



Verizon Enterprise Solutions
Verizon Deutschland GmbH
Kleyerstraße 88-90
60326 Frankfurt/Main
Deutschland

Tel.:
Fax:
Mail:

www.verizonbusiness.com

Verizon Deutschland GmbH • Kleyerstraße 88-90 • D-60326 Frankfurt/Main

VORAB PER FAX (0228 - 14 6462)

Bundesnetzagentur
Beschlusskammer 2
Herrn Vorsitzenden Kuhrmeyer
Tulpenfeld 4

D-53105 Bonn

Ku 19/12
BK2a

Frankfurt, 06.12.2012

Konsultationsentwurf einer Entgeltgenehmigung in dem Verwaltungsverfahren auf Antrag der Telekom Deutschland GmbH auf Genehmigung von Entgelten für Abschlussegmente Carrier-Festverbindungen-Ethernet und die Express-Entstörung (CFV)

Az: BK 2-12/004

Hier: Stellungnahme der Verizon Deutschland GmbH

~~Fassung enthält BuGG; Nur für die BNetzA bestimmt!~~

Sehr geehrter Herr Kuhrmeyer,
sehr geehrte Damen und Herren,

die Bundesnetzagentur hat als Mitteilung Nr. 936/2012 den Entwurf für eine Entgeltgenehmigung in dem Verwaltungsverfahren auf Antrag der Telekom Deutschland GmbH auf Genehmigung von Entgelten für Abschlussegmente Carrier-Festverbindungen-Ethernet und die Express-Entstörung (CFV) veröffentlicht. Zeitgleich wurden Entgelte für die verfahrensgegenständlichen Leistungen rückwirkend zum 9. August 2012 genehmigt und auf die Möglichkeit zur Stellungnahme bis zum 7. Dezember 2012 hingewiesen.

Zur vorläufigen Entgeltgenehmigung sowie zum Entwurf einer endgültigen Entgeltgenehmigung nimmt die Verizon Deutschland GmbH (im Folgenden: Verizon) wie folgt Stellung:

A. Zusammenfassung

Unabhängig von erheblichen Zweifeln an der Rechtmäßigkeit der Verfahrensführung, insbesondere der hinreichenden Wahrung der Beteiligtenrechte aus §§ 134 ff TKG, halten wir unsere Position auch weiterhin aufrecht, dass das Tarifsystm und die darin beantragten Entgelte gegen die Entgeltmaßstäbe der §§ 31 Abs. 1 und 28 TKG verstoßen. Sie überschreiten die Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung, da sie bereits auf einer nicht effizienten Realisierung der in der Regulierungsverfügung auferlegten Zugangsverpflichtung beruhen. Sie sind mithin nicht genehmigungsfähig.

Verizon Deutschland GmbH, Sitz der Gesellschaft: Dortmund, Handelsregister: Amtsgericht Dortmund, HRB 14952,
Geschäftsführer: Detlef Eppig, Vorsitzender des Aufsichtsrats: Dominique Gaillard,
USt-Ident-Nr./VAT-ID-No.: DE 814082641
Bankverbindung: Bank of America, Konto Nr. 17323012, BLZ 50010900



B. Im Einzelnen

1. Vorangegangene Stellungnahmen von Verizon

Zu dem vorliegenden Verfahren wurde Verizon auf Antrag vom 15. August 2012, mit Schreiben vom 31. August 2012, hier eingegangen am 6. September 2012, beigelegt. Die Antragsunterlagen sind uns am 11. September 2012 (Schreiben vom 6. September 2012) zugegangen.

Bereits mit Schriftsatz vom 26. September 2012 sowie mit Schriftsatz vom 15. Oktober 2012 haben wir zu diesem Verfahren Stellung genommen. Die dortigen Ausführungen, die wir hiermit auch zum Gegenstand dieser Stellungnahme machen, halten wir weiter aufrecht und beziehen sie in die vorliegende Stellungnahme mit ein.

Sofern die Beschlusskammer den Schriftsatz von Verizon vom 15. Oktober 2012 als verspätet betrachtet und bislang nicht im Rahmen des Entscheidungsentwurfs berücksichtigt hat, gehen wir davon aus, dass diese Stellungnahme seitens der Beschlusskammer zumindest als Vortrag im Rahmen der nationalen Konsultation Berücksichtigung findet.

Höchstvorsorglich legen wir den Schriftsatz vom 15. Oktober 2012 noch einmal vor (siehe Anlage), damit er nunmehr im Rahmen dieses Konsultationsverfahrens vollumfänglich Berücksichtigung finden kann.

2. Zum Verfahren

Die Beteiligtenrechte der Beigeladenen aus §§ 134 ff TKG wurden bislang nicht in dem gesetzlich vorgeschriebenen Maß berücksichtigt. Hier ist die Herbeiführung einer einheitlichen Verfahrenspraxis aller Beschlusskammern dringend erforderlich.

Wie bereits auch im Verfahren BK2-11/004 ist hinsichtlich der Verfahrensführung auch im vorliegenden Verfahren zu kritisieren, dass der überwiegende Teil der schriftlichen Kommunikation der Beschlusskammer mit der Antragstellerin den Beigeladenen nicht in geeigneter Form zur Kenntnis gegeben wurde. So führt die Beschlusskammer auf Seite 7 des Beschlussentwurfs aus: „Die Antragstellerin hat im Verlauf des Verfahrens auf schriftliche Fragen der Beschlusskammer geantwortet – und soweit angefordert – zusätzliche Unterlagen eingereicht.“

Des Weiteren erfuhren die Beigeladenen erst aus dem Beschlussentwurf, dass „mehrere Vor-Ort-Termine bei der Antragstellerin stattgefunden“ haben (siehe Seite 7 des Beschlussentwurfs). Weder Inhalt, Dauer oder das Ergebnis dieser Vor-Ort-Prüfung, noch der Gegenstand der Rückfragen seitens der Beschlusskammer wurden im Rahmen des Konsultationsverfahrens bislang veröffentlicht. Hier weicht die Beschlusskammer erheblich vom Transparenzverständnis anderer Beschlusskammern ab und beschränkt hierdurch die Beteiligtenrechte der Beigeladenen aus §§ 134 ff TKG erheblich. Die Beschlusskammer ist deshalb aufgerufen, diesen Zustand schnellstmöglich zu beseitigen und den Beigeladenen die bislang vorenthaltenen Informationen in geeigneter Form und mit ausreichender Frist zur Stellungnahme zur Kenntnis zu geben.

3. Fehlendes Standardangebot

Bereits in den vorangegangenen Stellungnahmen haben wir bestritten, dass es sich bei der verfahrensgegenständlichen Leistung überhaupt um eine Leistung im Sinne der Regulierungsverordnung handelt. Dies wird gestützt durch die Tatsache, dass bislang noch kein durch die BNetzA gemäß § 23 genehmigtes Standardangebot vorliegt. Auch wenn die Verfahren nach § 31 TKG und § 23 TKG formell unabhängig sind, so ist es unerlässlich zu prüfen, ob die verfahrensgegenständliche Leistung im Entgeltverfahren überhaupt eine Leistung im Sinne der Regulierungsverordnung darstellt.



Es ist nicht nachvollziehbar, ob es sich bei der bepreisten Leistung um das von der BNetzA ursprünglich auferlegte Mindestangebot von Ethernet-Mietleitungen handelt, oder ein inhaltlich anderes Vertragswerk die Grundlage dieses Verfahrens bilden soll. Dass es sich bei der in diesem Verfahren zu Grunde gelegten Leistung nicht um eine Leistung im Sinne der Regulierungsverordnung handelt, zeigt sich bereits daran, dass dem Angebot eine mittlerweile für Vorleistungsprodukte übliche, gebündelte Übergabe fehlt. Diese Forderung besteht sowohl hinsichtlich der Überlassung von CFV als auch von CFV-Ethernet. Die Einführung einer gebündelten Übergabe der Abschluss-Segmente wird bereits seit längerem gefordert und ist lediglich aufgrund der nicht erfolgten Überprüfung des Standardangebots bislang nicht im Angebot der DTAG enthalten.

Vor diesem Hintergrund begrüßen wir allerdings die zwischenzeitlich erfolgte Einleitung eines Verfahrens nach § 23 TKG.

Allerdings ist dem Umstand, dass bislang keine parallele oder vorgeschaltete Überprüfung des Standardangebots erfolgt ist, dadurch Rechnung zu tragen, dass die hier final ergehende Entscheidung mit einem Vorbehalt zu versehen ist, wonach nachträgliche Änderungen, die sich aus dem Standardvertragsüberprüfungsverfahren ergeben, automatisch auch Einzug in dieses Verfahren finden. Nur so kann vermieden werden kann, dass es zunächst zu verzögernden Diskussionen kommt, inwieweit die nachträglich getroffenen Regelungen auch tatsächlich Gegenstand dieses Verfahrens werden.

4. Marktüblichkeit einer Übergabe mittels NNI

Die marktübliche und zugleich effiziente Übergabe von Ethernet-Verbindungen stellt mittlerweile die Übergabe mittels E-NNI (sog. „External Network to Network Interface“) dar. Die im Genehmigungsentwurf enthaltenen Entgelte berücksichtigen dies nicht und können demzufolge auch nicht den Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung entsprechen.

Die Übergabe mittels E-NNI ist für beide Unternehmen wirtschaftlicher, so dass es ökonomisch nicht nachvollziehbar ist, warum die DTAG dies in ihrem Angebot nicht berücksichtigt obwohl dies aus unserer Sicht der allgemeinen Marktnachfrage entspricht.

Hierbei basiert die technische Realisierung auf branchenüblichen Standards.

Hier ist insbesondere noch einmal auf die wertvolle (Vor-)Arbeit des Metroethernetforums (www.metroethernetforum.org) hinzuweisen. Dieses Forum widmet sich der Verabschiedung von globalen Standards im Bereich Ethernet, die bei der Entscheidung der Beschlusskammer unbedingt herangezogen werden sollten, zumal auf die Antragstellerin ausweislich der Mitgliederwebseite (www.metroethernetforum.org/members.php) Mitglied in diesem Gremium ist und die dort verabschiedeten Standards bedenkenlos mittragen können sollte.

Aber auch alle anderen wesentlichen Nachfrager von Ethernetverbindungen und Anbieter von Hardware im deutschen Markt sind in diesem Gremium als Mitglieder vertreten, so dass die Beschlusskammer die dortigen Entscheidungen und Standards durchaus als Nachfrage des Marktes im Sinne der deutschen Regulierungsvorschriften interpretieren kann. Bedauerlicherweise scheint sich die Beschlusskammer aber bislang mit der Arbeit dieses Gremiums an keiner Stelle ihrer Entscheidung auseinandergesetzt zu haben. Dies ist in der nun anstehenden finalen Entscheidung kurzfristig nachzuholen.

Dass es sich bei der zu Grunde gelegten Leistung nicht um eine Leistung im Sinne der Regulierungsverordnung handelt, zeigt sich somit bereits daran, dass dem Angebot eine gebündelte Übergabe fehlt. In der Konsequenz dürfen auch keine Entgelte genehmigt werden, die über eine effiziente Leistungsbereitstellung hinausgehen.

5. Keine Rechtfertigung für Preisnachlass bei Mietzeitbindung

Verizon Deutschland GmbH, Sitz der Gesellschaft: Dortmund, Handelsregister: Amtsgericht Dortmund, HRB 14952,
Geschäftsführer: Detlef Eppig, Vorsitzender des Aufsichtsrats: Dominique Gaillard,
USt-Ident-Nr./VAT-ID-No.: DE 814082641
Bankverbindung: Bank of America, Konto Nr. 17323012, BLZ 50010900



Verizon begrüßt die beabsichtigte Versagung einer Genehmigung von Preisnachlässen bei Mietzeitbindung entsprechend den Verfahren BK2-08/009 und BK2-08/002.

Die einem Angebot auf Vorleistungsebene enthaltenen Mietzeitbindungen und Mindestvertragslaufzeiten behindern lediglich die Wettbewerber und sind nicht mit den Vorgaben aus § 31 Abs. 1 TKG (Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung) vereinbar. Eine sachliche oder technische Rechtfertigung ist nicht ersichtlich.

6. Unbegründete Vorabberechnung

Soweit die Antragstellerin beantragt, dass Entgelte ein Jahr im Voraus zu bezahlen sind, ist der Entgeltantrag abzulehnen. Verizon widerspricht auch ausdrücklich den diesbezüglichen Ausführungen im Beschlussentwurf.

Eine Zahlungsregelung wonach Entgelte durch den Nachfrager einer regulierten Leistung für ein Jahr im Voraus zu bezahlen sind, ist insbesondere deshalb rechtsmissbräuchlich, da Vorauszahlungen regelmäßig der Sicherung der Interessen lediglich einer einzelnen Vertragspartei dienen, ihr zudem einen Finanzierungsvorteil gewähren und eine Marktzutrittschürde schaffen.

Vorliegend handelt es sich bei der Vorauszahlung um eine Zahlung, die wie eine Sicherheitsleistung wirkt. Dem vertraglich geforderten Vorauszahlungsanspruch stehen nämlich keine Gegenleistung entgegen, die eine Vorauszahlung zwingend erforderlich machen würde. Dies zeigt sich auch in einem Vergleich mit Leistungen auf anderen, ebenfalls der Regulierung unterfallenden Vorleistungsmärkten. Die Höhe der Sicherheitsleistung übersteigt letztendlich auch den Wert des zu sichernden Geschäftes erheblich.

Zudem begünstigt eine Verpflichtung zur Vorleistung von Entgelten für ein Jahr im Voraus einseitig die Antragstellerin und ist folglich nicht genehmigungsfähig. Denn mit der Vorauszahlungspflicht wird gleichzeitig der finanzielle Spielraum der Wettbewerber eingeschränkt und somit der Wettbewerb insgesamt erheblich beeinträchtigt. Dies schafft eine Marktzutrittschürde und steht der Erreichung der Regulierungsziele, insbesondere § 2 Abs. 2 Nr. 2, 3 und 5 TKG entgegen.

Letztendlich findet diese Vorab-Finanzierung durch die Nachfrager auch keine Berücksichtigung im Rahmen der Ermittlung der Kapitalkosten der Antragstellerin. Es bleibt völlig unbeachtet, dass die Antragstellerin in erheblichem Umfang Kapitalmittel zur Verfügung gestellt bekommt, für die ihr keine Kosten der Kapitalbeschaffung entstehen.

Schließlich ist im Sinne einer einheitlichen Spruchpraxis der Bundesnetzagentur die Vorabberechnung abzulehnen. Es ist nicht ersichtlich, wie die Spruchpraxis der Beschlusskammer 2 unterliegenden Vorleistungsprodukte in diesem Punkt einer anderen Bewertung unterliegen sollten als denen von der Beschlusskammer 3 getroffenen Regelungen im Bereich Standardgebote für Telekommunikationsleistungen (siehe Stellungnahme Verizon vom 21. Dezember 2010, Maßnahme BK2-11/004).

7. Berücksichtigung der erheblich gesunkenen Kapitalbeschaffungskosten

Weiterhin bleibt im Rahmen der Ermittlung der Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung unberücksichtigt, dass die Kapitalbeschaffungskosten der DTAG zwischenzeitlich erheblich gesunken sind. Die gesunkenen Kapitalbeschaffungskosten spiegeln sich in einer signifikanten Reduktion der Renditen, der durch Deutsche Telekom International Finance B.V. begebenen / leihen wieder (vgl. <http://www.telekom.com/anleihen>).

Es wird deutlich, dass sich die Kapitalbeschaffungskosten der DTAG in den letzten Jahren erheblich reduziert haben. In vergleichbarem Maß wie die Kapitalbeschaffungskosten der Bundesrepublik Deutschland sind auch die Kapitalbeschaffungskosten der DTAG gesunken. Dies muss im Rahmen



des vorliegenden Verfahrens Berücksichtigung finden. Leider ist dies im vorgelegten Konsultationsentwurf bislang noch gar nicht geschehen.

8. Intransparenz des Preismodells

Wie auch im Rahmen des Verfahrens BK2-11/004 kritisiert, verschärft die Entgeltstruktur, welche vollständig derjenigen für klassische CFV entspricht, einmal mehr die Intransparenz bei den Entgelten. Problematisch sind zum einen die umfangreichen Pauschalierungen. Dies führt zu einer im Einzelfall nicht nachvollziehbaren und begründbaren Kostenverlagerung auf kurze Leitungen, die im Übrigen den Regulierungszielen zu wider läuft. Zum anderen ist nicht nachvollziehbar, ob und wie eine verursachungsgerechte Zuordnung möglich sein soll.

Auch fehlt eine Begründung entsprechend den Vorgaben des § 31 Abs. 1 TKG, die die Einführung einer Preissystematik mit Regio- und Country-ON überhaupt erst nachvollziehbar erscheinen lässt. Insbesondere die Auswahl der Städte ist vor dem Hintergrund der Bevölkerungsanzahl und Wirtschaftskraft schlicht nicht nachvollziehbar.

Zudem berücksichtigen die im Beschlussentwurf enthaltenen Entgelte bislang keine Bündelungsgewinne der DTAG bei der Erbringung der regulierten Leistung. Dies ist einerseits der mangelnden Ermittlung und Anordnung der üblichen Nachfrage durch die BNetzA geschuldet. Andererseits ist dies auf die seit Jahren unberücksichtigt gebliebene Forderung nach einem geprüften Standardangebot zurückzuführen.

Diese Intransparenz stellt freilich nicht nur die Einhaltung des Maßstabs der Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung in Frage. Sie behindert auch die Wettbewerber in ihrer eigenen Angebots- und Preisgestaltung für die nachgelagerten Endkundenmärkte. Die Beschlusskammer ist deshalb an dieser Stelle aufgerufen, die Pauschalierungen noch einmal kritisch zu hinterfragen.

9. Zur Entgelthöhe

Nach Auffassung von Verizon sind die im Beschlussentwurf enthaltenen Entgelte bereits deshalb überhöht, da sie auf einer nicht effizienten Bereitstellung beruhen (siehe oben zur Marktüblichkeit einer Übergabe mittels NNI). Aufgrund der erheblichen Beschränkung der Beigeladenenrechte war uns eine weitergehende Prüfung der Entgelthöhe bislang nicht möglich. Die Beschlusskammer ist jedoch im Rahmen dieses Verfahrens aufgerufen, ihre Kostenkalkulationen transparent zu machen und gleichzeitig gerichtsfest zu begründen. Dazu ist eine vertiefte Auseinandersetzung mit dem Kostenmaßstab der effizienten Leistungsbereitstellung ebenso erforderlich wie die Überprüfung der von der Antragstellerin bereitgestellten Daten und Informationen.

10. Abschließend: Zum Unternehmen Verizon Deutschland GmbH

Verizon ist ein Unternehmen des Konzerns Verizon Communications Inc. Verizon ist in Deutschland fast ausschließlich als Anbieter von Telekommunikationsdiensten und IT-Diensten für Behörden und Unternehmenskunden tätig. Im Bereich des Angebotes für Endnutzer (§ 3 Nr. 18 TKG) bietet Verizon nationale und grenzüberschreitende Sprach-, Daten- und Internet-Dienste an. Der Schwerpunkt liegt hierbei auf sogenannten multinationalen Kunden, also Kunden die Leistungen in mehreren Ländern Europas bzw. weltweit nachfragen.

Vor diesem Hintergrund ist Verizon an nachhaltigen und einheitlichen europäischen Rahmenbedingungen und einer konsistenten Umsetzung und Anwendung des europäischen Rechtsrahmens interessiert. Insbesondere ist Verizon hierbei an einer Umsetzung unter Berücksichtigung der europäischen Besonderheiten gelegen, die nur schwer mit den Marktverhältnissen in anderen Regionen der Welt vergleichbar sind. Unsere Stellungnahme beschränkt sich daher auch nur auf die besonderen Gegebenheiten in dieser Region und dem hier anhängigen Verfahren. Sie beansprucht dementsprechend keine Geltung für andere geografische

Märkte und Regionen, insbesondere den USA, wo Kabelnetz- und andere Betreiber bereits wettbewerbsfähige Ethernet-Produkte anbieten. Vor diesem Hintergrund unterstützen wir die BNetzA gerne bei der Umsetzung der Verpflichtungen aus der Regulierungsverfügung auf dem bundesweiten deutschen Markt 6.

Bei Rückfragen stehen wir gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Verizon Deutschland GmbH

Anlage:

Schriftsatz von Verizon vom 15. Oktober 2012

Verizon Deutschland GmbH • Kleyerstraße 88 • D-60326 Frankfurt/Main

VORAB PER FAX 0228 - 14 6462

Bundesnetzagentur für Elektrizität, Gas,
Telekommunikation, Post und Eisenbahnen
Beschlusskammer 2
Herrn Vorsitzenden Kuhrmeyer
Tulpenfeld 4

D-53105 Bonn

*KL 16/10
BK 2a*

Verizon Deutschland GmbH
Kleyerstr. 88-90
60326 Frankfurt/Main
Deutschland

Tel.:
Fax:
Mail:

www.verizonbusiness.com

Frankfurt, 15.10.2012

Verhandlung zum Entgeltantrag der Telekom Deutschland GmbH vom 09.08.2012 bezüglich der Genehmigung der Entgelte für Carrier-Festverbindungen (CFV) und für die Express-Entstörung

Az: BK 2-12/004

Hier: Ergänzende Stellungnahme der Verizon Deutschland GmbH

~~Fassung enthält BuGG; Nur für die BNetzA bestimmt!~~

Sehr geehrter Herr Kuhrmeyer,
sehr geehrte Damen und Herren,

unter obigem Aktenzeichen hat die Bundesnetzagentur (im Folgenden: BNetzA) ein Verfahren „Verhandlung zum Entgeltantrag der Telekom Deutschland GmbH vom 09.08.2012 bezüglich der Genehmigung der Entgelte für Carrier-Festverbindungen (CFV) und für die Express-Entstörung“ eröffnet und die Verizon Deutschland GmbH (im Folgenden: Verizon) auf den Antrag vom 15. August 2012, sowie der Erinnerung an diesen Antrag vom 3. September 2012 hin, mit Bescheid vom 31. August 2012 (hier zugegangen am 6. September 2012) beigeladen. Die Antragsunterlagen sind uns am 11. September 2012 zugegangen.

Bereits mit Schreiben vom 26. September 2012 hat Verizon erstmals zum Antrag Stellung genommen. Hierzu möchten wir noch Folgendes ergänzen:

Zusammenfassung

Die dem Entgeltantrag beigefügte Leistungsbeschreibung steht nicht im Einklang mit der Regulierungsverfügung, da sie nicht auf marktüblichen Verfahren beruht und bedarf daher der Korrektur durch die BNetzA.

Die vorgelegten Unterlagen berücksichtigen daher auch keine Bündelgewinne der DTAG bei der Erbringung der regulierten Leistung. Die BNetzA muss diese aber bei der Ermittlung der Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung berücksichtigen.

Im Einzelnen

1. Fehlendes Standardangebot

Bereits mit unserem Schreiben vom 26. September 2012 haben wir bestritten, dass es sich bei der den beantragten Entgelten zu Grunde gelegten Leistung um eine solche im Sinne der Regulierungsverfügung handelt. So fehlt es nämlich als Grundvoraussetzung für ein Entgeltverfahren an einem durch die BNetzA im Verfahren gemäß § 23 TKG genehmigten Standardangebot.

Eine Entgeltgenehmigung nach § 30 Abs. 1 S. 1 TKG kann grundsätzlich nur für Zugangsleistungen erteilt werden, die nach § 21 TKG auferlegt sind. Diese Auferlegung ist zwar erfolgt, an einer Überprüfung des Leistungsinhaltes fehlt es jedoch weiterhin. Eine völlige Loslösung des Entgeltgenehmigungsverfahrens vom zugrundeliegenden Angebot wie im vorliegenden Fall ist allerdings gesetzlich nicht vorgesehen. Vielmehr ist ein Gleichlauf von Standardangebot und Entgeltgenehmigungsverfahren erforderlich.

Dass es sich bei der zu Grunde gelegten Leistung nicht um eine Leistung im Sinne der Regulierungsverfügung handelt, zeigt sich bereits daran, dass dem Angebot eine gebündelte Übergabe fehlt. Diese Forderung besteht sowohl hinsichtlich der Überlassung von CFV als auch von CFV-Ethernet. Die Einführung einer gebündelten Übergabe der Abschluss-Segmente bereits seit längerem gefordert und lediglich aufgrund der nicht erfolgten Überprüfung des Standardangebots bislang nicht im Angebot der DTAG enthalten.

Demgegenüber ist es aber bereits seit Jahren marktüblich, dass die Verbindungen zu den Abschluss-Segmenten nicht als einzelne Leitungen, sondern in Form einer gebündelten Übergabe zwischen den Netzbetreibern übergeben werden (effiziente Bereitstellung). Sie muss demzufolge auch im Rahmen der Preisfindung berücksichtigt werden.

2. Marktüblichkeit einer Übergabe mittels NNI

Die marktübliche Übergabe von Ethernet-Verbindungen stellt heutzutage die Übergabe mittels E-NNI (External Network to Network Interface) dar. Hierbei wird eine Anzahl von Kundenverbindungen gebündelt zwischen den Netzen der Telekommunikationsbetreiber übergeben.

Die Übergabe mittels E-NNI ist für beide Unternehmen wirtschaftlicher, so dass es ökonomisch nicht nachvollziehbar ist, warum die DTAG dies in ihrem Angebot nicht berücksichtigt, obwohl dies der allgemeinen Marktnachfrage entspricht.

Hierbei basiert die technische Realisierung auf einem Standard des Metro Ethernet Forums – bei dem auch die Antragstellerin Mitglied ist (vgl. http://metroethernetforum.org/PDF_Documents/technical-specifications/MEF_26.1.pdf). Ihr sollten mithin die technischen Rahmenbedingungen ebenso bekannt sein wie die Marktüblichkeit einer solchen Übergabe mittels NNI.

Diese Forderung nach Anwendung aktueller Standards entspricht zudem auch den "Best-Practice-Empfehlungen" der GEREK zu Mietleitungen (BoR (1) 83, „BEREC Common Position on best practice in remedies imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market for wholesale leased lines“ beigefügt als Anlage 1). So führt GEREK unter dem Ziel

„Angemessene Qualität des Zugangsproduktes – Technische Fragen“ aus, dass der Gefahr der Beschränkung der Nutzung von Mietleitungen durch die Zugrundelegung europäischer bzw. globaler Standards begegnet werden muss (BoR (1) 83, BP 19).

Aber auch international wurde diese Form der Übergabe bereits in die vorhandenen Produkte integriert. So bietet die Telekom Austria AG die Übergabe gleich mehrerer Produkte mittels E-NNI an verschiedenen Standorten an (vgl. http://cdn1.a1.net/final/de/media/pdf/Angebot_WS_A1_Ether_Link_Services.pdf Seite 25 Ziffer 1.2).

Auch dieses Angebot deckt sich mit den „Best-Practice-Empfehlungen“ der GEREK zu Mietleitungen. So führt GEREK unter dem Ziel „Angemessene Qualität des Zugangsproduktes – Technische Fragen“ weiter aus, dass die nationalen Regulierungsbehörden verlangen sollten, die Zusammenschaltung von Mietleitungen an einem möglichst breites Spektrum von praktischen Standorten anzubieten. Aus Effizienzgründen sollte ein solcher Zugang an Standorten gewährt werden, wenn es Verschaltung für andere bestehende Dienste innerhalb und außerhalb des relevanten Marktes (BoR (1) 83, BP 20).

Eine Zusammenschaltung zur gebündelten Übergabe von Mietleitungen – weder in Form eines PPC-Modells, noch in Form einer E-NNI – wurde mangels Durchführung eines Verfahrens gemäß § 23 TKG bislang nicht durchgesetzt.

3. Unzureichende Berücksichtigung von Bündelungsgewinnen

Die vorgelegten Unterlagen berücksichtigen bislang keine Bündelungsgewinne der DTAG bei der Erbringung der regulierten Leistung. Die BNetzA muss diese aber bei der Ermittlung der Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung berücksichtigen.



Bei einer kosteneffizienten Leistungsbereitstellung müsste sich daher der Kostenanteil ebenfalls drastisch reduzieren. Dies ist aber aus den Faktoren im Entgeltantrag nicht abzulesen. Dieser Effekt müsste sich in allen Kostenkomponenten des Preismodells – mit Ausnahme der Anschlusslinie – widerspiegeln.

4. Starke Unterschiede zwischen Kupfer- und Glasfaser basierten Diensten zugunsten der Kupferbasierten müssen korrigiert werden

Die beantragten Entgelte für glasfaserbasierte Anschlüsse erscheinen überhöht und bedürfen daher der Korrektur durch die BNetzA.

Bei einem Vergleich der Preise für die Angebote CFV und CFV-Ethernet (es wurden jeweils Verbindungen mit vergleichbarer Bandbreite in Relation gesetzt) wurde deutlich, dass kupferbasierte Dienste erheblich preiswerter angeboten werden als glasfaserbasierte Verbindungen (siehe auch unsere Stellungnahme vom 26. September 2012).



Allerding bevorzugt der Preis pro Bandbreite eindeutig glasfaserbasierte Dienste, da hier den Kosten der Verlegung wesentlich höhere Übertragungsraten gegenüberstehen als bei Kupferleitungen.

Dieses Missverhältnis gilt es in der Abrechnungssystematik der DTAG zu korrigieren.

5. Abschließend: Zum Unternehmen Verizon Deutschland GmbH

Verizon ist ein Unternehmen des Konzerns Verizon Communications Inc. Verizon ist in Deutschland fast ausschließlich als Anbieter von Telekommunikationsdiensten und IT-Diensten für Behörden und Unternehmenskunden tätig. Im Bereich des Angebotes für Endnutzer (§ 3 Nr. 18 TKG) bietet Verizon nationale und grenzüberschreitende Sprach-, Daten- und Internet-Dienste an. Der Schwerpunkt liegt hierbei auf sogenannten multinationalen Kunden, also Kunden die Leistungen in mehreren Ländern Europas bzw. weltweit nachfragen.

Vor diesem Hintergrund ist Verizon an nachhaltigen und einheitlichen europäischen Rahmenbedingungen und einer konsistenten Umsetzung und Anwendung des europäischen Rechtsrahmens interessiert. Insbesondere ist Verizon hierbei an einer Umsetzung unter Berücksichtigung der europäischen Besonderheiten gelegen, die nur schwer mit den Marktverhältnissen in anderen Regionen der Welt vergleichbar sind. Unsere Stellungnahme beschränkt sich daher auch nur auf die besonderen Gegebenheiten in dieser Region und dem hier anhängigen Verfahren. Sie beansprucht dementsprechend keine Geltung für andere geografische Märkte und Regionen, insbesondere den USA, wo Kabelnetz- und andere Betreiber bereits wettbewerbsfähige Ethernet-Produkte anbieten. Vor diesem Hintergrund unterstützen wir die BNetzA gerne bei der Umsetzung der Verpflichtungen aus der Regulierungsverfügung auf dem bundesweiten deutschen Markt 6.

Bei Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Verizon Deutschland GmbH

Anlage

L

Consistent with Article 2(a) of the BEREC Regulation, one of BEREC's key roles is to develop best practices and disseminate these among National Regulatory Authorities (NRAs). The best way to achieve this and promote consistent regulatory approaches is through common positions. This common position provides best practice remedies for dealing with competition issues in respect of wholesale access products in the leased lines market (Market 6), where a position of Significant Market Power (SMP) has been identified. It complements the general guidance given on choice of SMP remedies included in the ERG Common Position on Remedies.¹ Application of this common position will assist NRAs to design effective remedies in line with the objectives of the regulatory framework. However, this common position does not alter, and is without prejudice to, the powers conferred, and obligations imposed, on the NRAs under the Framework Directive and the Specific Directives. It is therefore not a substitute for the responsibilities on the NRAs to show (among other things) that SMP remedies are based on the nature of the problem identified, proportionate and justified in light of the policy objectives laid down in Article 8 of the Framework Directive.²

This document is relevant to all wholesale leased lines remedies imposed as a consequence of a finding of SMP, whether the relevant market defined by the NRA is a market for trunk segments, terminating segments or a backhaul market. Wholesale leased lines are key inputs for providing a wide range of business connectivity services. It is therefore vital that, where they are not supplied under conditions of effective competition, they are regulated effectively. This will promote the competition and choice on which businesses throughout the economy are entitled to expect and thereby make a significant contribution to achievement of the Single Market. This best practice is also based on the "Ladder of Investment" principle, as regulated access at different rungs of the ladder promotes both competition and investment.

For the purposes of this document, a "wholesale leased line" means the provision of dedicated transmission capacity between 2 termination points, at least one of which must be a point of connection with the SMP provider's network.

NRAs are required, under Article 3(3) of the BEREC Regulation, to take the utmost account of any regulatory best practice adopted by BEREC, including the practices set out in this common position. Therefore, in carrying out its tasks (such as commenting on draft measures of NRAs concerning the imposition of remedies), BEREC expects NRAs to explain in their notified draft measures the steps they have taken to:

¹ ERG (06) 33 (R)
² Article 8(4) of the Access Directive.

ion on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework)

BEREC COMMON POSITION ON BEST PRACTICE IN REMEDIES IMPOSED AS A CONSEQUENCE OF A POSITION OF SIGNIFICANT MARKET POWER IN THE RELEVANT MARKETS FOR WHOLESALE LEASED LINES

- (a) analyse the objectives identified in this common position and the related competition issues with reference to the market analysis performed by the NRA;
- (b) to the extent consistent with applicable national law, provide an effective and proportionate regulatory solution to those issues; and
- (c) explain transparently how those competition issues have been addressed and give reasons when their regulatory solution departs from the best practice remedies identified in this common position.

Wholesale leased lines services included in Market 6 are consistent with the classification of relevant markets established by the European Commission in 2007.³ Therefore this Common Position reflects the product market boundaries as originally set up by the European Commission.

³See Commission Recommendation 2007/879/EC of 17 December 2007 on relevant product and service markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services.

BEREC COMMON POSITION ON BEST PRACTICE IN REMEDIES IMPOSED AS A CONSEQUENCE OF A POSITION OF SIGNIFICANT MARKET POWER IN THE RELEVANT MARKETS FOR WHOLESALE LEASED LINES

Objective	Competition issue(s) which arise frequently	Best practice remedies
<p>Assurance of access</p>	<p>SMP operators may deny access to their network. There should be reasonable certainty of on-going supply of wholesale leased lines on reasonable terms in order to give competitors confidence to enter and/or continue operations in the market.</p> <p>SMP operators may restrict use of services.</p> <ul style="list-style-type: none"> • SMP operators may put restrictions on how the leased lines provided can be used which are not objectively justifiable. • SMP operators may influence how competition develops by granting access only to specific form of wholesale leased lines. <p>SMP operators may refuse to develop new products and services on request from an alternative operator. SMP operators may have an incentive to deny access by either charging excessive prices and/or delaying development/implementation of new products and services that are feasible and reasonable (such issues may arise if SMP operators claim they did not obtain the appropriate information in relation to the new products/services they are being asked to develop by alternative operators).</p>	<p>BP1 NRAs should impose the appropriate and proportionate combination of access products that properly reflect their national circumstances.</p> <p>BP2 NRAs imposition of remedies should be based on the ladder of investment principle.</p> <ul style="list-style-type: none"> • The ladder consists of access products at specific access points and wholesale products to reach these access points.⁴ • The access products have a geographic/architectural dimension as well as dimension of product characteristics. <p>BP3 NRAs should encourage infrastructure competition at the deepest level where it is reasonable, reducing barriers to entry.</p> <ul style="list-style-type: none"> • BP3a Where necessary, NRAs should specify specific forms of access to promote infrastructure competition.⁵ <p>BP4 To avoid competitive distortions access should be mandated regardless of the technical solution insofar as it is proportionate, possible and efficient.⁶ Different treatment of copper and fibre based wholesale leased lines should be justified and non-discriminatory, and should be based on the differences in identified competition problems between copper and fibre.</p> <p>BP5 NRAs should require SMP operators to provide network access to an alternative operator where that alternative operator reasonably requests it. It is advisable that such requests are formally documented.</p>

⁴ A diagram of the ladder of investment can be found in the glossary.

⁵ For example, in order to promote infrastructure competition NRAs could require the SMP operator to provide wholesale Ethernet services on a disaggregated basis (i.e. access and backhaul services are sold separately and cannot only be purchased together).

⁶ BoR (12) 66 and BoR (12) 26.

BEREC COMMON POSITION ON BEST PRACTICE IN REMEDIES IMPOSED AS A CONSEQUENCE OF A POSITION OF SIGNIFICANT MARKET POWER IN THE RELEVANT MARKETS FOR WHOLESALE LEASED LINES

Objective	Competition issue(s) which arise frequently	Best practice remedies
		<p>NRAs should require SMP operators to grant access as soon as possible following receipt of the request from an alternative operator.</p> <p>BP6 If access to new products and services is not generally included through the review of the Reference Offer (RO), NRAs should impose an obligation on SMP operators requiring them to publish the process specifying how they will deal with requests in relation to such new products and services on existing infrastructure.⁷</p> <ul style="list-style-type: none"> • BP6a The process should detail (amongst other things): <ul style="list-style-type: none"> ○ how the request should be made, ○ the information the SMP operators require to assess feasibility of the new product being requested (type of product and location of interconnection); and ○ the timescales within which SMP operators will deal with such requests. • BP6b NRAs should impose an obligation on SMP operators to consider such requests within reasonable timescales. • BP6c If the request for a new product is assessed as feasible, NRAs should require SMP operators to develop and grant access to the new products/services promptly.⁸ Otherwise, NRAs should require SMP operators to objectively justify their refusal for access to such new products and services. When necessary, NRAs should review the reasonableness of such refusal. • BP6d When new products and services are made available, NRAs should ensure that they are captured by the relevant SMP

⁷ A new product and service could include a new speed, a new (faster) repair service etc.

⁸ This is also linked to the competition objective of Avoidance of Unjustified First Mover Advantage (see Best Practice BP12 below).

BEREC COMMON POSITION ON BEST PRACTICE IN REMEDIES IMPOSED AS A CONSEQUENCE OF A POSITION OF SIGNIFICANT MARKET POWER IN THE RELEVANT MARKETS FOR WHOLESALE LEASED LINES

Objective	Competition issue(s) which arise frequently	Best practice remedies
		obligations already imposed on SMP operators (this would mean, amongst other things, that those new products and services are immediately incorporated into the RO, unless it is deemed not proportionate to do so, for example, because market driven demand cannot be expected).
Assurance of co-location at delivery points and other facilities	<p>SMP operators may deny access to associated facilities which are key to the provision of leased lines. An alternative operator providing retail services to end users on the basis of wholesale leased lines may need co-location, interconnection (such as incumbent sited, customer sited or mid-span), and/or other associated facilities in order to make the offer of access effective.⁹</p> <p>SMP operators may artificially restrict the usage of co-location and other associated facilities. With this practice, SMP operators may raise their competitors' costs, as competitors would be forced to purchase additional ancillary services across different regulated markets (irrespective of the levels of utilisation).</p>	<p>BP7 NRAs should impose obligations with regard to the provision of co-location and other associated facilities on a cost-oriented basis under clear rules and terms approved by the regulator to support viability of the access products mentioned above.</p> <ul style="list-style-type: none"> • BP7a NRAs should ensure that these remedies allow co-location and other associated facilities to be used efficiently. In particular, NRAs should ensure that usage is not artificially segregated by product or market.
Level playing field	<p>Alternative operators may not be able to compete on a level playing field which may result in SMP players</p> <ul style="list-style-type: none"> • having an unfair advantage; • having unmatchable advantage, by virtue of their economies of scale and scope, especially if derived from a position of incumbency; • discriminating in favour of their own group business 	<p>BP8 NRAs should impose a general obligation of non-discrimination.</p> <p>BP9 NRAs should further clarify how the non-discrimination obligation is to be interpreted on a case-by-case basis.</p> <ul style="list-style-type: none"> • BP9a In cases where a general non-discrimination obligation (imposed under BP8) proves to be not sufficient to the particular issues faced by a specific market and/or product, NRAs could

⁹ In practice, provision of any necessary ancillary services may be regulated under the provisions of a separate Market Review.

BEREC COMMON POSITION ON BEST PRACTICE IN REMEDIES IMPOSED AS A CONSEQUENCE OF A POSITION OF SIGNIFICANT MARKET POWER IN THE RELEVANT MARKETS FOR WHOLESALE LEASED LINES

Objective	Competition issue(s) which arise frequently	Best practice remedies
	<p>(or between its own wholesale customers), either on price or non-price issues;</p> <ul style="list-style-type: none"> exhibiting obstructive and foot-dragging behaviour. 	<p>attempt to clarify, as far as possible, how a non-discrimination remedy will be interpreted in practice, via identification of forms of behaviour which will be considered to be discriminatory. NRAs could implement such clarifications in various ways, for example either through explicit wording of the SMP obligation or via explanatory guidance which provides clarity as to the NRA's interpretation of the obligation.</p> <p>BP10 NRAs should impose an obligation on SMP operators requiring equivalence, and justify the exact form of it, in light of the competition problems they have identified.</p> <ul style="list-style-type: none"> BP10a NRAs are best placed to determine the exact application of the form of equivalence on a product-by-product basis. For example, a strict application of EOI is most likely to be justified in those cases where the incremental design and implementation costs of imposing it are very low (because equivalence can be built into the design of new processes) and for certain key legacy services (where the benefits are very high compared to the material costs of retro-fitting EOI into existing business processes). In other cases, EOO would still be a sufficient and proportionate approach to ensure non-discrimination (e.g. when the wholesale product already shares most of the infrastructure and services with the product used by the downstream arm of the SMP operator). <p>BP11 NRAs should consider imposing functional separation as a remedy of last resort and only when all relevant regulatory obligations have failed to create a level playing field.</p>
Avoidance of unjustified first	SMP operators may have an incentive to discriminate in favour of their own downstream arms. Alternative	BP12 NRAs should put in place a regime which ensures the (technical and economic) replicability of the new downstream services introduced

BEREC COMMON POSITION ON BEST PRACTICE IN REMEDIES IMPOSED AS A CONSEQUENCE OF A POSITION OF SIGNIFICANT MARKET POWER IN THE RELEVANT MARKETS FOR WHOLESale LEASED LINES

Objective	Competition issue(s) which arise frequently	Best practice remedies
mover advantage	<p>operators need assurance that, as downstream markets develop, suitable wholesale products will be available in time to permit them to offer a new, enhanced or cheaper downstream service at the same time as the introduction by the SMP player.</p> <p>SMP operators may commission new infrastructure which alternative operators are not able to use. This may be necessary for the provision of new retail services, but may not allow all market players the same opportunity to compete for the new business (especially true if new infrastructure may be deliberately designed to obstruct access and prevent the provision of relevant new wholesale services to alternative operators).</p>	<p>by SMP players.</p> <ul style="list-style-type: none"> • BP12a In relation to economic replicability, NRAs should ensure that the methodology and/or the principles applied to ensure replicability are made public beforehand. • BP12b In cases where (technical and/or economic) replicability cannot be achieved by using the available wholesale products, SMP operators should be required either to amend the existing wholesale product or to make a new wholesale product available. <p>BP13 In cases where SMP operators need to provide a new wholesale product, NRAs should impose an obligation on SMP operators regarding the timely availability of relevant information according to lead times (i.e. notice periods) defined on a case-by-case basis. The relevant information should include information on prices, terms and conditions and technical characteristics of the new wholesale product. The information provided should allow alternative operators to effectively assess the impact on their own processes.</p> <p>BP14 NRAs should ensure that alternative operators have the ability to influence the decisions regarding characteristics of new wholesale products and new interfaces.</p> <p>BP15 Where relevant, NRAs should impose a requirement on SMP operators in relation to lead times (i.e. notice periods) regarding the removal of existing wholesale inputs.</p>
Transparency	<p>SMP operators may not provide sufficient clarity or transparency on the terms and conditions of access. This may have a detrimental impact on alternative</p>	<p>BP16 NRAs should require SMP operators to provide clarity of terms and conditions of access (including those relating to relevant ancillary services) by publishing a Reference Offer (RO), the key elements of</p>

BEREC COMMON POSITION ON BEST PRACTICE IN REMEDIES IMPOSED AS A CONSEQUENCE OF A POSITION OF SIGNIFICANT MARKET POWER IN THE RELEVANT MARKETS FOR WHOLESALE LEASED LINES

Objective	Competition issue(s) which arise frequently	Best practice remedies
	<p>operators wishing to enter and/or remain operational in the wholesale leased lines market (and its downstream market) or to use leased lines for services in other markets.</p> <p>SMP operators may delay provision of the RO to alternative operators. Doing so would, in turn, delay access to their networks.</p> <p>When developing their Reference Offer, SMP operators may not take into account any reasonable views from wholesale customers. As a result the RO may not be fit for purpose.</p> <p>SMP operators may have preferential access to certain key information compared to alternative operators. Certain information which is naturally available to SMP operators (but not to alternative operators) could be used to gain an unfair advantage (for example, SMP operator's development close off dates or network coverage/technical characteristics of leased lines circuit).</p>	<p>which should be specified or approved by the NRA. All material contractual terms and conditions which are known or knowable at the time of publication should be covered clearly.</p> <ul style="list-style-type: none"> • BP16a NRAs should require SMP operators to take into account any reasonable views of wholesale customers in their RO, in particular regarding the evolution of the services offered. • BP16b NRAs should require SMP operators to publish the RO (i.e. make it operational) within a reasonable time after NRAs have imposed the obligation to grant access. NRAs should give guidance on the reasonable timeframe on a case by case basis. • BP16c NRAs should require SMP operators to update the RO as necessary, and in a timely manner (see BP13), to reflect relevant changes such as developments in line with market and technology evolution and/or changes to prices, terms and conditions for existing services or technical and operational characteristics. Where NRAs follow a pre-approval process, NRAs should further require SMP operators to inform them before publishing the necessary amendments to the RO. • BP16d Where applicable, NRAs should impose an obligation on SMP operators in relation to the minimum amount of information to be made available in the RO (for example, see Annex 1). • BP16e After lifting an obligation to apply a RO, NRAs should ensure that SMP operators provide provisions for the change in the contractual conditions which are in place on the basis of that RO, for a transitional period to be determined accordingly. <p>BP17 NRAs should require SMP operators to make certain information available to all operators (publicly or on request) within a reasonable period of time. Such information should include the results of Key Performance Indicators (KPIs) measurements (see BP24b below) and</p>

BEREC COMMON POSITION ON BEST PRACTICE IN REMEDIES IMPOSED AS A CONSEQUENCE OF A POSITION OF SIGNIFICANT MARKET POWER IN THE RELEVANT MARKETS FOR WHOLESALE LEASED LINES

Objective	Competition issue(s) which arise frequently	Best practice remedies
		planned future changes to the SMP operators' network architectures as far as they are relevant to network access (e. g. future points of access) and which might affect the provision of services.
Reasonable quality of access product – technical issues	<p>SMP operators may try to restrict usage of leased lines. The technical parameters of the lines supplied should make commercial sense and should maximise the scope of competition in downstream markets. This may not be possible if SMP operators introduce limitations in the nature of the service, for example:</p> <ul style="list-style-type: none"> • limitations of the technical parameters to whatever suits the SMP provider's own business or certain applications; • geographical limitations (which are not objectively justified in the market definition); and • limitations of use to which services can be put. 	<p>BP18 NRAs should require that SMP operators provide a RO which includes relevant information on technical issues such as (see Annex 1):</p> <ul style="list-style-type: none"> • a description of the network access, including technical characteristics which should include information on network configuration where necessary to make effective use of network access; and • any relevant technical standards for network access (including any usage restrictions and other security issues). <p>BP19 Consistent with Article 17 of the Framework Directive,¹⁰ NRAs should encourage SMP operators to adhere to European or global technical standards, wherever feasible.</p> <p>BP20 NRAs should require that interconnection of wholesale leased lines is possible at a wide range of convenient regional locations. For efficiency considerations, such access should be granted at locations where there is interconnection for other existing services within and outside the relevant market.</p> <p>BP21 For wholesale leased lines services which exclude trunk segments, NRAs should ensure that end to end wholesale leased lines are available throughout the relevant geographic market in</p>

¹⁰ Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council of 7 March 2002, on a common regulatory framework for electronic communications networks and services.

BEREC COMMON POSITION ON BEST PRACTICE IN REMEDIES IMPOSED AS A CONSEQUENCE OF A POSITION OF SIGNIFICANT MARKET POWER IN THE RELEVANT MARKETS FOR WHOLESALE LEASED LINES

Objective	Competition issue(s) which arise frequently	Best practice remedies
		circumstances where interconnecting lines would be technically infeasible or uneconomic (for example, in rural areas).
Reasonable quality of access product – operational issues	SMP operators may have an incentive to discriminate in favour of their own downstream operations in relation to the quality of wholesale access products. As a result, access products may not be of reasonable quality and service levels may not be comparable with those provided by the SMP operators to their own downstream business.	BP22 NRAs should require SMP operators to provide a reasonable defined level of service. <ul style="list-style-type: none"> • BP22a Service Level Agreements (SLAs) should cover specific service areas. Service areas where SLAs are most likely to be necessary are ordering, delivery, service (availability) and maintenance (repair). • BP22b SLAs should be made available to wholesale operators. To ensure maximum transparency and comparability of the terms provided by SMP operators to alternative operators and their own downstream arm, all SLAs could be made available to all relevant wholesale customers (including those outside from a specific Member State). For example, SMP operators could make them available on demand or automatically publish these on their web-sites (as part of their RO). • BP22c NRAs should take oversight for the process of setting SLAs. NRAs should determine the level of their involvement in this process by taking into account specific market circumstances and particular concerns for discriminatory behaviour. • BP22d SLAs should take into account differences in customer requirements. BP23 NRAs should impose a generic requirement on SMP operators to provide Service Level Guarantees (SLGs). <ul style="list-style-type: none"> • BP23a SLGs should cover all necessary specific service areas. Service areas where SLGs are most likely to be necessary are

BEREC COMMON POSITION ON BEST PRACTICE IN REMEDIES IMPOSED AS A CONSEQUENCE OF A POSITION OF SIGNIFICANT MARKET POWER IN THE RELEVANT MARKETS FOR WHOLESALE LEASED LINES

Objective	Competition issue(s) which arise frequently	Best practice remedies
		<p>ordering, delivery, service (availability) and maintenance (repair).</p> <ul style="list-style-type: none"> • BP23b SLG payments should be made without undue delay and should be proactive in nature. That is, with a pre-established process for the payment and billing of the SLGs among operators and without the need for alternative operators to request the intervention of any third party i.e. NRAs or courts. • BP23c NRAs should take oversight for the process of setting SLGs. NRAs should determine the level of their involvement in this process by taking into account specific market circumstances and particular concerns for discriminatory behaviour. • BP23d SLGs should be made available to all alternative operators irrespective of the size of their purchases. <p>BP24 NRAs should impose a generic requirement on SMP operators to provide Key Performance Indicators (KPIs) as a means to monitor compliance with a non-discrimination obligation and ensure that SMP operators fulfil their SLAs (unless there is evidence that this is unnecessary or would not be cost effective).</p> <ul style="list-style-type: none"> • BP24a KPIs should cover all necessary specific service areas. Service areas where KPIs are most likely to be necessary are ordering, delivery, service (availability) and maintenance (repair). • BP24b The results of monitoring KPIs should be made available to all operators in the market. To determine whether they could have been discriminated against, alternative operators would need to be able to compare the levels of service they have received to those provided by the SMP operators a) to their downstream businesses and b) the industry average. • BP24c NRAs should take oversight for the process of setting KPIs.

BEREC COMMON POSITION ON BEST PRACTICE IN REMEDIES IMPOSED AS A CONSEQUENCE OF A POSITION OF SIGNIFICANT MARKET POWER IN THE RELEVANT MARKETS FOR WHOLESALE LEASED LINES

Objective	Competition issue(s) which arise frequently	Best practice remedies
		NRAs should determine the level of their involvement in this process by taking into account specific market circumstances and particular concerns for discriminatory behaviour.
Assurance of efficient and convenient wholesale switching	SMP operators may have an incentive to discriminate in favour of their own downstream operations. This may result in wholesale customers not being able to switch wholesale products and/or wholesale providers with the minimum of delay and/or disruption.	BP25 NRAs should impose obligations on SMP operators in order to ensure wholesale switching processes are speedy and efficient. <ul style="list-style-type: none"> • BP25a NRAs should require that the maximum allowed downtime during wholesale switching is the lowest possible for the different needs of specific wholesale customer segments. • BP25b NRAs should require that the price of the switch does not act as a barrier to the wholesale switching processes happening. • BP25c Where necessary, NRAs should put in place specific measures to facilitate bulk wholesale switching processes and ensure these are non-discriminatory. • BP25d NRAs should require that the transaction time required to process wholesale switching requests is as low as possible based on the nature and size of the request. • BP25e NRAs should require SMP players to introduce SLAs/SLGs and KPIs in order to ensure the efficiency of the switching process, unless there is evidence that these are unnecessary or not cost-effective.
Assurance of efficient migration processes from legacy to new NGA/NGN	SMP operators may not provide migration procedures enabling the competitors to provide retail services based on new network and to compete with SMP operators. No clear announcements by SMP operators of	Phasing out of legacy network may relate to <ul style="list-style-type: none"> • Network infrastructure impacting on e.g. location of access products. • Technologies. • Access products. • Active products such as Customer Premises Equipment (CPEs).

BEREC COMMON POSITION ON BEST PRACTICE IN REMEDIES IMPOSED AS A CONSEQUENCE OF A POSITION OF SIGNIFICANT MARKET POWER IN THE RELEVANT MARKETS FOR WHOLESALE LEASED LINES

Objective	Competition issue(s) which arise frequently	Best practice remedies
network	intended close down of Time Division Multiplexing (TDM) technology and access points.	<p>BP26 NRAs should require that switching procedures equally apply between legacy and NGN/NGA wholesale products.</p> <p>BP27 Where an SMP operator intends to decommission its legacy network NRAs should impose specific obligations on the SMP operator in relation to:</p> <ul style="list-style-type: none"> • a framework for migration; • a notice period; • an obligation for the incumbent to provide all relevant information on network modification such as decommissioning of access points. <p>BP28 NRAs should require that existing obligations remain in place until a certain migration path is agreed and finished.</p> <p>BP29 When imposing an obligation on SMP operators relating to a notice period for phasing out legacy networks NRAs should take into account that the choice of the appropriate notice period may depend on the following factors</p> <ul style="list-style-type: none"> • Notice period is likely to be longer for locations than for access products/technologies as a new access product may be available at the same location. • Availability of a full-fledged alternative. • Reasonable migration period for a switch of wholesale products. If a legacy access product will be phased out at an access location at which the NGA access product will also be available the reasonable notice period will be shorter than in a scenario where the NGA-access product will be available at a different access location, where competitors do not yet have a physical presence.

BEREC COMMON POSITION ON BEST PRACTICE IN REMEDIES IMPOSED AS A CONSEQUENCE OF A POSITION OF SIGNIFICANT MARKET POWER IN THE RELEVANT MARKETS FOR WHOLESALE LEASED LINES

Objective	Competition issue(s) which arise frequently	Best practice remedies
Fair and coherent access pricing	<p>Alternative operators in the market may face uncertainty as to the price of wholesale leased lines. SMP operators may create arbitrage opportunities between different wholesale inputs. SMP operators may have an incentive to set prices for wholesale leased lines which are not coherent with the prices of other related services. This may dis-incentivise efficient investment by alternative operators and create arbitrage opportunities.</p> <p>SMP operators may margin squeeze. Whether or not there is an explicit pricing obligation, SMP operators may still have an incentive to margin squeeze in relation to downstream products. Furthermore, alternative operators may face uncertainty regarding the principles and methodology for the assessment of margin squeeze which in turn could result in complaints not being resolved quickly.</p> <p>SMP operators may engage in predatory pricing.</p>	<p>BP30 NRAs should ensure that with reasonable certainty the price of access will permit an efficient entrant to compete with the SMP player. The access price should also be set in a way which is coherent with the prices for other related (wholesale leased lines) services.</p> <p>BP31 When determining their pricing regulation NRAs need to consider that it should incentivise both efficient investment and sustainable competition.</p> <p>BP32 Where appropriate and proportionate, NRAs should require SMP operators to provide regulated products based on an explicit pricing obligation. Price control obligations can be implemented in different degrees, ranging from a requirement for prices to be cost-oriented and subject to a rate approval, through to specific charge controls such as a price cap, retail minus etc.</p> <p>BP33 NRAs should determine the costing methodology taking account of the following two key factors:</p> <ul style="list-style-type: none"> • the prioritisation of the regulatory objectives and • prevailing market conditions.¹¹ <p>BP34 When imposing a cost-oriented price control obligation the NRAs should specify the relevant costing methodology to be used as a reference for setting the charges. Any costing methodology selected</p>

¹¹ See BoR (11) 65 BEREC response to the Commission's Questionnaire on costing methodologies for key wholesale access prices in electronic communications.

BEREC COMMON POSITION ON BEST PRACTICE IN REMEDIES IMPOSED AS A CONSEQUENCE OF A POSITION OF SIGNIFICANT MARKET POWER IN THE RELEVANT MARKETS FOR WHOLESALE LEASED LINES

Objective	Competition issue(s) which arise frequently	Best practice remedies
		<p>must allow the recovery of efficiently incurred costs as the relevant cost standard and follow the principle of cost causality.¹²</p> <ul style="list-style-type: none"> • BP34a Prices for services which are technically similar should be priced similarly to ensure effective competition. • BP34b When prices are required to be cost orientated, in order to check how prices relate to the underlying costs of provision, NRAs should impose on SMP operators' obligations in relation to cost accounting and/or accounting separation.¹³ <p>BP35 The effective price granted by the SMP operator should not be discriminatory and should be offered to all operators that meet the established conditions.</p> <p>BP36 NRAs should put in place obligations preventing SMP operators from engaging in margin squeeze.¹⁴</p> <ul style="list-style-type: none"> • BP36a In considering the minimum acceptable margin, NRAs need to strike a balance between short term efficiency, derived from the economies of scale and scope realisable by an SMP player, and the longer term benefits (assessed on a realistic basis) of a more competitive downstream market, brought about by new entrants which should, in due course and to a reasonable extent, be able to match those economies. • BP36b Two imputation tests may be considered¹⁵: (i) the equally

¹² However, ERG (05) 29 (p. 9), points out that when an NRA is considering or determining a cost recovery mechanism or value there are factors to be taken into account, in addition to cost causality principle (normally established in the cost accounting system), such as distribution of benefits, effective competition, cost minimisation, reciprocity and practicality.

¹³ Cost accounting obligations may already stem from national law on the rate approval process and thus need no special imposition.

¹⁴ This is discussed in more detail in the ERG Report on price consistency in upstream broadband markets, ERG (09) 21, June 2009.

¹⁵ Report on the Discussion on the application of margin squeeze tests to bundles, ERG (09) 07, March 2009.

BEREC COMMON POSITION ON BEST PRACTICE IN REMEDIES IMPOSED AS A CONSEQUENCE OF A POSITION OF SIGNIFICANT MARKET POWER IN THE RELEVANT MARKETS FOR WHOLESALE LEASED LINES

Objective	Competition issue(s) which arise frequently	Best practice remedies
		<p>efficient operator (“EEO”) test and (ii) the reasonably efficient operator (“REO”) test. Both tests are referred to in the Notice on the application of the competition rules to access agreements in the telecommunications sector.¹⁶</p> <ul style="list-style-type: none"> • BP36c NRAs should evaluate which imputation test (EEO, REO or a combination of both) is better suited to attain the regulatory objectives pursued. • BP36d The chosen principle and methodology for the assessment of a margin squeeze should be made known in advance (e.g. by advance publication). • BP36e Where cost-based access is imposed, this should help address concerns about downstream margin squeeze. • BP36f The imposition of cost-based access prices does however not remove the concern for margin squeeze. • BP36g The price squeeze test applied by the NRA should take into account the costs faced by an efficient operator with a minimum scale such that the minimum margin for this operator with relevant downstream services makes commercial sense. <p>BP37 NRAs should ensure that discounts are not discriminatory. NRAs should ensure that volume discounts comply with their margin squeeze test (see BP36).</p>

Annex 1

The Reference Offer could (amongst other things) include the following information:

¹⁶ European Commission, Notice on the application of the competition rules to access agreements in the telecommunications sector, 98/C 265/02.

BEREC COMMON POSITION ON BEST PRACTICE IN REMEDIES IMPOSED AS A CONSEQUENCE OF A POSITION OF SIGNIFICANT MARKET POWER IN THE RELEVANT MARKETS FOR WHOLESALE LEASED LINES

- a description of the network access to be provided, including technical characteristics (which shall include information on network configuration where necessary to make effective use of network access);
- the locations at which network access will be provided;
- a procedure and conditions to request relevant information for the provision of the relevant regulated wholesale service;
- any relevant technical standards for network access (including any usage restrictions and other security issues);
- the conditions for access to ancillary, supplementary and advanced services (including operational support systems, information systems or databases for pre-ordering, provisioning, ordering, maintenance and repair requests and billing), including their usage restrictions and procedures to access those services;
- details of operational processes including, for example:
 - eligibility, ordering and provisioning;
 - migration, moves and ceases;
 - repair and maintenance; and
 - changes to IT systems (to the extent that it impacts alternative operators);
- relevant charges, terms of payment and billing procedures;
- details of interoperability tests;
- specifications of equipment allowed on the network;
- details of quality as follows:
 - specific time scales for the acceptance or refusal of a request for supply and for completion, testing and hand-over or delivery of services and facilities, for provision of support services (such as fault handling and repair);
 - service level commitments, namely the quality standards that each party must meet when performing its contractual obligations;
 - the amount of compensation payable by one party to another for failure to perform contractual commitments as well as the conditions for eligibility to compensations;
 - a definition and limitation of liability and indemnity; and
 - procedures in the event of alterations being proposed to the service offerings, for example, launch of new services, changes to existing services or change to prices;
- details of any relevant intellectual property rights;
- a dispute resolution procedure to be used between the parties;

BEREC COMMON POSITION ON BEST PRACTICE IN REMEDIES IMPOSED AS A CONSEQUENCE OF A POSITION OF SIGNIFICANT MARKET POWER IN THE RELEVANT MARKETS FOR WHOLESALE LEASED LINES

- details of duration and renegotiation of agreements;
- rules of allocation between the parties when supply is limited (for example, for the purpose of co-location or location of masts);
- the standard terms and conditions for the provision of network access.