

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

Vorab per e-mail

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  
M 15f/03

Ihre Nachricht vom

Unser Zeichen

Datum  
14.09.2005

Stellungnahme der mobilkom austria AG & Co KG  
zum Konsultationsverfahren M 15f/03 gem. § 128 TKG 2003 betreffend  
„Terminierung in individuellen öffentlichen  
Mobiltelefonnetzen (Vorleistungsmarkt)“

Im nachfolgenden Schriftsatz nimmt mobilkom austria AG & Co KG (in der Folge kurz „mka“) binnen offener Frist zum Entwurf der Vollziehungshandlung im Marktanalyseverfahren M 15f/03 gem. § 128 TKG 2003 betreffend „Terminierung in individuellen öffentlichen Mobiltelefonnetzen (Vorleistungsmarkt)“ wie folgt Stellung:

**A. Zum Terminierungsentgelt der Tele2 im Kontext mit der Bemessung des Terminierungsentgelts der H3G - Entwurf einer Vollziehungshandlung im Marktanalyseverfahren M 15f/03**

In dem Entwurf einer Vollziehungshandlung im Marktanalyseverfahren M 15f/03 führt die Telekom-Control-Kommission (TKK) aus, dass Tele2 – wie auch alle anderen Mobilfunknetzbetreiber – als einziges Unternehmen die Terminierung in das eigene Netz vornehmen kann und somit als Monopolist auf dem entsprechenden Markt tätig ist und über beträchtliche Marktmacht verfügt. Zur Beseitigung der dadurch entstehenden Wettbewerbsprobleme wird von der TKK die Verpflichtung der Tele2 zu kostenorientierten Entgelten gemäß § 42 TKG 2003 für die Zusammenschaltung diskutiert, wobei die konkrete Operationalisierung dieser Verpflichtung von der TKK dahingehend vorgenommen wurde, dass das Terminierungsentgelt der Tele2 jenem Terminierungsentgelt zu entsprechen hat, das der Hostnetzbetreiber der Tele2 (derzeit ONE GmbH) erhält. Aus Sicht der TKK wird dadurch die Einhaltung des Standards „LRAIC“ sichergestellt, da jedem potenziellen Hostnetzbetreiber derzeit die Verpflichtung gemäß § 42 TKG 2003 auferlegt wurde, für die Terminierung in sein öffentliches Mobiltelefonnetz ein Entgelt zu verrechnen, das sich an den LRAIC eines effizienten Betreibers orientiert.

Dazu sei folgendes angemerkt:

**1. Zulässige Höhe des Terminierungsentgelts von Tele2**

Auch wenn der wesentliche Teil der Terminierungsleistung eines MVNOs durch den Hostnetzbetreiber erbracht wird („Luftschnittstelle“), kann aus diesem Umstand keine Begründung dafür abgeleitet werden, einem MVNO die gleichen Terminierungsentgelte regulatorisch zuzusichern wie dem Hostnetzbetreiber.

Ganz im Gegenteil ist zur Sicherstellung der Kostendeckung des MVNO lediglich ein Entgelt erforderlich, dessen Niveau den tatsächlichen Kosten der Leistung entspricht, die der Hostnetzbetreiber für den MVNO erbringt, somit den Einkaufskosten für die Leistung der Zurverfügungstellung der Luftschnittstelle zuzüglich der Stückkosten für die vom MVNO selbst erbrachten (Kernnetz-)Leistungen (einschl. allfälliger anteiliger Gemeinkosten). Dementsprechend muss ein Terminierungsentgelt für einen MVNO, das über dessen Kosten liegt, als ungerechtfertigt gelten.

Auf den Fall Tele2 angewendet heißt dies, dass Tele2 lediglich ein Terminierungsentgelt in der Höhe verrechnen dürfte, das sich aus dem Durchschnitt der Kosten für die von Tele2 sich selbst

erbrachte Leistung (Kernnetz; anteilige Gemeinkosten) und dem Preis, den Tele2 an ONE für die zur Verfügungstellung der Luftschnittstelle bezahlt („Hostnetzentgelt“) <sup>1</sup>, zusammensetzt.

Die (von der TKK intendierte) Festlegung von Terminierungsentgelten, deren Höhe über diesem Niveau liegen, ist in Hinblick auf die tatsächlichen Kosten des MVNOs nicht nur ungerechtfertigt, sondern führt darüber hinaus zu einem Ungleichgewicht gegenüber H3G. Insbesondere vor dem Hintergrund des Regulierungsziels der Infrastrukturförderung des § 1 Abs. 2 TKG 2003 erweist sich eine solche Ungleichbehandlung der Betreiber Tele2 und H3G als kontraproduktiv. Durch die Heranziehung des regulierten Terminierungsentgelts der ONE zur Festlegung des Entgelts von Tele2 einerseits und der Einrechnung der in privatrechtlichen Verhandlungen festgelegten Kosten für die bei mka eingekaufte Leistung „national roaming“ für die Berechnung des Terminierungsentgelts von H3G andererseits, entsteht für Tele2 die Möglichkeit zur Lukrierung eines windfall profits (Differenz zwischen dem mit ONE vereinbartem Preis und dem Dritten verrechenbaren Terminierungsentgelt), der für H3G nicht erzielbar ist. Im Ergebnis stellt eine derartige Ungleichbehandlung der Vorleistungskosten für national roaming bei den beiden Mobilfunkbetreibern einen negativen Anreiz zu eigenem Infrastrukturauf- bzw. -ausbau dar. Ein solcher negativer Anreiz steht jedoch in direktem Widerspruch zu § 1 Abs. 2 TKG 2003 und kann somit als nicht rechtskonform gelten.

In Hinblick auf das von der TKK vorgebrachte Argument, dass ein Terminierungsentgelt, welches unter jenem Entgelt zu liegen kommt, das dem Hostnetzbetreiber zugestanden wird, den MVNO im Vergleich zu einem reinen Wiederverkäufer schlechter stellt <sup>2</sup>, erlaubt sich mka folgendes anzumerken:

- Aufgrund der Kürze der Ausführungen der TKK zu „Revenue-Sharing-Modellen“ ist völlig unklar, warum die Festlegung des Terminierungsentgelts eines MVNO unterhalb des Entgelts des Hostnetzbetreibers den MVNO gegenüber einem Wiederverkäufer schlechter stellen sollte. Diesbezüglich wäre es wünschenswert, wenn infolge einer ausführlicheren Begründung des entgeltigen Marktanalyse-/Remediesbescheids dieser Gedankengang nachvollziehbar wäre.
- Grundsätzlich ist festzuhalten, dass sich die von einem MVNO bei einem Hostnetzbetreiber nachgefragte Leistung ganz wesentlich von dem Leistungsbündel unterscheidet, das ein reiner Wiederverkäufer bei einem Hostnetzbetreiber kauft (Einkauf der bloßen „Funkschnittstelle“ durch einen MVNO gegenüber Einkauf des gesamten Leistungsbündels eines Mobilfunkbetreibers mit Ausnahme der Vertriebs- und Teile der Marketingaktivitäten durch einen Wiederverkäufer). Dementsprechend lässt sich nicht sagen, ob der Hostnetzbetreiber aufgrund des Umstandes, dass er selbst für die Terminierung der Gespräche zu den Endkunden des Wiederverkäufers die Terminierungsentgelte lukriert, einen Anreiz hat, dem Wiederverkäufer implizit einen

---

<sup>1</sup> Dieser Preis („bundesweites national roaming“) wurde zwischen Tele2 und ONE in privatrechtlichen Verhandlungen vereinbart. Wichtig ist, dass für die Bemessung ein Durchschnitt aus Aktiv- und Passivgesprächsentgelten gebildet wird, da andernfalls der Umstand einer bloßen Heranziehung des „Terminierungs-Hostnetzentgelts“ in Vertragsverhandlungen zu einer künstlichen Ungleichgewichtung von Aktiv- und Passivgesprächen führen könnte.

<sup>2</sup> Entwurf einer Vollziehungshandlung im Marktanalyseverfahren M 15f/03, S. 71.

besseren Preis für die nur einen Teil des Gesamtleistungsbündels ausmachende „Funkschnittstelle“ anzubieten, als dem MVNO. So interpretiert, scheint die Schlussfolgerung der TKK, dass ein MVNO gegenüber einem Wiederverkäufer schlechter gestellt wird, wenn er nicht das gleiche Terminierungsentgelt verrechnen darf, wie der Hostnetzbetreiber, nicht korrekt zu sein, bzw. auf nicht nachvollziehbaren Annahmen zu beruhen.

- Wobei die TKK es unterlassen hat, darauf hinzuweisen, dass, sollte es bei der intendierten Entscheidung bleiben, umgekehrt ein Anbieter wie H3G, der teilweise selbst ein Funknetz errichtet, und nur teilweise die Leistung der Funkschnittstelle bei Dritten einkauft, jedenfalls gegenüber dem MVNO diskriminiert würde. (Nur der Vollständigkeit halber sei darauf hingewiesen, dass, sollte unter diesen Umständen H3G ebenfalls erlaubt werden, das regulierte Hostnetzterminierungsentgelt in der eigenen Terminierungsentgeltkostenrechnung anzusetzen (anstelle der Einkaufskosten bei dem Hostnetzbetreiber) umgekehrt jeder Netzbetreiber, der sein eigenes Netz voll ausgebaut hat, wiederum gegenüber H3G diskriminiert würde.)

## 2. Wettbewerbsverzerrungen auf dem Markt für Zugang und Originierung

Die Festlegung der Terminierungsentgelte von MVNOs in Höhe des Entgelts des Hostnetzbetreibers hat auch diskriminierende Auswirkungen auf die Wettbewerbssituation auf dem Markt für Zugang und Originierung in öffentlichen Mobiltelefonnetzen, zumindest, wenn – wie in Österreich der Fall – die Terminierungsentgelte regulatorisch festgelegt werden.

Zum Verständnis dieses Mechanismus sei zunächst an die betriebswirtschaftlichen Interessen eines MVNOs erinnert - die Maximierung der Differenz zwischen den Kosten für die vom Hostnetzbetreiber zugekauften Leistungen und den Einnahmen aus den Terminierungsentgelten (= Gewinnmaximierung). Umso größer die Differenz zwischen dem Hostnetzentgelt (Einkaufspreis der Leistung) und dem lukrierten Terminierungsentgelt (Verkaufspreis der Leistung an Dritte) umso besser für den MVNO.

Demgegenüber liegt die Untergrenze des Preises, um den ein potentieller Hostnetzbetreiber einem MVNO die von ihm benötigte Leistung anbieten kann, auf Höhe der Grenzkosten des potentiellen Hostnetzbetreibers. Unter der (vereinfachten)<sup>3</sup> Annahme, dass die Grenzkosten der österreichischen Mobilnetzbetreiber gleich hoch sind, könnte folglich jeder Mobilnetzbetreiber dem MVNO zwar das gleiche Hostnetzentgelt anbieten. Aus Sicht des MVNO wäre jedoch (iSd Maximierung der Differenz aus Einkaufs- und Verkaufspreis) jener Mobilnetzbetreiber am attraktivsten, der das höchste, regulatorisch festgelegte, Terminierungsentgelt erhält, da dieses ja auch dem MVNO zugute kommt.

---

<sup>3</sup> Tatsächlich dürfte es sich wohl so verhalten, dass die Grenzkosten des einzelnen Betreibers umso höher sind, umso ausgelasteter dessen Netz ist (i.e. höherer Bedarf an inkrementellen Netzinvestitionen, zB Netzverdichtungsmaßnahmen).

Dies bedeutet aber umgekehrt nichts anderes, als dass dem Betreiber mit dem niedrigsten Terminierungsentgelt eine Wettbewerbsnachteil entsteht, da es ihm nicht möglich ist, dem MVNO ein vergleichbares Gesamtpaket (Hostnetzentgelt und Terminierungsentgelt Dritter) anbieten zu können.

Konkret auf den österreichischen Markt bezogen, bedeutet der von der TKK diskutierte Vorschlag der Gleichsetzung der Terminierungsentgelte von MVNO und Hostnetz, dass MKA auf dem Markt für Zugang und Originierung in öffentlichen Mobilfunknetzen in Hinblick auf den Verkauf von Netzleistungen an MVNOs solange gegenüber ONE und TMA (einschl. tele.ring) einen entscheidenden Wettbewerbsnachteil hinnehmen muss, solange die Mobilterminierungsentgelte der drei Betreiber unterschiedlich sind. Schon derzeit ist die Tatsache, dass Tele2 bei ONE (und nicht z.B. bei MKA) Funknetzleistungen einkauft, wohl überwiegend auf diesen Wettbewerbsnachteil der MKA zurückzuführen. Umgekehrt hat MKA H3G wohl nur deshalb als Großkunden für Funknetzleistungen halten können, weil für H3G (als teilweise Infrastrukturbetreiber; siehe oben) die Regel „Terminierungsentgelt des Hostnetzes = Terminierungsentgelt des Großkunden (MVNO; tlw. Funknetzbetreiber)“ bisher nicht gegolten hat.

Neben den oben kritisierten Konsequenzen (windfall profits des MVNO; negativer Anreiz zu eigenem Infrastrukturausbau) spricht gegen die in Aussicht genommene Regulierungspolitik für Terminierungsentgelte von MVNOs somit auch der Umstand, dass hierdurch signifikante Wettbewerbsverzerrungen auf dem Markt für Zugang und Originierung erst künstlich geschaffen werden.

### 3. Forderungen

Aufgrund der oben dargelegten Kritikpunkte fordert MKA:

- Die TKK möge im Rahmen des Marktanalyseverfahrens in Bezug auf das Mobilterminierungsentgelt von Tele2 als MVNO in Analogie zur Berechnung der Netzkosten der österreichischen Mobilfunknetzbetreiber eine Kalkulation der tatsächlichen Kosten (Eigenleistung und Kosten für die zugekaufte Fremdleistung) von Tele2 verlangen, und auf dieser Basis das von Tele2 maximal verrechenbare Terminierungsentgelte iSv LRAIC festlegen.
- Falls die TKK dieser Forderung nicht folgt, möge die TKK zur Verhinderung von Wettbewerbsverzerrungen auf dem Markt für Zugang und Originierung in Mobilfunknetzen das Terminierungsentgelt von Tele2 als MVNO mit dem Niveau des Entgelts desjenigen Betreibers mit dem niedrigsten regulierten Terminierungsentgelt begrenzen.

Wien, am 14. September 2005

mobilkom austria AG & Co KG

Dr. Alexander Zuser  
Leiter Carrier Relations  
Handlungsbevollmächtigter