

UPC Austria Services GmbH
Wolfganggasse 58-60, A-1120 Wien
T +43 (01) 960 60 600 F +43 (01) 960 60 960
E info.wien@upc.at www.upc.at



UPC Austria Services GmbH • Wolfganggasse 58-60, 1120 Wien

An

Telekom-Control-Kommission (TKK)
Rundfunk und Telekom Regulierungs-GmbH (RTR-GmbH)
A-1060 Wien, Mariahilfer Straße 77-79

per E-Mail: konsultationen@rtr.at; rtr@rtr.at

16.03.2017

Betreff: Stellungnahme von UPC in den Verfahren M 1.5/15, M 1.6/15 - Konsultation der Maßnahmenentwürfe

Sehr geehrte Damen und Herren,

die UPC Austria Services GmbH (kurz „**UPC**“) gibt mit diesem Schreiben für sich und im Namen der UPC Austria GmbH, UPC Telekabel Wien GmbH, UPC Telekabel-Fernsehnnetz Region Baden Betriebsgesellschaft m.b.H., UPC Telekabel-Fernsehnnetz Wiener Neustadt/ Neunkirchen Betriebsgesellschaft m.b.H., UPC Business Austria GmbH, UPC Oberösterreich GmbH, UPC DSL Telekom GmbH und UPC Cablecom Austria GmbH nachstehende Stellungnahme im Rahmen der öffentlichen Konsultation zu den Maßnahmenentwürfen zu M 1.5/15 (Markt für lokalen Zugang) sowie zu M 1.6/15 (Markt für zentralen Zugang) ab. Zur Vermeidung von Wiederholungen darf auf die bisherigen eingebrachten Stellungnahmen hingewiesen werden, die inhaltlich unverändert aufrecht gehalten werden.

I. In kurze Vorab

- UPC begrüßt die klar nachvollziehbare Methodik der Marktanalyse, die zuerst den relevanten Endkundenmarkt und darauf aufbauend den relevanten Vorleistungsmarkt überprüft. Positiv gesehen wird auch die Einbeziehung der verfügbaren Infrastrukturen sowie die zukunftsgerichtete Konvergenz von festen/mobilen Netzen vor dem Hintergrund der möglichen Substituierungseffekte. Begrüßt wird zudem die Festlegung eines bundesweiten einheitlichen Marktes sowie das nunmehr klar festgelegte regulatorische Ziel eine Annahme der virtuellen Entbündelung (kurz „vULL“) durch den Markt zu ermöglichen und zu forcieren.
- Kritisch ist jedoch festzuhalten, dass vULL aus Sicht von UPC noch nicht als etabliertes Vorleistungsprodukt gesehen werden kann und dass daher der flächendeckende Einsatz von Vectoring zu früh kommt bzw nicht wie im wirtschaftlichen Gutachten vorgesehen an eine faktische Annahme gebunden wird.
- Unverändert bleibt die Kritik von UPC an den kommerziellen Vorleistungsbedingungen und die Forderung der technischen Verbesserung, insbesondere dass - wenn auch mittelbar im Rahmen von vULL – Layer 2 Leistungen gem MEF Standard technisch als virtuelles Produkt auch für Neukunden nachgefragt werden können.
- Kritisch zu werten ist die Anwendung des arithmetischen Mittels für das kostenbasierte maximale monatliche Vorleistungsentgelt der Entbündelung – hier ist ausschließlich der von den Amtssachverständigen korrigierte Wert maßgeblich.
- Zur Sicherstellung der Gleichbehandlungsverpflichtung und sinngemäßen Anwendung von EOI soll EOO dadurch vertieft angeordnet werden, dass Pönnen verstärkt eingesetzt und insbesondere KPIs und Verfügbarkeiten der Schnittstelle definiert, überwacht und pönalisiert werden.
- Zur Vermeidung von verschiedenen Interpretationsmöglichkeiten soll der Bescheid klar die einzelnen Herstellungs-/Migrationsszenarien regeln und dabei berücksichtigen, dass NGA-Bandbreiten erst ab über 50 Mbit/s (Downstream) bzw zumindest ab über 30 Mbit/s (Downstream) beginnen. Ersatz frustrierter Investments soll auch bei Massenmigration möglich und die 15 Jahre Abschreibungsdauer zur Gänze wirksam sein.

- Wegfall von notwendigen Annexleistungen wie Zugang zu Ducts ist zurückzunehmen, um Infrastrukturinvestitionen rund um den Hauptverteiler zu erleichtern.
- Um weiterhin Infrastrukturinvestitionen von alternativen Betreibern zu fördern, ist ein breiterer investitionsfreundlicher Korridor zwischen vULL regional und vULL lokal aufzuspannen, der nicht nur die reinen Etherlinkkosten berücksichtigt.

II. Zur Marktanalyse generell

1 Methodik und Ansätze der Marktanalyse werden positiv gesehen

- 1.1 UPC begrüßt die klar nachvollziehbare Methodik der Marktanalyse der RTR-GmbH zuerst den relevanten Endkundenmarkt und darauf aufbauend den relevanten Vorleistungsmarkt zu überprüfen, um potentiell Marktversagen am Endkundenmarkt abzustellen. Würden die Vorleistungsmärkte unabhängig von den Wettbewerbsbedingungen am Endkundenmarkt betrachtet würde dies durch eine unabsehbar fortwährende Regulierung zu einem innovations- und investmentfeindlichen Umfeld führen.
- 1.2 Begrüßt wird zudem die Festlegung eines bundesweiten einheitlichen Marktes für Privat- und Businesskunden sowohl beim Endkundenmarkt als auch für die Vorleistungsmärkte für lokalen und für zentralen Zugang sowie die Untersuchung zum Zusammenspiel der genannten Märkte. In diesem Zusammenhang wird auch die Einbeziehung der verfügbaren Infrastrukturen (sowohl feste als auch mobile Netze) positiv gesehen, da mit diesem Ansatz bereits die Konvergenz von festen/mobilen Netzen berücksichtigt wird, was eine zukünftige Substituierung aller Infrastrukturen zur Folge haben wird.
- 1.3 Abschließend ist das klar festgelegte regulatorische Ziel, eine Annahme der virtuellen Entbündelung durch den Markt zu ermöglichen und zu forcieren ausdrücklich anzuerkennen. Es ist wichtig, dass die Regulierungsbehörde dies als regulatorische Aufgabe sieht und hier vor dem Hintergrund der aktuellen Marktentwicklungen Maßnahmen setzt, um die Attraktivität des virtuellen Vorleistungsangebots zu erhöhen.

III. Zum Maßnahmenentwurf M 1.5/15 – Markt für lokalen Zugang

2 Flächendeckender Einsatz von Vectoring setzt ein brauchbares Vorleistungsprodukt voraus

- 2.1 UPC begrüßt grundsätzlich die im Rahmen der Marktanalyse geschaffenen Verbesserungen des Vorleistungsprodukts virtuelle Entbündelung („vULL“). Die Preisanpassungen um ca 40 % bei hohen Bandbreiten und die geforderten technischen Verbesserungen sind ein Schritt in die richtige Richtung um vULL zu einem brauchbaren Nachfolger der klassischen Entbündelung zu machen.
- 2.2 Es muss an der Stelle aber auch festgehalten werden, dass diesen Verbesserungen ein jahrelanger, zäher Prozess zugrunde liegt in dem die positive Entwicklung der virtuellen Entbündelung nur Schrittweise voran ging, während alternative Festnetzanbieter mit großen Rechtsunsicherheiten konfrontiert waren. So wurden durch den NGA Ausbau von A1 Telekom Austria AG (kurz „A1“) Investments alternativer Anbieter stark frustriert und ohne ein vom Markt akzeptiertes Vorleistungsprodukt konnten hunderttausende potentielle Kunden nicht versorgt oder upgegradet werden. Die Auswirkungen zeigen sich deutlich darin, dass die Zahl der Endkundenprodukte alternativer Anbieter über die regulierten Vorleistungsprodukte seit Jahren konstant abnehmend ist, während das marktmächtige Unternehmen stetig Zugewinne verzeichnen kann.
- 2.3 Das wirtschaftliche Gutachten hat aus Sicht von UPC zwar das richtige Bild gezeigt und einige wichtige Punkte angesprochen, aber insgesamt bei den Lösungsansätzen zu kurz gegriffen. Es darf auf die eigene Stellungnahme vom 2.5.2016 verwiesen werden, mit der ein alternatives Preismodell für vULL sowie notwendige technische Verbesserungen vorgeschlagen wurde.
- 2.4 Aus Sicht von UPC ist damit unverständlich, warum die von den Gutachtern vorgeschlagene 1 % Hürde für den flächendeckenden Einsatz von Vectoring mehr oder weniger ersatzlos gestrichen wurde. Dieser Schritt wird offensichtlich zu früh gesetzt, da noch nicht absehbar ist, ob die Veränderungen des Standardangebots, die im Q2 des laufenden Jahres wirksam

werden auch tatsächlich dazu führen, dass vULL ein markttaugliches Vorleistungsprodukt ist. Es ist notwendig die Verbindung des Vectoring Einsatzes mit der tatsächlichen Abnahme zu koppeln um damit sicherzustellen, dass auch faktisch weitere Schritte gesetzt werden um vULL für Nachfrager attraktiv zu gestalten. Die Forderung, dass zumindest 10% der DSL Leitungen über VULA bzw. L2 (ohne verpflichtende Migrationen) angeschlossen sind und ein von der TTK spezifiziertes Testszenario durchlaufen ist, bleibt daher weiter aufrecht.

- 2.5 Die neu eingeführte Verpflichtung, dass A1 Vectoring pro Hauptverteiler mit alternativem VDSL Einsatz auf zumindest zwei entbündelten Hauptverteilern in einem Quartal einsetzen muss, stellt keinen Ersatz für die Verbindung des Vectoring Einsatzes mit der tatsächlichen Abnahme von vULL dar. Aus volks- und betriebswirtschaftlichen Gründen sollten freilich diesem Ansatz folgend zuerst alle Hauptverteiler, an denen es keinen alternativen VDSL-Rollout gegeben hat mit Vectoring versorgt werden, bevor es zu dieser massiven Entwertung alternativer Infrastruktur kommt, was auch der richtige Ansatz mit einem positiven gesamtwirtschaftlichen Effekt wäre und wohl auch kein Problem darstellt, wenn Vectoring „auf Knopfdruck“¹ eingeschaltet werden kann. Hinzuweisen ist auch, dass die Liste in Anhang 2 des Bescheidentwurfs unvollständig ist, da diese auf die Hauptverteiler abstellen müsste, an denen alternative Betreiber bereits in VDSL investiert haben. UPC ist hier gerne bereit ein vollständiges Bild zu liefern und legt – grundsätzlich Betriebs- und Geschäftsgeheimnis, soweit erforderlich parteienöffentlich (nach gegebenem Informationsstand damit nur für A1) – in Beilage ./2 eine aktuelle Übersicht bei.
- 2.6 Nach Einschätzung von UPC wurden zwar bei vULL Verbesserungen erreicht, es liegt aber noch immer kein insgesamt zufriedenstellendes Vorleistungsprodukt vor. Die angeführten Kritikpunkte werden im gegenständlichen Bescheidentwurf zwar anerkannt bzw zumindest erkannt, aber nicht zufriedenstellend adressiert. Aus Sicht von UPC zielen die Bescheidentwürfe M 1.5/15 und M 1.6/16 primär auf die Förderung von neuen Markteintretern ab, die Interessen der (zugegeben wenigen) verbliebenen bundesweiten alternativen Festnetzanbieter werden damit nur teilweise bedient und die getätigten Anstrengungen sowie

¹ Siehe Interview mit dem ehemaligen A1 CEO Ametsreiter vom 2.10.2014, Beilage ./1.

Investitionen der Vergangenheit werden damit größtenteils ausgeblendet, was wohl auch für potentielle Markteinsteiger kein positives in die Zukunft gerichtetes Signal bedeutet.

- 2.7 An dieser Stelle ist festzuhalten, dass UPC trotz der Verbesserungen der kommerziellen Rahmenbedingungen weiter die bereits in der Stellungnahme vom 2.5.2016, ON 20, Punkt 5.4ff geforderte Preisstruktur für vULL im Sinn einer flachen Preissteigerungskurve ab der Profilbandbreite 50 Mbit/s weiterhin unverändert aufrecht hält, die auch durch das in dieser Eingabe beigelegte Polynomics Gutachten gestützt wird. Aus Sicht von UPC wurde das im Rahmen des VAT beauftragtem und im Verfahren (sogar in der mündlichen Verhandlung vorgestelltem) Gutachten nicht im gleichen fachlichen Umfang gewürdigt bzw im Verfahren berücksichtigt. Bei einer solchen Würdigung im Rahmen einer Gutachtensergänzung wäre wohl von einer weiteren Senkung und Abflachung für hohe Bandbreiten auszugehen gewesen. Damit wäre auch eine weitere Grundforderung von UPC, nämlich möglichst große Produktdifferenzierungs- und Preisflexibilität (ähnlich wie bei ULL) erfüllt.
- 2.8 Wie in den bisherigen Stellungnahmen angeführt, sollte bei der Berechnung der Vorleistungsentgelte auch die Förderungen aus der „Breitbandmilliarde“ berücksichtigt werden. Nach den Evaluierungen der ersten Vergaben aus der Breitbandförderung zeigt sich, dass wohl über 80% der Fördermittel dem ehemaligen Monopolisten zugesprochen werden². Aus Sicht von UPC ist dieser Umstand sowohl im Rahmen des ERT bzw der laufenden Margin-Squeeze Berechnungen als auch bei den kostenbasierten Vorleistungsberechnungen zu berücksichtigen und müsste sich in einer Senkung der monatlichen Entgelte niederschlagen.
- 2.9 Kritisch zu würdigen ist jedenfalls die Festlegung der zulässigen maximalen monatlichen Vorleistungspreise für die auf dem monatliche Netto-Entgelt beruhen sollen. Das Netto-Entgelt ist definiert als *„alle produktbezogenen Entgelte (zB laufende Entgelte, Herstellentgelt, Servicepauschale) unter Zugrundelegung einer Vertragsdauer von 36 Monaten“*. Diese Darstellung entspricht nicht der im wirtschaftlichen Gutachten geforderten einfach nachvollziehbaren Entgeltstruktur der Vorleistungspreise, sondern bedingt, dass alternative

² Siehe <http://www.vat.at/index.php/aktivitaeten-m/pa-m/52-neue-ausschreibung-ueber-140-millionen-euro-beguenstigt-ehemaligen-monopolisten>, abgerufen am 14.3.2017

Nachfrager auf zusätzliche Kosten- bzw. Rabattelemente der Endkundenebene von A1 reagieren müssen und dies in ihren laufenden Business-Case Überlegungen zu berücksichtigen haben. Weiter stellt sich die Frage wie in diesem Regime unterschiedliche Rabatten auf unterschiedlichen Sales-Channels bewertet werden, so ist es durchaus üblich bei telefonischer Bestellung den Sales-Agent die Befugnis für größere Rabatte einzuräumen als offiziell bei reinen Shop-Bestellungen möglich ist.

- 2.10 Neben kommerziellen Anpassungen von vULL hat UPC auch regelmäßig und beständig produkttechnische sowie technische Verbesserung von vULL gefordert. Die Möglichkeit der Nachfrage von Zwischenbandbreiten stellt eine gute produkttechnische Verbesserung dar, erlaubt aber aufgrund der engen Vorleistungspreiskette nur bedingte Produktflexibilität.
- 2.11 Leider nur dürftig geregelt ist die Möglichkeit Layer-2 Dienste gemäß MEF-Standard wie beispielsweise E-Line, E-LAN, E-Tree, E-Access Konstrukte anzubieten. Wie in den vergangenen Stellungnahmen wiederholt ausgeführt, handelt es sich hier um für B2B essentielle Ethernet Services, die unbedingt und ausdrücklich im Bescheid adressiert und als Leistung im Standardangebot nachfragbar sein müssen, da hier sonst eine Ungleichbehandlung droht. Der Bescheidentwurf führt diese Dienste bislang nur unter Begründungspunkt 5.1.6.2.1. (Migrierbare Dienste) bzw Begründungspunkt 7.2.1.6. (Zum Zugang in Form eines Vorleistungsprodukts „virtuelle Entbündelung“ und dem Standardangebot) an. Zu den Begründungen ist anzumerken, dass es wohl Migrationsoptionen gibt (die bislang nicht genutzt werden mussten) aber dass ein am Markt funktionierendes Vorleistungsangebot dieses Feature auch Neukunden gewähren muss. Sollte dies im Rahmen der virtuellen Entbündelung nicht möglich sein, muss trotzdem im Standardangebot (in einem vergleichbarem prozesstechnischen und kommerziellem Rahmen) die Möglichkeit gegeben sein, ein solches Angebot über ein verwandtes oder neues Vorleistungsprodukt nachzufragen. Da es sich um ein relevantes Business Feature handelt, sollte diese Verpflichtung auch klar im Bescheidspruch unter dem Punkt 2.2.2 aufgenommen werden.
- 2.12 Auf weitere notwendige Verbesserungen im Zusammenhang mit Provisionierung, Umgang mit Schnittstelle und mehr ist auf die Ausführungen unten in Punkt 3 zu verweisen.

- 2.13 Abschließend ist noch darauf hinzuweisen, dass bereits im Bescheid die näheren Bestimmungen für mögliche Rabattierungen im Rahmen des Standardangebots festzuhalten sind. Es handelt sich hier um elementare Parameter der Entgeltbestimmung die laut ständiger Judikatur des VwGH bereits im Bescheidspruch eindeutig festzulegen sind. An dieser Stelle ist ua auch auf das Vorbringen in Punkt 3.2 der Stellungnahme ON 65 vom 17.1.2017 hinzuweisen, dass mögliche Mengenrabatte nicht zwischen vULL mit regionaler und lokaler Übergabe zu unterscheiden haben, da begründbare Einsparungen wohl auf Ebene der einzelnen Nachfrage bzw insgesamt durch eine hohe Menge an vULL Nachfragern entstehen. Es wird nachdrücklich angeregt, diesen Punkt bereits im Bescheid ausdrücklich zu regeln, um hier zu erwartende unterschiedliche Interpretationen der Marktteilnehmer auszuräumen und im Sinn der Verfahrensökonomie bilaterale Nachfolgeverfahren durch eine klare Regelung zu vermeiden.

3 Maximale Höhe für klassische Entbündelung ist anzupassen

- 3.1 Der Bescheidentwurf sieht in Spruchpunkt 3.1 ein kostenorientiertes maximales monatliches Vorleistungsentgelt iHv EUR 8,43 (Punkt 3.1.1) bzw MSQ-freies Entgelt mit einem minimalen Abstand von EUR 7,79 zwischen dem monatlichen Netto-Entgelt für Endkundenbandbreitenprofil (Stand-Alone bzw Bündel) mit (derzeit) 8 Mbit/s (Punkt 3.1.2). Der Bescheidentwurf verweist im Begründungspunkt 5.3.3.2.5 auf die Ergebnisse der Bottom-Up-Berechnung, die die Kosten österreichweit den Kosten in entbündelten Gebieten gegenüberstellt und nimmt das arithmetische Mittel zwischen dem Ergebnis des Datensatzes A (Preispunkt EUR 9,35) und des Datensatzes B (Preispunkt EUR 7,51) an.
- 3.2 Dieser Ansatz wurde von UPC bereits in der SN ON 42 vom 4.8.2016 kritisiert! Aus guten und nachvollziehbaren Gründen wurde das Ergebnis im Datensatz A von den Amtssachverständigen überprüft und festgestellt, dass wichtige Parameter (Mitverlegung, Luftkabel) nicht richtig eingeschätzt wurden, was zu einer korrigierten Berechnung führte die als Ergebnis den Datensatz B hat. Aus Sicht von UPC ist es unzulässig das richtige(re) Ergebnis des Datensatzes B mit den unrichtigen Ergebnissen des Datensatzes A zu verwässern. Es wird daher eine Änderung der Festlegung des kostenorientierten maximalen monatlichen Vorleistungsentgelt auf EUR 7,51 gefordert!

4 Anwendung des Economic Replicability Test setzt zumindest eine vertiefte Anwendung von Equivalence of Output voraus

- 4.1 Den Ausführungen im Bescheidentwurf M 1.5/15 zu Equivalence of Inputs (EOI) in Punkt 5.2.2. ist hinzuzufügen, dass natürlich technische und preisliche Parameter die Grundvoraussetzung für eine Nachfrage eines Vorleistungsprodukts überhaupt bilden. Erst wenn ein Vorleistungsprodukt technisch und kommerziell nachgefragt werden kann, stellt sich die Frage nach den Herausforderungen des laufenden Betriebs. Vor diesem Hintergrund sind auch die Ausführungen von UPC zu werten, dass eine Änderung der kommerziellen und technischen Parameter von vULL wichtiger sind als eine Einführung von EOI für ein Produkt das zurzeit faktisch am Markt nicht angekommen ist. Nichtsdestotrotz ist natürlich relevant, dass eine strikte Nichtdiskriminierung angeordnet und auch laufend überprüft wird. Es ist zuzustimmen dass zum jetzigen Zeitpunkt, zu dem die überwiegende Anzahl der vULL Anschlüsse auf verpflichtenden Zwangsmigrationen beruhen noch kein Anlass besteht EOI anzuordnen, aber es sollten zumindest brauchbare Key Performance Indikatoren (kurz „KPI“) festgelegt und mit einem Pönalsystem versehen werden, dass zu einer umfassenden Gleichbehandlung motiviert.
- 4.2 Trotz der geringen Annahme des vULL Angebots hat UPC durch die verpflichtende Migration und einige Testkunden bereits wichtige Erfahrungen mit dem Produkt sammeln können und als eine der Schwachstellen die Leistungsfähigkeit der vorhandenen Schnittstellen identifiziert. So wird dringend angeregt sowohl für die SOAP Schnittstelle als auch für das Webinterface (ESI) für die Parameter Verfügbarkeit, Neubestellung, Produktwechsel, Umstellung/ Migration (ULL auf vULL, vULL auf vULL), Kündigung und Netzserviceänderung dezidierte KPIs festzulegen. Alternativen Nachfragen sollte es möglich sein, bei Nichteinhalten der KPIs festgelegte Pönalen zu fordern.
- 4.3 Zusätzlich zu den bereits vorhandenen Pönalen bei Nichtverfügbarkeit der Schnittstelle sollte auch eine sehr hohe Gesamtverfügbarkeit der Schnittstelle in den Arbeitszeiten von Mo – Fr, 8.00 bis 18.00 Uhr von 99,99 % angeordnet werden, deren Nichteinhaltung in hohem Ausmaß zu pönalisieren ist. Hintergrund ist, dass auch kurzfristige aber wiederholte Ausfälle der Schnittstelle zu einer erheblichen Mehrbelastung der jeweiligen Backoffice-/Ordering

Fachkräfte führen, die auch finanziell abzugelten ist und bereits bei Unterbrechungen bzw Störungen ab der ersten Minute zu Pönalen führen sollte. Dies kann dadurch realisiert werden, dass relevante Server und Systeme redundant und damit möglichst ausfallssicher betrieben werden. Sollte die Verfügbarkeit von 99,99 % nicht eingehalten werden, sollte dies dann mit entsprechenden Pönalen sanktioniert werden. UPC sieht hier eine Pönale von EUR 640,- pro angefangener Stunde als angemessenen. Dieser Pönalesatz beruht auf der Annahme der tatsächlichen Kosten hochgerechnet mit der Anzahl der betroffenen Fachkräfte zu einem Stundensatz mit EUR 55,- (netto) bereits abzüglich eventuell in diesem Zeitraum geleisteter alternativer Ersatztätigkeiten durch diese Mitarbeiter, wobei Ersatztätigkeiten regelmäßig nur in geringem Ausmaß anfallen werden.

- 4.4 Um Benachteiligungen alternativer Betreiber bei Bestellungen zu verhindern, ist auch sicherzustellen, dass Terminvereinbarungen mit Kunden in gleicher Weise und mit gleichen Vorlaufzeiten abgewickelt werden. Zurzeit gibt es hier offensichtlich eine raschere Terminvergabe für A1 Kunden als für Kunden alternativer Betreiber. Dieser Punkt sollte auch mit KPI überwacht werden bzw wäre es sinnvoll wenn mögliche Technikertermin über eine gemeinsame Plattform gebucht werden können.
- 4.5 Eine weitere Ungleichbehandlung besteht systembedingt hinsichtlich der verfügbaren Bandbreite bei Neuherstellungen über vULL gegenüber Anschlüssen, die von A1 direkt an eigene Endkunden hergestellt werden. Hintergrund ist, dass bei einer Herstellung über vULL verschiedene Parameter und Informationen für alternative Betreiber (zB VLAN, Serviceinformationen, SRA/CBR, Interleaver,...) mitübermittelt werden müssen, die sich doch spürbar (rund 7 %) auf die Bandbreite auswirken. Dies hat zur Konsequenz, dass dem selben Kunden mit dem selben Bandbreitenprofil über ein vULL Service weniger Bandbreite zur Verfügung stehen würde als einem Kunden direkt über A1. Um diesen Nachteil auszugleichen sollte die Möglichkeit bestehen, dass alternative Betreiber bei Nachweis dieses Falls eine Möglichkeit für ein kostenneutrales Upgrade zur Verfügung steht.

5 Migrationsszenarien und Abgeltung für frustrierte Investments sind unzureichend abgebildet

- 5.1 Wie in den Stellungnahmen ON 20 und ON 42 ausgeführt hat UPC in den letzten Jahren mehrere Millionen EURO in DSL Infrastrukturen in Österreich investiert und beinahe alle

kollozierten Hauptverteiler mit moderner VDSL Technologie nachgerüstet die rund um den Hauptverteiler abhängig von der Leitungslänge bis zu 50 Mbit/s an Downloadbandbreite und 5 Mbit/s an Uploadbandbreite³ bietet. Vor diesem Hintergrund sind die in Punkt 1.5.2.4 festgehaltenen „NGA-Bandbreiten“, also Bandbreiten die ohne NGA Investment der A1 erreicht werden können und mit 20 Mbit/s (Download) / 4 Mbit/s (Upload) festgelegt wurden, zu hinterfragen. Nach unserer Einschätzung sollten die in diesem Punkt beschriebenen Szenarien bis zu einer Bandbreite von 50 Mbit/s unter das Preisregime der Entbündelung fallen und erst darüber „NGA Aufschläge“ im Sinn der virtuellen Entbündelung anfallen. Auf keinen Fall sollten die NGA-Bandbreiten unter dem Profil 30 Mbit/s liegen, da sogar die Breitbandförderung 30 Mbit/s als Grenze für förderbare/nicht förderbare Gebiete heranzieht und zB im UPC B2C Bereich das 35 Mbit/s Produkt⁴ seit einigen Jahren ein gut nachgefragtes und verfügbares Produkt darstellt.

- 5.2 Es wird von UPC anerkannt, dass von den Gutachtern und auch im Bescheidentwurf eine Lösung für den „Lock-In“ Effekt vorgeschlagen wird. Diese ist auch grundsätzlich fair ausgestaltet, sollte aber zur Vermeidung von Missverständnissen in der praktischen Durchführung näher konkretisiert werden. Neben (i) der Anpassung der NGA Bandbreiten iSd Punktes 4.1 ist (ii) klarzustellen, dass bei Bestandskunden vor Bekanntgabe eines Ausbaurvorhabens die tatsächlich vereinbarte Vertragsbandbreite maßgeblich für die kostenneutrale Migration ist (entspricht dem vULL Standardangebot) und (iii) eine kostenneutrale Migration für Kunden die nach Bekanntgabe eines Ausbaurvorhabens gewonnen oder upgegraded werden mit der effektiven (faktisch erreichten) Bandbreite durchgeführt wird.
- 5.3 Unverständlich ist für UPC warum im Spruchpunkt 1.6 (Migration sämtlicher Services in einem HVT Einzugsbereich) keine Möglichkeit zum Ersatz frustrierter Investments bestehen soll. Auch in diesem Fall wird die Migration durch den Ausbau von A1 bedingt. Die Tatsache, dass auf Effizienzgründen eine Gesamtmigration gewählt wird, kann wohl nicht zur Folge haben,

³ Siehe dazu zB die bereits aktuell angebotenen xDSL 50/5 UPC Business Internet Offerten unter <https://business.upc.at/produkte/internet-data/xdsl-aktion/>

⁴ Siehe dazu das UPC B2C Produkt „Take IT Super max“, <https://www.upc.at/internet/dsl-internet/dsl-uebersicht/take-it-super-max/>

dass auch kein anteiliger Ersatz der getätigten und durch den Ausbau von A1 frustrierten Investments gewährt werden muss!

- 5.4 In Spruchpunkt 1.8.2. (Abgeltung für Kollokationen am Hauptverteiler) wurden die im wirtschaftlichen Gutachten durchgeführten Änderungen hinsichtlich Abschreibungsdauer von Kollokationen nachgezogen und die Abschreibungsdauer auf 15 Jahre verlängert. Wenn die Formulierung (iZm mit der Begründung) richtig verstanden wird, sollen aber nur Investments der letzten 10 Jahre für 15 Jahre fortgeschrieben werden können, was einer krassen Ungleichbehandlung gegenüber der Bewertung in der MSQ-Berechnung gleichkommen würde. Die im Begründungspunkt 7.2.2.2.3.3 (Anbieten von Abgeltungen) dargelegte Argumentation, dass bis dato von den alternativen Betreibern, die in die Kollokation investierten, von einer wirtschaftlichen Nutzungsdauer von zehn Jahren ausgegangen werden konnte ist nicht richtig, da alternative Betreiber beim Tätigen der Investments damit gerechnet haben, dass sich die Investments in die Kollokationen (ohne entwertenden Ausbau von A1) noch viele Jahre rentieren würden. Mit dieser Regelung würden genau die Jahre in denen die Kollokationen errichtet bzw massiv aufgerüstet wurden aus dem Ersatz der frustrierten Investitionen herausfallen, was eine unzulässige Schlechterstellung bedeuten würde.

6 Wegfall von notwendigen Annexeleistungen wie Zugang zu Ducts ist zurückzunehmen

- 6.1 Wie in der Stellungnahme vom 16.05.2016 ausgeführt sieht UPC Annexeleistungen rund um den Zugang zum Hauptverteiler als relevant an, um Unterscheidungsmöglichkeiten in der Wertschöpfungskette bilden zu können und fordert, dass die in den letzten Marktanalysen gebotenen Möglichkeiten bestehen bleiben bzw noch stärker geöffnet werden.
- 6.2 Für alternative Nachfrager bietet sich so die Möglichkeit die in Kollokationen rund um den Hauptverteiler getätigten Investitionen für die Erweiterung des eigenen NGA Netzwerks zu nutzen, was auch im Sinn der aktuellen Bemühungen um einen effizienten Breitbandausbau steht. Der Vorteil zu allfälligen Nachfragen nach § 8 TKG 2003 (Mitbenutzung) liegt darin, dass zu regulierten Bedingungen (klare Entgelte, keine außerordentliche Kündigung bei Eigenbedarf) vorhandene Infrastruktur genutzt werden kann, was gerade hinsichtlich Plankosten und zeitliche Sicherheiten wichtige Parameter für einen nachhaltigen Netzausbau darstellen.

- 6.3 UPC führt seit Q3 des letzten Jahres Nachfragen nach Ducts in diesem Sinn durch und hat bereits erste vielversprechende Projekte in Realisierung. Es wird angeregt die Regulierung für diese Annexleistungen noch für eine weitere Marktanalyse aufrechtzuerhalten und den konkreten Nutzen zu evaluieren, bevor hier sich gerade entwickelnden Maßnahmen für einen effizienten Breitbandausbau die bereits bestehende rechtliche Grundlage entzogen wird.

7 Anträge im Verfahren wurden unzureichend behandelt

- 7.1 Die Regulierungsbehörde hat am 19.09.2016 über eine Vereinbarung zwischen A1 Telekom Austria AG und T-Mobile Austria GmbH betreffend virtuelle Entbündelung und Ether Link Services informiert und auf ein aktualisiertes Standardangebot hingewiesen.
- 7.2 UPC hat mit Stellungnahme von 20.10.2016, ON 54, einen begründeten Antrag auf nähere Überprüfung gestellt, dem im aktuellen Bescheidentwurf bloß damit entgegnet wird, dass keine ausreichenden Anhaltspunkte iSd § 91 TKG 2003 gesehen werden. Es wird festgehalten, dass trotz der Vorlage konkreter Verdachtsmomente offensichtlich keinerlei Tätigkeit durch die Behörde in diesem Zusammenhang durchgeführt wurde und auch keine Übermittlung der geschlossenen Vereinbarung (trotz Anregung) gefordert wurde, aus der sich eventuelle weitere Hinweise hätten ergeben können.
- 7.3 Nach Ansicht von UPC wäre das beantragte Verhalten notwendig gewesen um mögliche Marktverzerrungen auszuforschen und abzustellen; der Antrag wird aus den genannten Gründen weiter aufrecht erhalten.

IV. Zum Maßnahmenentwurf M 1.5/15 – Markt für lokalen Zugang

8 Abstand zwischen vULL regional und vULL lokal zu gering

- 8.1 Für UPC stellt die preisliche Differenzierung zwischen den Vorleistungsentgelten für den lokalen und den zentralen Zugang weder einen methodisch richtigen Ansatz dar noch einen vor den Zielen des TKG 2003 richtigen Zugang. § 1 Abs 2 leg cit sieht insbesondere die Schaffung einer modernen elektronischen Kommunikationsinfrastruktur sowie die

Sicherstellung eines chancengleichen und funktionsfähigen Wettbewerbs vor, wobei bei Letzterem vor allem Infrastrukturwettbewerb verstanden wird.

- 8.2 Das wirtschaftliche Gutachten zu den gegenständlichen Märkten führt an, dass die maximalen monatlichen Entgelte für das L2-Produkt mit zentraler Übergabe den Entgelten für vULL plus den Kosten für die Etherlink-Anbindung der Hauptverteiler von A1 Telekom Austria entsprechen sollen. Diese Kosten wurden in RTR (2015c) mit EUR 1,90 berechnet (EUR 1,87 „Etherlink lfd“ und EUR 0,03 „Etherlink Herstellung“).
- 8.3 Die Argumentation, dass nun bei vULL mit regionaler Übergabe im Vergleich zur lokalen Übergabe „nur“ diese zusätzlichen Kosten für die Anbindung anfallen sollen, greift nach Ansicht von UPC zu kurz und würde Betreiber die in eigene Infrastrukturen investiert haben benachteiligen bzw würde zukünftige Investitionen in alternative Infrastrukturen entgegenstehend und hier negative Investitionsanreize setzen, was nicht im Sinn der eingangs erwähnten telekommunikationsrechtlichen Ziele sein kann. Mit dieser Entwicklung würden auch die bestehenden Wholesale-Angebote alternativer Betreiber auf DSL Basis für kleinere regionale Anbieter wegfallen, was sich wiederum negativ auf die lokale Anbietervielfalt durchschlagen wird.
- 8.4 Die Vorgehensweise der Gutachter ist methodisch kritisch zu hinterfragen, da die Entgelte von vULL lokal auf Basis eines ERT Tests (und damit nach einer MSQ-Rechnung) dargestellt werden, während die Zusatzkosten für das regionale Handover nur die reinen kostenbasierten Etherlinkkosten umfassen. Damit werden unzulässig kostenbasierte Berechnung und MSQ Berechnung vermischt und eben die Kosten, die für den lokalen Betrieb entstehen nicht im richtigen Ausmaß berücksichtigt und zwar weder als essentieller Punkt in einer MSQ Rechnung noch als determinierender Faktor einer möglichen Bottom-Up Berechnung.
- 8.5 Aus Sicht von UPC muss vULL regional auch das zusätzliche lokale Equipment vor Ort, inklusive der notwendigen Instandsetzung/Wartung/Austausch und Entstörung, kostenmäßig erfassen und es muss sichergestellt werden, dass ein hinreichender kommerzieller Abstand zwischen vULL regional und vULL lokal besteht, der alternativen Nachfragern weiterhin Anreize für Investments bietet.



UPC steht für kooperative Gespräche gerne zur Verfügung und ersucht um weitestgehende Berücksichtigung dieser Stellungnahme. Für allfällige Rückfragen stehen wir gerne bereit und verbleiben mit freundlichen Grüßen.

Für die UPC Austria Services GmbH im Namen der eingangs erwähnten Gesellschaften


Mag. Mathias Brandauer LL.M.
Vicepresident & General Counsel

Beilage .1. - <https://www.news.at/a/telekom-chef-ametsreiter-mobilfunk-sturm#>, 2.10.2014

Telekom-Chef Ametsreiter übt Mobilfunk-Sturm

Im NEWS-Talk spricht er über höhere Handytarife und den Internet-Aust



© Bild: AP

Keine Industrie verändert sich so rasch wie die Telekommunikation. Österreichs Marktführer A1 investiert jährlich gut 400 Millionen in das Land, um am Ball zu bleiben. Doch die guten Zeiten sind vorüber. Hannes Ametsreiter konnte zwar Preiserhöhungen durchsetzen, neue Anbieter wollen ihm die Hölle mit Billigtarifen heiß machen. Im NEWS-Interview spricht Ametsreiter über langsames Internet, höhere Handytarife und neue Mitbewerber am heiß umkämpften Mobilfunkmarkt.

NEWS: Herr Generaldirektor, warum wird das Internet immer langsamer?
Hannes Ametsreiter: Tatsächlich erreichen wir neue Geschwindigkeitsrekorde. Die Technologien werden immer schneller. Aber wir müssen auch dazusagen, die Datenvolumina steigen massiv an. In