

konsultationen@rtr.at

Rundfunk und Telekom Regulierungs-GmbH
Mariahilfer Straße 77-79
A-1060 Wien; Österreich

Mariahilfer Straße 37-39, 5. OG
1060 Wien

Datum: 14. Dezember 2005

Bearbeiter: Mag. Ute Rabussay
Sekretariat: Claudia Pohl

Tel.: 01/588 39 DW 30

Fax: 01/586 69 71

E-Mail: rabussay@vat.at

DVR 0043257

Konsultation M 1/05 Breitbandiger Zugang (Vorleistungsmarkt)

Sehr geehrte Damen und Herren!

Im Rahmen der Konsultation Entwurf einer Vollziehungshandlung betreffend die Feststellung, dass auf dem Markt Nr. 17 der TKMVO 2003 idF BGBl. II Nr. 117/2005 (Breitbandiger Zugang, Vorleistungsmarkt) Telekom Austria AG (TA) über beträchtliche Marktmacht verfügt, was zu Folge hat, dass der TA spezifische Verpflichtungen gem. § 37 Abs. 2 TKG 2003 auferlegt werden, dürfen wir Ihnen die Position des Verbands Alternativer Telekom-Netzbetreiber (VAT) zur geplanten Regulierungsmaßnahme zur Kenntnis bringen.

1. Europäische Vorgaben sind nicht erfüllt – unmittelbare Auswirkungen auf SMP-Stellung der Telekom Austria AG (TA)

Die TKK hat als nationale Regulierungsbehörde die von der EU-Kommission veröffentlichten Leitlinien zur Marktanalyse (Leitlinien der Kommission zur Marktanalyse und Ermittlung beträchtlicher Marktmacht nach dem gemeinsamen Rechtsrahmen für elektronische Kommunikationsnetze und -dienste, ABI C 165, 11.7.2002, S. 6) weitestgehend zu berücksichtigen. Im Hinblick darauf, dass die TKMVO als nach dem TKG 2003 erlassene Verordnung gesetzeskonform auszulegen ist und das TKG 2003, insoweit es europarechtlichen Vorgaben umsetzt, europarechtskonform, gilt dies für die Auslegung der TKMVO im besonderen. In diesem Zusammenhang verweisen wir auf die Stellungnahme des VAT vom 20. April 2005 im Rahmen der Konsultation zum Entwurf der TKMVO-Novelle 2003 (Breitbandmarktdefinition), die wir in der Anlage beilegen. Die darin angeführten Bedenken sind unverändert gültig und müssen auch in diesem Verfahren Berücksichtigung finden. Im Einzelnen sind diese wie folgt:

1.1 Ein tatsächliches öffentliches Angebot für ein Vorleistungsprodukt der Kabelfernsehnetsbetreiber liegt nicht vor

Im Annex zu ihrer Märkteempfehlung (ABI L 114, 8.5.2003, S. 45) führt die EU-Kommission aus, dass der Breitbandzugangsmarkt PSTN-basierten Bitstream Access beinhaltet sowie Vorleistungszugang, der über andere Infrastrukturen angeboten wird, wenn und sobald diese zu Bitstream Access äquivalente Einrichtungen anbieten.

Wesentlich ist also, ob für die Nachfrager nach Breitbandzugang auf der Vorleistungsebene auch effektiv und tatsächlich eine Alternative zu PSTN-Bitstream Access zur Verfügung steht. Dass dies nicht der Fall ist, wird auf Seite 8 des Bescheidentwurfes ausgeführt, wo festgehalten wird, dass ein öffentliches Angebot, auf das alle ISPs zurückgreifen können, nicht vorliegt. Weiters wird ausgeführt, dass der größte Teil der CATV-Betreiber nicht vertikal integriert sind. Eben diese fehlende Integration weist darauf hin, dass von einem Access-Produkt (im Sinne eines vollständigen Vorleistungsproduktes) nicht gesprochen werden kann.

1.2 Vermengung von Vorleistungs- und Endkundenprodukten

Auch jene Zugänge, die UPC Telekabel für Universitäten anbietet, stellen keine Open Access Zugänge dar. Es handelt sich vielmehr um eine Vertriebskooperation am Endkundenmarkt, da UPC ihre Produkte als eigene Produkte (z.B. "Chello StudentConnect"), und nicht als Produkte der Kooperationspartner verkauft.

Hierbei liefern die Universitäten ein Vorleistungsprodukt (nämlich die Internet Connectivity), das von UPC als Bestandteil ihres eigenen Endkundenprodukts unter der eigenen Marke "Chello" an die Endkunden weiterverkauft wird.

Es handelt sich daher um kein bitstream-äquivalentes Vorleistungsprodukt und es wird von UPC auch nicht jedem Interessenten zur Verfügung gestellt. Deshalb können derartige Kooperationen (die lt. Entscheidungsentwurf immerhin 60% aller Open Access-Zugänge ausmachen – siehe S 8 des Bescheidentwurfs) nicht als Vorleistungsprodukt gesehen werden.

Aus dieser Vermengung von Vorleistungs- und Endkundenprodukten folgt, dass in der Grafik auf Seite 10 des Bescheidentwurfs der Anteil des CATV-Wholesale viel zu hoch angesetzt ist.

1.3 Unrichtige Umsetzung der europarechtlichen Vorgaben hat Auswirkung auf SMP-Stellung der TA; TA-Marktanteil beträgt bei richtiger Berechnung 86% und wird in den nächsten 2 Jahren auf 96% steigen

Diese unrichtige Einbeziehung der CATV-Betreiber in den Breitbandmarkt hat auf die SMP-Stellung der Telekom Austria AG (TA) unmittelbaren Einfluss, da deren Marktanteil von derzeit im Entscheidungsentwurf genannten ca. 45% (34,6% Retail; 9,9% Wholesale) auf ca. 86% (67% Retail; 19% Wholesale) steigen würde, wenn die CATV-Betreiber nicht berücksichtigt würden.

Diese Auswirkung zeigt sich insbesondere daran, dass andere Arten der preislichen Vorleistungsproduktgestaltung (wie z.B. Kostenorientierung und andere Gestaltung der Transfervolumina – siehe Abschnitt 2 dieser Stellungnahme) nicht angeordnet wurden, da diese angesichts des Marktanteils offenbar als nicht verhältnismäßig angesehen wurden. In Zukunft werden diese Auswirkungen noch deutlich sichtbar werden, da der Anteil der DSL-Produkte (wie im Bescheidentwurf an mehrfacher Stelle angeführt) an Bedeutung gewinnen wird, sodass der Marktanteil der TA (selbst bei Einbeziehung der CATV-Betreiber) in den nächsten 2 Jahren von 45% auf über 50% steigen wird¹. Diese Steigerung auf einen Marktanteil von über 50% entspricht bei einem Markt ohne Einbeziehung der CATV-Betreiber einem Marktanteil von ca. 96%. Daher wird eine – verhältnismäßig – strengere Regulierung für die Zukunft umso wichtiger, um Anreize für die TA, ihre Marktmacht zu missbrauchen, auszuschließen.

Diese Konsequenzen aus der unrichtigen Einbeziehung der CATV-Betreiber konnten bei der Festschreibung der Marktdefinition (TKMVO-Novelle 2003) nicht vollständig vorhergesehen werden, da sie sich erst aufgrund der nun vorliegenden Marktanalyse ergaben. Es ist daher aus unserer Sicht umso unverständlicher, dass die Marktdefinition, die ja ebenso wie die Marktanalyse auf Basis der Leitlinien der Kommission zur Marktanalyse und Ermittlung beträchtlicher Marktmacht nach dem gemeinsamen Rechtsrahmen für elektronische Kommunikationsnetze und –dienste ergangen ist, weder im April 2005 noch jetzt nicht an die europäische Kommission (EK) (mit)notifiziert wurde, wodurch die EK die Möglichkeit gehabt hätte zu der unrichtigen Einbeziehung der CATV-Betreiber in den Breitbandmarkt Stellung zu nehmen.

2. Preisberechnung

2.1. Kostenorientierung vs. Retail-Minus

Der VAT teilt die Ansicht des Entscheidungsentwurfes, dass spezifische Verpflichtungen zur Preisgestaltung des Wholesale-Angebots der Telekom Austria zwingend notwendig sind. Ausgehend von den im Ermittlungsverfahren ermittelten Tatsachen erscheint uns jedoch der im Entwurf gewählte Retail-Minus Ansatz als ungeeignet, um den massiven Wettbewerbsproblemen zu begegnen.

- Der Entwurf stellt nicht nur beträchtliche Marktmacht der Telekom Austria auf dem gegenständlichen Vorleistungsmarkt fest, sondern geht darüber hinaus davon aus, dass Telekom Austria auch auf dem Endkundenmarkt für breitbandigen Internetzugang (sogar unter Einbeziehung von CATV-basierenden Breitbandzugängen) einen Marktanteil von über 50% erreichen wird (Entwurf, S. 14).
- Die Marktmacht der Telekom Austria auf vorgelagerten Märkten und den dem Endkundenmarkt nebengelagerten Märkten (insbes. „Zugang von Privatkunden zum öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten (Endkundenmarkt)“ gemäß § 1 Z 1 TKMVO 2003, „Zugang von Nichtprivatkunden zum öffentlichen Telefonnetz

¹ siehe "notification of a draft measure according to Article 7 of Directive 2002/21/EC" der RTR vom 23.11.2005

an festen Standorten (Endkundenmarkt)“ gemäß § 1 Z 2 TKMVO 2003, „Inlandsgespräche für Privatkunden über das öffentliche Telefonnetz an festen Standorten (Endkundenmarkt)“ gemäß § 1 Z 3 TKMVO 2003, „Inlandsgespräche für Nichtprivatkunden über das öffentliche Telefonnetz an festen Standorten (Endkundenmarkt)“ gemäß § 1 Z 4 TKMVO 2003, „Auslandsgespräche für Nichtprivatkunden über das öffentliche Telefonnetz an festen Standorten (Endkundenmarkt)“ gemäß § 1 Z 6 TKMVO 2003) ist amtsbekannt.

- Die relevante Infrastruktur ist nicht leicht ersetzbar (Entwurf S. 16 ff.).
- Die Endkundenpreise der Telekom Austria sind “entweder im Mittelfeld oder an der Spitze“ (Entwurf S 24). Festgestelltermaßen beträgt der Preisaufschlag gegenüber den günstigsten Mitbewerbern im „Medium User“ Segment über 100% (Entwurf, S 24).

Vor diesem Hintergrund ist der Retail-minus Ansatz ungeeignet, den erkannten Wettbewerbsproblemen entgegenzutreten, und allein ein kostenorientierter Ansatz denkbar.

Dies entspricht auch der eindeutigen Position der ERG (ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the new regulatory framework):

*„Cost-oriented prices are most appropriate in situations where **market power at the upstream level** allows the SMP undertaking to charge prices above costs and where it is unlikely that this market power will be constrained by competition within a reasonable period of time (i.e. particularly in cases **where replication is not considered feasible**).“*

*“The retail-minus approach is – without retail price regulation – **not able to bring down excessive access prices to a cost-oriented level**. As the wholesale price is calculated as the retail price minus the cost of an efficient undertaking, an excessive retail price will automatically feed into an excessive wholesale price (or vice versa).“*

Auf Retail-Minus basierende Entgelte führen sohin dazu, dass

- Telekom Austria eine Monopolrente lukriert und darüber hinaus
- ISPs gegenüber Telekom Austria einem Price Squeeze ausgesetzt sind und gegenüber jenen Mitbewerbern der Telekom Austria, die in manchen Regionen deutlich niedrigere Entgelte anbieten, nicht konkurrenzfähig sind und damit die ISPs früher oder später vom Markt verdrängt werden,
- Österreich in internationalen Vergleichen des Breitbandangebotes und der Breitbandpenetration weiterhin zurückfällt.

Gerade im gegenständlichen Marktumfeld kann der Retail-minus Ansatz auch jenen Effekt, der ihm sonst zugedacht wird, nämlich die Vermeidung eines Margin Squeeze, nicht erzielen.

Aufgrund der dargestellten besonderen Situation in den Endkundenmärkten, im besonderen den dem Breitband-Endkundenmarkt nebengelagerten Zugangsmärkten

lukriert Telekom Austria auch im Vertriebsbereich Skalenvorteile, von denen kleinere ISPs nicht profitieren können. Die Ermittlung der Entgelte auf Basis von Retail-minus führt daher zwangsläufig zu einem Price Squeeze für ISPs.

Zu berücksichtigen ist weiters, dass – wie ausgeführt wird - ISPs (zumindest auf Basis des ISPA Angebotes) ihre Produkte hinsichtlich der wesentlichen Parameter Bandbreite und Transfervolumina nicht von den Telekom Austria Produkten differenzieren können und somit die Differenzierung vor allem über den Preis erfolgen kann.

Effektiver nachhaltiger Wettbewerb auf den Endkundenmärkten ist nur möglich, wenn die Entgelte kostenorientiert festgelegt werden.

2.2. Kostenermittlung auf Basis historischer Vollkosten, bereinigt um Ineffizienzen

Aus Sicht des VAT ist - zumindest derzeit - einem Vollkostenmodell auf Basis historischer Kosten der Vorzug zu geben. Dabei ist von den tatsächlichen Vollkosten der Telekom Austria auszugehen, wobei die laufenden Kosten um bestehende Ineffizienzen bereinigt werden müssten.

Derartige Anpassungen vertritt auch die Europäische Kommission gerade bei nicht leicht replizierbaren Leistungen, für die generell niedrige regulierte Preise geboten sind (Erwägungsgrund 9 der Empfehlung der Kommission 2005/698/EG vom 19. September 2005 über die getrennte Buchführung und Kostenrechnungssysteme entsprechend dem Rechtsrahmen für elektronische Kommunikation).

"Wenn Wiederbeschaffungskosten für die Bewertung der Netzanlagevermögen, ... , deren Nachbau mittelfristig schwierig wäre, erfordert es die einheitliche Anwendung der Kostenrechnungsmethoden, dass bestimmte Parameter (wie z.B. Kapitalkosten, Abschreibungsprofile, Preiszuschläge, zeitabhängige Komponenten) von den nationalen Regulierungsbehörden entsprechend angepasst werden."

Die dahinter stehenden Überlegungen sind eindeutig: Die Kommission ist davon überzeugt, dass bei Anlagen, die nicht leicht replizierbar sind gerade keine Gefahr besteht, dass niedrige regulierte Preis Markteintritte ver- oder behindern.

2.3. Entgeltermittlung auf Produktebene, gerade bei Anwendung des Retail-minus Ansatzes

Unabhängig von der Art der Preisbestimmung (kostenorientiert oder Retail-minus) muss die Ermittlung des Entgeltes für jedes einzelne Produkt - und nicht auf Produktgruppenebene - erfolgen.

Dies gilt im Besonderen, falls der im Entwurf angedachte Retail-Minus Ansatz angewandt wird. Wird nicht bei jedem einzelnen Produkt der Wholesale-Preis auf Basis des Retail-Preises abzüglich der Vertriebskosten und der Marge (siehe dazu unten) ermittelt, so gibt es zwangsläufig Produktvarianten, bei denen der ISP seine Vertriebskosten nicht durch die Differenz zwischen Retail- und Wholesale-Preis

decken kann, so dass für den ISP bei diesen Produktvarianten ein Price Squeeze entsteht.

Eine Ermittlung des Entgeltes auf Produktgruppenebene (auch wenn diese gewichtet erfolgt) schafft darüber hinaus für Telekom Austria Anreize, die Abschläge von den Endkundenpreisen strategisch festzusetzen. Bereits im derzeitigen ISPA-Angebot ist der Abstand zwischen Endkunden- und Retail-Preis für strategisch besonders bedeutsame Produktvarianten - etwa beim Einsteigerprodukt - deutlich geringer als bei anderen Produktvarianten. Dies stellt für die ISPs eine deutlich Behinderung bei der Gewinnung neuer Kunden dar.

Die Entgeltermittlung kann daher diskriminierungsfrei nur so erfolgen, dass die Entgelte für jedes vom Retail-Arm der Telekom Austria angebotene Produkt gesondert festgesetzt werden. Bei der notwendigen Entbündelung der Leistungen (vgl. 2.4.) sind die Entgelte für die einzelnen entbündelten Leistungen so festzusetzen, dass die ISPs jedes vom Retail-Arm der Telekom Austria angebotene Produkt zu dem nach dem Retail-minus ermittelten Entgelt nachbilden können.

2.4. Trennung Bandbreiten – Transfervolumina

Das derzeitige ISPA-Angebot bildet die Endkundenprodukte der Telekom Austria nach. Dies bedeutet dass die Wholesale-Produkte nur jene von Telekom Austria vorgegebenen Kombinationen aus Bandbreite (Zugang) und Transfervolumen beinhalten, welche von Telekom Austria auch ihren Endkunden angeboten werden.

Dies beschränkt die ISPs massiv in ihrer Produkt- und Preisgestaltung. Da die Bündelung auf dem Vorleistungsmarkt unmittelbar die Produkte auf dem Endkundenmarkt vorgibt, überträgt sich die Marktmacht der Telekom Austria auf der Vorleistungsebene auf den Endkundenmarkt.

Die Bündelung stellt zugleich eine Foreclosure-Strategie gegenüber den ISPs dar. Diese sind anders als Telekom Austria nicht in der Lage sind, ihre Produkte nach ihren Bedürfnissen und den Bedürfnissen ihrer Kunden hinsichtlich Bandbreite und Transfervolumina zu strukturieren, sondern können lediglich die Produkte des auf dem Endkundenmarkt dominierenden Konkurrenten nachbilden. Die Beschränkung ihrer Mitbewerber auf dem Endkundenmarkt stellt eine wesentliche Maßnahme der Telekom Austria dar, deren Erfolgsaussichten auf dem Endkundenmarkt zu beschränken.

Die spezifischen Verpflichtungen sollten daher eine Klarstellung beinhalten, wonach Telekom Austria verpflichtet ist, Bandbreite und Transfervolumen getrennt anzubieten.

3. Spruchpunkt 2.1.: Wahlmöglichkeit des Nachfragers ob ATM oder IP basierte Leistungen

Zur Klarstellung halten die alternativen Betreiber fest, dass die in Spruchpunkt 2.1. angeführte Wahlmöglichkeit, ob die Leistungen auf "Asynchronous Transfer Mode"

oder auf "Internet Protokoll" basieren eine Wahlmöglichkeit des Nachfragers des Vorleistungsproduktes darstellen. Keinesfalls darf es im Ermessen der TA liegen die Vorleistungsprodukte entweder nur ATM basierend oder nur IP basierend anzubieten.

4. Spruchpunkt 2.3.: Implementierungsbedarf bei der Einführung neuer Produkte

Bei der Einführung von technisch neuen Produkten seitens der TA wird primär auf den tatsächlichen Implementierungsbedarf abgestellt. Bereits jetzt ist es abzusehen, dass dieser in der Praxis meist zwei Monate betragen wird. Es sollte der Spruchpunkt 2.3. daher dahingehend geändert werden, dass die Einführung von technisch neuen Produkten seitens der TA entsprechend dem Implementierungsbedarf, mindestens jedoch acht Wochen nach Legung eines entsprechenden Angebots an die Wholesale-Vertragspartner erfolgen darf.

5. Spruchpunkt 2.4.: Das Standardangebot soll sich an Z 20/01 orientieren

Spruchpunkt 2.4. bestimmt, dass sich das Standardangebot (SZA) der TA am "ISPA-Angebot der TA betreffend ADSL-basierende Internetzugänge" zu orientieren hat. Die Struktur des ISPA-Angebotes entspricht jedoch nicht dem derzeitigen Zusammenschaltungsregime und weist insbesondere in den Punkten Sicherheitsleistungen, Verrechnung, Einsprüche und Pönale weitaus weniger taugliche Regelungen auf, als im Bescheid der TKK Z20/01 vom 18.03.2002 festgelegt wurden. Das SZA würde daher eine Aufweichung des bestehenden Zusammenschaltungsregimes bewirken. Dass die Bedingungen des ISPA-Angebotes bereits in der Vergangenheit nicht optimal waren, zeigt sich u.a. im Marktanteil der TA, der in diesem – weitgehend – regulierungsfreien Raum unverhältnismäßig hoch geworden ist. Da nunmehr erstmals die Möglichkeit gegeben ist, auch den Breitband-Bereich ähnlich regulatorischen Rahmenbedingungen zu unterziehen wie sie im Festnetzbereich seit mehr als 7 Jahren bestehen, sollte die günstige Gelegenheit ergriffen werden, eine vertragstechnische Vereinheitlichung der beiden Bereiche zu bewirken.

Wir sprechen uns daher für eine Änderung des Spruchpunktes 2.4. aus wonach sich das Standardangebot der TA *am Bescheid der TKK Z20/01 vom 18.03.2002* zu orientieren hat.

6. Service Level Garantie – neues SLA

Als ein Problem im Zusammenhang mit dem bestehenden ISPA-Angebot stellten sich immer wieder *Service Level Garantien* dar. Aus Sicht des VAT ist es unumgänglich notwendig, klare Vorgaben hinsichtlich zu garantierender Qualitätsparameter vorzusehen sowie Erstattungsregeln, sofern diese Garantien nicht eingehalten werden. Diese Forderung ist auch schon unter dem Gesichtspunkt essentiell, dass ISPs ihre gesetzlichen Verpflichtungen gem. § 25 Abs. 4 Z 2 sowie Z 4 erfüllen können.

Wenn bereits gegenüber einem Endkunden derartige gesetzliche Verpflichtungen bestehen, so müssen diese auf Vorleistungsebene noch viel eher erfüllt werden, andernfalls eine gesetzeskonforme Servicierung gegenüber Endkunden a priori ausgeschlossen ist.

7. Endkundenequipment soll (auch) vom ISP bereitgestellt werden dürfen

Das derzeitige ISPA-Angebot inkludiert das dem Endkunden zur Verfügung gestellte Modem/Router. Auch dies stellt eine den von der TKK richtig festgestellten Prinzipien widersprechende Koppelung dar, welche ISPs unzulässig einschränkt. Diese Einschränkung verhindert nicht nur Angebote mit anderen Modems (im besonderen Produkte mit günstigeren Modems/Routern), sondern stellt auch und vor allem eine Hemmschwelle bei einer späteren Entbündelung dar.

Derzeit wird nämlich im Fall einer späteren Entbündelung das nach dem ISPA-Angebot im Eigentum der Telekom Austria verbleibende Modem, welches bereits als Teil der Einrichtungskosten bezahlt wurde, von der Telekom Austria vernichtet und der ISP und spätere Entbündler muss nach einer Entbündelung ein neues Modem/einen neuen Router anschaffen. Überdies stellt die Abwicklung der Beistellung und Wartung des Modems einen nicht unbedingt notwendigen Kontakt zwischen dem Endkunden und der Telekom Austria dar.

Bei entsprechendem Informationsaustausch hinsichtlich der Mindestanforderungen und notwendiger Parametrisierungen lässt sich auch bei vom ISP beigestellten und direkt dem Endkunden übersandten Modems/Routern die Integrität des Netzwerkes garantieren. Sofern diesbezüglich Bedenken bestehen, können diese allenfalls durch Festlegung eines Verfahrens für eine „Typengenehmigung“ von Modems/Routern durch die Telekom Austria im Einvernehmen mit dem ISP ausgeräumt werden.

Neben den reinen Kostenvorteilen bringt die Verwendung eines vom ISP beigestellten Endgerätes auch ein gesteigertes Maß an Flexibilität und Produktvielfalt mit sich, sodass die Entwicklung innovativer Dienste iSd TKG 2003 vorangetrieben wird. Gerade die Überlegungen zu „naked-DSL“, welche im Entwurf auf S 44 ausgeführt sind, unterstützen diese Forderung noch zusätzlich: gerade ein „one-stop-shopping“ wird durch Verwendung eigener Hardware erheblich erleichtert. Durch die Möglichkeit der individuellen Programmierung des Endgerätes erwarten sich die Mitglieder des VAT jedenfalls wettbewerbliche Impulse.

Die spezifischen Verpflichtungen sollten daher ausdrücklich vorsehen, dass die Vorleistungsprodukte mit und ohne endkundenseitigen Modem/Router angeboten werden sollten und entsprechende Kostenvorteile bei Verwendung eines Endgerätes, welches vom ISP beigestellt wird, mit sich bringen.

8. Bezeichnung des Vorleistungsnachfragers

Vorleistungsnachfrager des breitbandigen Bitstream-Zugangs sind Kommunikationsnetz- (KNB) bzw. Kommunikationsdienstbetreiber (KDB). Der im

Entwurf der TKK insbesondere in den Spruchpunkten 2.1.1., 2.1.4. und 2.4. verwendete Begriff ISP umfasst bloß eine Untermenge der Kommunikationsnetz bzw. Kommunikationsdienstbetreiber und könnte deshalb bei enger Auslegung die Verwendung des Vorleistungsproduktes auf den reinen Zugang zum öffentlichen Internet einschränken. Der Begriff ISP ist überdies im TKG 2003 nicht definiert. Der Begriff ISP sollte deshalb durch die Kombination KNB/KDB ersetzt werden und würde so auch ISPs umfassen.

Wir hoffen daher, dass die Regulierungsbehörde die in dieser Stellungnahme gegen den vorliegenden Entscheidungsentwurf vorgebrachten Bedenken und Lösungsvorschläge beim Erlass des endgültigen Bescheids berücksichtigen wird und stehen für eine allenfalls gewünschte mündliche Erörterung jederzeit sehr gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

VAT – VERBAND ALTERNATIVER TELEKOM-NETZBETREIBER

Mag. Ute Rabussay

Anlage: Stellungnahme des VAT vom 20. April 2005 im Rahmen der Konsultation zum Entwurf der TKMVO-Novelle 2003 (Breitbandmarktdefinition)