

**Wirtschaftliches Gutachten für
die Telekom-Control-Kommission
im Verfahren S 12/15**

**Überprüfung des Abstands zwischen Endkunden-
und Vorleistungsentgelten auf den
Wertschöpfungsstufen des Bitstream Access für
Geschäftskundenprodukte und Entbündelung**

Gutachter:

Dr. Bernd Hartl

Dr. Anton Schwarz

Wien, im November 2015

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	4
1.1	Gutachtensauftrag.....	4
1.2	Gang des Verfahrens und Ermittlungsschritte der Gutachter.....	4
1.3	Aufbau des Gutachtens.....	4
2	Allgemeine Ausführungen zum Margin Squeeze Test	5
2.1	Verpflichtungen aus den Bescheiden	5
2.2	Methode der Margin Squeeze Prüfung.....	7
3	Ergebnisse der Margin Squeeze Berechnung lt. Übermittlung von A1TA	15
4	Zu den Berechnungen im Detail und Anpassungen der Gutachter	18
4.1	Bitstream Access	18
4.1.1	Retailerlöse („Erlöse RT“).....	19
4.1.2	Kosten der Retailebene („Minus (RT“).....	21
4.1.3	Vertriebskosten der Vorleistungsebene („Plus (WS“)	22
4.1.4	Soll-Vorleistungspreise („RM-Preis“)	23
4.1.5	Ist-Vorleistungspreise („RT --> WS“)	23
4.1.6	Resümee zum Bitstream Access.....	24
4.2	Physische Entbündelung.....	25
4.2.1	Ist-Vorleistungspreis („Entgelte Basis RT+WS“).....	26
4.2.2	Soll-Vorleistungspreis („Summe Vergleichskosten“).....	26
4.2.3	Kosten für die Bereitstellung von Breitband über die entbündelte Teilnehmeranschlussleitung („Zusatzkosten“)	27
4.2.4	Vertriebskosten der Vorleistungsebene („Wholesale Plus“).....	32
4.2.5	Miete der entbündelten Teilnehmeranschlussleitung („mittlere Leitungsmiete“) 32	
4.2.6	Inkrementelle Kosten für Sprachtelefonie („inkr. Kosten Sprache“).....	32
4.2.7	Resümee zur physischen Entbündelung	33
4.3	Virtuelle Entbündelung	34
4.3.1	Unterschiede im Vergleich zur physischen Entbündelung	34
4.3.2	Margin Squeeze Prüfung über alle Produkte.....	36
4.4	Ergebnisse nach Anpassungen durch die Gutachter	41
5	Einzelproduktbetrachtung	42

5.1	Bitstream Access und Physische Entbündelung.....	42
5.2	virtuelle Entbündelung.....	45
6	Gutachterliches Fazit	46
	Schlussbemerkung	47

1 Einleitung

1.1 Gutachtensauftrag

Die Telekom-Control-Kommission (TKK) hat in ihrer Sitzung vom 31.08.2015 im Verfahren S 12/15 folgenden Gutachtensauftrag beschlossen:

„Die Telekom-Control-Kommission bestellt gemäß § 52 AVG Dr. Bernd Hartl und Dr. Anton Schwarz zu Amtssachverständigen und beauftragt sie mit der Erstellung eines wirtschaftlichen Gutachtens zur Überprüfung des Abstands zwischen Endkunden- und Vorleistungsentgelten auf den Wertschöpfungsstufen des Bitstream Access für Geschäftskundenprodukte und der Entbündelung (Margin-Squeeze-Überprüfung).“

In Erfüllung des Gutachtensauftrages erstatten die Amtssachverständigen nachfolgenden Bericht:

1.2 Gang des Verfahrens und Ermittlungsschritte der Gutachter

Mit Schreiben der RTR-GmbH vom 01.09.2015 wurde A1 Telekom Austria AG (in Folge: A1TA) über die Einleitung des Verfahrens S 12/15 informiert. Im Zuge dessen wurde A1TA aufgefordert, hinsichtlich der für 2014 anzustellenden Margin Squeeze-Prüfung eine detaillierte Kalkulation auf Basis von Ist-Werten zu Retail Minus inklusive der zu Grunde liegenden Ist-Mengen sowie hinsichtlich der für 2015 anzustellenden Margin Squeeze-Prüfung eine detaillierte Kalkulation auf Basis von Planwerten zu Retail Minus inklusive der zu Grunde liegenden Planzahlen in elektronischer Form bis zum 15.10.2015 zu übermitteln. Bei der Überprüfung sind sämtliche marktgegenständliche Entbündelungs- bzw Bitstream-Produkte (letztere inklusive Eigenleistungen) und Aktionsangebote auf Endkunden- bzw Vorleistungsebene sowie Aktionsprodukte der A1TA auf Endkundenebene und die dazu korrespondierenden Vorleistungsangebote zu berücksichtigen.

Am 02.09.2015 übermittelte A1TA den Gutachtern die geforderten Daten für die physische und virtuelle Entbündelung und Berechnungen in elektronischer Form als Excel-Datei.

Am 15.09.2015 fand ein Einschautermin bei A1TA statt, um die Qualität bzw. Reliabilität der von A1TA gelieferten Daten in den Systemen der A1TA überprüfen zu können.

1.3 Aufbau des Gutachtens

Im folgenden zweiten Abschnitt werden allgemeine Ausführungen zum Margin Squeeze Test gemacht, die die angewendeten Ansätze und das Berechnungsschema für die Margin Squeeze Prüfung gem. dem Bescheid M 1.1/12 der Telekom-Control-Kommission vom 16.12.2013 zum Inhalt haben. Der dritte Abschnitt stellt die Ergebnisse der Margin Squeeze Rechnung dar, wie diese von A1TA an die Gutachter übermittelt worden waren. Darauf aufbauend werden im vierten Abschnitt die Berechnungen im Detail erläutert und allfällige Anpassungen der Gutachter dargelegt. Dies erfolgt zuerst für die Betrachtungsebene Retail

vs. Bitstream und dann für die physische Entbündelung und schließlich für die virtuelle Entbündelung. Erfolgte in den Abschnitten 3 und 4 die Margin Squeeze Prüfung über alle Produkte hinweg (bei Bitstream allenfalls unterschieden in die Produktgruppen der Privatkundenprodukte und der Geschäftskundenprodukte), so wird im fünften Abschnitt die Prüfung in Form der Einzelproduktbetrachtung vorgenommen. Abschnitt 6 enthält das gutachterliche Fazit.

2 Allgemeine Ausführungen zum Margin Squeeze Test

Zunächst werden in diesem Abschnitt die in den entsprechenden Bescheiden vorgesehenen Verpflichtungen in Bezug auf die Entgeltkontrolle dargestellt, die in diesem Gutachten überprüft werden sollen. Anschließend wird die Methode der Überprüfung, ebenfalls wie in den Bescheiden vorgegeben, dargestellt.

2.1 Verpflichtungen aus den Bescheiden

Die in diesem Gutachten zu prüfenden regulatorischen Verpflichtungen finden sich in den Bescheiden M 1.1/12 – 106 der TKK vom 16.12.2013¹ (Markt für den physischen Zugang zu Netzinfrastrukturen) sowie M 1.2/2012-94 der TKK vom 16.12.2013 (Breitbandvorleistungsmarkt für die Bereitstellung von Geschäftskundenprodukten).²

Der Bescheid M 1.1/12 – 106 der TKK vom 16.12.2013 sieht in Spruchpunkt 3.1.2 für die physische Entbündelung folgende Regelung vor:

3.1.2 Margin Squeeze Freiheit des Entgelts

A1 Telekom Austria AG hat gemäß § 42 TKG 2003 überdies sicherzustellen, dass das Entgelt für die unter Spruchpunkt I.C.1.1 genannten Leistungen [Anmerkung: Entbündelung und Teilentbündelung] Margin Squeeze frei ist, d.h. ausgehend von den tatsächlich angebotenen Endkundenpreisen unter Zugrundelegung eines Durchrechnungszeitraumes von zwölf Monaten ein um die Kosten ihres Retail-Armes reduziertes Entgelt darstellt.

Der (Netto-)Endkundenpreis jedes auf einem marktgegenständlichen Produkt beruhenden Endkundenprodukts hat – auch bei allen kurzfristigen Aktionsangeboten auf der Endkundenebene – zumindest soweit über dem (Netto)Vorleistungspreis des jeweils zugeordneten Produktes auf der Vorleistungsebene zu liegen, dass ein vergleichbar effizienter Betreiber zumindest die vermeidbaren Kosten decken kann.

Für die virtuelle Entbündelung sieht Spruchpunkt 3.4.2 folgende Regelung vor:

3.4.2 Margin Squeeze Freiheit des Entgelts

¹ s. https://www.rtr.at/de/tk/M1_1_12/30308_M_1.1_12_web.pdf

² s. https://www.rtr.at/de/tk/M1_2_12/30307_m1_2_12-Bescheid.pdf

A1 Telekom Austria AG hat gemäß § 42 TKG 2003 überdies sicherzustellen, dass das Entgelt für die unter Spruchpunkt I.C.1.3 genannten Leistungen [Anmerkung: virtuelle Entbündelung] Margin-Squeeze-frei ist, d.h. ausgehend von den tatsächlich angebotenen Endkundenpreisen unter Zugrundelegung eines Durchrechnungszeitraumes von zwölf Monaten ein grundsätzlich um die Kosten ihres Retail-Armes reduziertes Entgelt darstellt. Soweit erforderlich werden dabei die Skalenvorteile eines effizienten alternativen Betreibers berücksichtigt. A1 Telekom Austria AG kann für das Vorleistungsprodukt „virtuelle Entbündelung“ auf Vorleistungsebene bestehende („nicht-NGA“) Bandbreiten von künftigen („NGA-Bandbreiten“) preislich differenzieren.

Der (Netto-)Endkundenpreis jedes auf einem marktgegenständlichen Produkt beruhenden Endkundenprodukts hat – auch bei allen kurzfristigen Angeboten auf der Endkundenebene –zumindest soweit über dem (Netto)Vorleistungspreis des jeweils zugeordneten Produktes auf der Vorleistungsebene zu liegen, dass ein vergleichbar effizienter Betreiber zumindest die vermeidbaren Kosten decken kann. Soweit erforderlich werden dabei die Skalenvorteile eines effizienten alternativen Betreibers berücksichtigt.

Für Breitbandvorleistungen ist im Bescheid M 1.2/12-94 der TKK vom 16.12.2013 folgendes festgelegt:

C.2 Entgeltkontrolle

C.2.1 A1 Telekom Austria AG hat gemäß § 42 TKG 2003 für die Gewährung des Zuganges für jene Vorleistungsprofile im Sinne des Spruchpunkts C.1.1, deren Verkehr regional gemäß Spruchpunkt C.1.2 übergeben wird, die sich an Geschäftskunden richten und die von A1 Telekom Austria AG auch zur Bereitstellung von eigenen Endkundenprodukten verwendet werden, ein um die Kosten ihres Retail-Armes reduziertes Entgelt zu verrechnen (Entgeltkontrolle auf Basis „Retail Minus“).

C.2.2 A1 Telekom Austria AG hat zur Hintanhaltung einer Preis-Kosten-Schere für die von ihr im Sinne des Spruchpunkts C.1.1 angebotenen Produkte ihre Entgelte in einer Höhe zu setzen, dass das tatsächlich von den Beziehern von Geschäftskundenprodukten entrichtete Entgelt jedes einzelnen Produkts ausreicht, um das Vorleistungsentgelt sowie die vermeidbaren Kosten von A1 Telekom Austria AG auf Produktebene abzudecken. Gleichzeitig muss das tatsächlich von den Beziehern von Geschäftskundenprodukten entrichtete Entgelt aller Produkte ausreichen, um das Vorleistungsentgelt sowie die Vollkosten über alle Produkte unter Zugrundelegung eines Durchrechnungszeitraumes von zwölf Monaten abzudecken.

Kosten, die der A1 Telekom Austria AG aufgrund der externen Bereitstellung von Bitstream-Produkten im Sinne des Spruchpunkts C.1.1 entstehen, sind nur in jenem Ausmaß zu berücksichtigen, das dem Anteil der extern bereitgestellten Anschlüsse an den insgesamt bereitgestellten Anschlüssen entspricht. [...]

C.2.3 Der (Netto)Vorleistungspreis jedes einzelnen marktgegenständlichen Produktes iSd Spruchpunkts C.2.1 hat – auch bei allen kurzfristigen Aktionsangeboten auf der Endkundenebene – zumindest so weit unter dem (Netto-)Endkundenpreis eines zugeordneten Produktes auf der Vorleistungsebene zu liegen, dass die vermeidbaren Kosten von A1 Telekom Austria AG gedeckt sind.

C.2.4 A1 Telekom Austria AG hat bei der Entgeltfestsetzung für die marktgegenständlichen Leistungen iSd Spruchpunktes C.2.1 zu gewährleisten, dass auch Nachfrager nach entbündelten Teilnehmeranschlussleitungen keiner Preis-Kosten-Schere ausgesetzt werden.

In diesem Gutachten wird die Einhaltung dieser Verpflichtungen überprüft.

2.2 Methode der Margin Squeeze Prüfung

Die der gegenständlichen Überprüfung zugrundeliegende Methode wird im Bescheid M 1.1/12-106 der TKK vom 16.12.2013 (S. 70-78) sowie im Bescheid M 1.2/2012-94 der TKK vom 16.12.2013 (S. 32-38) beschrieben. Die wesentlichen Aspekte sollen hier noch einmal wiedergegeben werden.

Die Margin Squeeze Berechnung überprüft, ob sich A1TA intern niedrigere Vorleistungspreise verrechnet, als externen Nachfragern (ihren Mitbewerbern). Bei der Margin Squeeze Prüfung erfolgt somit eine gedankliche Trennung von A1TA in verschiedene Unternehmensbereiche auf unterschiedlichen Wertschöpfungsstufen (z.B. Wholesale und Retail). Es wird im Rahmen der Margin Squeeze-Rechnung somit die Frage gestellt: Kann das (Teil-)Unternehmen A1TA auf der nachgelagerten Wertschöpfungsstufe (z.B. A1TA - Retail), unter Inanspruchnahme der öffentlich angebotenen Vorleistungsprodukte eines (Teil-)Unternehmens auf der vorgelagerten Wertschöpfungsstufe (z.B. A1TA-Wholesale), ihre eigenen (Retail-)Produkte kostendeckend erbringen oder liegt eine Kostenunterdeckung vor?

Bei der Margin Squeeze Prüfung der Breitbandvorleistungen sowie der physischen Entbündelung kommt entsprechend den oben genannten Bescheiden ein „as efficient operator“-Ansatz (auch als „Equally Efficient Operator“ bzw. EEO-Ansatz bezeichnet) zur Anwendung. Die Anwendung eines EEO-Ansatzes hat insbesondere folgende Konsequenzen:

- Den Vergleichsmaßstab stellen die Kosten von A1TA bzw. jene Kosten dar, die A1TA bei Inanspruchnahme ihrer eigenen Vorleistungsprodukte entstehen würden.
- Es gelangen die Kundenstruktur und Skalenvorteile (economies of scale) sowie Verbundvorteile (economies of scope) der A1TA zur Anwendung.
- Bei der Margin Squeeze-Rechnung wird nicht überprüft, ob der individuelle Businesscase eines einzelnen konkreten Betreibers oder eines fiktiven (bei z.B. 20% Marktanteil effizienten) Betreibers positiv ist.

Ein EEO-Ansatz kommt auch im allgemeinen Wettbewerbsrecht zur Anwendung. Auch die Empfehlung der Europäischen Kommission aus 2013³ sieht grundsätzlich die Anwendung des EEO-Ansatzes im Rahmen des Economic Replicability Test (ERT) vor. In bestimmten Situationen ist jedoch ein Abweichen vom EEO-Ansatz in Richtung eines Reasonable Efficient Operator-Ansatzes (REO), insbesondere in Form der Berücksichtigung niedrigerer Skalenvorteile von alternativen Betreibern, zulässig.

Im EEO-Ansatz ist sichergestellt, dass nur solche alternativen Betreiber Anreiz zum Markteintritt haben, die zumindest so effizient sind wie A1 Telekom Austria. Die Anwendung eines REO-Ansatzes führt hingegen zu weniger effizienten und somit höheren Kosten als jene des EEO-Ansatzes. Bei einem gegebenen (kostenorientierten) Vorleistungspreis würde der REO-Ansatz daher zu einem höheren Preisniveau für Endkunden führen. Dies wäre entsprechend den Bestimmungen in den oben zitierten Bescheiden jedoch nicht der Fall, da der Vorleistungspreis dem Minimum aus kostenorientiertem und Margin Squeeze freien Preis entsprechen muss und somit auch unter die Kosten sinken kann.

Praktisch würde daher die Anwendung eines REO-Ansatzes bei gegebenem Endkundenpreisniveau (das sich vor allem im Wettbewerb mit Kabelnetzen und mobilem Breitband ergibt) zu einem niedrigeren Vorleistungspreis als bei einem EEO-Ansatz führen. Dies senkt für die extern bereitgestellten Anschlüsse die Rendite auf die Investitionen. Bei Anwendung des EEO-Ansatzes ist der integrierte Betreiber hingegen bei externer Leistungserbringung gegenüber der internen Leistungserbringung im Hinblick auf die Investitionsanreize neutral.

Aus diesen Gründen kommt bei der physischen Entbündelung und bei Breitbandvorleistungen ein EEO-Ansatz zur Anwendung.

Bei der Entscheidung zwischen EEO und REO ist jedoch auch die Auswirkung auf den Wettbewerb zu prüfen. So soll die Regulierung – insbesondere auch die Preisregulierung – auf Vorleistungsebene alternativen Betreibern Marktzutritt und Expansion ermöglichen um dynamische Effizienz zu fördern. In diesem Sinne sieht die Empfehlung der Europäischen Kommission aus 2013 vor, dass vom EEO-Ansatz abgewichen werden kann und die Skalenvorteile eines effizienten alternativen Betreibers angesetzt werden können, wenn Markteintritt oder Expansion in der Vergangenheit verhindert wurde.

Bei der Margin Squeeze Prüfung der virtuellen Entbündelung wurde dies – wie bereits in der Vergangenheit⁴ – bei der Kostenposition DSLAM-Management auch durchgeführt. Da bei dieser Kostenposition Skalenvorteile besonders stark wirken, werden hier nur die Teilnehmerzahlen eines hypothetischen effizienten Betreibers angesetzt. Ansonsten würden sich hohe Barrieren für die Nutzung der virtuellen Entbündelung ergeben.

³ Europäische Kommission (2013): Empfehlung 2013/466/EU der Europäischen Kommission vom 11.9.2013 über einheitliche Nichtdiskriminierungsverpflichtungen und Kostenrechnungsmethoden zur Förderung des Wettbewerbs und zur Verbesserung des Umfelds für Breitbandinvestitionen, ABl L 251 vom 21.09.2013, S. 13.

⁴ S. Bescheid M 1.1/12 – 106 der TKK vom 16.12.2013, S. 76 und Bescheid Z 1/11 – 142 Z 3/11 – 134 der TKK vom 17.12.2012, S. 203ff.

Ein weiterer wesentlicher Aspekt, der im Rahmen einer Margin Squeeze Überprüfung verwendeten Kostenmaßstabs, ist jener der Zuordnung von gemeinsamen Kosten. Fallen Fixkosten für mehrere Produkte gemeinsam an, so lassen sich diese nur unzureichend objektiv auf die einzelnen Produkte zuordnen. Als Beispiel sei hier die Teilnehmeranschlussleitung erwähnt, die von einem Sprachtelefonieservice sowie alternativ oder aber eben auch gleichzeitig von einem Breitbandservice genutzt werden kann. Alle Versuche, diese gemeinsamen Kosten auf die einzelnen Produkte aufzuteilen, sind letztlich arbiträr, da die Leitung unabhängig von der tatsächlichen Nutzung ungeteilt physisch bestehen bleibt.

Eine Fixkostenschlüsselung ist arbiträr, daher sind keine „richtigen“ Kosten für einzelne Produkte ermittelbar, die gemeinsame (Fix-)Kosten enthalten. Es gilt somit, dass für eine verlustfreie Leistungserbringung über alle Produkte die gesamten Vollkosten gedeckt sein müssen, für das einzelne Produkt hingegen nur die inkrementellen Kosten.

Damit kein Margin Squeeze vorliegt, müssen somit gleichzeitig zwei Maßstäbe erfüllt sein:

- (i) Über alle Breitbandprodukte müssen über den Betrachtungszeitraum von einem Jahr die Vollkosten gedeckt sein („Berechnung zu Vollkosten über alle Produkte“).
- (ii) Bei einzelnen Produkten (auch Aktionsprodukten) müssen zumindest die vermeidbaren Kosten gedeckt sein („Berechnung zu vermeidbaren Kosten für einzelne Produkte“).

Für den Vollkosten-Ansatz werden deswegen alle Breitbandprodukte gewählt, da die physische (und voraussichtlich auch die virtuelle) Entbündelung zum größten Teil für die Bereitstellung von Breitbandinternetdiensten an Endkunden verwendet wird. Eine weitere Unterteilung (z.B. in Privat- und Geschäftskundenprodukte) erscheint auf Ebene der Entbündelung nicht angebracht, da es zwischen diesen Segmenten bedeutende gemeinsame Kosten gibt, was zu einer Aufteilungsproblematik führen würde.

Ausgangspunkt der Berechnungen zu Vollkosten ist der gewichtete Mittelwert der Erlöse (Average Revenue Per User – ARPU). Von diesen Erlösen sind sämtliche Leistungen in Abzug zu bringen, die A1 Telekom Austria bei der gegenständlichen Vorleistung nicht erbringt, sondern die vom alternativen Betreiber selbst erbracht werden müssen. Da die Margin Squeeze Prüfung in der Praxis sowohl die Prüfung der Marge zwischen Endkunden- und Bitstream-Ebene als auch zwischen Bitstream-Ebene und Entbündelung (bzw. Endkundenebene und Entbündelung) umfasst, können hier zwei Kostenblöcke unterschieden werden: „Retailkosten“ sind jene Kosten, die dem alternativen Betreiber beim Bezug von Bitstream-Diensten zusätzlich anfallen. „ULL-Zusatzkosten“ sind jene Kosten, die zusätzlich anfallen, wenn entbündelt wird. Erlöse und Kosten sind in Tabelle 1 dargestellt.

Sind Erlöse minus Kosten größer oder gleich dem (durchschnittlichen) monatlichen Entgelt für die (virtuelle) Entbündelung, so liegt kein Margin Squeeze vor.

Als Bezugszeitraum für die Vollkostenbetrachtung wird ein Jahr angewandt, da der Markt – v.a. aufgrund des Weihnachtsgeschäfts – eine Saisonalität von einem Jahr aufweist. Die zur Berechnung erforderlichen Daten sollten dennoch auf Monatsebene vorliegen, um etwaige Trends abschätzen zu können.

	Erlös- bzw. Kostenposition
Erlöse	Retail Erlöse (ohne Herstellung)
	Herstellung normalisiert
	Zusatzmarge (Breitbandservices)
Retailkosten	Customer Care
	Marketing & Werbung
	Verrechnung und Forderungsausfälle
	Vertrieb
	Anbindung international
	Zusatzleistungen (Web-Space, E-Mail Adressen etc.)
	Gemeinkosten auf der Endkundenebene
ULL Zusatzkosten	inkrementelle Kosten der Sprache
	Herstellung
	DSLAM
	Modem
	Miete Kollokation
	Herstellung Kollokation
	Etherlink lfd
	Etherlink: Herstellung
	Etherlink: Miete Kollokation
	Etherlink: Herstellung Kollokation
	Gerätekosten
	Wartung
	Personal
	Kapitalkosten
Gemeinkosten	

Tabelle 1: Erlös- und Kostenpositionen in der Margin Squeeze Prüfung

Die Prüfung einzelner Produkte zu vermeidbaren Kosten erfolgt im Anlassfall (z.B. bei Aktionsprodukten). Im Rahmen der Einzelproduktbetrachtung müssen zumindest die vermeidbaren Kosten gedeckt sein. In der Vergangenheit wurden die in der nachstehenden Tabelle 2 dargestellten Prozentsätze für die einzelnen Kostenpositionen zur Anwendung gebracht. Im Sinne der Kontinuität und Rechtssicherheit sollten diese Prozentsätze auch im gegenständlichen Verfahren zur Anwendung kommen. Diese sind auch im Bescheid M 1.1/12-106 der TKK vom 16.12.2013 vorgegeben.

	Kostenposition	Anteil vermeidbar
Retailkosten	Customer Care	100%
	Marketing & Werbung	82%
	Verrechnung und Forderungsausfälle	100%
	Vertrieb	10%
	Anbindung international	10%
	Zusatzleistungen (Web-Space, E-Mail Adressen etc)	50%
	Gemeinkosten auf der Endkundenebene	0%
"ULL Zusatzkosten"	inkrementelle Kosten der Sprache	32%
	Herstellung	0%
	DSLAM	60%
	Modem	100%
	Miete Kollokation	0%
	Herstellung Kollokation	0%
	Etherlink lfd.	29%
	Etherlink: Herstellung	0%
	Etherlink: Miete Kollokation	0%
	Etherlink: Herstellung Kollokation	0%
	Gerätekosten	0%
	Wartung	0%
	Personal	0%
	Kapitalkosten	0%
Gemeinkosten	0%	

Tabelle 2: Anteil vermeidbarer Kosten je Kostenposition lt. M 1.2/12

Um Markteintritte auf allen Wertschöpfungsstufen zu ermöglichen, müssen die Preise der Vorleistungen auf den unterschiedlichen Wertschöpfungsstufen konsistent zueinander sein, d.h., zwischen keinen Wertschöpfungsstufen darf es zu einem Margin Squeeze kommen.

Das über die verschiedenen Wertschöpfungsstufen (Retail vs. Bitstream sowie Bitstream vs. Entbündelung) angewendete Berechnungsschema ist in Abbildung 1 dargestellt und in Folge beschrieben.

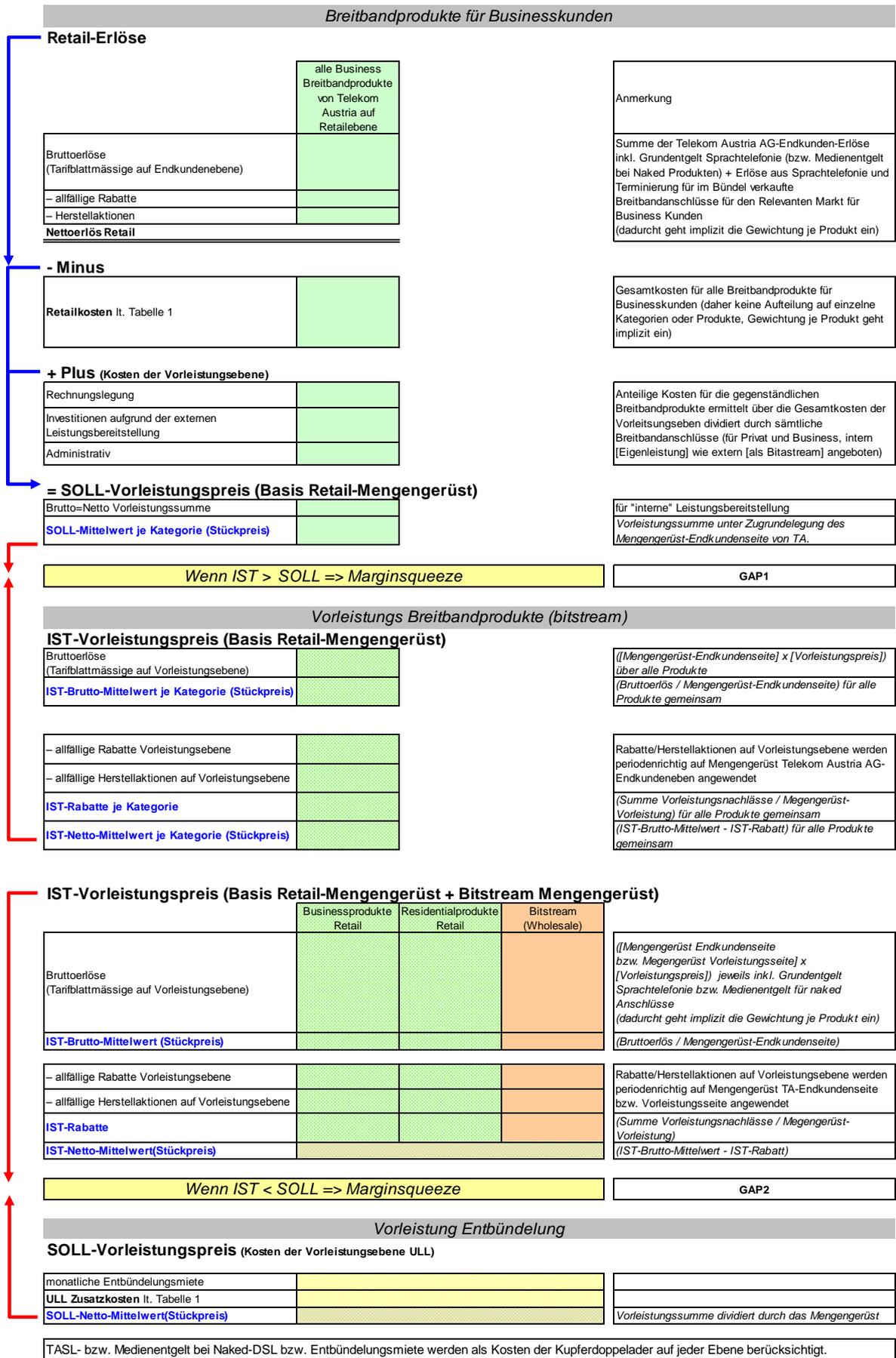


Abbildung 1: Berechnungsschema für die Margin Squeeze Prüfung

Zunächst werden in dem dargestellten Berechnungsschema die Bruttoerlöse um allfällige Rabatte und Herstellaktionen gekürzt. Sodann wird der Abschlag (Minus) bestehend aus (Voll-)Kosten der Endkundenebene abgezogen. Die Vertriebskosten der Vorleistungsebene werden als Aufschlag (Plus) hinzugezählt um somit den Margin Squeeze freien Vorleistungspreis (SOLL-Vorleistungspreis) zu erhalten. Dieser SOLL-Vorleistungspreis wird dem tatsächlich verrechneten IST-Vorleistungspreis, bestehend aus Vorleistungserlösen abzüglich allfälliger Rabatte und Herstellaktionen, gegenübergestellt.

In einem nächsten Schritt erfolgt die Prüfung des Margin Squeeze für die Wertschöpfungsebenen zwischen breitbandigen Zugang auf Vorleistungsebene (Bitstream) und der Vorleistung der Entbündelung von Teilnehmeranschlussleitungen. Dabei sind neben den von A1TA auf der Endkundenebene angebotenen Breitbandzugängen auch jene auf der Vorleistungsebene in der Berechnung zu berücksichtigen und im angewandten Mengengerüst mit einzubeziehen. Die diesem Mengengerüst entsprechenden und um allfällig gewährte Rabatte und Herstellaktionen auf der Vorleistungsebene gekürzten IST-Vorleistungspreise werden dem SOLL-Vorleistungspreis auf der Ebene der Entbündelung gegenüber gestellt. Der SOLL-Vorleistungspreis auf der Ebene der Entbündelung errechnet sich aus jenen Kosten, die A1TA entstehen würden, würde sie ihre sämtlichen Breitbandzugänge mittels Entbündelung realisieren. Dabei gelangen für die einzelnen Teilleistungen (z.B. monatlicher Mietpreis der Teilnehmeranschlussleitung, Kollokationsmiete, Backboneanbindung etc.) jene Entgelte zur Anwendung, wie diese von Telekom Austria den Entbündelungspartnern öffentlich angeboten werden.

Im Weiteren werden einige grundsätzliche Fragestellungen behandelt, die in der Vergangenheit im Rahmen von Margin Squeeze Prüfungen aufgetreten sind.

Bündelprodukte

Breitbandanschlüsse werden von A1 Telekom Austria größtenteils als Produktbündel verkauft, d.h. dass mehrere Leistungskomponenten zu einem Bündelpreis angeboten werden. Die häufigsten Bündel sind jene mit fester Sprachtelefonie, IPTV und mobilem Breitband. Teilweise gibt es aber auch Bündel mit Hardware (z.B. Laptop). Hier gibt es zwei mögliche Ansätze:

- (i) Die zusätzlichen Erlöse durch die zusätzliche Bündelkomponente können „herausgerechnet“ werden. Falls dies möglich ist, sind auch keine entsprechenden zusätzlichen Kosten anzusetzen. Voraussetzung dafür ist, dass Produkte mit und ohne die Bündelkomponente existieren. Gibt es z.B. ein Bündel AB und das Produkt A „stand alone“, so können die inkrementellen Erlöse der Komponente B aus der Differenz der beiden Preise ermittelt werden. In der Margin Squeeze Rechnung könnte dann auch für Bündel AB nur die Erlöse von A angesetzt werden. Die zusätzlichen Kosten von B könnten dann unberücksichtigt bleiben. Ein Beispiel hierfür sind Bündel mit IPTV, bei denen die IPTV-Komponente „herausgerechnet“ werden.

- (ii) Können die inkrementellen Erlöse nicht bestimmt werden, weil beispielsweise das Produkt A nicht alleine angeboten wird, so müssen die gesamten Erlöse des Bündels angesetzt werden. In diesem Fall müssen nun aber auch die inkrementellen Kosten der zusätzlichen Bündelkomponente berücksichtigt werden. Ein Beispiel hierfür sind Bündel aus Breitband und Festnetztelefonie. Hier werden die gesamten Erlöse des Bündels, aber auch die inkrementellen Kosten des Sprachtelefoniezugangs (z.B. Linecard) angesetzt.

Aus Sicht der Gutachter sollten Bündelkomponenten wo möglich eher „herausgerechnet“ werden, da sich dann nicht das Problem der Kostenermittlung für Bündelbestandteile (in der Regel nicht marktgegenständliche Produkte) stellt. Wo dies nicht möglich ist muss allerdings auf Variante (ii) zurückgegriffen werden.

Zusatzerlöse

Zusatzerlöse bezeichnen Erlöse mit anderen Produkten, die dem Kunden zusätzlich zum Breitbandanschluss (aber nicht im Bündel, also optional) verkauft werden wie z.B. Virenschutz, Spamfilter, Online-Festplatte, Erlöse aus kostenpflichtigen Hotlines, Hardware, etc. Hierbei handelt es sich um nicht marktgegenständliche Produkte. Um zu verhindern, dass alternative Betreiber dazu gezwungen werden, in andere Märkte einzusteigen, um dort zusätzliche Margen zu erzielen, sollten solche Zusatzerlöse (und auch die damit verbundenen zusätzlichen Kosten) in der Margin Squeeze Rechnung nicht berücksichtigt werden.

Aufteilung einmaliger Kosten und Erlöse

Einmalige Kosten und Erlöse werden grundsätzlich auf die durchschnittliche Behaltdauer aufgeteilt. Für diese wurde in der Vergangenheit ein Wert von 36 Monaten angesetzt. Handelt sich es bei einem Tarif aber um ein Bündel mit inkludierter Hardware (z.B. Laptop, Tablet, etc.), so sollte in der Prüfung zu vermeidbaren Kosten die Mindestvertragsdauer angesetzt werden. Nach Ablauf der Mindestvertragsdauer ist ein Tarif mit inkludierter Hardware in aller Regel suboptimal (d.h., dass dieselben Leistungsmerkmale mit einem anderen Tarif ohne Hardware wesentlich günstiger bezogen werden können) und der Kunde hat einen starken Anreiz zum Tarif- bzw. Betreiberwechsel.

SLAs

Sind z.B. bei Businessprodukten von A1 Telekom Austria auch Service Level Agreements (SLAs) z.B. für Entstörung inkludiert, so sind diese auch auf der Vorleistungsebene als Kosten für den alternativen Betreiber anzusetzen. Ein alternativer Betreiber kann nämlich nur dann mit A1 Telekom Austria konkurrieren, wenn er auch vergleichbare SLAs anbietet.

3 Ergebnisse der Margin Squeeze Berechnung lt. Übermittlung von A1TA

Die von A1TA übermittelten Berechnungen kommen zu folgenden Ergebnissen:

2014	RES	BUS	ULL	vULL
Erlöse RT	10,22	44,66	13,65	14,61
Minus (RT)	3,33	9,65	3,96	3,61
Plus (WS)	1,75	8,91	2,47	2,08
RM-Preis	8,65	43,93	12,16	13,07
GAP 1	2,29	17,47	4,22	2,73
RT --> WS	6,35	26,46	7,94	10,34

2014	ULL	vULL
Entgelte Basis RT+WS	8,11	10,38
Grundentgelt Sprache	11,13	11,25
RM-Preis	19,24	21,63
GAP 2	4,50	2,32
Summe Vergleichskosten	14,74	19,31
Zusatzkosten	7,88	10,62
Wholesale Plus	0,00	0,00
mittlere Leitungsmiete	5,87	7,69
inkr. Kosten Sprache	0,99	1,00

Tabelle 3: Margin Squeeze Berechnung nach Angaben der A1TA für 2014

2015	RES	BUS	ULL	vULL
Erlöse RT	10,87	46,74	14,24	15,74
Minus (RT)	3,24	9,68	3,84	3,59
Plus (WS)	1,87	9,10	2,55	2,27
RM-Preis	9,51	46,16	12,95	14,42
GAP 1	2,79	18,30	4,64	3,87
RT --> WS	6,72	27,86	8,31	10,56

2015	ULL	vULL
Entgelte Basis RT+WS	8,49	10,59
Grundentgelt Sprache	10,38	10,49
RM-Preis	18,87	21,07
GAP 2	4,54	1,99
Summe Vergleichskosten	14,33	19,08
Zusatzkosten	7,54	10,35
Wholesale Plus	0,00	0,00
mittlere Leitungsmiete	5,87	7,79
inkr. Kosten Sprache	0,93	0,93

Tabelle 4: Margin Squeeze Berechnung nach Angaben der A1TA für 2015

Die Schritte der Berechnung und die Erklärungen der einzelnen Werte erfolgt im folgenden Abschnitt 4. Vorab seien an dieser Stelle Tabelle 3 und Tabelle 4 wie folgt zusammenfassend erläutert:

Die Werte in den obigen (sowie den folgenden darauf aufbauenden) Tabellen haben als Einheit Euro je Kunde und Monat. Die Berechnung erfolgt für die Betrachtungsebene Retail vs. Bitstream für Privatkundenprodukte („RES“) und Geschäftskundenprodukte („BUS“)

getrennt. Für die Untersuchung von physischer Entbündelung („ULL“) bzw. virtueller Entbündelung („vULL“) werden die Werte nicht nur für die für die Betrachtungsebene Bitstream vs. Entbündelung, sondern auch Retail vs. Bitstream mit dem entsprechend zu Grunde liegenden Mengengerüst dargestellt, um letztlich auch die Gegenüberstellung von Retail vs. Entbündelung abzubilden.

In der zeilenweisen Darstellung der Berechnung werden ausgehend von den Durchschnittserlösen auf der Retailebene („Erlöse RT“) die Kosten der Vertriebsleistung („Minus (RT)“) abgezogen sowie die Kosten des Vorleistungsvertriebs („Plus (WS)“) hinzugezählt um damit die Obergrenze für einen Margin Squeeze-freien Vorleistungspreis für Bitstreaming („RM-Preis“) zu erhalten. Ein positiver Abstand („GAP 1“) zwischen dieser Preisobergrenze und den durchschnittlich verrechneten Vorleistungspreisen für Bitstreaming zeigt, dass kein Margin Squeeze vorliegt.

Den durchschnittlich verrechneten Vorleistungspreisen („RT --> WS“) liegt (wie auch auf der Retailebene) das Retail-Mengengerüst von A1TA zu Grunde. Die folgende Betrachtungsebene Bitstream vs. Entbündelung erfordert einen Wechsel des Mengengerüsts, da nun zusätzlich zu den Retailmengen auch die Vorleistungsmengen (Bitstream) zu Grunde zu legen sind. Dieser Umstand führt zu anderen Werten der durchschnittlich verrechneten Vorleistungspreise für Bitstreaming („Entgelte Basis RT + WS“). Zu diesen wird das anteilige Grundentgelt Sprache für Bündelprodukte hinzugerechnet um die Kosten der Entbündelung den relevanten Vorleistungspreisen für Bitstreaming („RM-Preis“) gegenüberstellen zu können („GAP 2“). Die Kosten der Entbündelung („Summe Vergleichskosten“) setzt sich aus folgenden Kosten zusammen: Entgelt für die entbündelte Teilnehmeranschlussleitung („mittlere Leitungsmiete“); zusätzliche Kosten („Zusatzkosten“), die im Rahmen der Entbündelung anfallen (Kollokation, Backhauling, etc.) sowie inkrementelle Kosten für die Erbringung von Sprachtelefoniediensten; Kosten des Vorleistungsvertriebs („Wholesale Plus“), in jenem Ausmaß, wies diese nicht durch einen positiven GAP 1 ausgeglichen werden.

Die Berechnungen der A1TA in Tabelle 3 und Tabelle 4 weisen somit sowohl für das Jahr 2014 als auch für das Jahr 2015

- für den Fall des Bitstream Access einen positiven Abstand („GAP 1“) zwischen Bitstream Access für Geschäftskundenprodukte („BUS“) und der Endkundenebene⁵,
- für den Fall der physischen Entbündelung („ULL“) einen positiven Abstand („GAP 2“) zwischen der physischen Entbündelung und Bitstream Access für Privatkundenprodukte und für Geschäftskundenprodukte („RES“ & „BUS“) sowie
- für den Fall der virtuellen Entbündelung („vULL“) einen positiven Abstand („GAP 1“) zwischen der virtuellen Entbündelung und der gesamten Endkundenebene

auf. Es tritt daher nach Ansicht der A1TA bei sämtlichen untersuchungsgegenständlichen Vorleistungsprodukten kein Margin Squeeze auf.

⁵ Auch beim nichtregulierten Bitstream Access für Privatkunden tritt kein Margin Squeeze auf.

Als Betrachtungsperiode wurde der Zeitraum eines Jahres von Jänner 2014 bis Dezember 2014 sowie von Jänner 2015 bis Dezember 2015 abgebildet. Hinsichtlich der Mengengerüste und der Umsätze wurden bis einschließlich Juni 2015 Ist-Werte sowie für die Monate Juli 2015 bis einschließlich Dezember 2015 Planwerte verwendet. Für Retail-Minus-Kostenwerte hat A1TA Ist-Werte für 2014 aus ihrem Top-Down-Kostenrechnungsmodell sowie Prognosewerte, basierend auf den Ist- Werten aus 2014, für das Jahr 2015 herangezogen.

Die Berechnungen in obiger Tabelle 3 und in Tabelle 4 beinhalten auf der Betrachtungsebene Retail vs. Bitstream nur Erlöse aus Breitbandzugängen und keine Erlöse aus Grundentgelten für Sprachtelefoniezugänge.

Die Berechnungen im Rahmen der Margin Squeeze Überprüfungen der vergangenen Jahre beinhalteten jedoch auch auf der Betrachtungsebene Retail vs. Bitstream die Erlöse aus Grundentgelten für Sprachtelefonie bei Bündelprodukten. Um die Vergleichbarkeit der Darstellung mit Berechnungen aus der Vergangenheit herzustellen, wurden die ARPUs für Sprachtelefoniezugänge von den Gutachtern anteilig hinzugerechnet. Unter der anteiligen Einbeziehung der Grundentgelte für Sprachtelefoniezugänge für Bündelprodukte iHv € 14,68 netto für 2014 bzw. € 14,67 netto für 2015 für das Retailmengengerüst stellen sich die Berechnungen von A1TA wie folgt dar:

2014	RES	BUS	ULL	vULL
Erlöse RT	21,27	56,67	24,80	25,86
Minus (RT)	3,33	9,65	3,96	3,61
Plus (WS)	1,75	8,91	2,47	2,08
RM-Preis	19,70	55,94	23,31	24,32
GAP 1	2,29	17,47	4,22	2,73
RT --> WS	17,41	38,47	19,09	21,58

2014	ULL	vULL
Entgelte Basis RT+WS	19,24	21,63
GAP 2	4,50	2,32
Summe Vergleichskosten	14,74	19,31
Zusatzkosten	7,88	10,62
Wholesale Plus	0,00	0,00
mittlere Leitungsmiete	5,87	7,69
inkr. Kosten Sprache	0,99	1,00

Tabelle 5: Margin Squeeze Berechnung nach Angaben der A1TA für 2014 (inkl. Grundentgelt Sprache)

2015	RES	BUS	ULL	vULL
Erlöse RT	21,19	57,99	24,64	26,23
Minus (RT)	3,24	9,68	3,84	3,59
Plus (WS)	1,87	9,10	2,55	2,27
RM-Preis	19,83	57,41	23,35	24,92
GAP 1	2,79	18,30	4,64	3,87
RT --> WS	17,04	39,11	18,72	21,05

2015	ULL	vULL
Entgelte Basis RT+WS	18,87	21,07
GAP 2	4,54	1,99
Summe Vergleichskosten	14,33	19,08
Zusatzkosten	7,54	10,35
Wholesale Plus	0,00	0,00
mittlere Leitungsmiete	5,87	7,79
inkr. Kosten Sprache	0,93	0,93

Tabelle 6: Margin Squeeze Berechnung nach Angaben der A1TA für 2015 (inkl. Grundentgelt Sprache)

Die oben angeführten Aussagen hinsichtlich des Nichtvorliegen eines Margin Squeeze in den Berechnungen von A1TA bleiben durch die Ergänzung um die Grundentgelte unberührt, wie sich aus einem augenscheinlichen Vergleich der jeweiligen Werte für „GAP 1“ und „GAP 2“ in den Darstellungen zeigt.

Die Gutachter schließen sich jedoch nicht in allen Aspekten den Annahmen bzw. der Sichtweise von A1TA an. Im Weiteren werden nicht nur die der Berechnung zu Grunde liegenden Annahmen und Berechnungsschritte dargestellt, sondern auch die Änderungen der Gutachter im Vergleich zur Berechnung der A1TA erklärt und begründet.

4 Zu den Berechnungen im Detail und Anpassungen der Gutachter

In diesem Abschnitt werden die Änderungen der Gutachter in den Berechnungen der A1TA erläutert. Das Ergebnis nach den Anpassungen durch die Gutachter ist am Ende dieses Abschnitts in Tabelle 26 und Tabelle 27 im Kapitel 4.4 dargestellt. Es tritt auch nach diesen Änderungen kein Margin Squeeze auf.

4.1 Bitstream Access

Auf dieser Ebene der Margin Squeeze-Prüfung wird untersucht, ob es A1TA möglich ist, mittels der von ihr öffentlich angebotenen Bitstreamprodukte, ihre selbst an Endkunden verkauften Breitbandprodukte kostendeckend anzubieten. Für diese Ebene der Untersuchung sind daher als zu Grunde zu legendes Mengengerüst nur die Anzahl der Retailanschlüsse von A1TA relevant (an Internet Service Provider verkaufte Bitstream-Anschlüsse kommen auf dieser Ebene der Untersuchung nicht zum Tragen). Bei den verwendeten Mengen und Umsätzen handelt es sich lt. A1TA für 2014 sowie von 01. Jänner

bis 30. Juni 2015 um tatsächliche Werte (Ist-Zahlen) und für 01. Juli bis Dezember 2015 um prognostizierte Werte (Planzahlen).

4.1.1 Retailerlöse (“Erlöse RT“)

Die Retailerlöse setzen sich aus der Summe der Nettoumsätze je Produktgruppe zusammen, wobei Erlöse aus Herstellungen sowie ein mittleres, an Hand der Anzahl je Tarifoption gewichtetes Sprachtelefoniegrundentgelt hinzugerechnet werden. Da auf dieser Wertschöpfungsstufe als Mengengerüst nur die Anzahl der breitbandigen Retailanschlüsse von A1TA relevant sind, basiert auch das mittlere Grundentgelte für Sprachtelefonie (Zugangsentgelte) darauf. Sprachtelefoniegrundentgelte von Kunden, die den Breitbandzugang von einem ISP via Bitstream Access erhalten, sind in an dieser Stelle der Berechnung daher nicht enthalten.

Das Mengengerüst sowie die Umsätze wurden von A1TA auf der Retailebene wie folgt untergliedert:

RES (Privatkundenprodukte):

- Kombipaket BK
- Kombipaket NK
- Kombipaket xMas07
- RES Nicht-Bündel
- RES Addon 100 Mbit
- RES Addon 16 Mbit
- RES Addon 30 Mbit
- RES Addon 50 Mbit

BUS (Geschäftskundenprodukte):

- BUS Addon 100 Mbit
- BUS Addon 16 Mbit
- BUS Addon 30 Mbit
- BUS Addon 50 Mbit
- BUS Nicht-Bündel
- BUS Bündel
- A1 Kombi Plus
- SDSL

Die von A1TA an ihre Endkunden verrechneten durchschnittlichen Retailentgelte für Privatkundenprodukte sowie Geschäftskundenprodukte sind in Tabelle 7 und Tabelle 8 unter der Position „RETAIL Entgelte“ dargestellt.

Die Herstellungserlöse je Anschluss bestehen aus durchschnittlichen Erlösen für Herstellungen und aus durchschnittlichen Erlösen aus Entgelten für Downgrading unter Berücksichtigung von Herstellaktionen, wobei von einer durchschnittlichen

Kundenbeholdendauer von 36 Monaten ausgegangen wurde. A1TA setzt bei den Herstellungen einen Durchschnitt der vergangenen drei Jahre an. In den vergangenen Verfahren wurden hingegen die Durchschnittswerte nur in Bezug auf die gegenständliche Periode herangezogen. Die Gutachter erachten eine jahresweise Ermittlung der Erlöse aus Herstellungen für geeigneter. Der Margin Squeeze Rechnung liegt eine Jahresbetrachtung zu Grunde und ein alternativer Betreiber muss sich für diesen Zeitraum mit A1TA messen. Die Gutachter änderten daher die Berechnung auf jene Weise, wie sie auch in den vergangenen Verfahren zu Anwendung gelangte, indem die Umsatzerlöse aus Herstellungen auf der Endkundenebene (für Breitbandzugänge) des betreffenden Jahres durch die Anzahl der Herstellungen auf der Endkundenebene (für Breitbandzugänge) des selben Jahres dividiert und durch 36 Monate geteilt zur Anwendung gelangen.

Die solcherart ermittelten Retailerlöse („Retail“) aus Herstellungen sind in Tabelle 7 und Tabelle 8 unter der Position „Herstellung“ dargestellt.

Weiters werden auch bestimmte zusätzliche Margen aus Zusatzleistungen berücksichtigt. Bei Privatkundenprodukten sind dies die Endkundenmiete für Wireless Modems sowie Restentgelte, wie sie beispielsweise bei vorzeitiger Vertragskündigung anfallen. Bei Geschäftskundenprodukten werden in dieser Position Add On's (Erlöse für höheren Servicelevel, kostenpflichtige Backupmöglichkeiten, Erlöse Wireless-Modems) berücksichtigt. Im Gegensatz zur Sichtweise der A1TA werden Margen für die Zusatzleistungen Virenschutz, Hotline und Security von den Gutachtern für nicht marktgegenständlich erachtet. Ein Nachfrager von Vorleistungsprodukten soll nicht gezwungen werden, andere als die marktgegenständlichen Produkte bzw. Leistungen anzubieten, um keinem Margin Squeeze ausgesetzt zu sein. Daher wurden die letztgenannten Zusatzleistungen wie auch in den vergangenen Verfahren zur Margin Squeeze-Überprüfung nicht angesetzt.

Somit ergeben sich die für Bitstream Access angesetzten Nettoerlöse auf der Retailebene unter Berücksichtigung der durch die Gutachter vorgenommenen Änderungen wie folgt:

2014	RES	BUS
RETAIL Entgelte	20,33	51,89
Herstellungen	0,47	1,87
Zusatzmarge	0,02	0,76
Retail Erlöse	20,81	54,52

Tabelle 7: Ermittlung der Retailerlöse („Erlöse RT“) für 2014 (inkl. Grundentgelt für Sprache)

2015	RES	BUS
RETAIL Entgelte	20,36	52,60
Herstellungen	0,34	2,13
Zusatzmarge	0,01	0,75
Retail Erlöse	20,71	55,48

Tabelle 8: Ermittlung der Retailerlöse („Erlöse RT“) für 2015 (inkl. Grundentgelt für Sprache)

Die in Tabelle 7 und Tabelle 8 unter „Retail Erlöse“ ausgewiesenen Werte finden sich in Tabelle 26 und Tabelle 27 unter der Position „Erlöse RT“ wieder.

4.1.2 Kosten der Retailebene („Minus (RT)“)

In Tabelle 9 und Tabelle 10 werden die vermeidbaren Kosten der Retailebene für 2014 bzw. 2015 je Anschluss getrennt in Privat- und Geschäftskunden dargestellt.

2014	vermeidbar	RIA	BIA
	Customer Care	19.059.872	6.139.222
	Marketing & Werbung	4.387.742	1.487.351
	Verrechnung und Forderungsausfälle	1.686.613	470.986
	Vertrieb	15.918.129	2.829.115
	Anbindung international	2.119.625	413.156
	Zusatzleistungen (Web-Space, e-mail Adressen etc.)	2.248.579	2.974.958
	Gemeinkosten auf der Endkundenebene	2.761.467	1.161.198
Gesamtsumme	48.182.028	15.475.985	

Tabelle 9: ‚Retail Minus‘ Kosten im Jahr 2014

2015	vermeidbar	RIA	BIA
	Customer Care	20.254.640	6.098.573
	Marketing & Werbung	4.613.279	1.479.275
	Verrechnung und Forderungsausfälle	1.792.338	467.868
	Vertrieb	16.017.912	2.827.242
	Anbindung international	2.132.912	412.883
	Zusatzleistungen (Web-Space, e-mail Adressen etc.)	2.319.055	2.965.109
	Gemeinkosten auf der Endkundenebene	2.761.467	1.161.198
Gesamtsumme	49.891.603	15.412.147	

Tabelle 10: ‚Retail Minus‘ Kosten im Jahr 2015

Die ‚Retail-Minus‘ Kosten für 2014 wurden von A1TA aus den IST-Kosten aus dem Top-Down Kostenrechnungsmodell ermittelt, indem auf der Ebene der Produktkosten (*Residential Internet Access - RIA* und *Business Internet Access - BIA*) zwischen „vermeidbaren“ (insb. Kosten der Retailebene) und „nicht vermeidbaren“ (insb. Kosten des Netzes) Kostenpositionen unterschieden wurde. Die Gemeinkosten der Endkundenebene wurden anteilig in Bezug auf die eigenen Breitbandendkunden von A1TA angesetzt. Die Kostenzuordnungen wurden den Gutachtern im Rahmen des genannten Einschautermins dargestellt und von diesen in den Systemen der A1TA überprüft. Die detaillierten Erläuterungen von A1TA beschränkten sich dabei auf das Segment der Geschäftskunden, da nur dieses gem. Bescheid M 1.2/12-94 der Telekom-Control-Kommission vom 16.12.2013 reguliert ist.

Die ‚Retail-Minus‘ Kosten für 2015 wurden von den Gutachtern mittels bereits in der Vergangenheit angewendeten Variabilitäten⁶ unter Anwendung der Mengenänderungen aus den Kosten des Jahres 2014 hochgerechnet. A1TA hatte davon geringfügig geringere Variabilitäten (Prozentsätze) für die Positionen „Customer Care“ sowie „Verrechnung und Forderungsausfälle“ angesetzt, die aus einem Abzug von nichtvariablen Kostenelementen ermittelt wurden. Von dieser prinzipiell korrekten Vorgehensweise weichen die Gutachter jedoch ab, um die Konformität mit dem Bescheid M 1.2/12 zu wahren, indem die dort genannten Prozentsätze für die Variabilitäten zur Anwendung gebracht wurden (vgl. Tabelle 2).

Die oben beschriebenen vermeidbaren Kosten der Retailebene sind als Monatswert je Anschluss in Tabelle 26 und Tabelle 27 unter der Position „Minus (RT)“ dargestellt.

4.1.3 Vertriebskosten der Vorleistungsebene („Plus (WS)“)

Die Vertriebskosten auf Vorleistungsebene wurden in Form der Zusatzkosten aus dem A1TA Top-Down Kostenmodell ermittelt, die als administrative Aufwendungen für die Bereitstellung des Zugangs bei A1TA in dem Bereiche „Wholesale“ sowie für Investitionen für die Anschaltung mittels Anbindungsrouter anfallen. Die Vertriebskosten der Vorleistungsebene für 2014 betragen € 1.196.127. Für 2015 wurde als Prognose von A1TA ein Wert in derselben Höhe angesetzt.

Für 2014 und 2015 hat A1TA – wie in den vergangenen Jahren auch – diese Kosten den Umsatzerlösen 2014 bzw. 2015 auf Bitstreamebene (exkl. anteiligem Grundentgelt Sprache) gegenübergestellt, woraus sich ein Prozentsatz für 2014 von 24,27% und für 2015 von 24,55% ergibt. Diese Werte werden folglich auf den internen WS-Preis (Zwischenergebnis), also auf Erlöse RT (exkl. Grundentgelt Sprache) minus den RT-Kosten („Minus (RT)“) pro Produktgruppe angewandt und ergeben so die absoluten Wholesale Kosten der Vorleistungsebene („PLUS (WS)“) pro Produktgruppe.

In Bezug auf die Vertriebskosten der Vorleistungsebene ordnet Spruchpunkt B 2.2 im Bescheid M 1.2/12-94 der TKK vom 16.12.2013 wie folgt an:

„Kosten, die der A1 Telekom Austria AG aufgrund der externen Bereitstellung von Bitstream-Produkten im Sinne des Spruchpunkts C.1.1 entstehen, sind nur in jenem Ausmaß zu berücksichtigen, das dem Anteil der extern bereitgestellten Anschlüsse an den insgesamt bereitgestellten Anschlüssen entspricht.“

Für 2014 und 2015 wurde daher von den Gutachtern, wie bereits in vergangenen Verfahren zur Margin Squeeze-Überprüfung, nur ein entsprechend geringerer Anteil der Vertriebskosten der Vorleistungsebene berücksichtigt. Es werden in 2014 und 2015 die Vorleistungskosten des Vertriebes den gesamten Umsätzen (interne Leistungserbringung und externe Leistungserbringung ggü. dritten Vorleistungsbeziehern jeweils ekl. Grundentgelt Sprache) gegenüber gestellt. Somit ergeben sich auf Grund dieser breiteren

⁶ vgl. Bescheid M 1.1/12 – 106 der Telekom-Control-Kommission vom 16.12.2013 S. 74

Zurechnungsbasis wesentlich geringere Prozentsätze in der Höhe von 0,80% für 2014 und 0,71% für 2015.

Die oben beschriebenen Vertriebskosten der Vorleistungsebene sind in Tabelle 26 und Tabelle 27 unter der Position „Plus (WS)“ dargestellt.

4.1.4 Soll-Vorleistungspreise („RM-Preis“)

Der Retail-Minus-Preis je Produktgruppe ergibt sich aus den Retailerlösen („Erlöse RT“) abzüglich der Kosten der Retailebene („Minus (RT)“) unter Hinzuzählung der Vertriebskosten der Vorleistungsebene („Plus (WS)“). Der Retail-Minus-Preis stellt eine Preisobergrenze dar. Die wie oben beschrieben ermittelten durchschnittlichen Soll-Vorleistungspreise sind in Tabelle 26 und Tabelle 27 unter der Position „RM-Preis“ dargestellt.

Dieser Soll-Vorleistungspreis wird nun dem je Produktgruppe durchschnittlichen Ist-Vorleistungspreis („RT --> WS“) gegenübergestellt. Die Differenz aus dem Soll-Vorleistungspreis und dem Ist-Vorleistungspreis wird in Tabelle 26 und Tabelle 27 unter der Position „GAP 1“ ausgewiesen. Ist der dort dargestellte Wert positiv, so wird der durchschnittliche Soll-Vorleistungspreis als Preisobergrenze vom Ist-Vorleistungspreis unterschritten, womit kein Margin Squeeze vorliegt.

4.1.5 Ist-Vorleistungspreise („RT --> WS“)

Der Ist-Vorleistungspreis stellt jenen Wert dar, den A1TA je Produktgruppe durchschnittlich zu bezahlen (gehabt) hätte, wenn sie ihre an ihre Endkunden verkauften Breitbandanschlüsse ausschließlich mittels jener Bitstreamprodukte erbracht hätte bzw. erbringen würde, wie diese von ihr öffentlich Internet Service Providern⁷ angeboten werden. Es gelangt damit auch bei diesem Berechnungsschritt das Retail-Mengengerüst von A1TA zur Anwendung. Die Endkundenanschlüsse von A1TA werden dabei entsprechenden Bitstreamprodukten (Bandbreitenprofilen) zugeordnet. Als interner Verrechnungspreis werden die durchschnittlichen extern verrechneten Preise herangezogen, wobei in den Darstellungen in Tabelle 5 und Tabelle 6 sowie in Tabelle 26 und Tabelle 27 wie auf der Retailebene Grundentgelte für Sprachtelefonie mit eingehen. Dabei werden auch allfällig gewährte Rabatte und Herstellaktionen (auf Vorleistungsebene) berücksichtigt.

In die Ist-Vorleistungspreise gehen auch anteilige Herstellungserlöse der Vorleistungsebene ein. Die Methodik der Normalisierung entspricht jener wie bei der Berechnung der Retailerlöse („Erlöse RT“). A1TA setzt bei den Herstellungen einen Durchschnitt der vergangenen drei Jahre an. In den vergangenen Verfahren wurden hingegen die Durchschnittswerte nur in Bezug auf die gegenständliche Periode herangezogen. Die Gutachter erachten, wie oben in Bezug auf die Herstellungen auf Retailebene in Kapitel 4.1.1

7

http://cdn1.a1.net/final/de/media/pdf/Standardangebot_breitband_Internetzugangslösungen_Wholesale.pdf

beschrieben, eine jahresweise Ermittlung der Erlöse aus Herstellungen für geeigneter. Die Gutachter änderten daher die Berechnung in gleicher Weise, wie bei den Erlösen aus Herstellung auf der Retailebene, indem die Umsatzerlöse aus Herstellungen auf der Vorleistungsebene (Bitstream) des betreffenden Jahres durch die Anzahl der Herstellungen auf der Vorleistungsebene (Bitstream) des selben Jahres dividiert und durch 36 Monate geteilt zur Anwendung gelangen.

Weiters werden für Geschäftskundenanschlüsse auch Entgelte für Service Level Agreements sowie ein Root User Entgelt von einmalig € 29,06 berücksichtigt. Dieses Entgelt betrifft alle Businessprodukte mit 1:30 Überbuchung und wird mit einer Produktbeholdedauer von 36 Monate angewandt. Entgelte für SLAs wurden in der Höhe der für die einzelnen Produktkategorien verrechneten Entgelte angesetzt und entsprechend gewichtet.

Somit ergeben sich die Ist-Vorleistungspreise der von A1TA für sich selber intern bereitgestellten Leistung wie folgt:

2014	RES	BUS
Entgelte RT --> WS	17,22	32,35
Herstellungen	0,00	5,75
SLA / Root User	0,00	4,20
RT --> WS	17,22	42,29

Tabelle 11: Ermittlung des Ist-Vorleistungspreises („RT --> WS“) für 2014

2015	RES	BUS
Entgelte RT --> WS	16,97	32,15
Herstellungen	0,00	5,45
SLA / Root User	0,00	4,19
RT --> WS	16,97	41,79

Tabelle 12: Ermittlung des Ist-Vorleistungspreises („RT --> WS“) für 2015

Die ermittelten Werte sind auch in Tabelle 26 und Tabelle 27 unter der entsprechenden Position ausgewiesen.

4.1.6 Resümee zum Bitstream Access

Die folgenden Änderungen wurden somit von den Gutachtern vorgenommen:

- Für die Erlöse aus Herstellungen wurden nur die Werte des jeweils betreffenden Jahres herangezogen.
- Als Zusatzerlöse werden Margen für die Zusatzleistungen Virenschutz, Hotline und Security nicht angesetzt.
- Für die Hochrechnung der Kosten der Retailebene für das Jahr 2015 wurden die Prozentsätze für Variabilitäten gem. Bescheid M 1.2/12 angesetzt.
- Die Vertriebskosten der Vorleistungsebene werden anteilig in Bezug auf alle Breitbandzugänge (intern wie extern) angesetzt.

Wie die in Tabelle 26 und Tabelle 27 am Ende des Abschnitts dargestellten Ergebnisse zeigen, liegt auch nach Berücksichtigung der genannten Änderungen der Gutachter in Bezug auf Bitstream Access kein Margin Squeeze vor, da sowohl für Privatkunden (nicht reguliert) wie auch für Geschäftskunden ein positiver Wert unter der Position „GAP 1“ ausgewiesen wird.

4.2 Physische Entbündelung

In diesem Teil der Margin Squeeze-Prüfung wird untersucht, ob es A1TA möglich ist, mittels der von ihr öffentlich angebotenen Vorleistungsprodukte (Entbündelung, Kollokation, Wholesale Ether Link Services etc.) ihre extern verkauften und die von ihr intern genutzten Bitstreamprodukte (Eigenleistung für die Erstellung ihrer Endkundenprodukte) und damit auch ihre Endkundenprodukte kostendeckend zu erbringen. Für diese Ebene der Untersuchung sind daher als zu Grunde gelegtes Mengengerüst nicht nur die Anzahl aller Retailanschlüsse (Privat- und Geschäftskunden) von A1TA relevant, sondern auch an Internet Service Provider verkaufte Bitstream-Anschlüsse kommen auf dieser Ebene der Untersuchung zum Tragen.

Das Mengengerüst und die Umsätze für den Bitstream Access beinhalten aber auch Produkte mit hohen Bandbreiten (insb. Aufzahlungsprodukte – „Addon-Profilen“), die in den Ausbaugebieten vor allem über FTTx erbracht werden. Auf der Vorleistungsebene kommt dafür die virtuelle Entbündelung zur Anwendung, die voraussichtlich nur für höhere Bandbreiten nachgefragt wird (vgl. Kapitel 4.3.1). Für die virtuelle Entbündelung werden so wie in bisherigen Verfahren nur Anschlüsse mit Bandbreiten ≥ 16 Mbit/s berücksichtigt. Für die physische Entbündelung hingegen gehen die Gutachter von der Betrachtung aus, dass die hohen Bandbreiten der Aufzahlungsprodukte überwiegend nicht über eine bloße entbündelte Kupferdoppelader erbracht werden können und damit auch keine entsprechend höheren Erlöse erzielbar sind.

Die Gutachter nahmen daher diesbezüglich für den Fall der physischen Entbündelung die folgenden entsprechenden Änderungen vor: Die Aufzahlungsprodukte mit den Bandbreiten von bis zu 16 Mbit/s bis 100 Mbit/s („RES Addon 16 Mbit“, „RES Addon 30 Mbit“, „RES Addon 50 Mbit“, „RES Addon 100 Mbit“, „BUS Addon 16 Mbit“, „BUS Addon 30 Mbit“, „BUS Addon 50 Mbit“, „BUS Addon 100 Mbit“) wurden im Hinblick auf die ihre Umsätze (anteiligen ARPU) in der Spalte „ULL“ in Tabelle 26 und Tabelle 27 eliminiert. Auch bei den extern verkauften Bitstreamprodukten wurden die den Aufzahlungsprodukten entsprechenden WS-Bandbreitenprofile gleichermaßen eliminiert. Stattdessen wurden diese Breitbandzugänge nur in Form des Basisprodukts (≤ 8 Mbit/s) berücksichtigt, das auch über eine physisch entbündelte Kupferdoppelader hätte erbracht werden können.

Diese Anpassungen erforderten eine Neuberechnung der Werte für die Wertschöpfungsebene des Bitstream Access, jedoch nur zu Zwecken der Darstellung der physischen Entbündelung. Daraus ergeben sich in Tabelle 26 und Tabelle 27 Änderungen in der Spalte „ULL“ unter den folgenden Positionen: „Erlöse RT“, „RT --> WS“ sowie „Entgelte Basis RT+WS“, die sich auf die daraus abgeleiteten Positionen („RM-Preis“ und „GAP 1“) in

entsprechender Höhe auswirken. Ceteris paribus wirkt sich diese Änderung auf die Position „Entgelte Basis RT+WS“ für 2014 in der Höhe von € -0,91 und für 2015 € -1,12 aus.

4.2.1 Ist-Vorleistungspreis („Entgelte Basis RT+WS“)

Die Ermittlung des Ist-Vorleistungspreises erfolgt wie in Abschnitt 4.1.5 beschrieben, wobei jedoch neben den oben beschriebenen Anpassung hinsichtlich hoher Bandbreiten, ein gewichteter Mittelwert über alle Produktgruppen (Privat- und Geschäftskunden) inklusive der auf Vorleistungsebene verkauften Bitstreamanschlüsse zur Anwendung gelangt. An dieser Stelle setzt auch eine geringfügige Änderung der Gutachter bei den in der gegenständlichen Position enthaltenen Erlösen aus Herstellungen an, sodass neben den durchschnittlichen Herstellungen für Privat- und Geschäftskunden auch jene der auf Vorleistungsebene verkauften Bitstreamanschlüsse im gewichteten Mittel korrekt berücksichtigt werden.

Auch hinsichtlich des anzuwendenden anteiligen Grundentgeltes für Sprachtelefonie bei Bündelprodukten sind die auf Vorleistungsebene verkauften Bitstreamanschlüsse zu berücksichtigen. Aus diesem Grund wurden der auf diesem Mengengerüst beruhende ARPU für Sprachtelefonie bei Bündelprodukten iHv € 14,74 netto für 2014 bzw. € 14,73 netto für 2015 hinzugerechnet (in Tabelle 3 und Tabelle 4 von A1TA unter Position „Grundentgelt Sprache“ ausgewiesen bzw. in Tabelle 5 und Tabelle 6 bzw. in Tabelle 26 und Tabelle 27 in der Position „Entgelte Basis RT+WS“ bereits enthalten).

ULL	2014	2015
ARPU	6,83	7,02
Grundentgelt Sprache	11,13	10,38
Herstellungen	0,41	0,36
RT + WS	18,37	17,77

Tabelle 13: Ermittlung des Ist-Vorleistungspreises („RT --> WS“) für 2014

Der wie oben beschrieben ermittelte Ist-Vorleistungspreis ist in Tabelle 26 und Tabelle 27 unter der Position „Entgelte Basis RT+WS“ in der Spalte „ULL“ dargestellt.

Der Ist-Vorleistungspreis wird nun dem Soll-Vorleistungspreis (Kosten der Vorleistungsebene ULL – „Summe Vergleichskosten“) gegenübergestellt. Die Differenz aus dem Ist-Vorleistungspreis und dem Soll-Vorleistungspreis wird in Tabelle 26 und Tabelle 27 unter der Position „GAP 2“ in der Spalte „ULL“ ausgewiesen. Da der dort dargestellte Wert positiv ist, wird der Soll-Vorleistungspreis als Preisuntergrenze vom Ist-Vorleistungspreis übertroffen. Es liegt daher kein Margin Squeeze vor.

4.2.2 Soll-Vorleistungspreis („Summe Vergleichskosten“)

Der Soll-Vorleistungspreis auf der Ebene der Entbündelung errechnet sich aus jenen Kosten, die A1TA entstehen würden, würde sie ihre sämtlichen Breitbandzugänge mittels Entbündelung realisieren („Summe Vergleichskosten“). Neben der Entbündelungsmiete selber und inkrementellen Kosten für die Erbringung des Sprachtelefonieservice umfasst

dies auch weitere für die Wertschöpfungsstufe der physischen Entbündelung erforderlichen Leistungen, die unter der Position „Zusatzkosten“ zusammengefasst sind.

Insgesamt errechnet sich für die physische Entbündelung der Soll-Vorleistungspreis („Summe Vergleichskosten“) in Tabelle 26 und Tabelle 27 in der Spalte „ULL“ zu € 15,97 für 2014 bzw. € 15,54 für 2015. Zu den darin enthaltenen einzelnen Positionen wird folgend ausgeführt.

4.2.3 Kosten für die Bereitstellung von Breitband über die entbündelte Teilnehmeranschlussleitung („Zusatzkosten“)

Neben der Leitungsmiete entstehen einem Entbündelungspartner zusätzliche Kosten, die entstehen um letztlich Breitbandanschlüsse anbieten zu können. Für diese Zusatzkosten gelangen sofern anwendbar für die einzelnen Teilleistungen jene Entgelte zur Anwendung, wie diese von A1TA den Entbündelungspartnern öffentlich angeboten und verrechnet werden:

Zusatzkosten ULL		2014	2015
		je Anschluss/Monat	
Access	Herstellung	-	-
	DSLAM	2,81	2,75
	Modem	1,63	1,53
	Miete Koll	0,11	0,10
	Herst Koll	0,36	0,34
POP-Anbindung	Etherlink lfd	1,95	1,87
	Etherlink Herstellung	0,03	0,03
	Kollokationsmiete	0,00	0,00
	Herstellung	0,00	0,00
	Gerätekosten	0,00	0,00
sonstiges	Wartung	0,88	0,83
	Personal	1,00	0,95
	Kapitalkosten	0,30	0,28
	Gemeinkosten	0,01	0,01
Summe		9,08	8,70

Tabelle 14: Ermittlung der „Zusatzkosten“ für 2014 und 2015

Die Summe der „Zusatzkosten“ finden sich in Tabelle 26 und Tabelle 27 in der Spalte „ULL“ unter der gleichnamigen Position wieder. Diese Werte beinhalten bereits von den Gutachtern vorgenommene Änderungen, die auch in Folge erläutert werden. Die vom Jahr 2014 auf das Jahr 2015 sinkenden monatlichen Stückkosten sind vor allem auf die höheren Mengen zurückzuführen.

Zu den einzelnen Positionen:

Herstellung:

Nachdem sowohl für das Jahr 2014 als auch für das Jahr 2015 auf der Vorleistungsebene Entbündelung ganzjährig Herstellaktionen zur Anwendung kamen, wurden seitens A1TA wie

im letzten Verfahren zur Margin Squeeze-Überprüfung S 09/14 keine Herstellkosten angesetzt.

DSLAM:

Hinsichtlich der Kosten für DSLAM setzt A1TA für 2014 die Werte aus ihrem Top-Down Kostenrechnungsmodell an. Wie auch in vergangenen Verfahren zur Margin Squeeze-Überprüfung erachten die Gutachter diesen Wert als zu niedrig, da er durch bereits vollständig abgeschriebene, aber noch genutzte DSLAMs verzerrt wird. Es wurde daher von den Gutachtern für 2014 nicht der Wert aus dem Top-Down Kostenrechnungsmodell der A1TA verwendet, sondern der Wert aus dem vorangegangenen Verfahren S 9/14 herangezogen. Für das Jahr 2015 wurde in Folge mittels einer angenommenen Kostenvariabilität von 60% ein neuer Wert ermittelt. Damit wird von den Gutachtern die bisherige Vorgehensweise weiter verfolgt.

Modems:

In Bezug auf die Kosten für Modems setzte A1TA in vergangenen Verfahren ebenfalls Werte aus ihrem Top-Down Kostenrechnungsmodell an, die nach Ansicht der Gutachter ebenso zu niedrig ausfielen, da sie durch bereits vollständig abgeschriebene, aber noch genutzte Modems verzerrt wurden. Um dieser Problematik Rechnung zu tragen wendete A1TA in ihrer Berechnung im gegenständlichen Verfahren nun einen anderen (bereits im Rahmen von S 9/14 kommunizierten) Ansatz an: Die Modemkosten werden als gewichtetes Mittel aus den Preisen der vergangenen drei Jahre (Tabelle 15)⁸ unter Hinzurechnung von Splitter, Opex und Kapitalzinsen berechnet.

Modempreise	RES	Bus 1:30	Bus 1:5
2012	34,87	50,54	263,70
2013	47,88	95,53	261,72
2014	32,60	62,90	254,21
2015	24,90	62,90	254,21

Tabelle 15: angesetzte Modempreise je Stück in Euro (netto)

Die Anwendung dieses Ansatzes erscheint für die Gutachter nicht unplausibel. Bei einer wirtschaftlichen Nutzungsdauer von drei Jahren belaufen sich die mittleren gewichteten monatlichen Kosten für Modems je Anschluss auf € 1,63 für 2014 bzw. € 1,53 für 2015.

Miete Kollokation:

Für die Kollokationsmiete wurde von A1TA von folgenden durchschnittlichen Kollokationsflächen und Mietpreisen ausgegangen: für das Jahr 2014 16,25m² je Kollokation zu € 6,11/m² und für das Jahr 2015 16,26m² je Kollokation zu € 6,10/m².

⁸ Dazu legte A1TA den Gutachtern eine Rechnung vom Juli 2015 über den Bezug von Modems des Typ „TG588vn RES CPE POTS Technicolor“ vor.

Herstellung der Kollokation:

Die Kosten für die Herstellung der Kollokation wurden in den vergangenen Verfahren (zuletzt in S 9/14) mit einer wirtschaftlichen Nutzungsdauer von 10 Jahren ermittelt. Im gegenständlichen Verfahren führt A1TA dazu im Rahmen ihrer Datenlieferung vom 02.09.2015 wie folgt aus: „Für die Kalkulation der Zusatzkosten für ULL+vULL haben wir als Nutzungsdauer für die Kollokationsflächen 25 Jahre angesetzt, da dies unserer Nutzungsdauer für Betriebsgebäude entspricht und die faktische Nutzungsdauer bereits den von den Gutachtern bis dato angesetzten Wert von 10 Jahren deutlich überschreitet.“ Angesichts des Umstandes, dass ein Teil der Kollokationen ein Alter von 10 Jahren bereits überschritten hat (der Mittelwert liegt aktuell bei etwa 11 Jahren) und einzelne Kollokationen bereits ein Alter von 15 Jahren überschritten haben, erachten es die Gutachter als geeignet, die wirtschaftliche Nutzungsdauer mit 15 Jahren anzusetzen. Eine Nutzung von 25 Jahren erscheint den Gutachtern auch im Hinblick auf die zukünftige mittel- bis langfristige wirtschaftliche Nutzbarkeit der physischen Entbündelung im Rahmen des FTTx-Ausbaus zu lange.

Etherlink:

Bei der Ermittlung der Kosten für Etherlink-Anbindung der Kollokation folgt A1TA der in den letzten Verfahren angewendeten Methode, die ausgehend vom Gesamtkapazitätsbedarf diesen auf die Hauptverteilerstandorte verteilt und anschließend die erforderlichen Anbindungskapazitäten mit den jeweiligen Preisen bewertet. Wie auch in vergangenen Verfahren (zuletzt S 9/14) setzen die Gutachter hier eine Reservekapazität von 20% an, da in der Praxis Kapazitätserweiterungen üblicherweise noch deutlich vor Erreichen einer Maximalauslastung der verfügbaren Bandbreite erfolgen.

Die Berechnung der Kosten für die Etherlinkanbindung wurde folgendermaßen durchgeführt: Zuerst wurde die gesamte Bandbreite, die über alle Hauptverteilerstandorte abgeführt werden muss, berechnet. Diese ergibt sich aus der Anzahl der Teilnehmer in den einzelnen Bandbreitenkategorien mal der effektiven Bandbreite dividiert durch die Überbuchung (bei Privatkunden und bestimmten Geschäftskundenprodukten 1:30, bei anderen Geschäftskundenprodukten 1:5). Dabei wurden alle Bandbreiten berücksichtigt, da auch hohe Bandbreiten – selbst wenn sie über eine ARU geführt bzw. auf VDSL migriert werden – für die Anbindung des Hauptverteilers (HVt) relevant sind.

Anschließend wird die gesamte Bandbreite durch die Anzahl der HVt-Einzugsbereiche dividiert um eine durchschnittliche Bandbreite pro HVt-Einzugsbereich zu errechnen. Schließlich wird noch eine Reserve von 20%⁹ berücksichtigt. Dies stellt einen Unterschied zur Sichtweise der A1TA dar, die keine solche Reserve berücksichtigt. Die

⁹ Dies entspricht dem Wert, der von alternativen Betreibern in Gesprächen genannt wurde. Grundsätzlich ist es aus Sicht der Gutachter plausibel, die Anbindung mit einer gewissen Reserve zu dimensionieren, da der Datenverkehr zur peak-hour Schwankungen unterworfen ist und zusätzlich im Zeitverlauf wächst. Ohne Reserve kann es also häufiger bzw. früher zu Kapazitätsengpässen kommen.

Anschlussbandbreite ist die nächst höhere verfügbare Etherlink-Bandbreite. Die Berechnung ist in Tabelle 16 dargestellt.

	2014	2015
Summe Bandbreite	339.705	385.942
Anzahl HVts	1.478	1.478
Bandbreite je HVt	230	261
Bandbreite je HVt zuzügl. 20%	276	313
Anschlussbandbreite je HVt	400	400

Tabelle 16: Bandbreite pro HVt in Mbit/s (Basis für Berechnung der Etherlink-Kosten)

Die Entgelte werden aus dem „Angebot betreffend Wholesale A1 Ether Link Services“ der A1TA genommen.¹⁰ Es fallen Entgelte für „Wholesale A1 Etherlink Anschlüsse“ und für „Wholesale A1 Etherlink MP Services“ (jeweils Herstellungsentgelte und monatliche Entgelte) an.

Entgelte „Wholesale A1 Etherlink Anschlüsse“

Die Entgelte für „Wholesale A1 Etherlink Anschlüsse“ sind abhängig von der Anschlussbandbreite und von der Lage der anzuschließenden Standorte (in diesem Fall der HVts): Landeshauptstadt (LH), City (C, 74 Städte), Regional (R, alle anderen Standorte).

Die Anzahl der HVt-Standorte in den jeweiligen im Wholesale Etherlink Services Angebot angeführten geographischen Regionen in den jeweiligen Entgeltkategorien ist in Tabelle 17 dargestellt.

	LH	C	R	Summe
WNB	52	45	443	540
St	14	26	198	238
KO	8	21	122	151
TV	11	27	140	178
S	10	8	90	108
O	11	24	228	263
	106	151	1.221	1.478

Tabelle 17: Verteilung der HVt-Einzugsbereiche

In Tabelle 18 sind die Entgelte für die in Tabelle 16 ausgewiesene Anschlussbandbreite dargestellt. Wendet man nun die LH/C/R-Verteilung aus Tabelle 17 auf diese Entgelte an, so ergibt sich ein monatliches Entgelt iHv € 1.824.525 für 2014 und 2015. Das Herstellungsentgelt für die Anschlüsse ergibt sich mit € 1.050 (Schnittstelle von 1000 Mbit/s, halbiertes Herstellungsentgelt bei einer Mindestvertragsdauer von einem Jahr) mal 1.478 HVts zu € 1.551.900. Das Herstellungsentgelt wird auf 5 Jahre verteilt.

¹⁰ S. http://cdn1.a1.net/final/de/media/pdf/Angebot_WS_A1_Ether_Link_Services.pdf, Version 5, abgerufen im Oktober 2015.

	für 400 Mbit/s
Entgelt pro Anschluss LH	559,00 €
Entgelt pro Anschluss C	839,00 €
Entgelt pro Anschluss R	1.342,00 €

Tabelle 18: Entgelte Wholesale A1 Etherlink Anschlüsse – Anbindungen HVt

Zu den HVt-seitigen Anschlussentgelten kommen die Entgelte für die PoP-Anschlüsse in den sechs Regionen. Für die Berechnung wird der Kapazitätsbedarf in den einzelnen Regionen sowie die dafür erforderlichen Anschlussbandbreiten ermittelt. Die Bandbreiten und dafür anfallenden monatlichen Entgelte sowie die Herstellungsentgelte sind in Tabelle 19 und Tabelle 20 dargestellt.¹¹

	Kapazitätsbedarf	Anzahl 10000	Anzahl 1000	Anzahl 100	Anschlusskosten
W	148.937	30	-	-	106.410
St	65.643	13	1	-	47.125
KO	41.647	8	2	-	30.404
TV	49.094	10	-	-	35.470
S	29.787	6	-	-	21.282
O	72.538	14	3	-	52.700
monatliche Entgelte					293.391
Herstellungsentgelte					247.800

Tabelle 19: Bandbreiten und Entgelte für PoP-Anbindung 2014

	Kapazitätsbedarf	Anzahl 10000	Anzahl 1000	Anzahl 100	Anschlusskosten
W	169.209	34	-	-	120.598
St	74.577	15	-	-	53.205
KO	47.316	9	2	4	35.199
TV	55.776	11	1	-	40.031
S	33.842	7	-	-	24.829
O	82.411	16	3	-	59.794
monatliche Entgelte					333.656
Herstellungsentgelte					282.300

Tabelle 20: Bandbreiten und Entgelte für PoP-Anbindung 2015

Entgelte „Wholesale A1 Etherlink MP Services“

Hier wird davon ausgegangen, dass die einzelnen HVts jeweils innerhalb einer Region z.B. in einer Landeshauptstadt (PoP-Standort) zusammengeführt werden. Das monatliche Entgelt ergibt sich aus dem Entgelt pro Dienst (€ 371 für 400 Mbit/s) mal der Anzahl der Hauptverteilerstandorte (1.478) zu € 548.338 für 2014 und 2015. Bei einem Herstellungsentgelt von € 150 pro Endpunkt beläuft sich die Summe der Kosten auf € 443.400 (150*1.478*2).

¹¹ Dabei ist zu berücksichtigen, dass laut „Angebot betreffend Wholesale A1 Ether Link Services“ über ein 10 Gbit/s-Interface nur maximal 5x1Gbit/s übergeben werden können (s. Fußnote 4 zu Tabelle 1 auf S. 25 des Angebots).

Entgelt gesamt

Die sich aus den obigen Berechnungen insgesamt je Teilnehmer ergebenden monatlichen laufenden Kosten für die Etherlinkanbindung sowie die sich aus einer Verteilung über fünf Jahre ergebenden monatlichen Kosten für die einmalige Herstellung sind in Tabelle 14 ausgewiesen.

Sonstige Positionen:

Bei der Ermittlung der Kapitalkosten wurde wie im Verfahren S 13/13 und S 9/14 der Zinssatz aus M 1.1/12 von 10,53% zur Anwendung gebracht. Die Gemeinkosten stammen aus dem Top-Down Kostenrechnungsmodell der A1TA und wurden anteilig zugeordnet. Andere Positionen wurden zu vergangenen Verfahren unverändert angesetzt, sodass hier Änderungen der Stückkosten nur auf die Mengenänderungen zurückzuführen sind.

4.2.4 Vertriebskosten der Vorleistungsebene („Wholesale Plus“)

Auf der Untersuchungsebene „Retail vs. Bitstream“ werden solche Kosten („Plus (WS)“) als nicht vermeidbare Kosten berücksichtigt, die der A1TA aufgrund der Bereitstellung des Zugangs zusätzlich entstehen (Vertriebskosten der Vorleistungsebene). Für die Erbringung der Leistung „Bitstream mittels Entbündelung“ sind diese Kosten im Rahmen der ULL-Zusatzkosten in einem solchen Ausmaß anzusetzen, wie diese von A1TA auch an externe Bitstream-Vorleistungsbezieher verrechnet werden. Dies trifft dann zu, wenn diese größer als der ausgewiesene „GAP 1“ ausfallen. Da dies jedoch nicht der Fall ist, wird unter der Position „+ Plus“ in Tabelle 26 und Tabelle 27 in der Spalte „ULL“ ein Wert von € 0,- ausgewiesen.

4.2.5 Miete der entbündelten Teilnehmeranschlussleitung („mittlere Leitungsmiete“)

A1TA setzt unter der Position „mittlere Leitungsmiete“ das aktuell reguläre Entgelt iHv € 5,87 an (vgl. Tabelle 3 und Tabelle 4). Für einzelne Produkte werden jedoch nicht nur eine entbündelte Kupferdoppelader eingesetzt, sondern fallweise auch mehrere. Dies trifft vor allem auf die symmetrischen Bandbreiten (SDSL) bei Bandbreiten von größer 4 Mbit/s zu. Um diesem Umstand Rechnung zu tragen, setzen die Gutachter einen entsprechend gewichteten Mittelwert je Breitbandzugang an (2014: € 5,90; 2015: € 5,91).

4.2.6 Inkrementelle Kosten für Sprachtelefonie („inkr. Kosten Sprache“)

Um eine Vergleichbarkeit mit den Produktbündeln von Sprachtelefoniezugängen und Breitbandzugängen herzustellen, wie diese auf der Endkundenebene und auf der Bitstreamebene unter Anwendung von Sprachtelefoniegrundentgelten angesetzt werden, sind auch auf der Ebene der Entbündelung entsprechende Kosten zu berücksichtigen. Der monatliche Wert für die inkrementellen Kosten der Sprachtelefonie je Anschluss beträgt € 1,31 und setzt sich aus den folgenden Positionen zusammen:

Physische Netzelemente gesamt	
Physische Netzelemente	
Technischer Helpdesk u. Supporttätigkeit	-
Linecard	0,36
Kernaktivitäten	
PM + Vertrieb	
Produktmanagement	0,09
Vertriebsaktivitäten	0,20
Customer Service	0,06
Billing	
Auskünfte zur Rechnungslegung	0,07
Fakturierung durchführen	0,04
Inkasso	0,00
Back Office	
Auftragsbearbeitung	0,13
Auskunft über TA-Produkte	0,11
laufender Aufwand (direkte Kosten)	
Postgebühren	-
Wertberichtigung zu Forderungen	0,04
Postämter	0,08
Werbung	0,13
Gebühren, div.	-
unterstützende Aktivitäten	
Entgelteinsprüche	0,02
Summe inkrementelle Kosten Sprachtelefonie	1,31

Tabelle 21: inkrementelle Kosten Sprachtelefonie

Bei Produkten, die keinen Sprachtelefonieanschluss enthalten oder mit einem solchen Produkt gebündelt werden, fallen keine inkrementellen Kosten der Sprache an. Aufgrund der steigenden Verkaufsstückzahlen der Produkte ohne Sprachtelefonieanschluss („Naked“-Produkte) ergibt sich ein entsprechend niedrigerer (und weiter fallender) gewichteter Wert der inkrementellen Kosten für die Sprachtelefonie. Für 2014 beträgt dieser € 0,99 und in 2015 € 0,93 und wird in Tabelle 26 und Tabelle 27 in der Spalte „ULL“ unter der Position „Inkr. Kosten Sprache“ ausgewiesen.

4.2.7 Resümee zur physischen Entbündelung

Die folgenden Änderungen wurden somit von den Gutachtern vorgenommen:

- Auf der Bitstreamebene wurden die Aufzahlungsprodukte für hohe Bandbreiten für den Fall der physischen Entbündelung in Abzug gebracht.
- Für DSALM wurde für 2014 nicht der Wert aus dem Top-Down Kostenrechnungsmodell der A1TA herangezogen, sondern der Wert aus dem Vorgängerverfahren.
- Für Kollokationen wurde eine wirtschaftliche Nutzungsdauer von 15 Jahren statt 25 Jahren gem. A1TA bzw. 10 Jahren gem. S 9/14 angesetzt.

- Für die Berechnung der Anbindungskosten mittels Etherlink wurde eine Reservekapazität von 20% angesetzt.
- Für die durchschnittliche ULL-Miete wurden Mehrdrahtentbündelungen bei symmetrischen Bandbreiten (SDSL) über 4/4 Mbit/s berücksichtigt.

Wie die in Tabelle 26 und Tabelle 27 am Ende des Gutachtens dargestellten Ergebnisse zeigen, liegt auch nach Berücksichtigung der genannten Änderungen der Gutachter in Bezug auf die physische Entbündelung kein Margin Squeeze vor, da in der Spalte „ULL“ ein positiver Wert unter der Position „GAP 2“ ausgewiesen wird.

4.3 Virtuelle Entbündelung

Das Berechnungsschema entspricht grundsätzlich jenem für die physische Entbündelung, teilweise sind jedoch Adaptierungen erforderlich. In Abschnitt 4.3.1 werden die Unterschiede im Vergleich zur Margin Squeeze Prüfung für die physische Entbündelung dargelegt. In Abschnitt 4.3.2 werden die Berechnungsschritte und das Ergebnis der Margin Squeeze Rechnung für die virtuelle Entbündelung für 2014 und 2015 über alle relevanten Produkte dargestellt.

Entsprechend der übermittelten Daten und Berechnungen von A1TA weist die virtuelle Entbündelung für 2014 einen positiven GAP1 von € 2,73 und einen positiven GAP2 von € 2,32 auf (s. Tabelle 3). Für 2015 wird ein positiver GAP1 von € 3,87 und einen positiven GAP2 von € 1,99 ausgewiesen (s. Tabelle 4). Die Gutachter schließen sich jedoch nicht in allen Aspekten den Annahmen bzw. der Sichtweise von A1TA an. Im Weiteren werden nicht nur die Annahmen und Berechnungsschritte dargestellt, sondern auch die Änderungen der Gutachter im Vergleich zur Berechnung der A1TA erklärt und begründet.

4.3.1 Unterschiede im Vergleich zur physischen Entbündelung

Umfasstes Gebiet

Entsprechend den Ausführungen im Bescheid M 1.1/12-106 der TTK vom 16.12.2013 (S. 76) soll sich die Margin Squeeze Prüfung für die virtuelle Entbündelung nur auf jene Gebiete beziehen, in denen virtuelle Entbündelung angeboten wird.

Ihren Berechnungen zur virtuellen Entbündelung hat A1TA ganz Österreich zugrunde gelegt und als Argument angeführt, dass bereits heute ein sehr hoher Abdeckungsgrad der virtuellen Entbündelung erreicht ist (bis Jahresende 2015 77% der aktiven Teilnehmeranschlüsse von A1 Telekom Austria).

Aus Sicht der Gutachter ist dies – insbesondere für das Jahr 2014 – kein ausreichend hoher Ausbaugrad, der eine Einbeziehung aller (relevanten) Anschlüsse in Österreich rechtfertigt.

Andererseits ist aber zu berücksichtigen, dass sich durch die Anwendung auf ganz Österreich wesentliche Vereinfachungen bei der Datenbereitstellung und bei der Berechnung ergeben. Insbesondere muss A1TA keine eigenen Auswertungen für bestimmte Gebiete mehr machen. Weiters können in der Margin Squeeze Prüfung mehr Kostenpositionen von

der physischen Entbündelung übernommen werden und müssen nicht eigens berechnet werden.

Schließlich sind nur geringe Auswirkungen auf das Ergebnis zu erwarten. Auswirkungen auf das Ergebnis sind durch die unterschiedliche Gewichtung über die Bandbreiten bzw. zwischen Business- und Residentialprodukten zu erwarten. Ein Vergleich der Anteile der unterschiedlichen Bandbreiten bzw. der Businessprodukte für 2014 zwischen der Berechnung im Verfahren S 9/14 (wo nur die FTTC/B-Ausbaugebiete betrachtet werden) und den Daten der A1TA in diesem Verfahren zeigt aber, dass die Anteile durchaus vergleichbar sind (s. Tabelle 22). Darüber hinaus wirken sich geringfügige Verschiebungen zwischen den Bandbreiten nur wenig auf das Ergebnis aus, da mit der Bandbreite sowohl die Vorleistungsentgelte (VE-Service und DSLAM-Management) als auch die Endkundenentgelte steigen und sich die Marge (Differenz zwischen Vorleistungs- und Endkundenentgelten) dadurch nur vergleichsweise wenig verändert.

	S 9/14	S 12/15
Anteil >12-20 Mbit/s an >12 Mbit/s	86,4%	92,2%
Anteil >20 Mbit/s an >12 Mbit/s	13,6%	7,8%
Anteil BUS	5,4%	5,5%

Tabelle 22: Vergleich der Anteile verschiedener Bandbreiten bzw. Businessprodukten zwischen den Verfahren 2014 und 2015

Die Gutachter folgen daher dem Ansatz von A1TA und führen die Margin Squeeze Prüfung für die virtuelle Entbündelung für gesamt Österreich durch.

Produkte

Da zu erwarten ist, dass die virtuelle Entbündelung zum regulären Entgelt (also ohne erzwungene Migrationen, für die nach wie vor das Entgelt der physisch entbündelten TASL zur Anwendung kommt) nur für höhere Bandbreiten nachgefragt wird, werden so wie in bisherigen Verfahren nur Anschlüsse mit Bandbreiten ≥ 16 Mbit/s berücksichtigt. Entsprechend den obigen Ausführungen werden somit österreichweit alle Anschlüsse ≥ 16 Mbit/s berücksichtigt.

Kosten und Erlöse

Bei einer österreichweiten Betrachtung können die meisten Kosten- und Erlöspositionen von der physischen Entbündelung übernommen werden. Bei folgenden Positionen müssen jedoch Anpassungen im Vergleich zur physischen Entbündelung erfolgen:

- Erlöse: Es werden nur Bandbreiten ≥ 16 Mbit/s berücksichtigt.
- DSLAM: Da bei der virtuellen Entbündelung der DSLAM von A1 Telekom Austria und nicht vom alternativen Anbieter betrieben wird, sind keine DSLAM-Kosten anzusetzen. Anstelle der DSLAM-Kosten sind aber die Kosten für die DSLAM-Anbindung („DSLAM-Management“ im Standardangebot der A1TA) anzusetzen. In die Berechnung der Kosten für das DSLAM-Management sollten, wie bereits in den Verfahren M 1/12 und Z 1+Z 3/11

ausgeführt,¹² nicht die Kundenzahl der A1TA sondern die zu erwartende Kundenzahl eines effizienten alternativen Betreibers eingehen. Dies liegt daran, dass Skalenvorteile auf diesem Stück eine besonders große Rolle spielen und es bei Verwendung der Teilnehmerzahlen von A1TA zu unüberwindlichen Marktzutrittsbarrieren für alternative Betreiber kommen könnte.

- Modem: Höhere Bandbreiten der virtuellen Entbündelung werden in der Regel über VDSL bzw. FTTH erbracht. Es werden daher die (gewichteten) Kosten von VDSL- und FTTH-Modems angesetzt. Dabei werden auch Kapitalkosten iHv 10,53% sowie OPEX berücksichtigt.
- Kapitalkosten: Bei der virtuellen Entbündelung gibt es zusätzliche einmalige Entgelte, für die ebenfalls Kapitalkosten angesetzt werden müssen.

Anzahl Teilnehmer je ARU

Wie bereits in vergangenen Verfahren argumentiert wurde, sollten für die Berechnung der Kosten des DSLAM-Management die durchschnittliche zu erwartende Kundenzahl eines effizienten alternativen Betreibers angesetzt werden. Da auf diesem Stück (besonders nahe beim Teilnehmer) Skalenvorteile eine besonders große Rolle spielen, würden sich unüberwindbare Marktzutrittsbarrieren ergeben, wenn statt den Skalenvorteilen eines effizienten alternativen Betreibers die (deutlich höheren) Skalenvorteile von A1 Telekom Austria angesetzt würden.

In den letzten Gutachten (Verfahren S 9/12, S 13/13 und S 9/14) wurde mit drei Teilnehmern je ARU gerechnet. Da die Anzahl der entbündelten Leitungen (die als Indikator für die zukünftige Nachfrage nach virtueller Entbündelung betrachtet werden kann) weiterhin sinkt, erachten es die Gutachter für gerechtfertigt, der Berechnung weiterhin nur drei Teilnehmer je ARU zugrunde zu legen. Die beiden großen Entbündler Tele2 und UPC nutzen die virtuelle Entbündelung nach wie vor nur in sehr geringem Ausmaß (Ende Q2/15 gab es ca. 4.500 virtuell Entbündelte Leitungen, mehr als die Hälfte davon erzwungene Migrationen).

In diesem Zusammenhang ist auch festzuhalten, dass sich die Ergebnisse bei Anwendung der Fünftelregelung¹³ im Bereich zwischen einem und Fünf Teilnehmern nur geringfügig ändern.

4.3.2 Margin Squeeze Prüfung über alle Produkte

In diesem Abschnitt werden die Berechnung der einzelnen Kosten- und Erlöselemente sowie das Ergebnis dargestellt. Es werden jeweils die Jahre 2014 und 2015 betrachtet.

¹² S. Bescheid M 1.1/12 – 106 der TKK vom 16.12.2013, S. 76 und Bescheid Z 1/11 – 142 Z 3/11 – 134 der TKK vom 17.12.2012, S. 203ff.

¹³ Die Fünftelregelung besagt, dass das Entgelt für das DSLAM-Management von der Anzahl der Teilnehmer je ARU abhängig sein soll, und zwar so, dass der für den ersten Teilnehmer nur 1/5 des Entgelts anfällt, für den zweiten 2/5, etc. Ab dem fünften Teilnehmer kommt dann das volle Entgelt zur Anwendung (s. Standardangebot Version 09. November 2015 http://cdn1.a1.net/final/de/media/pdf/Virtuelle_Entbuendelung.pdf, S. 132).

Retail Erlöse (ohne Herstellung)

Die Retail Erlöse entsprechen den Retail-ARPU der Anschlüsse ≥ 16 Mbit/s. Sie betragen für 2014 € 24,74 und für 2015 € 25,15.

Retail Herstellung, Zusatzmarge, Retailkosten

Hier wird eine Gewichtung der Daten für den Business- und Residentialbereich nach dem Verhältnis der Anschlüsse zwischen Business und Residential bei Anschlüssen ≥ 16 Mbit/s vorgenommen. Die Ergebnisse sind in Tabelle 23 dargestellt.

in €	2013	2014
Herstellung	0,53	0,44
Zusatzmarge	0,05	0,05
Retailkosten	3,61	3,60

Tabelle 23: Kostenpositionen Herstellung, Zusatzmarge, Retailkosten

Unterschiede zur Berechnung von A1TA besteht darin, dass – so wie auch bei der physischen Entbündelung – nicht alle von A1TA angesetzten Zusatzerlöse berücksichtigt werden (s. Abschnitt 4.1.1). Weiters wurden die durchschnittlichen Herstellerlöse des betrachteten Jahres und nicht ein (gewichteter) durchschnitt der letzten drei Jahre herangezogen, da alternative Betreiber mit den aktuell gültigen Herstellungsentgelten von A1TA konkurrieren müssen (und nicht mit den vergangenen).

DSLAM Management

Die Kosten für das DSLAM-Management werden wie folgt berechnet: Grundsätzlich wird von einer maximalen Überbuchung von 1:30 für Privatkunden- und bestimmte Geschäftskundenprodukte und 1:5 für (andere) Geschäftskundenprodukte ausgegangen. Da die Berechnung für drei Kunden pro ARU durchgeführt wird (s. dazu Abschnitt 4.3.1), wird als Bandbreite für das DSLAM-Management die Bandbreite des Kunden mit der höchsten Downstream-Bandbreite angesetzt (bzw. die nächsthöhere Bandbreite, so die genaue Bandbreite nicht verfügbar ist). Beim monatlichen Entgelt kommt die Fünftelregelung zur Anwendung (mit drei Kunden pro ARU). Die Anzahl ARUs und die gewichteten monatlichen Entgelte sind in Tabelle 24 dargestellt.

Das Herstellungsentgelt für das DSLAM-Management beträgt € 15. Das Herstellungsentgelt pro Kunde und Monat ergibt sich somit mit € 0,14 (€ 15/36 Monate/3 Teilnehmer). Unter der Annahme, dass die DSLAM-Bandbreite bei einer Anbindung von 20 Mbit/s bei FTTC/B und bei 50 Mbit/s bei FTTH innerhalb von drei Jahren (dies entspricht der durchschnittlichen Vertragsdauer auf Endkundenebene) einmal geändert wird, ergibt sich zusätzlich das in Tabelle 24 ausgewiesene Entgelt (Änderung einer Bandbreite je DSLAM).¹⁴

Die Kosten für das DSLAM-Management betragen für beide Jahre in Summe jeweils € 4,94 pro Teilnehmer.

¹⁴ Ein Upgrade von 30 Mbit/s-Anschlüssen ist bei FTTC/B in der Regel nicht möglich.

Monatliche Entgelte	Entgelt DSLAM-Mngmt	Entgelt 2014	Entgelt 2015	Anzahl ARUs 2014	Anzahl ARUs 2015	Entgelt pro Kunde und Monat 2014	Entgelt pro Kunde und Monat 2015
12 Mbit/s	21	12,6	12,6				
20 Mbit/s	22	13,2	13,2	290	248		
30 Mbit/s	24	14,4	14,4	1.776	2.754		
50 Mbit/s	28	16,8	16,8	4	11		
100 Mbit/s	37	22,2	22,2	26	28		
Summe				2.096	3.041	4,78	4,79
Einrichtung einer Bandbreite		15				0,14	0,14
Änderung einer Bandbreite je DSLAM		15				0,02	0,01
Summe DSLAM-Management						4,94	4,94

Tabelle 24: Berechnung der Kostenposition DSLAM-Management (mit drei Teilnehmern pro DSLAM)

Modem

Die Modemkosten ergeben sich aus den gewichteten Kosten der VDSL- bzw. FTTH-Modems der letzten drei Jahre (wobei von einer durchschnittlichen Kundenbehaltedauer von ebenfalls drei Jahren ausgegangen wird) plus OPEX und Kapitalkosten. Für die Berechnung der Kapitalkosten wurde der Kapitalkostensatz von 10,53% verwendet. Der OPEX-Aufschlag wurde basierend auf den tatsächlichen OPEX der A1 Telekom Austria mit 1,24% berechnet und so angewandt.

Somit ergeben sich Modemkosten von € 1,53 pro Anschluss und Monat für 2014 und € 1,44 pro Anschluss und Monat für 2015.

Miete Kollokation und Herstellung Kollokation

In der Vergangenheit wurden diese Kostenpositionen von der physischen Entbündelung übernommen. A1TA hat diese Kostenpositionen nun mit dem Argument, dass für die virtuelle Entbündelung keine Kollokation erforderlich ist, vollständig eliminiert.

Dies ist zwar grundsätzlich richtig, alternativen Betreibern, die physische Entbündelung nutzen ist es jedoch nicht möglich, sämtliche Dienste von der physischen auf die virtuelle Entbündelung zu migrieren. So können z.B. TDM-basierte Dienste wie POTS/ISDN-Dienste oder Ethernet Private Lines (EPL) nach MEF-Standard gegenwärtig nicht über die virtuelle Entbündelung erbracht werden. Insofern müssen die meisten alternativen Betreiber weiterhin Kollokationen für physisch entbündelte Leitungen betreiben. Auch die Migration von Breitbandanschlüssen, die auch über die virtuelle Entbündelung erbracht werden können, findet nur schrittweise statt.

Da gegenwärtig sowohl physische als auch virtuell entbündelte Anschlüsse in der Kollokation übergeben werden, erachten es die Gutachter für sinnvoll, die Kosten der Kollokation auf virtuell und physische entbündelte Leitungen (anteilmäßig) aufzuteilen. Es werden somit für physisch und virtuell entbündelte Leitungen dieselben Kollokationskosten angesetzt. Dieser Ansatz sollte so lange verfolgt werden, bis tatsächlich alle physisch entbündelten Leitungen auf virtuelle Vorleistungsprodukte migriert wurden und Kollokationen tatsächlich geschlossen werden können.

Für die Abschreibungsdauern von Kollokationen schlägt A1TA eine Verlängerung von 10 auf 25 Jahre (Nutzungsdauer von Betriebsgebäuden) vor. Die bestehenden Kollokationen sind

im Durchschnitt ca. 11 Jahre alt. Vor diesem Hintergrund halten die Gutachter die Abschreibungsdauer von 10 Jahren tatsächlich für zu kurz. Die von A1TA vorgeschlagene Abschreibungsdauer von 25 Jahren wird allerdings als zu lange erachtet, da es mittel- bis langfristig (etwa in den nächsten drei bis fünf Jahren) zu einer Virtualisierung sämtlicher physische entbündelter Leitungen und zur Schließung von Kollokationen kommen könnte. Vor diesem Hintergrund wird eine durchschnittliche Abschreibungsdauer von 15 Jahren verwendet.

Etherlink laufend und Etherlink Herstellung

Die Kosten für die Etherlinkanbindung entsprechen jenen der physischen Entbündelung, da die Betrachtung sowohl bei der physischen als auch bei der virtuellen Entbündelung alle Bandbreiten (egal ob über physische oder virtuelle Entbündelung realisiert) sowie das gesamte Bundesgebiet umfasst.

Kapitalkosten

Grundsätzlich werden die Kapitalkosten von der physischen Entbündelung übernommen. Bei der virtuellen Entbündelung fallen aber zusätzliche einmalige Entgelte an, bei denen ebenfalls Kapitalkosten anzusetzen sind. Dies sind Entgelte für die Herstellung und (bei 20 und 50 Mbit/s-Anbindungen) Änderung der DSLAM-Bandbreite sowie Entgelte für die Änderung der VE-Service Bandbreite (für 10% der <100 Mbit/s-Kunden). Diese Entgelte betragen in Summe insgesamt € 0,19 (2014 und 2015) pro Kunde und Monat. Unter Anwendung eines Kapitalkostensatzes von 10,53% ergeben sich somit zusätzliche Kapitalkosten von € 0,03 (2014 und 2015).

Die Kapitalkosten für Modems sind oben im Abschnitt „Modem“ behandelt.

VE-Service

Das Entgelt für das VE-Service wird als durchschnittliches Entgelt über die nachgefragten Bandbreiten berechnet. 2014 gab es eine Änderung des Entgelts für das VE-Service. Ab 28.04.2014 wurde das Entgelt für Neukunden und Upgrades (auf höhere Bandbreiten) von Bestandskunden bis Ende 2014 um 20% reduziert. Diese Vorleistungsaktion wurde anschließend im Halbjahresrhythmus verlängert und gilt somit auch für das gesamte Jahr 2015. Ab 01.07.2014 wurde diese Aktion auch für Bestandskunden angewandt.

A1 Telekom Austria hat die reduzierten Entgelte in ihrer Berechnung für das gesamte Jahr 2014 angewandt. Da diese Entgelte jedoch erst ab 28.04.2014 bzw. (für den Großteil aller Anschlüsse) ab 01.07.2014 galt, ist dies aus Sicht der Gutachter nicht richtig.

Geht man davon aus, dass es im Zeitraum 28.04.2014 bis 01.07.2014 im Vergleich zu den Gesamtkunden nur relativ wenige Neukunden gab, so kann man die Entgelte für das VE-Service näherungsweise als Mittelwert zwischen den „alten“ und den um 20% reduzierten Entgelten berechnen, die jeweils 6 Monate galten. Diese Entgelte werden von den Gutachtern zur Anwendung gebracht.

Zusätzlich zum VE-Service muss noch das Entgelt für Business-SLAs (€2,42 pro Monat) für Business-Anschlüsse sowie das Entgelt für die (Bandbreiten-)Änderung des VE-Service berücksichtigt werden. Letzteres beträgt einmalig € 12,5. Es wird nun angenommen, dass

10% der <100 Mbit/s-Kunden innerhalb der durchschnittlichen Behaltdauer (36 Monate) einmal ihre Bandbreite ändern. Daraus ergibt sich ein zusätzliches Entgelt von € 0,03 für 2014 und 2015.

In Summe ergibt sich somit für das VE-Service ein Entgelt von € 8,63 in 2014 und € 7,79 für 2015.

	Entgelt 2014	Entgelt 2015	Menge 2014	Menge 2015	Schnitt 2014	Schnitt 2015
bis 12 Mbit/s	5,38	4,78				
> 12 bis 20 Mbit/s	8,17	7,26	282.221	353.885		
> 20 bis 30 Mbit/s	11,54	10,26	27.740	45.715		
> 30 bis 50 Mbit/s	22,64	20,12	87	373		
> 50 bis 100 Mbit/s	32,98	29,31	187	234		
Summe			310.235	400.207	8,49	7,63
Netzservice Business	2,42	2,42	13.866	21.839	0,11	0,13
Änderung VE-Service	12,5	12,5	31.005	39.997	0,03	0,03
Summe VE-Service					8,63	7,79

Tabelle 25: Entgelte für das VE-Service

Resümee

Im Vergleich zur Berechnung von A1TA wurden bei der Margin Squeeze Prüfung für die virtuelle Entbündelung über alle Produkte die folgenden Änderungen von den Gutachtern vorgenommen:

- Bei der Position „Herstellungen“ bei den Retailerlösen wurden – so wie auch bei der physischen Entbündelung – nur die Herstellungen im aktuellen Jahr und nicht der Mittelwert aus den letzten drei Jahren herangezogen.
- Bei der Position „Zusatzmarge (Breitbandservices)“ wurden – so wie auch bei der physischen Entbündelung – nicht alle von A1TA angesetzten Zusatzerlöse berücksichtigt.
- Kosten für die Miete und die Herstellung von Kollokationen wurden angesetzt. Für die Abschreibungsdauer von Kollokationen wurden 15 Jahre verwendet (in der Vergangenheit 10, von A1 TA 25).
- Etherlink laufend und Etherlink Herstellung: Bei der Berechnung der Bandbreite wurde – so wie auch bei der physischen Entbündelung – eine Reserve von 20% berücksichtigt.
- VE-Service: Hier wurde das um 20% reduzierte Entgelt für das VE-Service, das für Bestandskunden erst ab 01.07.2014 galt, nur für die Hälfte des Jahres berücksichtigt.

Wie die in Tabelle 26 und Tabelle 27 (s. Abschnitt 4.4) dargestellten Ergebnisse zeigen, liegt auch nach Berücksichtigung der genannten Änderungen der Gutachter in Bezug auf die virtuelle Entbündelung kein Margin Squeeze vor, da ein positiver Wert unter der Position GAP 1 bzw. GAP 2 ausgewiesen wird. Dies wäre ohne die Entgeltreduktion auf Vorleistungsebene (-20% beim VE-Service) sowohl 2014 als auch 2015 nicht der Fall.

4.4 Ergebnisse nach Anpassungen durch die Gutachter

Unter Berücksichtigung der erläuterten Änderungen durch die Gutachter stellt sich das Ergebnis der Berechnung betreffend Margin Squeeze für die Jahre 2014 und 2015 wie folgt dar:

2014	RES	BUS	ULL	vULL
Erlöse RT	20,81	54,52	23,21	25,32
Minus (RT)	3,33	9,65	3,96	3,61
Plus (WS)	0,05	0,26	0,07	0,06
RM-Preis	17,53	45,14	19,32	21,76
GAP 1	0,32	2,85	1,15	0,29
RT --> WS	17,22	42,29	18,17	21,48

2014	ULL	vULL
Entgelte Basis RT+WS	18,37	21,52
GAP 2	2,41	0,76
Summe Vergleichskosten	15,97	20,76
Zusatzkosten	9,08	11,13
Wholesale Plus	0,00	0,00
mittlere Leitungsmiete	5,90	8,63
inkr. Kosten Sprache	0,99	1,00

Tabelle 26: Margin Squeeze Berechnung nach Anpassungen durch die Gutachter für 2014

2015	RES	BUS	ULL	vULL
Erlöse RT	20,71	55,48	22,65	25,64
Minus (RT)	3,24	9,67	3,85	3,60
Plus (WS)	0,05	0,24	0,07	0,06
RM-Preis	17,52	46,05	18,87	22,11
GAP 1	0,55	4,26	1,30	1,09
RT --> WS	16,97	41,79	17,57	21,01

2015	ULL	vULL
Entgelte Basis RT+WS	17,77	21,05
GAP 2	2,23	1,48
Summe Vergleichskosten	15,54	19,57
Zusatzkosten	8,70	10,84
Wholesale Plus	0,00	0,00
mittlere Leitungsmiete	5,91	7,79
inkr. Kosten Sprache	0,93	0,93

Tabelle 27: Margin Squeeze Berechnung nach Anpassungen durch die Gutachter für 2015

Die Berechnungen nach Anpassungen durch die Gutachter weisen sowohl für das Jahr 2014 als auch für das Jahr 2015

- für den Fall des Bitstream Access einen positiven Abstand („GAP 1“) zwischen Bitstream Access für Geschäftskundenprodukte („BUS“) und der Endkundenebene¹⁵,
- für den Fall der physischen Entbündelung („ULL“) einen positiven Abstand („GAP 2“) zwischen der physischen Entbündelung und Bitstream Access sowie einen positiven Abstand („GAP 1“) zwischen Bitstream Access und der Endkundenebene und
- für den Fall der virtuellen Entbündelung („vULL“) einen positiven Abstand („GAP 2“) zwischen der virtuellen Entbündelung und Bitstream Access sowie einen positiven Abstand („GAP 1“) zwischen Bitstream Access und der Endkundenebene

auf. Es tritt daher auch nach der Anpassung der Berechnungen durch die Gutachter bei sämtlichen untersuchungsgegenständlichen Vorleistungsprodukten kein Margin Squeeze auf.

5 Einzelproduktbetrachtung

Entsprechend dem Bescheid M 1.1/12-106 der TTK vom 16.12.2013 muss auch „[d]er (Netto-)Endkundenpreis jedes auf einem marktgegenständlichen Produkt beruhenden Endkundenprodukts [...] – auch bei allen kurzfristigen Angeboten auf der Endkundenebene – zumindest soweit über dem (Netto)Vorleistungspreis des jeweils zugeordneten Produktes auf der Vorleistungsebene zu liegen, dass ein vergleichbar effizienter Betreiber zumindest die vermeidbaren Kosten decken kann.“

Diese Bedingung wird grundsätzlich im Anlassfall (neue Produkte bzw. neue Preise/Aktionen) geprüft. In diesem Abschnitt wird die Einhaltung dieser Bedingungen für die relevantesten in den Jahren 2014 bzw. 2015 jeweils angebotenen Aktionsprodukte überprüft. Dabei werden jeweils die niedrigsten im jeweiligen Jahr gültigen Entgelte herangezogen, um zu überprüfen, ob diese Produkte auch zu diesen Entgelten replizierbar waren.

Zur Berechnung der vermeidbaren Kosten auf Produktebene werden die in der Tabelle 2 dargestellten Prozentsätze verwendet.

5.1 Bitstream Access und Physische Entbündelung

Als für die Einzelproduktbetrachtung relevantesten Aktionsprodukte werden für die physische Entbündelung Neukundenprodukte mit einem Profil von 8 Mbit/s (best effort) für Residential und für Business jeweils einmal als Bündelprodukt mit Sprachtelefonie (Kombiprodukt) sowie als Stand Alone-Breitbandanschluss („naked“) herangezogen. Die Erlöse für diese Aktionen in den Jahren 2014 und 2015 sind in Tabelle 28 und Tabelle 29 dargestellt. Zusätzlich zum (ggf reduzierten) monatlichen Grundentgelt wird die jährliche Servicepauschale

¹⁵ Auch beim nichtregulierten Bitstream Access für Privatkunden tritt kein Margin Squeeze auf.

berücksichtigt. Herstellungsentgelte wurden während dieser Aktionen für Neukunden nicht verrechnet und daher nicht angesetzt.

2014	RES Kombi	RES naked	BUS Kombi	BUS naked
Aktionsprodukt	x-Mas-Aktion 2014 A1 Kombi	x-Mas-Aktion 2014 A1 Festnetz-Internet	Herbstaktion 2014 A1 Business Kombi	Herbstaktion 2014 A1 Festnetz-Internet Business
monatliches Entgelt (inkl. Ust bei RES)	19,90	17,90	34,90	30,00
Servicepauschale (pro Monat inkl. Ust bei RES)	1,25	1,25	1,04	1,04
Retail Erlös (inkl. USt)	21,15	19,15	35,94	31,04
Retail Erlös (exkl. USt)	17,63	15,96	35,94	31,04

Tabelle 28: Produkte und deren Erlöse für die Einzelproduktbetrachtung für 2014

2015	RES Kombi	RES naked	BUS Kombi	BUS naked
Aktionsprodukt	Sommeraktion 2015 A1 Kombi (II)	Sommeraktion 2015 A1 Festnetz-Internet	Herbstaktion 2015 A1 Business Kombi	Herbstaktion 2015 A1 Festnetz-Internet Business
monatliches Entgelt (inkl. Ust bei RES) für die ersten drei Monate	9,90	9,90	34,90	30,00
monatliches Entgelt (inkl. Ust bei RES) ab dem vierten Monat	19,90	19,90	34,90	30,00
Servicepauschale (pro Monat inkl. USt)	1,25	1,25	1,04	1,04
Retail Erlös (inkl. Ust bei RES)	20,32	20,32	35,94	31,04
Retail Erlös (exkl. USt)	16,93	16,93	35,94	31,04

Tabelle 29: Produkte und deren Erlöse für die Einzelproduktbetrachtung für 2015

Die Berechnungen für die Einzelproduktbetrachtung in Bezug auf Bitstream Access und physischer Entbündelung für die oben genannten Produkte sind nachfolgend in Tabelle 30 und Tabelle 31 abgebildet, wobei der Darstellung der Gesamtproduktbetrachtung (gem. Tabelle 3 und Tabelle 4 bzw. Tabelle 26 und Tabelle 27) gefolgt wurde:

2014	RES Kombi	RES naked	BUS Kombi	BUS naked
Erlöse RT	17,63	15,96	35,94	31,04
Minus (RT)	1,88	1,88	6,01	6,01
Plus (WS)	0,00	0,00	0,00	0,00
RM-Preis	15,74	14,07	29,93	25,03
GAP 1	1,60	2,32	4,46	5,56
RT --> WS	14,14	11,75	25,48	19,47

2014	ULL	ULL	ULL	ULL
Entgelte Basis RT+WS	0,22	11,75	11,56	19,47
Grundentgelt Sprache	13,92	0,00	13,92	0,00
RM-Preis	14,14	11,75	25,48	19,47
GAP 2	3,96	1,58	15,30	9,30
Summe Vergleichskosten	10,17	10,17	10,17	10,17
Zusatzkosten	3,88	3,88	3,88	3,88
Wholesale Plus	0,00	0,00	0,00	0,00
mittlere Leitungsmiete	5,87	5,87	5,87	5,87
inkr. Kosten Sprache	0,42	0,42	0,42	0,42

Tabelle 30: Ergebnis der Margin Squeeze Prüfung auf Produktebene für Bitstream und ULL 2014

2015	RES Kombi	RES naked	BUS Kombi	BUS naked
Erlöse RT	16,93	16,93	35,94	31,04
Minus (RT)	1,87	1,87	6,02	6,02
Plus (WS)	0,00	0,00	0,00	0,00
RM-Preis	15,06	15,06	29,93	25,03
GAP 1	0,92	3,31	6,45	7,56
RT --> WS	14,14	11,75	23,48	17,47

2015	ULL	ULL	ULL	ULL
Entgelte Basis RT+WS	0,22	11,75	9,56	17,47
Grundentgelt Sprache	13,92	0,00	13,92	0,00
RM-Preis	14,14	11,75	23,48	17,47
GAP 2	4,12	1,74	13,46	7,46
Summe Vergleichskosten	10,01	10,01	10,01	10,01
Zusatzkosten	3,72	3,72	3,72	3,72
Wholesale Plus	0,00	0,00	0,00	0,00
mittlere Leitungsmiete	5,87	5,87	5,87	5,87
inkr. Kosten Sprache	0,42	0,42	0,42	0,42

Tabelle 31: Ergebnis der Margin Squeeze Prüfung auf Produktebene für Bitstream und ULL 2015

Die Berechnungen werden in Folge erläutert: Die Position „Erlöse RT“ ergibt sich aus Tabelle 30 und Tabelle 31. Die Position „Minus (RT)“ ermittelt sich aus den entsprechenden Werten der gleichnamigen Position aus Tabelle 26 und Tabelle 27, multipliziert mit der mittleren gewichteten Variabilität der Retailkosten (vgl. Tabelle 2) iHv 57% für RES und 62% für BUS für 2014 bzw. 58% für RES und 62% für BUS für 2015. Für die Position „Plus (WS)“ fallen keine variablen Kosten an, sodass sich hier (wie auch unter „Wholesale Plus“) Werte iHv 0,- finden. Die Position „RM-Preis“ errechnet sich somit aus den Erlösen abzüglich der variablen Retailkosten. Die Position „RT --> WS“ ergibt sich wie die auf der Entbündelungsebene

ausgewiesene Position „RM-Preis“ aus den jeweils anwendbaren Vorleistungsentgelten¹⁶ für Bitstreaming („Entgelte Basis RT+WS“) sowie einem allfälligen von A1TA dem Endkunden verrechneten Grundentgelt für Sprachtelefonie iHv € 16,70 brutto. Die „Summe Vergleichskosten“ errechnet sich aus den Zusatzkosten gem. Tabelle 26 und Tabelle 27 mit einer mittleren gewichteten Variabilität (vgl. Tabelle 2) iHv 43%, der „mittleren Leitungsmiete“ (reguläres Entbündelungsentgelt) sowie den inkrementellen Kosten für Sprache iHv € 1,31 mit einer Variabilität von 32% (vgl. Tabelle 2).

Der positive GAP („GAP 1“ und „GAP 2“) zeigt, dass es auch im Rahmen der Einzelproduktbetrachtung bei keinem der dargestellten Produkte zu einem Margin Squeeze kommt bzw. gekommen ist.

5.2 virtuelle Entbündelung

Als das wichtigste Produkt wird die A1 Kombi Internet+Telefonie (Residential) herangezogen. Die Erlöse in den jeweils günstigsten Aktionen der Jahren 2014 und 2015 sind in Tabelle 32 dargestellt. Zusätzlich zum „Basisentgelt“ werden die Aufschläge für höhere Bandbreiten sowie die jährliche Servicepauschale berücksichtigt. Herstellungsentgelte wurden während dieser Aktionen für Neukunden nicht verrechnet.

	2014	8 Mbit/s	16 Mbit/s	30 Mbit/s	50 Mbit/s	100 Mbit/s
monatliches Entgelt (inkl. USt)		19,90	19,90	19,90	19,90	19,90
Aufpreis (inkl. USt) ab 4. Monat		0,00	4,90	9,90	29,90	44,90
Servicepauschale (pro Monat inkl. USt)		1,25	1,25	1,25	1,25	1,25
Retail Erlös (inkl. USt)		21,15	25,64	30,23	48,56	62,31
Retail Erlös (exkl. USt)		17,63	21,37	25,19	40,47	51,92

	2015	8 Mbit/s	16 Mbit/s	30 Mbit/s	50 Mbit/s	100 Mbit/s
monatliches Entgelt (inkl. USt) für die ersten drei Monate		9,90	9,90	9,90	9,90	9,90
monatliches Entgelt (inkl. USt) ab dem vierten Monat		19,90	19,90	19,90	19,90	19,90
Aufpreis (inkl. USt) ab 4. Monat		0,00	6,90	12,90	29,90	44,90
Servicepauschale (pro Monat inkl. USt)		1,25	1,25	1,25	1,25	1,25
Retail Erlös (inkl. USt)		20,32	26,64	32,14	47,73	61,48
Retail Erlös (exkl. USt)		16,93	22,20	26,78	39,77	51,23

Tabelle 32: Niedrigste Entgelte für das Produkt A1 Kombi Internet+Telefonie 2014 und 2015

In Tabelle 33 ist das Ergebnis der Margin Squeeze Prüfung auf Produktebene dargestellt. Bei den Kostenpositionen Retailkosten, inkr. Kosten Sprache und ULL Zusatzkosten wird wie bei der obigen Einzelproduktbetrachtung für Bitstream Access und physische Entbündelung

¹⁶ Die entsprechenden Vorleistungsentgelte für die korrespondierenden Wholesaleprofile finden sich im *Wholesale Standardangebot für breitbandige Internetzugangslösungen sowie VoB-only* der A1TA bzw. wurden von A1TA im Rahmen der jeweiligen Aktionen den Wholesale Partnern (ISPS) in gesonderten Schreiben angeboten.

(vgl. Kapitel 5.1) nur der variable Anteil entsprechend der Tabelle 2 angesetzt. Beim DSLAM-Management wird die Bandbreite des Endkundenproduktes angesetzt. Beim VE-Service wird im Jahr 2014 das „reguläre“ Entgelt angesetzt, das die 20%ige Reduktion erst ab 25.04.2014 (für Neukunden) zur Anwendung kam und es schon davor entsprechende Aktionen gab. Für 2015 wird das um 20% reduzierte Entgelt angewandt.

	2014	8 Mbit/s	16 Mbit/s	30 Mbit/s	50 Mbit/s	100 Mbit/s
Retail Erlös		17.63	21.37	25.19	40.47	51.92
Retailkosten		1.88	1.88	1.88	1.88	1.88
inkr. Kosten Sprache		0.42	0.42	0.42	0.42	0.42
ULL Zusatzkosten		2.01	2.01	2.01	2.86	2.86
DSLAM Management		4.34	4.54	4.94	5.74	7.54
VE-Service		5.97	9.07	12.82	25.15	36.64
GAP		3.00	3.45	3.12	4.42	2.58

	2015	8 Mbit/s	16 Mbit/s	30 Mbit/s	50 Mbit/s	100 Mbit/s
Retail Erlös		16.93	22.20	26.78	39.77	51.23
Retailkosten		1.87	1.87	1.87	1.87	1.87
inkr. Kosten Sprache		0.42	0.42	0.42	0.42	0.42
ULL Zusatzkosten		1.87	1.87	1.87	2.84	2.84
DSLAM Management		4.34	4.54	4.94	5.74	7.54
VE-Service		4.78	7.26	10.26	20.12	29.31
GAP		3.65	6.24	7.42	8.77	9.24

Tabelle 33: Ergebnis der Margin Squeeze Prüfung auf Produktebene für vULL 2014 und 2015

Der positive GAP zeigt, dass es in dieser Betrachtung bei keinem der Produkte zu einem Margin Squeeze kommt bzw. gekommen ist.

6 Gutachterliches Fazit

Basierend auf den den Gutachtern vorliegenden Daten liegt sowohl 2014 als auch 2015 weder für Bitstream Access noch für die physische und virtuelle Entbündelung ein Margin Squeeze vor. Dies trifft sowohl auf die Prüfung in Form der Gesamtproduktbetrachtung als auch auf die im Rahmen der Einzelproduktbetrachtung untersuchten Produkte zu. Eine abschließende Beurteilung für das Jahr 2015 lässt sich jedoch erst dann treffen, wenn sämtliche Daten (Kosten, Erlöse und Mengen) basierend auf Ist-Werten für das Jahr 2015 vorliegen.

Für die virtuelle Entbündelung wurden in den Berechnungen die aktionierten Vorleistungspreise mit einem Rabatt von 20% herangezogen (für das zweite Halbjahr 2014 sowie für das gesamte Jahr 2015). Damit liegt kein Margin Squeeze vor. Die Gutachter empfehlen, diese Aktionspreise (-20%) als regulären Preis in das Standardangebot zu übernehmen. Damit können im Sinne der Transparenz (diesem Zweck dienen Standardangebote im Allgemeinen) Margin-Squeeze-freie Vorleistungspreise direkt entnommen werden.

Schlussbemerkung

Wir versichern, das Gutachten nach bestem Wissen und Gewissen und aufgrund sorgfältiger Untersuchungen erstellt zu haben:

Dr. Bernd Hartl

Dr. Anton Schwarz

Wien, im November 2015