



# Work in Progress

---

Die ZfTM-Schriftenreihe zu aktuellen Themen  
der Telekommunikations- und Medienwirtschaft

ZfTM-Work in Progress Nr. 46:

## **Umsetzung des Gebots der Entgeltregulierungskonsistenz bei Großhandelspreisen für ein Reselling von Telefonanschlüssen**

– Quantitative Analysen und qualitative Überlegungen  
angesichts der anstehenden TKG-Novelle –

Torsten J. Gerpott<sup>\*</sup>/Peter Winzer<sup>\*\*</sup>

© 2004

\* Univ.-Prof. Dr. Torsten J. Gerpott, Lehrstuhl Planung & Organisation, Schwerpunkt Telekommunikationswirtschaft, Universität Duisburg-Essen, Lotharstr. 65, 47057 Duisburg.

\*\* Prof. Dr. Peter Winzer, Lehrstuhl für Controlling, Fachbereich Medienwirtschaft der Fachhochschule Wiesbaden und Gesellschafter DIALOG CONSULT GmbH Duisburg.



## Work in Progress

für die Telekommunikations- und Medienwirtschaft

ZfTM-Work in Progress ist eine Schriftenreihe des Förderkreises Zentrum für Telekommunikations- und Medienwirtschaft e.V. Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr für Richtigkeit und Vollständigkeit. Für Fehler im Text und in Grafiken wird keinerlei Haftung übernommen. Aus der Veröffentlichung kann nicht geschlossen werden, daß die beschriebene Lösung oder die verwendete Bezeichnung frei von gewerblichen Schutzrechten ist. Nachdruck oder sonstige Reproduktion (auch auszugsweise) nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Vorstandes des Förderkreises. Herausgeber (presserechtliche Verantwortlich): Prof. Dr. Torsten J. Cerpott, Dipl.-Wirtschafts-Ing. Stephan Böhm, Dipl.-Kfz. Sandra Thomas

### Kontakt:

Förderkreis Zentrum für Telekommunikations- und Medienwirtschaft e.V.  
Eichendorffstr. 20a  
40885 Ratingen-Lintorf  
Tel: 0203-3793109  
Fax: 0203-3792656  
Internet: [www.zf-tm.de](http://www.zf-tm.de)  
Email: [kontakt@zf-tm.de](mailto:kontakt@zf-tm.de)



## Inhaltsverzeichnis

<b>1. Grundlagen</b> .....	1
1.1. Konsistenzgebot als Voraussetzung für hohe Wettbewerbsvielfalt .....	1
1.2. Vertikale Konsistenz von regulierten Entgelten für Festnetztelefonanschlüsse .....	4
1.3. Anliegen und Datenquellen der eigenen Untersuchung .....	6
<b>2. Quantifizierung von Untergrenzen für regulierte Großhandelspreise für Reseller von Festnetztelefonanschlüssen</b> .....	9
2.1. Generelle kostenbezogene Kalkulationsannahmen .....	9
2.2. TNB-Erstellungskosten für Telefonanschlüsse.....	11
2.3. TNB-Deckungsbeiträge im Telefonanschluß- und -verbindungsgeschäft als Plausibilitätstest.....	13
2.4. Vergleich von TNB-Erstellungskosten und Endkundenpreisen der Deutschen Telekom für Telefonanschlüsse .....	16
<b>3. Fazit</b> .....	20
3.1. Regulierte Großhandelsmindestpreise für Festnetztelefonanschlüsse .....	20
3.2. Präzisierungen zur Umsetzung des Gebots der vertikalen Entgeltkonsistenz in der TKG-Novelle 2004 .....	24
<b>Literaturverzeichnis</b> .....	27



## 1. Grundlagen

### 1.1. Konsistenzgebot als Voraussetzung für hohe Wettbewerbsvielfalt

Im Zuge der Fortentwicklung von Entgeltregulierungsmaßnahmen für den deutschen Telekommunikationsmarkt wird die Stimmigkeit verschiedener Entgeltvorgabeentscheidungen der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) für Leistungen, die von Wettbewerbern der *Deutschen Telekom (DT)* vom Incumbent zugekauft werden oder die der Marktbeherrscher von seinen Endkunden erhebt, seit längerem intensiv unter den Marktteilnehmern auf der Anbieterseite diskutiert. Diese unter der Überschrift „Konsistenzgebot“ geführte Diskussion adressiert im Kern folgendes Thema: Regulierungsvorgaben für Entgelte der *DT* in von ihr beherrschten Teilmärkten sollen so festgelegt werden, daß verschiedenen Anbietertypen mit unterschiedlichem Umfang selbst erbrachter und von der *DT* zugekaufter Leistungen prinzipiell die Chance eröffnet wird, wirtschaftlich operieren zu können (vgl. Kurth 2001, S. 657; Monopolkommission 2003, S. 59; Müller et al. 2003, S. 11f.).

Als Anbietertypen lassen sich dabei, stark vereinfachend, *infrastrukturbasierte Carrier* und *Wiederverkäufer/Reseller* von TK-Diensten unterscheiden (vgl. a. Abb. 1). Letztere kaufen zu Großhandelspreisen Leistungen von infrastrukturbasierten Carriern, um sie dann mit einem Aufschlag im eigenen Namen und auf eigene Rechnung zumeist an Endkunden weiter abzusetzen. Das Reseller-Geschäftskonzept hat im deutschen TK-Markt seit Anfang der 1990er Jahre vor allem im Mobilfunk größere Bedeutung erlangt, wo Unternehmen wie *Debitel*, *Mobilcom* oder *Talkline* als Reseller bzw. zusätzliche Vertriebskanäle der vier GSM-Netzbetreiber zu einer raschen Diffusion von Funktelefonanschlüssen beigetragen haben. Im Festnetzbereich hat dagegen in Deutschland das Reselling von Telefonverbindungsminuten oder -anschlüssen bislang keine so große Relevanz erlangt wie im Mobilfunksektor. Zu den infrastrukturbasierten Carriern sind einerseits *Verbindungsnetzbetreiber (VNB)* wie *Tele2* oder *01051* zu zählen, die Endkunden über das Call-by-Call- und/oder Preselection-Verfahren Telefonate aus dem Festnetz über von ihnen selbst errichtete und/oder angemietete Infrastrukturen ermöglichen, die aber von der *DT* selbst keine Teilnehmeranschlußleitungen (TAL) anmieten und dementsprechend Endkun-

	<b>Verbindungsnetz- betreiber (VNB)</b>	<b>Teilnehmer- netzbetreiber (TNB)</b>	<b>Reseller (Großhändler)</b>
<b>Eingekaufte DT-Zugangs- leistungen (Auswahl)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interconnection-Verbindungen/-Anschlüsse</li> <li>• Carrierfestverbindungen</li> <li>• Rechnungsstellung für Endkunden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Teilnehmeranschlußleitungen (TAL)</li> <li>• Interconnection-Verbindungen/-Anschlüsse</li> <li>• Carrierfestverbindungen</li> </ul>	-
<b>Eingekaufte DT-Groß- handelslei- stungen</b>	-	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Telefonanschlüsse</li> <li>• Verbindungsminuten</li> </ul>
<b>Selbst er- brachte Lei- stungen (Aus- wahl)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Betrieb von Übertragungswegen (Verbindungsnetzebene) und Vermittlungsknoten</li> <li>• Preisgestaltung, Vertrieb</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Betrieb von TAL, Übertragungswegen (Verbindungs- und Anschlußnetzebene) und Vermittlungsknoten</li> <li>• Dienste- und Preisgestaltung, Vertrieb</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preisgestaltung, Vertrieb</li> </ul>
<b>Unternehmens- beispiele</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tele2</li> <li>• 01051 Telecom</li> <li>• Talkline</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EWE TEL</li> <li>• M“net</li> <li>• Netcologne</li> <li>• Teleos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Debitel</li> <li>• Mobilcom</li> </ul>

### **Abbildung 1** Typisierung alternativer Anbieter von telefonnetzbasierenden Diensten

den auch *nicht* aus einer Hand einen Festnetzanschluß und Festnetztelefonverbindungen offerieren. Andererseits gehören zu den infrastrukturbasierten Carriern Teilnehmernetzbetreiber (TNB) wie *EWE TEL* oder *Teleos*, die von der *DT* TAL anmieten und zumeist regionale oder, seltener wie etwa *Arcor*, nationale Verbindungsnetze betreiben, um gleichermaßen Telefonanschlüsse und -verbindungen zu vermarkten.

Gemäß dem Leitgebote der konsistenten Entgeltregulierung ist erstens sicherzustellen, daß die Höhe der Entgelte (1) für Zugangsleistungen, die infrastrukturbasierte alternative Carrier von der *DT* eingekauft, (2) für Großhandelsleistungen, die Reseller nachfragen, und (3) für Endkundenleistungen so aufeinander abgestimmt ist, daß eine möglichst große Vielfalt von Wettbewerbern mit unterschiedlichen Wertschöpfungsumfängen Raum erhält, um im Markt zu agieren. Stellt man sich die Wertschöpfungsschritte bei der Bereitstellung von Festnetz-TK-Diensten als