

SILVER SERVER



EINSCHREIBEN

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

Vorab per per E-Mail konsultationen@rtr.at

Wien, am 22.09.2010

**Betreff: M 1/10 – Stellungnahme der Silver Server GmbH zum Entwurf einer
Vollziehungshandlung**

Sehr geehrte Frau Dr. Solé!
Sehr geehrte Herren!

Hiermit möchte die Silver Server GmbH (im Folgenden: Silver Server) gerne fristgerecht zum Entwurf der Vollziehungshandlung in Form von M 1/10 Stellung nehmen.

1. Zu Seite 1, Punkt B.1.1 des Bescheidentwurfes:

In diesem Punkt ist für uns nicht erkennbar, welches Standardangebot der A1 Telekom Austria AG (im Folgenden: Telekom) gemeint ist. Auf der Webseite finden wir nur ein „Angebot über breitbandige Internet-Zugangslösungen“, welches sowohl ADSL als auch SDSL Profile enthält. Weiters möchten wir dazu festhalten, dass die hier getroffene Einschränkung auf ADSL unserer Ansicht nach nicht sinnvoll ist, da SDSL ebenso eine gewichtige Rolle in diesem Marktsegment darstellt und somit auch allen ISP zugänglich gemacht werden sollte. Wir schlagen daher eine entsprechende Klarstellung vor, nach der auch SDSL umfasst ist.

2. Zu Seite 2, Punkt B.1.6:

Eine Abrechnung nach Datenvolumen ist aus unserer Sicht nicht nachvollziehbar, sie führt lediglich zu einem Mehraufwand in den Bereichen Abrechnung und Accounting. Eine etwaige Limitierung des Datenvolumens würde außerdem für die ANBs ein nicht einschätzbares Kostenrisiko darstellen, da auch eingehende Anrufe, mit welchen kein Umsatz erzielt wird, ebenfalls ein entsprechendes Datenvolumina erzeugen und somit kostenpflichtig wären.

SILVER SERVER



3. Zu Seite 3, Punkt B 3.2:

Die vorgesehene Frist von vier Wochen ist keinesfalls ausreichend um Produkte entsprechend auf dem Markt zu platzieren und zu bewerben, der Telekom würde daraus ein ungerechtfertigter Wettbewerbsvorsprung erwachsen. Eine Frist von zumindest 12 Wochen ist angemessen.

4. Zu Seite 7, 3. und 4. Absatz:

Die klassischen Endkundenprodukte (zB aonKombi und dgl) werden nicht nur von Privatkunden, sondern auch verstärkt von Geschäftskunden nachgefragt. Eine strikte Trennung in Privat- und Geschäftskundenprodukte ist somit kaum sinnvoll und nützlich. Aus diesem Grund sollte die Zugangsverpflichtung für alle Produkte, die von Geschäftskunden genützt werden, gelten.

5. Zu Seite 12, 2. Absatz:

Durch eine Preiskalkulation nach dem Retail Minus-Prinzip (Endkundenpreis minus Bezugskosten) wird auch ein Festlegen von überhöhten Preisen ermöglicht, welches wiederum zu Wettbewerbsverzerrungen führt. Dies könnte verhindert werden, indem die Berechnung der Vorleistungspreise zunächst nach dem Standard der Kostenorientierung erfolgt und danach der Retail Minus-Kalkulation gegenübergestellt wird. Die Berechnungsmethode, die zu einem niedrigeren Ergebnis führt, sollte dann zur Anwendung kommen.

6. Zu Seite 15, 2. Absatz:

Bei der Konfiguration der Modems werden seitens Telekom nicht notwendige technische Hürden, wie beispielsweise der Umstand, dass kein Zugriff von außen möglich ist, geschaffen. Darüber hinaus werden keine Informationen bezüglich der Konfiguration von VoB ausgehändigt, auch ist bezüglich der Endgeräte keine freie Auswahl möglich.

7. Zu Seite 34, 5. Absatz:

Wie bereits in Punkt 5. erwähnt, ist eine Berechnung nach dem Retail Minus-Prinzip keine geeignete Methode um einen Vorleistungspreis festzulegen. Die Telekom hat im Vergleich zu anderen (effizienten) Betreibern hohe Kosten (zB Netz), die bei letzteren nicht in dieser Form anfallen. Wie oben erwähnt, wäre eine Vergleichsmethode zu Preisermittlung weitaus geeigneter.

SILVER SERVER



Fazit:

Eine Beschränkung des Breitbandvordienstleistungsmarktes auf Nichtprivatkunden würde dazu führen, dass der Markt nicht für alle Teilnehmer gleichermaßen zugänglich wäre. Im Sinne der Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen zu Gunsten der marktbeherrschenden Telekom Austria danken wir Ihnen, dass die in diesem Schreiben angeführten Punkte bei der Gestaltung des Breitbandvordienstleistungsmarktes miteinbezogen werden.

Für weitere Auskünfte stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Stefan Köhler
CLO