

Stellungnahme

zum Konsultationsentwurf der Bundesnetzagentur zur Marktdefinition und Marktanalyse im Bereich des für Massenprodukte auf der Vorleistungsebene an festen Standorten zentral bereitgestellten Zugangs, BK1-14-001, veröffentlicht im Amtsblatt Nr. 21 vom 12.11.2014.

Einleitung

Wir bedanken uns für die Gelegenheit zur Kommentierung und Stellungnahme. Dabei möchten wir uns beschränken auf die Anforderungen von Geschäftskundenanbietern, die unbedingt Beachtung finden sollten, da sie bisher nicht in dem für den Markt notwendigen Maße berücksichtigt wurden.

Regionalisierung ist keine zielführende Marktabgrenzung

Die aufgrund des angeblich bestehenden Wettbewerbs erstmalig vorgeschlagene Regionalisierung überrascht vor dem Hintergrund, dass hinsichtlich der Verbindungsleistungen (Terminierung) der Anschlussnetzbetreiber, diese bei jeder Terminierungsminute zu seinem Anschlusskunden als marktbeherrschend betrachtet und damit zu einer ex ante Regulierung verpflichtet werden. Dies geschieht unabhängig vom Marktanteil.

Beim Bistrom-Zugang bzw. Kundenanschluss, als einem zur Terminierungsleistung komplementären Produkt, soll das nun ganz anders sein. Hier soll nunmehr ein nicht regulierungsbedürftiger Markt angenommen werden.

Diese Argumentation zeigt deutlich die Problematik, in der sich aktuell eine nicht an den sachgerechten Bedürfnissen orientierte Marktabgrenzung befindet.

Wenn bestimmte Leistungen reguliert sind und gleichzeitig die dazugehörigen Komplementärleistungen nicht reguliert sind, muss eine nicht sachgerechte Marktabgrenzung zu Fehlsteuerungen führen.

Aus dem Blickwinkel der Geschäftskundenvorleistungen muss man zu einer anderen Marktabgrenzung kommen, dazu nachfolgend.

Hoher Bedarf an passenden Bitstromzugangsvorleistungen für Geschäftskundenanbieter

Bei der Betrachtung des Marktes für Geschäftskundenvorleistungen, besteht kein ausreichender Wettbewerb in den genannten Regionen. Es ist nicht jederzeit bspw. IP Bitstrom (Layer 3) mit den entsprechenden Rahmenbedingungen erhältlich.

Zu den erforderlichen Rahmenbedingungen gehören: Zugangspunkte (bspw. 2), Entstörzeiten, koordinierter Anbieter- und Produktwechsel sowie Lieferzeiten (zwischen 15 und 180 Tagen) zu nachhaltig stabilen Bedingungen. Gerade die Geschäftskundenanbieter benötigen hier regulatorisch verlässliche Planungsgrundlagen für Geschäftskundenvorleistungsprodukte, die regulatorisch einer besonderen Beobachtung und Fürsorge bedürfen.

Verdeutlicht werden kann dies durch nachfolgendes Beispiel:

Ein international erfolgreicher Mittelständler aus der Industrie mit zahlreichen Standorten in Deutschland, bspw. 15 in den genannten Regionen und 10 in den sogenannten „weißen Flecken“, sowie weiteren Standorten in der EU und außerhalb der EU. Nach dem derzeit vorliegenden Entwurf bleibt offen, wie ein solcher Mittelständler mit einer für ihn passenden Anschlusslösung für Voice und Daten sowie UCC Lösungen mit 24/364 Servicesicherheit versorgt werden soll.

Die berechtigte Erwartung dieser Kunden ist, einheitliche Service-Levels bzgl. Lieferzeiten, Entstörung und technischer Qualitätsparameter zu erhalten. Bei einem regionalisierten Einkauf von DSL-Vorleistungen bei verschiedenen Anbietern wäre dies für viele Geschäftskundenanbieter jedoch nicht mehr sicherzustellen. Es besteht damit die Gefahr, dass die im deutschen Markt ohnehin vorhandene Oligopol-Stellung einiger weniger Marktteilnehmer weiter verstärkt wird.

Die unsachgemäße Marktabgrenzung nach Regionen würde nur den jeweils regionalen TNB privilegieren. Internationale TK-Anbieter würden hingegen behindert und deutschen Mittelstandskunden der Zugang zu international benötigten ICT Lösungen erschwert. Dies würde massiv den Wettbewerb um europäische Geschäftskunden beeinträchtigen. Die damit verbundenen Wohlfahrtseffekte sind aufgrund der vielfältigen externen Effekte und Multiplikatorwirkungen der Geschäftskunden auf den europäischen Regionenwettbewerb (auch innerhalb des Standortes Deutschland) nicht zu unterschätzen und müssen Eingang in eine sachgerechte Marktabgrenzung finden.

Bitstromzugang auf Layer 2 – Basis

Aufgrund bestehender Regulierungsvorgaben wird derzeit die ATM-Bitstrom-Variante angeboten. Es ist jedoch festzustellen, dass keine oder nur geringe Nachfrage stattfindet. Dies hängt damit zusammen, dass diese Variante nicht wirtschaftlich nutzbar ist.

Als Gründe dafür werden angeführt:

Zum einen ist das Preisniveau der DSL-Leistung mit seiner Anschlussleitung und Konzentratornetz zu hoch und nicht marktgerecht. Des Weiteren ermöglichen die vorgegebenen 53 Kopplungspunkte für eine volle Flächendeckung keinem Marktteilnehmer eine wirtschaftlich sinnvolle Lösung. Dafür sind die im Geschäftskundensegment nachgefragten Stückzahlen zu gering.

Mit einer Nachfragesteigerung wäre nur zu rechnen, wenn der Ethernet-Bitstrom eine kostenorientierte Preisstruktur erhalten wird. Erst dann wäre entsprechend dem Modell IP-Bitstrom + ISP-Gate eine äquivalente Terminierung möglich. Ergänzend ist darauf zu achten, dass eine Verpflichtung aufgenommen wird, technische Servicelevel sicherzustellen. Dazu gehören die Unterstützung von Realtime-Verkehr und die Einhaltung von Liefer- und Entstör-Vereinbarungen.

Notwendigkeit einer sachgerechten Marktabgrenzung für Geschäftskundenvorleistungen

Im Sinne einer sachgerechten Marktabgrenzung und Segmentierung würden wir es bei der Märktedefinition befürworten, wenn zunächst eine sachgerechte und marktkonforme Abgrenzung vorgenommen würde, bevor eine regionale Differenzierung vorgenommen wird. Ansonsten ist zu befürchten, dass es zu fatalen wirtschaftlichen Fehlentwicklungen kommen könnte, welche die wettbewerblichen Vorteile in Ballungsgebieten, sowie die regionalen Standorteffekte im ländlichen Raum zugrunde richten würden.

In der angedachten Novellierung des TKG würde es sich zudem anbieten, das Segment der Geschäftskunden gesondert zu erfassen. Damit könnte neben der sachlichen Differenzierung auch eine politische Differenzierung, wie in der Single Market Verordnung der EU vorgezeichnet, Berücksichtigung finden. Dies würde auch für zukünftige Marktabgrenzungen durch die BNetzA eine sachgerechte Orientierung und Grundlage schaffen.

Düsseldorf, den 12.12.2014

Der **Deutsche Verband für Telekommunikation und Medien (DVTM)** ist die zentrale Schnittstelle der an der Wertschöpfungskette beteiligten Unternehmen in den **konvergenten Märkten Telekommunikation, Medien und Energie**. Dazu zählen Diensteanbieter, Netzbetreiber, Serviceprovider, Reseller, technische Dienstleister, Medien- und Verlagshäuser sowie Consulting- und Inkassounternehmen. Ziel des Verbandes ist es, **im Einklang mit Verbrauchern, Politik und Wirtschaft** einen zukunftsorientierten, innovativen und wettbewerbsfähigen Markt für Telekommunikation, Medien und Energie zu schaffen. Die über 50 Mitglieder des Verbandes agieren freiwillig im Rahmen des „**Kodex Deutschland für Telekommunikation und Medien**“. Die von einem **prominent besetzten Beirat** begleitete Kodexkommission formuliert anerkannte Branchenstandards, befähigt dazu, den Markt aktiv mitzugestalten und stärkt damit das **Prinzip der Selbstregulierung**. Der DVTM ging aus dem bereits **1997 gegründeten Fachverband Freiwillige Selbstkontrolle Telefonmehrwertdienste, FST**, hervor. Aktiv treibend, unabhängig und innovativ richtet sich der Verband an alle, die themenübergreifend in einem konvergenten europäischen Markt für Telekommunikation, Medien und Energie ihre Interessen kompetent vertreten wissen wollen. Im Februar 2011 erfolgte die Umbenennung in DVTM.