

Positionen & Hintergründe

Entgelte für den Zugang zur TAL

TAL als zentrale Vorleistung für den Infrastrukturwettbewerb

Bei dem entbündelten Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung (TAL) handelt es sich um die zentrale Vorleistung für den Infrastrukturwettbewerb. Die Wettbewerber mieten dabei die „letzte Meile“ bei der Telekom an und führen den Verkehr über eine komplett eigene Netzinfrastruktur weiter. Es handelt sich um die bisher infrastrukturintensivste Form des Telekommunikationswettbewerbs. Die Entgelte für die Anmietung der „letzten Meile“ stehen derzeit wieder zur Genehmigung bei der Bundesnetzagentur an. Bisher zahlen die Wettbewerber monatlich 10,65 Euro an die Telekom. Diese beantragt nunmehr eine Erhöhung auf 12,03 Euro. BREKO hält die beantragte Erhöhung für das falsche Signal und ist vielmehr der Auffassung, dass in der anstehenden Genehmigungsrunde 9 Euro vereinbart werden müssen.

Nachhaltigkeit und Innovation durch Infrastrukturwettbewerb

Seit Öffnung der TK-Märkte 1998 ist das Geschäftsmodell alternativer Teilnehmernetzbetreiber eine Erfolgsgeschichte. Ende 2006 wurden 4,7 Mio. Teilnehmeranschlüsse von infrastruktur-basierten Wettbewerbern betrieben - ein Marktanteil von 12,3 Prozent. Diese positive Entwicklung des Infrastrukturwettbewerbs ist durch die Wettbewerbsstrategie der Telekom massiv gefährdet. Die Telekom bietet – bislang ohne regulatorische Kontrolle – Resellern auf ihrem Netz äußerst günstige Vorleistungskonditionen an und bevorzugt einseitig den Dienstewettbewerb. Die Wertschöpfung der Netzbetreiber wird damit gegenüber dem Resale-Modell unterbewertet. Die Folge ist, dass der Marktanteil der DSL-Reseller im Jahr 2006 deutlich schneller gestiegen ist (Faktor 2) als der Marktanteil infrastrukturbasierter Anbieter (1,4). Ein reiner Dienstewettbewerb in nur einem Netz wird wegen der hohen Abhängigkeit von Netzinfrastruktur und Produktgestaltung der Telekom nie die Nachhaltigkeit und das Innovationspotenzial erzeugen wie der „Wettbewerb der Netze“. **Durch die massive Bevorzugung der Reseller führt die Telekom den von ihr beklagten Preisverfall selbst herbei, da die Reseller jeden Kostenvorteil sofort in ihren Endkundenprodukten weiterreichen.** Soll der Abstieg von der „Investitionsleiter“ im deutschen TK-Markt vermieden werden, so müssen durch eine Absenkung des TAL-Entgeltes konsistente Bedingungen zwischen allen Wettbewerbsformen geschaffen werden. Zudem würden die Netzbetreiber durch die Anpassung des TAL-Entgeltes schneller die kritische Masse an Teilnehmern erreichen, die es erlaubt, auch den letzten Investitionsschritt zu gehen und Teilnehmer komplett unabhängig vom Netz der Telekom anzubinden. Das Entgelt für den Zugang zur TAL ist der Schlüssel für die Ausweitung des Breitbandwettbewerbs auch in der Fläche.

BREKO meint und fordert dazu:

1. Das monatliche Überlassungsentgelt für den Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung muss auf 9 Euro abgesenkt werden.
2. Der Abstand zwischen dem monatlichen Überlassungsentgelt für den Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung und den Vorleistungsentgelten für die DSL-Reseller der Telekom muss so gesetzt werden, dass die erheblich höhere Wertschöpfung infrastrukturbasierter Anbieter angemessen berücksichtigt und das Resale-Modell nicht bevorzugt wird.