



«Bern muss bei 5G mehr tun»

Sunrise-Chef Olaf Swantee fühlt sich von der Politik im Stich gelassen. Er fordert, dass der Bund vehementer gegen Fake News zum neuen Mobilfunkstandard vorgeht

Holger Alich, Jon Mettler (Text) und Samuel Schalch (Foto)

Sunrise und Swisscom überbieten sich aktuell mit Werbung zu 5G. Haben Sie damit den Widerstand gegen den Mobilfunkstandard nicht erst recht angeheizt?

Die Schweiz ist in Europa das erste Land, das dank Sunrise 5G erhalten hat. Darauf bin ich stolz. Ich will das auch vermarkten können. Wir haben es aber versäumt, zusammen mit der Politik die falschen Fakten zu 5G zu widerlegen. Wenn ich es mache, heisst es ja: Der arbeitet in der Branche, klar ist der Sunrise-Chef für 5G. Widerstand gab es schon gegen 3G und 4G. Neu ist aber das Ausmass, verstärkt durch die sozialen Medien und Fake News zu 5G. Da hätte ich mir deutlichere Signale aus Bundesbern gewünscht.

Wen meinen Sie genau: die zuständige Bundesrätin Simonetta Sommaruga?

Allgemein ist die Politik jetzt gefordert. Die Eidgenossenschaft hat Sunrise, Swisscom und Salt 5G-Frequenzen für total 380 Millionen Franken verkauft. Da können die Bürger doch erwarten, dass der Bund als unabhängige und damit glaubwürdige Instanz bei solch einem wichtigen Thema gegen falsche Fakten ankämpft. Bundesrat, Vertreter von Behörden und Parlamentarier – sie alle sind in der Pflicht.

Inwiefern?

Sie sollten beispielsweise hinstehen und laut sagen: Nein, in Den Haag sind keine Vögel wegen der Strahlung von 5G vom Himmel gefallen. Den Tod der Tiere verursachten giftige Teile von Eibenbäumen, welche sie nebst den ungiftigen Eibenbeeren gefressen hatten.

Sunrise möchte UPC kaufen. Wenn Sie landesweit für viele Millionen 5G lancieren, ist das Kabelnetz von UPC dann nicht weitgehend wertlos?

Hätte ich die Frage vor drei Jahren beantworten müssen, hätte ich gesagt: Ja, 5G wird vermutlich die Kabelnetze ersetzen. Technologisch ist es aber inzwischen möglich, die Kabelnetze auf eine Übertragungsgeschwindigkeit von bis zu 1 Gigabit pro Sekunde zu bringen. Diese Infrastruktur ist also in der Lage, ein Hochgeschwindigkeitsinternet zu sein. 5G setzen wir dort ein, wo es ein langsames Netz gibt, also ADSL oder schlechtes VDSL. Das ist in 22 Prozent der Schweizer Haushalte der Fall. In den anderen Gebieten kommen Glasfaser oder eben das Kabelnetz von UPC zum Einsatz.

Sie wollen die Übernahme in bar zahlen und dazu das Kapital massiv erhöhen. Ihr Grossaktionär Freenet revoltiert dagegen. Ziehen Sie den Plan dennoch durch?

Aus unserer Sicht ist die Finanzierungs-

struktur für dieses Projekt die richtige. Es ist keine gute Idee, dass der UPC-Eigner Liberty Global im Zuge einer Kapitalerhöhung bei uns ins Aktionariat einsteigt. Dafür gibt es drei Gründe: Erstens stellen wir als Sunrise unseren Aktionären eine progressive Dividendenpolitik in Aussicht, Liberty dagegen setzt mehr auf Aktienrückkäufe. Das passt nicht zusammen. Zweitens könnte Liberty die Mehrheit bei Sunrise übernehmen, ohne den Minderheitsgegnern eine Prämie für den Kontrollwechsel zu zahlen. Und drittens besteht durch den Einstieg eines neuen Grossaktionärs die Gefahr, dass zu viele Stimmen im Verwaltungsrat die Integration von UPC in die neue Sunrise erschweren.

Heisst das, dass es mit Liberty Global und Freenet keine Gespräche mehr gibt?

Es liegt ein unterschriebener Vertrag mit Liberty Global vor. Daran muss ich mich halten. Es gibt deshalb keine Möglichkeit, die Art und Weise des geplanten Geschäfts zu ändern. Die Türen für einen Dialog mit Freenet sind aber offen.

Laufen Sie damit nicht Gefahr, an der ausserordentlichen Generalversammlung im Herbst ein Nein zur Übernahme von UPC zu kassieren?



Freenet hat sich nicht explizit dazu geäußert, welche Position sie an der ausserordentlichen Generalversammlung einnehmen werden. Ich gehe davon aus, dass sie sich so lange wie möglich bedeckt halten werden. Freenet ist vor allem dagegen, dass das Geschäft mit einer Aktienkapitalerhöhung finanziert wird. Die Firma ist jedoch nicht der einzige Aktionär. Unser Verwaltungsrat arbeitet für alle Anteilseigner. Klar ist aber: Kommt es an der ausserordentlichen Generalversammlung zu einem Nein, lässt sich die Übernahme von UPC durch Sunrise nicht umsetzen.

Wie wollen Sie ein solches Resultat verhindern?

Es braucht eine einfache Mehrheit. Das heisst: Freenet alleine kann das Geschäft nicht umstossen. Natürlich wäre es besser, wenn dieser Aktionär an der ausserordentlichen Generalversammlung doch noch zustimmt.

Haben Sie unterschätzt, wie heftig sich Freenet gegen die Übernahme von UPC wehrt?

Als wir das Projekt angekündigt haben, hat uns am Anfang die Haltung von Freenet schon erstaunt. Die Idee eines Zusammenschlusses von Sunrise und UPC kam ja nicht aus heiterem Himmel. Wir haben länger als 15 Monate an diesem Projekt gearbeitet. Vertreter von Freenet waren darüber stets im Bild. Die Reaktionen der Investoren am Anfang haben wir erwartet. Es gab viele Fragen. Es brauchte Zeit, um das Vorhaben zu verstehen. Es ist kein einfaches Projekt. Ich habe inzwischen über 200 Investoren getroffen. Die meisten haben die Logik des Deals erkannt.

Freenet-Chef Christoph Vilanek sagt, er habe bereits im Januar im Verwaltungsrat gegen die Finanzstruktur opponiert. Warum wurde er übergangen?

Ich habe im Moment kein anderes Projekt auf dem Tisch, das mir in den kommenden Jahren Kosteneinsparungen von 190 Millionen Franken bringt. Ich habe kein anderes Vorhaben in der Schublade, mit dem ich die Zahl meiner TV-Kunden vervierfachen kann. Es gibt auch kein anderes Projekt, mit dem

«Die meisten Investoren haben die Logik des UPC-Deals erkannt»

ich die Abhängigkeit von Swisscom verringern kann, weil ich keinen eigenen Festnetzzugang zum Endkunden habe. Deshalb bin ich zuversichtlich, dass es mit dem Kauf von UPC klappt.

Gibt es eigentlich einen Plan B, falls Sie an der ausserordentlichen Generalversammlung scheitern?

Mein Stil ist, dass ich an einem Plan A arbeite. Ich denke deshalb nicht an einen Plan B. Die Alternative zur Übernahme von UPC ist, dass Sunrise weiterhin alleine im Schweizer Telekommunikationsmarkt tätig ist. Das wäre durchaus möglich, da wir gut unterwegs sind. Das ist übrigens einer der Gründe, warum wir

uns stark genug fühlen, die Konsolidierung durchzuführen.

Eine weitere Möglichkeit wäre, dass Sunrise selbst übernommen wird. Haben sich Kaufinteressenten aus dem Ausland bei Ihnen gemeldet?

In den vergangenen drei Jahren hat niemand bei mir angeklopft – weder Vodafone noch die Deutsche Telekom oder France Télécom. Der Grund ist einfach: Eine internationale Konsolidierung hat in der Branche nicht wirklich funktioniert. Das hat viel damit zu tun, dass 90 Prozent der Investitionen lokal anfallen und die Regulierung vor Ort geschieht.

Was hat der Konsument eigentlich von der Übernahme? Weniger Wettbewerber heisst meistens höhere Preise.

Im Gegenteil – der Zusammenschluss wird den bestehenden Wettbewerb weiter intensivieren, weil wir Marktanteile gewinnen wollen. Die Kundinnen und Kunden erhalten dort ein schnelleres Internet, wo das bislang nicht der Fall war. Ich spreche von einer Geschwindigkeit von mindestens 1 Gigabit pro Sekunde. Weiter haben wir versprochen, in den ersten zwölf Monaten nach dem Zusammenschluss mit UPC bessere Tarife anzubieten. Es scheint mir logisch und fair, dass wir einen Teil der eingesparten Kosten an unsere Kundschaft weitergeben.

Gilt das für alle Produkte?

Wir sprechen mit den günstigeren Gebühren Kundinnen und Kunden an, die offen und interessiert sind für Bündelangebote.



In drei Jahren zur Nummer zwei

Olaf Swantee ist seit Anfang Mai 2016 Chef von Sunrise. Zuvor leitete der heute 53-Jährige den britischen Mobilfunkanbieter EE. Der niederländisch-schweizerische Doppelbürger machte Sunrise zur unbestrittenen Nummer zwei im Schweizer Telecommarkt hinter Swisscom. Swantee ist mit einer Schwedin verheiratet. Er ist Vater von drei Kindern.



«Die Kundinnen
und Kunden
erhalten dort ein
schnelleres
Internet, wo das
bislang nicht
der Fall war»:
Olaf Swantee