

Stellungnahme der ANGA Verband Deutscher Kabelnetzbetreiber e.V. zu dem Konsultationsentwurf der Bundesnetzagentur zur Marktdefinition und Marktanalyse des Marktes Nr. 3b der Märkteempfehlung der EU-Kommission vom 9. Oktober 2014

I. Einleitung und Zusammenfassung

Der Verband Deutscher Kabelnetzbetreiber e.V. (ANGA) vertritt die Interessen von 190 Unternehmen der deutschen Breitbandkabelbranche, darunter Kabel Deutschland, Unitymedia KabelBW, Tele Columbus, PrimaCom, NetCologne, wilhelm.tel und Pepcom. Die Kabelnetzbetreiber der ANGA versorgen direkt oder indirekt mehr als 17 Millionen Kabelkunden in Deutschland. Davon nutzen ca. 5 Millionen Haushalte ihren Kabelanschluss auch als breitbandigen Internetzugang und für Telefonie.

1. Hintergrund der Stellungnahme

Im November dieses Jahres hat die Bundesnetzagentur (BNetzA) ihren Entscheidungsentwurf zur Marktdefinition und Marktanalyse des Marktes Nr. 3b der Märkteempfehlung der EU-Kommission vom 9. Oktober 2014 veröffentlicht und zur Konsultation gestellt. Der Entscheidungsentwurf baut auf die bisherige Marktdefinition und -analyse zum Ex-Markt 5 der EU-Märkteempfehlung auf, kommt allerdings an einigen Stellen zu abweichenden Ergebnissen.

Insbesondere kommt die BNetzA nach der durchgeführten Marktbefragung zu dem Schluss, dass im untersuchten Layer-3-Bitstromzugangsmarkt in 15 Städten Wettbewerb herrscht, sodass in diesen Regionen eine Ex-Ante-Regulierung der Telekom als grundsätzlich marktbeherrschendes Unternehmen nicht länger erforderlich ist. Dies soll allerdings unter der Einschränkung gelten, dass das komplementäre Layer-2-Bitstromzugangsprüfung im Markt flächendeckend erhältlich ist.

Den Kabelnetzbetreibern kommt im Rahmen der Marktdefinitionen und Analysen der untersuchten Bitstromzugangsmärkte (Layer-2 und Layer-3) eine wesentliche Rolle zu. Nach Ansicht der BNetzA sorgen die Kabelnetzbetreiber zum einen im Layer-3-Bitstromzugangsmarkt für potenziellen Wettbewerb. Vor diesem Hintergrund werden sie auch als Teil dieses Marktes definiert. In den Layer-2-Bitstromzugangsmarkt werden die Kabelnetzbetreiber zwar nicht einbezogen. Es müsste aber der von ihnen ausgehende indirekte Wettbewerbsdruck berücksichtigt werden.

Den von den Kabelnetzbetreibern ausgehenden Wettbewerbsdruck begründet die BNetzA in räumlicher Hinsicht damit, dass die Kabelnetzbetreiber in den zugrunde gelegten Regionen – HVt-Gebiete – ebenfalls vertreten seien. Ihr Ergebnis erläutert die BNetzA detaillierter im Anhang 2 zum Entscheidungsentwurf.

Die ANGA möchte die Gelegenheit wahrnehmen, den aus Sicht der Kabelnetzbetreiber wichtigen Punkten Stellung zu nehmen.

2. Zusammenfassung unserer Positionen

- Ein Markteintritt der Kabelnetzbetreiber in den Layer-3-Bitstrommarkt ist nach Kenntnis der ANGA auf Basis heutiger Erwartungen unwahrscheinlich. Sie sind deshalb, wie schon von der EU-Kommission zur heute gültigen Marktana-

lyse ausgeführt, auch nicht als potenzielle Wettbewerber dem Bitstrom-Markt zuzurechnen.

- Ein Layer-3-Vorleistungsprodukt auf der Breitbandkabelinfrastruktur ist zwar prinzipiell technisch möglich, jedoch keineswegs – wie im Konsultationsentwurf behauptet – ein unmittelbares Substitut zum herkömmlichen IP-BSA der Telekom oder anderer TK-Anbieter.
 - Die Angebotsumstellungsflexibilität der Kabelnetzbetreiber zum Angebot eines Layer-3-Vorleistungsprodukts ist aufgrund der erforderlichen erheblichen Investitionen (Schnittstelle, Prozesse, IT, Aufbau Wholesale Geschäftsbereich) sehr gering.
- Die regionale Marktabgrenzung beruht auf sehr unsicheren oder fehlerhaften Kriterien und einer in sich nicht schlüssigen Datenbasis und wird sich deshalb voraussichtlich als wenig stabil erweisen. Aus Sicht der ANGA sind die Marktkonditionen überdies in nationaler Sicht zu homogen, um subnationale Märkte zu rechtfertigen.
- Der überraschende Wechsel des Ansatzpunktes gegenüber der letzten Marktfestlegung (seinerzeit ausgehend vom Bitstrom-Vorleistungsmarkt, nunmehr vom Endkundenmarkt) ist zwar im Hinblick auf die Erläuterungen der EU-Kommission zur neuen Märkteempfehlung und der zentralen Rolle des Wettbewerbs im Endkundenmarkt verständlich. Er lässt aber die Rolle des Vorleistungswettbewerbs zur Absicherung des Wettbewerbs auf dem Endkundenmarkt nunmehr praktisch völlig außer Acht und erscheint deshalb als vornehmlich durch ein „gewünschtes“ Ziel motiviert.
 - Die Heranziehung eines TAL-basierten Wettbewerbs im Endkundenmarkt für die Feststellung nachhaltigen Wettbewerbs ist nur eingeschränkt tauglich. Diese Analyse hängt insbesondere davon ab, ob regulierte Vorleistungen wie der entbündelte Zugang verfügbar sind. Das erscheint zumindest mittelfristig fraglich. Deshalb sind die von der BNetzA getroffenen Erwägungen nicht geeignet, einen unabhängigen und selbsttragenden Infrastrukturwettbewerb wie den von alternativen Zugangsnetzen (Glasfaser und Kabel) ausgehenden festzustellen.
 - Grundsätzlich sollte die BNetzA erst dann deregulieren, wenn national stabiler Wettbewerb herrscht. Eine kleinteilige Deregulierung in wenigen mittelgroßen Städten führt nicht zu selbsttragendem Wettbewerb, sondern voraussichtlich eher zu häufigem „Nachregulieren“ und einer permanenten Marktanalyse. Damit sind Unsicherheiten für alle Marktteilnehmer vorgezeichnet.
- Die Analyse lässt eine hinreichende Abgrenzung des untersuchten Marktes Nr. 3b vom Markt Nr. 4 vermissen.

II. Kritik der Kabelbranche im Einzelnen

1. Einbeziehung des Kabels in den Layer-3-Bitstromzugangsmarkt

Die ANGA widerspricht der Feststellung der BNetzA, dass die Kabelnetzbetreiber potenzielle Wettbewerber auf dem Layer-3-Bitstromzugangsmarkt seien.

a) Erfahrungen sprechen gegen einen Markteintritt

Abgesehen davon, dass ein Marktzutritt hohe Hürden aufweist (dies ist im Rahmen des 3-Kriterien-Tests bestätigt worden), bestehen keine Anreize für einen solchen Marktzutritt. Ein erstes Indiz hierfür ist der Marktaustritt der Telefónica aus dem Bitstrom-Markt. Telefónica verwirft ihre hohen versunkenen Kosten nicht ohne nachhaltigen wirtschaftlichen Grund und wird wieder zum Zugangsnachfrager der Telekom. Ein weiteres Indiz ist, dass es bis heute europaweit mit Ausnahme des regulatorisch auferlegten Zugangs in Dänemark und einer spezifischen Lösung zwischen Numericable und Bouygues in Frankreich kein ernst zu nehmendes Vorleistungsangebot auf der Breitbandkabelinfrastruktur gibt; vielmehr hat bislang kein relevanter Kabelnetzbetreiber den Markteintritt ernsthaft forciert.

b) Markteintritt und Umstellung der Nachfrage zu aufwändig

Hinzu kommt, dass ein Markteintritt nur auf Layer-3 denkbar ist, wie die BNetzA zu Recht unter Verweis auf die Erkenntnisse des NGA-Forums ausführt. Hierbei muss bedacht werden, dass ein auf der Breitbandkabelinfrastruktur vorstellbares Layer-3-Vorleistungsprodukt in der Regel gerade nicht identisch mit dem heute etablierten CuDA-basierten Produkt sein würde. Das gilt für technische Leistungsmerkmale, Schnittstelle und Übergabepunkte sowie in der Preisstruktur (z.B. Beteiligung des Zugangsnachfragers an den vom Vermarktungserfolg abhängigen Segmentierungskosten; vgl. die Erfahrungen in Dänemark). Ein Wechsel auf ein kabelbasiertes Produkt erfordert für potenzielle Nachfrager daher unzweifelhaft nennenswerte Umstellungsinvestitionen in eine neue Schnittstelle, Anbindungen und Produktgestaltung sowie Vermarktung. Eine ausreichende Nachfrageumstellungsflexibilität fehlt deshalb und ein Wechsel der Zugangsnachfrage von IP-BSA auf kabelbasierten BSA erscheint unwahrscheinlich. Ein Hypothetischer Monopolistentest muss vielmehr ergeben, dass eine hinreichende Substitutionsbeziehung nicht besteht und somit das bekannte CuDA-basierte Bitstromprodukt und ein potenzielles kabelbasiertes Produkt nicht in den gleichen Markt fallen.

Auch auf Anbieterseite fehlt es an einer hinreichenden Angebotsumstellungsflexibilität. Entgegen der pauschalen Annahme der BNetzA ist es nicht wahrscheinlich, dass innerhalb eines Analysezyklus ein Kabelnetzbetreiber in den Vorleistungsmarkt eintritt. Ein solches Angebot würde das Design eines Produkts (oder mehrerer Produkte), eine Kalkulation der Kosten, die Programmierung einer Übergabeschnittstelle (in Abstimmung mit potenziellen Nachfragern), den Aufbau eines mandantenfähigen Administrationssystems nebst (wiederum abgestimmter) Bestellschnittstelle, die Einrichtung einer Vertriebsabteilung und die Einrichtung von Übergabepunkten voraussetzen. Allein der zeitliche Horizont bei der Abstimmung und Programmierung der Systeme und Schnittstellen kann ohne weiteres 3 Jahre überschreiten (realistisch erscheinen eher 5 Jahre). Das zeigen bereits die Erfahrungen mit der WITA-Schnittstelle der Telekom Deutschland. Damit läge selbst bei einem tatsächlich gewollten Markteintritt eines Kabelnetzbetreibers der Eintrittszeitpunkt außerhalb des Prognosezeitraums der hier zugrunde gelegten Marktanalyse. Hinzu kommen die nicht unerheblichen versunkenen Kosten im Millionenbereich, welche nur unter der Voraussetzung einer hinreichenden Nachfrage (dazu unten) und nach dem vorstehenden Zeithorizont sicherlich erst nach mehr als 5 Jahren zur Amortisation gelangen könnten.

c) Aussicht auf wirtschaftlichen Erfolg für Vorleistungsprodukt zweifelhaft

Weiterhin sprechen nach unserer Auffassung verschiedene wirtschaftliche Gründe gegen einen Markteintritt. Folgt man der Abgrenzung subnationaler Märkte (dazu später), so muss man dabei unterschiedliche Wettbewerbsverhältnisse berücksichtigen

und diese jeweils für sich auf die wahrscheinlichen Folgen eines Marktzutritts untersuchen.

Auf den als im Endkundenmarkt besonders wettbewerblich identifizierten Märkten wäre nach Ansicht der ANGA ein wirtschaftliches Angebot eines Layer-3-Zugangsprodukts kaum möglich. Diese Märkte sind im Endkundenbereich nicht durch einen Preiskampf (regionale Preisunterschiede hat die Markterkundung gerade nicht festgestellt) sondern fast ausschließlich durch das konkrete Bandbreitenangebot und verfügbare Zusatzdienste wie insbesondere ein TV-Angebot geprägt. Letzterer Aspekt gewinnt gerade in solchen Märkten zunehmend an Bedeutung. Erstaunlicherweise wird im Konsultationsentwurf festgestellt, dass in den ermittelten 15 Städten erheblich unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen anzutreffen seien, wobei jedoch die dort gänzlich fehlende regionale Preis- und Produktdifferenzierung nicht als wichtiger Anhaltspunkt gewertet wird. Das spricht sehr deutlich gegen eine Heterogenität der Wettbewerbsbedingungen (vgl. S. 108 des Entwurfs). Nach wettbewerbsrechtlicher Praxis und auch nach der veröffentlichten diesbezüglichen BEREC-Positionierung sind jedoch einheitliche geografische Preise gerade ein starkes Indiz für gleiche Wettbewerbsbedingungen. Entsprechend scheint das Kriterium fehlender Preis- und Produktdifferenzierungen nicht hinreichend berücksichtigt worden zu sein.

Darüber hinaus ist ein Layer-3-Produkt (d. h. ein Zugang auf IP-Ebene) hinsichtlich seiner Flexibilität und Durchgriffsmöglichkeiten für den Zugangsnachfrager nicht mit einem Layer-2-Zugang vergleichbar. In einem eng lokal begrenzten Bereich wie den im Analyseentwurf aufgeführten subnationalen Märkten dürften die Investitionen in die Erschließung der für ein kupferbasiertes Layer-2-Produkt nötigen Übergabepunkte überschaubar sein. Demgegenüber wären die Erstinvestitionen in einen Schwenk auf ein kabelbasiertes Produkt (wie die Schnittstellenentwicklung etc.) nicht durch die lokale Begrenzung beschränkt. Sie würden jedoch mit Sicherheit über den für die Nutzung eines Layer-2-Vorprodukts notwendigen Investitionen liegen. Für einen Vorleistungsnachfrager würde folglich der Layer-2-Ausbau zwingend erscheinen, da er nicht nur einen geringeren Kapitaleaufwand, sondern auch ein Plus an Möglichkeiten für die Produktentwicklung erhält.

Die wettbewerbliche Situation in den seitens der BNetzA nicht regional separierten Märkten stellt sich demgegenüber zwar anders dar, lässt einen wirtschaftlichen Markteintritt für ein Layer-3-Produkt aber ebenfalls nach Einschätzung von Mitgliedsunternehmen wohl nicht zu. In diesen Gebieten wäre ein Layer-3-Produkt nach erstem Anschein noch das Mittel der Wahl, weil in diesen weniger wettbewerblich entwickelten Gebieten die Endkundennachfrage nach hochwertigeren oder zusätzlichen Produkten eher begrenzt ist. Allerdings ist schon seit geraumer Zeit ein solches Zugangsprodukt auf CuDA-Basis etabliert und ein Schwenk würde wie bereits betont einen neuen hohen Kapitaleaufwand (der mit einem Layer-3-Produkt gerade vermieden werden sollte) bedeuten. Die einzige Motivation, diese Investitionen zu tätigen, wäre für die Nachfrager die über Kabelnetze höhere vermarktbare Bandbreite und aus Sicht der Kabelbranche der Zugang zu Kundensegmenten, die bislang nicht im Fokus der Kabelnetzbetreiber standen (z. B. Geschäftskunden). In der Tat sind die Zuwächse der Kabelnetzbetreiber gerade in solchen Gebieten zu verzeichnen. Deshalb gibt es aus Sicht der Kabelnetzbetreiber keinen wirtschaftlich motivierten Grund für ein Vorleistungsangebot, bevor nicht die eigenen Wachstumsmöglichkeiten im Endkundenmarkt auf Basis der gesamten Wertschöpfungskette erschlossen sind. Kommen danach zu den hohen Investitionen in den Aufbau eines Vorleistungsgeschäfts auch noch erhebliche Opportunitätskosten durch mindestens teilweise Kannibalisierung im Endkundenmarkt hinzu, würde eine Refinanzierung eines Eintritts in diesen bundesweiten Markt auf Basis der eigenen Netzverfügbarkeit noch weitaus längere Zeit in

Anspruch nehmen als die unter günstigsten (aber eben nur fiktiven) Verläufen geschätzten 5 Jahre (s. oben).

Schließlich möchten wir in diesem Zusammenhang auch ausdrücklich auf die einschlägigen Erfahrungen in Dänemark hinweisen. Dort hatte der Incumbent als Kabelnetzbetreiber nach lautstarken Forderungen der dortigen Wettbewerber ein reguliertes Layer-3-Zugangsprodukt angeboten, ohne dass dieses praktisch jemals nachgefragt wurde. Die Schlussfolgerungen hieraus sind eindeutig: Es ist faktisch eher unwahrscheinlich, dass Vorleistungsnachfrager auf ein kabelbasiertes Produkt umstellen. Besteht aber keine Aussicht auf eine hinreichend große Nachfrage, so ist ein Markteintritt wirtschaftlich nicht attraktiv. Eine enge Substitutionsbeziehung besteht erst recht nicht.

Vielmehr zeigt der europaweite Marktvergleich, dass überall dort, wo ein intensiver Wettbewerb herrscht, zur zukünftigen Befriedigung der Endkundennachfrage weit stärker differenzierte Produkte entwickelt werden müssen, die zumindest für Vorleistungsnachfrager ein entsprechendes Vorleistungsprodukt auf Layer-2-Ebene voraussetzen. Ein mit großer zeitlicher Verzögerung und vergleichsweise hohen Kosten zu realisierendes Layer-3-Produkt ist jedoch dann eher nicht mehr geeignet, diese Produktnachfrage zu befriedigen.

2. Geografische Marktabgrenzung

a) Wechsel des Analyseansatzes nicht zielführend

Im Entwurf fällt auf, dass die BNetzA die von der EU-Kommission noch im letzten Konsultationsverfahren für richtig befundene Herangehensweise, ausgehend vom Bitstrommarkt, ohne Weiteres aufgibt und nunmehr allein auf Grundlage der Endkundenmärkte Rückschlüsse auf die Vorleistungsmärkte zieht. Dieser durchaus überraschende Wechsel des Ansatzpunktes ist zwar im Hinblick auf die Erläuterungen der EU-Kommission zur neuen Märkteempfehlung und der zentralen Rolle des Wettbewerbs im Endkundenmarkt verständlich, lässt aber die Rolle des Vorleistungswettbewerbs zur Absicherung des Wettbewerbs auf dem Endkundenmarkt nunmehr praktisch völlig außer Acht. Dies erscheint vor allem deswegen bedenklich, weil mit der Vernachlässigung des Bitstrommarktes eine möglicherweise „gewünschte“ regionale Marktabgrenzung sehr viel leichter zu begründen ist. Insbesondere aber ist es fragwürdig, Endkundenmärkte zu betrachten und von den dort vermeintlich vorgefundenen regionalen Unterschieden (dazu unten) Rückschlüsse auf eine Regionalität der korrespondierenden Vorleistungsmärkte zu schließen. Dies gilt umso mehr, als die festgestellten Unterschiede sich gerade nicht im Preisniveau finden, sondern lediglich in einer höheren Inanspruchnahme des entbündelten Zugangs, was unseres Erachtens keine hinreichende Aussage über die Wettbewerbsintensität zulässt.

Jedenfalls sollte nach Auffassung der ANGA ein Einstieg in die gewünschte Deregulierung erst bei einem national stabilen Wettbewerb erfolgen. Eine kleinteilige Deregulierung in wenigen mittelgroßen Städten führt nicht zu selbsttragendem und „ausstrahlendem“ Wettbewerb, sondern nur zu einer Entlastung des marktmächtigen Unternehmens auf den für ihn schwierigsten Märkten.

Die in lokalen Entitäten gewonnenen Erkenntnisse über die Folgen der Deregulierung werden bestenfalls begrenzt verallgemeinerungsfähig sein, rechtfertigen sich also auch nicht als Test „für den Ernstfall“. Die Analyse der BNetzA stellt hier nur eine vermeintliche Wettbewerbsneigung fest, unterlässt es aber, den Ursachen für die vorgeblichen Abweichungen vom nationalen Markt nachzugehen. Ohne ein solches umfas-

sendes Bild von den Marktmechanismen ist eine Übertragung von Beobachtungen auf andere Märkte (insbesondere den nationalen Markt) nicht fundiert zu begründen.

b) Aufbereitung der Daten zu Kabelanschlüssen zu ungenau

Die BNetzA verwendet Daten, welche zum Jahresende 2012 erhoben wurden sowie Daten, welche in einer Nacherhebung im März 2014 ermittelt wurden. Zu den ursprünglich erhobenen Daten gehören insbesondere solche der Kabelnetzbetreiber, welche ihre Auskünfte jedoch nicht auf Anschlussbereiche bezogen darstellen, sondern nach Postleitzahlen angeben. In der Nacherhebung ist diese Darstellung nicht noch einmal gefordert worden, so dass die Analyse sich mit einer Hochrechnung anhand der Absatz- und Umsatzentwicklung behelfen muss.

Mit Blick auf die vermeintlich wettbewerbsintensiveren Gebiete ist dieses Vorgehen nach Einschätzung der ANGA nicht geeignet, um eine verlässliche Datenbasis zu erhalten.

Bereits die ursprüngliche statistische Verteilung der PLZ-basierten Zahlen der Kabelnetzbetreiber ist stark fehleranfällig, da nicht berücksichtigt wird, dass Kabelnetze keineswegs gleichmäßig und flächendeckend errichtet sind. Auch und gerade in Ballungsgebieten gibt es ganze Stadtviertel, in denen keine Kabelinfrastruktur vorhanden ist. Solche „weißen Flecken“ sind dabei keineswegs bloß geringfügige Lücken, sondern historisch bedingte Bereiche oder Neubaugebiete, die aus verschiedensten Gründen ausgelassen wurden. Während ländliche Gemeinden eher vollständig erschlossen werden, weil sie mit einem Cluster versorgbar sind, benötigen dicht besiedelte Gebiete mehrere Cluster deren Erschließung je nach Gelände und Bauzustand nur bei einer gewissen Gebietsgröße lohnenswert ist.

Die darauf basierende Hochrechnung lässt außer Acht, dass eine Fortschreibung nur unter der Bedingung zulässig wäre, dass die Entwicklung der Absatz- und Umsatzzahlen gleichmäßig in allen Gebieten erfolgt. Das ist aber nicht der Fall. Wäre dies so, verböte sich von vornherein die Annahme subnationaler Märkte mit eigener Dynamik. In der Tat jedoch sind die 15 als besonders wettbewerbslich angenommenen Regionen solche, in denen der Markt weitestgehend gesättigt und die Kabelnetzinfrastruktur nicht flächendeckend vorhanden ist. Entsprechend stagnieren die Marktanteile der Kabelnetze dort eher. Relevante Zuwächse erzielen die Kabelnetze heute hauptsächlich in Neubaugebieten sowie in mittleren und kleinen Städten ohne Vectoringausbau, in denen sie ihre enormen Geschwindigkeitsvorteile ausspielen können.

c) Größe relevanter HVt-Bereiche (AsB) nicht ausreichend

Die BNetzA identifiziert die relevanten subnationalen Märkte nach drei Kriterien: Größe der HVt-Bereiche, Zahl der Anbieter und Marktanteile. Wie dargelegt, ist das dritte Kriterium schon auf unzureichende Art und Weise ermittelt worden. Es zeigt sich aber darüber hinaus, dass auch das erste Kriterium auf fehlerhaften Annahmen beruht.

Insoweit geht die Analyse davon aus, dass ein HVt-Bereich mehr als 4.000 vermarktete Anschlüsse aufweisen muss, um wirtschaftlich erschließbar zu sein. Diese Annahme ist allerdings nur dann vertretbar, wenn der Intra-Plattform-Wettbewerb betrachtet wird. Wird hingegen der Inter-Plattform-Wettbewerb hinzugezogen, muss die HVt-Größe erheblich über diesem Wert liegen. Gerade in Gebieten, in welchen die BNetzA ein hohes Wettbewerbsniveau sieht, kann ein stabiler Wettbewerbsdruck nur aus der starken Verfügbarkeit einer alternativen Infrastruktur (Glasfaser oder Kabel) resultieren. Insbesondere der Wettbewerb auf der TAL, auf welchen die BNetzA in ihrer Analyse abstellt, ist als Kenngröße für die Wettbewerbsfähigkeit denkbar ungeeignet, da er noch viel stärker als der bitstrombasierte Zugang von einer Regulierung abhängig ist.

Zudem muss bedacht werden, dass Kunden, die auf alternative Infrastrukturen wechseln, aus Sicht der CuDA-Infrastruktur nur „Anschlüsse“ darstellen, ohne Kunden zu sein. Die getroffene Annahme, bei einer Zahl von 4.000 Anschlüssen ergebe sich eine hinreichende durchschnittliche Penetration für eine Erschließung, berücksichtigt also nicht, dass ein offenbar nicht unerheblicher Teil der Anschlüsse gar nicht vermarktbar ist. Realistisch sollte daher aus Sicht der ANGA eine erheblich höhere Schwelle (>6.000 Anschlüsse) angesetzt werden.

3. Sachliche Marktabgrenzung

Die Marktanalyse lässt in sachlicher Hinsicht eine ausreichend scharfe Abgrenzung des untersuchten Marktes Nr. 3b vom Markt Nr. 4 vermissen. Die technischen Möglichkeiten eines Layer-2-Produkts je nach angebotenen Merkmalen und die nach dem Stand der Technik heute schon gegebenen hohen Qualitäten der Vorleistungs- und Endkundenprodukte lassen beide Märkte immer weiter konvergieren, so dass die Frage der genauen Grenzen nicht mehr nur theoretischer Natur ist. Gerade die auf Grundlage eines Layer-2-Vorleistungsangebotes produzierten Endkundenleistungen – insbesondere soweit die nach Spezifikation des NGA-Forums vorgesehenen QoS-Parameter und Dienstklassen auch für sog. Massenmarktprodukte gemäß Markt 3b zur Verfügung stehen – werden zunehmend austauschbar mit den auf dem zukünftigen Markt Nr. 4 verorteten High-Quality-Bitstromprodukten sein. Die strikte Unterscheidung zwischen diesen beiden Layer-2-basierten Märkten erscheint deshalb fraglich. Jedenfalls aber müsste in der Marktfestlegung deutlich gemacht werden, wie ein Layer-2 Produkt gemäß Markt 3b sich gegenüber einem anderen – noch zu untersuchenden – Layer-2 Produkt gemäß Markt 4 unterscheidet und sich dort tatsächlich zwei unterschiedliche Märkte abgrenzen lassen.

Berlin/Köln, den 19. Dezember 2014