


Heuking Kühn Lüer Wojtek PartGmbH
Kurfürstendamm 32 • 10719 Berlin


Per E-Mail: BK5-Postfach@BNetzA.de

Bundesnetzagentur für Elektrizität, Gas,
Telekommunikation, Post und Eisenbahnen
Beschlusskammer
Tulpenfeld 4
53113 Bonn
Deutschland



Rechtsanwalt

T +49 (0) 30 880097-0
F +49 (0) 30 880097-99
@heuking.de

Assistenz:

@heuking.de

Kurfürstendamm 32
10719 Berlin
www.heuking.de

Bitte stets angeben:
AktNr: 10906-22 

Berlin, 14.10.2022

**Marktkonsultation: Prüfung und bisherige Ergebnisse der Untersuchung zum Vorliegen einer Preis-Kosten-Schere (PKS) 2 (BK5-22/006)
hier: Stellungnahme für BWPOST GmbH & Co. KG, Stuttgart**

Sehr geehrte Damen und Herren,

in der o.g. Angelegenheit vertreten wir die rechtlichen Interessen der BWPOST GmbH & Co. KG, Stuttgart. Ordnungsgemäße Bevollmächtigung wird anwaltlich versichert.

Mit Veröffentlichung auf der Internetseite vom 02.09.2022 gibt die Bundesnetzagentur Ergebnisse zu Vorermittlungen zu einer Preis-Kosten-Schere (PKS) 2 bei der Deutsche Post Inhaus Services GmbH (DPIHS) in teilgeschwätzter, öffentlicher Fassung bekannt, sowie die Stellungnahme der DPIHS vom 19. August 2022, ebenfalls in teilgeschwätzter Fassung und ohne Anlagen.

Namens und im Auftrag unserer Mandantin danken wir für die damit verbundene Gelegenheit zur Stellungnahme bis zum 14.10.2022 und kommen dem hiermit gerne fristgerecht nach wie folgt:

I. Veröffentlichter Stand des Verfahrens

Mit Schreiben vom 29.06.2022 teilt die Beschlusskammer der DPIHS sinngemäß mit, dass behördliche Vorermittlungen zu den Konsolidierungsentgelten der DPIHS auf eine Preis-Kosten-Schere im Sinne von § 20 Abs. 4 PostG hindeuten.

Dem Schreiben sind zur Konsultation der DPIHS bisherige Ergebnisse der Prüfung durch die Beschlusskammer beigefügt (nachfolgend kurz Konsultations-Dok). Die Beschlusskammer teilt dazu mit, dass bisher ausschließlich Fallkonstellationen untersucht wurden, in denen das Endkundenentgelt der DPIHS das Entgelt für den Teilleistungszugang der DPAG übersteigt (sog. PKS 2). Fälle, in denen das Entgelt für den Teilleistungszugang das betreffende Endkundenentgelt der DPAG übersteigt (PKS 1), seien im Rahmen dieses Verfahrens nicht untersucht worden.

Mit Schreiben vom 19.08.2022 weist die Deutsche Post AG (DPAG) namens und im Auftrag der DPIHS den Vorwurf einer PKS 2 zurück (DPAG und DPIHS gemeinsam nachfolgend auch kurz: DP).

Auf ihrer Internetseite teilt die Bundesnetzagentur mit Datum vom 02.09.2022 zusammengefasst mit, dass sich die Beschlusskammer für das Jahr 2021 der Rechtsansicht der DP anschließen würde, dass *„jedenfalls in 2021 für ihre Standardkunden keine PKS mehr vorliegt“* und eine wettbewerbliche Behinderung für das Jahr 2021 ausgeschlossen werden könne. Die Bundesnetzagentur meint dort zudem: *„Da die gesetzlichen Regelungen keine Sanktionen für zurückliegende Zeiträume und somit für die in 2020 festgestellten potentiellen Behinderungen vorsehen, gibt es keine Konsequenzen für die DPIHS. Die Beschlusskammer wird eine regelmäßige PKS-Prüfung für Standardkunden vornehmen.“* Zusätzlich weist die Bundesnetzagentur darauf hin, dass die DPIHS neben den Standardkunden Verträge *„im Rahmen von Vergabeverfahren (Fixpreiskunden)“* abschließt. *Die Entgelte für Fixpreiskunden unterliegen laut Bundesnetzagentur „u. a. wegen der unterschiedlichen Regelungen zur Preisanpassung und der Entgelthöhe einer kontinuierlichen Überprüfung durch die Beschlusskammer“.*

II. Zur BWPOST GmbH & Co. KG

Unsere Mandantin BWPOST GmbH & Co. KG ist ein von der Bundesnetzagentur nach § 5 PostG lizenzierter, mittelständischer Briefdienstleister mit Sitz in Stuttgart.

1. Eigene Zustellung mit ergänzender DP-Zustellung

Unsere Mandantin holt die Briefe von mittelständischen und großen Versendern der öffentlichen Hand und der Privatwirtschaft ab und sortiert diese nach ihren Bedürfnissen. Je nach Kundennachfrage kommen prinzipiell zwei Zustellungs Kanäle zum Einsatz:

a) AZD-Zustellnetz

Den überwiegenden Teil der Sendungen stellt unsere Mandantin selbst oder durch Einsatz anderer sog. alternativer Zustelldienstleister (AZD) zu, in Baden-Württemberg insbesondere mit den Gesellschaften der BWPOST-Gruppe. Unsere Mandantin und ihre Zustellpartner sind in weiten Teilen Baden-Württembergs tätig. Die Ansicht der Bundesnetzagentur, dass *„Mischanbieter üblicherweise vornehmlich im attraktiven urbanen Umfeld Zustelleistungen anbieten“* (Konsultations-Dok, Seite 10), wird von unserer Mandantin angesichts der tatsächlichen Verhältnisse im Flächenland Baden-Württemberg, sowie auch angesichts der vorhandenen AZD-Zustellstrukturen in weiten anderen Teilen der Bundesrepublik, nicht geteilt.

b) Zustellung durch Deutsche Post AG

Ergänzend ist unsere Mandantin aufgrund der historisch bedingten, marktbeherrschenden Stellung der DP und der Kundennachfrage nach bundesweit flächendeckender Zustellung darauf angewiesen, auf die öffentlich angebotenen Leistungen der DPAG zuzugreifen. Für den Bereich der DPAG-Zustellung setzt unsere Mandantin als Nachunternehmer sog. Konsolidierungsunternehmen ein, welche die Briefsendungen vieler Einlieferer bündeln, teilleistungskonform aufbereiten und so zur Erzielung möglichst hoher Rabatte bei der DPAG einliefern.

c) Aktuelle Marktentwicklung im Konsolidierungsbereich

Aktuell wirkt sich im Bereich der Konsolidierung insbesondere die – offenbar exklusive - Kooperation der Postcon Konsolidierungs GmbH (PC-K) mit der DPIHS zusätzlich zum Nachteil unserer Mandantin und anderer mittelständischen Anbieter auf dem Markt aus.

Bis zum Sommer 2022 hatte unsere Mandantin für den Bereich der DPAG-Zustellung als Nachunternehmer die PC-K mit Konsolidierungsleistungen beauftragt. Im Wettbewerb um Endkunden mit der DPIHS hatte dies insbesondere den Vorteil, dass dem Marktbeherrscher das im Endkundenentgelt unserer Mandantin eingepreiste Konsolidierungsentgelt unbekannt war, sowie auch die Briefmengen, welche unsere Mandantin beim Konsolidierer einspeist. Aus diesen Briefmengen sind für den Konsolidierer wiederum Rückschlüsse auf die Abdeckungsquote eines Mischanbieters mittels der alternativen Zustelldienste möglich. Hieraus kann der Marktbeherrscher akquiserelevante Informationen ableiten, bspw. zu Spielräumen des Wettbewerbs bei der Kalkulation des Endkundenentgelts.

Seit Juli 2022 konsolidiert die Postcon Konsolidierungs GmbH jedoch nicht mehr selbst. Mit Schreiben vom 13.06.2022 teilt die Postcon Konsolidierungs GmbH unter anderem mit (Auszug aus dem Schreiben vom 13.06.2022 per Snapshot-Funktion):

Bereits ab dem 01. Juli 2022 werden Ihre Sendungen über die Deutsche Post InHaus Services GmbH eingeliefert und wie gewohnt durch die Deutsche Post AG zugestellt.

Diese Zusammenarbeit zwischen Postcon Konsolidierungs GmbH und DPIHS beschränkt den Wettbewerb im Konsolidierungsmarkt und wirkt negativ auch auf die sog. Mischanbieter. Indem die Postcon Konsolidierungs GmbH nun DPIHS-Leistungen vertreibt, ist eine Konsolidierungsalternative zur DPIHS weggefallen. Seit Sommer 2022 nimmt unsere Mandantin nur noch die Konsolidierungsleistungen der DPIHS in Anspruch.

Festzuhalten ist zudem der Vollständigkeit halber, dass die neuen Eigentümer der Postcon Konsolidierungs GmbH, die Max Ventures Management GmbH, zusammen mit der Deutsche Post AG einen weiteren Konsolidierer betreiben, namentlich die Compador Dienstleistungs GmbH.

2. Wettbewerbsdruck durch die DPAG mittels Einsatz der DPIHS

Unsere Mandantin würde für die Nutzung des Teilleistungszugangs BZA/BZE durchschnittlich höhere Entgelte als die DPIHS bezahlen, weil sie nicht in gleicher Konstanz über vergleichbar hohe Briefmengen zur täglichen Einlieferung im Briefzentrum verfügt wie die DPIHS. Insofern kann unsere Mandantin den entsprechenden Befund der Bundesnetzagentur zu Skalennachteilen bestätigen (Konsultations-Dok, Seite 3 oben). Sie ist daher auf

Konsolidierungsleistungen angewiesen, und diese nimmt sie seit Sommer 2022 nach den Änderungen bei der Postcon Konsolidierungs GmbH (siehe oben) direkt bei der DPIHS in Anspruch.

Gleichzeitig liegt die Preissetzungsmacht für die Ende-zu-Ende-Beförderung bei der DP als marktbeherrschenden Unternehmen. Unsere Mandantin steht in ständigem Preiswettbewerb mit der DP, gerade auch in Form der DPIHS. Die Zweifel der DP daran (Seite 15) sind unangebracht. Sie entbehren jeglicher Grundlage. Die Behauptung der DP, dass die Wettbewerber höhere Entgelte am Markt verlangen und offensichtlich auch durchsetzen können (Seite 16) ist für die Ende-zu-Ende-Beförderung unzutreffend. Zu den Wettbewerbern der DPIHS zählen nicht nur andere Konsolidierer, sondern gerade auch die „Mischanbieter“. Beispielsweise verlor unsere Mandantin einen wichtigen Großkunden aus der Privatwirtschaft im Zuge von Preisverhandlungen vollständig an die DPIHS. Auf die Nennung des Kunden wird hier lediglich wegen der vorgesehenen Veröffentlichung dieser Stellungnahme verzichtet; den Kundennamen und Angaben zu den Preisverhandlungen wird unsere Mandantin im Weiteren erforderlichenfalls gerne darlegen, auch gegenüber der DP. Auch wurde unsere Mandantin – weiter beispielsweise - jüngst in der EU-Ausschreibung 2022/S 080-215579 in Los 2 laut Vergabestelle preislich unterboten, und der Auftrag ging an die DPIHS (siehe Ziff. V.2.3) zu Los 2 im EU-Amtsblatt 2022/S 155-444519). Zudem verlor unsere Mandantin jüngst Aufträge an andere Konsolidierer, die sich in ihren Entgelten wiederum von der DPIHS unter Druck gesetzt sehen oder als deren Vertriebseinheit fungieren (siehe oben).

III. Ex-post-Überprüfung der DPIHS-Endkundenentgelte nach § 25 PostG geboten

Gemäß § 25 Abs. 1 Satz 1 PostG leitet die Regulierungsbehörde eine Überprüfung der Entgelte ein, wenn ihr Tatsachen bekannt werden, die die Annahme rechtfertigen, dass nicht genehmigungsbedürftige Entgelte, die ein marktbeherrschender Anbieter auf einem Markt für Postdienstleistungen verlangt, den Maßstäben des § 20 Absatz 3 entsprechen.

Solche Tatsachen für postrechtswidrige Entgelte der DPIHS sind hier ausweislich der Vorermittlungen der Bundesnetzagentur eingetreten und dieser bekannt. Die DPIHS ist auch marktbeherrschend. Daher muss die Bundesnetzagentur eine Überprüfung der Entgelte einleiten.

Im Einzelnen:

1. Marktbeherrschung der DPIHS

Die Deutsche Post InHaus Services GmbH (DPIHS) ist auf dem hier sachlich und räumlich relevanten Briefmarkt marktbeherrschend. Die DPIHS ist eine 100%ige Tochter der marktbeherrschenden Deutsche Post AG und aufgrund dieser Zugehörigkeit zum DP-Konzern selbst gemäß § 36 Abs. 2 Satz 1 GWB ein marktbeherrschendes Unternehmen (vgl. OVG NRW, Beschl. v. 21.03.2019 – 13 B 530/18; VG Köln, Beschl. v. 19.06.2017 - 22 L 812/16).

Die DP ist im hier betroffenen Markt für Ende-zu-Ende-Briefbeförderungen im Gebiet der Bundesrepublik marktbeherrschend. Die DP hat einen Marktanteil von mehr als 85%, und zwar bei umsatzbezogener und auch bei sendungsmengenbezogener Betrachtung

(Bundesnetzagentur, Jahresbericht 2021, Seiten 111, 112). Bereits ab einem Marktanteil von 40 Prozent wird die marktbeherrschende Stellung gesetzlich vermutet (§ 18 Abs. 4 GWB).

Anders als die DP meint (Seite 15 v. 19.08.2022), bedürfen Ausschreibungen für die Frage der Marktbeherrschung keiner gesonderten Betrachtung. Der Umstand, dass die DPIHS nicht alle Ausschreibungen gewinnt, zeigt lediglich, dass sie in den betreffenden Vergabeverfahren nicht ohne Wettbewerber ist (§ 18 Abs. 1 Nr. 1 GWB). An der Tatsache, dass der DP-Konzern weiterhin keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt ist, jedenfalls eine überragende Marktstellung innehat (§ 18 Abs. 1 Nr. 2 und Nr. 3 GWB) und marktbeherrschend ist, ändert dies nichts (vgl. OLG Düsseldorf, Beschluss vom 6. April 2016 – VI-Kart 9/15 (V), juris-Rn. 76).

Ausschreibungen bilden auch nicht etwa einen eigenständigen Markt und keine gesonderten Märkte, weder jeweils einzeln, noch in irgendeiner Zusammenfassung mehrerer Ausschreibungen. Maßgeblich für die Beurteilung der Marktstärke des Deutsche Post-Konzerns ist der Anbietermarkt, wie er sich aus Sicht der Marktgegenseite darstellt (vgl. statt vieler Bechtold/Bosch/Bechtold/Bosch, 10. Aufl. 2021, GWB § 18 Rn. 6 m.w.N.). Ausschreibungen finden hingegen auf der Nachfrageseite statt. Zudem ist eine Abgrenzung von „Ausschreibungsmärkten“ auch deshalb nicht sinnvoll möglich, weil zu den vom Vierten Teil des GWB Verpflichteten auch privatrechtlich organisierte Einheiten und unternehmerisch geprägte Organisationen zählen (zum Beispiel Messgesellschaften, Sektorenauftraggeber wie etwa die Deutsche Bahn, Stadtwerke, usf.), und weil zusätzlich teils auch Nachfrager, die nicht dem Vierten Teil des GWB unterliegen, Ausschreibungen durchführen (z.B. große Konzerne aus unterschiedlichen Branchen, für die Telekommunikationsbranche siehe bspw. den Sachverhalt bei OLG Düsseldorf, Beschluss vom 6. April 2016 – VI-Kart 9/15 (V)).

2. Nicht genehmigungsbedürftige Entgelte der DPIHS

Nach § 25 PostG können solche Entgelte überprüft werden, die nicht genehmigungsbedürftig sind und die ein Marktbeherrscher auf einem Markt für Postdienstleistungen verlangt. Nach Auffassung der Bundesnetzagentur sind die Entgelte der DPIHS nicht vorab genehmigungsbedürftig.

3. Von der DPIHS verlangte Entgelte

Ein „Verlangen“ von Entgelten im Sinne des § 25 PostG setzt voraus, dass das Produkt eingeführt wurde und das zur Überprüfung stehende Entgelt vom Kunden erhoben wird (vgl. Bundesnetzagentur, Beschluss vom 28.1.2020, BK 5 - 20/001; Beschl. v. 28.06.2016, BK5-16/012)

Darunter fällt jedes einzelne Entgelt – also die geldmäßige Gegenleistung für eine Briefdienstleistung -, welches aktuell verlangt wird, also in Rahmenverträgen oder Rahmenvereinbarungen bis heute gültig vereinbart ist, oder welches die DPIHS AGB-mäßig oder individuell von Kunden oder potentiellen Kunden verlangt. Auch weit in der Vergangenheit abgeschlossene Verträge können, soweit sie derzeit noch gültig sind, somit ein heute und künftig noch „verlangtes“ Entgelt enthalten. Im Licht der Befunde der Bundesnetzagentur aus den PKS-Voruntersuchungen sind alle aktuell von der DPIHS verlangten Entgelte zu überprüfen.

Aus Anlass der Versuche der DP im Schreiben vom 19.08.2022, für die DPIHS Bereichsausnahmen für Angebote an Auftraggeber im Sinne von § 98 GWB zu schaffen, ist vorsorglich auf folgendes hinzuweisen: Auch Angebote der DPIHS, welche diese in der Vergangenheit mit

dem Ziel abgegeben hatte, länger laufende Verträge abzuschließen (etwa in Vergabeverfahren), führen bei fortgeltender vertragsrechtlicher Wirksamkeit dazu, dass die DPIHS diese Entgelte heute „verlangt“. Das Vergaberecht führt – im Vergleich zu den nicht dem Vergaberecht unterliegenden Kunden – allein zu der Besonderheit, dass die so Verpflichteten ihre Verträge über Briefdienstleistungen regelmäßig in transparenten, wettbewerblichen Verfahren mit vergleichbaren Angeboten (und daher nicht nach den AGB der Anbieter) abschließen müssten. Die vergaberechtlichen Pflichten der in § 98 GWB genannten Auftraggeber modifizieren weder das Vertragsrecht, noch das Post-Regulierungsrecht. Sie haben auf die hier in Rede stehenden Sachverhalte keine rechtlichen Auswirkungen. Verträge der DPIHS mit öffentlichen Auftraggebern sind unterschiedslos postrechtlich zu untersuchen, zu würdigen und erforderlichenfalls anzupassen (§ 25 Abs. 2 PostG) bzw. zu untersagen (§ 25 Abs. 3 PostG).

4. Niedrige DPIHS-Durchschnittsentgelte bilden tatsächlichen Anhaltspunkt für Verstoß gegen das Abschlagsverbot in Form der PKS

Der Umstand, dass die Durchschnittsentgelte der DPIHS es dieser jedenfalls bisher nicht ermöglichen, eine auskömmliche Gewinnmarge zu erzielen (Konsultations-Dok, Seite 14), stellt eine Tatsache dar, welche die Annahme eines regulierungsrechtlichen Verstoßes rechtfertigt und eine ex-post-Entgeltüberprüfung gebietet (§ 25 Abs. 1 PostG).

Genehmigungsbedürftige Entgelte dürfen (unter anderem) gemäß § 20 Abs. 3 Satz 1 Nr. 2 PostG keine Abschläge enthalten, die die Wettbewerbsmöglichkeiten anderer Unternehmen auf einem Markt für Postdienstleistungen in missbräuchlicher Weise beeinträchtigen, es sei denn, dass eine sachliche Rechtfertigung nachgewiesen wird.

Hier bestehen tatsächliche Anhaltspunkte, dass Endkundenentgelte der DPIHS derartige unzulässige Abschläge enthalten, ohne dass dies sachlich gerechtfertigt ist. Denn eine missbräuchliche Beeinträchtigung im Sinne des Absatzes 3 Satz 1 Nummer 2 wird ausweislich § 20 Abs. 4 PostG *„insbesondere dann vermutet, wenn die Spanne zwischen*

1. dem Entgelt, das ein marktbeherrschender Lizenznehmer Wettbewerbern für eine Zugangsleistung nach § 28 in Rechnung stellt, und

2. dem Entgelt, das er für eine Endkundenleistung verlangt, die weitere Wertschöpfungsstufen umfasst,

nicht ausreicht, um einem effizienten Unternehmen die Erzielung einer angemessenen Gewinnmarge auf dessen Eigenanteil an der Wertschöpfung zu ermöglichen (Preis-Kosten-Schere).“

Die Anhaltspunkte für eine derartige PKS hat die Beschlusskammer im Konsultations-Dok herausgearbeitet. Die Beschlusskammer stellt dort insbesondere fest: *„Mit den aktuellen von der DP IHS erhobenen Entgelten wird keine auskömmliche Gewinnmarge erzielt.“* (Konsultations-Dok, Seite 14).

Der Umstand, dass die Postcon Konsolidierungs GmbH offenbar bereits seit dem 01.07.2022 die eigene Konsolidierung einstellt und stattdessen an die DPIHS auslagert, ist ein weiterer Anhaltspunkt dafür, dass auskömmliche Margen im Wettbewerb zur DPIHS weiterhin nicht zu erzielen sind.

An der Pflicht der Bundesnetzagentur zur Überprüfung der DPIHS-Entgelte ändern auch die von der DP im Schreiben vom 19.08.2022 behaupteten Entgelterhöhungen nichts. Denn aufgrund der Ermittlungen der Beschlusskammer steht fest, dass die Durchschnittsentgelte jedenfalls in den Jahren 2020 und 2021 zu niedrig waren. Daraus folgt zwingend, dass die DPIHS in dieser Zeit Einzelkunden Entgelte gewährte, die postrechtswidrig waren.

Eine vollständige Beendigung dieses Zustands für jeden einzelnen betroffenen Vertrag ist von der DP nicht dargelegt und wird hiermit bestritten. Es kann nicht festgestellt werden, dass die DPIHS gegenüber jedem einzelnen Kunden und für jedes einzelne Entgeltbestandteil Entgelterhöhungen in hinreichender Höhe vorgenommen hat.

Für diejenige Kundengruppe, welche die DPIHS „Fixpreiskunden“ nennt, räumt die DP im Ergebnis ein, dass keine dem Standardkundenbereich vergleichbaren Entgeltanpassungen erfolgt sind (Seiten 20, 27 vom 19.08.2022). Kündigungen oder sonstige Vertragsbeendigungen, welche den jeweiligen rechtswidrigen Zustand beenden, sind nicht vorgetragen und auch nicht etwa – jedenfalls nicht vollständig - eingetreten.

Auch im Bereich der Kundengruppe, welche die DP „Standardkunden“ nennt, sind die behaupteten Entgelterhöhungen nicht geeignet, den tatsächlichen Anhaltspunkt für noch weiterhin andauernde Rechtsverstöße durch Unterschreitung der postrechtlich gebotenen Rendite zu entkräften. Auf Seite 28 (von 31) des Schreibens vom 19.08.2022 teilt die DPIHS zwar mit:

„Auch nach der aus unserer Sicht nicht sachgerechten Berechnungslogik der Kammer - also insbesondere auch inklusive aller Fixpreiskunden - ergeben sich mit einer Umsatzrendite von jeweils [geschwärzt] im Jahr 2021 und im 1. Halbjahr 2022 keine Anhaltspunkte, die den Verdacht einer Preis Kostenschere begründen.“

Allerdings dürften auch diese neuen Renditen in jedem Fall erheblich zu niedrig sein. Denn eine rechtmäßige Rendite der DPIHS setzt sich zusammen aus

- der regulatorischen Rendite,
- zzgl. eines zwingend erforderlichen Aufschlags für das Risiko der Erhöhung von Teilleistungsentgelten während der Vertragslaufzeit (bei allen Kundengruppen, auch AGB-Kunden, dazu unten noch näher),
- zzgl. des REO-Aufschlags.

Die sich in der Summe ergebende, maßgebliche Rendite ist von der Bundesnetzagentur noch nicht festgestellt, so dass es eine Aussage, eine solche Rendite werde mit den derzeit (also im Jahr 2022) von DPIHS verlangten Entgelten womöglich erreicht, aktuell verfrüht wäre.

Im Einzelnen:

a) Vorab: REO-Maßstab ist maßgeblich

Unsere Mandantin schließt sich der Auffassung der Bundesnetzagentur an, wonach der Maßstab eines „equally efficient operator“ (EEO-Ansatz) verfehlt wäre. Für die Bestimmung des „effizienten Unternehmens“ in § 20 Abs. 4 PostG ist das Konzept ein reasonably efficient operator (REO) maßgeblich. Die Regelung ginge anderenfalls ins Leere. Kein Wettbewerber des DP-Konzerns verfügt über vergleichbare Skaleneffekte. Konkret heißt das hier, dass kein Wettbewerber so regelmäßig wie die DPIHS die Höchststrabatte bei den BZ-Einlieferungen erzielen

kann. Unter diesen Umständen ist der REO-Maßstab anzuwenden (EuGH, Urt. v. 06.10.2015, Rs. C-23/14 - Post Danmark II, Rn. 59; auch Meyer, Die Preis-Kosten-Schere im Europäischen Wettbewerbs- und im nationalen Postrecht (2015), Seite 184 ff.).

b) Regulatorische Umsatzrendite bildet die Untergrenze für angemessene Gewinnmarge i.S.v. § 20 Abs. 4 PostG, ist aber nicht mit dieser gleichzusetzen

Die Bundesnetzagentur meint, Maßstab für eine rechtmäßige Rendite im Rahmen von § 20 Abs. 4 PostG sei diejenige Umsatzrendite, welche im Rahmen des Maßgrößenverfahrens dem marktbeherrschenden Unternehmen zugebilligt wurde, und zwar sowohl bei der EEO-Betrachtung als auch bei einer REO-Betrachtung („regulatorische Umsatzrendite“, Seiten 18, 26 Konversations-Dok). Im Maßgrößenverfahren zum Aktenzeichen BK 5 - 21/004 hatte die Bundesnetzagentur auf eine regulatorische Umsatzrendite in Höhe von 6,56% gemäß § 20 Abs. 2 Satz 2 und 3 PostG erkannt (Beschluss vom 23.11.2022, Seite 52).

Die jeweils aktuelle regulatorische Umsatzrendite bildet die Mindest-Untergrenze für diejenige Rendite, welche auch die DPIHS für ihre Eigenleistungen in Ansatz bringen muss. Dürften stattdessen unterschiedliche Bereiche des Marktbeherrschers (sei es in selbständigen juristischen Personen oder sei es in rechtlich unselbständigen Abteilungen) die Zielmargen aus dem Price-Cap-Bereich unterbieten, würde dies auf eine Preisspaltung hinauslaufen, die nach § 32; 25 i.V.m. 20 Abs. 3 Nr. 3 PostG; § 19 Nr. 1, Nr. 3 GWB grundsätzlich verboten ist. Die Quersubventionierungspotentiale nach Tragfähigkeitsgesichtspunkten zu Lasten der Price-Cap-Kunden und die resultierenden wettbewerbsverzerrenden Effekte wären erheblich.

c) Aufschlag für angemessene Gewinnmarge i.S.v. § 20 Abs. 4 PostG geboten

Auf die regulatorische Rendite aus dem Price-Cap-Bereich ist für die Bemessung der Preis-Kosten-Schere, welche die DP durch Einsatz der DPIHS anwendet, ein zusätzlicher Aufschlag vorzunehmen, um die gesetzlich vorgesehene, angemessenen Gewinnmarge der DPIHS zu erreichen. Im Rahmen von § 20 Abs. 4 PostG ist das Ziel die angemessene Gewinnmarge auf den Eigenanteil an der Wertschöpfung des effizienten Unternehmens im Sinne eines REO (siehe oben). Bei der „angemessenen Gewinnmarge“ im Sinne von § 20 Abs. 4 PostG handelt sich weder dem Wortlaut noch der Sache nach um den „angemessenen Gewinnzuschlag“ nach § 20 Abs. 2 PostG, so dass diese nicht gleichzusetzen sind (wobei aber die regulatorische Umsatzrendite nicht unterschritten werden darf, siehe oben).

Bei der regulatorischen Umsatzrendite sind diverse Faktoren nicht angemessen berücksichtigt, welche in DPIHS-Entgelte zusätzlich „einzupreisen“ sind.

(aa) Aufschlag für Risiko steigender Teilleistungsentgelte während der Vertragslaufzeit

Für den DP-Zustellanteil muss ein Briefdienstleister wie die DPIHS das Risiko in die Marge erhöhend einstellen, dass sich die Teilleistungsentgelte während der Vertragslaufzeit erhöhen können. Die DPAG sichert die Teilleistungsentgelte nicht für vorab bestimmte, mehrjährige Zeiträume zu. Aufgrund des post- und kartellrechtlichen Diskriminierungsverbots darf die DPAG insofern die DPIHS nicht anders behandeln als andere Briefdienstleister, so dass die DPIHS in gleicher Weise dem Risiko steigender Teilleistungsentgelte ausgesetzt ist wie der Markt.

Das Risiko steigender Teilleistungsentgelte gilt für EEOs und REOs gleichermaßen. Daher ist hierfür ein gesonderter Margenaufschlag in DPIHS-Entgelten in jedem Fall geboten.

Ein solches Risiko ist in der regulatorischen Umsatzrendite aus dem Price-Cap-Bereich nicht abgebildet, sondern muss dort in einem zusätzlichen Schritt hinzuaddiert werden. Auch im von der Beschlusskammer diskutierten EEO-Zuschlag und REO-Zuschlag ist ein derartiger Aufschlag nicht erkennbar, sondern ist gesondert zu berücksichtigen.

Die Rendite ist für rechtmäßige DPIHS-Entgelte daher zunächst zumindest in dem Maße zu erhöhen, dass sich das Risiko steigender Teilleistungsentgelte, welche die DPIHS an die DPAG abführen muss, ohne dass diese Steigerung vom Kunden ausgeglichen wird (sei es weil keine Preisanpassung möglich ist, sei es weil eine Preisanpassung allenfalls zeitverzögert möglich ist, wie bspw. bei AGB-Kunden) im Sinne einer kaufmännischen Chance/Risiko-Betrachtung darin wiederfindet.

Das gilt für jeden Vertrag der DPIHS, der keine „automatische“ Anpassungsmöglichkeit vorsieht. Solche Verträge dürfte die DPIHS gar nicht oder allenfalls in Ausnahmefällen abgeschlossen haben, so dass für jeden Vertrag der DPIHS ein Aufschlag auf die regulatorische Umsatzrendite vorzunehmen ist. Dies gilt also für alle Kunden mit länger laufender Preisbindung, aber auch für die AGB-Kunden der DPIHS. Die AGB der DPIHS sehen eine Preisanpassung nur in Abständen von sechs Monaten vor (§ 4 Abs. 3 Allgemeine Geschäftsbedingungen der Deutsche Post InHaus Services GmbH über die Abholung, Sortierung und Zustellung von Briefsendungen - AGB DP IHS GmbH, Stand Januar 2022), sodass die DPIHS selbst bei solchen Kunden, die trotz zivilrechtlicher Unwirksamkeit des Anpassungsverlangens der DPIHS (dazu unten noch näher) diesem nachkommen, im Fall von Erhöhungen der Teilleistungsentgelte zumindest zeitweise die resultierende Kostenunterdeckung aus eigenen Mitteln kompensieren muss. Dieses Risiko ist von Anfang an durch Erhöhung der Chance/Risiko-Komponente in der Kalkulation einzupreisen, also in Form einer entsprechend erhöhten Marge auf die AGB-Entgelte.

Die demnach notwendigen zusätzlichen Aufschläge müssen dabei auf das Ende-zu-Ende-Entgelt vorgenommen werden, weil sie in der Marge des BZA/BZE-Teilleistungsentgelts nicht enthalten sind:

Sofern die DPIHS Entgelte mit derartigen Kalkulationsrisiken ohne angemessenen Margenaufschlag derzeit verlangt, muss die Bundesnetzagentur nach § 25 PostG einschreiten. Dieses Einschreiten ist nicht erst im Fall einer tatsächlichen Erhöhung der Teilleistungsentgelte durch die DPAG geboten, sondern sofort. Denn ohne eine Marge, die der Höhe nach das Risiko künftig steigender Teilleistungsentgelte berücksichtigt, ist die Spanne zwischen dem Teilleistungsentgelt und dem Endkundenentgelten der DPIHS nicht ausreichend, um einem EEO oder einem REO die Erzielung einer angemessenen Gewinnmarge auf den eigenen Anteil an der Wertschöpfung zu ermöglichen. Jeder Konsolidierer und jeder Mischanbieter muss für seinen DP-Zustellanteil das Risiko in die Marge erhöhend einstellen, dass sich die Teilleistungsentgelte während der Vertragslaufzeit erhöhen und der Auftrag insofern weniger gewinn- oder gar verlustbringend werden kann. Entsprechend würde die durch die PKS eintretende Wettbewerbsverzerrung im Fall einer bloß der regulatorischen Umsatzrendite entsprechenden Marge sofort beim Angebotsvergleich eintreten. Dies gilt es unter §§ 25, 20 Abs. 3 Nr. 2 und Abs. 4 PostG zu verhindern.

(bb) Weitere Faktoren zur Erhöhung der regulatorischen Umsatzrendite bis auf das Maß einer angemessenen Gewinnmarge

Zusätzlich ist von Rechts wegen auf die Entgelte des Marktbeherrschers, die dieser für seine Teilleistungen verlangt, ein REO-Aufschlag geboten. Anders lässt sich angesichts der historisch bedingten Größenvorteile der DP kein nachhaltiger Wettbewerb etablieren.

4. Keine Differenzierung nach Kundengruppen zulässig

Abzulehnen ist die Kategorisierung von DPIHS-Entgelten nach Kundengruppen. Marktbeherrschenden Unternehmen ist eine Preisspaltung verboten. Zu berücksichtigen ist zudem, dass kein einziges Entgelt, welches die DPIHS verlangt, eine PKS enthalten darf oder sonst gegen die Grundsätze nach §§ 25, 20 PostG verstoßen darf. Für derartige Verstöße in allen DPIHS-Kundengruppen liefert das Konsultations-Dok mit dem Befund zu niedriger Margen – also zumindest teils heute noch fortgeltender zu niedriger Entgelte - tatsächliche Anhaltspunkte. (Die angemessene PKS-Gewinnmarge muss allerdings höher liegen als bisher von der Beschlusskammer avisiert, siehe oben).

Die DP meint hingegen, es seien nur solche Verträge *„in die Betrachtung mit einzubeziehen, bei denen eine Preisanpassung möglich ist“* (Seiten 20, 27 vom 19.08.2022). Das ist ohne Rechtsgrundlage und auch sonst nicht begründbar. Die DP teilt insofern mit: *„Nach unserer Auffassung dürfen nur solche Verträge in die Durchschnittsbetrachtung mit einbezogen werden, bei denen die DP IHS rechtlich die Möglichkeit hat, die entsprechenden Preise anzuheben. Die Problematik der Vertragsbindung ergibt sich insbesondere Rahmen von Ausschreibungen für sogenannte Fixpreiskunden und ist der Kammer bekannt. Ohne Berücksichtigung dieser Kunden ergibt sich bereits in 2020 ein völlig anderes Bild auch im Hinblick auf die Ergebnissituation der DPIHS [...]“* (Seite 20).

Das ist in mehrfacher Hinsicht verfehlt:

- Bei den von der Bundesnetzagentur ermittelten Durchschnittswerten und der resultierenden, zu niedrigen Gesamtrendite handelt es sich um Tatsachen im Sinne von § 25 Abs. 1 Satz 1 PostG. Diese rechtfertigen die Annahme eines postrechtswidrigen Entgelts. Denn wenn der Durchschnittswert postrechtswidrig ist, mag es zwar sein, dass einzelne Entgelte den postrechtlichen Maßstäben seinerzeit genügten oder heute genügen. Es gab oder gibt aber demnach zumindest auch Entgelte, welche postrechtswidrig waren oder noch sind. Die Prüfung der aktuellen Gültigkeit von weiterhin postrechtswidrig zu niedrig vereinbarten Entgelten der DPIHS ist eine Frage der nun anstehenden Prüfung durch die Regulierungsbehörde.
- Die von der DP nach eigener Aussage als solche empfundene „Problematik der Vertragsbindung“ trifft sie bei jedem Vertragsabschluss, denn: *pacta sunt servanda*. Jeder Kunde der DPIHS ist insofern ein Fixpreiskunde.
- Auch die AGB-Kunden der DPIHS sind Fixpreiskunden, und die regulierungsrechtliche Konformität der mit diesen Kunden vereinbarten Entgelte ist nach dem Konsultations-Dok zweifelhaft und zu untersuchen. Einen Automatismus einer Preisanpassung gibt

es auch in diesem Bereich nicht. Nach ihren AGB möchte sich die DPIHS stattdessen das Recht einräumen lassen, das ursprünglich vereinbarte Entgelt entsprechend anzupassen, wenn sich die für die Erbringung der vertraglichen Leistungen erforderlichen Lohn- oder Sachkosten ändern, z.B. Bezugskosten für Transportleistungen (§ 4 Abs. 3 AGB DPIHS GmbH). Demnach erfolgt die Anpassung gerade auch bei Änderung der Teilleistungsentgelte also mitnichten etwa „automatisch“, sondern nur dann, wenn und soweit die DPIHS davon wirksam Gebrauch macht. Feststellungen zu einem solchen tatsächlichen Gebrauchmachen in der Form, dass heute ein regulierungsrechtlich unbedenklicher Zustand bei allen DPIHS-Kunden besteht, sind den von der DP vorgelegten Unterlagen nicht zu entnehmen, soweit öffentlich einsehbar.

Zudem kann auch deshalb nicht von einer hinreichenden Erhöhung der Entgelte aller AGB-Kunden ausgegangen werden, weil die Klausel in § 4 Abs. 3 Satz 1 AGB DPIHS GmbH im Lichte höchstrichterlicher Rechtsprechung unwirksam sein dürfte: *„Allerdings ist [...] die zum Schutz einer unangemessenen Benachteiligung bestehende Schranke des § 307 I 1 BGB überschritten, wenn die dazu in Allgemeinen Geschäftsbedingungen formulierten Preisanpassungsbestimmungen dem Verwender die Möglichkeit einräumen, über die Abwälzung konkreter Kostensteigerungen hinaus den zunächst vereinbarten Preis ohne jede Begrenzung anzuheben und so nicht nur eine Gewinnschmälerung zu vermeiden, sondern auch einen zusätzlichen Gewinn zu erzielen (stRspr; vgl. Senat, NJW-RR 2005, 1717 = NJW 2006, 688 Ls. = WM 2005, 2335 [unter II 2]; NJW 2007, 1054 Rn. 21; BGHZ 185, 96 = NJW 2010, 2789 Rn. 35; BGHZ 201, 230 = NJW 2014, 2708 Rn. 35). Richtet sich das Preisanpassungsrecht – wie vorliegend – nach billigem Ermessen (§ 315 BGB), ist von einer unangemessenen Benachteiligung insbesondere dann auszugehen, wenn die Klausel zwar das Recht vorsieht, Bezugskostensteigerungen an die Kunden weiter zu belasten, nicht aber die Verpflichtung, Kostensenkungen ebenso zu berücksichtigen wie Kostenerhöhungen und diese nach denselben Maßstäben an die Kunden weiterzugeben (BGHZ 176, 244 = NJW 2008, 2172 Rn. 17; BGHZ 182, 59 = NJW 2009, 2662 Rn. 23; NJW 2010, 993 = WM 2010, 228 Rn. 26 f. mwN).“* (BGH NJW 2016, 936 Rn. 47). Diese Grundsätze gelten auch im unternehmerischen Verkehr (vgl. Leuschner, AGB-Recht im unternehmerischen Rechtsverkehr, 2021, Zahlungsklauseln Rn. 133). Die AGB DPIHS lassen sowohl die gebotene Saldierungsregelung vermissen, als auch die spiegelbildlich erforderliche Pflicht zur Anpassung zugunsten des Kunden. Sie sind insofern unwirksam. Das in § 4 Abs. 3 Satz 3 AGB DPIHS vorgesehene Kündigungsrecht führt nicht etwa dazu, dass die vorstehend beschriebenen AGB-rechtlichen Verstöße geheilt werden.

- Es handelt sich hier nicht etwa um den Bereich der ex-ante-genehmigten Entgelte, auch nicht wenn die DPIHS ihre Angebote in gesetzlich geregelten Vergabeverfahren abgibt. Die DPIHS unterbreitet ihre Angebote in Ausschreibungen der Sache („Ob“) und der Höhe nach (in Euro und Cent) freiwillig.
- Ohnehin ist nach der hiesigen Marktkenntnis angesichts der Vielfalt von Vertragsgestaltungen in GWB-Ausschreibungen davon auszugehen, dass auch bei sog. „Fixpreiskunden“ der DPIHS teils Preisanpassungsregelungen vereinbart sind. Das scheint

auch Sachstand der Bundesnetzagentur zu sein (vgl. Mitteilung vom 02.09.2022). Auch deshalb ist der Begriff der Fixpreiskunden irreführend.

Offenbar geht es der DP bei diesen Begrifflichkeiten tatsächlich in erster Linie um eine Unterscheidung von Verträgen, bei denen die vereinbarten Entgelte für unterschiedlich lange Zeiträume gelten. Eine derartige Unterscheidung ist rechtlich jedoch unangebracht. § 25 PostG differenziert nicht nach der Laufzeit der Preisbindung des Marktbeherrschers. Für die Fälle, in denen ein Marktbeherrscher seine Entgelte nicht an postrechtskonforme Maßstäbe anpasst, aus welchen Gründen auch immer, schreibt § 25 Abs. 3 PostG mit der Untersagungsverfügung vielmehr eine eindeutige Rechtsfolge vor. Die DP könnte sich schon deshalb also nicht etwa darauf zurückziehen, in Verträgen mit längerer Laufzeit eine heute bestehende PKS weiterhin praktizieren zu „müssen“. Stattdessen kann und muss die DPIHS bei Laufzeiten mit längerer Laufzeit und Preisbindung von vornherein eine postrechts- und wettbewerbskonforme Marge einpreisen, die (unter anderem) auch die Risiken sich erhöhender Teilleistungsentgelte einschließt (siehe oben). Unterlässt sie das, muss der Regulierer nach § 25 PostG ein- und durchgreifen.

IV. Keine Rechtfertigung

Ein Rechtfertigungsgrund für die Unterschreitung einer angemessenen Gewinnmarge im Sinne von § 20 Abs. 4 PostG ist nicht vorgetragen und auch sonst nicht ersichtlich. Die von der DP angeführte Fallgruppe, dass eine Preisstrategie auf vernünftigen bzw. nachvollziehbaren wirtschaftlichen Erwägungen beruht (Schreiben vom 19.08.,2022, Seite 29), tritt hier nicht ein. Operative Besonderheiten bei Einzelkunden oder Kundengruppen wirken sich bei den hier in Rede stehenden Leistungen grundsätzlich aufwandserhöhend aus, denn die Leistungen sind hochgradig standardisiert. Kundenindividuelle Besonderheiten sind daher grundsätzlich untauglich, die Herabsetzung eines Entgelts zu rechtfertigen. Es ist der DPIHS als marktbeherrschendem Unternehmen ferner auch nicht etwa gestattet, die Marge je nach Wettbewerbsintensivität höher oder niedriger anzusetzen. Dies würde in missbräuchlicher Weise sowohl gegen das Abschlagsverbot, als auch gegen das Diskriminierungsverbot verstoßen (§ 20 Abs. 2 Nr. 2 und Nr. 3 PostG; § 19 GWB).

V. Kein Nachweis wettbewerbsverzerrender Effekte erforderlich

Der Einsatz einer Preis-Kosten-Schere (margin squeeze) durch ein marktbeherrschendes Unternehmen stellt ein wesentliches Instrument des Marktbeherrschers zur Bekämpfung des Wettbewerbs auf Märkten dar, bei denen Wettbewerber auf Zugangsleistungen des Marktbeherrschers für die Herstellung oder Aufrechterhaltung von Wettbewerb angewiesen sind.

Im Konzern der Deutsche Post AG sind die Endkundenentgelte der DPIHS seit geraumer Zeit so gestaltet, dass diese den aufkeimenden Wettbewerb am Briefmarkt der Bundesrepublik im Schach hält, indem einem alternativen Wettbewerber selbst bei Inanspruchnahme der Vorleistungen der DPAG in Form der BZA/BZE-Teilleistungszugänge keine Erzielung einer

angemessenen Gewinnmarge auf den Eigenanteil an der Wertschöpfung ermöglicht wird. Diese Praxis ist missbräuchlich und unzulässig.

Die DP meint, eine PKS liege nur dann vor, wenn das betrachtete Unternehmen infolge seiner marktbeherrschenden Stellung die Preise anderer Anbieter beeinflussen kann. Dies wäre z.B. der Fall, wenn die anderen Anbieter sich gezwungen sehen, den gleichen oder einen geringeren Preis als das betrachtete Unternehmen, in diesem Fall die DPIHS, zu verlangen, da sie sonst am Markt nicht zum Zuge kommen. Nur wenn die Wettbewerber darauf angewiesen wären, auf die Preise einzusteigen könne es überhaupt zu einer „margin squeeze“ kommen, so die DP (Schreiben vom 19.08.2022, Seite 15).

Damit verkennt die DP die gesetzlich angeordnete Vermutungswirkung: Der Nachweis eines solchen Effekts ist im Fall des § 20 Abs. 4 PostG gerade nicht erforderlich.

Nur vorsorglich soll hier dennoch klargestellt werden: Der Effekt der Margin Squeeze tritt durch den Einsatz der DPIHS durch die DP ein. Die DPIHS-Endkundenentgelte sind diejenigen Angebote, anhand derer kleine, mittlere und große Briefversender die Angebote der Wettbewerber für die Beförderung des Briefs an die Zustelladresse vergleichen. Sie führen auch dazu, dass andere Konsolidierer versuchen müssen, sich mit reduzierten Margen neben der DPIHS zu behaupten, was die Renditechancen der Mischanbieter nochmals schmälert (dazu oben unter II.2. bereits näher).

Soweit die durchschnittlichen Entgelte von einzelnen Marktteilnehmern über dem in Ansatz gebrachten (Durchschnitts-)Entgelt der DPIHS liegen sollten (vgl. Konsultations-Dok, Seite 2), wäre das nicht geeignet, die gesetzliche Vermutung zu widerlegen (§ 20 Abs. 4 PostG), dass die Margin Squeeze sich als missbräuchliche Beeinträchtigung auswirkt. Die tatsächlich erhobenen Durchschnittsentgelte bestimmter Wettbewerber lassen nämlich keine Rückschlüsse darauf zu, dass es keinen wettbewerbsverdrängenden Effekt durch einen DPIHS-Niedrigpreis im konkreten Wettbewerb um den jeweiligen Kunden gibt. Bei Betrachtung nur der mit tatsächlichen Kunden vereinbarten Entgelte von einzelnen Wettbewerbern bleiben all jene Nachfrager außer Betracht, welche diese Wettbewerber nicht für sich gewinnen konnte. Die Preis-Kostenschere ist aber nicht erst dann unzulässig, wenn die DP den Wettbewerb vollständig ausgeschaltet hat, sondern auch schon dann, solange es Wettbewerbern teils noch gelingt, Kunden auf andere Weise als über den niedrigsten Preis zu gewinnen oder zu halten.

Das vermeintliche „rechtsstaatliche Problem“, welches die DPIHS auf Seite 9 zu beschreiben versucht, existiert nicht. Die Instrumente aus § 25 PostG (Anpassungsaufforderung und Untersagung) sind in einem materiellen Gesetz verankert. Sie wirken nicht etwa rückwirkend (ex tunc), sondern nur in die Zukunft gerichtet (ex nunc). Selbst im Fall der Untersagung kann die DPIHS sich also im gleichzeitig neu aufkeimenden Wettbewerb um den oder die betroffenen – also freiwerdenden – Kunden sofort wieder bemühen. Insofern unterliegt die DPIHS von vornherein keinem rechtsstaatlich bedenklichen Risiko.

VI. Bei PKS1-Fällen ist unverzügliches Einschreiten geboten

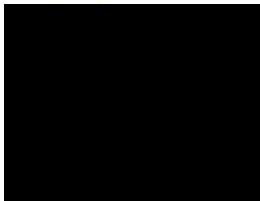
Vorsorglich weisen wir aus Anlass der Anmerkung der Bundesnetzagentur in der Mitteilung vom 02.09.2022, wonach etwaige PKS 1-Fälle bisher nicht untersucht wurden und einem separaten Verfahren vorbehalten bleiben, auf folgendes hin:

Bei PKS 1-Fällen ist zur Wahrung des Wettbewerbs im Briefmarkt und zur Durchsetzung geltenden Rechts ein sofortiges Einschreiten geboten. Völlig richtig stellt die Bundesnetzagentur insofern fest: „Eine PKS 1 begründet immer einen Missbrauch.“ Namens und im Auftrag unserer Mandantin dürfen wir daher darum bitten, die der Bundesnetzagentur vorliegenden Daten und Informationen umgehend auf PKS1-Fälle zu untersuchen und jeglichen Anhaltspunkt zeitnah zu verfolgen.

VII.

Diese Stellungnahme ergeht ohne Präjudiz für die Sach- und Rechtslage, insbesondere ohne Anerkenntnis der Rechtmäßigkeit von Entgelten oder Teilleistungsentgelten der DPAG bzw. der DPIHS dem Grunde und der Höhe nach.

Mit freundlichen Grüßen



Rechtsanwalt