



EINSCHREIBEN

Telekom-Control-Kommission
und
RTR Rundfunk und Telekom Regulierungs-GmbH
Mariahilfer Straße 77-79
1060 Wien

Vorab per Fax an 58058 9191

Wien, 6.6.2012

M 1/12, M 1.3/12, M 1.4/12 Zugangsleistungen für Privatkunden zum öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten (Endkundenmarkt) und Zugangsleistungen für Nichtprivatkunden zum öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten (Endkundenmarkt): Stellungnahme der Tele2 zu den wirtschaftlichen Gutachten für die Telekom-Control-Kommission

Sehr geehrte Frau Dr. Solé, sehr geehrte Herren,

Tele2 erstattet zu den wirtschaftlichen Gutachten vom März 2012 in den Verfahren M1/12, M 1.3/12 und M 1.4/12 nachstehende Stellungnahme.

Marktbeherrschende Stellung des Incumbent evident

Die Gutachter ermitteln, dass A1 Telekom Austria auf dem Zugangsmarkt für Privatkunden über einen umsatzmäßigen Marktanteil von 85% und auf dem Zugangsmarkt für Nichtprivatkunden über einen umsatzmäßigen Marktanteil von 92% verfügt. Hinsichtlich der Anschlüsse würde der Marktanteil des Incumbent bei Privatkunden 75% und bei Nichtprivatkunden 90% betragen. Der Markt stellt sich zudem auch so dar, dass A1 Telekom Austria aufgrund ihres österreichweiten Netzwerks für ca. 35% der Haushalte und 30% der Geschäftskunden der einzige Anbieter ist und demnach über nicht leicht ersetzbare Infrastruktur verfügt.

Aufgrund der hohen und nur langsam sinkenden bzw. stabilen Marktanteil von A1 Telekom Austria, der stark asymmetrischen Marktanteilsverteilung sowie der Kontrolle über nicht leicht ersetzbare Infrastruktur kommen die Gutachter Schluss, dass A1 Telekom Austria auf beiden Märkten über eine marktbeherrschende Stellung verfügt.

Zutreffend analysieren die Gutachter auch die potentiellen Wettbewerbsprobleme auf diesen Märkten. So könnte der Incumbent bspw. durch die Verweigerung eines adäquaten Zugangs zu einem Festnetzanschlussprodukt auf Vorleistungsebene Markteintrittsbarrieren errichten oder Marktmacht aufgrund der hohen Marktkonzentration und der substantiellen Markteintrittsbarrieren etwa durch den Einsatz von selektiven Kampfpreise ausüben oder im Wege von Produktbündeln auf andere Märkte übertragen.



Die Auswahl der Regulierungsinstrumente, die gegenüber A1 Telekom Austria angewendet werden sollen, wird von Tele2 grundsätzlich befürwortet. Tele2 teilt die Ansicht der Gutachter, dass dieser Regulierungsmaßnahmen zur Beseitigung von Wettbewerbsproblemen geeignet sind. Was die Operationalisierung der Regulierungsinstrumente betrifft sind aus Sicht von Tele2 jedoch Modifikationen und Ergänzungen erforderlich.

Wholesale Line Rental nach wie vor für alternative Anbieter attraktiv

Die Gutachter führen aus, dass ein aufgrund von Auflagen in früheren Verfahren angebotenes Wholesale Line Rental Zugangsprodukt des Incumbent vom Markt nicht angenommen wurde. Der Grund dafür lag – wie Tele2 wiederholt ausführlich dargelegt hat – an den von der Regulierungsbehörde genehmigten Konditionen dieses Vorleistungsprodukts, insbesondere dem Entgelt, mit dem keine marktfähigen Produkte alternativer Anbieter möglich waren.

Nach wie vor ist aber ein solches Produkt für alternative Anbieter attraktiv da es die einzige Möglichkeit ist in einen chancengleichen Wettbewerb mit dem Incumbent bei ca. 35% der Haushalte und 30% der Geschäftskunden einzutreten, wo der Incumbent aufgrund seines österreichweiten Netzes der einzige Anbieter ist. Nicht zu vernachlässigen ist auch, dass es nach wie vor eine maßgebliche Kundengruppe gibt, die im Festnetz lediglich Sprachtelefonie, nicht aber Breitbandinternet in Anspruch nehmen möchte. Dabei handelt es sich beispielsweise um technisch nicht versierte Personen und/oder Personen, die aus finanziellen Gründen kein Breitbandinternet in Anspruch nehmen möchten oder können, oder auch um Kunden, die Breitbandinternet über das Mobilnetz beziehen, aber daneben einen Festnetzanschluss für Sprachtelefonie unterhalten. Für diese Kundengruppen kann über Entbündelung oder andere Vorleistungsprodukte kein kostendeckender Telefonanschluss zur Verfügung gestellt werden.

Voice over Broadband-Option kein vollwertiger Ersatz für WLR

Das von den Gutachtern wie schon in den letzten Marktanalyseverfahren zu Zugangsleistungen vorgeschlagene Voice-over-Broadband-Produkt (VoB) ist hier keine gangbare Alternative, da es die Installation eines Modems samt den damit verbundenen technischen Anforderungen notwendig macht und somit eine erhebliche Wechselbarriere darstellt. Dies liegt im Wesentlichen an den technischen (fehlende Unterstützung des Mehrfrequenzwahlverfahrens) und wirtschaftlichen (Notwendigkeit einer Modeminstallation sowie Stromversorgung und Platzbedarf für das Modem als eindeutige Wechselbarriere) Merkmalen von VoB, die eine um 50% geringere Wechselrate von Kunden erwarten lassen.

Während der Kunde bei A1TA einen ganz einfachen Telefonanschluss nutzen kann, müsste der Kunde bei einem Wechsel zu VoB zunächst ein Modem erhalten und dieses installieren oder installieren lassen. Erst nach einer solchen Installation könnte der Kunde beim alternativen Anbieter den Telefondienst über VoB erhalten. Die Notwendigkeit der Verwendung eines Modems und die damit verbundenen Modeminstallation stellen somit eine entscheidende Wechselbarriere für Kunden dar, die ein Sprachtelefonieprodukt und kein Internetprodukt wählen.

Weiters ist zu bedenken, dass VoB als Substitut für ISDN nur sehr eingeschränkt geeignet ist. VoB stellt lediglich eine unüberbuchte Bandbreite für die Übertragung des Voice Traffics zur Verfügung. Um ein ISDN-Service über VoB zu realisieren, muss am Teilnehmerstandort ein sog. ITA (ISDN Terminal Adapter) betrieben werden, welches kundenseitig einen oder mehrere ISDN Basisanschlüsse bereitstellt. Der ISDN-spezifische Funktionsumfang hängt nun einerseits vom Funktionsumfang des eingesetzten Konverters beim Teilnehmer als auch von der Kompatibilität des Konverters mit der ISDN-Vermittlungseinrichtung (IP-Softswitch) an dem der ISDN-Teilnehmer terminiert, ab. Die Kompatibilität der Einrichtungen (ITA und Vermittlungseinrichtung) und damit die ISDN-Funktionalität wird weitgehend davon abhängig sein, welche Komponenten von welchem Betreiber zur Verfügung gestellt und betrieben werden. Dabei ist, unklar ob der teilnehmerseitige Konverter in der VoB-Option enthalten ist (von A1TA zur Verfügung gestellt wird) oder vom ANB bereitgestellt werden muss.



In Abhängigkeit der Kompatibilität des IP-ISDN Konverter mit der ISDN-Vermittlungsstelle ist nach heutigem Stand der Technik mit folgenden funktionalen Einschränkungen zu rechnen:

1. AOC (Gebührenanzeige): eingeschränkt oder nicht möglich.
2. Mangelnde Featuretransparenz (Rufnummernanzeige, Anrufumleitung, multiple Subscriber number, etc)
3. Overlap-Dialling: in IP-Systemen werden häufig nur Blockwahl-Prozeduren ermöglicht. Dies wirkt auf die Dauer des Verbindungsaufbaues und ist abhängig vom eingesetzten Konverter.
4. Reduzierte Service-Transparenz: ISDN wird häufig für Fax und Datenübertragung verwendet. Diese Transparenz geht, abhängig vom Konverter, verloren.
5. Taktung und Takt-Transparenz: Native ISDN bietet Takttransparenz, die bei Übertragung mittels IP jedoch verloren geht, sofern nicht besondere Maßnahmen im IP-Netz zur Taktübertragung vorhanden sind (z.B. Sync-Ethernet). Daraus werden sich zwangsläufig Probleme an Übergabepunkten unterschiedlicher Provider mit unterschiedlichen Takten ergeben. z.B. beim Übergang zum "echten" PSTN oder wenn ein Kunde eine Nebenstellenanlage mit mehreren ISDN-Anschlüssen eines Betreibers oder Anschlüsse unterschiedlicher Betreiber hat.

Nachstehende Funktionen sind bei VoB nicht möglich:

6. Fernspeisung: dies stellt eine häufige Kundenanforderung dar (Notruf)
7. Ausfallwahrscheinlichkeit: Da der ANB als Anbieter die Hoheit über den eingesetzten Konverter ISDN-IP haben muss (die Software muss auf die Anforderungen des ANB abgestimmt sein), ist wohl ein integriertes Gerät mit dem DSL-Modem nicht möglich. Diese Kaskadierung bewirkt eine Reduktion der Verfügbarkeit, und erfordert eine weitere Steckdose beim Kunden (power supply).
8. Nach einem (Leitungs-) ausfall ist ISDN sofort betriebsfähig, während bei einer DSL-Strecke der Ausfall länger dauert (DSL-Training, anschließend Registrierung des Konverters im Netz)

Vor allem sicherheitsrelevanten Anwendungen sind mit VoB nicht umsetzbar (z.B. Notruftelefone in Aufzügen, Nottelphone auf Firmengeländen bei PBX-Ausfall, Meldeleitungen für Alarmanlagen). Zudem können Multianschlüsse (PRIs), die in großen Telefonanlagen terminieren, nach Erfahrungen der Tele2 nicht sinnvoll realisiert werden, da diese mit speziellen symmetrischen SHDSL-Strecken realisiert werden. Tele2 hat die Emulation derartiger Services auf IP-Ebene getestet, jedoch als zu problematisch hinsichtlich der Takttransparenz wieder verworfen.

Angesichts der derzeit fehlenden Substituierbarkeit von POTS/ISDN und VoB erscheint es daher geboten, die nach wie vor nachgefragten Telefonie-Produkte dem Wettbewerb mittels WLR zu öffnen und nicht ausschließlich auf zukünftige Produkte (VoB), deren Kundenakzeptanz derzeit noch nicht gegeben ist, zu vertrauen. So wurden bislang lediglich 55 Anschlüsse im Profil 192/192 kBit/s inkl. 2,4 GB, Q3/2011 und 13 Anschlüsse in den Businessprofilen 384/384 kBit/s, 512/512 kBit/s und 768/768 kBit/s, Q3/2011 verkauft. Von einem marktfähigen WLR Produkt ist eine weit höhere Wettbewerbsbelegung zu erwarten.

Kostenorientierung und Retail-Minus einsetzen

Zutreffend schlagen die Gutachter eine regulatorische Kontrolle der Margin-Squeeze-Freiheit der Entgelte im Anschlussbereich vor und verweisen dazu auf die Ausführungen zur Margin-Squeeze Rechnung im Wirtschaftlichen Gutachten für die TKK im Verfahren M 1/12 Breitband-Vorleistungsmarkt. Die Gutachter schlagen weiters Absenkungen der Entgelte für die stand alone VoB-Vorleistungsprodukte vor ohne weiter auszuführen, auf welchen Kalkulationen diese beruhen.

Im Sinne der Konsistenz mit den Berechnung der Vorleistungsentgelte für die Entbündelung und die Breitband-Vorleistungsprodukte beantragt Tele2 kostenorientierte Vorleistungsentgelte zu ermitteln, und zwar unter Anwendung eines Bottom-Up-Kostenrechnungsmodells. Dabei soll auch eine gutachterliche Prüfung dahingehend erfolgen, welches Kostenrechnungsprinzip (wie etwa FL-LRAIC, „pure LRIC“ oder Abstellen auf historische Kosten) am besten geeignet ist, die derzeitige und künftige Relation zwischen Entgelten auf der Vorleistungsebene und den Preisen auf dem Endkundenmarkt abzubilden.



Anschließend an die erfolgte Kalkulation sollen diese kostenorientierten Entgelte jenen aus einer Retail-Minus-Kalkulation gegenüber gestellt werden und schließlich das jeweils niedrigere Entgelt zur Anwendung kommen.

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

A handwritten signature in black ink, appearing to read "A. Koman". The signature is fluid and cursive.

Dr. Andreas Koman

Tele2 Telecommunication GmbH