

SILVER SERVER



An die
Rundfunk & Telekom Regulierungs-GmbH
Mariahilfer Straße 77-79
1060 Wien
email: konsultationen@rtr.at

Betrifft: Stellungnahme zu Konsultationen der Maßnahmenentwürfe M 1/06 bis M6/06 (Retailmärkte Sprachtelefonie)

15.2.2007

Silver Server nimmt binnen offener Frist zu den Konsultationen der Retail-Festnetzmärkte Sprachtelefonie wie folgt Stellung. Aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wurden die Märkte M1 - M2 und M3 - M4 zusammengefasst.

M1/06 und M2/6 (Zugang für Privat- und Nichtprivatkunden)

Ad 2.1:

Es stellt sich die Frage, ob Kommunikationsnetzbetreiber und Kommunikationsdienstbetreiber, ohne Zusammenschaltungsvertrag mit der TA (z.B. Quasiquellnetzbetreiber mit einem vorgeschalteten Gatewaybetreiber), aber mit eigenen geografischen Rufnummern nicht das Recht haben sollen, bei der TA die Netzbetreiber(vor)auswahl mit CIC und CAC in Anspruch zu nehmen. Damit die TA z.B. eine Originierungsrechnung an den nicht zusammenschalteten Betreiber legen kann, kann vom Betreiber ohne Zusammenschaltung ein Betreiber mit Zusammenschaltung beauftragt werden, diese Rechnung bei voller Haftung gegenüber TA zu begleichen. Dieses Problem besteht schon seit M1/03 und M2/03, allerdings treten erst jetzt vermehrt VoIP-Betreiber als nicht zusammenschaltete KNBs und KDBs auf. Eine Portierung zu diesen nicht zusammenschalteten Betreibern muss ebenfalls zulässig sein.

Ad 2.3:

Die Nichtdiskriminierung wird gegenüber M1/03 und M2/03 auf neue Produkte eingeschränkt. Dies ist dann abzulehnen, wenn der TA gestattet ist, bei „nicht neuen“ Produkten zu diskriminieren. Dies betrifft die Grundgebühr und die Entbündelung als korrespondierendes Vorleistungsprodukt.

SILVER SERVER



Ad 2.4:

Das „ewige“ Problem der Aktionsangebote der TA könnte dahingehend klar formuliert werden, dass bei einem Durchrechnungszeitraum von 1 Jahr, alle Aktionen zur Ermittlung der Kostenorientiertheit berücksichtigt werden müssen. Damit wären auch die schwammig definierbaren Eigenschaften von Kettenangeboten gelöst. Die Prozedur wäre vergleichbar mit der Ermittlung des Marginsqueezes bei Breitbandprodukten.

Ad 2.5:

Silver Server begrüßt die Auflagenerweiterung der gegenständlichen Leistungen auf Mobilkom, sofern sie diese erbringt. Dies schränkt eine Umgehungsmöglichkeit der Auflagen innerhalb des Konzerns Telekom Austria weitgehend aus.

M3/06 M4/06 (Inlandsgespräche für Privat- und Nichtprivatkunden)

Ad 2.1

Die neu von der TA verlangte „wettbewerbliche Verträglichkeit“ ihrer Retailangebote macht eine „schwammige“ Prozedur (Kostenunterdeckung) von M3/03 noch „schwammiger“. Es ist zu erwarten, dass die TA eine abweichende Vorstellung von wettbewerblicher Verträglich als die im Wettbewerb zu ihr stehenden Betreiber hat. Es besteht die Befürchtung, dass eine Kostenunterdeckung (Endkundenpreise niedriger als zugehörige IC-Entgelte) von der TKK akzeptiert werden kann.

Das „ewige“ Problem der Aktionsangebote der TA könnte dahingehend klar formuliert werden, dass bei einem Durchrechnungszeitraum von 1 Jahr, alle Aktionen zur Ermittlung der Kostenorientiertheit berücksichtigt werden müssen. Damit wären auch die schwammig definierbaren Eigenschaften von Kettenangeboten gelöst. Die Prozedur wäre vergleichbar mit der Ermittlung des Marginsqueezes bei Breitbandzugangprodukten.

Ad 4.1 bis 4.3

Silver Server begrüßt die Auflagenerweiterung der gegenständlichen Leistungen auf Mobilkom, sofern sie diese erbringt. Dies schränkt eine Umgehungsmöglichkeit der Auflagen innerhalb des Konzerns Telekom Austria weitgehend aus.

SILVER SERVER



M5/06 (Auslandsgespräche für Privatkunden)

Silver Server schließt sich der Meinung der TKK an, dass hier eine Regulierung wegen vorliegenden Wettbewerbs (z.B. Netzbetreiber(vor)auswahl) entfallen kann. Allerdings ist das Problem eines potenziellen Predatory Pricings und damit nicht gelöst.

M6/06(Auslandsgespräche für Nichtprivatkunden)

Ad 2.1

Die neu von der TA verlangte „wettbewerbliche Verträglichkeit“ ihrer Retailangebote macht eine „schwammige“ Prozedur (Kostenunterdeckung) von M3/03 noch „schwammiger“. Es ist zu erwarten, dass die TA eine abweichende Vorstellung von wettbewerblicher Verträglich als die im Wettbewerb zu ihr stehenden Betreiber hat.

Das „ewige“ Problem der Aktionsangebote der TA könnte dahingehend klar formuliert werden, dass bei einem Durchrechnungszeitraum von 1 Jahr, alle Aktionen zur Ermittlung der Kostenorientiertheit berücksichtigt werden müssen. Damit wären auch die schwammig definierbaren Eigenschaften von Kettenangeboten gelöst. Die Prozedur wäre vergleichbar mit der Ermittlung des Marginsqueezes bei Breitbandzugangprodukten.

Ad 2.2 und 2.3

Für den Wettbewerb bei Auslandsgesprächen von Nichtprivatkunden ist es wichtig, die TA durch ein Kostenorientierungsgebot vom Predatory Pricing abzuhalten. Silver Server begrüßt diesen Ansatz der TKK:

Ad 4.1 bis 4.3

Silver Server begrüßt die Aufлагenerweiterung der gegenständlichen Leistungen auf Mobilkom, sofern sie diese erbringt. Dies schränkt eine Umgehungsmöglichkeit der AufLAGen innerhalb des Konzerns Telekom Austria weitgehend aus.

Mit herzlichen Grüßen

SILVER SERVER GMBH // LORENZ-MANGL-GASSE 33/1
A-1160 WIEN // TEL 059944 // FAX 059944-9000 //
E-MAIL OFFICE@SIL.AT // WWW.SIL.AT //

SILVER SERVER

Oskar Obereder
Geschäftsführung Silver Server