

Bill & Keep

Eine Chance auf fairen Wettbewerb!

Wien, 28.11.2007





High mobile termination rates are in our view probably the single most anti-competitive element of the European mobile landscape.

(Morgan Stanley Research; October 3, 2007; Telecommunications Service)

Ausgangssituation



Rahmenbedingungen der Liberalisierung



- ❑ Unterschiedliche Konzepte der EU für Festnetz & Mobilfunk

- ❑ Festnetz
 - Aufbrechen eines Infrastruktur-Monopols - ONP Bestimmungen
 - Keine Duplizierung des Access-Netzes
 - Terminierungsentgelte: FL-LRAIC-Kosten des Core-Netzes

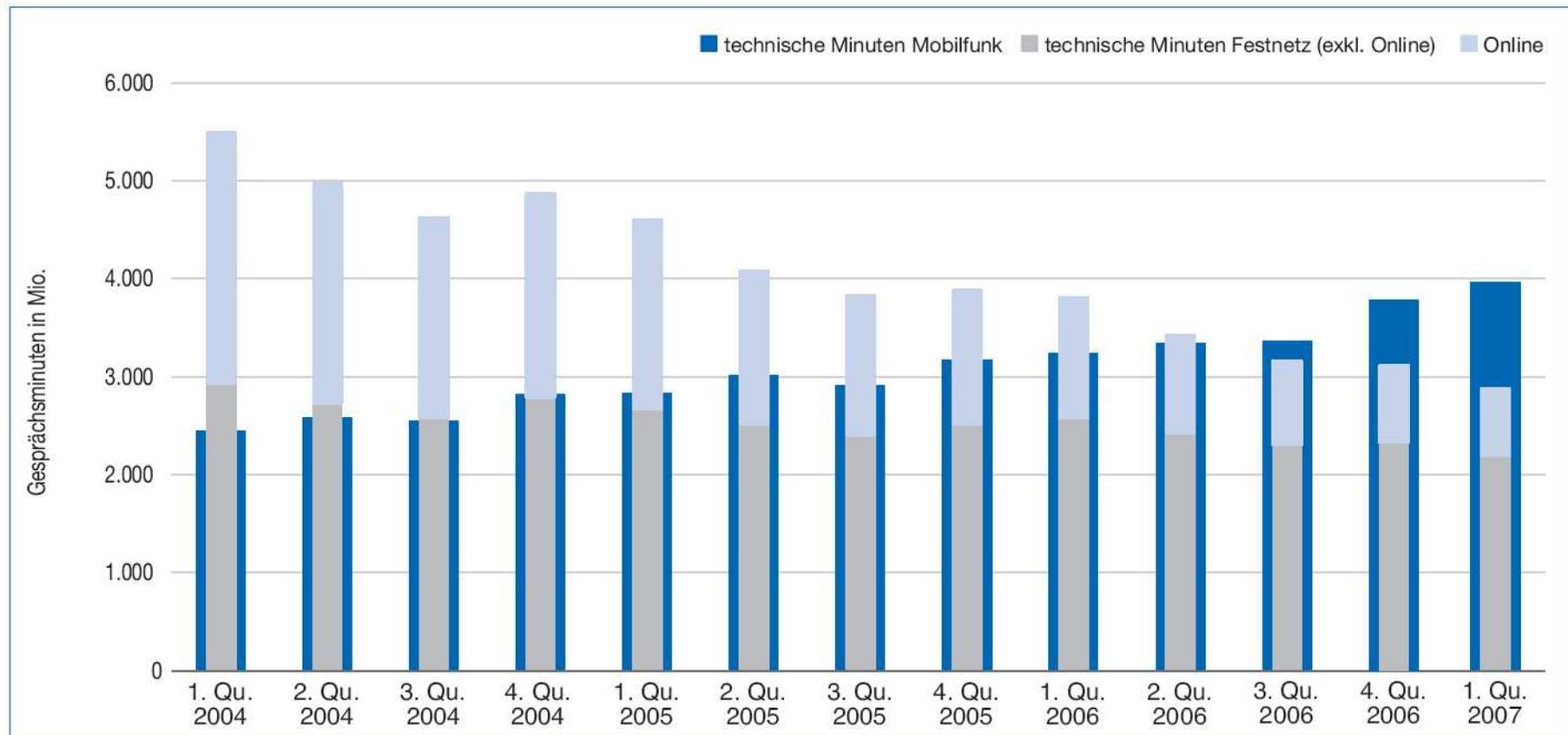
- ❑ Mobilfunk
 - Zulassen neuer (privater) Wettbewerber
 - Aufbau paralleler Infrastrukturen erwünscht
 - Terminierungsentgelte: zuerst unreguliert (Vollkosten), dann NRF, (versch. KORE-Standards) des gesamten Netzes

Subventionierung des teuren Mobilfunk-Netzaufbaues durch Festnetze mittels Terminierungsentgelte war zur Zeit der Telekom-Liberalisierung in der EU beabsichtigt!



Cui bono?

Minuten: Mobilfunk überholt Festnetz



Im 1. Quartal 2007 fallen im Mobilnetz bereits um ca. 80 % mehr Gesprächsminuten an als im Festnetz.

Quelle: Telekom Monitor Q3/2007 Seite 28

Festnetz-Anschlüsse: Anzahl sinkt



❑ Bis dato: Moderate Substitution

- Quelle: 10 Jahre Telekommunikationsliberalisierung in Österreich, 2007
 - „Ersichtlich ist der deutliche Anstieg der Mobilfunkminuten und der starke Rückgang der Festnetzminuten. Bezüglich der Anschlüsse ist der Zuwachs beim Mobilfunk ebenfalls deutlich, während der Rückgang beim Festnetz eher moderat ist, was auch mit der Bedeutung von Breitbanddiensten für die Festnetzteilnehmerverhältnisse zusammenhängen dürfte.

❑ Mobiles Breitband

- Quelle: Telekom Monitor Q3/2007 Seite 34
 - Die Anzahl der mobilen Breitbandanschlüsse steigt stark an. Sie beträgt mit 1. Quartal 2007 ca. 272.000. Im Vergleich zu den über Festnetz realisierten Breitbandanschlüssen [ca 1,5 Mio] ist die Anzahl aber noch relativ gering.

Durch höhere Terminierungsentgelte haben Festnetzanbieter den Höhenflug des Mobilfunks mitfinanziert!

Antwort der Regulierung(sbehörde)



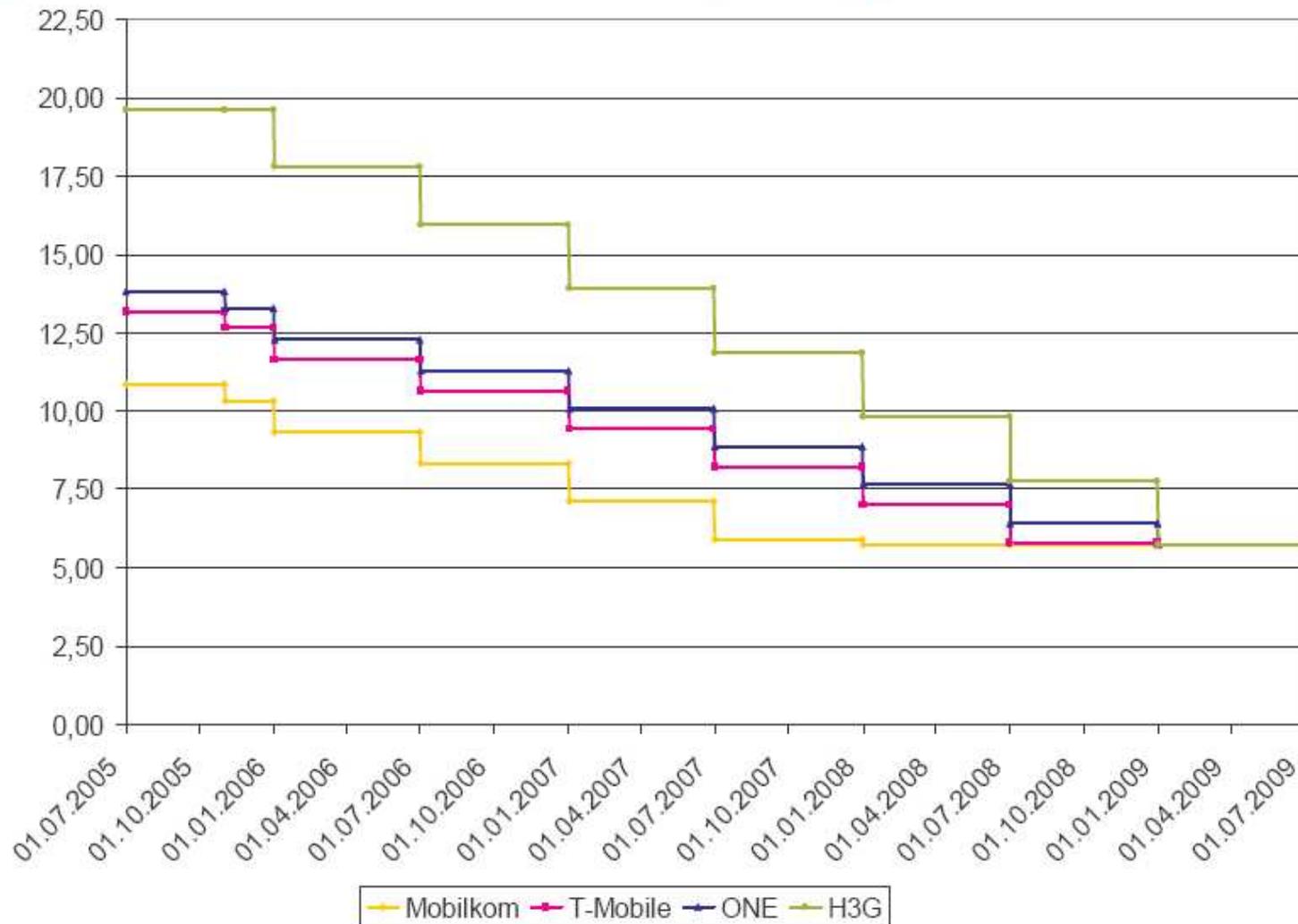
Die TKK hat vier Wettbewerbsprobleme identifiziert:

- Allokative Marktverzerrungen auf Grund zu hoher Terminierungsentgelte für Anrufe von Fest- ins Mobilnetz.
- Allokative Marktverzerrungen auf Grund zu hoher Terminierungsentgelte für Anrufe zwischen Mobilnetzen ...
- das Wettbewerbsproblem von Foreclosure-Strategien gegenüber kleinen Mobilfunkbetreibern insbesondere aber Marktneueinsteigern (zB [Mobile Virtual Network Operators] MVNOs).
- Wettbewerbsverzerrungen zu Gunsten von Mobilbetreibern und zum Nachteil von Festnetzbetreibern

Lösung der Regulierung(sbehörde)



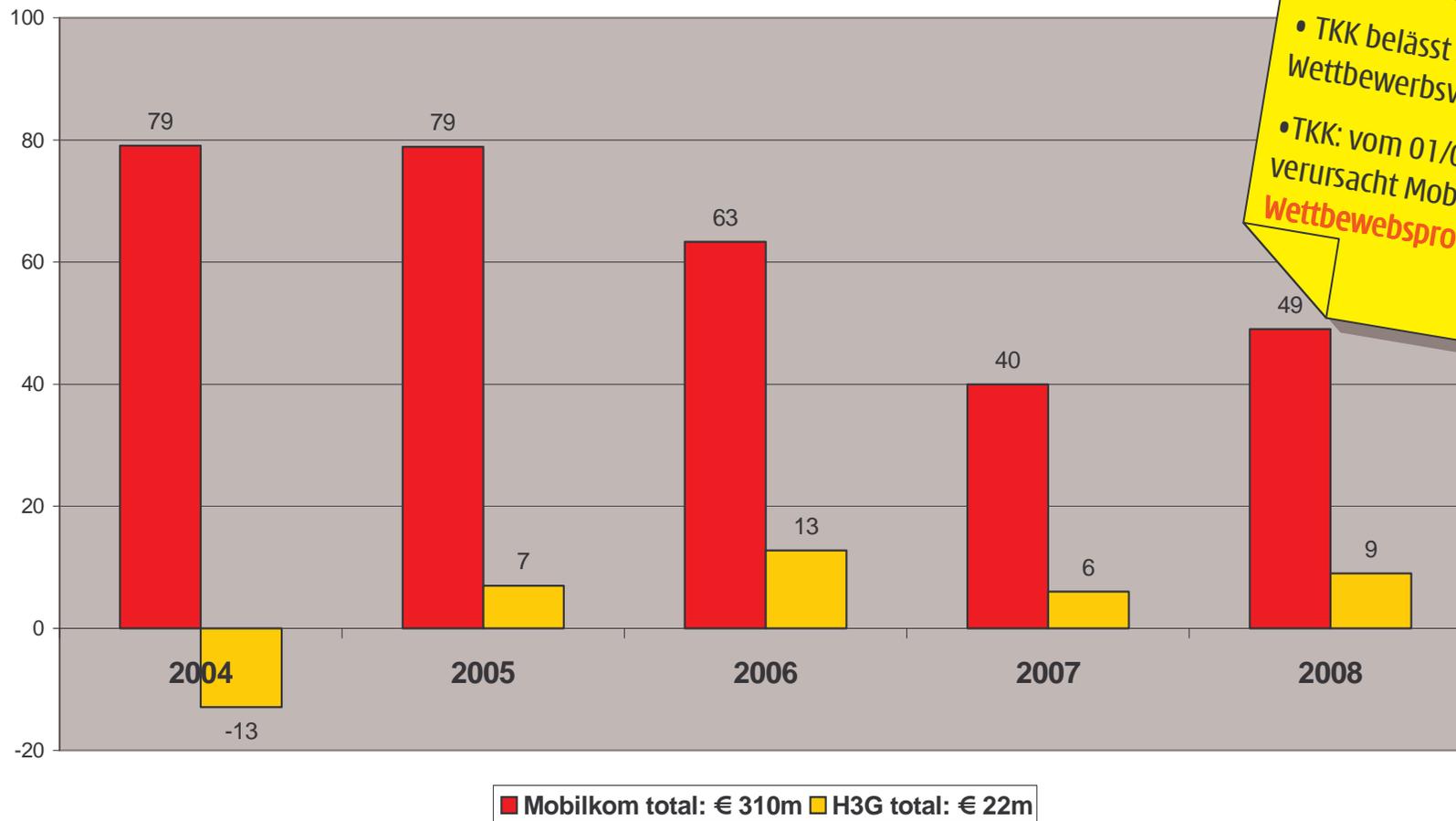
Gleitpfad für Mobilterminierungsentgelte



Übergewinne = MTR's über indiv. Kosten



Übergewinne gem TKK Gleitpfad



• Zielwert für 2008 ist Mobilkom's LRAIC für 2006!
• TKK belässt MK €310m zur Wettbewerbsvererrung!
• TKK: vom 01/01/2008 weg verursacht Mobilkom keine Wettbewerbsprobleme mehr!



Übergewinne: Zahlen

- ❑ Übergewinne der Mobilkom 2004-2008: € 310 Mio
- ❑ Übergewinne der Mobilkom 1999-2003: ca. € 300 Mio
 - H3G Schätzung nach KORE System 2007
- ❑ Übergewinne der Mobilkom 1993-1999: ca. € 100 -200 Mio
 - H3G Schätzung nach KORE System 2007

Bewertung der TKK: Die Margen (aus der Terminierung) werden ...im Wettbewerb ...um Endkunden verzehrt. Das zentrale Wettbewerbsproblem sind also nicht die ...
Übergewinne von Mobilbetreibern, sondern die Marktverzerrungen
(Wohlfahrtsverluste) ...von Fest- in Mobilnetze...

Folgen der derzeitigen MTR-Regulierung



- Führt dazu, dass Festnetzbetreiber und kleine MNOs große MNOs subventionieren
- Alle 4 Wettbewerbsprobleme bleiben bestehen

Marktverzerrung wird durch regulatorische Anordnung zementiert



Was tun?

- ❑ Individuelle Terminierungsentgelte auf tatsächlichen individuellen Kosten
 - Wird von Regulierung abgelehnt
 - Schafft wenig Entspannung für Festnetze

- ❑ Festnetz-Terminierungsentgelte auf Mobilfunk-Niveau
 - Aufgrund der bisherigen Regulierungspraxis (KORE) nicht zu rechtfertigen

- ❑ Terminierungsentgelte überhaupt in Frage stellen
 - B&K

Bill & Keep



Bill & Keep als Alternative



- ❑ Im Falle von BaK finden zwischen den Netzbetreibern keine Zahlungen für Terminierungen statt.
- ❑ Die eigenen Vorleistungskosten für die Anrufzustellung von jedem Betreiber müssen aus Endkundeneinnahmen gedeckt werden.
- ❑ Daher repräsentiert B&K
 - ein System, das das Terminierungsmonopol dadurch abschafft, dass nunmehr Anrufterminierung für die eigenen Kunden und nicht für die des anrufenden Netzes durchgeführt wird,
 - ein Terminierungssystem, das allokativ annähernd effizient ist, und
 - ein Terminierungssystem, das Transaktionskosten und Regulierungskosten erspart.

(Quelle: Studie für Hutchison Austria von Ingo Vogelsang, Boston University)



Wir haben nicht auf alle
Fragen Antworten, aber
wir sind sicher, dass sie
lösbar sind!

Anrufempfängernutzen



B&K ist annähernd allokativ effizient



- auch Anrufempfänger zieht Nutzen aus Gespräch
 - auch wenn man die erste Minute dem Anrufer zuschieben kann, ab zweiter Minute sind beide Parteien für die Fortsetzung des Gesprächs verantwortlich
 - ansonsten würden wir nicht abheben oder gar zurückrufen

- B&K berücksichtigt beide Arten von Externalitäten (auch Anrufempfängernutzen)

Wettbewerb





B&K zerstört

Terminierungsmonopol

und die damit verbundenen Ausbeutungs-
und Behinderungsmissbräuche!

Was für B&K spricht



- B&K ist ökonomisch effizient(er)
- Verhindert (weitgehend) on/off net Diskriminierung
- Verhindert Margin-Squeeze
- Alle 4 Wettbewerbsprobleme werden gelöst

Was B&K dem Wettbewerb bringt



- Subventionierung der MNOs durch FNOs wird aufgehoben, ggf sogar ins Gegenteil verkehrt
- Keine Quersubventionierung der Endkundenangebote durch Terminierung
- Marktverzerrende Handy-Subventionen nehmen ab oder verschwinden

Betreiberbeziehung



Was B&K den Betreibern bringt



- stabiles regulatorisches Umfeld
- Verringerung des geschäftlichen Risikos durch bessere Planbarkeit
- Verringerung der Transaktionskosten

Verringerung der Transaktionskosten



keine Verhandlung der Entgelte erforderlich

- geringere Personalkosten bzw freie Kapazität für andere Themen
- keine Rechtsanwaltskosten
- weniger Regulierungstätigkeit

keine IC-Abrechnung erforderlich

- keine aufwendigen IC-Abrechnungssysteme
- keine aufwändigen Implementierungen
- kein Verrechnungsaufwand (inkl Mahnen, Sperren etc)

Verringerung von Regulierungskosten

Endkundenmarkt



B&K ist nicht RPP



Der Wechsel von CPP auf RPP als Folge des Übergangs von Calling Party's Network Pays CPNP auf der Basis von LRAIC auf B&K ist aber nicht zwingend notwendig. In unregulierten Endkundenbeziehungen hat der terminierende Netzbetreiber bei Umstellung von LRAIC auf B&K nämlich die Wahl zwischen

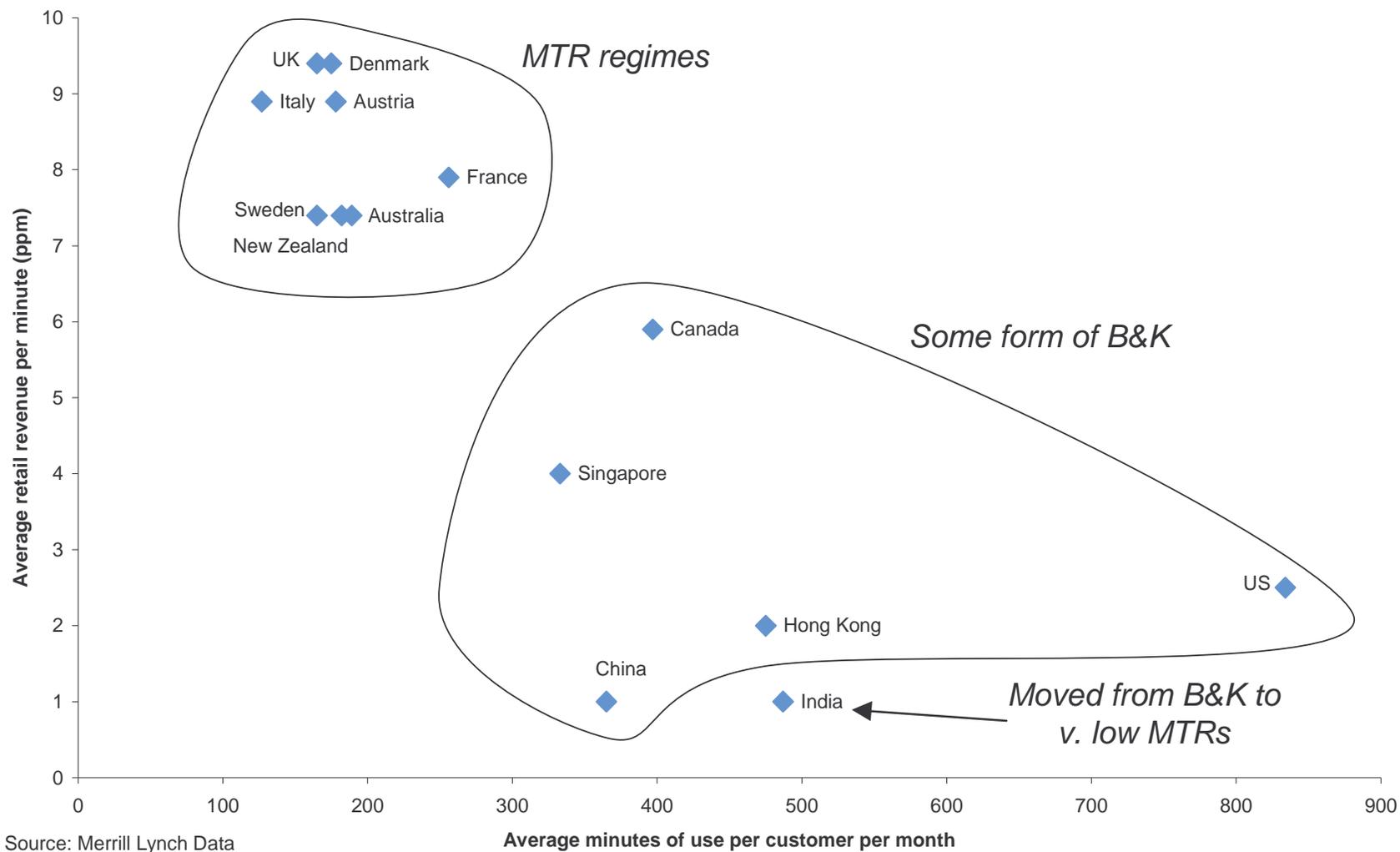
- (a) Empfangsentgelten in Verbindung mit entsprechender Absenkung der Nutzerentgelte für ausgehende Gespräche (RPP),
- (b) erhöhten monatlichen Grundgebühren in Verbindung mit entsprechender Absenkung der Nutzerentgelte für ausgehende Gespräche und
- (c) weitgehender Beibehaltung der bestehenden Nutzerentgelte für ausgehende Gespräche.

(Quelle: Studie für Hutchison Austria von Ingo Vogelsang, Boston University)

Was B&K den Endkunden bringt



- In Summe geringere Endkundenpreise und erhöhte Nachfrage
- (Weitere) Abnahme von on/off net Preisen; Ersatz durch flat-rate oder bundels
- Ggf RPP wobei die erste Minute gratis ist



Interessante Themen



Sollen FNOs an Bill & Keep teilnehmen?



- Bei B&K zwischen Festnetzen und Mobilfunknetzen wird es zu einer Subventionierung in umgekehrter Richtung kommen. Dadurch könnte sich die Substitution verlangsamen und die Mobilnetzbetreiber einen Wettbewerbsnachteil erleiden.
- Dies ließe sich wiederum dadurch vermeiden, dass M2F frei bleibt, während die Festnetze an die Mobilfunknetze ein Terminierungsentgelt für F2M in Höhe der im Zeitablauf rasch abnehmenden Terminierungskostenunterschiede zahlen, die dann nach erfolgter Kostenkonvergenz in B&K endet.

Ist symmetrischer Verkehr Voraussetzung?

- B&K nur für exakt ausgewogenen Verkehr vernichtet viele Vorteile von B&K!
- Somit verbleibt die Möglichkeit eine **Bandbreite** zu definieren, welches sich nicht auf ein einzelnes Verkehrsverhältnis bezieht sondern **auf das gesamte Verkehrsverhältnis** oder der Verzicht auf „jegliche Form“ von Symmetrie.
- Zur Diskussion dieser Frage müssten alle dz vorhandenen Verkehrs-Szenarien (als Einzelfall und gesamt) bekannt sein.

Ist Anschlussnetz Voraussetzung?



MVNOS kaufen ihre Netzdienste von MNOs.

- Dies tun sie bereits heute für die Originierung ihrer Kunden als Anrufer als auch für die Terminierung ihrer Kunden als Anrufempfänger. Die Finanzierung muss zukünftig - wie bei MNOs - über die eigenen Endkunden erfolgen.

Für Verbindungsnetzbetrieb gibt es mindestens zwei Möglichkeiten.

- Einkauf von Originierung und Terminierung zu einem regulierten Mischsatz vom Anschlussnetzbetreiber (Arbitrage?)
- **konsequentere Alternative:** Einbindung der Verbindungsnetzbetreiber in das B&K-System; **Kunden** des terminierenden Anschlussnetzes **tragen Kosten** der Ortsnetzterminierung



Auswirkung auf Investitionsanreize (hot potato Problem)

- Relevant ist, welchen Einfluss „hot potato“ Routing auf den Netzausbau hat.
 - Im Mobilfunk ist diese Art der Anrufübergabe unabhängig von dem jeweiligen Zusammenschaltungsregime effizient!

- Im Mobilfunk ist Erreichbarkeit (= Versorgung) essentiell. Daher liegt der entsprechende Netzausbau klar im Eigeninteresse der MNOs. Dieses ist unabhängig vom Verrechnungssystem auf Wholesale-Ebene. **Der Wettlauf beim Ausbau der UMTS-Netze beweist dies!**

- In Festnetzen regulatorische oder vertragliche Regelung möglich.

- Zusätzlich hat Festnetz Kostenvorteile durch B&K die hier gegensteuern!

Mögliche Wege zu Bill & Keep



Welche Bill & Keep Lösung?



?

Welche B&K Lösung?



- Bill & Keep nur zwischen MNOs
- Nur Zahlung von Terminierungsentgelten für F2M calls
- Bill & Keep am gesamten Markt
- Andere?

Gleitpfad führt Ende 2010 zu Bill & Keep



- Ein Anpassungspfad in Richtung B&K könnte die Konsensfähigkeit von B&K erhöhen.
- Ein Gleitpfad ermöglicht einen fast nahtlosen Übergang und gibt ausreichend Zeit zur Vorbereitung.
- Es bleibt die Asymmetrie zwischen M2F und F2M eine Zeitlang bestehen.
- Wegen der Konvergenz der Terminierungskosten bei Vollendung des Gleitpfades reines B&K ohne Differenzen



Unterstützen Sie die
Einrichtung einer
Arbeitsgruppe mit
Jänner 2008!

Danke!

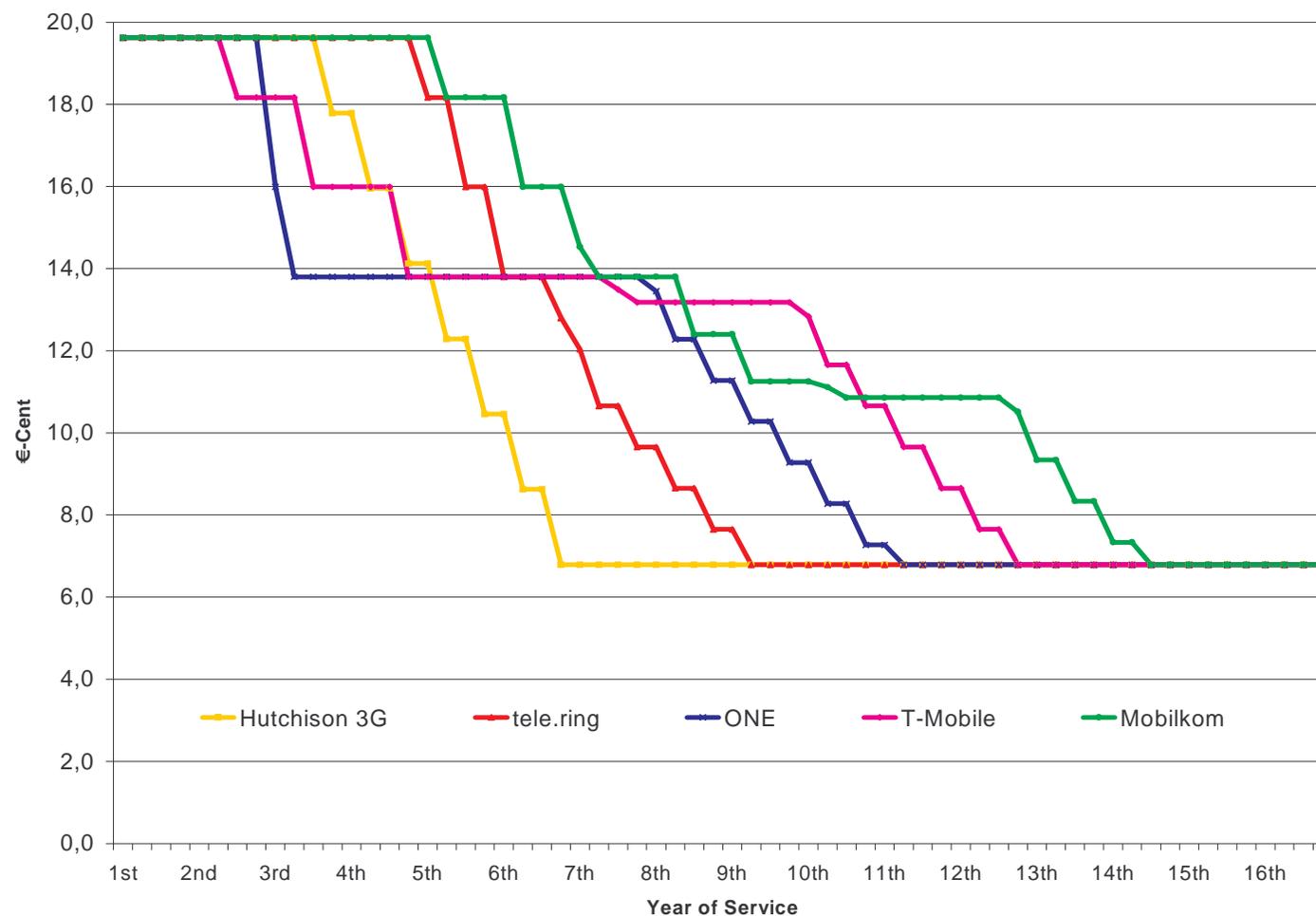
MMag. Bernhard Wiesinger
bernhard.wiesinger@drei.com

Ing. Gerhard Horvath
gerhard.horvath@drei.com





Profitieren MNO's einheitlich ?



Terminierungsentgelte im Verhältnis zum Markteintritt