

Stellungnahme der NetCologne GmbH zu „Public Consultation on the Draft joint ERG and Commission Services Approach to Remedies Under the New Regulatory Framework“

An: European Regulators Group (ERG), via Email

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit Interesse hat unser Unternehmen die am 05.12.2003 erfolgte Veröffentlichung des Konsultationspapiers zum Entwurf des gemeinsamen Ansatzes der European Regulators Group und der Dienste der EU-Kommission hinsichtlich Vorabverpflichtungsmaßnahmen unter dem neuen Regulierungsrahmen zur Kenntnis genommen. Angesichts der darin enthaltenen Aspekte möchten wir zu diesem Papier wie folgt Stellung nehmen.

Unsere Stellungnahme gliedert sich dabei in zwei Teile. Zunächst betrachten wir konzeptionelle Aspekte des Entwurfsdokuments und aus unserer Sicht dabei bestehende Optimierungspotentiale und im zweiten Teil unserer Stellungnahme gehen wir auf spezifische Wettbewerbsprobleme, die wir auf dem deutschen Markt erleben und ihre auch zukünftige regulatorische Relevanz, ein.

1. Konzeptionelle Anmerkungen:

Grundsätzlich ist der Ansatz zu begrüßen, dass nationale Regulierungsbehörden gemeinsam mit der EU-Kommission bereits vorab Wettbewerbsprobleme und die dafür am besten geeigneten regulatorischen Maßnahmen identifizieren. Dies trägt aus unserer Sicht dazu bei, dass die Konsultationsverfahren nach Art. 7 der Rahmenrichtlinie, denen in vielen Fällen noch eine nationale Konsultation vorausgehen hat, in zeitlicher Hinsicht verkürzt werden. Wenn es vorab ein gemeinsames Verständnis dahin gehend gibt, mit welchen regulatorischen Vorabverpflichtungen einem Wettbewerbsproblem beigegeben werden kann, so erspart man sich gegebenenfalls zeitlich umfangreiche Diskussionen im Rahmen des Art. 7-Verfahrens. Insofern halten wir das Konsultationsdokument für einen wichtigen Schritt zur (erforderlichen!) Beschleunigung von Regulierungsverfahren. Es sollte nicht vergessen werden, dass durch den Übergang zum neuen Recht mit seinen Elementen wie Marktdefinitions- und Marktanalyseverfahren eine Phase des „regulatorischen Vakuums“ entsteht und auch eine Zeitverzögerung betreffend wichtiger Verfahren entsteht. Daher ist es sinnvoll, die durch die obligatorischen Konsultationen zusätzlich erforderlichen Schritte so kurz wie möglich zu halten. Ein abgestimmtes Vorgehen von EU-Kommission und nationalen Regulierungsbehörden hilft bei diesem Versuch.

Bei der Diskussion über die Auferlegung von bestimmten Verpflichtungen diskutieren Sie in Punkt 2.2.1 die sog. Transparenzverpflichtung. Erwähnt wird dabei, dass diese oft nur im Zusammenhang mit anderen Verpflichtungen wirksam sein wird, d.h. dass offenbar auch zusätzliche Maßnahmen erforderlich sind, damit die Transparenzverpflichtung einen positiven Einfluss auf das identifizierte Wettbewerbsproblem zeigt. Dennoch möchten wir darauf verweisen, dass die Transparenzverpflichtung auch für sich einen nicht zu unterschätzenden Wert hat. Dies zeigt sich insbesondere dort, wo in heute intransparenter Art und Weise Beziehungen zwischen der „Produktion“ im Netzbetrieb des etablierten Unternehmens und der „Distribution“ im Marketing/Vertrieb des etablierten Unternehmens bestehen. Alternative Anbieter wissen oft nicht, zu welchen Konditionen die entsprechenden Vorleistungen des Netzbereichs an den Vertrieb des etablierten Unternehmens weitergegeben werden und müssen daher gegebenenfalls in ihren Verträgen (über den Bezug von Vorleistungen des etablierten Anbieters) Bedingungen akzeptieren, die schlechter sind und ihre Möglichkeiten auf dem Endkundenmarkt mit wettbewerblichen Produkten Erfolg zu haben, reduzieren. Insofern ist – und das zeigen auch einige Beispiele aus Ländern wie Dänemark, den Niederlanden und dem Vereinigten Königreich – das Vorhandensein einer

transparenten Schnittstelle zwischen den Unternehmensbereichen des Incumbent ein wichtiger Aspekt, der mit einer derartigen Vorabverpflichtung sichergestellt werden kann. Dadurch würde es möglich, dass alternative Unternehmen genau über die Bedingungen informiert sind, wie sich das etablierte Unternehmen intern entsprechende Leistungen bereit stellt. Dies würde es erfordern, dass wesentliche Informationen aus der internen Kostenrechnung bzw. der internen Verrechnungspreise bei einer derartigen Schnittstelle offen gelegt werden. Allein diese Maßnahme, so glauben wir, würde zu einer nicht unerheblichen Disziplinierung des Verhaltens des etablierten Unternehmens beitragen. Allerdings, und da stimmen wir mit Ihnen überein, ist eine Ergänzung durch eine Nicht-Diskriminierungspflicht sicher vorteilhaft, um diese Regulierungsmaßnahme zur vollen Entfaltung kommen zu lassen.

Des Weiteren möchten wir Ihren Ansatz unterstützen, dass Regulierungsbehörden die Möglichkeit haben sollen, bestimmte Entscheidungen auch „retrospektiv“ zu treffen, indem z.B. rückwirkend Entgelte festgelegt werden, so dass auch der Wirksamkeitsbeginn dieser Entgelte in der Vergangenheit liegt. Wir möchten hier auf einen aktuellen Fall aus Deutschland verweisen, in dem unser Unternehmen direkt betroffen war. Unser Unternehmen hatte, nachdem die Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post eine entsprechende Zusammenschaltung angeordnet hatte, am 26.06.2003 einen Antrag auf Festlegung von Zusammenschaltungsentgelten für die Terminierung im (und die Originierung aus dem) Netz von NetCologne gestellt. Gemäß Antrag sollten diese Tarife ab dem 01.07.2003 zur Anwendung kommen. Das Regulierungsverfahren ging (auch bedingt durch zweimalige Aussetzungen des Verfahrens) über mehr als fünf Monate und wurde erst am 05.12.2003 entschieden. Die RegTP sah sich nicht in der Lage, eine (aus Sicht des Entscheidungszeitpunkts rückwirkende) Entscheidung zu treffen, sondern ordnete die neuen Entgelte ab dem 15.12.2003 an. Trotz einer rechtzeitigen Antragstellung durch unser Unternehmen haben wir dadurch einen Nachteil erlitten. Genau aus diesem Grund halten wir die Möglichkeit retrospektiver Entgeltentscheidungen für eine interessante und verfolgenswerte Option. Dies gilt insbesondere deshalb, wenn Entgelte des etablierten Unternehmens betroffen sind, bei dem Auflagen hinsichtlich der Entgeltgestaltung (z.B. Kostenorientierung) bestehen, die nicht erfüllt werden. Die Möglichkeit zur retrospektiven Festlegung von Entgelten ist auch deshalb besonders wichtig, weil das neue EU-Rahmenrecht stärker auf Ex-Post-Maßnahmen der Regulierung setzt als der Ex-Ante-Regulierung zu vertrauen. Wenn aber „nur“ eine Ex-Post-Kontrolle stattfindet, so muss man davon ausgehen, dass im Vorfeld nur wenig Bereitschaft des regulierten Unternehmens besteht, sich konform zu verhalten. Die Möglichkeit zur retrospektiven Anordnung von Entgelten könnte daher ein wichtiges und hilfreiches Instrument sein, um das regulierte Unternehmen zu disziplinieren. Andernfalls würde es in Erwartung nur sehr geringer Konsequenzen motiviert sein, mit einer Entgeltanpassung zu warten, bis ex post eine entsprechende Entscheidung vorliegt, die von dem jeweiligen Zeitpunkt aus auch nur in die Zukunft gerichtet ist. Gegen solche Verhaltensweisen können retrospektive Entgeltanordnungen sehr wirksam sein.

Unterstützen möchten wir Ihren Ansatz in Bezug auf Infrastrukturinvestitionen, sofern er davon ausgeht, dass infrastrukturbasierter Wettbewerb langfristig der wichtigste Pfeiler des Wettbewerbs ist. Solche Infrastrukturinvestitionen werden v.a. dadurch gefördert, dass alternative Unternehmen ihre getätigten Investitionen zurückverdienen können, z.B. durch entsprechend angemessene Entgelte für Zusammenschaltungsleistungen:

In diesem Zusammenhang möchten wir auf die Studie „Barriers to competition in the supply of electronic communications networks and services“ hinweisen, die von der Beratungsgesellschaft Ovum im Auftrag der EU-Kommission erstellt und im November 2003 veröffentlicht wurde. Dort heißt es auf S. 14:

“Finally we propose five measures to increase cross platform competition:

- NRAs should allow the infrastructure-based rivals to the incumbent - whether fixed or mobile - to set call termination charges which allow them to recover the efficiently incurred costs of an operator of their size and topology.
- ...“

Auf S. 159 heisst es weiter:

“In the past EU NRAs have typically required fixed incumbents to set call termination charges to recover cost and their fixed rivals to charge on a reciprocal basis. This has usually meant charging the same price for the same service. In contrast, NRAs have, until recently, done relatively little to set mobile call termination prices at cost oriented levels. As a result, mobile operators have had strong incentives to let call termination charges rise (relative to retail charges), so that they can use the profits made from call termination to subsidise prices in the competitive retail mobile markets. This difference in the regulation of the fixed and mobile industry means that, where they do compete for customer spend, fixed and mobile operators do not compete on equal terms. The mobile operator is able to subsidise its retail prices from its call termination charges; the fixed operator cannot. According to one recent report, this asymmetry in the regulation of the fixed and mobile industry has led to a transfer of funds from the fixed to the mobile sectors of France, Germany and the UK equal to €19 billion over the past five years.”

Somit kommt eine Studie, die im Auftrag der EU-Kommission erstellt wurde zu der Schlussfolgerung, dass alternative Netzbetreiber - und zwar auch ausdrücklich alternative Teilnehmernetzbetreiber - Entgelte verlangen dürfen sollen, die ihre Marktsituation, die u.a. durch andere Kostenstrukturen gekennzeichnet ist, reflektieren und somit angesichts der Marktsituation und der jungen Phase der Unternehmen im Lebenszyklus nicht-reziprok sein müssen.

Auch In den Empfehlungen von Ovum (S. 160f.) wird dieser Aspekt betont:

“Measure 7: cost-oriented call termination charges. NRAs should allow the infrastructure-based rivals to the incumbent - whether fixed or mobile - to set call termination charges which allow them to recover the efficiently incurred costs of an operator of their size and topology.

*Currently, most NRAs require Altnets [gemeint sind damit alternative Netzbetreiber, Anm. v. NetCologne] to charge the same price as the incumbent for the equivalent call termination service. However, it is clear that there are substantial economies of scale in the provision of these services and that the fixed incumbent has lower unit costs than the AltNet. **These differences in unit costs arise not because the AltNet is less efficient than the incumbent but because it is smaller as a result of its recent entry into the market. Were the rival to grow to the same size as the incumbent, it would have similar (or even lower) unit costs.** However, the prospects of reaching such a position are limited (...) In the meantime, the current control of call termination charges means that the Altnets are unable to recover their actual costs of call termination. Given the dynamic benefits which these Altnets generate, it seems to us that such regulation is inappropriate. Accordingly, we propose Measure 7*

Hinsichtlich der Regulierungsansätze sind dabei unseres Erachtens Mobilfunknetzbetreiber und alternative Teilnehmernetzbetreiber insofern differenziert zu betrachten (siehe dazu auch unter c)) als dass ihre Marktposition sehr unterschiedlich ist. Alternative Teilnehmernetzbetreiber verfügen über ausgesprochen geringe Marktanteile hinsichtlich der Anschlüsse aber auch der Verbindungsminuten, die einen entsprechenden Eingriff in die Entgelte mittels „harter“ Entgeltregulierung nicht rechtfertigen, die Marktmacht von

Mobilfunknetzbetreibern ist weitaus größer. Insbesondere die Tatsache, dass es sich um einen Markt mit oligopolistischer Struktur handelt ist zu beachten. Hier bietet der neue Rechtsrahmen v.a. die Anwendung des Kriteriums der gemeinsamen beträchtlichen Marktmacht. Aus unserer Sicht wäre bei der Regulierung der Mobilfunknetzbetreiber im Unterschied zu alternativen Teilnehmernetzbetreibern eine Prüfung dahingehend vorzunehmen, ob ein Fall gemeinsamer beträchtlicher Marktmacht vorliegt und daher einen regulatorischen Eingriff rechtfertigt. Das Potenzial für die gemeinsame beträchtliche Marktmacht ergibt sich aus der geringen Zahl der Anbieter sowie aus der Bearbeitung des gleichen räumlichen Marktes, Merkmale, die bei alternativen Festnetz-Teilnehmernetzbetreibern nicht auftreten.

Nicht ganz unkritisch sehen wir jedoch Ihre Anmerkungen auf Seite 86, dass im Rahmen eines dynamischen Preisregimes für den Netzzugang eine Entgeltfestlegung getroffen werden könnte, die zu Beginn niedrig ist und danach ansteigt, damit Unternehmen, die zunächst auf der Basis z.B. entbundelter Teilnehmeranschlussleitungen arbeiten diese nach und nach durch eigene Infrastruktur ersetzen und dadurch auf der „Investitionsleiter“ nach oben klettern und ihre eigene Netzinfrastruktur ausbauen. Auch hier möchten wir an die Situation in Deutschland erinnern, wo wir über Jahre (unter anderem gemäß Feststellung der EU-Kommission vom 12.05.2003 verbunden mit der Festsetzung eines Strafmaßes in Höhe von € 12,6 Mio. für die DTAG) eine Preis-Kosten-Schere in Bezug auf das Verhältnis zwischen Endkunden-Grundgebühr und Gebühr für die entbundelte TAL gehabt haben, die zum Nachteil alternativer Teilnehmernetzbetreiber ausgefallen ist. Erst durch deutliche Erhöhungen des DTAG-Endkundenentgeltes für den Anschluss sowie gleichzeitig moderater Absenkungen des TAL-Entgeltes konnte eine Situation ohne Preis-Kosten-Schere hergestellt werden. Wir sind daher gegenüber dem Ansatz einer dynamischen Preissetzung für Vorleistungen im Anschlussbereich eher skeptisch, wenn diese die Gefahr in sich trägt, wieder in eine Preis-Kosten-Schere hineinzulaufen, die den infrastrukturbasierten Wettbewerb erschweren würde.

2. Konkrete Wettbewerbsprobleme auf dem deutschen Markt

a) Teilnehmeranschlüsse und entsprechende Vorleistungen

Die nachfolgenden Ausführungen beschäftigen sich mit konkreten Wettbewerbsproblemen auf dem deutschen Markt, die im Rahmen der zukünftigen Marktdefinition und -analyse betrachtet und einer Lösung zugeführt werden müssen.

An erster Stelle zu nennen sind nach wie vor die erheblichen Probleme bei der Bereitstellung von Vorleistungen im Anschlussbereich. Bereits oben haben wir auf die Preis-Kosten-Schere hingewiesen, die seit der ersten Entscheidung über die Höhe der Entgelte für den Zugang zur entbündelten Teilnehmeranschlussleitung bis zum September 2003 bestanden hat. Obwohl Deutschland absolut gesehen die höchste Zahl an entbündelten Teilnehmeranschlussleitungen aufweist, kann die Entbündelung nicht tatsächlich als Erfolg gelten. Nach wie vor beträgt der Anteil alternativer Teilnehmernetzbetreiber nur ca. 4 % aller Anschlüsse in Deutschland, die Bewegung in diesem Bereich ist auch nicht sehr dynamisch (Wachstum von 4 auf 4,3 % von 2002 auf 2003). Zu beachten ist dabei, dass neben dem reinen monatlichen Entgelt für den Zugang zur entbündelten Teilnehmeranschlussleitung auch sonstige Entgelte im Rahmen der Bereitstellung von Vorleistungen anfallen. Dazu zählen z.B. Einmalentgelte für die Umschaltung von Kunden vom Netz der DTAG auf das Netz alternativer Teilnehmernetzbetreiber, aber auch z.B. die sogenannten Kündigungsentgelte. Dies sind Entgelte, die der alternative Netzbetreiber zu zahlen hat, wenn der Kunde das Vertragsverhältnis beendet (oder umzieht und den Anschluss an einem anderen Ort wieder hergestellt haben möchte) und daher die entbündelte Teilnehmeranschlussleitung beim Incumbent gekündigt werden muss. Solche Entgelte, die die DTAG von ihren Endkunden nicht verlangt, wenn das Vertragsverhältnis beendet wird,

stellen erhebliche Wettbewerbsprobleme dar, weil sie die Kosten alternativer Netzbetreiber erhöhen und somit den Wettbewerb einschränken. Aus unserer Sicht müsste daher bei der zukünftigen Regulierung im Bereich des Teilnehmeranschlusses und dem Finden von Vorabregulierungsmaßnahmen zur Sicherstellung, dass kein Missbrauch einer beträchtlichen Marktmacht erfolgt, darauf geachtet werden, dass die Vorleistungsprodukte und die hierfür gegebenenfalls anzuwendende Regulierung der entsprechenden Entgelte strukturell nicht zu Ergebnissen (oder Produkten) führt, die nicht aufeinander abgestimmt sind. So ist es aus unserer Sicht Aufgabe der Regulierung, auf der Vorleistungsebene Produkte bzw. Leistungen zu ermöglichen, für die alternative Netzbetreiber auch zu zahlen haben, die eine Entwicklung von Endkundenprodukten zulassen, die gegenüber den entsprechenden Endkundenprodukten des Incumbents konkurrenzfähig sind.

b) Bündelprodukte und Optionstarife

Im Zusammenhang mit der Teilnehmeranschlussleitung steht ein weiteres Problem, das auch ein wesentlicher Grund dafür ist, dass sich der Wettbewerb im deutschen Anschlussmarkt relativ langsam entwickelt hat. Dies sind die sogenannten Bündelprodukte bzw. Optionstarife der Deutschen Telekom AG, bei denen Anschlussleistungen mit Verbindungsleistungen kombiniert werden. Der Endkunde kann für die Zahlung eines zusätzlichen festen monatlichen Entgeltes bestimmte Verbindungsleistungen entweder entgeltfrei oder zumindest vergünstigt in Anspruch nehmen. Beispiele hierfür sind die AktivPlus- sowie die XXL-Tarife der DTAG. Diese ermöglichen z.B. entgeltreduziertes Telefonieren oder entgeltfreies Telefonieren an Wochenenden sowie an Feiertagen oder zu sonstigen bestimmten Zeiten. Bereits mehrfach haben alternative Netzbetreiber kritisiert, dass diese unangemessene Bündelung von Produkten dazu führt, dass Marktmacht aus dem Anschlussbereich in den Verbindungsbereich übertragen wird, d.h., dass die marktbeherrschende Stellung der DTAG auf dem Anschlussmarkt mit in den schon deutlich wettbewerbsfähiger ausgestalteten Verbindungsbereich übertragen wird. Dieser Fall muss daher unter dem Aspekt des „Bundling / Tying“, der auch als Wettbewerbsproblem im Konsultationsdokument dargestellt ist, näher untersucht werden und wir glauben, dass die entsprechenden Detailbestimmungen im Konsultationsdokument auf genau dieses Problem noch nicht ausreichend zugeschnitten sind. Wir möchten darauf verweisen, dass zu diesem Thema erstmalig eine kürzlich ergangene Entscheidung des Verwaltungsgericht Köln im Eilverfahren vorliegt, die eine aufschiebende Wirkung der Klage eines Wettbewerbers zur DTAG gegen den Bescheid der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post vom 02.09.2003 anordnet, mit der die neuesten Optionstarife der DTAG („AktivPlus XXL (neu)“ sowie „calltime 120“) genehmigt worden waren. Angesichts der Tatsache, dass die EU-Richtlinien vorsehen, dass auf den Endkundenmärkten eine deutlich geringere Regulierungsintensität gelten soll als bisher und sich die Regulierung stattdessen auf den Vorleistungsbereich konzentriert, erscheinen derartige Bündelprodukte und Optionsangebote des etablierten Unternehmens als besonders kritisch. Hintergrund ist die dargestellte Kombination von Produkten auf Märkten unterschiedlicher Wettbewerbsintensität, die betreffend der Verbindungsleistungen dazu führen, dass eine Sogwirkung zu Gunsten der Nutzung des Netzes der DTAG entsteht. Dies erschwert den Wettbewerb im Verbindungsbereich, weil Kunden danach trachten werden, die ihnen gewährten „Freiminuten“ bzw. die zu entgeltreduzierten Preisen nutzbaren Minuten in jedem Fall abzutelefonieren. Zum anderen hemmt dies auch ganz erheblich den Wettbewerb im Anschlussbereich, da die Kunden mit einem Wechsel zu einem alternativen Teilnehmernetzbetreiber zögern werden, wenn die DTAG entsprechende Kombinationsangebote vorlegt. Insofern legen wir darauf Wert, dass bei der Beurteilung angemessener Vorabverpflichtungen ein besonderes Augenmerk darauf gelegt wird, dass mit der Bündelung von verschiedenen Leistungen auf dem Anschluss- und dem Verbindungsbereich durch das etablierte Unternehmen Wettbewerbsprobleme hervorgerufen werden können, die regulatorisch beantwortet werden müssen.

c) Mobilfunkterminierung

Ein drittes Problem, das wir hier aufgreifen wollen, sind die sogenannten Mobilfunkterminierungsentgelte. Diese sind in Deutschland bislang nicht reguliert und die RegTP beurteilt den Wettbewerb auf den Mobilfunkmärkten (wohlgemerkt: es handelt sich um die Endkundenmärkte) auch als funktionsfähig, sodass sie bisher von einem Eingriff in die Mobilfunkmärkte abgesehen hat. Im europäischen Vergleich verschlechtert sich die Position Deutschlands betreffend der Höhe der Mobilfunkterminierungsentgelte ständig. Dabei ist davon auszugehen, dass die Terminierungsentgelte deutlich oberhalb der Kosten liegen, die für die entsprechenden Leistungen anfallen. Die Monopolkommission hat in ihrem gerade vorgelegten 39. Sondergutachten dieser Thematik besondere Bedeutung geschenkt. Sie weist darauf hin, dass internationale Untersuchungen belegen, dass die tatsächlichen Kosten der Terminierung um ein Vielfaches geringer sind als die Entgelte, die von den Mobilfunknetzbetreibern verrechnet werden. Dies impliziert aber, dass den Mobilfunknetzbetreibern hohe Überschüsse zur Verfügung stehen, die anderweitig genutzt werden können. Dies erfolgt in zunehmendem Maße dadurch, dass besonders günstige On-Net-Tarife für Verbindungen innerhalb des selben Mobilnetzes verlangt werden und auch einige Betreiber für Verbindungen vom mobilen ins feste Netz sehr niedrige Minutenentgelte verlangen. Dabei wird aber in jedem Fall auch mindestens ein originierender oder terminierender Ast im Mobilfunk benötigt, der offenbar intern zu anderen Konditionen bereitgestellt wird als gegenüber anderen Netzbetreibern auf der Vorleistungsebene. Angesichts der veränderten Rahmenbedingungen auf europäischer Ebene durch die Definition eines Marktes für die Terminierung in individuellen Netzen regen wir daher an, dass diese Thematik stärker in den Fokus der regulatorischen Betrachtung rückt. Wir schließen uns dabei der Haltung der Monopolkommission aus ihrem 39. Sondergutachten an, dass die Zeit für die Regulierung der Mobilfunkterminierungsentgelte gekommen ist und dass hierauf z.B. die Feststellung beträchtlicher Marktmacht nach dem Marktanalyseverfahren eine Regulierung erfolgt, die die Terminierungsentgelte auf ein Niveau bringt, das den Kosten in Etwa entspricht. Dass dabei eine „Einschleifphase“ vorgesehen werden kann, um disruptive Effekte weitgehend zu vermeiden, ist eine Haltung, der wir uns anschließen können. Wichtig ist, dass die Zusammenschaltungsentgelte von Mobilfunknetzbetreibern in die richtige Richtung gehen.

Diese Aussage steht nicht im Widerspruch zu der oben zitierten Studie von Ovum für die EU-Kommission. NetCologne ist der Auffassung, dass alternative Betreiber (Fest- und Mobilnetzanbieter) mit den Zusammenschaltungsentgelten in der Lage sein sollen, ihre Investitionen zurückzuerzielen. Dies impliziert nicht-reziproke Entgelte. Allerdings gibt es für die Nicht-Reziprozität einen „Schwellwert“, ab dem Wettbewerbsprobleme hervorgerufen werden, weil die betreffenden Betreiber mit exzessiven Preisen eine Quersubventionierung anderer Geschäftsfelder durchführen. Diese Grenze ist bei den heutigen Mobilfunkterminierungsentgelten deutlich überschritten, wie auch die Ovum-Studie zeigt.

Wir hoffen Ihnen mit dieser Stellungnahme verdeutlicht zu haben, welche Verbesserungsmöglichkeiten wir in dem vorgestellten Dokument von ERG und EU-Kommission noch sehen und zum anderen welche konkreten Wettbewerbsprobleme sich auf dem deutschen Markt gegenwärtig zeigen, die insbesondere im neuen Rechtsrahmen einer regulatorischen Lösung bedürfen.

NetCologne GmbH