

An die
Telekom-Control-Kommission
Mariahilferstraße 77 – 79
1060 Wien

Vorab per email

Mobilkom Austria AG & Co KG

Obere Donaustraße 29
A-1020 Wien

Telefon:

Nat. (01) 33161-2020

Int. +43 1 33161-2020

A1 (GSM) +43 664 3312020

Telefax: +43 1 33161-2069

Ihr Zeichen
Z 2,11,14/05

Ihre Nachricht vom Unser Zeichen

Datum
28.10.2005

**Stellungnahme der mobilkom austria AG & Co KG zu dem in den Verfahren
Z 2,11,14/05 übermittelten Entwurf einer Vollziehungshandlung gemäß
§ 128 Abs. 1 TKG 2003**

Mit e-mail vom 28.9.2005 übermittelte die RTR-GmbH im Auftrag der Telekom-Control-Kommission („TKK“) der mobilkom austria AG & Co KG („mobilkom“) in den Verfahren Z 2,11,14/05 den Entwurf einer Vollziehungshandlung gemäß § 128 Abs. 1 TKG 2003.

Mobilkom möchte mit diesem Schriftsatz von der Gelegenheit Gebrauch machen, zu diesem Entwurf einer Vollziehungshandlung („Bescheidentwurf“) Stellung zu nehmen. Dabei orientiert sich die gegenständliche Stellungnahme nicht unmittelbar an der Gliederung des Bescheidentwurfs, sondern fokussiert auf einzelne, zentrale Themen. Dabei handelt es sich insbesondere um folgende Punkte:

- Inkonsequenz bei der Berücksichtigung der Folgen des Zusammenschlusses von tele.ring und T-Mobile;
- Kompensation unberücksichtigter Kostenbestandteile durch Differenz zwischen Entgelt und tatsächlichen Kosten
- teilweise Nichtanerkennung von tatsächlichen Overhead-Kosten;
- Überbewertung des Bestehens von *late-comer*-Nachteilen und, in Konsequenz daraus, Unverhältnismäßigkeit des Abstands der Mobilterminierungsentgelte im Verhältnis zueinander.

Neben diesen in dem Bescheidentwurf von der TKK – zumindest im Ansatz – diskutierten Punkten, gibt es eine Reihe von weiteren Kritikpunkten, die mka im Laufe des Verfahrens vorgebracht hat, mit denen sich die TKK inhaltlich nicht, bzw. unzureichend, auseinandersetzt. Diese werden in Abschnitt „Weiters“ behandelt.

1 Inkonsequente Berücksichtigung der Folgen einer möglichen Übernahme der tele.ring durch T-Mobile

mobilkom begrüßt die Position, die die TKK hinsichtlich der Notwendigkeit einer ex-ante-Betrachtung bezüglich der möglichen Übernahme der tele.ring („TRA“) durch T-Mobile („TMA“) einnimmt und dementsprechend in dem zugrunde liegenden Bescheidentwurf die Bestimmung aufgenommen hat, ab dem Zeitpunkt des Vorliegens der aufsichtsrechtlichen Genehmigungen zum Unternehmenszusammenschluss, das Niveau des Terminierungsentgelts der TRA auf das Niveau des Terminierungsentgelts der TMA zu begrenzen.

Allerdings stellt die bloße Angleichung der Terminierungsentgelte von TMA und TRA eine inkonsequente Berücksichtigung der Folgen des Zusammenschlusses und der eigenen Argumente der TKK dar:

Die TKK begründet die Entscheidung, die Terminierungsentgelte der beiden Unternehmen nach erfolgtem Zusammenschluss einander anzugleichen, insbesondere damit, dass der Unternehmenszusammenschluss zu Kostenvorteilen und Synergieeffekten führen wird, weshalb in weiterer Folge von sinkenden Netzkosten auszugehen ist (Bescheidentwurf, S. 37). Einen weiteren Grund für diese Entscheidung sieht die TKK in dem Umstand, dass die tatsächlichen Netzkosten der TRA deutlich unter den festgelegten Entgelten der TMA liegen.

De facto bleiben in dieser Entscheidung jedoch genau diese Effekte unberücksichtigt. Zur Illustration erlaubt sich mobilkom nochmals folgende Fakten ins Gedächtnis zu rufen:

- Wie aus Pressemeldungen zu entnehmen ist, beabsichtigt TMA die beiden Netze nach Genehmigung des Zusammenschlusses „zusammen zu führen“. Durch die Zusammenführung der Netze bzw. der Kundenbasis und -betreuung der beiden Betreiber sollen „Effizienzvorteile im Wert von ca. EUR 300 Mio.“ erzielt werden. TMA plant also, die Kunden der TRA auf das TMA-Mobilnetz zu migrieren.
- Durch den Kauf der TRA durch TMA erhöht sich die Anzahl an Endkunden der TMA um knapp eine Million Endkunden. Damit erhöht sich der Marktanteil von TMA von derzeit 25 % um 12 % auf rund 37 %. Dementsprechend verringert sich der Abstand (gemessen am Endkundenanteil) zwischen mobilkom und TMA auf gerade einmal 3 %.
- Aus dem wirtschaftlichen Gutachten der RTR-GmbH¹ ergibt sich, dass etwa im Jahre 2004 der terminierende Verkehr zu den Kunden der TMA und der (ehemaligen) TRA insgesamt gleich hoch war, wie jener zu mobilkom-Kunden (1.966 Mio. MoU im Jahr 2004). Ein sehr ähnliches Bild zeigt auch der Vergleich des Gesamtverkehrsvolumens von mka und der TMA/TRA: während in den Netzen von TMA und TRA zusammen 2004 insgesamt 5.795 Mio. MoU abgeführt wurden, war das Gesamtverkehrsvolumen bei mka gerade mal um rund 11 % höher.
- Infolge der Anpassung der Marktanteile und der Höhe des terminierenden Verkehrs zwischen mobilkom und dem zusammengeschlossenen Unternehmen werden zwangsläufig erhebliche Skalenvorteile zum tragen kommen, wodurch sich die Stückkosten (im Sinne der K1-Werte) der TMA erheblich verringern und sich den Kosten von mobilkom stark annähern werden.

¹ Vgl. wirtschaftliches Gutachten der RTR für die TKK in den verbundenen Verfahren Z 2, 7, 8, 9, 11/05, Tabelle 7.

Derartig ausgeprägte Skaleneffekte rechtfertigen nicht bloß eine Anpassung des Terminierungsentgelts der TRA an jenes der TMA; *diese* Anpassung wäre auch ohne Zusammenschluss der beiden Unternehmen mehr als sachgerecht, da, wie die Gutachter der RTR-GmbH ermittelt haben, TRA bereits heute *geringere* Netzkosten aufweist als TMA.

Vielmehr erfordern die infolge des Zusammenschlusses absehbaren Skaleneffekte eine gänzliche Neukalkulation und -festlegung des Startwertes des zusammengeschlossenen Unternehmens unter der vorausschauenden („ex-ante“) Annahme der Migration der TRA-Kunden (und damit des TRA-Verkehrs) auf das (kapazitär geringfügig erweiterte) TMA-Mobilfunknetz.

Aufgrund der Vergleichbarkeit der beiden Unternehmen - mobilkom und TMA (nach erfolgtem Zusammenschluss) müsste sich der Startwert dieser „TMA-NEU“ an jenem von mobilkom orientieren und somit in Bezug auf diese TMA-NEU insgesamt eine wesentlich stärkere Anpassung an den Gleitpfad der mobilkom zur Anwendung gelangen (siehe dazu die von mobilkom bereits im Verfahren vorgebrachte Anregung; vgl. Stellungnahme der mobilkom austria AG & Co KG zum wirtschaftlichen Ergänzungsgutachten für die Telekom-Control-Kommission in den verbundenen Verfahren Z 2, 7, 8, 9, 11, 13/05 vom 18.8.2005, S. 11 f.)

Auch vor dem Hintergrund der von der TKK immer wieder angeführten Late-Comer-Nachteile, bzw. der First-Mover-Vorteile, besteht nach dem Zusammenschluss der beiden Unternehmen für TMA-NEU kein Rechtfertigungsgrund mehr höhere Terminierungsentgelte verrechnen zu dürfen als mka. Insbesondere das Argument der TKK, dass Lizenzierungs- und Marktanteilsreihenfolge korrelieren, d.h. also Late-Comer über einen geringeren Marktanteil verfügen, als der First-Mover (vgl. z.B. Endbericht zur Konsultation, S. 8) ist im Angesicht der – fast vollständigen – Angleichung der Marktanteile zwischen mka und TMA-NEU nicht länger aufrechtzuerhalten.

mka geht davon aus, dass die Migration der TRA-Kunden in das Netz der TMA bis Sommer 2006 auf jeden Fall abgeschlossen sein wird, sodass ab diesem Zeitpunkt sämtliche unter Umständen noch vorhandenen Late-Comer-Nachteile – insbesondere hinsichtlich des Marktanteils – komplett wegfallen. Darüber hinaus konnte TMA bereits vor Abschluss der Migration der ehemaligen TRA-Kunden Skalenvorteile erzielen.

Aus diesen und den bereits weiter oben dargestellten Gründen heraus stellt MKA folgenden

Antrag:

Die TKK möge im Falle der fusionsrechtlichen Freigabe des Zusammenschlusses von TMA und TRA sowie der Genehmigung durch die TKK ab Juli 2006 folgendes anordnen:

Herabsetzung des Terminierungsentgelts der TMA auf das Niveau von mka ab 1.7.2006.

2 Kompensation unberücksichtigter Kostenbestandteile durch Differenz zwischen Entgelt und tatsächlichen Kosten

In Hinblick auf die Nichtanerkennung von Kosten durch das Sendeanlagenabgabe-Gesetz („SAAG“)² bzw. die Nichtberücksichtigung von positiven externen Effekten stützt sich die TKK in dem vorliegenden Bescheidentwurf jeweils auf ein und dasselbe Argument³ (jeweils ohne auf das inhaltliche Vorbringen von mobilkom einzugehen): Die sich zusätzlich ergebenden Kosten durch das SAAG werden durch die Differenz zwischen „tatsächlichen Kosten“ (gemeint ist der ermittelte K1-Wert der mobilkom) und den angeordneten Terminierungsentgelten abgedeckt (Bescheidentwurf, S. 31), bzw. sind in den Terminierungsentgelten allfällige Aufschläge wegen positiver externer Effekte bereits inkludiert (Bescheidentwurf, S. 35).

Zu diesem „Argument“ sei folgendes angemerkt:

- Mit der Rechtfertigung der Nichtanerkennung von tatsächlichen Aufwendungen bzw. Leistungen mit dem bloßen Hinweis darauf, dass diese Aufwendungen dem Betreiber ohnedies implizit in der Differenz zwischen angeordnetem Entgelt und „tatsächlichen Kosten“ abgegolten werden, und diese Aufwendungen daher nicht in der Ermittlung der LRAIC des effizientesten Betreibers berücksichtigt werden müssen, eröffnet die TKK sich selbst einen Ermessensspielraum (hinsichtlich zu berücksichtigender/nicht zu berücksichtigender Kostenkomponenten), der sich von vornherein jeglicher inhaltlichen Diskussion entzieht, und somit beinahe als willkürlich bezeichnet werden muss.
- Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass die TKK den Gleitpfad (Dauer bis zu Erreichen des LRAIC-Werts; Höhe der Absenkungsschritte) nicht willkürlich festgelegt hat; im Gegenteil: der konkrete Gleitpfad ergibt sich aus einer Summe konkreter Überlegungen (Vermeidung disruptiver Eingriffe, längerfristiger Planungshorizont und Stabilität, Investitionsschutz und Ausgleich für Late-Comer-Nachteile; S 29f). Wenn dem so ist, ist auch ein allfälliger Differenzbetrag zwischen den von den Gutachtern ermittelten LRAIC-Wert und dem festgelegten Terminierungsentgelt *genau* unter Berücksichtigung der genannten Umstände (Disruptionsvermeidung, etc.) zustande gekommen. Das (zeitlich limitierte) Bestehen dieses Differenzbetrags kann unter diesen Umständen dann aber nicht gleichzeitig als Kompensationsfaktor für jegliche Kritik an den ermittelten K1-Werten (z.B.

² Die Grundsätzlichkeit der Kritik kann auch durch die Pressemeldung vom 28.10.2005 einer vermeintlichen Einigung zwischen Mobilfunkbetreibern und dem Land Niederösterreich nicht entkräftet werden.

³ Zur Begründung der Nichtanerkennung der externen Effekte führt die TKK zwar noch zusätzliche Argumente ins Feld, allerdings stellen diese eine reine Wiederholung der bereits im Konsultationsdokument zu den Kosten einer effizienten Leistungsbereitstellung gemachten Aussagen dar, ohne in irgendeiner Form auf die von mka – oder im Laufe des Verfahrens auch von anderen Betreibern vorgebrachten Argumenten – einzugehen.

SAAG-Aufwendungen unberücksichtigt; tatsächliche Overheads nicht in voller Höhe anerkannt (dazu hieran anschließend ausführlich); allfällige externe Effekte nicht berücksichtigt) herangezogen werden.

3 Unzureichende Berücksichtigung der Overhead-Kosten

Die TKK führt in dem Bescheidentwurf aus, dass Ausgangspunkt für die Festlegung der Mobilterminierungsentgelte die Verpflichtung der Verfahrensparteien ist, Terminierungsentgelte zu verrechnen, die sich an langfristigen durchschnittlichen inkrementellen Kosten eines effizienten Betreibers iSv LRAIC orientieren (Bescheidentwurf, S. 27.)

Zur Bestimmung des LRAIC-Wertes wurden von den Amtssachverständigen die Kosten sämtlicher Betreiber ermittelt, da „die geringsten ermittelten Kosten für die verfahrensgegenständliche Leistung [...] eine gute Annäherung an die LRAIC eines effizienten Betreibers dar[stellen], da die Mobilfunkunternehmen auf Grund des Wettbewerbsdrucks gezwungen sind, ihre Leistungen effizient zu erbringen; Mobilkom als Betreiber mit den geringsten Kosten gibt [...] somit die LRAIC eines effizienten Betreibers vor“ (Bescheidentwurf, S. 28).

Gleichzeitig führt die TKK weitergehend aus, dass diese Methode der Ermittlung der LRAIC auch von realen Verhältnissen („Berücksichtigung tatsächlich anfallender Kosten eines hinreichend effizienten Betreibers“) ausgeht (Bescheidentwurf, S. 28).

Vor diesem Hintergrund erscheint jedoch die Absicht der TKK, den Zielwert des Gleitpfads mittels der Kosten, die sich für mobilkom bei Anwendung von „Szenario B“ ergeben, heranzuziehen als wenig schlüssig. Denn: entgegen den Ausführungen der TKK berücksichtigt Szenario B eben nicht die *tatsächlichen* bei mobilkom entstehende Kosten, sondern eben nur einen Teil davon. Gerade aber vor den Ausführungen der TKK, dass „die Mobilfunkunternehmen ihre Leistungen effizient“ erbringen – also auch mobilkom – muss eine Nichtanerkennung eines Teils der Overhead-Kosten mittels des Arguments, dass „Kosten im Sinne einer effizienten Leistungsbereitstellung zu ermitteln waren“ schlichtweg als Widerspruch der TKK gegenüber ihren eigenen Ausführungen gelten.

Auch muss die Reduktion des Effizienzverständnisses von mobilkom auf die Aussage, dass mobilkom höhere Personalkosten durch unkündbare Beamte hat, als stark verkürzt gelten, da es aus Sicht von mobilkom wesentlich schwerwiegendere Argumente gegen einen „Effizienzabschlag“ – als solcher muss die Heranziehung von Szenario B gewertet werden – gibt (vgl. ausführlich Stellungnahme der mobilkom zum wirtschaftlichen Gutachten für die Telekom-Control-Kommission in den verbundenen Verfahren Z 2, 7, 8, 9, 11/05 vom 4.8.2005, Abschnitt 2.4). Dazu zählen insbesondere:

- unterschiedliche Strategien hinsichtlich Qualität und Innovation, die logisch-immanent zu unterschiedlich hohen Gemeinkosten führen müssen; ein vergleichsweise höherer Quali-

tätsanspruch kann jedoch nicht mit „Ineffizienz“ gleichgesetzt werden (und findet im übrigen – siehe das Beispiel K1-Kosten der TMA – auf Ebene der Netzkosten keinerlei Berücksichtigung in Form eines „Effizienzabschlags“);

- die Höhe der Overheads steigt mit der Unternehmensgröße überproportional im Verhältnis zu den technischen Netzkosten („Komplexitätskosten“);
- im Falle von betreiberindividuell unterschiedlichen Kostenzuordnungen (Kostenarten werden von einem Betreiber als „Netzkosten“ vom anderen Betreiber als „Gemeinkosten“ definiert, was insb. im Bereich der Abgrenzung von IT- und Netzkosten nicht ganz einfach ist) werden jene Betreiber willkürlich schlechter behandelt, die eine Kostenzuordnung zu Gemeinkosten vorgenommen haben.

Dementsprechend führt die Heranziehung des Szenario B für die Bestimmung des LRAIC-Werts zu einem falschen, nicht nur real nicht existierenden, sondern vielmehr irreführenden und den Gesetzen der Marktlogik (Stichwort „Differenzierungsstrategien“) widersprechenden Ergebnis.

4 Überbewertung von *late-comer*-Nachteilen im zugrunde liegenden Gleitpfadmodell

Zur Begründung der TKK, derzufolge *late-comer*-Nachteilen durch einen linearen Gleitpfad am besten Rechnung getragen werden kann, bzw. ein solcher Gleitpfad „fair und nichtdiskriminierend“ (Bescheidentwurf, S. 30) ist, ist folgendes anzumerken:

- In dem zugrunde liegenden Bescheidentwurf verweist die TKK auf den Endbericht zur Konsultation bzw. auf ein Gutachten der Amtssachverständigen in den Verfahren zu K 9/98 und K 51/98, um das Bestehen von *first-mover*-Vorteile zu rechtfertigen. Dem ist entgegenzuhalten, dass in dem angesprochenen Gutachten zwar *first-mover*-Vorteile identifiziert, gleichzeitig jedoch eine Vielzahl von *late-comer*-Vorteilen benannt werden, ohne dass im Ergebnis eine eindeutige Abwägung zugunsten der *first-mover*-Vorteile (bzw. der *late-comer*-Nachteile) erfolgt.
- In Hinblick auf das Vorliegen „erheblicher Größenvorteile“ (Bescheidentwurf, S. 9) muss der TKK noch deutlicher widersprochen werden: so zeigt das Ergebnis des Kostengutachtens (bzw. des Ergänzungsgutachtens) sehr deutlich, dass zwischen der Größe eines Unternehmens und den Stückkosten ein und desselben Unternehmens nicht unbedingt eine Korrelation bestehen muss (z.B.: TRA: Marktanteil 11 %, Kosten pro MoU iHv 9,81 €-Cent; TMA: Marktanteil 25 %, Kosten pro MoU iHv 13,26 (Szenario B)).
- Vor dem Hintergrund der Nichteindeutigkeit von *late-comer*-Nachteilen, bzw. der Nichtvalidität von erheblichen Größenvorteilen, scheint die Ausgestaltung des Gleitpfades, der deutlich auf die Nachteile der *late-comer* fokussiert, nicht gerechtfertigt.

- Im Ergebnis nicht akzeptabel ist schließlich der Umstand, dass zwar definitionsgemäß late-comer-Nachteile im Zeitablauf abnehmen (müssen), dass sich im Gegensatz dazu aber bei einem linearen Tarifgleitpfad und gleichzeitig steigendem Verkehrsvolumen (von dem die TKK selbst ja ausgeht) zwischen Mobilfunkbetreibern, der late-comer-Vorteil (faktisch, aufgrund steigender Netto-Einnahmen) im Zeitablauf immer größer wird. Insoweit ist ein Gleitpfad mit gleichen Absenkungen für alle Betreiber gerade nicht fair und nichtdiskriminierend.

5 Weiteres

5.1 Verkehrsmengenentwicklungsschätzung durch Amtsgutachter

Zu den Ausführungen der TKK bezüglich der Verkehrsmengenentwicklungsabschätzung für das Jahr 2006 erlaubt sich mka folgendes anzumerken:

eine Verteilung der von Mobilkom gelieferten aggregierten Werte für 2005 und 2006 auf die einzelnen Produkte/Netzelemente hätte wohl auch (angesichts des gutachterlichen Sachverständs) von den Gutachtern selbst (auf Basis des Jahres 2004) vorgenommen werden können; gleiches hätte natürlich auch mka – anstelle der Gutachter – getan, wenn dies verlangt worden wäre. Dass die Gutachter anstelle einer einfachen – alliquoten – Zuteilung auf Produkte/Netzelemente auf Basis der Werte von 2004 eine eigene Verkehrsmengenschätzung vorzunehmen, die im Ergebnis erst wieder nur eine aggregierte Schätzung mittels loglinearer Regression des Gesamtverkehrsvolumens ist (und nicht eine Schätzung auf Produkt/Netzelementebasis), ist – nach wie vor – unverständlich. Dass die TKK diese Ergebnisse für ihre Entscheidungsfindung heranzieht, ist abzulehnen.

5.2 Grundsätzliche Kritik der mka am Gleitpfadmodell

Aufrecht bleibt die grundsätzliche Kritik der Mobilkom am Gleitpfad selbst (vorläufig parallele, betragsmäßig gleich hohe Senkungen aller Betreiber, mit Ausnahme von H3G, anstelle einer Reduzierung des Abstands zwischen den Betreibern), die Ermittlung der LRAIC (siehe oben: tlws. Effizienzabschläge, unberücksichtigte Kostenelemente (wie SAAG, Marketing, Vertrieb, etc), die Verteilung der Gemeinkosten (Ramsey)⁴) sowie das implizit hergestellte Ergebnis:

⁴ Vgl. dazu ausführlich z.B. die Stellungnahme von mka vom 15.12.2005 im Rahmen der Konsultation zur „Ermittlung der Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung für Terminierung in Mobilnetzen“, S. 28 f.

Wie bereits ausführlich in der Stellungnahme vom 15.12.2004 von mka dargelegt (S. 37), wird durch das Heranziehen eines Wettbewerbsergebnisses aufgrund der dahinterliegenden Verkehrsannahme eine Effizienz unterstellt, die weder heute noch in ferner Zukunft von den österreichischen Mobilfunkbetreibern erreicht werden kann. In konkreten Fall (unter der Annahme symmetrischer Marktanteile der übrigen Mobilfunkbetreiber) müsste das Volumen des österreichischen Gesamtmarkts nämlich das Fünffache des Marktvolumens von mobilkom und damit ca. das Doppelte des tatsächlichen Gesamtmarktvolumens ausmachen. Eine derartige Annahme steht aber in direktem Widerspruch zu den bereits oben zitierten Ausführungen der TKK, sich an realen Verhältnissen zu orientieren. Im Ergebnis erneuert mka daher (wie auch zuletzt beantragt) die Forderung nach einem gleichzeitigen Erreichen des Zielwerts durch sämtliche Betreiber Ende 2009⁵.

5.3 Kein Eingehen der TKK auf eine Vielzahl von mka vorgebrachten Argumenten

In dem vorliegenden Bescheidentwurf setzt sich die TKK ausschließlich mit einem Teil der Vorbringen von mka bezüglich des Kostengutachtens (bzw. des Ergänzungsgutachtens dazu) der Amtssachverständigen auseinander. Vollkommen unberücksichtigt bleibt eine inhaltliche Auseinandersetzung mit einer Vielzahl von Argumenten, Anregungen und Anträgen, die mka im Rahmen des zugrunde liegenden Verfahrens vorgebracht hat. Dazu zählen unter anderem:

- Problem der Nettozahlungen von mka an die anderen Betreiber und sich daraus ergebende Wettbewerbsverzerrungen
- Benchmarking des Gleitpfades der TKK mit Entscheidungen anderer europäischer Regulierungsbehörden
- Bisher erreichte Marktposition von tele.ring und nicht vorhandene Schuldenlast
- Ungleiche Anwendung der „Schutzfristregelung“
- Abwägung Late-Comer-Vorteile mit First-Mover-Nachteilen (bzw. insgesamt Abwägung Vor-, Nachteile von Late-Comern und First-Movern)
- Verneinung von erheblichen Größenvorteilen
- Gleitpfad, der sich an den LRAIC eines Betreibers mit 20% (bzw. 25%) Marktanteil orientiert
- Gleichzeitiges Erreichen des Zielwerts
- Definition von Disruptivität

⁵ Vgl. Stellungnahme der mobilkom austria AG & Co KG in den verbundene Verfahren Z 2,7,8,9,11,13/05 vom 11.8.2005, S. 30.

- *Anteilige* Berücksichtigung von zurechenbaren Aufwendungen für Marketing/Vertrieb, Customer Care

Auch wenn diese Liste keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt, erlaubt sich mka dennoch festzuhalten, dass *sämtliche* Vorbringen, Anregungen und Anträge aufrecht erhalten bleiben.

Wien, am 28. Oktober 2005

Mobilkom Austria AG & Co KG

Dr. Alexander Zuser
Leiter Carrier Relations
Handlungsbevollmächtigter