

# Die Bedeutung von „Wholebuy“ für den Glasfaser-Ausbau

- Unter „Wholebuy“ versteht man die kostenpflichtige Inanspruchnahme aktiver und/oder passiver Vorleistungen eines anderen TK-Anbieters. Spiegelbildlich nennt sich das Angebot dieser Vorleistungen „Wholesale“.
- „Wholebuy“ der Telekom ist ein wichtiger Baustein für den glasfaserorientierten Breitbandausbau und bei den Wettbewerbern der Telekom seit Beginn der Liberalisierung Standard.
- „Wholebuy“ wird von der Telekom aus strategischen Gründen seit Jahren verweigert, um dem Wettbewerb zu schaden und das „Kupfer“-Monopol dauerhaft zu sichern.

## Vorbemerkung

Die flächendeckende Breitbandversorgung und der Aufbau von Hochleistungsnetzen sind wichtige Voraussetzungen für wirtschaftliches Wachstum, mehr Beschäftigung und steigenden Wohlstand.

## An Gigabitnetzen führt kein Weg vorbei

Der Bandbreitenbedarf zur komfortablen Nutzung neuer Dienste steigt durch hochauflösendes Fernsehen, Gesundheitsdienste oder den Austausch umfangreicher Datenmengen kontinuierlich an. Entwicklungen wie „Industrie 4.0“, „Connected Car“, „Big Data“ und Streaming-Dienste aller Art verlangen nach überall verfügbarem Zugang zu Breitbandnetzen. Auch wenn nicht jede der Anwendungen einen der extrem schnellen Glasfaseranschlüsse erfordert, so führt in Summe nach der Überzeugung aller Experten langfristig kein Weg an einem glasfaserbasierten Anschlussnetz bis in die Häuser vorbei (FTTB/H). Bis dahin bilden Glasfaseranschlüsse neben Mobilfunknetzen der 4. und 5. Generation und den Netzen der Kabelnetzbetreiber einen zunehmend wichtigen Baustein im Rahmen eines NGA-Technologiemixes. Hinzu kommt, dass viele der Mobilfunk-basierten Dienste in Anbetracht der enorm steigenden Bandbreitenbedarfe in Zukunft vermehrt auf die Verfügbarkeit von Glasfaserleitungen zur Anbindung der zahlreichen Basisstationen angewiesen sein.

## Eine Breitbandstrategie darf kein Showstopper für die Agenda 2030 sein

Die aktuelle Breitbandstrategie des Bundes wurde bereits im Februar 2009 von der Bundesregierung beschlossen. Neben der Gewährleistung einer flächendeckenden Grundversorgung wurde für den weiteren Ausbau der Hochgeschwindigkeitsnetze durch die Bundesregierung das Ziel gesetzt, bis 2018 eine flächendeckende Verfügbarkeit von Anschlüssen mit mindestens 50 Mbit/s (Downstream) zu gewährleisten. Die Fokussierung auf dieses Ziel führt dazu, dass darüber hinaus reichende Maßnahmen und Schritte im Hintergrund verbleiben.

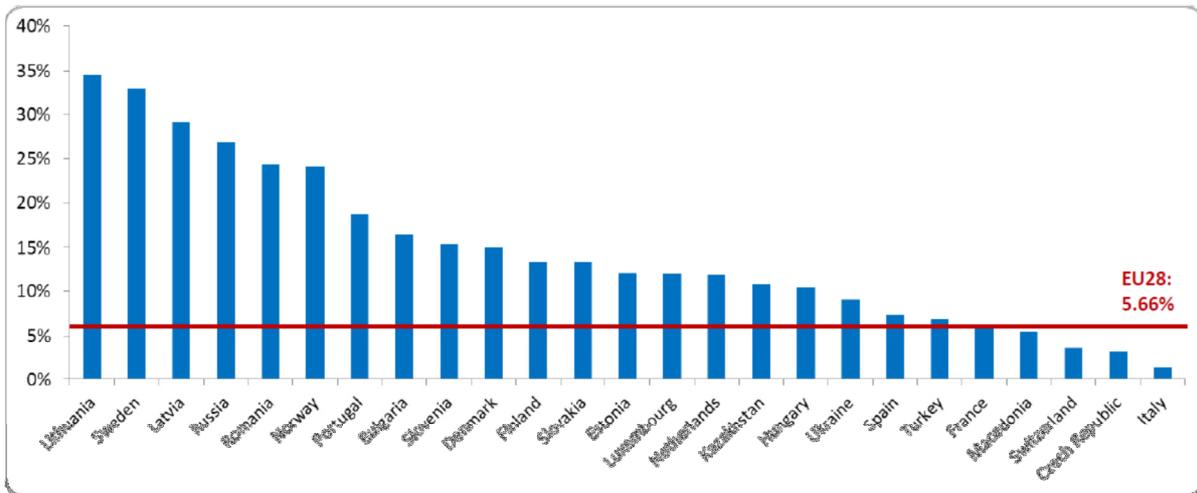
Im Zuge der fortschreitenden **Digitalisierung der Gesellschaft** werden bis 2030 sowohl für Geschäfts- als auch für Privatkunden Bandbreiten im Gigabit-Bereich für Festnetzanschlüsse und zur Anbindung von Mobilfunkstandorten benötigt. Die rasante technologische Fortschritt und die internationalen Entwicklungen zeigen, dass bereits heute die Weichen für ein flächendeckendes FTTB/H Breitbandnetz in Deutschland gestellt werden müssen. Das Jahr 2018 ist ein wichtiger Meilenstein dorthin. Die Bemühungen, dieses Zwischenziel zu erreichen, dürfen jedoch nicht dazu führen, dass ein flächendeckendes Glasfaserszenario für Deutschland durch falsch gesetzte Akzente gefährdet wird. Die Breitbandziele 2018 und 2020 der Bundesregierung und der EU sind als Meilensteine bedeutsam, müssen jedoch um eine Langfriststrategie ergänzt werden. Von zentraler Bedeutung ist, dass die Verfolgung der Breitbandziele 2018/2020 nicht die Migration zur Gigabit-Gesellschaft 2030 behindert.

### **Glasfasernetze sind kein Selbstläufer**

Trotz der nicht in Frage gestellten Erkenntnis, dass FTTB/H-Anschlussnetze für die heute einzuleitende Zukunft stehen, ergeben sich nach wie vor große Hürden auf dem Weg dorthin. Hauptproblem sind seit jeher die enormen Kosten, die mit einem Glasfaser-Rollout verbunden sind. Insbesondere die letzten, zu verlegenden Meter zu den Haushalten und Unternehmen sind hierbei der Treiber. Der schrittweise und bedarfsgetriebene Überbau der alten Kupfer-Infrastruktur ist zwar deutlich kostengünstiger als die Errichtung eines rein glasfaserbasierten Netzes auf der „grünen Wiese“. Allerdings muss man dabei die physikalischen Begrenzungen der Kupfer-Technologie in Kauf nehmen, die auf dem Nadelöhr zum Kunden als limitierender Faktor auftreten.

Tatsache ist auch, dass der Glasfaserausbau seit Jahren hierzulande stagniert und Deutschland im internationalen Vergleich ins Hintertreffen zu geraten droht. Im Ranking der europäischen Staaten, deren Haushalte bereits an FTTB/H-Infrastrukturen angeschlossen sind und diese nutzen („connected“), taucht Deutschland bislang noch nicht einmal auf, wenngleich mit einem Eintritt in die Statistik zum Jahresende 2015 gerechnet wird:

## European ranking



Next to enter: Germany will probably enter the ranking before end 2015!

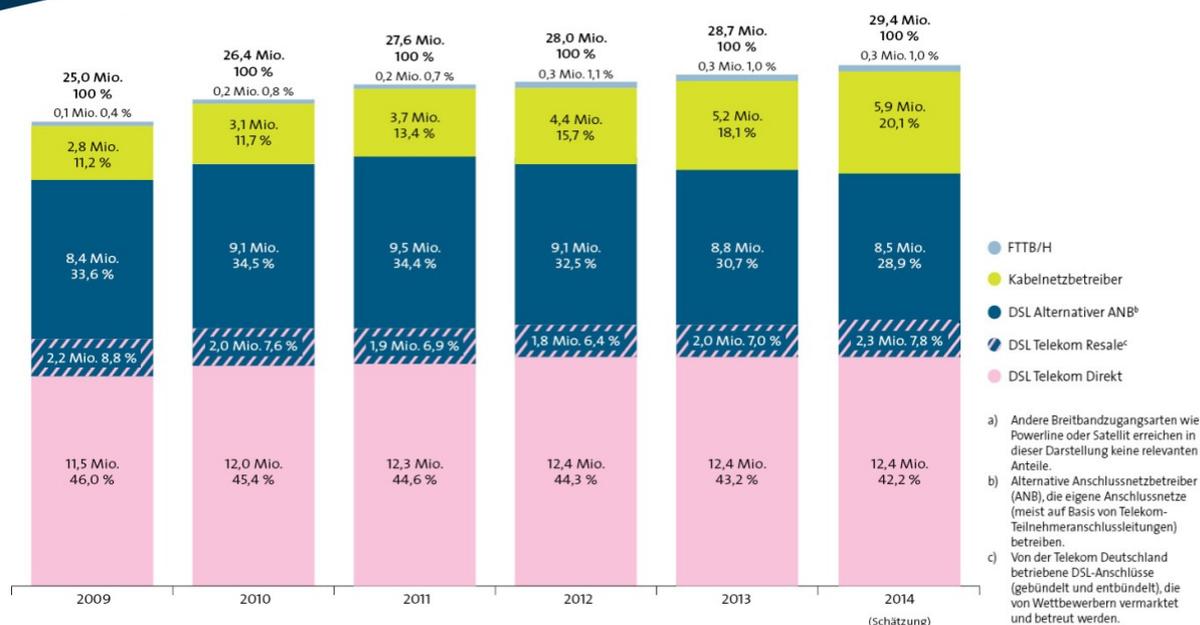
*The European Ranking includes countries of more than 200k HH where the part of FTTH/B subs in the total number of HH is at least 1%*

*Quelle: FTTH-Council Mai 2015*

### Stellschrauben für die Forcierung des Glasfaserausbaus sind vorhanden

Einer der zentralen Gründe für die Zurückhaltung beim Bau von Glasfasernetzen ist die heute noch geringe Zahlungsbereitschaft der Endkunden für sehr hohe Bandbreiten. Merklichen Angebotsverbesserungen, die hohe Investitionen der Netzbetreiber erfordern, stehen meist nur geringfügig höhere Einnahmemöglichkeiten gegenüber, da den meisten Bürgern der Mehrwert höherer Bandbreiten nicht hinreichend deutlich wird. Die „TakeUp-Rate“ – also die tatsächliche Nutzung durch die Kunden – ist in der Realität auch bei verfügbaren hohen Bandbreiten deutlich zu gering. Dies gilt für Deutschland, Europa, aber selbst für Japan, wo in seit Jahren mit FTTB/H ausgebauten Gebieten die Nutzung bei nur unter 60 % liegt<sup>1</sup>.

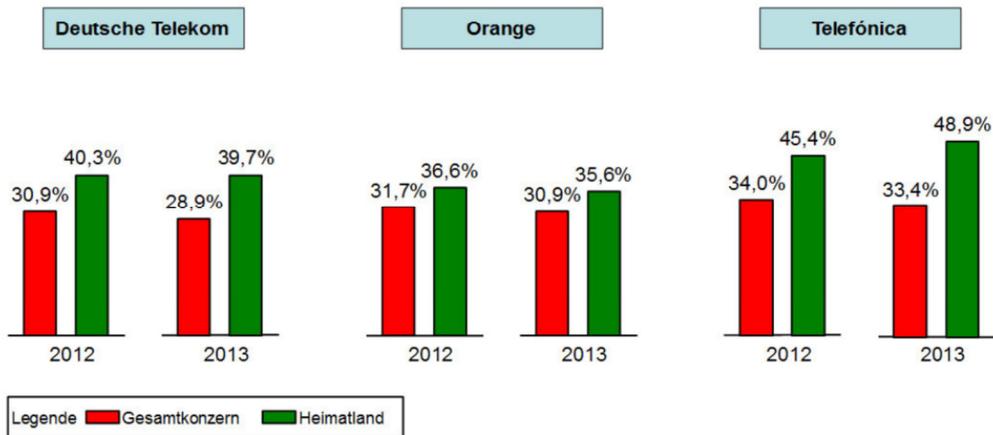
<sup>1</sup> Dokument abrufbar unter:  
[http://www.jftc.go.jp/en/int\\_relations/oecd/files/OUTOFBROADBANDNETWORKS.pdf](http://www.jftc.go.jp/en/int_relations/oecd/files/OUTOFBROADBANDNETWORKS.pdf)



Will man die Nachfrage steigern, so bieten sich zahlreiche Anknüpfungspunkte an, bei denen Verbesserungen erreicht werden müssen. Fragen der Sicherheit, verbesserte Medienangebote, digitale Verwaltung und schnelle Technologiefortschritte sind hier einige der Treiber, auf die die Wirtschaft und Politik das Augenmerk richten müssen. **Ein zentrales Element einer erfolgreichen Fiber-Strategie ist darüber hinaus aber die effiziente Nutzung der kostenintensiven Infrastrukturressourcen durch ein funktionierendes Wholesale/Wholebuy Regime - also die Vermietung und Anmietung von Netzinfrastrukturen und Netzdienstleistungen -, das insbesondere einen Überbau (geförderter) Glasfasernetze alternativer Festnetzanbieter mit wenig nachhaltigen kupferbasierten Technologien durch die Telekom verhindert.**

Die Telekom ist aufgrund ihrer marktbeherrschenden Stellung bereits seit Beginn der Liberalisierung regulatorisch zur Öffnung ihrer Netze und zum Angebot ihrer Vorleistungsprodukte (Wholesale) verpflichtet. Tatsache ist auch: Das Wholesale-Geschäft ist bis heute einer der profitabelsten Geschäftsbereiche der Telekom. **Zugangsregulierung bedeutet eben nicht das billige Ausnutzen vorhandener Infrastrukturen, sondern deren – von den Wettbewerbern teuer bezahlte – profitable Auslastung.** Gerade im Inland sind die Gewinne der Ex-Monopolisten in Europa daher extrem hoch.

EBITDA/OIBDA-Margen<sup>a</sup> großer europäischer TK-Netzbetreiber

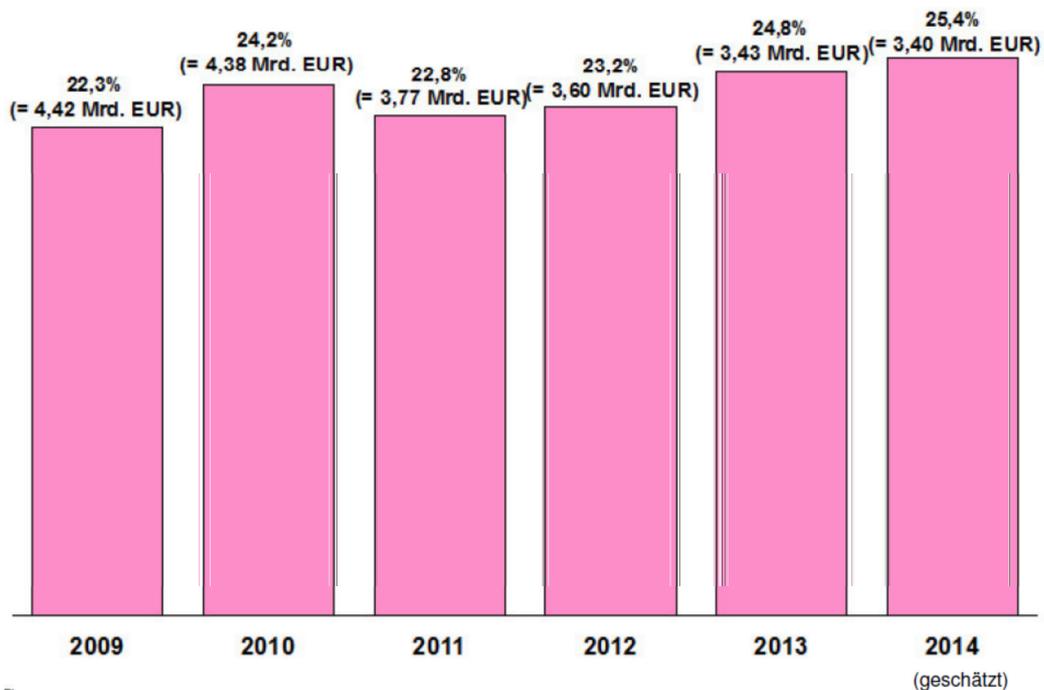


a) EBITDA bzw. OIBDA relativ zum Umsatz. EBITDA bzw. OIBDA = Earnings bzw. Operating Income Before Taxes, Depreciation and Amortization. Die entsprechenden Werte lauten 2013 für Alcatel-Lucent 13%, Ericsson 12% und Nokia NSN 12%.

Quelle: Geschäftsberichte / Dialog Consult Analysen

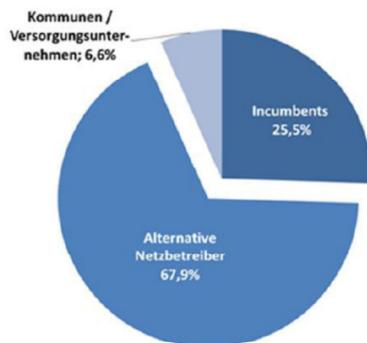
Die von den Wettbewerbern zu zahlenden regulierten Mietpreise für die sogenannte letzte Meile bis zum Hausanschluss (Teilnehmeranschlussleitung/TAL) sind sogar so hoch, dass sie Investitionswettbewerb in Europa behindern und gleichzeitig den Ex-Monopolisten zu wenig Anreiz bieten, selbst in neue Netze zu investieren. So liegt der TAL-Mietpreis für die alten, **meist abgeschriebenen** Kupferleitungen in etwa in der Höhe des Investments für einen **fiktiven – aber von den Incumbents nie entsprechend durchgeführten – Glasfaser-ausbau** und trägt mit 25 % ganz erheblich zum Gesamtumsatz der Telekom bei.

Anteil der Großhandelsumsätze der Telekom Deutschland an deren Festnetzumsätzen



So zahlten die Wettbewerber rund 10 Milliarden Euro allein in den letzten 10 Jahren an die Telekom. Als Deutschlands „größtes Investitionsprogramm“ für einen Glasfaserausbau ist die Hochpreis-Regulierung kläglich gescheitert. Ein wesentlicher Grund: Die Ex-Monopolisten erzielen auf diese Weise weit höhere Renditen für den Weiterbetrieb bzw. die Vermietung ihrer alten Kupfernetze als bei Neuinvestitionen in den Glasfaserausbau. Gleichzeitig senken die überhöhten Vorproduktpreise die Investitionsmöglichkeiten der Wettbewerber und verringern dadurch wiederum den Wettbewerbsdruck auf die Ex-Monopolisten. Ohne im Wettbewerb in teuren Netzausbau investieren zu müssen sichert dies wiederum hohe Gewinne bei ihren Bestandskunden. Trotz aller Behinderungen investieren die Wettbewerber erheblich stärker in neue Netze (FTTB/H):

Verteilung der realisierten FTTB/H Anschlüsse (Homes Passed) in EU39\* nach Marktspielertyp (Stand: Ende 2013)



Insgesamt gibt es rd. 320 FTTB/H Projekte in EU39.

- Alternative Netzbetreiber haben mehr als zwei Drittel aller FTTB/H-Anschlüsse in EU 39 erschlossen; Incumbents dagegen nur rd. ein Viertel.
- Alternative Telcos sind in einigen Ländern eindeutig Treiber der Entwicklung (z.B. Vodafone in Portugal und Spanien, Lyse in Norwegen, Waoo! in Dänemark, Turkcell in der Türkei, Finnet in Finnland).

In Deutschland tragen sie sogar über 50 % der Investitionen – über 60 Milliarden Euro seit der Liberalisierung und dies bei einer deutlich höheren Investitionsquote.

### Doch was versteht man überhaupt unter dem Begriff „Wholebuy“?

Während die Telekom fälschlicherweise Wholebuy auf die Fälle beschränkt, in denen sie von einem FTTH-Netzinhaber ein komplettes Anschlussnetz anmietet, wird Wholebuy im Markt generell viel weiter definiert: „Wholebuy ist die kostenpflichtige Inanspruchnahme aktiver und/oder passiver Vorleistungen eines anderen Anbieters.“

Damit stellen z.B. die Bitstromvorleistungsangebote der Telekom (Wholesale) aus Nachfragersicht Wholebuy dar. Die alternativen Telekommunikationsanbieter sind also bereits seit Beginn der Liberalisierung „Wholebuy“-fähig. Sie beziehen ihre Vorleistungsprodukte dabei häufig nicht nur von der Telekom, sondern auch von zahlreichen anderen Infrastrukturiern.

### **Wholebuy der Telekom ist ein zentraler Baustein in einer Glasfaserstrategie**

Mit der Weigerung der Telekom, vorhandene Netzkapazitäten alternativer Infrastrukturbetreiber in signifikantem Umfang anzumieten, entzieht das Unternehmen dem Markt eine der wesentlichen Möglichkeiten zur Amortisierung der erheblichen Investitionen. Kunden, die bei der Telekom bleiben wollen, können die deutlich besseren Glasfasernetze nicht nutzen - höherwertige Netze werden so weniger ausgelastet und die Nachfrage nach höherwertigen Leistungen bleibt beschränkt. Aktuell liegen auf diese Weise schätzungsweise 1.000.000 (!) bereits verfügbare FTTB/H-Anschlüsse brach. Dabei handelt es sich nicht um Überkapazitäten, die von Wettbewerbern in Verkennung des Bedarfs der Kunden aufgebaut worden sind. Vielmehr ist zur Errichtung und anschließenden Vermarktung eines Glasfasernetzes immer ein signifikanter Ausbaugrad in der Region erforderlich. Eine häuser- oder straßenzugweise Erschließung ist nicht möglich. Die Investitionssumme für die Errichtung eines kompletten Netzes muss quasi als Vorauszahlung (Upfront) aufgebracht werden, um dann über die Nachfrage der Kunden zurückverdient zu werden. Die Möglichkeit der Vorvermarktung („*sell first – build later*“) kann das Investitionsrisiko lediglich abfedern. Die grundsätzliche Weigerung der Telekom FTTB/H Anschlüsse anzumieten und stattdessen die alten Kupferleitungen weiter zu nutzen, verschlechtert die Wirtschaftlichkeit des Netzausbaus dramatisch.

### **Konkrete Beispiele, wo die Telekom Wholebuy-Angebote nicht nutzte**

Die Telekom behauptet, aufgrund ihrer Systemausgestaltung grundsätzlich nicht in der Lage zu sein, einzelne Vorleistungen bei anderen Anbietern einzukaufen. Aufgrund dessen war sie beispielsweise auch nicht in der Lage, die im Jahr 2012 in Berlin Gropiusstadt als Leuchtturmprojekt errichtete Open-Access-Plattform zu nutzen und hierüber wie andere Anbieter höherwertigere Leitungen über FTTB und FTTH anzubieten.<sup>2</sup> Allen Telekom Kunden blieben nur „bis zu“ Angebote auf FTTC – also teilweise Kupferbasis.

---

<sup>2</sup> <http://corporate.vattenfall.de/newsroom/pressemitteilungen/pressemitteilungen-import/glasfaser-fur-die-gropiusstadt1/>

Aufgrund dessen hat die Telekom Wholebuy auch nur als den Fall bezeichnet, dass sie direkt ein komplettes Anschlussnetz anmietet. Aber selbst eine entsprechende, 2012 begonnene Kooperation mit dem Energielieferanten Eins aus Chemnitz zum Aufbau eines FTTH-Netzes, das die Telekom anmieten wollte, wurde jüngst beendet. Das klammheimliche Ende eines politischen Vorzeigeprojektes.<sup>3</sup> Auch in der Vergangenheit diskutierte Kontingentvereinbarungen zwischen der Telekom und NetCologne, die eine gegenseitige Inanspruchnahme von Leistungen garantierten, wurden von der Telekom nicht umgesetzt.

Man könnte fast vermuten, dass diese Zurückhaltung bei Wholebuy – im Sinne der Telekom-Definition - **strategische Gründe hat, da bei einer verstärkten Wholebuy-Tätigkeit die Investitionen von Kommunen oder alternativen Investoren in passive Anschlussnetze generell verstärkt werden könnten. Dies würde aber das Ziel der Telekom, möglichst viele Gebiete über Vectoring - und nun auch aktuell im Nahbereich – exklusiv zu erschließen, konterkarieren.**

Die Telekom hat offenkundig kein Interesse daran, ihre Systeme auf eine Wholebuy-Fähigkeit umzustellen, sondern vielmehr daran, dass alle Marktakteure ihre Vorleistungen exklusiv bei der Telekom beziehen. Dies zeigt sich an ihrem jüngst eingereichten Antrag, mit dem sie sich den Zugriff auf die Nahbereichs-KVz exklusiv sichern und die verdrängten Zugangsnachfrager auf ihr Bitstromangebot verweisen will.

### **Welche Bedeutung hat Wholebuy für Business Cases / Wirtschaftlichkeitslücken?**

Bisher ist die Wholebuy-Nachfrage nach den NGA-Anschlüssen alternativer Anbieter gering.

Dabei ist Wholebuy/-sale sehr wichtig für den Business Case eines Unternehmens und die Schließung von Wirtschaftlichkeitslücken. Durch eine Wholesale-Fähigkeit haben die Investoren in Netze der nächsten Generation die Möglichkeit, ihre Kosten durch die Weitervermietung an die anderen Anbieter schneller und leichter zu amortisieren. Des Weiteren entsteht eine höhere Netzauslastung, die ebenfalls zu Effizienzen und Kostenersparnissen beiträgt.

Wenn darüber hinaus die Option besteht, Vorleistungen verschiedener Anbieter wahlweise zu beziehen und hierfür auf dieselbe Schnittstelle zuzugreifen, stellt dies eine optimale Nutzung der vorhandenen Systeme und eine Potenzierung der bestehenden Wettbewerbsmöglichkeiten dar. Damit ist eine eingeräumte korrespondierende Wholesale-Fähigkeit ein wichtiger Aspekt, der sowohl bei Erwägungen über neue Netzausbauten als auch die Aufnahme einer Geschäftstätigkeit zu berücksichtigen ist.

---

<sup>3</sup> <http://www.wiwo.de/unternehmen/it/telekom-gegen-kommunen-das-ringen-um-den-glasfaserausbau/11434200.html>

Bestehende Wirtschaftlichkeitslücken sind durch solche Open-Access-Systeme demnach auch leicht zu schließen, da sich kein Investor in die Gefahr begibt, aufgrund fehlender Kundenzahlen oder geringer Netzauslastung verlustbringend zu agieren. Aufgrund dessen sehen auch die Förderrichtlinien richtigerweise vor, dass der das Ausschreibungsverfahren gewinnende Netzbetreiber anderen Anbietern Open Access gewähren muss.

Diese signifikante Bedeutung von Wholebuy/-sale für den Wettbewerb und auch für die Erreichung der Breitbandziele darf nicht beeinträchtigt werden. Durch gezielte, den Zugang der Nachfrager als alternative Vorleistungsanbieter beschränkende Maßnahmen der Telekom, wird deren Vorleistungsmonopol wieder aufgebaut und gefestigt. Dies ist aber der Fall, wenn dem aktuellen Antrag der Telekom, ihr das exklusive Zugangsrecht an den KVz im Nahbereich einzuräumen, stattgegeben wird und damit die alternativen Anbieter verdrängt und selbst auf das Bitstromvorleistungsprodukt der Telekom verwiesen werden. Damit fallen als Folge nicht nur die TAL-Nachfrager als Wholesale-Anbieter für Bitstromvorleistungen weg. Dieser Schritt betrifft auch potentielle FTTB/FTTH-Netzbetreiber, weil diese aufgrund der bei Stattgabe des Antrages bestehenden Konkurrenz der Telekom nicht mehr in den kostenintensiven Glasfaserausbau investieren werden: eine Kostendeckung durch ausreichende Kundenzahl ist dort nicht mehr garantiert.

Würde beispielhaft dagegen eine sog. VULA als Ersatzprodukt angeordnet, kann auf dieser Grundlage zumindest ein wettbewerbsfähiges Bitstromangebot durch Wettbewerber sichergestellt werden. Diese Kundenbasis steht dann – auch bei fehlendem Wholebuy durch die Telekom einem alternativen Investor in FTTB/H zur Verfügung.

Um die Regulierungsziele der Förderung des Ausbaus der Netze der nächsten Generation und der Wahrung der Nutzerinteressen zu verfolgen, ist es wichtig, durch regulatorische Anreize negativer und positiver Art (z.B. Vorrang/Besserstellung für FTTB/H bei Förderung; kein Vectoring in FTTB/H-Gebieten) die Telekom zu einem Strategiewechsel zu bewegen. Ohne das Kundenpotential der Telekom wird es wesentlich weniger Investitionen in FTTB/H geben.

### **Wholebuy macht Glasfasernetze rentabel und für Investoren attraktiv**

Sofern ein Investor sicher wüsste, dass die von ihm aufgebauten passiven und aktiven Netzinfrastrukturen durch die Telekom fallweise angemietet würden, um hierüber ihre Endkundenprodukte zu realisieren, reduzieren sich die Investitionsrisiken und damit die geforderten Risikoprämien. Denn dann wäre eine Amortisierung der getätigten Investitionen durch die zu entrichtenden Entgelte und durch die bessere Netzauslastung schneller und effizienter gewährleistet. Durch eine solche Prognose würden FTTB/H-Investitionen eher vorgenommen und damit das Ziel des flächendeckenden Breitbandausbaus schneller erreicht.

Darüber hinaus ist – wie oben dargelegt – zu berücksichtigen, dass auch alle Anbieter von der Möglichkeit der Anmietung von NGA-Anschlüssen für ihre Endkunden profitieren, da ihnen die Investitionen in eigene Netze erspart blieben und Effizienzen durch Parallelnutzung, gleiche Schnittstellen etc. möglich wären. Damit könnte der Wettbewerb auf dem Telekommunikationsmarkt gefördert und den Kunden eine vielfältigere Produktlandschaft mit im Wettbewerb entstandenen Preisen geboten werden.

So würde die weitere Verbreitung von Wholebuy nicht nur das Regulierungsziel gefördert, den Ausbau von Netzen der nächsten Generation zu unterstützen, sondern es würde auch den Interessen der Wettbewerber und übrigen Nutzer dienen.

### **Eine einheitliche Schnittstelle vereinfacht die Kommunikation der Anbieter**

Darüber hinaus können die Transaktionskosten für die Inanspruchnahmen von NGA-Vorleistungen dadurch erleichtert werden, dass alle Nachfrager auf ein- und dieselbe Schnittstelle hinsichtlich aller Angebote, also auch die der anderen Anbieter, zugreifen können. In großen Teilen erfüllen die am Markt agierenden Aggregatoren heute schon diese Funktion. Grundvoraussetzung bei der Telekom ist hierfür die Anpassung ihrer Systeme. Im NGA-Forum wurde bereits vor Jahren unter Beteiligung der Telekom eine hierfür geeignete Spezifikation entwickelt.

Eine für den gesamten Telekommunikationsmarkt und auch von der Telekom genutzte einheitliche Bestellschnittstelle hat den großen Vorteil, dass die Nachfrager frei zwischen NGA-Diensten von Wettbewerbern und den relevanten Diensten der Telekom wählen und diese dann über eine einheitliche Schnittstelle bestellen können. Dies würde eine signifikante Erleichterung für alle Marktteilnehmer darstellen, notwendige Investitionskosten für parallele Systeme beseitigen und somit auch Markteintrittshürden abschaffen. Eine Anpassung der Systematik auf dem Telekommunikationsmarkt an die des Energiemarktes und eine dadurch bedingte Förderung von Wholebuy, würde den FTTB/-H-Ausbau massiv fördern.

## Wie kann Wholebuy der Telekom sinnvoll eingesetzt werden und zur Verbesserung des FTTB/H-Ausbaus beitragen?

Hier kommen drei Möglichkeiten in Betracht:

1. Der radikalste Schritt zur Einführung und Umsetzung von Wholebuy ist die Separierung der Netze – so wie sie in Großbritannien und anderen Ländern schon existiert oder nach dem Vorbild des Energiesektors. Dazu müsste die Gesetzeslage im Telekommunikationsmarkt dem Energiesektor oder z.B. dem britischen Modell angepasst werden. So zeigen die dortigen Erfahrungen, dass die vorgeschriebene (funktionale und insbesondere strukturelle) Trennung der einzelnen Wertschöpfungsebenen der Lieferkette zu immensen Wettbewerbsvorteilen geführt hat.
2. Das EnergieWirtschaftsgesetz (EnWG) sieht klare Regelungen zur Trennung von Netz und Betrieb vor, um so einen neutralen Netzbetrieb zu gewährleisten. Sinn dieser Entflechtung ist es, Diskriminierungen, Quersubventionierungen und andere Wettbewerbsverzerrungen zu verhindern und somit gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Marktteilnehmer herzustellen. Diese Ausgestaltung kann auch auf den Telekommunikationsmarkt übertragen werden und so dafür sorgen, dass alle Diensteanbieter in gleicher Weise auf die neutrale Netzstruktur eines Dritten zugreifen können. Bei einem vertikal integrierten Anbieter wie der Telekom, die gleichzeitig Netzinhaber wie auch Betreiber ist, kann diese Entflechtung rechtlich, operationell, informationell, buchhalterisch und eigentumsrechtlich erfolgen. Durch ein solches Konstrukt würde sichergestellt, dass der Retail-Bereich bei der Bestellung von Vorleistungen auf die gleichen Systeme zurückgreifen müsste wie alle anderen Nachfrager auch. Damit werden Diskriminierungspotentiale und mögliche Wettbewerbsverzerrungen beseitigt. Würde der Retail-Bereich zudem verpflichtet, die im Markt standardisierten Schnittstellen zu verwenden, würden sich die bislang von Telekom gegen Wholebuy angeführten IT-Schwierigkeiten.
3. Als dritte Möglichkeit und als Alternative zu einer Trennung vom Netz wäre es auch denkbar, die Telekom nur dann an staatlich subventionierten Ausbauprojekten zu beteiligen, wenn sie nicht länger gleichzeitig die Wirtschaftlichkeit geförderter Projekte Dritter (privater und kommunaler Unternehmen) massiv verringert und so den Subventionsbedarf (Wirtschaftlichkeitslücke) aus strategischem Eigeninteresse sogar deutlich erhöht. Die Auslastung des besten Netzes muss zentral in den Fokus gerückt werden, der Überbau solcher Netze muss – insbesondere wenn sie mit Fördermitteln subventioniert wurden – verhindert werden. Ein solches Überbauverbot würde die Bereitschaft der Telekom deutlich erhöhen, auf einen Konkurrenzausbau mit schlechterer Übergangstechnik – VDSL ggf. mit Vectoring – zu verzichten und die Auslastung des besten technologischen Netzes zu erhöhen.

Stand: 18.08.2015