

## Bescheid

Die Telekom-Control-Kommission hat durch Dr. Elfriede Solé als Vorsitzende sowie durch Dr. Erhard Fürst und Univ.-Prof. DI Dr. Günter Haring als weitere Mitglieder im Verfahren S 12/15 in der Sitzung vom 22.02.2016 einstimmig beschlossen:

### I. Spruch

Gemäß §§ 90 Abs 1 Z 1 iVm 42 Abs 1 TKG 2003 und Spruchpunkt C.3.1.2 und C.3.4.2 des Bescheids der Telekom-Control-Kommission vom 16.12.2013, M 1.1/12-106 bzw Spruchpunkt C.2.2 – C.2.4 des Bescheides der Telekom-Control-Kommission vom 16.12.2013, M 1.2/12-94 wird festgestellt, dass hinsichtlich des Abstands zwischen Endkunden- und Vorleistungsentgelten der A1 Telekom Austria AG auf den Wertschöpfungsstufen des Bitstream access für Anschlüsse von Nichtprivatkunden und der Entbündelung für das Jahr 2014 keine Preis-Kosten-Schere („Margin-Squeeze“) vorliegt.

## II. Begründung

### A. Verfahrensablauf

Mit Beschluss vom 31.08.2015 leitete die Telekom-Control-Kommission zur Geschäftszahl S 12/15 ein Verfahren zur Überprüfung des Abstands zwischen Endkunden- und Vorleistungsentgelten auf den Wertschöpfungsstufen des Bitstream access für Anschlüsse von Nichtprivatkunden und der Entbündelung für das Jahr 2014 der A1 Telekom Austria AG („A1“) gemäß §§ 90 Abs 1 Z 1 iVm 42 Abs 1 TKG 2003 und den Bescheiden der Telekom-Control-Kommission M 1.1/12-106 und M 1.2/12-94 ein („Margin-Squeeze-Verfahren“). Das gegenständliche Verfahren dient der Überprüfung, ob die zu erzielende Marge zwischen den von A1 verrechneten Vorleistungs- und Endkundenentgelten für die marktgegenständlichen Produkte der oben angeführten Marktanalyseverfahren groß genug ist, um keine Preis-Kosten-Schere („Margin-Squeeze“) auszulösen. Die Berechnung erfolgt dabei auf Basis von IST-Werten für das Kalenderjahr 2014, wobei für das Jahr 2015 lediglich eine Vorabberechnung auf Basis von PLAN-Werten vorgenommen wird, die hier jedoch nicht unmittelbar verfahrensgegenständlich ist. Es wurde in der Sitzung am 31.08.2015 folgender Gutachtensauftrag erteilt:

*„Die Telekom-Control-Kommission bestellt gemäß § 52 AVG Dr. Bernd Hartl und Dr. Anton Schwarz zu Amtssachverständigen und beauftragt sie mit der Erstellung eines wirtschaftlichen Gutachtens zur Überprüfung des Abstands zwischen Endkunden- und Vorleistungsentgelten auf den Wertschöpfungsstufen des Bitstream Access für Geschäftskundenprodukte und der Entbündelung (Margin-Squeeze-Überprüfung).“*

Die Einleitung wurde gemäß § 40 KOG am 01.09.2015 mittels Edikts auf der Homepage der RTR-GmbH, der Geschäftsstelle der Telekom-Control-Kommission, mit der Wirkung kundgemacht, dass vom Verfahren Betroffene ihre Parteistellung verlieren, wenn sie nicht innerhalb von sechs Wochen nach Kundmachung des Edikts ihre Betroffenheit gegenüber der Behörde unter der E-Mail-Adresse [msq@rtr.at](mailto:msq@rtr.at) glaubhaft machen ([https://www.rtr.at/de/tk/S12\\_15\\_Edikt](https://www.rtr.at/de/tk/S12_15_Edikt)).

Folgenden dreizehn Betreibern kommt nach Ablauf der oben genannten Frist im gegenständlichen Verfahren Parteistellung zu: A1, DIALOG telekom GmbH & Co KG, Hutchison Drei Austria GmbH, KAPPER NETWORK-COMMUNICATIONS GmbH, Layer2 GmbH, Linz AG für Energie, Telekommunikation, Verkehr und Kommunale Dienste, LinzNet Internet Service Provider GmbH, MASS Response Service GmbH, NETPLANET GmbH, Peter Rauter GmbH, Tele2 Telecommunication GmbH, T-Mobile Austria GmbH, UPC Austria GmbH (inkl UPC Austria GmbH, UPC Telekom Wien GmbH, UPC Telekom-Fernsehtz Region Baden Betriebsgesellschaft m.b.H., UPC Telekom-Fernsehtz Wiener Neustadt/ Neunkirchen Betriebsgesellschaft m.b.H., UPC Business Austria GmbH, UPC Oberösterreich GmbH, UPC DSL Telekom GmbH und UPC Cablecom Austria GmbH).

Die Amtssachverständigen erstatteten zum 23.11.2015 ein wirtschaftliches Gutachten (ON 29) zur Überprüfung des Abstands zwischen Endkunden- und Vorleistungsentgelten auf den Wertschöpfungsstufen des Bitstream Access für Geschäftskundenprodukte und Entbündelung, welches den Verfahrensparteien mit der Möglichkeit zur Stellungnahme bis 08.01.2016 zugestellt wurde.

Von folgenden Parteien langten Stellungnahmen zum wirtschaftlichen Gutachten ein: A1, UPC Austria GmbH (inkl weiterer UPC-Gesellschaften), Tele2 Telecommunication GmbH.

### B. Festgestellter Sachverhalt

#### B.1 Methodik der Margin-Squeeze-Prüfung

In der Sitzung der Telekom-Control-Kommission vom 16.12.2013 wurden Bescheide in Verfahren nach §§ 36 ff TKG 2003 (Marktdefinitions- und analyseverfahren) hinsichtlich zweier Märkte beschlossen: zu GZ M 1.1/12-106 hinsichtlich des Marktes für physischen Zugang (Entbündelung, „ULL“ bzw „vULL“) und zu GZ M 1.2/12-94 hinsichtlich des Marktes „Breitbandvorleistungsmarkt für die Bereitstellung von Geschäftskundenprodukten“ (Bitstream Access).

Beiden Entscheidungen gemein ist die Anordnung von Entgeltverpflichtungen iSv Margin-Squeeze-freien Entgelten nach § 42 Abs 1 TKG 2003 gegenüber A1 als marktmächtigem Unternehmen. Konkret ordnen die zitierten Entscheidungen Folgendes an:

Bescheid M 1.1/12 - 106, Spruchpunkt C.3.1.2 (hinsichtlich der physischen Entbündelung):

*„A1 Telekom Austria AG hat gemäß § 42 TKG 2003 überdies sicherzustellen, dass das Entgelt für die unter Spruchpunkt I.C.1.1 genannten Leistungen Margin-Squeeze frei ist, d.h. ausgehend von den tatsächlich angebotenen Endkundenpreisen unter Zugrundelegung eines Durchrechnungszeitraumes von zwölf Monaten ein um die Kosten ihres Retail-Armes reduziertes Entgelt darstellt.*

*Der (Netto-)Endkundenpreis jedes auf einem marktgegenständlichen Produkt beruhenden Endkundenprodukts hat – auch bei allen kurzfristigen Aktionsangeboten auf der Endkundenebene – zumindest so weit über dem (Netto)Vorleistungspreis des jeweils zugeordneten Produktes auf der Vorleistungsebene zu liegen, dass ein vergleichbar effizienter Betreiber zumindest die vermeidbaren Kosten decken kann.“*

Bescheid M 1.1/12 - 106, Spruchpunkt C.3.4.2 (hinsichtlich der virtuellen Entbündelung):

*„A1 Telekom Austria AG hat gemäß § 42 TKG 2003 überdies sicherzustellen, dass das Entgelt für die unter Spruchpunkt I.C.1.3 genannten Leistungen [Anmerkung: virtuelle Entbündelung] Margin-Squeeze-frei ist, d.h. ausgehend von den tatsächlich angebotenen Endkundenpreisen unter Zugrundelegung eines Durchrechnungszeitraumes von zwölf Monaten ein grundsätzlich um die Kosten ihres Retail-Armes reduziertes Entgelt darstellt. Soweit erforderlich werden dabei die Skalenvorteile eines effizienten alternativen Betreibers berücksichtigt. A1 Telekom Austria AG kann für das Vorleistungsprodukt „virtuelle Entbündelung“ auf Vorleistungsebene bestehende („nicht-NGA“) Bandbreiten von künftigen („NGA-Bandbreiten“) preislich differenzieren.*

*Der (Netto-)Endkundenpreis jedes auf einem marktgegenständlichen Produkt beruhenden Endkundenprodukts hat – auch bei allen kurzfristigen Angeboten auf der Endkundenebene – zumindest so weit über dem (Netto)Vorleistungspreis des jeweils zugeordneten Produktes auf der Vorleistungsebene zu liegen, dass ein vergleichbar effizienter Betreiber zumindest die vermeidbaren Kosten decken kann. Soweit erforderlich werden dabei die Skalenvorteile eines effizienten alternativen Betreibers berücksichtigt.“*

Bescheid M 1.2/12 - 94, Spruchpunkt C.2.2 bis C.2.4

*„C.2.2 A1 Telekom Austria AG hat zur Hintanhaltung einer Preis-Kosten-Schere für die von ihr im Sinne des Spruchpunkts C.1.1 angebotenen Produkte ihre Entgelte in einer Höhe zu setzen, dass das tatsächlich von den Beziehern von Geschäftskundenprodukten entrichtete Entgelt jedes einzelnen Produkts ausreicht, um das Vorleistungsentgelt sowie die vermeidbaren Kosten von A1 Telekom Austria AG auf Produktebene abzudecken. Gleichzeitig muss das tatsächlich von den Beziehern von Geschäftskundenprodukten entrichtete Entgelt aller Produkte ausreichen, um das Vorleistungsentgelt sowie die Vollkosten über alle Produkte unter Zugrundelegung eines Durchrechnungszeitraumes von zwölf Monaten abzudecken.*

*Kosten, die der A1 Telekom Austria AG aufgrund der externen Bereitstellung von Bitstream-Produkten im Sinne des Spruchpunkts C.1.1 entstehen, sind nur in jenem Ausmaß zu*

*berücksichtigen, das dem Anteil der extern bereitgestellten Anschlüsse an den insgesamt bereitgestellten Anschlüssen entspricht. [...]*

*C.2.3 Der (Netto)Vorleistungspreis jedes einzelnen marktgegenständlichen Produktes iSd Spruchpunkts C.2.1 hat – auch bei allen kurzfristigen Aktionsangeboten auf der Endkundenebene – zumindest so weit unter dem (Netto-)Endkundenpreis eines zugeordneten Produktes auf der Vorleistungsebene zu liegen, dass die vermeidbaren Kosten von A1 Telekom Austria AG gedeckt sind.*

*C.2.4 A1 Telekom Austria AG hat bei der Entgeltfestsetzung für die marktgegenständlichen Leistungen iSd Spruchpunktes C.2.1 zu gewährleisten, dass auch Nachfrager nach entbündelten Teilnehmeranschlussleitungen keiner Preis-Kosten-Schere ausgesetzt werden.“*

Die Margin-Squeeze-Berechnung überprüft, ob sich A1 intern niedrigere Vorleistungspreise verrechnet als externen Nachfragern (ihren Mitbewerbern). Bei der Margin-Squeeze-Prüfung erfolgt somit eine gedankliche Trennung von A1 in verschiedene Unternehmensbereiche auf unterschiedlichen Wertschöpfungsstufen (zB Wholesale und Retail). Es wird im Rahmen der Margin-Squeeze-Rechnung somit die Frage gestellt: Kann das (Teil-)Unternehmen A1 auf der nachgelagerten Wertschöpfungsstufe (zB A1-Retail), unter Inanspruchnahme der öffentlich angebotenen Vorleistungsprodukte eines (Teil-)Unternehmens auf der vorgelagerten Wertschöpfungsstufe (zB A1-Wholesale), ihre eigenen (Retail-)Produkte kostendeckend erbringen oder liegt eine Kostenunterdeckung vor?

Bei der Margin-Squeeze-Prüfung der Breitbandvorleistungen sowie der physischen Entbündelung kommt entsprechend den oben genannten Bescheiden ein „as efficient operator“ Ansatz (auch als „Equally Efficient Operator“ bzw EEO-Ansatz bezeichnet) zur Anwendung. Die Anwendung eines EEO-Ansatzes hat insbesondere folgende Konsequenzen:

- Den Vergleichsmaßstab stellen die Kosten von A1 bzw jene Kosten dar, die A1 bei Inanspruchnahme ihrer eigenen Vorleistungsprodukte entstehen würden.
- Es gelangen die Kundenstruktur und Skalenvorteile (economies of scale) sowie Verbundvorteile (economies of scope) der A1 zur Anwendung.
- Bei der Margin-Squeeze-Rechnung wird nicht überprüft, ob der individuelle Businesscase eines einzelnen konkreten Betreibers oder eines fiktiven (bei zB 20% Marktanteil effizienten) Betreibers positiv ist.

Ein EEO-Ansatz kommt auch im allgemeinen Wettbewerbsrecht zur Anwendung. Auch die Empfehlung 2013/466/EU der Europäischen Kommission vom 11.9.2013 über einheitliche Nichtdiskriminierungsverpflichtungen und Kostenrechnungsmethoden zur Förderung des Wettbewerbs und zur Verbesserung des Umfelds für Breitbandinvestitionen, ABI L 251 vom 21.09.2013, S 13 sieht grundsätzlich die Anwendung des EEO-Ansatzes im Rahmen des Economic Replicability Tests (ERT) vor. In bestimmten Situationen ist jedoch ein Abweichen vom EEO-Ansatz in Richtung eines „Reasonable Efficient Operator“ Ansatzes (REO), insbesondere in Form der Berücksichtigung niedrigerer Skalenvorteile von alternativen Betreibern, zulässig.

Im EEO-Ansatz ist sichergestellt, dass nur solche alternativen Betreiber Anreiz zum Markteintritt haben, die zumindest so effizient sind wie A1. Die Anwendung eines REO-Ansatzes führt hingegen zu weniger effizienten und somit höheren Kosten als jene des EEO-Ansatzes. Bei einem gegebenen (kostenorientierten) Vorleistungspreis würde der REO-Ansatz daher zu einem höheren Preisniveau für Endkunden führen. Dies wäre entsprechend den Bestimmungen in den oben zitierten Bescheiden jedoch nicht der Fall, da der Vorleistungspreis dem Minimum aus kostenorientiertem und Margin-Squeeze-freiem Preis entsprechen muss und somit auch unter die Kosten sinken kann.

Praktisch würde daher die Anwendung eines REO-Ansatzes bei gegebenem Endkundenpreisniveau (das sich vor allem im Wettbewerb mit Kabelnetzen und mobilem Breitband ergibt) zu einem niedrigeren Vorleistungspreis als bei einem EEO-Ansatz führen. Dies senkt für die extern bereitgestellten Anschlüsse die Rendite auf die Investitionen. Bei Anwendung des EEO-Ansatzes ist der integrierte Betreiber hingegen bei externer Leistungserbringung gegenüber der internen Leistungserbringung im Hinblick auf die Investitionsanreize neutral.

Im gegenständlichen Fall ist, wie in den oben genannten Marktanalysebescheiden angeordnet, bei der physischen Entbündelung und bei Breitbandvorleistungen ein EEO-Ansatz zur Anwendung zu bringen.

Hinsichtlich der Aufteilung von gemeinsamen Kosten ist Folgendes festzustellen: fallen Fixkosten für mehrere Produkte gemeinsam an, so lassen sich diese nur unzureichend objektiv auf die einzelnen Produkte zuordnen. Als Beispiel sei hier die Teilnehmeranschlussleitung erwähnt, die von einem Sprachtelefonieservice sowie alternativ oder aber eben auch gleichzeitig von einem Breitbandservice genutzt werden kann. Alle Versuche, diese gemeinsamen Kosten auf die einzelnen Produkte aufzuteilen, sind letztlich arbiträr, da die Leitung unabhängig von der tatsächlichen Nutzung ungeteilt physisch bestehen bleibt.

Eine Fixkostenschlüsselung ist arbiträr, daher sind keine „richtigen“ Kosten für einzelne Produkte ermittelbar, die gemeinsame (Fix-)Kosten enthalten. Es gilt somit, dass für eine verlustfreie Leistungserbringung über alle Produkte die gesamten Vollkosten gedeckt sein müssen, für das einzelne Produkt hingegen nur die inkrementellen Kosten.

Damit kein Margin-Squeeze vorliegt, müssen gleichzeitig zwei Maßstäbe erfüllt sein:

- i. Über alle Breitbandprodukte müssen über den Betrachtungszeitraum von einem Jahr die Vollkosten gedeckt sein („Berechnung zu Vollkosten über alle Produkte“).
- ii. Bei einzelnen Produkten (auch Aktionsprodukten) müssen zumindest die vermeidbaren Kosten gedeckt sein („Berechnung zu vermeidbaren Kosten für einzelne Produkte“).

Für den Vollkosten-Ansatz werden alle Breitbandprodukte gewählt, da die physische (und voraussichtlich auch die virtuelle) Entbündelung zum größten Teil für die Bereitstellung von Breitbandinternetdiensten an Endkunden verwendet wird. Eine weitere Unterteilung (zB in Privat- und Geschäftskundenprodukte) ist auf Ebene der Entbündelung nicht angebracht, da es zwischen diesen Segmenten bedeutende gemeinsame Kosten gibt, was zu einer Aufteilungsproblematik führen würde.

Ausgangspunkt der Berechnungen zu Vollkosten ist der gewichtete Mittelwert der Erlöse (Average Revenue Per User – ARPU). Von diesen Erlösen werden sämtliche Leistungen in Abzug gebracht, die A1 bei der gegenständlichen Vorleistung nicht erbringt, sondern die vom alternativen Betreiber selbst erbracht werden müssen. Da die Margin-Squeeze Prüfung in der Praxis sowohl die Prüfung der Marge zwischen Endkunden- und Bitstream-Ebene als auch zwischen Bitstream-Ebene und Entbündelung (bzw Endkundenebene und Entbündelung) umfasst, werden hier zwei Kostenblöcke unterschieden: „Retailkosten“ sind jene Kosten, die dem alternativen Betreiber beim Bezug von Bitstream-Diensten zusätzlich anfallen. „ULL-Zusatzkosten“ sind jene Kosten, die zusätzlich anfallen, wenn entbündelt wird. Die betrachteten Erlöse und Kosten sind in folgender Tabelle dargestellt:

	<b>Erlös- bzw Kostenposition</b>
<b>Erlöse</b>	Retail Erlöse (ohne Herstellung)
	Herstellung normalisiert
	Zusatzmarge (Breitbandservices)
<b>Retailkosten</b>	Customer Care
	Marketing & Werbung
	Verrechnung und Forderungsausfälle
	Vertrieb
	Anbindung international
	Zusatzleistungen (Web-Space, E-Mail Adressen etc)
	Gemeinkosten auf der Endkundenebene
<b>ULL Zusatzkosten</b>	inkrementelle Kosten der Sprache
	Herstellung
	DSLAM
	Modem
	Miete Kollokation
	Herstellung Kollokation
	Etherlink lfd
	Etherlink: Herstellung
	Etherlink: Miete Kollokation
	Etherlink: Herstellung Kollokation
	Gerätekosten
	Wartung
	Personal
	Kapitalkosten
	Gemeinkosten

TABELLE 1: ERLÖS- UND KOSTENPOSITIONEN

Sind die Erlöse minus Kosten größer oder gleich dem (durchschnittlichen) monatlichen Entgelt für die (virtuelle) Entbündelung (GAP), so liegt kein Margin-Squeeze vor.

Als Bezugszeitraum für die Vollkostenbetrachtung wird ein Jahr angewandt, da der Markt – va aufgrund des Weihnachtsgeschäfts – eine Saisonalität von einem Jahr aufweist. Die Prüfung einzelner Produkte zu vermeidbaren Kosten erfolgt im Anlassfall (zB bei Aktionsprodukten). Im Rahmen der Einzelproduktbetrachtung müssen zumindest die vermeidbaren Kosten gedeckt sein, wobei hierbei folgende Prozentsätze für die einzelnen Kostenpositionen zur Anwendung gelangen:

	<b>Kostenposition</b>	<b>Anteil vermeidbar</b>
<b>Retailkosten</b>	Customer Care	100%
	Marketing & Werbung	82%
	Verrechnung und Forderungsausfälle	100%
	Vertrieb	10%
	Anbindung international	10%
	Zusatzleistungen (Web-Space, E-Mail Adressen etc)	50%
	Gemeinkosten auf der Endkundenebene	0%
<b>"ULL Zusatzkosten"</b>	inkrementelle Kosten der Sprache	32%
	Herstellung	0%
	DSLAM	60%
	Modem	100%
	Miete Kollokation	0%
	Herstellung Kollokation	0%
	Etherlink lfd.	29%
	Etherlink: Herstellung	0%
	Etherlink: Miete Kollokation	0%
	Etherlink: Herstellung Kollokation	0%
	Gerätekosten	0%
	Wartung	0%
	Personal	0%
	Kapitalkosten	0%
	Gemeinkosten	0%

TABELLE 2: PROZENTSÄTZE VERMEIDBARER KOSTEN

Um Markteintritte auf allen Wertschöpfungsstufen zu ermöglichen, müssen die Preise der Vorleistungen auf den unterschiedlichen Wertschöpfungsstufen konsistent zueinander sein, dh, zwischen keinen Wertschöpfungsstufen darf es zu einem Margin-Squeeze kommen. Das über die verschiedenen Wertschöpfungsstufen (Retail vs Bitstream sowie Bitstream vs Entbündelung) angewendete Berechnungsschema ist in Anhang 1 dargestellt.

Hinsichtlich von Bündelprodukten ist wie folgt vorzugehen: Breitbandanschlüsse werden von A1 großteils als Produktbündel verkauft, dh, dass mehrere Leistungskomponenten zu einem Bündelpreis angeboten werden. Die häufigsten Bündel bestehen aus Breitbandinternet mit fester Sprachtelefonie und ggf IPTV oder mobilem Breitband. Teilweise gibt es aber auch Bündel mit Hardware (zB Laptop).

Die zusätzlichen Erlöse durch die weitere Bündelkomponente werden „herausgerechnet“, wenn dies aufgrund der Kostendaten möglich ist. Diesfalls sind auch keine entsprechenden zusätzlichen Kosten anzusetzen. Voraussetzung dafür ist, dass Produkte mit und ohne Bündelkomponente existieren. Gibt es zB ein Bündel A/B und das Produkt A als Einzelprodukt, so können die inkrementellen Erlöse der Komponente B aus der Differenz der beiden Preise ermittelt werden. In der Margin-Squeeze-Rechnung werden dann für Bündel A/B nur die Erlöse von A angesetzt. Die zusätzlichen Kosten von B werden diesfalls nicht berücksichtigt. Können die inkrementellen Erlöse nicht bestimmt werden, weil beispielsweise das Produkt A nicht alleine angeboten wird, so werden die gesamten Erlöse des Bündels angesetzt. In diesem Fall werden aber auch die inkrementellen Kosten der zusätzlichen Bündelkomponente berücksichtigt. Ein Beispiel hierfür sind Bündel aus Breitband und Festnetztelefonie. Hier werden die gesamten Erlöse des Bündels, aber auch die inkrementellen Kosten des Sprachtelefoniezugangs (zB Linecard) angesetzt.

Weitere Zusatzerlöse bezeichnen Erlöse mit anderen Produkten, die dem Kunden zusätzlich zum Breitbandanschluss (aber nicht im Bündel, sondern optional) verkauft werden, wie zB Virenschutz, Spamfilter, Online-Festplatte, Erlöse aus kostenpflichtigen Hotlines, Hardware,

etc. Hierbei handelt es sich um nicht marktgegenständliche Produkte. Um zu verhindern, dass alternative Betreiber dazu gezwungen werden, in andere Märkte einzusteigen, um dort zusätzliche Margen zu erzielen, werden solche Zusatzerlöse (und auch die damit verbundenen zusätzlichen Kosten) in der Margin-Squeeze-Rechnung nicht berücksichtigt.

Einmalige Kosten und Erlöse werden auf die durchschnittliche Behaltdauer aufgeteilt. Für diese wird ein Wert von 36 Monaten angesetzt. Handelt es sich bei einem Tarif aber um ein Bündel mit inkludierter Hardware (zB Laptop, Tablet, etc), so wird in der Prüfung zu vermeidbaren Kosten die Mindestvertragsdauer angesetzt. Nach Ablauf der Mindestvertragsdauer ist ein Tarif mit inkludierter Hardware in aller Regel suboptimal (dh, dass dieselben Leistungsmerkmale mit einem anderen Tarif ohne Hardware wesentlich günstiger bezogen werden können) und der Kunde hat einen starken Anreiz zum Tarif- bzw Betreiberwechsel.

Sind zB bei Businessprodukten von A1 auch Service Level Agreements (SLAs) zB für Entstörung inkludiert, so werden diese auch auf der Vorleistungsebene als Kosten für den alternativen Betreiber angesetzt. Ein alternativer Betreiber kann nur dann mit A1 konkurrieren, wenn er auch vergleichbare SLAs anbietet.

## **B.2 Konkrete Durchführung der Prüfung**

Als Betrachtungsperiode wurde der Zeitraum eines Jahres von Jänner 2014 bis Dezember 2014 sowie von Jänner 2015 bis Dezember 2015 abgebildet. Hinsichtlich der Mengengerüste und der Umsätze wurden bis einschließlich Juni 2015 Ist-Werte sowie für die Monate Juli 2015 bis einschließlich Dezember 2015 Plan-Werte verwendet. Für Retail-Minus-Kostenwerte hat A1 Ist-Werte für 2014 aus ihrem Top-Down-Kostenrechnungsmodell sowie Prognosewerte, basierend auf den Ist-Werten aus 2014, für die Planrechnung des Jahres 2015 übermittelt.

Auf Ebene des Bitstream Access wird untersucht, ob es A1 möglich ist, mittels der von ihr öffentlich angebotenen Bitstreamprodukte ihre selbst an Endkunden verkauften Breitbandprodukte kostendeckend anzubieten. Für diese Ebene der Untersuchung ist daher als zu Grunde zu legendes Mengengerüst nur die Anzahl der Retailanschlüsse von A1 relevant (an Internet Service Provider verkaufte Bitstream-Anschlüsse kommen auf dieser Ebene der Untersuchung nicht zum Tragen). Bei den verwendeten Mengen und Umsätzen handelt es sich für 2014 um Ist-Werte.

Hinsichtlich der Entbündelung wird untersucht, ob es A1 möglich ist, mittels der von ihr öffentlich angebotenen Vorleistungsprodukte (Entbündelung, Kollokation, Wholesale Ether-Link Services etc) ihre extern verkauften und die von ihr intern genutzten Bitstreamprodukte (Eigenleistung für die Erstellung ihrer Endkundenprodukte) und damit auch ihre Endkundenprodukte kostendeckend zu erbringen. Für diese Ebene der Untersuchung sind als zu Grunde gelegtes Mengengerüst nicht nur die Anzahl aller Retailanschlüsse (Privat- und Geschäftskunden) von A1 relevant, sondern werden auch an Internet Service Provider verkaufte Bitstream-Anschlüsse auf dieser Ebene der Untersuchung betrachtet.

Das Mengengerüst und die Umsätze für den Bitstream Access beinhalten auch Produkte mit hohen Bandbreiten (insbesondere Aufzahlungsprodukte – „Add-on-Profile“), die in den Ausbaugebieten vor allem über FTTx erbracht werden. Auf der Vorleistungsebene kommt dafür die virtuelle Entbündelung zur Anwendung, die voraussichtlich nur für höhere Bandbreiten nachgefragt wird. Für die virtuelle Entbündelung werden nur Anschlüsse mit Bandbreiten  $\geq 16$  Mbit/s berücksichtigt. Für die physische Entbündelung hingegen wird von der Betrachtung ausgegangen, dass die hohen Bandbreiten der Aufzahlungsprodukte überwiegend nicht über eine bloße entbündelte Kupferdoppelader erbracht werden können und damit auch keine entsprechend höheren Erlöse erzielbar sind.



A1 übermittelte hierfür die benötigten Daten, die in einem ersten Schritt ohne Anpassungen in der Berechnung dargestellt werden. Hierbei ergibt sich für 2014 vorerst folgendes Ergebnis (ON 29, S 15):

2014	RES	BUS	ULL	vULL
Erlöse RT	10,22	44,66	13,65	14,61
Minus (RT)	3,33	9,65	3,96	3,61
Plus (WS)	1,75	8,91	2,47	2,08
RM-Preis	8,65	43,93	12,16	13,07
<b>GAP 1</b>	<b>2,29</b>	<b>17,47</b>	<b>4,22</b>	<b>2,73</b>
RT --> WS	6,35	26,46	7,94	10,34

2014	ULL	vULL
Entgelte Basis RT+WS	8,11	10,38
Grundentgelt Sprache	11,13	11,25
RM-Preis	19,24	21,63
<b>GAP 2</b>	<b>4,50</b>	<b>2,32</b>
Summe Vergleichskosten	14,74	19,31
Zusatzkosten	7,88	10,62
Wholesale Plus	0,00	0,00
mittlere Leitungsmiete	5,87	7,69
inkr. Kosten Sprache	0,99	1,00

TABELLE 3: ERGEBNIS OHNE ANPASSUNGEN

Die Werte in der obigen Tabellen haben als Einheit Euro je Kunde und Monat. Die Berechnung erfolgt für die Betrachtungsebene Retail vs Bitstream für Privatkundenprodukte („RES“) und Geschäftskundenprodukte („BUS“) getrennt. Für die Untersuchung von physischer Entbündelung („ULL“) bzw virtueller Entbündelung („vULL“) werden die Werte nicht nur für die Betrachtungsebene Bitstream gegenüber Entbündelung, sondern auch Retail gegenüber Bitstream mit dem entsprechend zu Grunde liegenden Mengengerüst dargestellt, um letztlich auch die Gegenüberstellung von Retail gegen Entbündelung abzubilden.

In der zeilenweisen Darstellung der Berechnung werden ausgehend von den Durchschnittserlösen auf der Retailebene („Erlöse RT“) die Kosten der Vertriebsleistung („Minus (RT)“) abgezogen sowie die Kosten des Vorleistungsvertriebs („Plus (WS)“) hinzugezählt, um damit die Obergrenze für einen Margin-Squeeze-freien Vorleistungspreis für Bitstreaming („RM-Preis“) zu erhalten. Ein positiver Abstand („GAP 1“) zwischen dieser Preisobergrenze und den durchschnittlich verrechneten Vorleistungspreisen für Bitstreaming zeigt, dass kein Margin-Squeeze vorliegt.

Nach diesem Ergebnis liegt für das Jahr 2014 kein Margin-Squeeze vor. Die von A1 hierfür vorgenommenen Gewichtungen bedürfen jedoch zahlreicher Anpassungen, um den tatsächlichen Marktgegebenheiten gerecht zu werden (ON 29, S 18).

Für den Bereich des Bitstream Access werden an den von A1 übermittelten Daten für das Jahr 2014 folgende Änderungen vorgenommen (ON 29, S 18-24):

- i. Für die Erlöse aus Herstellungen werden nur die Werte des jeweils betreffenden Jahres herangezogen.
- ii. Als Zusatzerlöse werden Margen für die Zusatzleistungen Virenschutz, Hotline und Security nicht angesetzt.
- iii. Die Vertriebskosten der Vorleistungsebene werden anteilig in Bezug auf alle Breitbandzugänge (intern wie extern) angesetzt.

Für den Bereich der physischen Entbündelung werden an den von A1 übermittelten Daten für das Jahr 2014 folgende Änderungen vorgenommen (ON 29, S 25-33):

- i. Auf der Bitstreamebene werden die Aufzahlungsprodukte für hohe Bandbreiten für den Fall der physischen Entbündelung in Abzug gebracht.
- ii. Für DSLAM wird für 2014 nicht der Wert aus dem Top-Down-Kostenrechnungsmodell der A1 herangezogen, sondern ein Wert aus den Vorgängerverfahren.
- iii. Für Kollokationen wird eine wirtschaftliche Nutzungsdauer von 15 Jahren statt 25 Jahren bzw 10 Jahren angesetzt.
- iv. Für die Berechnung der Anbindungskosten mittels Etherlink wird eine Reservekapazität von 20% angesetzt.
- v. Für die durchschnittliche ULL-Miete werden Mehrdrahtentbündelungen bei symmetrischen Bandbreiten (SDSL) über 4/4 Mbit/s berücksichtigt.

Das Berechnungsschema für die virtuelle Entbündelung entspricht grundsätzlich jenem für die physische Entbündelung, Unterschiede ergeben sich jedoch im Hinblick auf das in Betracht gezogene geografische Gebiet in dem die vULL verfügbar ist. Da dieser Faktor de facto keine Auswirkung auf das Ergebnis hat, kann seine Berücksichtigung im Rahmen der Berechnung jedoch entfallen (ON 19, S 34f). Weiters werden für die Berechnung österreichweit Erlöse aller Anschlüsse mit Bandbreiten  $\geq 16$  Mbit/s berücksichtigt. Im Hinblick auf die weiteren Kosten und Erlöse besteht weitgehend Identität mit jenen der physischen Entbündelung mit folgenden Ausnahmen:

- DSLAM: Da bei der virtuellen Entbündelung der DSLAM von A1 und nicht vom alternativen Anbieter betrieben wird, sind keine DSLAM-Kosten anzusetzen. Anstelle der DSLAM-Kosten sind aber die Kosten für die DSLAM-Anbindung („DSLAM-Management“ im Standardangebot der A1) anzusetzen. In die Berechnung der Kosten für das DSLAM-Management wird nicht die Kundenzahl der A1 sondern die zu erwartende Kundenzahl eines effizienten alternativen Betreibers einbezogen. Dies liegt daran, dass Skalenvorteile auf diesem Teilstück der Leitung eine besonders große Rolle spielen und es bei Verwendung der Teilnehmerzahlen von A1 zu unüberwindlichen Marktzutrittsbarrieren für alternative Betreiber kommen könnte.
- Modem: Höhere Bandbreiten der virtuellen Entbündelung werden in der Regel über VDSL bzw FTTH erbracht. Es werden die (gewichteten) Kosten von VDSL- und FTTH-Modems angesetzt. Dabei werden auch Kapitalkosten iHv 10,53% sowie OPEX berücksichtigt.
- Kapitalkosten: Bei der virtuellen Entbündelung gibt es zusätzliche einmalige Entgelte, für die ebenfalls Kapitalkosten angesetzt werden müssen.

Für den Bereich der virtuellen Entbündelung werden an den von A1 übermittelten Daten für das Jahr 2014 folgende Änderungen vorgenommen (ON 29, S 36-40):

- i. Bei der Position „Herstellungen“ bei den Retailerlösen werden – so wie auch bei der physischen Entbündelung – nur die Herstellungen im aktuellen Jahr und nicht der Mittelwert aus den letzten drei Jahren herangezogen.
- ii. Bei der Position „Zusatzmarge (Breitbandservices)“ werden – so wie auch bei der physischen Entbündelung – nicht alle von A1 angesetzten Zusatzerlöse berücksichtigt.
- iii. Kosten für die Miete und die Herstellung von Kollokationen wurden angesetzt. Für die Abschreibungsdauer von Kollokationen wurden 15 Jahre angesetzt.
- iv. Etherlink laufend und Etherlink Herstellung: Bei der Berechnung der Bandbreite wird – so wie auch bei der physischen Entbündelung – eine Reserve von 20% berücksichtigt.
- v. VE-Service: Hier wurde das um 20% reduzierte Entgelt für das VE-Service, das für Bestandskunden erst ab 01.07.2014 galt, nur für die Hälfte des Jahres berücksichtigt.

Nach Durchführung der oben festgestellten Anpassungen führt die Berechnung zu folgendem Ergebnis (ON 29, S 41):

2014	RES	BUS	ULL	vULL
Erlöse RT	20,81	54,52	23,21	25,32
Minus (RT)	3,33	9,65	3,96	3,61
Plus (WS)	0,05	0,26	0,07	0,06
RM-Preis	17,53	45,14	19,32	21,76
<b>GAP 1</b>	<b>0,32</b>	<b>2,85</b>	<b>1,15</b>	<b>0,29</b>
RT --> WS	17,22	42,29	18,17	21,48

2014	ULL	vULL
Entgelte Basis RT+WS	18,37	21,52
<b>GAP 2</b>	<b>2,41</b>	<b>0,76</b>
Summe Vergleichskosten	15,97	20,76
Zusatzkosten	9,08	11,13
Wholesale Plus	0,00	0,00
mittlere Leitungsmiete	5,90	8,63
inkr. Kosten Sprache	0,99	1,00

TABELLE 4: ERGEBNIS NACH ANPASSUNG

Es kann daher aufgrund dieser Berechnung festgestellt werden, dass hinsichtlich des Abstands zwischen Endkunden- und Vorleistungsentgelten der A1 auf den Wertschöpfungsstufen des Bitstream Access für Anschlüsse von Nichtprivatkunden und der Entbündelung für das Jahr 2014 keine Preis-Kosten-Schere („Margin-Squeeze“) vorliegt.

## C. Beweiswürdigung

Die Feststellungen zum Inhalt der spezifischen Entgeltkontrollverpflichtungen beruhen auf den (veröffentlichten) Marktanalysebescheiden M 1.1/12-106 und M 1.2/12-94 (ON 30 und 31).

Die weiteren Feststellungen zur Berechnungsmethodik der Margin-Squeeze-Rechnung, zu den verwendeten Erlös- und Kostendaten sowie zum Ergebnis dieser Berechnung ergeben sich aus den eingehenden, schlüssigen und nachvollziehbaren wirtschaftlichen Gutachten der Amtssachverständigen Dr. Bernd Hartl und Dr. Anton Schwarz vom November 2015 (ON 29).

## D. Rechtliche Beurteilung

### 1. Zuständigkeit

Nach § 117 Z 6 und 7 TKG 2003 ist die Telekom-Control-Kommission zur Führung von Verfahren nach §§ 36 und 42 TKG 2003 und somit auch für die gemäß § 90 Abs 1 Z 1 TKG 2003 erfolgende Überprüfung der in diesen Verfahren auferlegten spezifischen Verpflichtungen zuständig.

### 2. Umfang des Verfahrens

Gemäß § 90 Abs 1 Z 1 TKG 2003 kann die Regulierungsbehörde systematische oder einzelfallbezogene Überprüfungen von Verpflichtungen, die sich aus dem TKG 2003 oder aus einer auf Grund dieses Bundesgesetzes erlassenen Verordnung oder eines Bescheides ergeben, durchführen und hierfür von Marktteilnehmern entsprechende Informationen anfordern.

§ 90 Abs 1 Z 1 TKG 2003 ordnet hierbei keine konkrete Form an, in der eine diesbezügliche Entscheidung bei Abschluss der Überprüfung zu treffen wäre. Gemäß Art 4 Abs 1 RL 2002/21/EG (RahmenRL) haben Mitgliedstaaten jedoch sicherzustellen, dass es auf nationaler Ebene wirksame Verfahren gibt, nach denen jeder Nutzer oder Anbieter elektronischer Kommunikationsnetze und/oder -dienste, der von einer Entscheidung einer nationalen Regulierungsbehörde betroffen ist, bei einer von den beteiligten Parteien

unabhängigen Beschwerdestelle einen Rechtsbehelf gegen diese Entscheidung einlegen kann. Der Begriff der „Betroffenheit“ von dieser Entscheidung ist iSd Entscheidung des EuGH v 22.01.2015, C-282/13 so auszulegen, dass alle potenziellen Mitbewerber der A1 über Parteistellung im gegenständlichen Verfahren verfügen können. Im bezeichneten Urteil führt der EuGH aus, dass Art 4 Abs 1 und Art 9b der Rahmenrichtlinie sowie Art 5 Abs 6 der Genehmigungsrichtlinie dahingehend auszulegen sind, dass ein Unternehmen unter Umständen, wie sie auch im gegenständlichen Verfahren vorliegen, als Betroffener im Sinne von Art 4 Abs 1 Rahmenrichtlinie angesehen werden kann, wenn dieses Unternehmen ein Wettbewerber der Partei im Ausgangsverfahren ist bzw war und wenn die Entscheidung geeignet ist, sich auf die Marktstellung des parteistellungwerbenden Unternehmens auszuwirken. Die Feststellung des Vorliegens evon Margin Squeeze kann daher unmittelbare Auswirkungen auf die Wettbewerbsstellung der Mitbewerber der A1 haben. Das gegenständliche Verfahren wurde daher als Großverfahren nach den Regelungen des § 40 KommAustria-Gesetzes geführt und ist zur Ermöglichung des in Art 4 Abs 1 RL 2002/21/EG bezeichneten Rechtsbehelfs mit Bescheid abzuschließen.

Im konkreten Fall dient das gegenständliche Verfahren der jährlich vorzunehmenden Überprüfung eines spezifischen Teils der Entgeltkontrollverpflichtungen aus den in Marktdefinitions- und -analyseverfahren nach §§ 36 ff TKG 2003 erlassenen Bescheiden M 1.1/12-106 und M 1.2/12-94. In diesen beiden Verfahren wurde jeweils A1 als Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht auf dem jeweiligen Markt festgestellt und ihr im Rahmen einer Entgeltkontrollverpflichtung nach § 42 TKG 2003 die generische Margin-Squeeze-Freiheit ihrer verrechneten Vorleistungsentgelte auferlegt. Zu überprüfen ist hierbei, ob der Abstand zwischen Endkunden- und Vorleistungsentgelten der A1 zu einer Preis-Kosten-Schere führt.

Gegenstand des Verfahrens ist daher lediglich die Überprüfung, ob bei Anwendung der in diesen Bescheiden angeordneten Berechnungsmethodik der Margin-Squeeze-Rechnung eben ein solcher ausgewiesen wird oder nicht. Dabei besteht hinsichtlich der Berechnung eine Bindung an jene methodischen Ansätze, die in den oben bezeichneten Marktanalysebescheiden rechtskräftig angeordnet wurden. Dies bedingt, dass Einwendungen, die sich gegen die Methodik der Margin-Squeeze-Rechnung per se richten, im gegenständlichen Verfahren nicht behandelt werden können. Einwendungen gegen die diesbezügliche Methodik sind bzw waren in den oben genannten Marktanalyseverfahren oder eventuellen Rechtsmitteln gegen diese Entscheidungen geltend zu machen.

### **3. Zu den Stellungnahmen der Parteien**

#### **3.1 Stellungnahme der A1 (ON 33)**

A1 kritisiert die Art der Berechnung des Margin Squeeze, da aus ihrer Sicht einige ihrer Zusatzerlöse nicht in vollem Umfang berücksichtigt werden. Die von den Amtssachverständigen vorgenommene Anpassung der Vertriebskosten auf Vorleistungsebene und die damit einhergehende signifikante Reduktion des „Plus“ in der Margin-Squeeze-Rechnung seien für A1 inhaltlich nicht nachvollziehbar. Weiters würden die Zusatzkosten im Wholesale-Bereich aus Sicht der A1 unrealistisch niedrig angesetzt, die DSLAM Kosten seien zu hoch bewertet und die mittlere Anzahl der Kunden pro DSLAM werde deutlich zu gering angesetzt. Weiters würden Kosten für Kollokationsräume im Fall der virtuellen Entbündelung angesetzt, obwohl diese Kosten nicht relevant seien und die Anzahl der Wechselgeschäftsfälle (für VE-Serviceentgelte) werde überbewertet. Darüber hinaus würden die Amtssachverständigen in einigen Bereichen effektiv den „reasonable efficient competitor“-Test anstelle des „as efficient competitor“-Tests anwenden, obwohl nur zweiterer wettbewerbsökonomisch den europäischen Standard bilde.

Zum Abschluss ihrer Stellungnahme verweist A1 noch auf die von der EK anlässlich der Notifizierung der Marktanalyse physischer Zugang (M 1.1/12) erhobenen Einwände hinsichtlich der Methodik der Margin-Squeeze-Berechnung.

Zur Nichtberücksichtigung bestimmter Zusatzerlöse ist auszuführen, dass Nachfrager von

Vorleistungsprodukten nicht gezwungen werden sollen, andere als die marktgegenständlichen Produkte bzw Leistungen anzubieten, um keinem Margin Squeeze ausgesetzt zu sein. Somit sind nur solche Zusatzerlöse zu berücksichtigen, die sich direkt aus dem Bezug des Internetzugangs ergeben (Restentgelte) oder aber Leistungen sind, die inzwischen in den Produkten von A1 sowie der meisten alternativen Betreiber bereits im Grundentgelt inkludiert sind (zB Aufpreis für Wireless-Modems). Auch höherwertige Servicelevel-Agreements („Add-ons“) im Businessbereich sind untrennbar mit der Zugangsleistung verbunden, wobei dies für alle anderen von A1 angeführten Positionen nicht zutrifft. Insbesondere bei der Position „Hotline“ ist festzuhalten, dass über die kostenpflichtigen Hotlines Dienste angeboten werden, die nicht mit der Zugangsleistung untrennbar verbunden sind, zB Hotline für spezielle IT-Anfragen (zB Einrichtung von Routern, Installation von Treibern etc). Für „Standard“-Anfragen stehen kostenfreie (0800) Hotlines zur Verfügung.

Zu den Einwänden zur „Plus“-Berechnung (Wholesale-Zusatzkosten) ist festzuhalten, dass das „Plus“ nicht, wie von A1 dargestellt, jene Zusatzkosten berücksichtigen soll, die auf Wholesaleebene anfallen würden, wenn der Retailarm von A1 sein Produktportfolio auf Grundlage von Bitstream Vorleistungsprodukten bereitstellen würde. Vielmehr sind in dieser Position die tatsächlichen, bei A1 für den Vertrieb von Bitstream-Produkten angefallenen Kosten zu berücksichtigen. Dies erfolgt jedoch entsprechend der Entscheidung M 1.2/12-94 *„...nur in jenem Ausmaß [...], das dem Anteil der extern bereitgestellten Anschlüsse an den insgesamt bereitgestellten Anschlüssen entspricht.“* (ON 29, S 22). Diese Kostenposition wurde somit korrekt berechnet. Ein Abstellen auf Businessanschlüsse würde hierbei auch zu keinem anderen Ergebnis führen, da der Anteil der Bitstreamanschlüsse an allen Anschlüssen gleich hoch ist wie der Anteil der Business-, Professional, und SDSL-Profile an allen Businessprodukten (2,1%).

Wie in Punkt B.2 festgestellt, wird der von A1 angesetzte Wert für die Kosten des DSLAM aus ihrem Top-Down-Kostenrechnungsmodell als zu niedrig erachtet, da er durch bereits vollständig abgeschriebene, aber noch genutzte DSLAMs verzerrt wird. Es war daher für 2014 nicht der Wert aus dem Top-Down-Kostenrechnungsmodell der A1 zu verwenden, sondern ein historischer Wert aus dem vorangegangenen Überprüfungsverfahren heranzuziehen.

Hinsichtlich der Einwendungen der A1 zur Anzahl der Kunden für DSLAM-Management ist auszuführen, dass nach der zu Grunde liegenden Entscheidung M 1.1/12-106 (vgl Punkt B.1) die Berücksichtigung von Skalenvorteilen eines effizienten Betreibers in der Margin-Squeeze-Prüfung für die virtuelle Entbündelung zulässig ist. Dies ist bei der Kostenposition DSLAM-Management auch erforderlich, da Skalenvorteile auf diesem Stück eine besonders große Rolle spielen und es bei Verwendung der behaupteten Teilnehmerzahlen von A1 zu unüberwindlichen Marktzutrittsbarrieren für alternative Betreiber kommen könnte. Die geringe Nutzung der virtuellen Entbündelung deutet weiterhin auf signifikante Barrieren hin und legt nicht nahe, dass alternative Betreiber in den Jahren 2014 und 2015 durchschnittlich eine höhere Anzahl von (regulär, dh ohne erzwungene Migrationen) virtuell entbündelten Teilnehmern pro DSLAM hatten. Die von A1 behauptete mangelnde Vorhersehbarkeit oder Rechtsunsicherheit in diesem Zusammenhang liegt ebenfalls nicht vor, da der im gegenständlichen Verfahren verwendete Wert bereits in den Verfahren nach § 50 TKG 2003 über die virtuelle Entbündelung (Z 1, 3/11) im Jahr 2012, wobei A1 in beiden dieser Verfahren Partei war, ihr gegenüber herangezogen wurde.

Soweit sich A1 weiters durch die Einbeziehung von Kollokationskosten bei der vULL beschwert erachtet, ist ihr zu entgegen, dass es nicht möglich ist, alle Dienste auf die virtuelle Entbündelung zu migrieren. Daher müssen die Kosten der Kollokation von allen Anschlüssen, die am Hauptverteiler übernommen werden, getragen werden. Die Kosten der Kollokation sind daher durch alle Anschlüsse zu dividieren und diese Kosten sowohl bei der Margin-Squeeze-Prüfung für die physische als auch bei der virtuellen Entbündelung anzusetzen. Es kommt somit nicht zu einer doppelten oder fiktiven Verrechnung.

Hinsichtlich der VE-Serviceentgelte wird angenommen, dass ein bestimmter Anteil von Kunden ein Upgrade auf höhere Bandbreiten vornimmt und das entsprechende Vorleistungsentgelt dafür ansetzt. Da seitens A1 keine Angaben zu diesem Anteil gemacht wurden, wurde dieser Anteil mit 10% angenommen. Darüber hinaus macht diese Position nur einen Betrag von € 0,03 pro Monat und Teilnehmer aus, weshalb dieser geringe Anteil das Ergebnis letztlich kaum verändert (so würde sich zB bei einem Anteil von 5% diese Position nur um einen €-Cent verringern).

### **3.2 Stellungnahme der UPC (ON 35)**

UPC führt aus, dass die Transparenz der für die Berechnung verwendeten Daten mangelhaft sei. Beispielsweise sei der Ansatz der Retailkosten oder der „Wholesale Plus“, also die Kosten der A1 für das Wholesale-Management und deren Einstufung als vermeidbare bzw nicht vermeidbare Kosten, nicht nachvollziehbar. Auch UPC führt aus, dass die virtuelle Entbündelung in ihrer derzeitigen Form nur bedingt als wirtschaftlicher Ersatz zur physischen Entbündelung taugt. Auch spricht sich UPC mit für die Anwendung des „Reasonable-Efficient-Operator-Ansatzes“ aus.

Weiters kritisiert UPC die Nicht-Einbeziehung niedriger Bandbreiten bei der Margin-Squeeze-Berechnung der vULL sowie eine nicht nachvollziehbare Reduktion der Retailkosten und der der inkrementellen Kosten. Des Weiteren solle die Verlängerung der wirtschaftlichen Nutzungsdauer von Kollokationen auf 15 Jahre hinterfragt werden.

Soweit UPC eine verstärkte Anwendung des „Reasonable-Efficient-Operator“-Ansatzes fordert, ist auf die Ausführungen oben in Punkt D.2 zu verweisen, wonach die im Marktanalysebescheid festgelegte Berechnungsmethodik im gegenständlichen Verfahren nicht abgeändert werden kann. Zur Einbeziehung niedriger Bandbreiten bei der vULL ist festzuhalten, dass die virtuelle Entbündelung (abgesehen von erzwungenen Migrationen, für die aber die Entgelte der physischen Entbündelung gelten) de facto ausschließlich für hohe Bandbreiten genutzt wird. Niedrige Bandbreiten werden in aller Regel über physisch entbündelte Leitungen erbracht, da hierbei die Entgelte geringer sind. Eine Einbeziehung niedriger Bandbreiten scheidet daher aus.

Zur mangelnden Nachvollziehbarkeit der Retailkosten ist zu entgegnen, dass UPC hierbei einen Vergleich der Retailkosten über alle Produkte aus dem Zusammenschaltungsverfahren über die virtuelle Entbündelung Z 1/11 mit den Retailkosten der Einzelproduktbetrachtung im gegenständlichen Verfahren versucht. Bei der Einzelproduktbetrachtung kommen aber nur die auf Produktebene vermeidbaren Kosten zur Anwendung, die geringer sind als die vermeidbaren Kosten über alle Produkte, weswegen dieser Vergleich scheitern muss. Der korrekte Vergleichswert wäre für die virtuelle Entbündelung € 3,60 (2015) bzw € 3,61 (2014). Diese Werte basieren auf Daten aus dem überprüften Kostenrechnungssystem von A1. Der von UPC zitierte Wert von € 6,64 für 2011 basiert auf einer Berechnung, bei der noch 8 Mbit/s-Produkte inkludiert waren, was wiederum zu einem höheren Anteil an Businesskundenprodukten mit deutlich höheren Retailkosten führt und bei SDSL-Produkten besonders hohen Retailkosten ausweist. Der Wert ist daher mit den im gegenständlichen Verfahren verwendeten Werten, in dem 8 Mbit/s-Produkte und SDSL-Produkte nicht inkludiert sind, nicht vergleichbar.

Soweit auch eine nicht nachvollziehbare Senkung der inkrementellen Kosten behauptet wird, ist festzuhalten, dass auch hier UPC die Retailkosten über alle Produkte aus früheren Verfahren mit den Retailkosten der Einzelproduktbetrachtung im gegenständlichen Verfahren zu vergleichen sucht. Der vermeidbare Anteil der inkrementellen Kosten von Sprachprodukten in der Einzelproduktbetrachtung macht jedoch 32% aus (GA ON 29, S 11).

Zur Hinterfragung der Ansetzung der wirtschaftlichen Nutzungsdauer von Kollokationen auf 15 Jahre ist auszuführen, dass angesichts des Umstandes, dass ein Teil der Kollokationen ein Alter von 10 Jahren bereits überschritten hat (der Mittelwert liegt aktuell bei etwa 11

Jahren) und einzelne Kollokationen bereits ein Alter von 15 Jahren überschritten haben, es auch notwendig ist, die wirtschaftliche Nutzungsdauer diesem realen Wert (15 Jahre) anzupassen.

### **3.3 Stellungnahme der Tele2 (ON 33)**

Tele2 bringt vor, es solle bei der Berechnung statt des „Equally-Efficient-Operator-Ansatzes“ besser der „Reasonable-Efficient-Operator-Ansatz“ zur Anwendung gelangen, da dieser die Wettbewerbsrealität auf den Telekommunikationsmärkten besser abbilde. Außerdem bestehe beim „Equally-Efficient-Operator-Ansatz“ die Gefahr, dass Wettbewerber aus dem Markt gedrängt würden (weil für ihr „Effizienzstadium“ kein Platz ist) und sich dadurch eine re-monopolisierte Marktstruktur ergäbe, die es wiederum dem Ex-Monopolisten ermögliche, Preise zu erhöhen. Die virtuelle Entbündelung in ihrer derzeitigen Form sei noch kein taugliches Ersatzinstrument zur physischen Entbündelung.

Im Hinblick auf den Ansatz vermeidbarer Kosten, insbesondere auf die Kosten der Retail-Ebene und ULL-Zusatzkosten, führt Tele2 aus, dass dieser hinsichtlich der Marketing- und Werbungskosten, sowie der Kosten für Vertrieb und Anbindung nicht nachvollziehbar erscheint. Weiters werde der Ansatz der Kosten der Retailebene und der Modempreise kritisiert.

Hinsichtlich des Vorbringens zum „Equally-Efficient-Operator“-Ansatz ist auf die obigen Ausführungen zur Stellungnahme von UPC zu verweisen. Zum Vorbringen, dass der Ansatz der vermeidbaren Kosten nicht nachvollziehbar erscheint, ist wiederholt festzuhalten, dass die entsprechenden Prozentsätze im Bescheid M 1.2/12-94 (S 34) als maßgeblich festgestellt und angeordnet wurden.

Hinsichtlich der mangelnden Nachvollziehbarkeit der Retailkosten ist erneut auf die Ausführungen zur Stellungnahme von UPC zu verweisen. Auch Tele2 vergleicht hierbei in unzulässiger Weise Retailkosten über alle Produkte aus dem Zusammenschaltungsverfahren Z 3/11 mit den Retailkosten der Einzelproduktbetrachtung im gegenständlichen Verfahren. Soweit Tele2 weiters die Kosten für die Modemanschaffung kritisiert, ist ihr zu entgegen, dass sich die Kosten für Modems aus den Kostendaten von A1 ergeben und den Amtssachverständigen hierzu von A1 auch konkrete Rechnungen vorgelegt wurden.

## **4. Ergebnis**

Zusammengefasst war daher festzustellen, dass hinsichtlich des Abstands zwischen Endkunden- und Vorleistungsentgelten auf den Wertschöpfungsstufen des Bitstream access für Anschlüsse von Nichtprivatkunden und der Entbündelung A1 im Jahr 2014 Entgelte zur Anwendung gebracht hat, die frei von einem Margin Squeeze sind. A1 hat für diesen Zeitraum für die jeweilig marktzugehörigen Produkte daher Entgelte verrechnet, die in Übereinstimmung mit den in Punkt B.1 festgestellten Entgeltkontrollverpflichtungen der Bescheide M 1.1/12-106 und M 1.2/12-94 stehen.

Aus den dargestellten Gründen war somit spruchgemäß zu entscheiden.

### **III. Rechtsmittelbelehrung**

Gegen diesen Bescheid steht den Parteien dieses Verfahrens gemäß § 121 Abs 5 TKG 2003 das Rechtsmittel der Beschwerde an das Bundesverwaltungsgericht offen, wobei eine Eingabengebühr in der Höhe von Euro 30,- auf das Konto des Finanzamtes für Gebühren, Verkehrsteuern und Glücksspiel zu entrichten ist (BGBl II 387/2014). Die Beschwerde ist binnen vier Wochen nach Zustellung dieses Bescheides bei der Behörde, die diesen Bescheid erlassen hat, einzubringen.

Telekom-Control-Kommission  
Wien, am 22.02.2016

Die Vorsitzende  
Dr. Elfriede Solé



# Anhang 1: Prüfungsschema

**Breitbandprodukte für Businesskunden**

**Retail-Erlöse**

	alle Business Breitbandprodukte von Telekom Austria auf Retailebene
Bruttoerlöse (Tarifblattmässige auf Endkundenebene)	
- allfällige Rabatte	
- Herstellaktionen	
<b>Nettoerlös Retail</b>	

**- Minus**

Retailkosten lt. Tabelle 1	
----------------------------	--

**+ Plus (Kosten der Vorleistungsebene)**

Rechnungslegung	
Investitionen aufgrund der externen Leistungsbereitstellung	
Administrativ	

**= SOLL-Vorleistungspreis (Basis Retail-Mengengerüst)**

Brutto=Netto Vorleistungssumme	
<b>SOLL-Mittelwert je Kategorie (Stückpreis)</b>	

Anmerkung

Summe der Telekom Austria AG-Endkunden-Erlöse inkl. Grundentgelt Sprachtelefonie (bzw. Medienentgelt bei Naked Produkten) + Erlöse aus Sprachtelefonie und Terminierung für im Bündel verkaufte Breitbandanschlüsse für den Relevanten Markt für Business Kunden (dadurch geht implizit die Gewichtung je Produkt ein)

Gesamtkosten für alle Breitbandprodukte für Businesskunden (daher keine Aufteilung auf einzelne Kategorien oder Produkte, Gewichtung je Produkt geht implizit ein)

Anteilige Kosten für die gegenständlichen Breitbandprodukte ermittelt über die Gesamtkosten der Vorleistungsseben dividiert durch sämtliche Breitbandanschlüsse (für Privat und Business, intern [Eigenleistung] wie extern [als Bitstream] angeboten)

für "interne" Leistungsbereitstellung  
Vorleistungssumme unter Zugrundelegung des Mengengerüst-Endkundenseite von TA.

**Wenn IST > SOLL => Marginsqueeze**

**Vorleistungs Breitbandprodukte (bitstream)**

**IST-Vorleistungspreis (Basis Retail-Mengengerüst)**

Bruttoerlöse (Tarifblattmässige auf Vorleistungsebene)	
<b>IST-Brutto-Mittelwert je Kategorie (Stückpreis)</b>	

- allfällige Rabatte Vorleistungsebene	
- allfällige Herstellaktionen auf Vorleistungsebene	
<b>IST-Rabatte je Kategorie</b>	
<b>IST-Netto-Mittelwert je Kategorie (Stückpreis)</b>	

$([Mengengerüst-Endkundenseite] \times [Vorleistungspreis])$  über alle Produkte  
 $(Bruttoerlös / Mengengerüst-Endkundenseite)$  für alle Produkte gemeinsam

Rabatte/Herstellaktionen auf Vorleistungsebene werden periodenrichtig auf Mengengerüst Telekom Austria AG-Endkundeneben angewendet  
 $(Summe Vorleistungsnachlässe / Mengengerüst-Vorleistung)$  für alle Produkte gemeinsam  
 $(IST-Brutto-Mittelwert - IST-Rabatt)$  für alle Produkte gemeinsam

**IST-Vorleistungspreis (Basis Retail-Mengengerüst + Bitstream Mengengerüst)**

	Businessprodukte Retail	Residentialprodukte Retail	Bitstream (Wholesale)
Bruttoerlöse (Tarifblattmässige auf Vorleistungsebene)			
<b>IST-Brutto-Mittelwert (Stückpreis)</b>			
- allfällige Rabatte Vorleistungsebene			
- allfällige Herstellaktionen auf Vorleistungsebene			
<b>IST-Rabatte</b>			
<b>IST-Netto-Mittelwert(Stückpreis)</b>			

$([Mengengerüst Endkundenseite]$  bzw.  $Mengengerüst Vorleistungsseite] \times [Vorleistungspreis])$  jeweils inkl. Grundentgelt Sprachtelefonie bzw. Medienentgelt Anschlüsse (dadurch geht implizit die Gewichtung je Produkt ein)  
 $(Bruttoerlös / Mengengerüst-Endkundenseite)$

Rabatte/Herstellaktionen auf Vorleistungsebene werden periodenrichtig auf Mengengerüst TA-Endkundenseite bzw. Vorleistungsseite angewendet  
 $(Summe Vorleistungsnachlässe / Mengengerüst-Vorleistung)$   
 $(IST-Brutto-Mittelwert - IST-Rabatt)$

**Wenn IST < SOLL => Marginsqueeze**

**Vorleistung Entbündelung**

**SOLL-Vorleistungspreis (Kosten der Vorleistungsebene ULL)**

monatliche Entbündelungsmiete	
<b>ULL Zusatzkosten</b> lt. Tabelle 1	
<b>SOLL-Netto-Mittelwert(Stückpreis)</b>	

Vorleistungssumme dividiert durch das Mengengerüst

TASL- bzw. Medienentgelt bei Naked-DSL bzw. Entbündelungsmiete werden als Kosten der Kupferdoppelader auf jeder Ebene berücksichtigt.

17