



Die **DENIC** reagierte **nervös**  
auf die **Kritik der Internet**  
**World an der Domain-**  
**Vergabe** – und bat zu einem  
**Gespräch** nach Frankfurt.

# Cliquen- Wirtschaft.de

**D**omains sind ein probates Mittel, um den Kunden unter Druck zu setzen. Das haben unseriöse Internet-Hoster längst begriffen. Beinahe täglich berichten Internet-World-Leser über Provider-Schikanen. Die simple, aber wirkungsvolle Idee: Beschwerd sich der Kunde über mangelhafte Erfüllung der Vertragsleistung oder droht er gar mit einem Wechsel des Dienstleisters, wird er von den schwarzen Schafen der Branche mit Namensentzug bestraft. Die Liste der Mißbrauchsmöglichkeiten ist ebenso lang wie unredlich (siehe auch Seite 38).

Mehr Verantwortungsbewußtsein im Umgang mit den raren Domains würde der Branche gut tun. Das Spiel am Rande und Jenseits der Legalität wird unseriösen Providern allzu leicht gemacht. Eine effektive Sanktionsmöglichkeit gegen die schwarzen Schafe fehlt. Dem betrogenen Kunden bleibt nur der beschwerliche Weg durch die Instanzen.

Eine zentrale Stelle könnte diese Situation ändern: Die DENIC (Deutsches Network Information Center), Vergabestelle für .de-Domains, waltet als oberste Namenshüterin über die DNS-Datenbank. Sie könnte Providern wie Resellern eine Sorgfaltspflicht auf-

erlegen, die grobe Mißbrauchsfälle schon im Vorfeld ausschließen würde. Ein adäquates Sanktionsmittel hätte sie ebenfalls zur Hand: Sünder könnten aus dem Kreis der DENIC-Mitglieder ausgeschlossen werden. Den bestraften wäre es nicht mehr gestattet, Domains für ihre Kunden direkt zu beantragen oder zu pflegen.

Diese Rolle würde sich gut in das Bild fügen, mit dem die NICs in der Internet-Hierarchie beschrieben werden. „Treuhänder“ sollen sie sein, die „das Vertrauen der gesamten Community genießen müssen“.

Eine Auffassung, die von der DENIC nicht ohne weiteres geteilt wird. Michaela Merz, Vorstandsmitglied der DENIC, möchte die Treuhänderfunktion rein technisch verstanden wissen. „Alles andere ist Sache der Gerichte“, lautet der DENIC-Standpunkt (siehe Interview). Der Kunde steht im Regen.

Verbraucherfreundliche Regelungen sind von der Organisation allerdings kaum zu erwarten. Anspruch auf Sitz und Stimme in der genossenschaftlich organisierten DENIC haben nur Provider, also die Domain-Reseller selbst. Daß sich diese ohne weiteres selbst maßregeln, steht nicht zu erwarten.

Problematisch bleibt auch die Gebührenpolitik: Es gibt keinen einheitlichen Preis für Domains. Endkunden, die sich selbst an die DENIC wenden, zahlen einen wesentlich höheren Betrag (DENIC-Direkt-Preis), als die zwischenhandelnden Genossen. Für die Hintergründe der Preisdiskrepanz interessiert sich auch das Bundeskartellamt. Dort geht man seit geraumer Zeit wettbewerbsrechtlichen Fragen nach und prüft die Einleitung eines Verfahrens. Leitende Fragestellung der Behörde: Behindert die DENIC die Nicht-Genossen bei der Vergabe?

Die Kritik an der DENIC, in Internet World 12/98 bereits vorgetragen, versetzte die Genossen in Unruhe. Bericht wie Interview hätten für „Wirbel“ gesorgt und seien „nicht neutral“. Es gäbe da „einiges richtigzustellen“. Wir fahren erneut nach Frankfurt.

Überraschende Neuigkeiten gab es wenige Tage nach dem Interview: Zum 1. April wird der DENIC-Direkt-Preis um satte 50 Prozent gesenkt. Binnen weniger Tage, so scheint es, hat die DENIC ihre Meinung geändert. Im Gespräch jedenfalls war von einer möglichen Preissenkung noch keine Rede.

■ Dominik Grollmann

## „Wir sind keine Solidargemeinschaft“



**Michaela Merz, seit 1995 Geschäftsführerin der callisto Germany Net GmbH, ist Mitglied im Vorstand der DENIC**

**IW:** Mitglieder der DENIC sind ausschließlich Provider. Ist die DENIC einseitig auf Provider-Interessen ausgerichtet?

**Michaela Merz:** Was definieren Sie als „Provider-Interesse“?

**IW:** Provider-Interesse könnte sein, Domain-Preise auf einem gewissen Niveau zu halten.

**Merz:** Das wäre eine Preisabsprache. Preisabsprachen sind in Deutschland verboten.

**IW:** Wie nennen Sie es im internen Sprachgebrauch, wenn es einen DENIC-Direkt-Preis für jedermann und einen niedrigen Preis für Mitglieder gibt?

**Merz:** Die Mitglieder tragen das unternehmerische Risiko der Organisation. Die Mitglieder sind Genossen, haben Genossenschaftsbeiträge bezahlt, haben Genossenschaftsanteile gezeichnet und sind auch haftbar für das, was die Genossenschaft tut. Es ist selbstverständlich, daß jemand, der unternehmerisch Verantwortung trägt, anders belastet wird, als jemand, der es nicht tut.

**IW:** Wie läßt sich der DENIC-Direkt-Preis von über 400 Mark für einen vollautomatisierten Eintrag in eine Datenbank begründen?

**Merz:** Im Endkunden-Geschäft handelt es sich eben nicht um einen vollautomatisierten Eintrag. Bei Internet-Profis, wie Providern kann der Eintrag fast ohne ‚human intervention‘ vorgenommen werden. Endkunden machen erheblich mehr Aufwand.

**IW:** Andere wie die INTERNIC, sind billiger.

**Merz:** Auch bei der INTERNIC kosten Domains nicht 5,80 Mark. Wenn man die Preise vergleicht, müssen auch Faktoren wie die Lohnnebenkosten berücksichtigt werden.

**IW:** Fakt bleibt aber, daß die DENIC genossenschaftsrechtlich nur den Providern verpflichtet ist. Dadurch kann sie nicht als neutrale Instanz auftreten.

**Merz:** Es gibt eine neutrale Stelle in Deutschland. Die nennt sich Gericht. In Deutschland sind die Gerichte für die Rechtsprechung zuständig und nicht die DENIC. Die DENIC versteht sich nur als technische Organisation.

**IW:** Das heißt, sie wollen dem Kunden keine Hilfestellung bieten?

**Merz:** Das können wir gar nicht ...

**IW:** ... weil Sie dann Ihren eigenen Gesellschaftern auf die Finger klopfen müßten?

**Merz:** Nein, das hat damit nichts zu tun. Wenn zwei Parteien einen Streit haben, stellen beide in der Regel den Sachverhalt unterschiedlich dar. Jetzt müßte die DENIC ...

**IW:** ... schlichtend eingreifen?

**Merz:** Das tun wir auch. Die Schlichtung wird aber nicht immer anerkannt.

**IW:** Ein kontrollierender Eingriff könnte den größten Mißbrauch im Vorfeld abstellen.

**Merz:** Ich weiß, daß in Deutschland immer danach geguckt wird, ob nicht mal irgendjemand irgendwas überwachen kann. Die DENIC macht das nicht. Das ist nicht unser Job.

**IW:** Gehören die wirtschaftlichen Interessen Ihrer Mitglieder zum Inhalt Ihrer Arbeit?

**Merz:** Nein.

**IW:** Sinngemäß steht das in Ihrer Satzung.

**Merz:** Wir versuchen die Domains so günstig wie möglich bereitzustellen. Sowohl für Privatkunden als auch für Provider. Es ist doch selbstverständlich, daß die Vorstände darauf achten, eine Dienstleistung jedem so günstig wie möglich bereitzustellen.

**IW:** Die Gründungsmitglieder – allesamt Provider – haben festgelegt, daß nur Provider Mitglieder werden können. Was spricht, gegen anderer Mitglieder?

**Merz:** Ich weiß nicht, welche Philosophie die Gründerväter gehabt haben. Sicherlich hat es damit zu tun, daß der ordnungsgemäße Betrieb eines Verwaltungssystems mit zunehmender Größe schwieriger wird. Sicher woll-

te man den Kreis groß haben, aber nicht so groß, daß er unüberschaubar wird. Wenn wir heute die Spanne zwischen dem kleinsten und dem größten Mitglied sehen, muß man sagen: Die Community ist gut repräsentiert.

**IW:** Wenn man sich auf die Provider beschränkt. Der Anwender bleibt außen vor.

**Merz:** Sie versuchen sich zum Anwalt einer Gemeinschaft aufzubauen, die Sie nicht vertreten und die überhaupt keine Probleme mit der Struktur der DENIC hat. Sicherlich



**Telekom-Zentrale in Bonn: „Großunternehmen hätten Probleme, wenn wir plötzlich einen Überschuß unterbringen sollten.“**

gibt es ein paar, die Probleme mit ihrem Provider haben. Sicherlich gibt es auch den einen oder anderen Fall, in dem ein Provider nicht korrekt gehandelt hat. Aber es liegt nicht an der DENIC das zu entscheiden. Das ist Sache der Gerichte.

Außerdem: Auf welchen Kreis wollen Sie die DENIC denn beschränken? Sollen wir den ADAC als Mitglied aufnehmen? Oder jeden Bürger der Bundesrepublik?

**IW:** Das käme einer Verstaatlichung gleich. Immerhin demokratischer als jetzt.

**Merz:** Das Problem an der Sache ist doch dieses: Wir haben einen Kreis gewählt, dem man unterstellen kann, daß er erstens ein Interesse an der Förderung dieser Technologie hat, der sich zweitens der Wichtigkeit der Thematik bewußt ist und drittens auch in der Lage ist, sie zu finanzieren. Welcher private Anwender hat denn 10.000, 15.000 oder 20.000 Mark als Genossenschaftsbeitrag?

**IW:** Was noch immer nicht dagegen spricht, einem Verband den Zutritt zu ermöglichen.

**Merz:** Wenn es denn einen gäbe. Bei mir als

Vorstandsmitglied der DENIC hat jedenfalls noch keiner angeklopft und gesagt, er würde gerne Mitglied werden. Wenn es diesen Interessenverband gäbe, der eine ernsthafte Legitimation durch die Community hätte, könnte man durchaus darüber reden. Aber weder gibt es diesen Verband, noch hat er angefragt.

**IW:** Laut Ihrer Satzung hätte er sowieso keine Chance aufgenommen zu werden.

**Merz:** Wenn es zu dieser Fragestellung käme, würden wir sie sicher unseren Genossen vorlegen. Aber solange es sie nicht gibt, tun wir das nicht.

**IW:** Die DENIC, wie sie sich entwickelt hat, ist von Provider-Interessen besetzt ...

**Merz:** ... das unterstellen Sie, das ist doch gar nicht wahr!

**IW:** In Ihrer Satzung steht: ‚Zweck der DENIC ist die Förderung des Erwerbs ihrer Mitglieder‘. Von dem Wohl einer Community ist nicht die Rede.

**Merz:** Ich bin Geschäftsführerin von Germany.net. Wenn ich zum Wohl meiner

Mitbewerber handeln würde, bekäme ich Ärger von meinen Gesellschaftern.

**IW:** Nehmen wir die Preisgestaltung: Die DENIC gibt Domains zu zwei verschiedenen Preisen ab. Die Provider koppeln den Preis an andere Services. Am Ende ist der Wert einer Domain nicht mehr zu ermitteln. Kollidieren da nicht die Interessen der Community mit denen der Provider?

**Merz:** Überhaupt nicht. Bei uns ist, angefangen von wirklich großen Providern bis zu den Ein- oder Zwei-Mann-Unternehmen, die ganze Branche vertreten. Dadurch haben wir eine so vielfältige und inhomogene Mitgliederstruktur, daß es manchmal schwierig ist, überhaupt einen Konsens zu finden.

**IW:** Aber keiner der Genossen könnte in der jetzigen Monopolsituation ein Interesse an Preistransparenz haben.

**Merz:** Wir haben das Monopol auch nicht.

**IW:** Sie haben das Monopol auf .de-Domains.

**Merz:** Nein. Es steht jedem frei. Sie können morgen zur IANA gehen und sagen: ‚Ich bestreite, daß die DeNic die Legitimation hat‘ und dann wird IANA oder ICANN das prüfen.

**IW:** De facto haben Sie das Monopol.

**Merz:** Wir haben es zugesprochen bekommen. Ja. Wenn Sie aber sehen, daß manche Firmen eine .de-Domain für eine Mark im Monat abgeben, dann frage ich mich doch: Worüber reden wir hier eigentlich?

**IW:** Gegenfrage: Warum kann eine Domain, die bei Ihnen über 400 Mark kostet, auf dem freien Markt für eine Mark angeboten werden?

**Merz:** Ich habe überhaupt keine Ahnung, warum manche Unternehmen eine .de-Domain verschenken oder für eine Mark vergeben. Das gehört aber zur wirtschaftlichen Freiheit eines jeden Unternehmens.

**IW:** Wären Sie bereit, Ihre betriebswirtschaftliche Kalkulation für den DENIC-Direkt-Preis offenzulegen?

**Merz:** Warum sollte ich?

**IW:** Um Transparenz herzustellen.

**Merz:** Sind Sie ein Buchprüfer? Sind Sie ein ‚Anwender-Buchprüfer‘?

**IW:** Es darf Sie nicht wundern, wenn die Intransparenz gelegentlich in die Kritik gerät.

**Merz:** Hier geht es doch nicht um Kritik. Hier geht es doch darum, irgendwelche Kunden zu finden und darin ‚rumzupulen‘.

Sagen Sie mir doch mal: Was kostet ein Jäger 90 im Einkauf? Das ist der Staat! Den bezahlen Sie und ich. Das überprüft keiner.

**IW:** Das können Sie im Bundshaushalt nachlesen und das prüft ein demokratisch legitimes Parlament.

**Merz:** Aber um in diesem Parlament Mitglied zu sein, muß ich deutscher Staatsbürger sein und ich muß ein bestimmtes Alter haben. Das sind nun mal die Spielregeln. Und genauso hat sich die demokratische Struktur des DENIC gebildet.

**IW:** Aus einem kleinen Teil der Internet-Community heraus, nämlich den Providern.

**Merz:** Wir haben uns das nicht ausgesucht.

**IW:** Wer dann?

» in wunden  
herumpulen«



**Merz:** Sehen Sie mal: Um als Provider anerkannt zu werden, müssen Sie zwei internationale Anbindungen an einen anderen unabhängigen Provider haben. Das kostet ungefähr 5.000 Mark im Monat. Und dann hat man sofort Sitz und Stimme in der DENIC. Es steht doch jedem frei, Mitglied zu werden.

**IW:** Die DENIC verwaltet ein Monopol. Sie bestimmt einen Preis für Jedermann. Und sie bestimmt einen zweiten Preis, zu dem Mitglieder, allesamt Reseller, das Gut kaufen können. Dient der erste Preis dazu, den Resellern eine möglichst große Gewinnspanne einzuräumen?

**Merz:** Ich finde die Fragestellung erfunden. Sie können zwanzig verschiedene Provider fragen und Sie kriegen zwanzig verschiedene Preise. Wir haben einen Wettbewerb in Deutschland, der hervorragend funktioniert. Er ist so schlimm, daß die ersten Provider über die Klinge gehen. Der Kunde profitiert davon. Wir haben in Deutschland zig-tausend Domains verwaltet, alles ist in Ordnung, keiner beschwert sich ...

**IW:** ... wir kennen da einige ...

**Merz:** ... ja, ich kenne auch zehn oder zwölf. Die allermeisten fühlen sich von ihrem Provider unsachgemäß behandelt. Das ist ja völlig legitim, dafür gibt es Gerichte. Dann sollen die Leute doch mal ihre Rechtsschutzversicherung in Anspruch nehmen und die Leute verklagen. Vielleicht würden sie der DENIC damit sogar einen Gefallen tun.

Um es noch einmal auf den Punkt zu bringen: Die DENIC ist eine technische Organisation. Sie verwaltet .de-Domains. Der Preis errechnet sich aus Aufwand geteilt durch Domains. Aufwand geteilt durch Domains plus zusätzlichem Aufwand ist das, was die Endverbraucher tragen.

**IW:** Es gibt in der DENIC niemanden, der ein Interesse daran hat, den DENIC-Direkt-Preis zu senken. Die Provider würden sich sonst selbst Konkurrenz schaffen.

**Merz:** Die Mitglieder sagen folgendes: Wenn wir den DENIC-Direkt-Preis senken, steigen die Kosten der DENIC. Dadurch müßte das

einzelne Mitglied wieder mehr bezahlen. Das ist doch eine ganz faire und logische Betrachtung der Dinge.

**IW:** Fehlt Ihnen zur Senkung der Direkt-Preise nicht einfach das kreative Potential?

**Merz:** Natürlich stellen wir uns auch die Frage, ob Preise gesenkt werden können. Tatsache bleibt aber: Wenn wir den DENIC-Direkt-Preis senken, wird es einige Leute

» sind sie ein anwenderbuchprüfer? «

mehr geben, die DENIC-Direkt nutzen. Dann werden die Preise, wie wir sie den Providern machen, nicht mehr zu halten sein. Das heißt, der einzelne Provider muß für seine Domain mehr bezahlen, weil andere Leute DENIC-Direkt nutzen. Daß sehen die Provider nicht ein. Und da haben sie auch recht. Wir sind keine Solidargemeinschaft.

**IW:** Das ist der Kern der Kritik: Bestünde die DENIC nicht nur aus Providern, gäbe es ein Interesse, den Direkt-Preis zu senken.

**Merz:** Die Provider bezahlen dafür, daß ihr Name-Server aus den USA erreichbar ist. Davon haben die Provider ja eigentlich nichts ...

**IW:** ... wenn man davon absieht, daß es die Grundlage ihres Geschäfts ist ...

**Merz:** ... schön, aber das muß ja alles mal bezahlt werden. Wenn jetzt ein Kunde kommt und sagt, ich möchte meine .de-Domain am Provider vorbei kaufen, dann ist das ein legitimer Anspruch. Nur, dann muß er auch anteilmäßig alle Kosten tragen.

**IW:** Angenommen, die DENIC hätte zuviel Geld eingenommen. Würde der DENIC-Direkt- oder der Mitglieder-Preis sinken?

**Merz:** Der Vorstand macht in den Hauptversammlungen die Vorschläge und ich würde wirklich danach gehen, was betriebswirt-

schaftlich Sinn macht. Ich bin mir nicht sicher, ob eine Preissenkung bei einem Überschuß überhaupt ein sinnvolles Instrument wäre. Wenn wir die Preise senken, kriegen wir ja noch mehr Domains.

Große Provider hätten sogar Probleme damit: Die haben ihren Jahresabschluß schon gemacht und sollen plötzlich 20.000 Mark unterbringen? Die würden wir in Teufelsküche bringen.

**IW:** Die Mehrheit würde sich über eine Preissenkung ärgern?

**Merz:** Ich weiß nicht, ob sich die Mehrheit darüber ärgern würde. Aber es gäbe ein paar Stimmen, die sich darüber ärgern würden.

**IW:** Fallen in Zukunft die Domain-Preise, weil ein Teil der Kosten fix ist?

**Merz:** Leider nein. Während natürlich die Kosten für die Domain fix sind, nimmt der Traffic zu. Die Leitungen müssen größer werden, um die Datenmenge in einer vernünftigen Zeit beantworten zu können. Genauso schnell, wie sich das Internet zu einem ernsthaften Kommunikationsmittel entwickelt, steigen auch die Ansprüche an Zuverlässigkeit und Sicherheit. Was wir einsparen, wird zum Großteil durch die steigenden Anforderungen aufgeessen.

**IW:** Also keine Preissenkung in Sicht?

**Merz:** Wir müssen abwarten, was im Zuge der Neuregelung auf uns zukommt. Vermutlich wird es in Zukunft ohnehin mehrere Vergabestellen geben.

Ein Großteil der Provider steht auf dem Standpunkt, die Verwaltung der neuen Top-Level-Domains ist nicht Aufgabe der DENIC. Diese Provider sind Registrars bei den CORE-Domains. Es gibt in Deutschland fünf oder sechs solche Registrars. Die sind massiv dagegen, daß die DENIC neue Domains vergibt. Daneben gibt es einen großen Kreis von Providern, die nicht in der Lage sind, die nötigen Kosten aufzubringen. Die möchten natürlich, daß die DENIC auch diesen Geschäftsbereich übernimmt. In absehbarer Zeit wird es daher sicherlich mehrere Organisationen geben, die Domains verwalten – mit allen Nachteilen. Deswegen ist die Diskussion, die wir hier führen, ein wenig akademisch.

Die, wie Sie sagen, monopolistische DENIC ist im Hinblick auf die neuen Toplevel-Domains sowieso ein Auslaufmodell.

Das Interview führte Dominik Grollmann

» die denic hat kein monopol «