

## DSL-Resale

### ***Einseitige Verbesserung der Resale-Konditionen der Telekom benachteiligt Infrastrukturanbieter***

Erst im Juni 2006 hatte die Telekom auf Druck der Bundesnetzagentur die Konditionen für ihre DSL-Reseller erheblich verbessert und diesen einen Abschlag in Höhe von 20 % (vorher 11,5 %) vom Endkundenpreis gewährt, zzgl. intransparenter Sonderzahlungen wie Werbekostenzuschüsse, Boni und Zielerreichungsprämien. Im August legte sie ein weiteres Angebot („Wholesale DSL“) vor, durch das den Resellern, abhängig von der nachgefragten Bandbreite, Rabatte zwischen 30 und 54 % offeriert werden. Während die Vorleistungskonditionen für Reseller also erheblich verbessert worden sind, bleiben die Entgelte für den Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung, also der wichtigsten Vorleistung für infrastrukturbasierte Anbieter, unverändert. Schon die durch die Bundesnetzagentur akzeptierte Erhöhung des Resale-Abschlags auf 20 % führt zu einer Benachteiligung infrastrukturbasierter DSL-Anbieter im Vergleich zu DSL-Resellern.

### ***Inkonsistente Entgeltregulierung entwertet Infrastruktur***

Das Konsistenzgebot in § 27 Abs. 2 TKG verpflichtet die Bundesnetzagentur darauf zu achten, dass Entgeltregulierungsmaßnahmen aufeinander abgestimmt sind. Konsistenz bedeutet dabei auch zeitliche Konsistenz. Werden die Vorleistungskonditionen zugunsten einer Anbietergruppe signifikant verbessert, muss dies zur Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen auch Konsequenzen für die Vorleistungen für andere Anbietergruppen haben. Anderenfalls würden z.B. die € 750 Mio., die die BREKO-Mitgliedsunternehmen allein im Jahr 2005 investiert haben, entwertet. Eine einseitige Bevorzugung von DSL-Resellern widerspricht auch dem regulatorischen Konzept der „Investitionsleiter“, da keine Anreize für Reseller gesetzt werden, die höhere Wertschöpfungsstufe zum nachhaltigeren Infrastrukturwettbewerb zu vollziehen.

## **BREKO meint und fordert dazu:**

1. Das DSL-Resaleangebot der Telekom mit Rabatten von 30 bis 54 % ist missbräuchlich.
2. Das Entgeltgenehmigungsverfahren für die TAL-Entgelte muss unter Berücksichtigung der bereits vorhandenen Konditionenverbesserung für die DSL-Reseller erfolgen. Bei der Konsistenzprüfung sind Sonderzahlung an Reseller wie Boni, Zielerreichungsprämien und Werbekostenzuschüsse ebenso zu berücksichtigen, wie die Tatsache, dass auch Resale-Modelle technisch die Teilnehmeranschlussleitung nutzen