Machtssymbol

Video über Burmas weiße Elefanten

Verbrechen

Video über Sofia Coppola und ihren neuen Film „Bling Ring“

Die neue Art zu lesen.

- Mit zusätzlichen Hintergrundseiten.
- Mit exklusiv produzierten Videos.
- Mit 360°-Panoramafotos, interaktiven Grafiken und 3-D-Modellen.
- Alles immer schon **ab Sonntag 8 Uhr!**



Einfach scannen und Testangebot sichern – Nutzen Sie dafür unsere App DER SPIEGEL mit integriertem QR-Code-Scanner

DER SPIEGEL



Manager Dirks

U. GRABOWSKY / PHOTOTHEK.NET

MOBILFUNK

„Wir sind Angreifer“

E-Plus-Chef Thorsten Dirks zu der Übernahme durch O₂ und den Auswirkungen für die Kunden und den Wettbewerb

Dirks, 50, ist nicht nur E-Plus-Chef, sondern sitzt auch im Vorstand des niederländischen Mutterkonzerns KPN. Vergangene Woche wurde verkündet, dass O₂ (das zur spanischen Telefónica gehört) Dirks' E-Plus kauft, um den Platzhirschen Telekom und Vodafone Paroli zu bieten.

SPIEGEL: Herr Dirks, es gab schon mehrere gescheiterte Versuche von Telefónica und KPN, ihre deutschen Mobilfunktochter O₂ und E-Plus zusammenzulegen. Warum hat es diesmal geklappt?

Dirks: Es gab zunächst einmal zwei Teams, die den Deal wollten und bei denen keine persönlichen Eitelkeiten im Wege standen. So etwas ist wichtig. Zum anderen war es natürlich die bestehende industrielle Logik dieses Geschäftes.

SPIEGEL: E-Plus und O₂ als Nummer drei und vier im deutschen Mobilfunkmarkt schließen sich zusammen, weil sie allein zu schwach sind. Meinen Sie das mit „industrieller Logik“?

Dirks: Das ist Unsinn. Wir sind nicht schwach. Schauen Sie sich allein die Quartalszahlen an: Vodafone hat 14 000 Vertragskunden verloren, O₂ hat 60 000 gewonnen, und wir haben mit E-Plus 210 000 neue Vertragskunden im Netz. Die Telekom-Zahlen stehen noch aus. Auch im Netz sind wir gut aufgestellt und heute im schnellen UMTS-Netz vielleicht schon besser als Vodafone. Da haben sich keine Verlierer zusammengeschlossen, sondern erfolgreiche Mobilfunkfirmen.

SPIEGEL: Wo liegt dann die industrielle Logik, wenn doch schon alles perfekt ist?

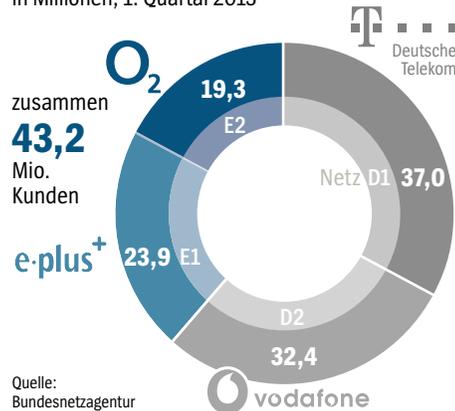
Dirks: Der deutsche Mobilfunkmarkt war dadurch geprägt, dass es zwei große Unternehmen gab, die sich lange Zeit 70 Prozent des Marktes teilten ...

SPIEGEL: Telekom und Vodafone ...

Dirks: ... sowie zwei Nachzügler mit zusammen rund 30 Prozent, die in Sachen Netzausbau aber den gleichen Aufwand treiben müssen. Die Kunden erwarten von uns zu Recht ebenso gute Leistung bei Netzqualität und Service wie von den Marktführern. Gemeinsam mit O₂ wird das in Zukunft einfacher und auch preiswerter. Wir bleiben der aggressive Herausforderer von Telekom und Vodafone – jetzt aber auf Augenhöhe.

Teilnehmer im Mobilfunk

in Millionen, 1. Quartal 2013



SPIEGEL: Was heißt das für die nun rund 43 Millionen Kunden der beiden Firmen?

Dirks: Für unsere Kunden wird sich – wenn überhaupt – nur etwas zum Positiven verändern. Durch die Zusammenlegung der Netze können wir eine noch bessere Qualität und Abdeckung in kürzerer Zeit bieten. Das wird sich für alle positiv bemerkbar machen.

SPIEGEL: Und was wird aus Marken wie Base, Simyo oder blau.de, die E-Plus in den vergangenen Jahren in den Markt gebracht hat. Gehen die jetzt in einer einheitlichen Lifestyle-Marke unter?

Dirks: Natürlich haben wir noch nicht alle Details geklärt. Aber an der Mehrmarkenstrategie wird sich nichts ändern. Das ist unser Erfolgsrezept. Wer heute etwa Base-Kunde ist, wird es auch in Zukunft sein. So viel ist sicher.

SPIEGEL: Dafür steigen die Preise. Aus Sicht von Wettbewerbshütern bildet sich gerade ein gemütliches Oligopol aus drei großen Mobilfunkunternehmen, die den Milliardenmarkt in Zukunft untereinander aufteilen könnten.

Dirks: Nein! Nochmals: Wir sind Angreifer, werden es bleiben – und wir wollen weiter wachsen. Für die Kunden wird die Fusion Vorteile haben. Und eine Erhöhung der Preise kann sich in dem harten Wettbewerbsumfeld niemand erlauben.

SPIEGEL: Wenn Sie die Kartellwächter wirklich von der Übernahme überzeugen können, wird es harte Auflagen geben. Netze, Funkfrequenzen, alles ist doppelt vorhanden. Rechnen Sie damit, Teile davon abgeben zu müssen?

Dirks: Dazu möchte und darf ich im Moment nichts sagen. Richtig ist, dass unser Geschäft von den Kartellbehörden genehmigt werden muss. Aber die Gespräche haben gerade erst begonnen. Wir sind jedoch zuversichtlich, dass der Deal am Ende zustande kommt, sonst hätten wir den Vertrag mit O₂ nicht unterzeichnet.

SPIEGEL: Dem Zusammenschluss von O₂ und E-Plus ging der Kauf von Kabel Deutschland durch Vodafone vor wenigen Wochen voraus. Erleben wir den Auftakt zu einer weiteren Konsolidierungswelle auf dem europäischen Markt?

Dirks: Ja, das ist absehbar. In Europa gibt es mehr als 50 Mobilfunkfirmen. In bevölkerungsreichen Ländern wie China, Indien oder den USA sind das eine Handvoll. Ich glaube, dass man einen funktionierenden Wettbewerb mit deutlich weniger Anbietern sicherstellen kann.

SPIEGEL: Sie selbst sind seit 1996 bei E-Plus und gehören damit quasi zum Gründungsteam. Macht es Sie nicht wehmütig, nach so langer Zeit des Kampfes gegen vermeintlich übermächtige Gegner nun die Unabhängigkeit aufzugeben?

Dirks: Da ist sicher auch ein wenig Wehmut, aber ich sehe das als Chance, für Unternehmen, Mitarbeiter und Kunden.

INTERVIEW: FRANK DOHMEN