

EINSCHREIBEN

An die  
Telekom-Control-Kommission  
Mariahilfer Straße 77-79  
1060 Wien

vorab bei Telefax: (01) 58058 9191

Wien, am 28. Oktober 2005

CA / SB, AG

Z 2, 7, 8, 9, 11, 13 / 05

Sehr geehrte Damen und Herrn,

zu der laufenden Konsultation der Entwürfe der Vollzugshandlungen in den Verfahren Z 2, 7, 8, 9, 11, 13 und 14 / 05 erstatten wir binnen offener Frist folgende

STELLUNGNAHME:

Wie auch schon in den vorhergegangenen Schriftsätzen zum Ausdruck gebracht, sieht ONE in dem von der Regulierungsbehörde vorgeschlagenen Gleitpfadmodell trotz aller aufgezeigten Unzulänglichkeiten einen brauchbaren Kompromiss für ein branchenweites Zusammenschaltungsmodell für die kommende Periode. Aus diesem Grunde begrüßt ONE im generellen auch die von der Behörde vorgestellten Entwürfe der Vollzugshandlungen. Insbesondere in Hinblick auf die Laufzeit des Gleitpfades ist es erfreulich, dass sich die Regulierungsbehörde den von ONE vorgebrachten Argumenten bezüglich der möglichen irreparablen Nachteile einer zu raschen Angleichung der Entgelte anschließen konnte und von einer Vorverlegung des Endwerts Abstand genommen hat. Die Behörde befindet sich damit auch im Einklang mit anderen Ländern, die eine Gleitpfadmethodik zur Anwendung bringen



und einer kontinuierlichen Anpassung vor einer disruptiven Absenkung den Vorzug geben. Betreffend die Entgelte der tele.ring Telekom Service GmbH („tele.ring“) und der Hutchison3G Austria GmbH („H3G“) sind die Bescheidentwürfe im Kontext zum vorgeschlagenen Gesamtsystem jedoch nicht schlüssig und in dieser Form daher abzulehnen (hierzu nachfolgend unter 1. und 2.). Betreffend des geplanten Zusammenschlusses von T-Mobile (TMA) / tele.ring würde die Umsetzung der geplanten Maßnahme aus dem Bescheidentwurf zu einer inakzeptablen Schieflage auf dem Markt führen (hierzu ausführlich nachfolgend unter 3.).

## 1 Zum Entgeltabsenkungszeitpunkt der tele.ring

Der Bescheidentwurf Z8 / 05 sieht für ONE eine Absenkung des Terminierungsentgeltes mit 1. November 2005 von derzeit € 0,138 auf € 0,1326 und in weiterer Folge per 1. Juli 2006 auf € 0,1272 vor. Für tele.ring sieht der Entwurf – beginnend von einem reziproken Niveau von ebenfalls € 0,138 – naturgemäß grundsätzlich die gleichen Absenkungen vor, jedoch mit einer Verzögerung von 2 Monaten. Diese Ungleichbehandlung ist in dieser Form nicht nachvollziehbar. Die Regulierungsbehörde führt dazu unter Punkt 8.3 der Begründung des Entwurfes wie folgt aus:

*„Die verzögerte erstmalige Absenkung der Mobil-Terminierungsentgelte der tele.ring und Hutchison (1.1.2006 statt 1.11.2005) gründet darauf, dass diese Betreiber deutlich später in den Markt eingetreten sind und beide mit nicht-quantifizierbaren Late-comer-Nachteilen konfrontiert sind. Eine Abgeltung derselben erfolgt nicht nur im Wege einer späteren (für dieses Verfahren „fiktiven“) Erreichung des Zielwertes, sondern auch im Wege eines leicht verzögerten Beginns der ersten Absenkung.“*




Die Behörde stützt die unterschiedlichen Absenkungszeitpunkte somit auf nicht näher konkretisierte „nicht-quantifizierbare Late-comer-Nachteile“. Dies geht jedoch insofern ins Leere, als derartige angebliche Nachteile nicht nur nicht quantifizierbar sind, sondern in gegenständigen Fall sogar schon deren bloße Existenz empirisch nicht festgestellt werden kann. Ganz im Gegenteil verstand es tele.ring den späten Markteintritt geschickt für sich zu Nutzen und – aufgrund der stetig sinkenden Hardwarepreis bei gleichzeitigem rasanten technischen Fortschritt – ein Netzwerk zu errichten, welches trotz geringerer Auslastung signifikant niedrigere durchschnittliche Kosten verursacht, als es früher in den Markt eintretenden Unternehmen wie beispielsweise ONE möglich war. Es bestehen daher – anhand der Netzkostenentwicklung auch durchaus quantifizierbare – Late-comer-Vorteile für tele.ring, welche eigentlich geradezu zu einer Inversion der Absenkungszeitpunkte führen müsste. Eine weitere Bevorzugung der tele.ring ist jedenfalls vor dem Hintergrund der gebotenen Gleichbehandlung unzulässig und vehement abzulehnen.

ONE weist auch darauf hin, dass die pauschale Kompensation von behaupteten, aber „nicht quantifizierbaren“ Unterschieden in den Kosten durch eine andere zeitliche Staffelung der Absenkungsschritte schwer mit dem Konzept der FL-LRAIC vereinbar ist. Dieses Konzept wurde aber als Maßstab auch für die Entgelte von tele.ring von der Telekom-Control-Kommission festgelegt worden ist. Wer bei einem regulatorisch angeordneten Maßstab, der eine möglichst exakte Kostenrechnung vorsieht, statt- dessen eine pauschale zusätzliche Abgeltung einbaut, setzt sich der Gefahr offensichtlicher Widersprüche zwischen dem angeordneten Standard und der praktischen Implementierung aus. Auch für mark ups (hier in der Form anderer Zeitpunkte für den Eintritt in den Gleitpfad) gilt, dass sie eine kostenmäßige Begründung haben müssen, also zu quantifizieren sind – sofern sie überhaupt bestehen.



## 2 Zum Entgeltabsenkungszeitpunkt der H3G

Vorhergesagtes gilt sinngemäß auch für die Absenkung der Zusammenschaltungsentgelte der H3G. Begrüßenswert erscheint hierbei die Feststellung der Behörde, dass ein „besonderer Investitionsschutz“ für Neueinsteiger in Bezug auf Terminierungsentgelte längstensfalls solange gelten kann, als es dem Betreiber aufgrund seiner Größe nicht möglich ist, die notwendigen Skaleneffekte bei der Zurverfügungstellung des Produktes „Terminierung“ zu erreichen, um einen marktadäquaten Preis anbieten zu können. Jedoch hat das Amtsgutachten auch in diesem Zusammenhang unter Beweis gestellt, dass es H3G trotz späterem Markteintritt gelungen ist, aufgrund der geänderten Rahmenbedingungen durch geschickten Einsatz von Abkommen über „national roaming“ ein Kostenniveau zu erzielen, welches im Bereich der etablierten Betreiber liegt. Zu begrüßen ist insoweit, dass H3G sich – vom noch hohen Entgeltniveau startend – zeitgleich dem Zielwert der etablierten Betreiber annähern soll. Warum aber H3G ein späterer Absenkungszeitpunkt zugestanden wird, erscheint im Sinne des oben gesagten wiederum nicht schlüssig. Auch im historischen Kontext ist anzumerken, dass eine solche erweiterte Schonzeit in deutlichem Widerspruch zu früheren Entscheidungen der Regulierungsbehörde steht. Die bisher „strikteste“ Vorgehensweise wendete die Regulierungsbehörde gegenüber ONE an, als bereits 19 Monate nach der Aufnahme des operativen Betriebs die erste, deutliche Absenkung der Terminierungsentgelte festgelegt wurde. Es ist nicht erkennbar aus welchem Grund heute für H3G eine längere „Schonfrist“ zuerkannt werden soll.

SB 



### 3 Entgelte im Falle eines Zusammenschlusses tele.ring / T-Mobile

#### 3.1 Allgemeine Erwägungen

Wie die Regulierungsbehörde selbst ausführt, kann sich eine sektorspezifische ex-ante Regulierung nicht blind an den Verhältnissen zum Zeitpunkt der Vollzugshandlung orientieren, sondern hat eine vorausschauende Analyse der Marktentwicklungswahrscheinlichkeiten vorzunehmen und entsprechend zu berücksichtigen. Dies tut sie auch insoweit, als sie das anhängigen Verfahren betreffend eines Zusammenschlusses von tele.ring und der T-Mobile Austria GmbH („TMA“) gemäß § 56 Abs 2 TKG 2003 bzw. etwaige andere fusionsrechtliche Kontrollen in ihre Erwägungen mit einbezieht. Die Behörde geht davon aus, dass

*„vor dem Hintergrund der Befristung der gegenständlichen Anordnung [...] – Genehmigungen nach sektorspezifischen und allgemeinen Wettbewerbsrecht vorausgesetzt – bedeutende Veränderungen in den Unternehmensstrukturen stattfinden können“,*

welche naturgemäß zu einer differenzierten Betrachtung der verfahrensgegenständlichen Fragen führen müssen. Diesem Gedanken ist vollends beizupflichten.

Von ONE nicht nachvollzogen werden kann hingegen das Ergebnis, welches die Behörde aus diesem Gedankengang schließt. Richtig ist, das es sich ab dem Beginnzeitpunkt der Übernahme bei Gesprächen zu Teilnehmern des ehemaligen tele.ring-Netzes nicht mehr um eine Terminierung in das Netz der tele.ring handelt, jedoch handelt es sich auch nicht – wie fälschlicherweise angenommen – um eine Terminierung in das Netz der „TMA“, wie es zum gegenwärtigen Zeitpunkt besteht.



Die künftige Leistung erbringt vielmehr ein neues „Gesamtnetzwerk“, welches in dieser Form im Moment noch nicht vorhanden ist, währenddessen die bestehenden Netze der tele.ring und TMA in ihrer gegenwärtigen Form nicht länger existieren werden.

Bezüglich der Kostenstruktur des neuen Gesamtnetzwerkes ist von einem effizienten Netzbetrieb (tele.ring betreibt ja – vor allem gemessen an der Kundenzahl – schon derzeit ein äußerst kostengünstiges Netzwerk) und einer Verkehrsnutzung in Größenbereich der mobilkom austria AG & Co KG zu rechnen. Das blinde Heranziehen des derzeitigen Entgeltes der TMA für dieses neu zu schaffende „Gesamtnetzwerk“ führt daher systemimmanent zu einer Kostenüberdeckung und Ungleichbehandlung der TMA / tele.ring im Vergleich zu den anderen Marktteilnehmern. Es kann nicht sein, dass sich die Entgelte eines neuen Netzwerkes auf der Grundlage einer historischen Teilnehmerteilmenge berechnet, währenddessen andere Marktteilnehmer an den tatsächlichen in Ihrem Netz entstandenen Verkehrsvolumina gemessen werden. Eine derartige Ungleichbehandlung ist nachhaltig abzulehnen.

Seitens der Regulierungsbehörde besteht hier massiver Handlungsbedarf an einer eingehenderen Betrachtung, deren wesentliche Eckpunkte aus der Sicht von ONE in der Folge dargelegt werden.

### **3.2 Rechnerische Betrachtung**

Anschließend wollen wir an Hand einer „bottom-up-Betrachtung“ den enormen Wettbewerbsvorteil der TMA / telering-Gruppe verdeutlichen, der entstehen würde, wenn die Zusammenschaltungsentgelte der neu formierten Gruppe nicht umgehend auf das Niveau der mobilkom austria reguliert werden. Hier geht es konkret um die „Überzahlung“, die TMA zufließen würden, wenn die verrechenbaren Entgelte stark



von den tatsächlichen Kosten abweichen. Die Kosten werden dabei mithilfe der Informationen aus den Gutachten der Amtssachverständigen in Bezug auf die Einflüsse des Zusammenschlusses sowie an Hand von Schätzungen ermittelt. Vor allem betreffend den Anteil an IC-Minuten sowie den auf Zusammenschaltung entfallenden Teil an Netzwerkkosten lagen ONE keine detaillierten Informationen vor, weshalb eine genaue Überprüfung nur im Rahmen eines Gutachtens der Regulierungsbehörde, der die dafür notwendigen Zahlen vorliegen, erfolgen kann.

Bei der in Anlage A kurz dargestellten Berechnung ist ONE von folgenden Angaben und Annahmen ausgegangen:

Basis der Berechnung der Zusammenschaltungskosten sind die Angaben des Gutachtens im gegenständlichen Verfahren. Ausgehend von den GSM-Parametern für das Jahr 2005, Variante A, wurde ermittelt, welche auf Zusammenschaltung entfallenden Netzkosten das fusionierte Unternehmen TMA / tele.ring wohl haben würde. Im Rahmen der Berechnungen wurde folgendes angenommen:

- OPEX Netzwerk: Hier wurden 100% der Kosten von TMA und 50% der Kosten von tele.ring berücksichtigt, 50% der tele-ring-Kosten wurden als Effizienzgewinn qualifiziert. ONE geht davon aus, dass sich der exakte Wert dieses Effektes durch die Regulierungsbehörde, ggf. durch einen Zusatzauftrag an die Amtssachverständigen, nachprüfen lässt und in Wahrheit den hier angenommen Wert sogar übertreffen wird.
- Abschreibungen Netzwerk: Da die Abschreibungskosten des Netzwerkes von TMA über denen der mobilkom austria liegen, ist davon auszugehen, dass das Netzwerk von TMA zumindest die gleichen Kapazitäten wie jenes des Marktführers aufweist. Es ist somit nicht notwendig, zwei Netzwerke aufrecht zu erhalten, das Netzwerk von tele.ring kann abgeschaltet werden.

SB #



- IC-Billing, Licence-fee, Overheads: Hier wurden sowohl die Kosten von TMA als auch von tele.ring zu je 100% berücksichtigt; dies stellt somit ebenso eine für TMA sehr begünstigende Annahme dar, da in Wirklichkeit auch hier Effizienzgewinne zu erwarten sind.
- Auf Zusammenschaltung entfallender Teil der Netzwerkkosten: Hier handelt es sich um eine Schätzung von ONE, die auf den Angaben im Gutachten der Regulierungsbehörde zu den einzelnen Betreibern basiert.

Betreffend etwaige durch die Netzzusammenführung entstehende Kosten ist folgendes festzuhalten:

Derartige Kosten sind für die Netzzusammenschaltung nicht relevant und dürfen daher nicht der Terminierungsleistung zugerechnet werden. Es handelt sich hierbei vielmehr um Kosten des Zusammenschlusses, die sich unter anderem im Bereich der „Netzanpassung“ zeigen. In diesem von Zusammenschaltung verschiedenen Themenkomplex kommt es ebenso zu Synergien beispielsweise im Bereich von Marketing und Werbung, die ja ebenfalls nicht im Rahmen der IC-Entgelte Berücksichtigung finden.

ONE darf auch daran erinnern, dass eine gewisse Parallele zu den frühen Entscheidungen zur Zusammenschaltung mit dem Netz der Telekom Austria Ende der 90er Jahre besteht. Der Ex-Monopolist argumentierte damals, dass aufgrund der Marktöffnung und der Regulierungsentscheidungen zusätzliche Kosten entstünden, da aufgrund des Phänomens der Pfadabhängigkeit Investitionen und Netzentwicklung notwendig wurden welche in den Zusammenschaltungsentgelten zu berücksichtigen seien. Die Regulierungsbehörde hat diesem Wunsch damals nicht nachgegeben.

SB





Die auf Grund der dargelegten Annahmen geschätzten, auf die Zusammenschaltung entfallenden, Netzkosten wurden durch das sich ergebende Mengengerüst an terminierenden Minuten geteilt, woraus sich die Kosten pro im Netzwerk von TMA / tele.ring terminierender Minute in der Höhe von 7,11 Eurocent ergeben. Somit liegen die Kosten für Terminierung in den Netzen von mobilkom und TMA bereits für das Jahr 2006 in etwa auf dem gleichen Niveau. Eine erhebliche Ungleichbehandlung in Bezug auf die genehmigten Entgelte impliziert daher wettbewerbliche Verzerrungen und wäre nicht angemessen. Dementsprechend sind daher nach einer Fusion von tele.ring und TMA auch die Interconnection-Entgelte auf das Niveau und den Gleitpfad der mobilkom austria abzusenken.

Um den Unterschied zwischen der durch die Berechnung fundierten und der von der TKK vorgeschlagenen, und nicht weiter begründeten, Absenkung weiter zu verdeutlichen, wurde anschließend folgendes berechnet:

- Die im Gutachten angegebenen Minutenwerte für 2006 wurden auf Grund vorliegender Erfahrungswerte dahingehend bereinigt, dass Gespräche zwischen tele.ring und TMA nicht mehr als terminierende Minuten berücksichtigt wurden.
- Im nächsten Schritt wurden diese Minuten einerseits mit den für die mobilkom austria für 2006 vorgesehenen Terminierungsentgelten, andererseits mit den von der Regulierungsbehörde für TMA / tele.ring vorgesehenen Terminierungsentgelten multipliziert.

Sollten die Effizienzgewinne bei den IC-Entgelten keine Berücksichtigung finden, würde TMA auf diese Art und Weise alleine im Jahr 2006 gegenüber dem Wettbewerb einen Vorteil im Ausmaß von 40,02 Mio Euro erhalten, der vom Wettbewerb direkt an TMA zu bezahlen ist.

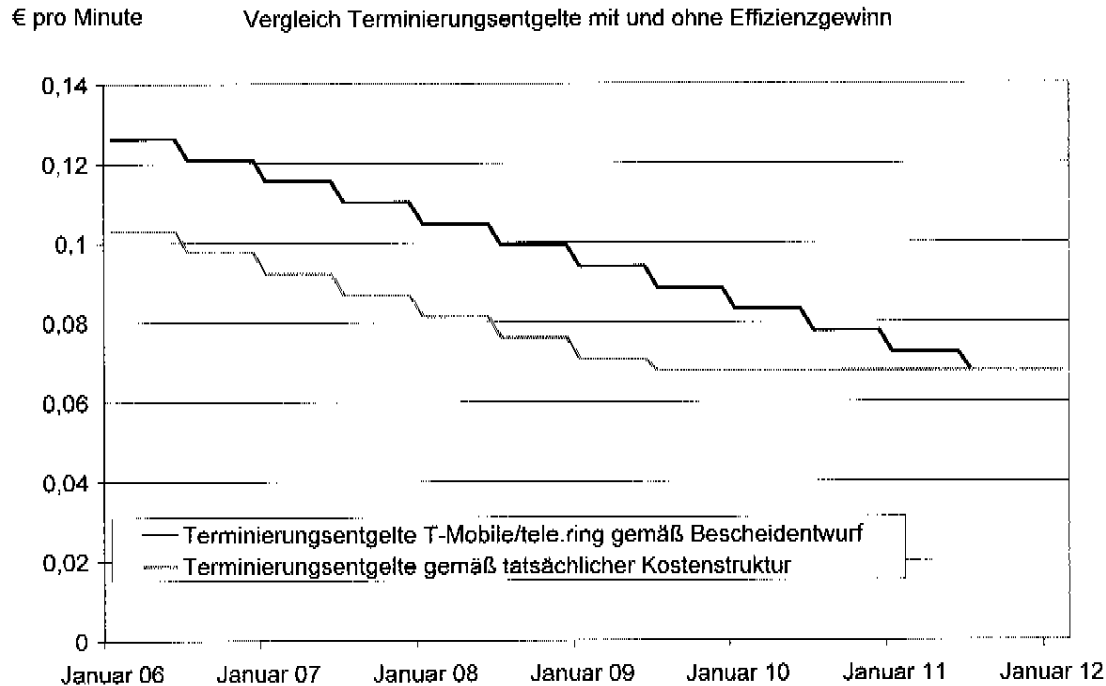


Bedenklich ist insbesondere, dass es in der Praxis zu einer Kostensenkung bei TMA / tele.ring kommt, die ONE auf über 20 % einschätzt, während das Terminierungsentgelt nach wie vor dem noch in einer Situation mit fünf Marktteilnehmern ermittelten Gleitpfad folgen soll. Dies bedeutet, dass TMA über die Zeit prinzipiell ständig deutlich zu hohe Mobilfunkterminierungsentgelte verlangen darf. Dies geht aber zum Nachteil des Wettbewerbs und stellt eine unangemessene Bevorzugung von TMA dar.

Nach Vollzug des Zusammenschlusses entsteht eine Situation, in der mobilkom austria und TMA / tele.ring in etwa gleich hohe Marktanteile auf dem Endkundenmarkt realisieren. Der Abstand zwischen beiden beträgt in etwa 5 Prozentpunkte. Gemäß dem Gutachten der Amtssachverständigen im Zusammenschaltungsverfahren vor der TKK planten TMA und tele.ring im Jahr 2005 insgesamt 6,156 Mrd. Minuten, mobilkom plante 6,652 Mrd. Minuten, davon jeweils 2,047 Mrd. Terminierungsminuten bei TMA / tele.ring (hiervon wird ein kleiner Teil, der jetzt zu „on net Verkehr“ wird abzuziehen sein) sowie 1,976 Mrd. Terminierungsminuten bei mobilkom austria. Auch diese Werte zeigen also, dass die Unternehmen annähernd gleich groß sind und daher auch eine annähernd gleiche Effizienz erreicht haben müssen. Insofern ist auch die Kostenentwicklung, die ONE der oben genannten Rechnung zugrunde gelegt haben, nachvollziehbar und angemessen. Der geringe Nachteil, der TMA nach dem Zusammenschluss gegenüber mobilkom austria verbleibt, ist mehr als kompensiert, indem man eine andere Entgelt- und Kostenentwicklung in den nächsten Jahren zugrunde legt. Die Tatsache, dass sich TMA/tele.ring von der wirtschaftlichen Seite her deutlich näher an mobilkom als an ONE befinden, muss auch durch das Terminierungsentgelt zum Ausdruck kommen.



Abbildung 1



ONE leitet aus der oben dargestellten Kalkulation ab, dass angesichts annähernd gleicher Kostensituationen bei mobilkom austria und TMA auch die gleiche Anwendung der Entgeltentwicklung das richtige Regulierungsinstrument wäre – das Entgelt der TMA sollte somit unmittelbar dem gleichen Gleitpfad folgen wie das Entgelt der mobilkom austria.

Zur Überprüfung der Konsistenz der Überlegungen der Regulierungsbehörde mag das folgende kleine Beispiel dienen, das zeigt, dass die geplanten Entgeltfestsetzungen der Behörde kein angemessenes Gesamtbild ergeben.

Zum 1.1.2006 soll das Terminierungsentgelt der Mobilkom 10,32 cent / min betragen, das Entgelt der T-Mobile 12,64 cent / min und das der ONE 13,26 cent / min. Die Marktanteile betragen nach der letzten Erhebung der RTR 40,58% (mobilkom), 25,21 % (TMA), 12,08 % (tele.ring) und 18,93 % (ONE). TMA und tele.ring zusammen haben somit 37,29 %.



Die Differenz zwischen ONE und mobilkom beträgt somit 21,65 Prozentpunkte, zwischen ONE und TMA/tele.ring sind es 18,36 Prozentpunkte, d.h. der Abstand zwischen ONE und TMA/tele.ring und ONE und mobilkom steht im Verhältnis 0,841 : 1. Der Abstand der Entgelte zwischen ONE und mobilkom beträgt (s.o.) 2,94 cent. Unter Heranziehung der respektiven Positionierung von TMA zwischen ONE und mobilkom hinsichtlich der Kundenzahlen müsste der Abstand zwischen dem Entgelt von ONE und TMA 2,49 cent betragen, mit anderen Worten, das Entgelt von ONE müsste 13,26 cent, das der mobilkom 10,32 cent und das der TMA 10,77 cent / min betragen. Dann wäre die relative Positionierung der Betreiber zueinander im Hinblick auf die Marktanteile adäquat im Entgelt abgebildet.

Um kein Missverständnis aufkommen zu lassen: ONE tritt dafür ein, aufgrund der Ähnlichkeit in Größe und Marktpositionierung der beiden großen Betreiber diese auch gleich zu behandeln und das Entgelt der TMA auf das Niveau der mobilkom abzusenken. Die vorstehenden Überlegungen zeigen, dass dies bei einer ggf. noch gewollten Abstufung unter den Betreibern auch bei einer relativen Berücksichtigung der Marktpositionen zueinander fast erreicht wird. Auch bei einer solchen – zugegebenermaßen vereinfachenden – Betrachtung springt es ins Auge, dass das Entgelt der TMA auch schon in der jetzigen Situation und mit dem Zusammenschluss vor Augen deutlich zu hoch ist.

### **3.3 Weitere Überlegungen**

Im Folgenden geht ONE auf Äußerungen der TMA in verschiedene Schriftsätzen zu den gegenständlichen Verfahren ein:

SB #



1.

In der Stellungnahme von TMA zum Schriftsatz der ONE vom 6.9.2005 und der mobilkom vom 13.09.2005 wehrt sich TMA argumentativ gegen die Berücksichtigung von Effizienzvorteilen und deren Auswirkungen auf die Terminierungsentgelte.

TMA argumentiert, dass etwaige Effizienzvorteile „keineswegs bereits unmittelbar zu Beginn einer Netzzusammenführung eintreten können“, gleichzeitig führt TMA wie folgt aus: „im Falle einer Netzmigration, die wirtschaftlich sinnvoller Weise vorgenommen werden sollte, kann und muss TMA unbestritten Synergien erzielen. Eine Bezifferung dieser Kostenvorteile kann derzeit jedoch lediglich eine Annahme darstellen.“ Beide Argumente sind für den Hintergrund des regulatorischen Kostenstandards zu sehen, der für derartige Fälle Anwendung findet. In den Bescheiden der Regulierungsbehörde zur Mobilfunkterminierung (Remedies) ist eindeutig festgelegt, dass die Terminierungsentgelte sich anhand der forward looking long run average incremental costs (FL-LRAIC) orientieren sollen. Zu betonen ist hier der Ansatz, dass es um die FL-LRAIC eines effizienten Mobilfunknetzbetreibers geht. Dies bedeutet, dass in einer forward looking (zukunftsorientierten) und langfristigen Betrachtung bereits jetzt die vollständigen Früchte des Zusammenschlusses kostenmäßig bewertet werden müssen. Mit anderen Worten: die Tatsache, dass die Effizienzvorteile und damit Kosteneinsparungen möglicherweise erst in späteren Perioden entstehen, ist für die unmittelbare Frage der Festlegung der Terminierungsentgelte irrelevant. Die Kalkulation muss bereits jetzt berücksichtigen, dass diese Effekte langfristig oder mittelfristig eintreten und damit kosten- und somit auch entgeltensenkend wirken – schließlich erfolgt ja eine stufenweise Anpassung an das Entgelt der „höchsten Effizienz“.

2.

In ihrer Stellungnahme vom 24.8.2005 führt TMA aus, dass die Übernahme von tele.ring für den Fall aller Genehmigungen nicht vor Ende des 1. Quartals 2006 begonnen und nicht vor Ende 2006 abgeschlossen sein werde. Letztgenannte



Aussage bezieht sich auf den Abschlusszeitpunkt der Netzzusammenführung. TMA sehe daher keinen Einfluss auf die Entscheidung der Regulierungsbehörde bei den Mobilfunkterminierungsentgelten, weil erst Ende 2006 die Zusammenführung beendet sein werde und erst dann der Zusammenschluss seine Wirkung entfalte.

Die Regulierungsbehörde scheint in den Bescheidentwürfen dieser Argumentation gefolgt zu sein. Zwar hat sie eine Klausel aufgenommen, in der Konsequenzen für den Fall enthalten sind, dass der Zusammenschluss früher stattfindet und der dann eine Wirkung auf die Mobilfunkterminierungsentgelte entfaltet, diese stellt aber explizit auf die von TMA vorgelegte Argumentation ab, dass dies kaum vor Ende 2006 erfolgt sein wird. Die Regulierungsbehörde hat dabei übersehen, dass nicht erst mit der vollständigen Netzzusammenführung die Effizienzvorteile entstehen, sondern dass diese bereits deutlich früher eintreten können. Gleichfalls hat sie übersehen, dass der für tele.ring und TMA geltende Ansatz, dass die forward looking long run average incremental costs (FL-LRAIC) heranzuziehen sind, bedeutet, dass nicht erst bis zum Ende der Netzzusammenführung abgewartet werden muss, sondern dass bereits viel früher Eingriffe in Bezug auf die Höhe der Entgelte erfolgen können, weil der zukunftsorientierte und langfristige Ansatz eben impliziert, dass man sich an einem effizienten Betreiber orientieren muss, d.h., auch berücksichtigen muss, dass die Effizienzvorteile der Zusammenführung deutlich früher eintreten können. Ohnehin ist momentan damit zu rechnen, dass die Genehmigung des Zusammenschlusses zeitnah erfolgt und die Parteien mit der Integration unmittelbar beginnen.

Aber auch schon alleine aus rechtlicher Sicht erfolgt der Zusammenschluss mit Genehmigung desselben durch die europäische Kommission, ab diesem Zeitpunkt sind Effizienzen möglich, es sollte nicht der Willkür der Unternehmen überlassen werden, ob sie diese auch einsetzen. Andernfalls würde jedem Unternehmen die Möglichkeit geboten werden, sein Netz in Unternetze zu unterteilen und verschiedene IC-Entgelte zu verlangen.

SB



3.

Bezugnehmend auf die Stellungnahme der TMA im Verfahren Z7/05 vom 31.8.2005 muss man neben den bereits oben genannten Argumenten berücksichtigen, dass, auch wenn es noch getrennte Unternehmen sind, sich die Kosten für die Mobilfunkterminierung bereits während des laufenden Prozesses der Zusammenführung reduzieren. Infrastruktur von tele.ring wird abgebaut und verkauft werden, sodass die Kosten der Mobilfunkterminierung für beide Unternehmen sinken. Bereits im Prozess der Zusammenführung erlösen beide Unternehmen (auch als rechtliche getrennte Subjekte) Effizienzgewinne, die sich auf die Kosten in den jeweiligen Netzen auswirken. Auch dies erfordert zwingend eine Reduktion der Mobilfunkterminierungsentgelte für beide Unternehmen bzw. nach dem Zusammenschluss für das dann „gemergte“ Unternehmen.

4.

Auch die Ausführungen, dass TMA bei Überführung der tele.ring Kunden in das Netz der TMA nicht mit dem Marktführer zu vergleichen ist, muss stark bezweifelt werden. Das Aufholen in Bezug auf die Marktanteile führt dazu, dass TMA fast an die mobilkom heranreichen wird. Auch den Pressemeldungen war zu entnehmen, dass die Geschäftsführungen von T-Mobile davon ausgeht, dass durch die Stärke, die mit dem Zusammenschluss erreicht wird, nun ein Angriff auf die Marktführerschaft der mobilkom möglich sein wird (vgl. web-standard vom 1.9.2005). Somit ist TMA sowohl vom Marktanteil als auch von der Marktpositionierung mit der mobilkom vergleichbar, was zwingend dazu führen muss, dass auch die Mobilfunkterminierungsentgelte dieser beiden Unternehmen einander stark angenähert werden müssen. Mit anderen Worten: Das Mobilfunkterminierungsentgelt der TMA/tele.ring muss entsprechend abgesenkt werden. Ein solcher Eingriff wäre auch nicht wie TMA ausführt disruptiv, zumindest nicht disruptiver als die Marktverwerfungen, die durch den Zusammenschluss herbeigeführt werden.

SB



Auch wenn TMA die Anträge anderer Parteien auf eine Adaptierung oder eine Vorverlegung des Gleitpfades ablehnt, so steht doch unzweifelhaft aus ökonomischer Perspektive fest, dass der Zusammenschluss bereits in einer frühen Phase Wirkungen entfaltet, die zu Kostensenkungen führen. Schon zu Beginn des Prozesses des Zusammenführens wird dies der Fall sein. Eine Beibehaltung der Mobilfunkterminierungsentgelte entsprechend dem definierten Gleitpfad der Regulierungsbehörde bei einer derart stark abweichenden Kostensituation der beiden Unternehmen führt zu einer Belohnung von TMA im Wettbewerbsprozess. Statt der vorgesehenen Regelung, die eine zusätzliche Schonung von TMA implizieren würde, sollte die Regulierungsbehörde die vollen Effekte des Zusammenschlusses auf Kosten und Marktpositionen bedenken, was zwingend zu einer unmittelbaren Absenkung der Terminierungsentgelte führen muss. Es gibt keine ökonomischen Gründe, warum das Terminierungsentgelt der TMA nach dem Zusammenschluss höher sein sollte als das der mobilkom.

### 3.4 Schlussfolgerungen

Das von der TKK vorgesehene Modell der Entgeltentwicklung nach dem Zusammenschluss ist bezogen auf TMA und tele.ring nicht angemessen, weil es zu deutlich überhöhten Terminierungsentgelte von TMA und zum Entstehen substantieller Zahlungen an TMA führt.

Die Gleitpfade sind für eine Situation kreiert worden, in der stabile Marktverhältnisse herrschen, d.h. insbesondere eine gleichbleibende Anzahl an Marktteilnehmern. Ein Zusammenschluss des zweiten und vierten Betreibers impliziert sehr starke einmalige und vor allem nachhaltige Veränderungen.

Diese Entwicklung muss bei der Regulierung der Terminierungsentgelte berücksichtigt werden. Das kann am besten durch eine einmalige Anpassung des Ausgangsentgeltniveaus bewerkstelligt werden, indem eine Anpassung auf das Entgeltniveau der mobilkom austria vorgenommen wird. Entgeltniveau und Gleitpfad für mobilkom austria und TMA / tele.ring sollten identisch ausgestaltet sein, um die





annähernd gleiche Größe und Marktposition adäquat wiederzuspiegeln und schädliche Wettbewerbswirkungen aus einer überproportionalen Produzentenrente hintanhaltend.

Die Entgelte von TMA und mobilkom müssen aufgrund der Ähnlichkeit der Marktposition ähnlich bzw. gleich sein. TMA wird nach dem Zusammenschluss deutlich größer sein als ONE. Das erfordert auch ein deutlich abweichendes (niedrigeres) Entgelt betreffend TMA, um die Fairness und Angemessenheit zwischen den Betreibern herzustellen.

#### 4 Antrag

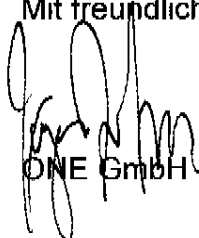
Die ONE GmbH stellt im gegenständlichen Verfahren daher folgende

#### ANTRÄGE:

Die Regulierungsbehörde möge Bescheide im Sinne der gegenständlichen Entwürfe von Vollzugshandlungen erlassen, jedoch mit den folgenden Anpassungen:

- (a) Der Zeitpunkt des ersten Absenkungsschrittes von tele.ring und H3G soll der gleiche sein wie für ONE.
- (b) Die für tele.ring und TMA angeordneten Entgelte sollen dahingehend angeordnet werden, dass diese im Falle der Genehmigung des geplanten Anteilserwerbs der TMA an der tele.ring mit Wirkung der Genehmigung automatisch auf das Niveau der für mobilkom austria angeordneten Entgelte gesenkt werden.

Mit freundlichen Grüßen,

  
ONE GmbH



SB



## Anlage A

### ESTIMATION – TELE.RING | T-MOBILE NETWORK

#### Todays GSM-network (2005):

Minutes of use (Total in Mio):	T-Mobile	3.642
	tele.ring	<u>2.514</u>
		<b><u>6.156</u></b>
Minutes of Termination (in Mio):	T-Mobile	1.258
	tele.ring	<u>783</u>
		<b><u>2.041 (33 %)</u></b>

#### Cost Structure:

Network:	OPEX of T-Mobile + 0,5 tele.ring	169 (MK=165)
	Depreciation and cost of capital like TMA	208 (MK=191)

IC-Billing:	Sum of costs of both Systems	36
Licence fee:	Sum of costs of both Operator	54
Overheads:	Sum of costs of both Operators	99
(No efficiency advantages in overheads and billing)		

Terminating fee:	7,11 cent	fair price 13,18 cent	2006 (12,37)
Benchmark:	MK 7,26 cent	fair price 10,86 cent	2006 (10,05)

#### 2006 Terminating Revenues:

Minutes	T-Mobile	1.231 (-14% to tele.ring)	1.059
	tele.ring	<u>802 (-17% to T-Mobile)</u>	<u>666</u>
			<b><u>1.725</u></b>

RTR:	213,38 Mio €
Fair price:	<u>173.36 Mio €</u>

**Delta: 40,02 Mio €**

SB  
/