

EINSCHREIBEN

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

Vorab per e-mail an: konsultationen@rtr.at

Wien, 16.5.2013

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 Maßnahmenentwürfen der Telekom-Control-Kommission

Sehr geehrte Frau Dr. Solé,
sehr geehrte Damen und Herren,

Tele2 verweist in oben genannten Verfahren auf ihr bisheriges Vorbringen (siehe Beilagen), hält ihre Anträge aufrecht und erstattet zum Entwurf einer Vollziehungshandlung im Verfahren M 1.3/12 sowie zum Entwurf einer Vollziehungshandlung im Verfahren M 1.4/12 nachstehende Stellungnahme.

Marktbeherrschende Stellung des Incumbent evident

Die Bescheidentwürfe bestätigen die marktbeherrschende Stellung von A1 Telekom Austria AG („A1TA“) bei den Privatkunden¹ mit einem Marktanteil der A1 TA hinsichtlich der Anschlusszahlen von 75% und hinsichtlich des Umsatzes von 85%, sowie bei den Nicht-Privatkunden² mit einem Marktanteil der A1 TA hinsichtlich der Anschlusszahlen von 90% und hinsichtlich des Umsatzes von 92%.

Zutreffend wurde festgestellt, dass auf beiden Märkten *die Wettbewerbsprobleme der Errichtung von Marktzutrittsbarrieren, der Marktmachtübertragung und der Ausübung von Marktmacht gegenüber Abnehmern auf dem gegenständlichen Zugangsmarkt aus ökonomischer Sicht gegenwärtig mit den zur Verfügung stehenden bzw aufzuerlegenden Vorleistungsinstrumenten derzeit bzw auf absehbare Zeit nicht ausreichend bekämpfbar sind*³.

Die Auswahl der Regulierungsinstrumente, die gegenüber A1 Telekom Austria angewendet werden sollen, wird von Tele2 grundsätzlich befürwortet. Hinsichtlich der Operationalisierung der Regulierungsinstrumente sind aus Sicht von Tele2 jedoch Modifikationen und Ergänzungen erforderlich.

¹ M 1.3/2012-42 Entwurf einer Vollziehungshandlung, S 23

² M 1.4/2012-42 Entwurf einer Vollziehungshandlung, S 25

³ M 1.3/2012-42 Entwurf einer Vollziehungshandlung, S 32, ähnlich festgestellt in M 1.4/2012-42 Entwurf einer Vollziehungshandlung, S 65

Wholesale Line Rental sollte als Zugangsprodukt angeordnet werden

Die Auferlegung eines neuen Zugangsproduktes (WLR) wurde im Bescheidentwurf abgelehnt, da dies aus Sicht der Behörde unverhältnismäßig sei, da mit einem WLR Vorleistungsprodukt ua Einführungskosten verbunden wären, die von dem bereits auf dem gegenständlichen Markt eingeführten „standalone“ VoB Vorleistungsprodukt nicht mehr verursacht würden.

Die konsequente Fortführung dieses Arguments würde aber dazu führen, dass überhaupt kein neues Vorleistungsprodukt eingeführt werden dürfte, da ja jedes neue Produkt Einführungskosten mit sich bringt. Aus Sicht von Tele2 sollte hier zwischen Kosten und Nutzen abgewogen werden. Aufgrund der bestehenden Wettbewerbsprobleme sollte es Ziel der Behörde sein, den Wettbewerb am Zugangsmarkt zu unterstützen. Da die bisherigen Bedingungen - angesichts der oben genannten Marktanteile von A1TA - nicht erfolgreich waren, sollten neue, den Wettbewerb besser fördernde Maßnahmen angedacht werden.

Neben diesen Einführungskosten verweist die Behörde auf die aus ihrer Sicht vorliegende *größere Flexibilität der alternativen Betreiber bei der Preis- und Produktgestaltung bei WLR* und die *vielfältige[n] Optionen für das Anbieten von Flat-Rate Tarifen*⁴, die für VoB und gegen die Einführung von WLR sprechen. Eine nähere inhaltliche Auseinandersetzung mit einer allfälligen WLR-Verpflichtung unter Berücksichtigung der von Tele2 vorgebrachten Forderungen erfolgte nicht.

Tele2 weist daher nochmals darauf hin, dass das Vorleistungsprodukt WLR grundsätzlich für alternative Anbieter attraktiv ist, 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. Es besteht nach wie vor eine maßgebliche Kundengruppe, 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 von einem alternativen Betreiber österreichweit kein kostendeckender Telefonanschluss zur Verfügung gestellt werden.

Voraussetzung für eine wettbewerbsfördernde Inanspruchnahme von WLR wären natürlich entsprechende Konditionen, insbesondere ein entsprechendes Entgelt, damit marktfähige Produkte für alternative Betreiber möglich wären.

Voice over Broadband-Option kein vollwertiger Ersatz für WLR

Die Bescheidentwürfe sehen die Verpflichtung von A1TA zum Anbieten eines Voice-over-Broadband-Produkts (VoB) vor, das im Wesentlichen den Anforderungen der geltenden Marktanalysebescheide M1/09 und M2/09 entspricht. *Die wettbewerbliche Bedeutung [des VoB-]Produktes ist bislang allerdings noch sehr gering geblieben (55 verkaufte Anschlüsse im Profil 192/192 kBit/s inkl. 2,4 GB, Q3/2011)⁵ und 13 verkaufte Anschlüsse in den Businessprofilen 384/384 kBit/s, 512/512 kBit/s und 768/768 kBit/s, Q3/2011⁶.* Tatsache ist also, dass das VoB-Produkt bislang nicht vom Markt angenommen wurde. Es stellt sich daher die Frage, welche Anpassungen geeignet sein könnten, damit das VoB-Produkt marktauglich und wettbewerbsfördernd wird.

Eine Neuerung stellt die Aufnahme des Profils 256/256kBit/s inklusive einem Datenvolumen (Down-/Upload von zumindest 3,2 GB) dar. Eine weitere Anpassung erfolgte hinsichtlich der Preise: Das stand-

⁴ M 1.3/2012-42 Entwurf einer Vollziehungshandlung, S 64

⁵ M 1.3/2012, Wirtschaftliches Gutachten - Zugangsleistungen für Privatkunden zum öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten (Endkundenmarkt), S 51

⁶ M 1.4/2013, Wirtschaftliches Gutachten - Zugangsleistungen für Nichtprivatkunden zum öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten (Endkundenmarkt), S 51

alone VoB Profil 192/192 kBit/s erfährt eine Absenkung von 9,2% und liegt damit bei € 10,36. Abgesehen von dieser Preissenkung um 9,2% auf €10,36 wurden keine Produktänderungen am aktuellen Profil 192/192 kBit/s vorgenommen. Inwiefern diese Änderung ausreichend sein kann, die Nachfrage in einem Ausmaß zu steigern, dass dies zu positiven Auswirkungen für den Wettbewerb am Privatkundenmarkt führen wird, geht aus dem Bescheidentwurf allerdings nicht hervor.

Modem als Wechselbarriere für Privatkunden

Tele2 wies in ihren Stellungnahmen mehrfach darauf hin, dass das, bei VoB-Produkten erforderliche Modem, eine erhebliche Wechselbarriere darstellt und begründete dies ausführlich. Der Bescheidentwurf geht auf diese Einwände allerdings nur zum Teil ein. So wird die Installation eines Modems von der Telekom-Control-Kommission als geringe technische Anforderung betrachtet, die aus ihrer Sicht keine erhebliche Wechselbarriere darstelle. Diese Annahme wird in der Folge nicht näher begründet. Auch die Tatsache, dass für ein VoB-fähiges Endgerät beim Endkunden eine Stromversorgung vorhanden sein muss, und dies auch einen Unterschied zu einem herkömmlichen POTS-Anschluss darstellt, führt zwar nach Ansicht der Behörde nicht dazu, dass die Verpflichtung, ein „stand-alone“ Voice over Broadband Vorleistungsprodukt anzubieten, nicht geeignet oder verhältnismäßig sei, eine nähere Erläuterung dafür fehlt allerdings auch in diesem Fall.

Der Bescheidentwurf lehnt die Einwände von Tele2 gegenüber dem vorgeschlagenen VoB-Produkt ab, kann aber selbst keine Erklärung dafür liefern, weshalb das seit mehreren Jahren am Markt befindliche VoB-Produkt lediglich 55⁷ mal verkauft wurde. Es liegen keine Untersuchungen der Behörde vor, die nach den Gründen für die Nicht-Aannahme dieses Produktes am Markt forschen. Da keine Feststellungen im Bescheidentwurf getroffen werden konnten, woran die Marktannahme der VoB-Produkte bisher scheiterte, können aus Sicht von Tele2 auch keine ausreichend begründeten Aussagen gemacht werden, ob und im welchem Ausmaß die von der Behörde vorgeschlagenen Änderungen des VoB-Produktes die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit dieser Produkte verbessern.

Tele2 stellt daher den Antrag, die Telekom-Control-Kommission möge eine Untersuchung beauftragen, weshalb die verfahrensgegenständlichen VoB-Produkte bislang von geringer wettbewerblicher Bedeutung geblieben sind und welche Anpassungen an die Produkte erforderlich sind, um dies zu verbessern und den Wettbewerb auf den Zugangsmärkten für Privat- und Nicht-Privatkunden zu fördern. Dabei sollte berücksichtigt werden, welche Zielgruppe von den verfahrensgegenständlichen Produkten adressiert wird.

Wie oben beschrieben, geht die TTK – vielleicht auch aus eigener Erfahrung - bei der Frage, ob ein Modem ein Wechselhindernis ist, offensichtlich von einem technologie-affinen Konsumenten aus, der sich von Modem und Telefonbuchsen und eigener Stromversorgung nicht abhalten lässt. Die Erfahrung von Tele2 bezüglich reiner Sprachtelefoniekunden im Privatkundensegment zeigt allerdings ein wesentlich anderes „Kaufverhalten“. Die überwiegende Zahl der Sprachtelefoniekunden von Tele2 hat kein Modem installiert. Für technisch nicht interessierte Menschen oder/und ältere Menschen bedeutet ein Modem eine technische Hürde. Diesbezügliche Gespräche an der Kundenhotline geben davon reichlich Aufschluss. Es wäre aber unbillig, diese Kundengruppe von den Vorteilen des Wettbewerbs im Telekommunikationsbereich auszuschließen, insbesondere da § 1 Abs. 2 Z. 2a) die *Sicherstellung eines chancengleichen und funktionsfähigen Wettbewerbs bei der Bereitstellung von Kommunikationsnetzen und Kommunikationsdiensten einschließlich bei der Bereitstellung von Inhalten durch a) Sicherstellung größtmöglicher Vorteile in Bezug auf Auswahl, Preis und Qualität für alle Nutzer, wobei den Interessen behinderter Nutzer, älterer Menschen und Personen mit besonderen sozialen Bedürfnissen besonders Rechnung zu tragen ist*; [Hervorhebung durch Tele2], vorsieht.

Insofern der Bescheidenwurf auf die bei VoB vorhandene *deutlich größere Flexibilität der alternativen Betreiber bei der Preis- und Produktgestaltung als bei WLR* und die *vielfältige Optionen für das Anbieten von Flat-Rate Tarifen* verweist, wodurch *auch die Möglichkeit [besteht], mit mobilen Angeboten besser konkurrieren zu können*, ist auf den von Tele2 gestellten Antrag auf Untersuchung der Ursachen für die bisherige Nicht-Aannahme des VoB-Produktes am Markt hinzuweisen. Die von der Behörde beschriebenen

⁷ M 1.3/2012, Wirtschaftliches Gutachten - Zugangsleistungen für Privatkunden zum öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten (Endkundenmarkt), S 51

angeblichen Vorteile des VoB-Produkts stehen im Widerspruch zu der geringen Anzahl von lediglich 55 verkauften VoB-Anschlüssen.

Tele2 verweist daher auf die von ihr als Betreiber gemachten Erfahrungen, die Sprachtelefonieprodukte sowohl mit als auch ohne Modem umfassen und die zeigen, dass die Installation eines Modems samt den damit verbundenen technischen Anforderungen eine Wechselbarriere darstellen. 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.

VoB nicht als ISDN-Substitut geeignet

Wie bereits oben erwähnt, wurde A1TA verpflichtet auch ein VoB-Profil 256/256 kBit/s anzubieten, dies mit der Absicht, dass alternative Betreiber mit diesem Profil ISDN-Anschlüsse nachbilden können. Wie auch bereits mehrfach von Tele2 hingewiesen, ist VoB als Substitut für ISDN nur sehr eingeschränkt geeignet.

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.
6. Betrieb von Bankomatkassen, Frankiergeräten
7. Fernwartung von Nebenstellenanlagen über den D-Kanal: da keine ISDN-konforme Signalisierung über VoIP

Nachstehende Funktionen sind bei VoB nicht möglich:

8. Fernspeisung: dies stellt eine häufige Kundenanforderung dar (Notruf)
9. Alarmservices: Alarmanlagen, die im Anlassfall eine Modemverbindung aufbauen
10. Ausfallswahrscheinlichkeit: 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).
11. 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 sicherheitsrelevante 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 durch 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. Von einem marktfähigen WLR Produkt ist eine weit höhere Wettbewerbsbelegung zu erwarten.

Endkundenprodukte von A1TA mit VoB-Produkten von ANB nicht nachbildbar

Reine Sprachtelefonieprodukte

Nachstehende Tabelle zeigt, dass mit den im Bescheidentwurf vorgesehenen Preisobergrenzen von einem alternativen Betreiber keine kompetitiven Endkundenprodukte nachgebildet werden können. Ausgehend von der derzeit von A1TA angebotenen Grundgebühr für Telefonie von brutto 16,70 €, sohin netto 13,92 €, verbleiben nach Abzug der VoB-Kosten von 10,36 noch € 3,56 €. Von diesen 3,56 € sind vom alternativen Betreiber sämtliche Retailkosten, wie Neukundenakquisition (die auf die Kundenverweildauer zu verteilen sind), Vertriebskosten für Bestandskunden (Retention), Customer Care, IT, Billing, Netzkosten, Zahlungsausfälle etc. zu tragen, wobei für die Kostenkalkulation die Kosten eines effizienten Wettbewerbers des Marktbeherrschers („reasonably efficient operator“) und nicht die Kosten der A1TA als Marktbeherrscher („as equally efficient operator“) herangezogen werden sollten, da A1TA Skalenerträge realisieren kann, welche ein alternativer Betreiber nicht erzielen kann. Damit ist für Tele2 eine Nachbildung des A1TA-Produkts nicht möglich.

Tele2	
	VoB Nachbildung A1 Produkt
monatl. Grundgebühr	16,70 €
Umsatz (netto)	13,92 €
TASL	- €
Kosten VoB	- 10,36 €
Marge	3,56 €

Würde man beispielsweise von der verbleibenden Marge die im Wirtschaftlichen Gutachten zu S9/12 angesetzten direkten Retailkosten in Höhe von 4,04 € (Seite 36) abziehen, ist der Margin Squeeze noch deutlicher sichtbar.

Marge	3,56 €
Direkte Kosten*	- 4,04 €
Erlöse	-0,48 €

*Kosten aus Wirtschaftlichem Gutachten S09/12 Seite 35

Wie oben bereits dargelegt, entspricht das Modem nicht der Zielgruppe für reine Sprachtelefonieprodukte und wird als wesentliches Wechselhindernis wahrgenommen. Um dieses Hindernis zu überwinden, müssten dem Endkunden andere Vorteile angeboten werden können. Wie die Berechnungen zeigen, ist es auf Basis der VoB-Entgelte einem alternativen Betreiber allerdings auch nicht möglich, kompetitive Endkundenentgelte anzubieten. Damit ist eine zukünftige wettbewerbsfördernde Wirkung der VoB-Produkte am Endkunden-Zugangsmarkt nicht zu erwarten.

Kombiprodukte

Versucht man mit den VoB-Produkten Kombi-Produkte von A1TA nachzubilden, fällt die Margin Squeeze Betrachtung noch schlechter aus, wie nachstehende Tabelle zeigt. Für das Kombinationsprodukt

Festnetz-Internet und Festnetz-Telefonie hat sich der von A1TA wiederkehrend angebotene Aktionspreis von 19,90 € bereits als Marktpreis etabliert, sodass dieser auch für die nachstehende Kalkulation herangezogen wurde. Bei einer verbleibenden Marge von 3,43 €, ist klar ersichtlich, dass damit nicht die Retailkosten des alternativen Betreibers (siehe obige Ausführungen zum Punkt „Reine Sprachtelefonie“) abgedeckt werden können.

Tele2	
	VoB + ADSL Nachbildung A1 Produkt Aktionspreis*
monatl. Grundgebühr (brutto)	19,90 €
Internet Service Pauschale	1,25 €
Umsatz (netto)	17,63 €
Kosten ADSL** (naked Profil)	- 11,75 €
Kosten VoB ***	- 2,45 €
Marge	3,43 €

* Annahme: Aktionspreis (Kombi für 19,90)

** Annahme: Aktionspreis (Angebot vom 3.6-30.09.2013 gültig)

*** Vertrag betreffend breitbandige Internetzugangslösungen sowie VoB only, Version 02.04.2013

Würde man auch in diesem Beispiel von der verbleibenden Marge von 3,43 € die im Wirtschaftlichen Gutachten zu S9/12 angesetzten direkten Retailkosten in Höhe von 4,04 € (Seite 36) abziehen, wird der Margin Squeeze noch deutlicher.

Marge	3,43 €
Direkte Kosten*****	- 4,04 €
Erlöse	-0,62 €

* Kosten aus Wirtschaftlichem Gutachten S09/12 Seite 35

Kostenorientierung und Retail-Minus für Vorleistungsentgelte einsetzen

Tele2 verweist auf ihre Stellungnahme zum Wirtschaftlichen Gutachten und beantragt im Sinne der Konsistenz mit den Berechnung der Vorleistungsentgelte für die Entbündelung und die Breitband-Vorleistungsprodukte die Ermittlung von kostenorientierten Vorleistungsentgelten, 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 oder Kombinationen daraus) 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.

Price Cap Verfahren als ex-post-Maßnahme nicht ausreichend

Der Bescheidentwurf sieht für die Entgeltkontrolle der Endkundenentgelte ein Price Cap Verfahren vor, das von den derzeit angebotenen Endkundenentgelten der A1TA ausgeht. Aus Sicht von Tele2 ist diese

Methode insofern problematisch, als die Entgeltkontrolle erst im Nachhinein erfolgt und damit nicht ausreichend effektiv ist.

Die im Maßnahmenwurf vorgeschlagene ex-ante Genehmigungspflicht bezieht sich nur auf neue marktgegenständliche Endkundenengelte, und nicht auf Änderungen bestehender Produkte. Diese können also gesenkt werden und würde ein allfälliger Verstoß gegen die Price Cap Grenze erst nach einem Jahr festgestellt werden. Aus Sicht von Tele2 sollte die ex-ante Genehmigungspflicht daher auch auf die Änderungen von Bestandprodukten ausgedehnt werden.

Fristen für Info über Änderungen bzw. Neueinführungen sind zu kurz

Die im Bescheidentwurf vorgesehenen Fristen bezüglich der Information über die Änderung bzw. die Neueinführung anordnungsgegenständlicher Produkte oder Preise sollten verlängert werden, da beispielsweise bereits reine Preisänderungen, die in einer Kampagne umgesetzt werden sollen, eine längere Vorbereitungs- und Umstellungszeit als 1 Monat bedürfen. Des weiteren darf es zu keiner Preisänderung kommen, die den Endkunden eines alternativen Betreibers ein außerordentliches Kündigungsrecht einräumen würde.

Gemeinsame Nutzung von VoB-Zugangsprodukten und Bitstream-Vorleistungsprodukten sollte geklärt werden

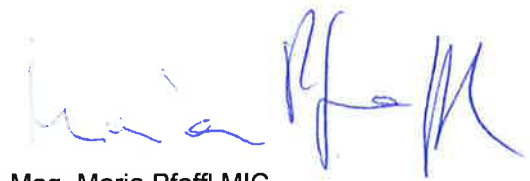
A1TA wird verpflichtet, die gemeinsame Nutzung von VoB-Zugangsprodukten und Bitstream-Vorleistungsprodukten zuzulassen. Hier bedarf es allerdings noch klarstellender Regelungen für allfällige Konfliktfälle, beispielsweise welcher Betreiber die Konfiguration des Modems bestimmt, oder das SLA festlegt, die Definition des jeweiligen Abschlusspunktes, oder ob in beiden Fällen Herstellungsentgelte verrechnet werden, etc..

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen



Dr. Andreas Koman
Tele2 Telecommunication GmbH



Mag. Maria Pfaffl MIC

Beilage: Stellungnahme von Tele2 vom 6.6.2012