

Enthält keine Betriebs-
und Geschäftsgeheimnisse



1&1 Telecom GmbH

Elgendorfer Straße 57
56410 Montabaur
Germany
Fon +49 2602 96-0
Fax +49 2602 96-1010
www.1und1telecom.de
info@1und1.de

1&1 Telecom GmbH | Bahndallee 7 | 56410 Montabaur | Germany

Bundesnetzagentur für Elektrizität, Gas,
Telekommunikation, Post und Eisenbahnen
Referat 111
Postfach 80 01
53105 Bonn

Sebastian Jorns
Expert Regulatory Affairs
Carrier Management
Phone: +49 2602 96 1608
Mobil: +49 172 358 3122
E-Mail: sebastian.jorns@1und1.de

Vorab per E-Mail: 111-Postfach@BNetzA.de

Montabaur, 05.05.2017

Fragen der Entgeltregulierung bei FttH/B-basierten Vorleistungsprodukten mit Blick auf den Ausbau hochleistungsfähiger Glasfaserinfrastrukturen

Sehr geehrter Damen und Herren,

die Bundesnetzagentur hat am 14.03.2017 ein Konsultationsverfahren gestartet, wie ein beschleunigter Ausbau von Glasfasernetzen regulatorisch unterstützt werden kann. Dieses erfolgte vor dem Hintergrund des sich zurzeit beschleunigenden Prozesses der Digitalisierung und Vernetzung von Wirtschaft und Gesellschaft, welcher die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit des Standortes Deutschland ebenso wie den Austausch und die Teilhabemöglichkeiten der Bürgerinnen und Bürger prägt. Grundlage für diesen tiefgreifenden Wandel ist eine flächendeckende Versorgung mit zukunftsfähigen hochleistungsfähigen Telekommunikationsinfrastrukturen.

Deshalb wird sowohl vom BMWi in seiner Digitalen Strategie 2025 als auch vom BMVI in den kürzlich verabschiedeten Eckpunkten Zukunftsoffensive Gigabit-Deutschland bis 2025 der Aufbau eines Gigabit-Glasfasernetzes bzw. einer gigabitfähigen konvergenten Infrastruktur postuliert. Zur Realisierung dieses Ziels wird eine investitions- und innovationsfreundliche Ausgestaltung der Regulierung gefordert, durch die Unternehmen Anreize gewährt werden sollen, Investitionsrisiken einzugehen.

Die Bundesnetzagentur teilt die Auffassung des BMWi und des BMVI, dass es hierzu erforderlich sei, alternative Ausgestaltungsansätze der Zugangs- und Entgeltregulierung zu entwickeln.



Vor diesem Hintergrund ist die Frage zu klären, durch welche Weiterentwicklung und Flexibilisierung der Regulierungsansätze die Regulierung beitragen kann,

- den beim FttH/B-Ausbau deutlich erhöhten Investitionskosten und Unsicherheiten durch die Gewährung größerer Freiheitsgrade
- bei gleichzeitiger Sicherung der erreichten Wettbewerbsintensität angemessen Rechnung zu tragen.
- Die Zielsetzung ist es, den Ausbau gigabitfähiger Netze und chancengleichen Wettbewerb zum Vorteil der Nutzer bestmöglich zu realisieren.

1&1 nimmt im Folgenden zu den gestellten Fragen Stellung.

Vorweg möchten wir grundsätzlich betonen, dass die Überlegungen der Bundesnetzagentur begrüßt werden. Wir teilen die Auffassung, dass eine richtige Justierung des bestehenden Regulierungsrahmens dazu geeignet sein kann, notwendige Impulse für den FttH/B-Ausbau zu setzen. Insbesondere begrüßen wir dabei auch die Klarstellung der Behörde, dass es sich nicht um ein „Entweder/Oder“ handeln darf, sondern dass die Justierung allen im TKG §2 verankerten Zielen gerecht werden muss. Nur so kann nachhaltig der Vorteil der Endnutzer und damit die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt gesteigert werden.

Der Nachbildbarkeitsansatz ist dabei ein wesentlicher Baustein, welchen wir – entgegen der in der politischen Diskussion des Öfteren eingeforderten kompletten Regulierungsfreistellung – als einen konstruktiven Diskussionsbeitrag erachten. Der Nachbildbarkeitsansatz kann unserer Analyse nach bei entsprechender Ausgestaltung das regulatorische Prognoseproblem während der Aufbauphase von Glasfasernetzen lösen.

Aufgrund der Komplexität und der hohen Marktrelevanz regen wir dabei an, dass die Bundesnetzagentur nach Auswertung der Marktrückmeldungen und nach weiterer Ausarbeitung des Ansatzes, im Rahmen einer Informationsveranstaltung Ihre Überlegungen mit dem Markt teilt.



1. Wie stellen sich die ökonomischen Rahmenbedingungen des Ausbaus hochleistungsfähiger Netzinfrastrukturen dar?

a. Welche mittel- bis längerfristige Entwicklung von Nachfrage und Zahlungsbereitschaft ist zu erwarten?

Die Nachfrageentwicklung wurde durch das Wissenschaftliche Institut für Infrastruktur und Kommunikationsdienste (WIK) in der Studie „Die Privatkundennachfrage nach hochbitratigem Breitbandinternet im Jahr 2025“ untersucht. Die Ergebnisse decken sich mit unserer Einschätzung. 2025 besteht demnach ein Nachfragepotential nach Bandbreiten von 500 Mbit/s auf Basis von hochqualitativen Leitungen (hohe Anforderungen an Latenz, Paketverlustrate und Störungsfreiheit) bei ca. 75% der Haushalte.



Quelle: WIK-Marktpotenzialmodell.

* Die Nachfrageschätzungen für Unternehmen wurden nicht aktualisiert, sondern ohne neue Berechnungen in die Ergebnisse der Fortschreibungen für Privathaushalte integriert.

Quelle: WIK.



Eine steigende maximale Zahlungsbereitschaft ist dabei nicht im signifikanten Ausmaß anzunehmen. Dieses war bereits festzustellen im Rahmen der VDSL Einführung. Es ist allerdings davon auszugehen, dass mehr Haushalte hochqualitative Produkte nachfragen werden, damit die bandbreitenintensiven Dienste genutzt werden können. Hinzu kommt, dass die Kombination der verschiedenen Anwendungen den Ausschlag bei der Nachfrage für die leistungsfähigste Infrastruktur gibt. Denn in der Regel werden mehrere Dienste zur

selben Zeit und in den meisten Fällen von mehreren Personen gleichzeitig genutzt. Der Gleichzeitigkeitsfaktor bei der Nutzung in Mehrpersonenhaushalten wird bezüglich der Nachfrage und der Zahlungsbereitschaft folglich auch eine maßgebliche Rolle neben der Dienstweiterentwicklung spielen. Im Ergebnis wird daher eine steigende durchschnittliche Zahlungsbereitschaft zu beobachten sein.

b. Welcher Zeithorizont erscheint für die Amortisation der Investitionen in FttH/B-Netze sachgerecht? Inwieweit wird der heute zugrunde gelegte Zeithorizont von Prognosen über technologische und wettbewerbliche Entwicklungen beeinflusst?

Bei FttB/H-Netzen wäre ein längerer Amortisationszeitraum als die üblichen 10-15 Jahre sachgerecht, da das Risiko des „technologischen Wandels“ bei Glas deutlich begrenzter ist als bei hybriden Kupfer-/Glas-Lösungen (FTTC).

c. Welchen Amortisationsverlauf über den unter lit. b genannten Zeitraum würden Sie - von etwaigen regulatorischen Vorgaben abstrahierend – für Investitionen in FttH/B-Netze unterstellen (z. B. hinsichtlich der kalkulatorischen Abschreibungen)?

Die Wertminderung von Anlagevermögen (AfA) für passive Infrastruktur liegt üblicherweise bei 20-30 Jahren. Hier wäre der obere Rand zu wählen.

Wie sind diesbezüglich - aus heutiger Perspektive betrachtet - die Unsicherheiten über die hierfür zugrunde zu legenden Prämissen zu bewerten (bzgl. Entwicklung von Zahlungsbereitschaft, Technologien und Marktverhältnissen)?

Bezüglich der Entwicklung von Nachfrage und Zahlungsbereitschaft haben wir bereits oben unter 1) a ausgeführt. Bezüglich der Technologie und Marktverhältnissen führen wir unter 1) g aus.

Damit verbundene Risiken ließen sich als zusätzliche Risikokomponente im WACC abbilden.

d. Welche darüber hinausgehenden Unwägbarkeiten prägen die spezifischen Risiken von Investitionen in FttH/B-Netze (z. B. Entstehung paralleler alternativer Infrastrukturen bzw. Überbauwahrscheinlichkeit)?

Ein maßgebliches alternatives Risiko liegt im Verhalten des marktmächtigen Unternehmens. Gerade ein Ausbau mit einer weniger leistungsstarken Infrastruktur wie bspw. FTTC kann dabei ggf. schneller und kostengünstiger erfolgen. Soweit ein marktmächtiges



Unternehmen sich in einer Zeit, in dem die Substituierbarkeit zwischen Glasfaser- und Kupfernetzen noch gegeben ist, zu einer aggressiven Überbaustrategie entscheiden sollte, würde hieraus eine starke Reduktion des Kundenpotenzials resultieren. Das Risiko kommt insbesondere auch daher, dass der FTTC-Ausbau des marktmächtigen Unternehmens sofort skaliert, da dieses sofort alle Bestandskunden auf dieser Plattform hat, während das ausbauende Unternehmen über reines Neukundengeschäft die Kunden akquirieren muss. Eine aggressive Überbaustrategie erschwert die Neukundenakquise.

Dieses Risiko könnte dabei bspw. durch einen ordnungspolitischen Rahmen reduziert werden, welcher die Mitnutzung bestehender Glasfasernetze oder aktiver Vorleistungen attraktiver als einen Überbau macht.

- e. Wie stellen sich regionale Kosten(unterschiede) beim Ausbau hochleistungsfähiger Netzinfrastrukturen dar? Von welchen Gegebenheiten (z. B. Bevölkerungsdichte, Oberflächenbeschaffenheiten) und sonstigen Faktoren (z. B. Verlegetechniken) werden regionale Kostenunterschiede maßgeblich geprägt? Welche spezifischen Risiken des FTTH/B-Ausbaus (z. B. Wettbewerbsverhältnisse, Nachfrage) bestehen, und inwieweit unterscheiden sich diese gegebenenfalls je nach regionalen Gegebenheiten (z. B. Wettbewerbsverhältnisse, Nachfrage)?

Die regionalen Verhältnisse bei einem Glasfaserausbau sind in Ihrer grundlegenden Struktur vergleichbar mit denen bei der Kupfer-TAL. Abweichende spezifische Risiken bezüglich der regionalen Gegebenheiten sind nicht gegeben. Die Annahmen aus der Kupfer-KeL Betrachtung sind folglich übertragbar. Anzumerken ist hierbei, dass aktuell bei den Verlegetechniken - durch deren Fortentwicklung - hohe Effizienzen gehoben werden, welche sowohl bei Glas- als auch bei Kupfernetzbewertungen relevant sind.

Bei den Wettbewerbsverhältnissen ist hingegen zu beachten, dass sowohl die Kupfer- als auch die Kabelnetze anfangs ein Substitut für Glasfasernetze darstellen. Da die Nachfrageseite im Massenmarkt preissensitiv reagiert, kann somit davon ausgegangen werden, dass ein Glasfasernetzbetreiber mit seinem (qualitativ am hochwertigsten) Angebot den maximalen Endkundepreis für ein vergleichbares Konkurrenzprodukt wird nehmen können. Eine weitere signifikante Abweichung nach oben wird, solange die Substituierbarkeit gegeben ist, allerdings nicht möglich sein.



f. Bestehen im Hinblick auf die hier angestellten Überlegungen wesentliche Unterschiede zwischen FttH und FttB?

Mit Blick auf die Entgeltregulierung besteht kein relevanter Unterschied. Operativ ist bei beiden Varianten der Umgang mit der Endleitung zu klären.

g. Welchen Ausbau- bzw. Versorgungsgrad (Coverage und Take-Up) erachten Sie für unterschiedliche Infrastrukturen im Jahr 2020, 2025, 2030, 2040 (FttC, FttH/B, HFC, 5G, etc.) als wahrscheinlich?

Bereits heute spielt FTTH/B eine große Rolle bei der Erschließung von Unternehmen und Gewerbegebieten. 2020 dürfte FTTH/B darüber hinaus zunehmend im Umfeld der Pownutzer und Innovatoren eine Rolle spielen, womit man von überdurchschnittlichen Marktanteilen in dieser Kundengruppe ausgehen sollte. Mit Blick auf einen bundesweiten Markt dürfte die Bedeutung allerdings noch nicht signifikant sein. Dieses ist insbesondere dem aktuell erst im größeren Umfang stattfindenden Ausbau, der zum Zeitpunkt 2020 vermutlich noch vorhanden Substitutionskette mit FTTC und HFC Netzen, sowie den Kundenbindungen geschuldet (Vertragslaufzeit). Bzgl. des Ausbaus gehen wir davon aus, dass sich bis 2020 die Coverage von FTTB/H erheblich vergrößern wird, während die Vectoring-FTTC- und HFC-Netze in ihrer Ausdehnung eher stagnieren. Dieses ist dem allgemeinen Trend zum Glasfaser-Ausbau, aber auch der gezielten Förderung geschuldet. Soweit man die aktuellen Zahlen fortschreibt, liegt je nach Trendannahme die Zahl der erreichbaren Haushalte 2020 zwischen ca. 10% (linear) und ca. 18% (exponentiell).

2025 gehen wir davon aus, dass ca. 75% der Haushalte Anschlüsse mit Bandbreiten größer 500 Mbit/s nachfragen werden (s.o.). Solche Bandbreiten können quantitativ hochwertig nur durch Glasfasernetze (FTTB/H) bereitgestellt werden. Inwieweit solche Netze bis dahin verfügbar sind, liegt u.a. auch an dem derzeit diskutierten Ordnungsrahmen. Sollte es nicht gelingen einen exponentiellen Ausbautrend zu fördern, läge das Angebot bei lediglich 6 Millionen Haushalten bzw. ca. 15% (linearer Trend). In Glasfaserausbaugebieten werden alternative Infrastrukturen primär in den Segmenten der „Medium Level“ Nachfrage eine Rolle spielen.

Für 2030 und 2040 gilt im Prinzip das gleiche wie für 2025. Der Bandbreitenbedarf dürfte allerdings noch weiter steigen - allerdings sind mit Glasfaser bereits angebundene Haushalte dahingehend abgesichert. Der Wettbewerbsdruck von alternativen, nicht gigabitfähigen Infrastrukturen dürfte stark zurückgehen bzw. in vielen Fällen nicht mehr vorhanden sein.



5G spielt bei den hier relevanten Überlegungen keine wesentliche Rolle, da 5G aufgrund mangelnder tatsächlicher technischer Leistungsdaten kein Substitut für einen hochbandbreitigen Festnetzanschluss darstellt.

h. Welche Marktstrukturen halten Sie zum einen mit Blick auf die Infrastrukturen und zum anderen mit Blick auf die Diensteebene für wahrscheinlich, welche für gesamtwirtschaftlich effizient?

Herrschende Lehrmeinung - welche auch wir vertreten - ist, dass funktionierender Wettbewerb maßgeblich für die gesamtwirtschaftliche Effizienz ist. Nur in einem solchen Fall stellen sich die Marktpreise ein, welche zu einer maximalen Gesamtwohlfahrt führen.

Mit Blick auf leitungsgebundene Industrien ist zu beachten, dass die Infrastruktur ggf. einen so genannten Bottleneck Charakter haben kann. In einem solchen Falle ist die Duplizierung definitionsgemäß entweder nicht möglich oder ökonomisch unsinnig und damit volkswirtschaftlich nicht erstrebenswert. Im Allgemeinen wird das Unternehmen mit einer solchen Infrastruktur eine Monopolpreissetzung betreiben. Im Weiteren neigen aber auch enge Oligopole, also Märkte mit wenigen dominanten Anbietern zu Marktversagen, also zu einem gesamtwirtschaftlich ineffizient Ergebnis. Hier kann es zu einer indirekten - in sich nicht wettbewerbswidrigen - Marktpreisanpassung kommen.

Im Rückschluss der o.g. Darlegung ist zur Sicherstellung eines funktionsfähigen Wettbewerbs und zur Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Effizienz das besondere Wettbewerbsrecht in Form des Regulierungsrechts anzuwenden. Nur durch die Anwendung des Regulierungsrechts wird gewährleistet, dass weiterhin ein „level-playing-field“ für die nachgelagerte Diensteebene besteht.

Mit Blick auf die TK-Landschaft wird diese Frage auch bei Glasfasernetzen im Rahmen der Marktanalyse zu stellen sein. Nach Einschätzung der 1&1 besteht die begründete Gefahr, dass die o.g. Situation langfristig auch auf einem Glasfaseranschlussmarkt auftreten kann.

2. Welche Ansätze der Vorleistungs(entgelt)regulierung sind im Rahmen des geltenden Rechts zu implementieren und welche alternativen Konzepte bedürften einer Änderung des Rechtsrahmens?

a. Welcher regulatorische Ansatz ist unter der Annahme einer festgestellten Regulierungsbedürftigkeit und beträchtlichen Marktmacht derjenige mit der geringsten Eingriffsintensität?

Aus Sicht 1&1 wäre die Auferlegung einer Zugangsverpflichtung i.V.m. einer ex post Missbrauchskontrolle aktuell der geringstmögliche Eingriff. Soweit das Instrumentarium um den hier diskutierten Nachbildbarkeitsansatz erweitert wird, wäre dieses der geringstmögliche Eingriff.

Wäre die Anwendung einer bloßen Transparenzverpflichtung ohne gleichzeitige Zugangsverpflichtung ökonomisch zielführend?

Aus einer ökonomischen Sicht erscheint eine reine Transparenzverpflichtung bei einem vertikal integrierten Unternehmen, ohne eine damit verbundene Möglichkeit, Zugang einzufordern, nicht zielführend. Denn selbst wenn eine Diskriminierung festgestellt werden sollte, welche zu einem Marktversagen führt, hätte die Aufsichtsbehörde kein Instrument um diese „ad hoc“ abzustellen. Soweit also eine reine Transparenzverpflichtung auferlegt wird, sollte diese immer mit der Option verbunden sein, als weiteres Remedy eine Zugangsverpflichtung und Entgeltkontrolle aufzuerlegen.

b. Wie schätzen Sie den im Kodex vorgesehenen Vorschlag ein, wonach sich für marktmächtige Wholesale-only-Netzbetreiber die Regulierung auf die Sicherstellung fairer, angemessener und nichtdiskriminierender Zugangsbedingungen beschränken soll?

Der Vorschlag funktioniert, solange aufgrund externer Faktoren, wie alternative Infrastrukturen dem Wholesale-only-Anbieter ein Korrektiv gegenüber steht. Unter der Annahme einer einzigen essentiellen Netzinfrastruktur und eines Wholesale-only-Anbieters besteht aber auch in einem solchen Modell theoretisch das Risiko von Marktversagen. Daher kann nicht ausgeschlossen werden, dass auch in einem Wholesale-only Fall eine Entgeltkontrolle Relevanz bekommen könnte.

Wie könnte ein solcher Ansatz operationalisiert werden?

Bei einem Wholesale-only-Anbieter könnte ein Diskriminierungsverbot i.V.m. Transparenzvorgaben ausreichend sein. Hiermit könnte die Aufsichtsbehörde die



Sicherstellung fairer, angemessener und nichtdiskriminierender Zugangsbedingungen prüfen. Bei einer Feststellung von besonderer Marktmacht, könnte zudem eine ex post Entgeltkontrolle angemessen sein. Soweit sich trotz der genannten Maßnahmen ein Marktversagen andeutet könnte analog der heutigen Praxis durch die Änderung der Regulierungsverfügung - nach der Marktanalyse - eine stärkere Abhilfemaßnahme ergriffen werden.

- c. Welche weiteren regulatorischen Ansätze kommen aus Ihrer Sicht in Betracht? Auf welche Weise könnte alternativ die originäre Kalkulation eines investierenden Unternehmens bestmöglich abgebildet werden?**

Neben den von der Bundesnetzagentur angeregten Retail-Minus Ansatz – welchen wir bei einer sachgerechten Ausgestaltung als eine Option sehen – könnte auch der Business-Case des investierenden Unternehmens als Grundlage einer Kostenbestimmung gewählt werden.

In einem Business-Case sind die Marktrisiken aus Sicht des Investors sowie die Kosten transparent abgebildet. Mit einem solchen Ansatz würde die Einpreisung bspw. des Auslastungsrisikos durch den Investor erfolgen. Durch die regelmäßige Aktualisierung des Business-Case könnten zudem Unvorhersehbarkeiten gewürdigt werden. Nach erster Analyse wären die Vorhersehbarkeit der Entgelte, sowie die Vereinbarkeit mit dem TKG bei einem solchen Ansatz ggf. einfacher zu erreichen.

- 3. Wie unterscheiden sich die Wirkungen unterschiedlicher (entgelt)regulatorischer Ansätze für FttH/B-basierte Vorleistungsprodukte im Hinblick auf die Regulierungsziele?**

KeL-orientierte Entgeltregulierung

- a. Wie beurteilen Sie die (oben skizzierten) Schwierigkeiten bei der Bestimmung hinreichend differenzierter KeL-orientierter Entgelte?**

Die Überlegungen der Aufsichtsbehörde sind nachvollziehbar.



- b. Welche Herausforderungen sind in Anbetracht der dargestellten Unwägbarkeiten und Prognoseunsicherheiten damit verbunden, bei der Kalkulation von Periodenkosten die dynamische Entwicklung von Nachfrage und Zahlungsbereitschaft korrekt zu berücksichtigen?**

In Anbetracht der schwer vorhersagbaren Auslastung mit Blick auf Glasfasernetze besteht die Herausforderung, den richtigen Grad und damit den relevanten Kostenschlüssel zu bestimmen. Die Ausführungen der Beschlusskammer hierzu sind nachvollziehbar.

- c. Welche praktischen Schwierigkeiten bestehen hinsichtlich der "richtigen" bzw. hinreichend differenzierten Bestimmung spezifischer Investitionsrisiken? Wäre hier eine zeitliche und/oder regionale Differenzierung sachgerecht und operationalisierbar?**

Aus Sicht 1&1 könnten solche Risiken durchaus regional getrennt ausfallen. Die heutige Praxis bei der Entgeltbestimmung kann allerdings beibehalten werden. Der Investor bzw. das regulierte Unternehmen kann regional differenzierte Entgelte beantragen bzw. in einem Retail-Minus Ansatz über eine regionale Preisdifferenzierung direkt umsetzen. Besondere Herausforderungen bei der Entgeltregulierung im Vergleich zu der gegenwärtigen Praxis folgen hieraus folglich nicht.

Bei der zeitlichen Komponente hingegen besteht die Herausforderung die Aufbauphase und das Auslastungsszenarien zu prognostizieren. Hierbei müsste die BNetzA im Rahmen einer kostenmodellbasierten Entgeltbestimmung eine solche Prognose vornehmen, womit ein Risiko der Fehlbestimmung für das regulierte Unternehmen besteht.

- d. Welche Herausforderungen sehen Sie in der Vorgehensweise, über differenzierte Entgelte regional unterschiedliche Ausbaurisiken effizient abzubilden?**

Soweit regional unterschiedliche Ausbaurisiken bei der Entgeltbestimmung berücksichtigt werden sollen, stellt sich hauptsächlich die Frage nach dem Zuschnitt der Regionen. Dieses wäre Gegenstand der Marktanalyse und Marktdefinition. Im weiteren Procedere sehen wir keine abweichenden Herausforderungen zu der bundesweiten Entgeltbestimmung.

- e. Welche negativen Folgen würden von „falsch“ bzw. nicht hinreichend differenziert bestimmten KeL-orientierten Entgelten ausgehen?**

Falsch bestimmte Entgelte führen zu einer Beeinträchtigung entweder des Anbieters oder des Nachfragers. Soweit der Anbieter betroffen ist (KeL zu niedrig), gehen hiervon negative Anreize für weitere Investitionen aus. Bei dem Nachfrager führen falsch ermittelte KeL (KeL



zu hoch) zu einer Reduktion der Wettbewerbsfähigkeit bis hin zu einer Marktverdrängung. Beide Ergebnisse reduzieren die Gesamtwohlfahrt.

f. Worin bestehen die Vorteile KeL-orientierter Vorleistungsentgelte?

Ein richtig bestimmtes KeL Entgelt bildet einen wettbewerbsanalogen Preis ab und führt somit zu dem volkswirtschaftlich gewünschten Marktergebnis. Der KeL Ansatz ist dabei auch in der Lage auch die Anreize zu setzen, um eine Weiterentwicklung der Infrastruktur herbeizuführen. Dieses erfolgt durch den MEA Ansatz. An dieser Stelle sei auf die durch 1&1 beauftragte Studie „TAL-Preise – Investition und Wettbewerb in Deutschland“ von Dr. Karl-Heinz Neumann und Prof. Ingo Vogelsang verweisen, welche eine Analyse der Anreizkompatibilität von KeL beinhaltet.

Theoretisch ist somit der KeL Ansatz das beste Regulierungsinstrument, um in Netzinfrastukturmärkten das optimale Ergebnis zu erreichen. Je nachdem, wie die Marktgegebenheiten eingeschätzt werden, können die KeL dabei durch unterschiedliche Methoden ermittelt.

Allerdings impliziert der KeL Maßstab – wie oben ausgeführt - auch einen hohen Informationsbedarf. Die damit verbunden Probleme wurden ebenfalls oben ausgeführt.

Nachbildbarkeitsansatz

g. Welche Schwierigkeiten würde die Anwendung des Nachbildbarkeitsansatzes mit sich bringen? [Vgl. in diesem Zusammenhang auch Frage 6.]

Durch den Nachbildbarkeitsansatz wird - nach unserem Verständnis – ein Entgelt bestimmt, welches von den KeL in beide Richtungen abweichen kann (darf). Dieses ist in einer Aufbauphase von Glasfasernetzen vertretbar, damit der regulierte Investor Risiken und Marktentwicklungen adäquat und schnell einpreisen kann. Hierbei ist allerdings sicherzustellen, dass bei der Ermittlung folgende Aspekte gewürdigt werden:

-
- Nachfragern muss eine hinreichende / marktübliche Marge eingeräumt werden
 - Die „Veredelungskosten“ müssen richtig bestimmt werden
 - Regionale Preissetzung (Anpassung des Vorleistungspreis bei regionale Unterschieden)
 - Zeitliche Komponente (Anpassung des Vorleistungspreis bei zeitlichen Aktionen, Auswirkung auf Bestandskunden)
 - Eine Quersubventionierung muss verhindert werden
 - Eine Vorhersehbarkeit muss sichergestellt werden



Ein weiterer Aspekt, welcher auszuarbeiten wäre, ist die Frage nach der Bestimmung und Durchsetzung von Entgelten auf dem Markt 3a. Während auf dem Markt 3b der Weg über verschiedene Endkundenpreise, aufgrund der durch das regulierte Unternehmen „überwachbaren“ Vorleistungen, operativ umsetzbar erscheint, stellt sich die Frage, wie abgesichert werden soll, dass eine über den Nachbildbarkeitsansatz entgeltregulierte Glasfaser auch korrespondierend zu dem Endkundenpreis genutzt wird.

h. Wie wäre eine mögliche Volatilität der Vorleistungsentgelte bei Anwendung des Nachbildbarkeitsansatzes einzuschätzen?

Die Bundesnetzagentur muss bei der weiteren Ausarbeitung des Nachbildbarkeitsansatzes sicherstellen, dass für Nachfrager weiterhin eine Vorsehbar der Entwicklung der Vorleistungsentgelte besteht (entsprechend TKG §3, Ziffer 1). Hierfür könnte beispielsweise eine transparente Anzeigepflicht von Maßnahmen des regulierten Unternehmens, verbunden mit einer angemessenen Vorlaufzeit, aufgenommen werden. Es ist hierbei zu anzumerken, dass es sich nicht um ein Verfahren analog der ex-post Kontrolle handeln kann, da eine hohe Markttransparenz und eine längere Vorlaufzeit notwendig ist, damit die betroffenen Nachfrager reagieren können.

Es muss auch sichergestellt sein, dass die Volatilität bei der Preissetzung nicht dazu führt, dass durch eine Steigerung der Endkundenpreise - z.B. für ein ggf. von dem regulierten Unternehmen selbst nur in geringer Stückzahl abgesetzten Double-Play-Angebot - die Bestandskunderträge der Nachfrager negativ werden.

i. Welche Folgen wären zu erwarten, wenn aufgrund von Schwierigkeiten bei der Bestimmung der korrekten Marge bzw. des als Referenz heranzuziehenden Endkundenpreises überhöhte Vorleistungspreise resultieren würden? Was wären demgegenüber die Folgen zu niedriger Vorleistungsentgelte?

Soweit die Marge zu niedrig bestimmt wird, würde dieses im Endeffekt dazu führen, dass Unternehmen aus dem Markt gedrängt werden, da diese keine konkurrenzfähige Angebote unterbreiten können.

Der Nachbildbarkeitsansatz in sich schließt ein zu niedrig bestimmtes Vorleistungsentgelt aus. Das Vorleistungsentgelt folgt aus der Endkundenpreissetzung des regulierten Unternehmens. Wenn absolute Werte (absolute Marge oder Kosten für die Veredelung) zu hoch bestimmt werden, folgt hieraus, dass das regulierte Unternehmen nicht gegen Konkurrenzinfrastrukturen wettbewerbsfähig agieren kann (da das eigene Endkundenentgelt entsprechend hoch gesetzt werden muss, damit keine negative Marge



besteht). Soweit keine Konkurrenzinfrastruktur besteht, was im regulierten Umfeld regional anzunehmen ist, folgt aus einer solchen Situation vermutlich eine Preiserhöhung auf dem Endkundenmarkt. Das regulierte Unternehmen wird den Endkundenpreis auf das notwendige Niveau anheben. Nachfrager werden das Verhalten in ihrer Preissetzungsfunktion berücksichtigen und sich ja nach Marktpositionierung über oder unterhalb des Preises des regulierten Unternehmens positionieren.

- j. Worin bestehen die Vorteile vom Endkundenpreis ausgehend, d. h. top-down-kalkulierter Vorleistungsentgelte im Sinne des Nachbildbarkeitsansatzes etwa mit Blick auf eine größere Marktnähe?**

Der Vorteil liegt darin, dass das unternehmerische Risiko durch das investierende Unternehmen eigenständig eingepreist werden kann.

Beschränkung auf eine Transparenzverpflichtung

- k. Welche Wirkungen würden von einem vollständigen Verzicht auf entgeltregulatorische Kontrollmechanismen mit Blick auf die Regulierungsziele ausgehen?**

Aus Sicht 1&1 ist eine reine Transparenzverpflichtung nicht geeignet die Regulierungsziele zu erfüllen (siehe hierzu auch unsere Ausführungen oben).

Gesamtschau

- l. Inwieweit werden regional divergierende Preise auf Endkunden- und Vorleistungsebene als zielführend oder problematisch erachtet?**

1&1 sieht keine Probleme in regional divergierenden Preisen auf Endkunden- und Vorleistungsebene. Eine solche Situation liegt bereits heute vor.

- m. Inwieweit bieten die verschiedenen Ansätze auch perspektivisch ein ausgewogenes Maß an Planungssicherheit? Welche Alternative begünstigt das Investitionsklima, die Wettbewerbsentwicklung und die Verbraucherinteressen am stärksten?**

Entsprechend der Ausführungen zu den vorgelagerten Fragen kann der Nachbildbarkeitsansatz lediglich bei dem Investitionsklima ein besseres Ergebnis erzielen, als der KeL Ansatz. Dieses ist dabei nicht der theoretischen Grundlage geschuldet. Auch KeL kann theoretisch Investitionsrisiken adäquat abbilden. In der operativen Anwendung



„scheitert“ der KeL Ansatz allerdings an den hohen Informationsbedarf, um eine hinreichende Prognose der einzupreisenden Risiken durchzuführen. Hier liegt die Stärke des Nachbildbarkeitsansatzes, der die Prognose dem regulierten Unternehmen überlässt.

Festzustellen ist allerdings auch, dass der Nachbildbarkeitsansatz im Vergleich zu KeL weniger stark dahingehenden ausgerichtet ist, ein Pareto-optimales Ergebnis und damit den höchsten Wohlfahrtseffekt zu erzielen. Aus Sicht 1&1 kann daher der Nachbildbarkeitsansatz gerade in Aufbauphasen von neuen Netzen ein akzeptables und anreizkompatibles Regulierungsinstrument sein.

4. Unter welchen Voraussetzungen wäre ein Absehen von einer KeL-orientierten Entgeltregulierung – zugunsten z. B. des Nachbildbarkeitsansatzes – zielführend?

a. Welche Erwartungen haben Sie über den Grad des Preisdrucks - ausgehend von alternativen Infrastrukturen und/oder alternativen KeL-orientiert regulierten Vorleistungsprodukten - in kurz-, mittel- und längerfristiger Perspektive?

Kurz- bis mittelfristig ist davon auszugehen, dass KeL-regulierte TAL-Entgelte einen Preisdruck auf parallele Infrastrukturen ausüben (siehe hierzu unter 1). Mit der vollständigen Substitution durch FTTB/H-Netze wird es langfristig ohne ein reguliertes Korrektiv bei einem engen Oligopol - mit einigen wenigen dominanten Marktteilnehmern – zu einer spürbaren Abnahme des Preisdrucks führen.

Die genaue Untersuchung des Preisdrucks von alternativen Infrastrukturen ist Untersuchungsgegenstand der Marktanalyse und Marktdefinition.

b. Welche Bedeutung ist dabei im Zeitverlauf der Substitutionalität (überwiegend) kupferbasierter und glasfaserbasierter Vorleistungsprodukte beizumessen?

Hierzu haben wir oben bereits ausgeführt. Die Substitutionalität ist Voraussetzung, um eine alternative Infrastruktur als Korrektiv in einem Nachbildbarkeitsansatz heranzuziehen.

Die genaue Untersuchung der Entwicklung dieser wird Gegenstand der Marktanalyse und Marktdefinition sein.



c. Ist darüber hinaus mittel- bis längerfristig zu erwarten, dass von Mobilfunkangeboten (5G) ein spürbarer Preisdruck auf FttH/B-basierte Endkundenangebote ausgeht?

Aus Sicht 1&1 spielt 5G bei den hier relevanten Überlegungen keine besondere Rolle, da 5G mittelfristig kein Substitut für einen Festnetzanschluss darstellt.

Gerade beim Nachfragepotenzial von Bandbreiten mit größer 500 Mbit/s dürfte der Preisdruck spürbar abnehmen, da Mobilfunknetze als „shared medium“ nicht die Nachfrage an hochqualitativen Leitungen (hohe Anforderungen an Latenz, Paketverlustrate und Störungsfreiheit) befriedigen können. Auch bei dem Upload, welcher ein wichtiges Kriterium zukünftig ist, ist 5G mit einem FttH/B-basierten Endkundenangebot nicht austauschbar.

d. Welcher Grad des Preisdrucks – ausgehend von alternativen Infrastrukturen und/oder alternativen KeL-orientiert regulierten Vorleistungsprodukten – ist als ausreichend für einen Verzicht auf KeL-orientierte Entgelte für FttH/B-basierte Zugangsprodukte anzusehen? Welche Rolle spielt in diesem Zusammenhang der Fortbestand des Kupfernetzes?

Grundsätzlich ist diese Frage im Rahmen der Methodik von Marktdefinition und Marktanalyse zu beantworten. Solange die Produkte austauschbar sind, wird das bundesweite Kupfernetz, welches zu KeL reguliert ist, einen Preisanker darstellen. Wir teilen hier die Ausführungen der Bundesnetzagentur hierzu.

Bei den prognostizierten Nachfragepotenzialen für 2025 wird Kupfer allerdings keine dominante Rolle mehr spielen, da FTTC-Netze allenfalls die „Low-Level“-Nachfrage befriedigen kann. Somit kann ein Kupfernetz nur bedingt eine preisdämpfende Wirkung auf FTTB/H-basierte Zugangsprodukte entfalten.

e. Wie lässt sich das Ausmaß dieses Preisdrucks bzw. dieser Preisdämpfung im Sinne der Nichtdiskriminierungs- und Kostenrechnungsmethoden-Empfehlung (bzw. künftig gemäß den Kodex-Vorschlägen) "nachweisen"?

Die Untersuchung des Preisdrucks auf einem Markt ist regelmäßig Gegenstand der Marktanalysen. Die Methodik ist bewährt. Im Sinne der EU-Empfehlung sollte dabei verstärkt eine märkteübergreifende Betrachtung durchgeführt werden. Denn ein wichtiger Indikator für die Feststellung des Preisdrucks auf höhergelagerten Märkten (hier 3b) ist die Möglichkeit tatsächlich auf den vorgelagerten Markt (hier 3a) auszuweichen. Im Ergebnis bedarf es also einer gemeinsamen Analyse beider Märkte.



f. Sollten bei Vorliegen regional unterschiedlicher Wettbewerbssituationen und dementsprechend auch verschieden starkem Preisdrucks regional differenzierte entgeltregulatorische Konzepte bzw. Maßstäbe zur Anwendung kommen?

Dieses wäre eine Diskussion, welche im Rahmen der Regulierungsverfügung zu führen ist. Grundsätzlich wäre das Anlegen verschiedener entgeltregulatorischer Konzepte auf einem Markt gemäß der Märkteempfehlung in Abhängigkeit der Rahmenbedingungen denkbar. Heute wird ein ähnliches Konzept bereits auf dem Markt 3b praktiziert.

g. Unter welchen Annahmen erscheint es erforderlich bzw. zielführend, den Nachbildbarkeitsansatz um eine (ggf. regional differenzierte) Preishöhenmissbrauchskontrolle zu ergänzen?

Grundsätzlich ist die Voraussetzung für das bundesweite Eintreten einer Situation, in der eine Preishöhenmissbrauchskontrolle notwendig ist, ein Verneinen einer Substitutionsbeziehung mit alternativen Angeboten, sowie eine hinreichende Größe für eine (regionale) Regulierung. In einem solchen Fall bestände allerdings vermutlich kein Bedarf für eine weitere regulatorische Investitionsförderung über den Nachbildbarkeitsansatz.

Für den Fall allerdings, dass zur Kontrolle der Entgelthöhe des Zugangsprodukts das bundesweit durchschnittliche Endkundenpreisniveau angesetzt werden sollte, ist eine regional differenzierte Preishöhenmissbrauchskontrolle zu ergänzen. Ein marktmächtiges Unternehmen hätte ansonsten den Anreiz in wettbewerbsintensiven Regionen die Endkundenpreise so zu setzen, dass die wirtschaftliche Nachbildbarkeit auch für einen effizienten Wettbewerber nicht mehr gegeben ist und diese - aufgrund der finanziellen Stärke des marktmächtigen Unternehmens- langfristig aus dem Markt gedrängt werden.

5. Welche Anpassungserfordernisse würde die Anwendung eines nachbildbarkeitsorientierten Ansatzes mit Blick auf die Anwendung der Prüfmaßstäbe des § 28 TKG mit sich bringen?

Grundsätzlich hat 1&1 bedenken, ob der Nachbildbarkeitsansatz jederzeit mit §28 TKG vereinbar ist. Gerade wenn kein hinreichender Preisdruck besteht, ist zu erwarten, dass die so bestimmten Entgelte im signifikanten Maße den Kriterien nach §28 TKG nicht genügen.



- a. Falls die Anwendung des Nachbildbarkeitsansatzes mit Blick auf FttH/B-basierte Vorleistungsprodukte grundsätzlich als angemessen angesehen werden sollte, wie wäre dann eine ergänzende Preishöhenmissbrauchskontrolle methodisch zielführend auszugestalten? Welche Vorteile hätte in diesem Fall - etwa im Hinblick auf eine konsistente Gesamtkonzeption - eine sektorspezifische Preishöhenmissbrauchskontrolle gegenüber einer wettbewerbsrechtlichen Prüfung?**

1&1 erachtet die „Regulierung von Endkundenpreisen“ als schwierig, welche im Endeffekt das Ergebnis einer additiven Preishöhenmissbrauchskontrolle wäre. Denn in der Anwendung einer Preishöhenmissbrauchskontrolle müsste ein angemessener Endkundenpreis für sämtliche relevanten Dienste / Bündelangebote durch die Bundesnetzagentur ermittelt werden.

Hierbei könnte zwar auf das Vergleichsmarktprinzip zurückgegriffen werden. Dieses ist allerdings nur bedingt geeignet, da es einerseits schwierig ist, einen entsprechend räumlich und sachlich vergleichbaren Markt zu bestimmen und andererseits bei der Existenz eines solchen, auch hier identische Marktstrukturen vorliegen könnten (natürliche Monopole), womit der Preis auf dem Vergleichsmarkt ebenfalls Gefahr läuft missbräuchlich zu sein. Im Weiteren würde das Heranziehen von Preisen eines Vergleichsmarkts den Vorteil des Nachbildbarkeitsansatzes negieren. Das regulierte Unternehmen wäre de facto in seiner Preissetzung nichtmehr frei.

Alternativ wäre auch die Ermittlung einer adäquaten Preishöhe über ein analytisches Kostenmodell möglich. Hierbei kommen allerdings die Gründe, welche gerade für die Einführung des Nachbildbarkeitsansatzes sprechen zu tragen. Im Ergebnis wäre auch hier der Vorteil des Nachbildbarkeitsansatzes negiert.

Soweit kein hinreichender Preisdruck auf dem regulierten Markt besteht, ist daher voraussichtlich der Nachbildbarkeitsansatz schlecht anwendbar.

-
- b. Besteht in dem hier unterstellten Kontext Anpassungsbedarf hinsichtlich der Anwendung von Kosten-Kosten-Scheren-Tests?**

Soweit über den Nachbildbarkeitsansatz verschiedene Vorleistungsentgelte bspw. bei Double- und Tripple-Play-Produkten ermittelt werden (wovon auszugehen ist), bedarf es nach aktueller Einschätzung keiner Anpassung des KKS-Tests.



Es ist allerdings anzumerken, dass es eine gewisse operative Herausforderung gibt, soweit auf Markt 3a und 3b für Glasfaserprodukte der Nachbildbarkeitsansatz gewählt wird. Hierzu sei auf unsere Überlegung im Rahmen von Frage 3) g verwiesen.

Teilen Sie die oben dargelegten Argumente für separate KKS-Tests für (überwiegend) kupferbasierte Vorleistungsprodukte einerseits und FttH/B-basierte Produkte andererseits?

Grundsätzlich teilen wir die Überlegungen, geben aber zu bedenken, dass es durchaus Interdependenzen gibt.

Ein KKS ähnlicher Test könnte daher als Kontrollüberlegung in den Fällen durchgeführt werden, in denen ein FttH/B Netz eine Weiterentwicklung eines regulierten Netzes darstellt.

Im Fall des Telekom Netzes bspw. wird im Rahmen der Kupfernetz-Regulierung anhand einer Kostenermittlung die Wegstrecke „Internet“ bis KVz modelliert werden. Dieses ist auch im einem FttH/B Netz ein Großteil der relevanten Wegstrecke. Additiv hinzu kommt der „Glasfaserstich“ bis zum Haushalt, welcher aufgrund der aufgeführten Faktoren schwer bestimmbar ist.

Soweit also der Nachbildbarkeitsansatz herangezogen wird, ergibt sich aus diesen ein Vorleistungsentgelt, welches oberhalb des KeL Entgeltes für die Strecke „Internet“ bis KVz liegen dürfte und den eigentlich Glasfaser FTTH/B Ausbau widerspiegelt. Aufgrund der vorhandenen Erfahrungswerte und Informationen bei der Aufsichtsbehörde, sollte es bewertbar sein, ob das ermittelte Vorleistungsentgelt plausibel ist.

- c. Welche Annahmen wären bei der Kostenermittlung im Hinblick auf die erforderliche Marge in Bezug auf den Effizienzmaßstab zu treffen? Ist im Sinne der Nichtdiskriminierungs- und Kostenmethodik-Empfehlung der EU-Kommission die Kostensituation des marktbeherrschenden Unternehmens maßgeblich (EEO-Test) oder bloß Ausgangspunkt für die Margenbestimmung? Unter welchen Bedingungen und in welchem Ausmaß wäre es angemessen, die spezifische Kostensituation von effizienten Wettbewerbsunternehmen zu berücksichtigen ("adjusted EEO")?

Es ist sicherzustellen, dass der Nachfrager weiterhin eine adäquate Marge erwirtschaften kann. Hierbei sollte auf die Marge eines effizienten Unternehmens abgezielt werden. Diese Marge kann dabei um einen Risikofaktor korrigiert werden, welcher das Investitionsrisiko widerspiegelt. Eine Ermittlung kann bspw. über ein Kostenmodell erfolgen. Da die Höhe



der Marge bei dem Nachbildbarkeitsansatz eine wesentliche Frage darstellt, begrüßen wir, dass die BNetzA hierfür nochmal getrennt eine Konsultation durchführen wird.

d. Anhand welcher Kriterien sollten die für eine Nachbildbarkeitsprüfung relevanten Endkundenprodukte ausgewählt werden?

Heranzuziehen sind alle angebotenen Produkte auf Endkundenebene.

Sollte grundsätzlich eine Einzelproduktbetrachtung vorgenommen oder auf eine Kombination von Tarifen abgestellt werden, sofern diese von effizienten Wettbewerbern ebenfalls angeboten werden (können)?

Aus Sicht 1&1 ist eine Einzelbetrachtung notwendig. Ansonsten besteht das Risiko, dass Nachfrager besonders günstige Angebote nicht nachbilden können, da aufgrund der Mischpreisbetrachtung sich ein Vorleistungspreis ergibt, der zu einer negativen Kostendeckung führt.

Beispiel: Die Produktionskosten belaufen sich auf 10 Euro, die Veredelungskosten belaufen sich auf 5 Euro. Der Anbieter bietet auf den Endkundenmarkt drei Produkte für 20 Euro, 25 Euro und 30 Euro an. Die Nachfrage ist gleichverteilt. Der durchschnittliche Endkundepreis läge somit bei 25 Euro. Zieht man nunmehr die 5 Euro Veredelungskosten ab, würde der Vorleistungspreis ohne Marge dem niedrigsten Endkundenpreis des Anbieters entsprechen (20 Euro), bei dem der Anbieter selbst aber noch eine Marge von 5 Euro erwirtschaftet. Würde der niedrigste Endkundepreis durch den Anbieter dann auf 19 Euro gesenkt werden, würde der Anbieter eine Marge von 4 Euro erwirtschaften, der Nachfrager allerdings (bei Nachbildung des Endkundenpreises) in eine negative Kostendeckung (-0,34 Euro bzw. Vorleistungspreis 19,66 Euro) laufen.

Welcher Umgang ist mit Blick auf die Ermittlung und Einhaltung einer angemessenen Marge für regional beschränkte und zeitlich befristete Aktionsangebote zu wählen?

Bei Ermittlung der Marge bzw. des Vorleistungsentgelts sind regional beschränkte und zeitlich befristete Aktionsangebote zu berücksichtigen. Diese kann bspw. durch eine Vorabanzeigepflicht (ggf. in Abhängigkeit der Aktionsgröße) umgesetzt werden.



Wie ließe sich die angemessene Marge bei wachsender Komplexität der Endkundenprodukte durch Produktbündelungen ableiten?

Aus Sicht 1&1 kann hierbei eine Reduzierung auf relevante Bündelangebote erfolgen. Diese Angebote könnten durch ein Kostenmodell nachgebildet werden, um die Marge eines effizienten Anbieters zu ermitteln.

Wie ist kalkulatorisch etwa mit TV- und Pay-TV-Angeboten umzugehen?

Kosten für die TV und Pay-TV-Angebote sind durch die Behörde zu ermitteln und im Rahmen der „Veredelungskosten“ als abzugsfähige Position zu berücksichtigen.

e. Anhand welcher Kriterien sollten die mit den zugrunde gelegten Endkundenprodukten korrespondierenden Vorleistungsprodukte festgelegt werden?

Hier kann der „Geiste“ des Nachbildbarkeitsansatz herangezogen werden.

Es muss einem Nachfrager mit der Vorleistung möglich sein, dass Endkundenprodukt in gleicher Qualität bereitzustellen. Beispielsweise wären bei einem Tripple-Play Produkt - bei der Bewertung einer aktiven Vorleistung - die Kosten für qualitätsgesicherten Verkehr mit zu berücksichtigen. Zudem wäre bei der Ermittlung der abzuziehenden „Veredelungskosten“ zu würdigen, dass hier andere Netzkomponenten benötigt werden im Vergleich zum Double-Play-Produkt. Auch sind z.B. TV Recht einzupreisen.

f. Wie könnte bei Risikoteilungsmodellen (vgl. Kapitel 3.2.1) bei der Bestimmung der ausreichenden Marge zwischen Endkunden- und Vorleistungsentgelt das Ausmaß der individuellen Risikobeteiligung der Vorleistungsnachfrager angemessen Berücksichtigung finden?

Bei dem Nachbildbarkeitsansatz erfolgt eine Subtraktion verschiedener Variablen von dem Endkundenpreis. Eine Risikoübernahmepremie zugunsten von Nachfragern kann entweder durch die Aufnahme einer weiteren Variabel erfolgen, oder durch eine Erhöhung der zugestanden Marge. Beide Mechanismen sehen wir als vertretbar an.



g. Wie differenziert sollte bei der Auswahl der relevanten Endkunden- und Vorleistungsprodukte eine regionale Betrachtung erfolgen?

Eine regionale Betrachtung bei den relevanten Endkundepreisen erachten wir als notwendig soweit bei der Preissetzung eine Heterogenität festzustellen ist.

Eine getrennte Betrachtung auf Endkundenproduktebene sehen wir aktuell als nicht erforderlich an. Der Markt ist hier homogen.

Bei den Vorleistungsprodukten ist dann eine Differenzierung notwendig, wenn aufgrund regional unterschiedlicher Vorleistungen von unterschiedlichen Kosten bei der „Veredelung“ auszugehen ist. Eine solche Konstellation erachten wir aber auch als eher unwahrscheinlich

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen


Sebastian Jorns
Expert Regulatory Affairs


für Sven Bollmann
Senior Business Manager