

## Orange-Chef Andreas Wetter (60) findet ein Glasfasermonopol der Swisscom nicht per se schlecht

### «Ich bin überhaupt nicht pessimistisch»

Zwar gibt Andreas Wetter die operative Führung nach zehn Jahren ab. Als Verwaltungsratspräsident von Orange will er sich weiterhin für mehr Wettbewerb im Telekommarkt einsetzen.

von Andreas Möckli

*BaZ:* Herr Wetter, Sie werden künftig «nur» noch VR-Präsident von Orange sein. Sind Sie es leid, gegen die übermächtige Swisscom anzukämpfen?

**Andreas Wetter:** Im Gegenteil. Ich erhalte bei meiner Arbeit noch immer den täglichen Kick. Mit jeder neuen Technologie, aktuell ist es die Glasfaser, werden die Karten in der Branche neu gemischt.

*Die letzten zehn Jahre waren also mehr Lust als Frust?*  
Natürlich gehört auch Frust dazu. Man muss auch Niederlagen verkraften können. Aber meine Entscheidung, nicht mehr Orange-Chef zu sein, hat nichts mit Frust oder Ermüdung zu tun.



Foto Annette Boutellier

*Sondern?*

Ich bin gerade 60 Jahre alt geworden, was einer der Hauptgründe für meine Entscheidung ist. Ich war über 30 Jahre in operativen Führungsjobs tätig. Nun möchte ich dieses Wissen und diese Erfahrungen weitergeben. Entscheidend war auch der Tod meines Schwagers. Danach war für mich klar, dass ich nicht lebenslang beruflich tätig sein will, ohne auch vermehrt strategisch arbeiten zu können.

*Welche anderen Projekte stehen an?*

Ich wollte bewusst kein Mandat, das mich zu 100 Prozent beansprucht.

*Gibt es konkrete Pläne?*

Ich bin bereits als Stiftungsratspräsident bei einem Alterswohnheim engagiert. Und was das Private angeht: Ich habe mehrere Gebiete auf dieser Welt noch nicht bereist, etwa Südamerika.

*Auch als Präsident werden Sie sich weiter mit dem Telekommarkt auseinandersetzen müssen. Sie klagen oft über die dominante Swisscom. Lenken Sie damit nicht von eigenen Fehlern ab?*

Natürlich macht man wie jedes Unternehmen Fehler. Im Unterschied zu unseren Konkurrenten haben wir uns nie über die Swisscom direkt beklagt. Hingegen habe ich die politischen Rahmenbedingungen und die Eignerstruktur der Swisscom kritisiert. Solange der Bund Mehrheitsaktionär von Swisscom bleibt, wird sich die Konstellation auf dem Markt nicht verschieben. Im Gegenteil: Swisscom gewinnt Marktanteile hinzu, und die Gefahr besteht, dass wir uns wieder auf ein Monopol zubewegen.

*Weshalb glauben Sie das?*

Es ist einmalig in Europa, dass zehn Jahre nach der Liberalisierung ein Ex-Monopolist einen Marktanteil von 70 Prozent aufweist – und das mit steigender Tendenz. Das ist auf den fehlenden Willen des Par-

laments zurückzuführen, dies per Gesetz zu ändern. Zudem lässt es der Bund als Mehrheitsaktionär der Swisscom zu, dass er selber Regulator ist und gleichzeitig mit 53 Prozent die Mehrheit hält.

*Ist die Liberalisierung gescheitert?*

Zumindest teilweise. Dies sieht man an der Verteilung der Marktanteile und an der Zahl der Player, die noch übrig sind.

*Sie haben gesagt, es müsse schon ein Wunder geschehen, dass Swisscom in fünf Jahren nicht auch beim Glasfasernetz ein Monopol hält. Weshalb sind Sie so pessimistisch?*

Ich bin überhaupt nicht pessimistisch. Ein Swisscom-Glasfasernetzmonopol muss ja nicht per se schlecht sein.

*Wie bitte?*

Wenn die Spielregeln klar sind, wie andere Firmen ihre Inhalte auf der Infrastruktur anbieten können, sehe ich kein Problem. Zudem muss unbedingt vermieden werden, dass die Glasfasern mehrfach in die Haushalte verlegt werden. Das ist ein volkswirtschaftlicher Unsinn.

*Aus Ihrer Sicht müssen also die Swisscom, die Elektrizitätswerke und die Kabelnetzbetreiber koordiniert ein Netz bauen und unterhalten?*

Ganz wesentlich dabei ist, dass eine Schnittstelle zwischen den einzelnen Netzen eingebaut wird, die klar definiert und einheitlich ist. Damit wird sichergestellt, dass sich die Dienstleister wie Orange mit einem einheitlichen Standard aufschalten und ihre Dienste wie etwa Fernsehbilder dem Konsumenten anbieten können.

*In Basel scheinen sich Swisscom und die IWB zu einigen. Was sagen Sie zum vorgelegten Modell?*

Der Grundansatz ist gut und wir unterstützen diesen. Es bedingt aber, dass mindestens ein wesentlicher Aspekt eingehalten wird: Die alternativen Anbieter dürfen zeitlich nicht benachteiligt werden.

*Was heisst das konkret?*

Die Gefahr besteht, dass in einer ersten Phase Swisscom aufgeschaltet wird und erst in sechs oder zwölf Monaten das Angebot der alternativen Anbieter kommt. Ich sage nicht, dass das in Basel geplant ist. Aber es wäre für mich als Politiker in Basel wichtig, sicherzustellen, dass alle Anbieter zum gleichen Zeitpunkt ihre Dienste aufschalten können. Ausserdem darf die Stadt selber nicht als Dienstleister auftreten. Das ist ganz wesentlich.

*Es klingt fast so, als ob Sie bei den IWB nicht so sicher sind ...*

Aus Basel habe ich das noch nicht so dezidiert gehört.

*Sunrise tritt sehr aggressiv auf und greift die Swisscom an. Weshalb halten Sie sich vergleichsweise zurück?*

Wir haben wesentlich mehr Glasfaser-Kunden als Sunrise. Wir haben in den vergangenen Jahren in diesem Bereich gut gearbeitet und deshalb etwa in Zürich kommerzielle Kunden gewonnen. Und wir sind am weitesten, was die kommerziellen Angebote für Private anbelangt. Ich habe schon immer viel Wert auf Kooperationen gelegt. Streiten bringt nicht viel.

*Sunrise macht nicht nur Lärm, sondern lanciert auch aggressive Angebote. Sie haben das als riskanten Weg bezeichnet. Die letzten Quartalszahlen scheinen Sunrise aber recht zu geben. Überrascht?*

Sie müssen aufpassen, mit welchen Zahlen Sie argumentieren. Wenn ich nicht an jedem Angebot beim Tiefpreissegment mitmache, dann hat das seine Gründe: Wir sind nicht daran interessiert, mit einem Geschäftsmodell zu arbeiten, das die Margen weiter unter die für Telekomanbieter üblichen Grössenordnungen senkt.

*Was heisst das?*

Wenn man sich mit günstigen Angeboten in den Markt einkauft und dann über andere Bereiche quer subventioniert, ist das eine Strategie, die ich akzeptiere – aber nicht kopieren muss. Wenn Sie unsere operative Marge anschauen, dann stehen wir immer noch weit besser da als Sunrise.

**«Die Gefahr besteht, dass wir uns wieder auf ein Monopol zubewegen.»**

*Sie haben wiederholt gesagt, dass es auf dem Schweizer Telekommarkt zu einer Konsolidierung kommen wird. Wie wird diese ablaufen, wenn es dabei nicht zu einer Fusion zwischen Orange und Sunrise kommt?*

Um Swisscom Paroli bieten zu können, müssen sie die Kräfte bündeln. Deshalb bin ich der Meinung, dass eine Konsolidierung unausweichlich ist. Weder wir noch Sunrise haben die Finanzkraft, um wieder

*Also doch eine Fusion?*

Es bringt nicht viel, darüber zu spekulieren. Cablecom, Sunrise und Orange müssen ihre Kräfte bündeln – in welcher Form auch immer –, wenn dem Marktdominator die Stirn geboten werden soll.

*Also gleich alle drei gegen Goliath?*

Cablecom, Sunrise und Orange, die sich mit Marketingpartnerschaften, Einkaufs-, Verkaufs- und Distributionspartnerschaften oder anderen Zusammenarbeitsformen aufmachen, die politisch motivierte Vorherrschaft der Ex-Monopolistin zu knacken – das wäre ein Wunschscenario.

*Wie gross müsste ein solches Gebilde sein, um der Swisscom Paroli zu bieten? Reichte auch eine fusionierte Orange/Sunrise?*

Bereits ein Zusammenschluss von zwei Anbietern würde Wesentliches bewegen.

*Trifft die Interpretation zu, dass Ihnen Cablecom am sympathischsten ist?*

Man muss zwischen «sympathisch» und «logisch» unterscheiden. Unter dem Infrastrukturaspekt ist

Cablecom heute logischerweise eine der wichtigsten Konkurrentinnen des marktdominierenden Ex-Monopolisten. Mit dem raschen Aufbau der Glasfasernetze,

insbesondere durch die Elektrizitätswerke, ist jedoch zu erwarten, dass sich die heutigen Infrastrukturverhältnisse stark relativieren werden.

*Wie sieht Ihre Strategie aus, um diese Unsicherheiten bezüglich der Konsolidierungen und Regulierungen anzugehen?*

Wir setzen nach wie vor stark auf den Mobilfunk. Die Zukunft liegt neben Telefonie und SMS ganz klar im Dienst- und Servicebereich. Zudem wollen wir auf den mobilen Breitbandbereich als echte Alternative zur Glasfaser setzen. Eine Möglichkeit könnte dabei eine neue Technologie namens «LTE» bieten, weil sie mobil glasfaserähnliche Bandbreiten nutzen kann. Ausser dem digitalen Fernsehen auf grossen Bildschirmen, die ohnehin nicht mobil sind, wäre es damit möglich, sämtliche digitalen Dienste und Inhalte auch für unterwegs anzubieten. □

**«Bereits eine Fusion von zwei Anbietern würde Wesentliches bewegen.»**

**Das Interview ist am 10. Juli 2009 in der Basler Zeitung BaZ erschienen. Andreas Möckli ist Redaktor bei der BaZ.**

## Le chef d'Orange, Andreas Wetter (60 ans), estime qu'un monopole de la fibre optique par Swisscom n'est en soi pas une mauvaise chose

### «Je ne suis absolument pas pessimiste»

Andreas Wetter abandonne certes la direction opérationnelle au bout de dix ans mais il veut continuer à œuvrer pour plus de concurrence sur le marché des télécommunications en tant que président du conseil d'administration d'Orange.

par Andreas Möckli

*BaZ:* Monsieur Wetter, vous ne serez désormais «plus que» président du conseil d'administration d'Orange. Êtes-vous las de lutter contre la surpuissante Swisscom?

Andreas Wetter: Au contraire. Mon travail me procure encore du plaisir tous les jours. Chaque nouvelle technologie redistribue les cartes dans la branche. C'est actuellement au tour de la fibre optique.

*Ces dix dernières années ont donc été plus synonymes de joie que de frustration?*

On ressent bien sûr toujours aussi un peu de frustration. Il faut également savoir encaisser les défaites. Quoi qu'il en soit, ma décision de quitter la direction d'Orange n'a rien à voir avec de la frustration ou de la fatigue.

*A quoi est-elle due?*

Je viens d'avoir 60 ans. C'est l'une des raisons principales de ma décision. J'ai occupé pendant plus de 30 ans des postes de direction opérationnels. J'aimerais maintenant transmettre ces connaissances et expériences. Le décès de mon beau-frère a également été décisif. Après sa mort, il m'est apparu clairement que je ne voulais pas travailler toute ma vie durant sans une composante de plus en plus stratégique.

*Quels sont vos autres projets?*

Je ne voulais volontairement pas de mandat m'occupant à 100%.

*Avez-vous des plans concrets?*

Je suis déjà engagé comme président du conseil de fondation d'un foyer pour personnes âgées. En ce qui concerne ma vie privée: il y a de nombreuses régions du monde que je n'ai pas encore visitées comme l'Amérique du sud.

*En tant que président, vous serez toujours actif sur le marché des télécommunications. Vous vous plaignez souvent de la position dominante de Swisscom. N'est-ce pas une façon de vous détourner de vos propres erreurs?*

**«Nous risquons de nous retrouver à nouveau en situation de monopole»**

Nous faisons bien sûr des erreurs comme n'importe quelle entreprise.

Contrairement à nos concurrents,

nous ne nous sommes jamais directement plaints de Swisscom. Par contre, j'ai critiqué les conditions cadres politiques et la structure de détention de Swisscom. Tant que la Confédération restera actionnaire majoritaire de Swisscom, la constellation sur le marché ne changera pas. Au contraire: Swisscom gagnera des parts de marché avec le risque que nous nous retrouvions à nouveau en situation de monopole.

*Pourquoi croyez-vous cela?*

C'est une situation unique en Europe: dix ans après la libéralisation, une société anciennement en position de monopole dispose d'une part de marché de 70 % avec une tendance à la hausse. C'est imputable au manque de volonté du parlement de modifier la situation par voie législative. Par ailleurs, la Confédération est actionnaire majoritaire de Swisscom et se retrouve à la fois régulateur et aux commandes d'une part majoritaire de 53 %.

*La libéralisation a-t-elle échoué?*

Tout du moins en partie. On le voit dans la répartition des parts de marché et le nombre d'acteurs encore en lice.