

Inhaltsverzeichnis

A.	Einleitung.....	1
B.	Leistungsübersicht.....	2
I.	Die Märkte-Empfehlung der Kommission	2
II.	Schmal- und breitbandige Verbindungsleistungen	3
III.	Netz- und Zusammenschaltungsstrukturen im Schmalband	4
1.	Der Aufbau des DT AG - Festnetzes	4
2.	Die Zusammenschaltungsstruktur der DT AG	5
a.	Netzzugang über Interconnection-Anschlüsse.....	5
b.	Netzzugang über Primärmultiplex-Anschlüsse.....	7
3.	Die Zusammenschaltungsstrukturen der Wettbewerber der DT AG.....	8
IV.	Das Portfolio für schmalbandige Verbindungsleistungen	8
1.	Basisleistungen.....	9
2.	Optionale und zusätzliche Leistungen	11
3.	Anschluss für Telekommunikationsdiensteanbieter.....	14
4.	Anschluss für Online-Diensteanbieter und Online-Vorleistungsflatrate	14
C.	Ermittlung des Sachverhalts.....	15
I.	Auswahl der Adressaten.....	15
II.	Ergebnis der Ermittlungen	15
D.	Vorbringen der Anbieter	17
I.	17
II.	17
III.	18
IV.	18
V.	18
VI.	21
VII.	22
VIII.	23
IX.	23
X.	23
XI.	24
XII.	25
XIII.	25
XIV.	27
XV.	28
E.	Marktabgrenzung.....	29
I.	Die sachliche Marktabgrenzung	30

1. Der Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene	30
a. Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im nationalen Festnetz zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl	30
(1) Zuführungsleistungen jedenfalls nicht in einem Markt mit Terminierungsleistungen oder dem Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung.....	31
(2) Zuführungsleistungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl für Ortsverbindungen aus <i>allen</i> Festnetzen in einem Markt?	31
(3) Zuführungsleistungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl für Orts- und Fernverbindungen in einem Markt?	32
(4) Zuführungsleistungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl <i>und</i> zu Diensten in einem Markt?	33
(5) Zuführungsleistungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl für Ortsverbindungen aus Fest- <i>und</i> Mobilfunknetzen in einem Markt?	37
(6) Zuführungsleistungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl <i>und</i> Transitleistungen plus Zuführung in einem Markt?	38
(7) Ergebnis	39
b. Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im nationalen Festnetz über Interconnection-Anschlüsse zu Diensten	39
(1) Schmalbandige Zuführungsleistungen zu Online-Diensten über Interconnection-Anschlüsse aus <i>allen</i> Festnetzen in einem Markt?	40
(2) Schmalbandige <i>und</i> breitbandige Zuführungsleistungen zu Online-Diensten in einem Markt?	41
(3) Zuführungsleistungen über Interconnection-Anschlüsse <i>und</i> über Primärmultiplex-Anschlüsse in einem Markt?	41
(4) Zuführungsleistungen zu <i>verschiedenen</i> Diensten in einem Markt?	42
(5) Zuführungsleistungen zu Diensten aus Fest- <i>und</i> Mobilfunknetzen in einem Markt?	44
(6) Zuführungsleistungen zu Diensten <i>und</i> Transitleistungen plus Zuführung in einem Markt?	45
(7) Ergebnis	45
c. Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im nationalen Festnetz über Primärmultiplex-Anschlüsse zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung	45
d. Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im nationalen Festnetz über Primärmultiplex-Anschlüsse zu Online-Diensten in zeitunabhängiger Tarifierung	47
e. Ergebnis	47
2. Die Anrufzustellung in einzelnen öffentlichen Telefonnetzen an festen Standorten einschließlich der lokalen Anrufweiterleitung	49
a. Terminierungsleistungen in das Festnetz eines bestimmten Netzbetreibers	49
(1) Terminierungsleistungen zu geographischen Rufnummern <i>und</i> zu Notrufabfragestellen in einem Markt?	49
(2) Terminierungsleistungen in <i>alle</i> Festnetze in einem Markt?	50
(3) Terminierungsleistungen <i>und</i> Transitleistungen plus Terminierung in einem Markt?	52

(4) Ergebnis	53
b. Die betroffenen Unternehmen	53
3. Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz.....	57
a. Transitleistungen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl	57
(1) Transitleistungen single in <i>allen</i> Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl in einem Markt?	58
(2) Transitleistungen single plus Zuführung von Verbindungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl <i>und</i> zu Diensten in einem Markt?	58
(3) Transitleistungen single <i>und</i> double in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl in einem Markt?.....	58
(4) Ergebnis	59
b. Transitleistungen in Festnetzen über Interconnection-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen zu Diensten	59
(1) Transitleistungen single in <i>allen</i> Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz zu Diensten in einem Markt?	59
(2) Transitleistungen single plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz zu <i>verschiedenen</i> Diensten in einem Markt?	59
(3) Transitleistungen <i>verschiedener</i> Tarifstufen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz <i>und</i> in dritten nationalen Festnetzen zu Diensten in einem Markt?	60
(4) Transitleistungen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz, in dritten nationalen Festnetzen <i>und</i> in nationalen Mobilfunknetzen zu Diensten in einem Markt?	62
(5) Transitleistungen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen <i>und</i> internationalen Netzen zu Diensten in einem Markt? ..	64
(6) Transitleistungen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Diensten <i>und</i> plus Terminierung von Verbindungen in nationale Netze in einem Markt?	65
(7) Ergebnis	65
c. Transitleistungen in Festnetzen über Primärmultiplex-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung.....	67
d. Transitleistungen in Festnetzen plus Terminierung von Verbindungen in nationale Netzen	67
(1) Transitleistungen single plus Terminierung von Verbindungen zu geographischen Rufnummern <i>und</i> zu Notrufabfragestellen in das eigene Netz in einem Markt?	67
(2) Transitleistungen <i>verschiedener</i> Tarifstufen in <i>allen</i> Festnetzen plus Terminierung von Verbindungen in das eigene Netz <i>und</i> in dritte nationale Festnetze in einem Markt?.....	67
(3) Transitleistungen in Festnetzen plus Terminierung von Verbindungen in das eigene Netz, dritte nationale Festnetze <i>und</i> nationale Mobilfunknetze in einem Markt?	68
(4) Transitleistungen in Festnetzen plus Terminierung von Verbindungen in nationale <i>und</i> internationale Netze in einem Markt?	70

(5) Ergebnis	70
e. Transitleistungen in Festnetzen plus Terminierung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen in nationale Mobilfunknetze.....	70
f. Ergebnis	70
II. Die räumliche Marktabgrenzung.....	73
1. Märkte für Zuführungsleistungen	73
2. Märkte für Terminierungsleistungen	73
3. Märkte für Transitleistungen	74
F. Merkmale des § 10 Abs. 2 S. 1 TKG.....	75
I. Prüfungstiefe	75
1. Im Allgemeinen	75
2. Im Besonderen.....	76
II. Vorliegen beträchtlicher und anhaltender struktureller oder rechtlich bedingter Marktzutrittsschranken.....	76
III. Längerfristig keine Tendenz zu wirksamem Wettbewerb	77
IV. Dem Marktversagen kann nicht allein durch die Anwendung des allgemeinen Wettbewerbsrechts begegnet werden	77
V. Ergebnis.....	78
G. Marktbeherrschung.....	82
I. Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene für Orts-, Fern-, Auslands- und Mobilverbindungen mit in Einzelwahl oder in festgelegter Vorauswahl vorangestellter Kennzahl für Verbindungsnetzbetreiber	83
1. Marktanteile	83
2. Leichter oder privilegierter Zugang zu Kapitalmärkten / finanziellen Ressourcen ...	84
3. Fehlen von potenziellem Wettbewerb.....	85
4. Expansionshemmnisse und Marktzutrittsschranken.....	85
5. Fehlen oder geringe ausgleichende Nachfragemacht	86
6. Sonstige Kriterien.....	87
7. Gesamtschau	87
II. Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Interconnection-Anschlüsse für Verbindungen zu Diensten	87
1. Marktanteile	87
2. Expansionshemmnisse und Marktzutrittsschranken.....	88
3. Fehlen oder geringe ausgleichende Nachfragemacht	89
4. Sonstige Kriterien.....	90
5. Gesamtschau	90
III. Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Primärmultiplex-Anschlüsse für Verbindungen zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung	91

1. Marktanteile	91
2. Sonstige Kriterien.....	92
3. Gesamtschau.....	92
IV. Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Primärmultiplex-Anschlüsse für Verbindungen zu Online-Diensten in zeitunabhängiger Tarifierung	92
1. Marktanteile	92
2. Sonstige Kriterien.....	93
3. Gesamtschau	93
V. Markt für Anrufzustellung in das öffentliche Telefonnetz der Deutschen Telekom AG an festen Standorten einschließlich der lokalen Anrufweiterleitung	94
1. Marktanteile und potenzieller Wettbewerb.....	94
2. Fehlen oder geringe ausgleichende Nachfragemacht	94
3. Sonstige Kriterien.....	94
4. Gesamtschau	95
VI. Märkte für Anrufzustellung in die einzelnen öffentlichen Telefonnetze alternativer Teilnehmernetzbetreiber an festen Standorten einschließlich der lokalen Anrufweiterleitung	95
1. Marktanteile und potenzieller Wettbewerb.....	95
2. Fehlen oder geringe ausgleichende Nachfragemacht	95
a. Szenario 1: Unregulierter Zustand	96
b. Szenario 2: Teilregulierter Zustand	97
c. Szenario 3: Regulierter Zustand.....	97
d. Relevanz der vorgestellten Szenarien im hiesigen Zusammenhang	98
e. Ergebnis	101
3. Sonstige Kriterien.....	101
4. Gesamtschau	102
VII. Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Zuführung von Orts-, Fern-, Auslands- und Mobilverbindungen mit in Einzelwahl oder in festgelegter Vorauswahl vorangestellter Kennzahl für Verbindungsnetzbetreiber und mit Ursprung im eigenen nationalen Netz.....	102
1. Marktanteile	102
2. Expansionshemmnisse und Marktzutrittsschranken.....	103
3. Fehlen oder geringe ausgleichende Nachfragemacht	103
4. Sonstige Kriterien.....	104
5. Gesamtschau	104
VIII. Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz über Interconnection-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Diensten.....	104
1. Marktanteile	104
2. Expansionshemmnisse und Marktzutrittsschranken.....	105

3.	Fehlen oder geringe ausgleichende Nachfragemacht	106
4.	Sonstige Kriterien.....	107
5.	Gesamtschau.....	107
IX.	Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz über Primärmultiplex-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung	107
1.	Marktanteile	107
2.	Sonstige Kriterien.....	108
3.	Gesamtschau.....	108
X.	Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Terminierung von Verbindungen in nationale Netze mit Ausnahme von Verbindungen mit Ursprung und Ziel in nationalen Mobilfunknetzen	109
1.	Marktanteile	109
2.	Expansionshemmnisse und Marktzutrittsschranken.....	110
3.	Fehlen oder geringe ausgleichende Nachfragemacht	111
4.	Sonstige Kriterien.....	111
5.	Gesamtschau.....	111
XI.	Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Terminierung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen in nationale Mobilfunknetze.....	111
1.	Marktanteile	111
2.	Expansionshemmnisse und Marktzutrittsschranken.....	112
3.	Fehlen oder geringe ausgleichende Nachfragemacht	112
4.	Sonstige Kriterien.....	112
5.	Gesamtschau.....	113
H.	Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht.....	114
J.	Anhang 1: Erläuterung des angewandten deutschen Telekommunikationsrechts und des dadurch umgesetzten europäischen Sekundärrechts	117
I.	Marktanalyseverfahren (Artikel 16 der Rahmenrichtlinie).....	118
II.	Marktdefinitionsverfahren (Artikel 15 der Rahmenrichtlinie), Märkte-Empfehlung und Leitlinien.....	119
III.	Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht (Artikel 14 der Rahmenrichtlinie) und Anwendung der Leitlinien	122
IV.	Die §§ 9, 10 und 11 des TKG	124
V.	Verfahrensrecht	126
K.	Anhang 2: Marktabgrenzungs- und Marktbeherrschungskriterien.....	131
I.	Marktabgrenzungskriterien	131
II.	Marktbeherrschungskriterien	133
1.	Marktanteile	133
2.	Gesamtgröße des Unternehmens	134
3.	Kontrolle über nicht leicht zu duplizierende Infrastruktur.....	135
4.	Technologische Vorteile oder Überlegenheit.....	135

5. Fehlen oder geringe ausgleichende Nachfragemacht.....	135
6. Leichter oder privilegierter Zugang zu Kapitalmärkten/finanzielle Ressourcen.....	135
7. Diversifizierung von Produkten/Dienstleistungen (z. B. Bündelung von Produkten und Dienstleistungen).....	136
8. Größenvorteile.....	136
9. Verbundvorteile	136
10. Vertikale Integration	136
11. Hochentwickeltes Vertriebs- und Verkaufsnetz.....	137
12. Fehlen von potenziellem Wettbewerb	137
13. Expansionshemmnisse	137
14. Leichtigkeit des Marktzugangs / Marktzutrittschranken	137
L. Anhang 3: Übersicht der Ergebnisse der Auswertung	138

A. Einleitung

Die vorliegende Untersuchung betrifft die in der Empfehlung der Kommission vom 11. Februar 2003 über relevante Produkt- und Dienstmärkte des elektronischen Kommunikationssektors, die aufgrund der Richtlinie 2002/21/EG des Europäischen Parlaments und des Rates über einen gemeinsamen Rechtsrahmen für elektronische Kommunikationsnetze und –dienste für eine Vorabregulierung in Betracht kommen (Empfehlung 2003/311/EG), veröffentlicht im Amtsblatt der Europäischen Union Nr. L 114 vom 8. Mai 2003, S. 45 (im Folgenden: Märkte-Empfehlung) unter den Nr. 8 bis 10 aufgeführten Märkte „Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten“, „Anrufzustellung in einzelnen öffentlichen Telefonnetzen an festen Standorten“ sowie „Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz“.

Auf Grundlage der die Artikel 14 bis 16 Rahmenrichtlinie¹ umsetzenden §§ 9 bis 11 des Telekommunikationsgesetzes (im Folgenden: TKG) sowie der Leitlinien² und der Märkte-Empfehlung wird mit der vorliegenden Untersuchung erstmals ein Marktdefinitions- und Marktanalyseverfahren nach dem den neuen europäischen Rechtsrahmen umsetzenden TKG durchgeführt. Zu den hier maßgeblichen EU-Richtlinien sowie den entsprechenden deutschen Rechtsvorschriften vgl. ausführlich Anhang 1.

Nachfolgend werden

- zunächst die hier fraglichen Leistungen zur besseren Verständlichkeit umschrieben (vgl. Kapitel B),
- der Gang der Ermittlungen dargestellt (vgl. Kapitel C),
- die wichtigsten Marktteilnehmer und deren Vorbringen dargelegt (vgl. Kapitel D),
- dann eine Marktabgrenzung durchgeführt (vgl. Kapitel E),
- daran anschließend die Regulierungsbedürftigkeit des Marktes dargelegt (vgl. Kapitel F),
- sowie schließlich die Existenz einer marktbeherrschenden Stellung geprüft (vgl. Kapitel G) und
- abschließend das marktbeherrschende Unternehmen genannt (vgl. Kapitel H).

¹ Richtlinie 2002/21/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 07. März 2002 über einen gemeinsamen Rechtsrahmen für elektronische Kommunikationsnetze und –dienste, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 108 vom 24. April 2002, S. 33 (Rahmenrichtlinie),

² Leitlinien der Kommission zur Marktanalyse und Ermittlung beträchtlicher Marktmacht nach dem gemeinsamen Rechtsrahmen für elektronische Kommunikationsnetze und –dienste (2002/C 165/03), veröffentlicht im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. C 165 vom 11. Juli 2002, S. 6 (im Folgenden: Leitlinien).

B. Leistungsübersicht

I. Die Märkte-Empfehlung der Kommission

In dem Anhang zu der oben genannten Empfehlung der Kommission vom 11.02.2003 über relevante Produkt- und Dienstmärkte des elektronischen Kommunikationssektors werden im Zusammenhang mit Verbindungsleistungen im öffentlichen Festtelefonnetz die folgenden Vorleistungsmärkte definiert:

Nr. 8 des Anhangs: „Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten. Im Sinne dieser Empfehlung umfasst der Verbindungsaufbau die Gesprächsweiterleitung auf lokaler Ebene und ist so abzugrenzen, dass er der Abgrenzung der Märkte für Transitverbindungen und Anrufzustellung im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten entspricht.“³

Nr. 9 des Anhangs: „Anrufzustellung in einzelnen öffentlichen Telefonnetzen an festen Standorten. Im Sinne dieser Empfehlung umfasst die Anrufzustellung die lokale Anrufweiterleitung und ist so abzugrenzen, dass er der Abgrenzung der Märkte für Verbindungsaufbau und Transitverbindungen im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten entspricht.“⁴

Nr. 10 des Anhangs: „Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz. Im Sinne dieser Empfehlung sind Transitdienste so abzugrenzen, dass sie der Abgrenzung der Märkte für Verbindungsaufbau und Anrufzustellung im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten entsprechen.“⁵

Die Kommission hebt in ihren Definitionen insbesondere die Notwendigkeit komplementärer Abgrenzungen hervor; es sollen weder Überschneidungen noch Lücken auftreten. Die wesentlichen Trennlinien zwischen den einzelnen Märkten folgen indes schon aus den Beschreibungen in den zitierten Nr. 8 und 9 des Anhangs sowie aus der Begründung zu der Märkte-Empfehlung. Denn zum einen umfassen der Verbindungsaufbau sowie die Anrufzustellung jeweils eine „lokale“ Gesprächs- bzw. Anrufweiterleitung, während zum anderen gemäß der Begründung zu der Empfehlung unter Transitdiensten „die Übertragung zwischen Knotenvermittlungen eines bestimmten Netzes, verschiedener Netze oder ausschließlich über ein drittes Netz“⁶ zu verstehen ist.

Ein Transitdienst liegt also nicht nur dann vor, wenn ein Netzbetreiber eine Verbindung mit Ursprung in einem Drittnetz zur Übergabe anbietet, sondern auch dann, wenn diese Verbindung ihren Ursprung in dem eigenen Netz hat und mehrere Vermittlungsstellen durchläuft. Zu beachten ist in diesem Zusammenhang allerdings, dass jedenfalls theoretisch die Möglichkeit bestehen muss, „die Bereitstellung einer Transitverbindung direkt zu kaufen oder die erforderlichen Komponenten getrennt zu erwerben und den Dienst selbst zu erbringen.“⁷ Daraus folgt, dass zu den „Transitdiensten“ im Sinne der Empfehlung nur diejenigen Verbin-

³ Die englische Fassung lautet: „Call origination on the public telephone network provided at a fixed location. For the purposes of this Recommendation, call origination is taken to include local call conveyance and delineated in such a way as to be consistent with the delineated boundaries for the markets for call transit and for call termination on the public telephone network provided at a fixed location.“

⁴ Die englische Fassung lautet: „Call termination on individual public telephone networks provided at a fixed location. For the purposes of this Recommendation, call termination is taken to include local call conveyance and delineated in such a way as to be consistent with the delineated boundaries for the markets for call origination and for call transit on the public telephone network provided at a fixed location.“

⁵ Die englische Fassung lautet: „Transit services in the fixed public telephone network For the purposes of this Recommendation, transit services are taken as being delineated in such a way as to be consistent with the delineated boundaries for the markets for call origination and for call termination on the public telephone network provided at a fixed location.“

⁶ Begründung zur Märkte-Empfehlung der Kommission, S. 18.

⁷ Begründung zur Märkte-Empfehlung der Kommission, S. 18.

dungsleistungen zählen können, welche zusätzlich zu dem Verbindungsaufbau⁸ bis zu oder zu der Anrufzustellung ab der niedrigsten erschließbaren Netzzugangsebene - dem eigentlichen „Bottleneck“ - erbracht werden. Denn erst diese zusätzlichen Leistungen können - wenn man von der Möglichkeit der Anmietung von Teilnehmeranschlussleitungen absieht - jedenfalls theoretisch von dem Nachfrager durch den Aufbau oder die Anmietung von Übertragungstrecken selbst ersetzt werden.

Dem Markt für Verbindungsaufbau unterfallen demzufolge alle jene Verbindungsleistungen, welche von dem Netzbetreiber, an dessen Netz der anrufende Teilnehmer angeschlossen ist, einem Anbieter von Telekommunikationsdiensten auf dessen Nachfrage hin auf der niedrigsten erschließbaren Netzzugangsebene übergeben werden. Allein diese Verbindungsleistungen sollen für die vorliegende Untersuchung als „Zuführungsleistungen“ gelten. Sie werden durch den an das jeweilige Leistungskürzel angefügten Begriff „Zuführung“ gekennzeichnet. Die bisher eingeführte Terminologie, nach welcher der Begriff „Zuführungsleistung“ auch Transitleistungen im eigenen Netz mit umfasste, wird insofern abgewandelt.

Spiegelbildlich hierzu gehören dem Markt für Anrufzustellung alle diejenigen Verbindungsleistungen an, welche der Netzbetreiber, an dessen Netz der angerufene Teilnehmer angeschlossen ist, einem Anbieter von Telekommunikationsdiensten auf dessen Nachfrage hin nach Übernahme einer Verbindung auf der niedrigsten erschließbaren Netzzugangsebene erbringt. Diese Verbindungsleistungen werden im Folgenden als „Terminierungsleistungen“ bezeichnet und durch den an das jeweilige Leistungskürzel anschließenden Zusatz „Terminierung“ markiert. Ein netzinterner Transit zählt entgegen dem bisherigen Sprachgebrauch nicht mehr als Terminierungsleistung.

Verbindungsleistungen schließlich, welche weder Zuführungs- noch Terminierungsleistungen darstellen, werden im Folgenden als „Transitdienste“ bzw. „Transitleistungen“ bezeichnet. In Deutschland werden Transitleistungen allerdings immer nur zusammen mit vorhergehenden Zuführungsleistungen bzw. anschließenden Terminierungsleistungen angeboten. Diese Paketbildung soll im Folgenden durch die dem jeweiligen Leistungskürzel nachfolgenden Kennzeichnungen „Transit plus Zuführung“ bzw. „Transit plus Terminierung“ zum Ausdruck gebracht werden (zu der Rechtfertigung dieser Betrachtungsweise siehe genauer unten, *Abschnitt E.1.3. – Marktabgrenzung*).

II. Schmal- und breitbandige Verbindungsleistungen

Die nachfolgende Untersuchung konzentriert sich auf die sogenannten „schmalbandigen“ Verbindungsleistungen. Sie lässt damit die sogenannten „breitbandigen“ Verbindungsleistungen – vorerst – außer Acht.

Der Begriff der schmal- bzw. breitbandigen Verbindungsleistungen leitet sich ab von den Bandbreiten der verschiedenen Leitungstypen, über welche die Netzbetreiber ihre Verbindungsdienste erbringen. Als „Bandbreite“ bezeichnet man die Datenmenge, die ein bestimmter Leitungstyp pro Zeiteinheit übertragen kann. Während etwa eine analoge Telefonleitung über eine Bandbreite von ca. 56 kbit/s verfügt, können über eine ISDN-Leitung 64 kbit/s bzw. im Duplex-Betrieb 128 kbit/s, über das Ethernet 10 MBit/s oder über das Fast Ethernet 100

⁸ Nach der in Deutschland üblichen Begrifflichkeit ist unter „Verbindungsaufbau“ bisher lediglich ein bestimmter Bestandteil der Zuführungsleistung verstanden worden. So setzt sich etwa nach der von der Deutschen Telekom AG verwendeten Definition eine Zuführungsleistung zusammen „aus dem Verbindungsaufbau über den Signalisierungskanal und dem Durchschalten und Halten des Nutzkanals der Verbindung bis zum Netzübergang von ICP,“ vergleiche etwa Ziffer 1.4 der Leistungsbeschreibung T-Com-B.2 [Ort] und [Fern] im Standardzusammenschaltungsvertrag der DT AG, Anlage C – Dienstportfolio, Stand: 23.10.2003, sowie Ziffer 1.4 der Leistungsbeschreibung ICP-B.2. Augenscheinlich hat die Kommission jedoch nicht allein einen Teil, sondern vielmehr die gesamte Zuführungsleistung im Blick. Der „Verbindungsaufbau“ im Sinne der Kommissionsempfehlung ist deshalb mit dem Begriff der „Zuführungsleistung“ gleichzusetzen.

MBit/s transportiert werden. Unterschiedliche Bandbreiten bedingen allerdings auch unterschiedliche Infrastrukturen, Kosten und Verwendungsmöglichkeiten. Den unterschiedlichen Leitungstypen folgend hat es sich daher eingebürgert, die Verbindungsleistungen zu unterteilen in schmalbandige (bis zu 128 kbit/s) und breitbandige (mehr als 128 kbit/s) Übertragungsdienste.⁹

Die von der Europäischen Kommission definierten Vorleistungsmärkte für Verbindungsleistungen im öffentlichen Festtelefonnetz könnten neben den schmalbandigen Verbindungsleistungen unter Umständen auch breitbandige Verbindungsleistungen umfassen.¹⁰ Ob dem so ist, braucht im vorliegenden Zusammenhang allerdings nicht entschieden zu werden. Denn sachlich gesehen hängen, wie die Kommission betont hat,¹¹ breitbandige Verbindungsleistungen insbesondere mit dem in Nr. 12 des Anhangs zur Märkte-Empfehlung angeführten „Breitbandzugang für Großkunden“ zusammen. Weil schmal- und breitbandige Verbindungsleistungen jedenfalls eigenständigen Teilmärkten zuzurechnen sind,¹² wird die genauere Untersuchung des oder der Märkte für breitbandige Verbindungsleistungen nicht hier, sondern erst im sachlichen und zeitlichen Zusammenhang mit derjenigen des Marktes für den „Breitbandzugang für Großkunden“ erfolgen.

III. Netz- und Zusammenschaltungsstrukturen im Schmalband

Verbindungsleistungen werden innerhalb bestimmter Netz- und Zusammenschaltungsstrukturen erbracht. Über das größte und bei weitem bedeutsamste Festtelefonnetz in Deutschland verfügt die Deutsche Telekom AG (DT AG). Zum besseren Verständnis der verschiedenen Verbindungsleistungen sollen daher zunächst dieses Netz und die damit verbundenen Zusammenschaltungsstrukturen erläutert werden.

1. Der Aufbau des DT AG - Festnetzes

Nach Darstellung der DT AG¹³ besteht ihr nationales Telefonnetz strukturell aus vier Ebenen.

Auf der vierten und untersten Netzebene befinden sich die Hauptverteiler (HVt), an denen die Teilnehmeranschlussleitungen enden. Über die HVt werden die Teilnehmer an die dritte Netzebene, nämlich diejenige der Teilnehmervermittlungsstellen (TVSt), angebunden. Überwiegend erfolgt der Anschluss dabei über so genannte abgesetzte periphere Einheiten (APE), deren Aufgabe es ist, den Verkehr zu konzentrieren. Die Teilnehmervermittlungsstellen wiederum sind regionalen „Fern“-Vermittlungsstellen der zweiten Netzebene zugeordnet, welche auch als Knotenvermittlungsstellen (KVSt) bezeichnet werden. Die KVSt sind untereinander teilvermascht. Die Knotenvermittlungsstellen schließlich sind mit mindestens zwei Weitverkehrsvermittlungsstellen (WVSt) der ersten und obersten Netzebene verbunden. Die Weitverkehrsvermittlungsstellen sind untereinander vollvermascht.

⁹ Vergleiche auch die Begründung zur Märkte-Empfehlung der Kommission, Fußnote 33; siehe ferner den Jahresbericht 2002 der RegTP, S. 20.

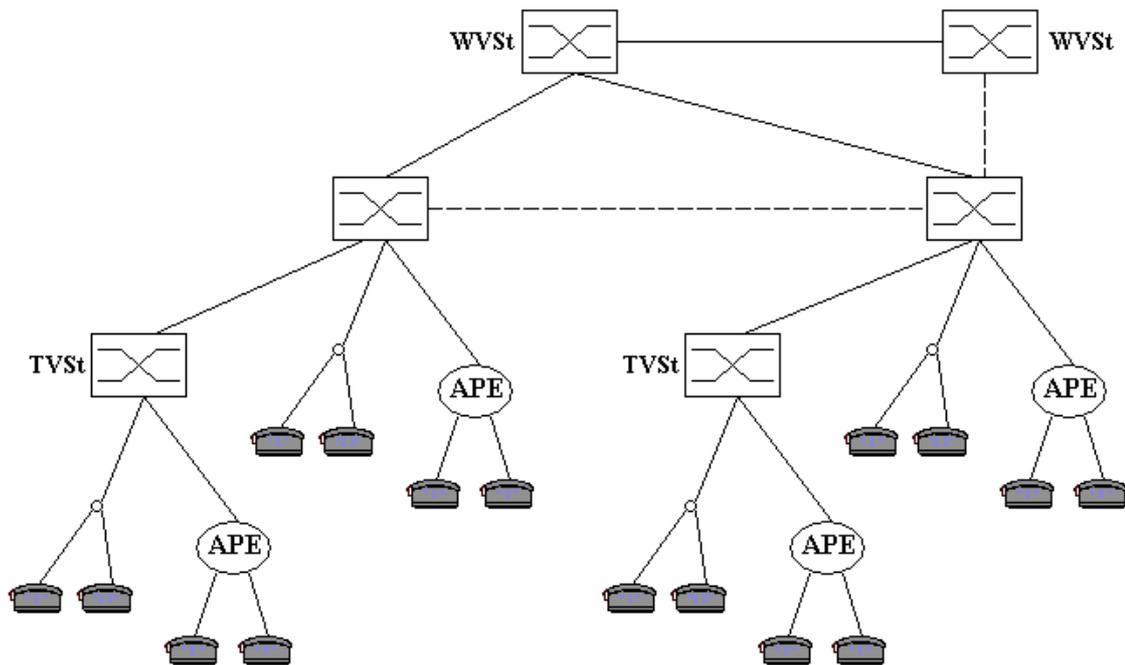
¹⁰ Siehe zu schmalbandigen Verbindungsleistungen die Begründung zur Märkte-Empfehlung der Kommission, S. 17 f., und zu breitbandigen Verbindungsleistungen ebendort S. 26 ff.

¹¹ Vergleiche dazu die Begründung zur Märkte-Empfehlung der Kommission, S. 23 ff.

¹² Vergleiche unten *Abschnitt E.I.1.b. – Marktabgrenzung*.

¹³ Vergleiche dazu Beschluss BK 4a-01-026/E03.08.01 vom 12.10.2001.

Struktur des Ist-Netzes



Diese Struktur mit drei Vermittlungsebenen wird von der DT AG allerdings nicht flächendeckend umgesetzt. Denn an die KVSt sind in der Regel auch Teilnehmer direkt oder über APE angeschlossen. Diese Vermittlungsstellen bilden für ihren Einzugsbereich gleichwertig die dritte Netzebene. Einige der WVSt sind gleichzeitig funktional auch KVSt, also Teil der zweiten Netzebene.

2. Die Zusammenschaltungsstruktur der DT AG

Schmalbandige Verbindungsleistungen der Vorleistungsebene werden von der DT AG auf zwei Wegen bereit gestellt: entweder über Interconnection-Anschlüsse (ICAs) oder aber über Primärmultiplex-Anschlüsse (PMXAs). Zwischen beiden Anschlussarten bestehen grundlegende Unterschiede, welche in *Abschnitt E. – Marktabgrenzung* noch genauer ausgeleuchtet werden. Im vorliegenden Zusammenhang mag der Hinweis genügen, dass ICAs als in technischer Hinsicht generell leistungsfähiger und anspruchsvoller als PMXAs gelten.

a. Netzzugang über Interconnection-Anschlüsse

Der weitaus größte Teil der schmalbandigen Verbindungsleistungen der DT AG wird über Interconnection-Anschlüsse (ICAs) ausgetauscht. Ein Interconnection-Anschluss setzt sich zusammen aus einem „Inter-Building-Abschnitt“ und einem „Intra-Building-Abschnitt.“ Während der Inter-Building-Abschnitt in seiner kleinsten Ausführungsvariante in einer zur Anschlusseinheit und Abschlusseinrichtung bei der DT AG geführten digitalen 2-Mbit/s-Leitung mit 31 Nutzkanälen zu je 64 kbit/s besteht (und wahlweise von der DT AG oder von dem Zusammenschaltungspartner realisiert wird), umfasst der Intra-Building-Abschnitt die Anschlusseinheit und die Abschlusseinrichtung am Netz der DT AG mit – in der kleinsten Variante - 2 Mbit/s.

Interconnection-Anschlüsse finden sich in den sogenannten „Vermittlungseinrichtungen mit Netzübergangsfunktion“ (VE:N), welche die DT AG an bundesweit 474 Standorten eingerichtet hat. An diesen 474 Vermittlungseinrichtungen, welche typischerweise an Knotenvermittlungsstellen und großen Teilnehmervermittlungsstellen realisiert worden sind, können sich

die Zusammenschaltungspartner der DT AG also mit deren Festtelefonnetz zusammenschalten lassen.

Jeder Vermittlungseinrichtung mit Netzübergangsfunktion ist von der DT AG für die Zwecke der Tarifierung zumindest ein Einzugsbereich zugeordnet worden, nämlich der sogenannte „Lokale Einzugsbereich“ (LEZB), d.h. ein geographischer Rufnummernbereich, aus dem heraus Verbindungen zugeführt oder in den hinein Verbindungen terminiert werden. Bei den LEZB handelt es sich um die in der Regel niedrigste erschließbare Netzzugangsebene der DT AG (zu dem Ausnahmefall der MEZB sogleich).

Darüber hinaus versorgen 23 dieser 474 VE:N zusätzlich die sogenannten „Grundeinzugsbereiche“ (GEZB). Diese GEZB gehören einer den LEZB übergeordneten Netzzugangsebene an; sie sind die Summe der dem Standort einer Weitverkehrsvermittlungsstelle zugeordneten LEZB.

Als Sonderfall bestehen schließlich sogenannte „Mehrwertdienste-Einzugsbereiche“ (MEZB), welche an (ebenfalls) 23 bzw. 44 VE:N eingerichtet worden sind. Die Einrichtung von MEZB beruht auf dem Umstand, dass für bestimmte Zuführungsleistungen zu Diensten die Nutzung des sogenannten „Intelligenten Netzes“ (IN) der DT AG zur Rufnummernauswertung notwendig ist. Der Zugriff auf das IN ist aber nur über die Trigger-Funktion einer Vermittlungsstelle möglich. Diese Trigger-Funktion wiederum ist lediglich an 23 bzw. 44 der insgesamt 474 Vermittlungseinrichtungen mit Netzübergangsfunktion eingerichtet worden.¹⁴ Für die betroffenen Verbindungsleistungen stellen die MEZB die niedrigste erschließbare Netzzugangsebene dar.

Tarifiert werden die Verbindungsleistungen der DT AG seit dem 1.1.2002 nach dem sogenannten „Element-Based-Charging“ (EBC)-System. Sie werden damit danach bepreist, wie viele Vermittlungseinrichtungen bei typisierender Betrachtungsweise im Rahmen einer Netzzusammenschaltung durchlaufen werden, d.h. wie viel „Vermittlungstechnik“ für die Verbindung in Anspruch genommen wird.

Aus dem Zusammenwirken von Zusammenschaltungsstruktur und EBC-System ergibt sich die folgende Tarifstruktur:

Verbindungen, welche ihren Ursprung oder ihr Ziel in einem von einem Zusammenschaltungspartner per Zusammenschaltung an einer Vermittlungseinrichtung mit Netzübergangsfunktion

- erschlossenen LEZB der DT AG haben, werden mit der Tarifstufe I (local) bepreist;
- erschlossenen GEZB der DT AG haben, werden mit der Tarifstufe II (single transit) bepreist;
- nicht erschlossenen GEZB der DT AG haben, werden mit der Tarifstufe III (double transit) bepreist.

Einige bestimmte Verbindungsleistungen der DT AG können allerdings selbst bei Erschlie-

¹⁴ Vergleiche zur Trigger-Funktion näher Beschluss BK 4c-01-016/Z 23.05.01 vom 1.8.2001, S. 15 f. des amtlichen Umdrucks (mittlerweile ist die IN-Trigger-Funktion für die meisten Zuführungsleistungen an 44 Zusammenschaltungsstellen eingerichtet worden): „[D]ie IN-Trigger-Funktion ist eine Funktion, die zwar in jeder Vermittlungsstelle der Antragsgegnerin [DT AG, d.V.] installiert werden kann, bisher aber nur an 23 Zusammenschaltungsstellen tatsächlich installiert ist. Die Trigger-Funktion ermöglicht über den Signalisierungskanal die Abfrage einer Datenbank im IN, während der Nutzkanal an der Vermittlungsstelle ‚geparkt‘ wird. Mittels der abgefragten Information wird die Verbindung dann zum Ziel gesteuert. Die Aufrüstung einer Vermittlungsstelle mit der IN-Trigger-Funktion verursacht Kosten. Andererseits ermöglicht eine ursprungsnahe Abfrage eine vom Ursprung optimierte Verbindungsführung. Entsprechend ist bei der Netzplanung zwischen den Kosten für die Errichtung der Funktion und dem Einsparpotential durch eine optimierte Verbindungsführung abzuwägen. Hieraus ergibt sich, dass es erst ab einer gewissen Verkehrsmenge wirtschaftlich ist, die Trigger-Funktionalität aufzubauen.“

ßung aller 474 VE:N - und damit aller LEZB - nicht immer zur Tarifstufe I (local) eingekauft werden. In dem Fall nämlich, dass eine Verbindung nur in den MEZB und damit lediglich an 23 bzw. 44 VE:N übergeben werden kann, werden nur diejenigen Verbindungen in der Tarifstufe I (local) tarifiert, welche aus dem der entsprechenden VE:N ebenfalls zugeordneten LEZB stammen. Die aus den anderen von dem jeweiligen MEZB umfassten Gebieten stammenden Verbindungen werden hingegen – systematisch korrekt, schließlich haben sie ihren Ursprung nicht in einem der fraglichen VE:N zugeordneten LEZB – in der Tarifstufe II (single transit) abgerechnet. Mit anderen Worten also: die über die in diesem Fall niedrigste erschließbare Netzzugangsebene abgewickelten Leistungen werden teils in der Tarifstufe I (local), teils in der Tarifstufe II (single transit) abgerechnet.

Von den ... Zusammenschaltungspartnern der DT AG waren – mit Stand von Mitte 2003 – Unternehmen an nahezu allen 474 VE:N, weitere an mindestens 23 VE:N, weitere ... an 10 bis 22 VE:N und ... Unternehmen an weniger als 10 VE:N mit der DT AG zusammengesaltet.

b. Netzzugang über Primärmultiplex-Anschlüsse

Namentlich Online-Diensteanbieter können auch über Primärmultiplex-Anschlüsse (PMXAs) Zugang zu dem Netz der DT AG erlangen. Unter einem PMXAs versteht man einen Anschluss, dessen Schnittstelle 30 bittransparente Basiskanäle mit jeweils 64 kbit/s und einen Steuerkanal mit ebenfalls 64 kbit/s zur Übertragung des Vermittlungsprotokolls zur Verfügung stellt. Der Zugang über PMXAs zu dem Netz der DT AG ist nicht an bestimmte Vermittlungseinrichtungen mit Netzübergangsfunktion gebunden. Vielmehr kann von jeder der derzeit ca. 1600 Teilnehmervermittlungsstellen der DT AG aus für einen Nachfrager - der übrigens sowohl ein Anbieter von Telekommunikationsdiensten als auch ein Endkunde sein kann - ein PMXAs eingerichtet werden.

Abgewickelt werden über diese Anschlüsse allein zwei Verbindungsleistungen, nämlich die Verbindungsleistung für den sogenannten „Anschluss für Online-Diensteanbieter“ (AfOD) einerseits sowie die Leistung „Online-Vorleistungsfltrate für Online-Diensteanbieter“ (OVF) andererseits. Die letztgenannte Leistung wird von der DT AG allerdings ausschließlich mittels des Gesamtproduktes „OnlineConnect“ (OC) abgesetzt, in dessen Rahmen außer den beiden Verbindungsleistungen auch der Transport von Verkehr im IP-Backbonenetz und die Internetkonnektivität erbracht werden (es handelt sich hierbei letztlich um eine Art Resale-Produkt; der Diensteanbieter selbst steuert nur noch wenig hinzu). Aus Abrechnungsgründen kann ein PMXAs insgesamt nur entweder als AfOD-PMXAs oder aber als OVF-PMXAs genutzt werden.

Bei der Verbindungsleistung „AfOD“ handelt es sich um eine minutenabhängig tarifierte Leistung, die noch entsprechend dem herkömmlichen „Distance-Based-Charging“ (DBC) – System in vier entfernungsabhängigen Tarifstufen abgerechnet wird, wobei die niedrigste erschließbare Netzzugangsebene aus 282 Standardeinzugsbereichen und die darüber liegende Netzzugangsebene aus 23 Grundeinzugsbereichen besteht. Es gehören zu dem

- Tarifbereich City im Regelfall der Ursprungsortnetzbereich, alle an den Ursprungsortsnetzbereich unmittelbar angrenzenden Ortsnetzbereiche und nicht angrenzende Ortsnetzbereiche mit einer Tarifentfernung von höchstens 20 km;
- Tarifbereich Region 50 die Ortsnetzbereiche mit einer Tarifentfernung von höchstens 50 km, so weit sie nicht zum Tarifbereich City gehören;
- Tarifbereich Region 200 die Ortsnetzbereiche mit einer Tarifentfernung von mehr als 50 km bis zu höchstens 200 km;
- Tarifbereich Fern die Ortsnetzbereiche mit einer Tarifentfernung von mehr als 200 km.

Die Leistung „OVF“ wird hingegen pauschal (*flat*) mit einem einheitlichen Tarif abgerechnet. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass über OVF-PMXAs nur Verbindungen aus dem Einzugsbereich der Teilnehmervermittlungsstelle, an der auch der OVF-PMXAs angeschlossen

sen ist, hergestellt werden. Anrufe aus zu sonstigen Teilnehmervermittlungsstellen gehörenden Ortsnetzbereichen können diesen OVF-PMXAs nicht erreichen; ein Transit ist ausgeschlossen. Für eine bundesweite Abdeckung müssten daher alle ca. 1600 Teilnehmervermittlungsstellen der DT AG erschlossen werden.

3. Die Zusammenschaltungsstrukturen der Wettbewerber der DT AG

Die Netze der Wettbewerber der DT AG zeichnen sich generell durch eine gegenüber dem Netz der DT AG flachere Hierarchie aus. Daher sind die (lokalen) Einzugsbereiche, welche die Wettbewerber der DT AG ihren Vermittlungseinrichtungen mit Netzübergangsfunktion für die Abwicklung von Verbindungsleistungen über ICAs zugeordnet haben, in der Regel von größerem Umfang als diejenigen, welche die DT AG den ihr gehörenden VE:N angegliedert hat.

Bei einer Zusammenschaltung mit der DT AG würde sich dieser Unterschied eigentlich dahin gehend auswirken, dass die Wettbewerber für die von ihnen an die DT AG verkauften Verbindungsleistungen weit häufiger die günstigen „local“-Tarife¹⁵ in Rechnung stellen müssten als umgekehrt (schließlich versorgen sie mit einer VE:N größere Gebiete als die DT AG im umgekehrten Fall). Eine derartige Asymmetrie haben die Wettbewerber aber nicht hinnehmen wollen. So ist es im Zusammenhang mit der Einführung des EBC-Systems zum 1.1.2002 zu einer Vereinbarung zwischen der DT AG und ihren Wettbewerbern gekommen, wonach die Zusammenschaltungsstruktur der DT AG auf die Netze ihrer Wettbewerber gespiegelt wird. Dies bedeutet, dass die Wettbewerber der DT AG unabhängig von der tatsächlichen Zusammenschaltungsstruktur diejenigen Tarife in Rechnung stellen dürfen, welche die DT AG ihnen gegenüber im umgekehrten Fall berechnen würde.

Der letztgenannte Umstand hat allerdings zur Folge, dass selbst dann, wenn sich die DT AG mit einem Wettbewerber auf dessen niedrigster erschließbaren Netzzugangsebene zusammengeschaltet hat, sie gleichwohl aufgrund der beschriebenen Vereinbarung nicht nur Entgelte der Tarifstufe I (local), sondern – soweit das von der VE:N des Wettbewerbers versorgte Gebiet nicht spiegelbildlich vollständig von diesem Wettbewerber bei der DT AG auf lokaler Ebene erschlossen worden ist¹⁶ - unter Umständen auch Entgelte der Stufen II (single transit) oder gar III (double transit) entrichten muss. Auch hier tritt also das Phänomen auf, dass Zuführungsleistungen – und zusätzlich auch Terminierungsleistungen – nicht nur mit der Tarifstufe I (local), sondern auch mit höheren Tarifstufen bepreist sein können.

Untereinander wenden die Wettbewerber der DT AG teils diese EBC-Struktur an, teils haben sie aber auch eigenständige Tarifierungsprinzipien vereinbart.

Nur wenige Wettbewerber der DT AG erbringen über Primärmultiplex-Anschlüsse Verbindungsleistungen für Online-Diensteanbieter. Soweit dies der Fall ist, werden die Leistungen zeitabhängig abgerechnet.

IV. Das Portfolio für schmalbandige Verbindungsleistungen

Die DT AG und ihre Wettbewerber erbringen eine Vielzahl von schmalbandigen Verbindungsleistungen.

Soweit über Interconnection-Anschlüsse erbrachte Leistungen betroffen sind, werden diese im Regelfall nach einer ursprünglich von der DT AG eingeführten, mittlerweile aber auch von anderen Netzbetreibern aufgegriffenen Terminologie in sogenannte „Basisleistungen“ auf der einen und sogenannte „optionale“ und „zusätzliche“ Leistungen auf der anderen Seite unterteilt. Eine jeweils an die Grundbezeichnung „B,“ „O“ oder „Z“ angefügte Kennziffer spezifiziert

¹⁵ Dies bedeutet nicht, dass die Tarifföhe den DT AG – Entgelten entsprechen müsste.

¹⁶ Aufgrund einer Regelung, welche sich in Anhang B Teil 3 des Standardzusammenschaltungsvertrags der DT AG findet, kann die DT AG die Zusammenschaltungspartner zur Erschließung von LEZB verpflichten. Allerdings hat die DT AG die Kosten der Erschließung für die Terminierungsleistung zu tragen. In der Praxis hat diese Sonderregelung bisher keine größere Bedeutung erlangen können.

dabei den Leistungstyp, während ein jeweils vorangestellter Unternehmensname den Empfänger des zugehörigen Zahlungsstroms kennzeichnet (der nicht notwendigerweise auch der Erbringer der Verbindungsleistung sein muss). In einem Ausnahmefall weicht die DT AG von dieser Begrifflichkeit allerdings ab: Leistungen für Telekommunikationsdiensteanbieter, deren Empfänger keine Betreiber von öffentlichen Telekommunikationsnetzen sind, werden schlicht als im Zusammenhang mit dem „Anschluss für Telekommunikationsdiensteanbieter“ (AfTD) erbrachte Verbindungsleistungen bezeichnet.

Über Primärmultiplex-Anschlüsse angebotene Verbindungsleistungen für Online-Diensteanbieter werden – wie schon erwähnt - als „Angebot für Online-Diensteanbieter“ (AfOD) in der minutenabhängig bepreisten Variante und als „Online-Vorleistungsflatrate für Online-Diensteanbieter“ (OVF) in der *flat* bepreisten Variante geführt. In ein weiteres Produkt namens „OnlineConnect“ (OC), mit dem die DT AG Online-Diensteanbietern auch den Transport von Verkehr im IP Backbonenetz und die Internetkonnektivität anbietet, fließen AfOD und OVF als Vorleistungen ein.

1. Basisleistungen

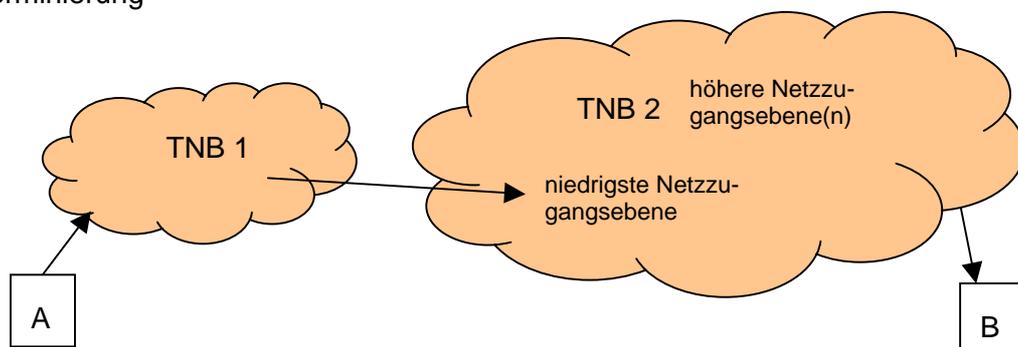
Als „Basisleistungen“ im Sinne der vorgestellten Terminologie gelten die Leistungen „B.1“ und „B.2.“ Von und gegenüber der DT AG werden diese Leistungen in den Tarifstufen I bis III angeboten.

Die Leistung „B.1“

Mit der Leistung „B.1“ werden Verbindungen zu geographischen Rufnummern hergestellt.¹⁷ Diese Leistung, welche zu den absatzstärksten Verbindungsleistungen überhaupt gehört, ist der Standarddienst, mit welchem der „normale“ Anschluss eines Teilnehmers mittels einer geographischen Teilnehmerrufnummer angesteuert wird.

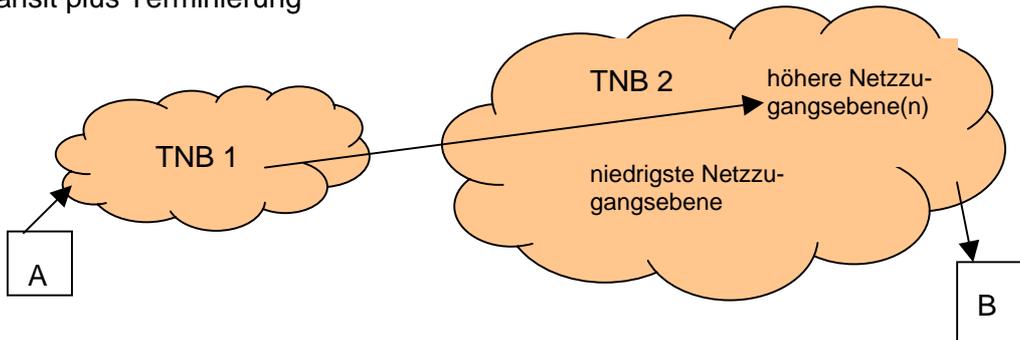
Die genannte Verbindungsleistung tritt in Form von zwei unterschiedlichen Verbindungstypen auf: Soweit die Leistung von dem Anbieter auf der niedrigsten erschließbaren Netzzugangsebene übernommen wird, handelt es sich um eine Terminierungsleistung („B.1 Terminierung“). Dies ist namentlich bei der Tarifstufe I (local), ausnahmsweise aber auch bei weiteren Tarifstufen der Fall. Soweit die Leistung auf einer darüber liegenden Netzzugangsebene übernommen wird, handelt es sich um Transitleistungen plus Terminierung („B.1 Transit plus Terminierung“), welche in den Tarifstufen II (single transit) oder III (double transit) abgerechnet werden.

„B.1 Terminierung“



¹⁷ Das entsprechende Angebot der DT AG trägt, weil die DT AG im internen Verhältnis Zahlungsempfänger ist, die Bezeichnung „T-Com-B.1.“

„B.1 Transit plus Terminierung“

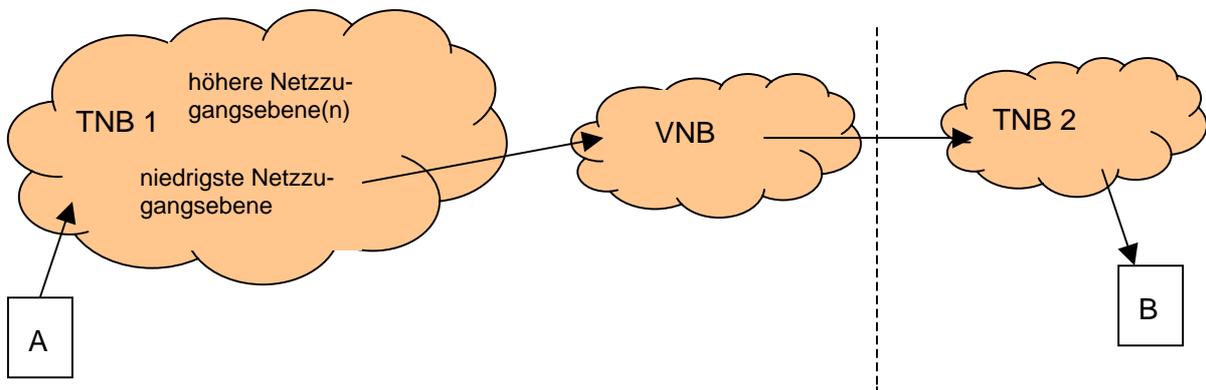


Die Leistung „B.2“

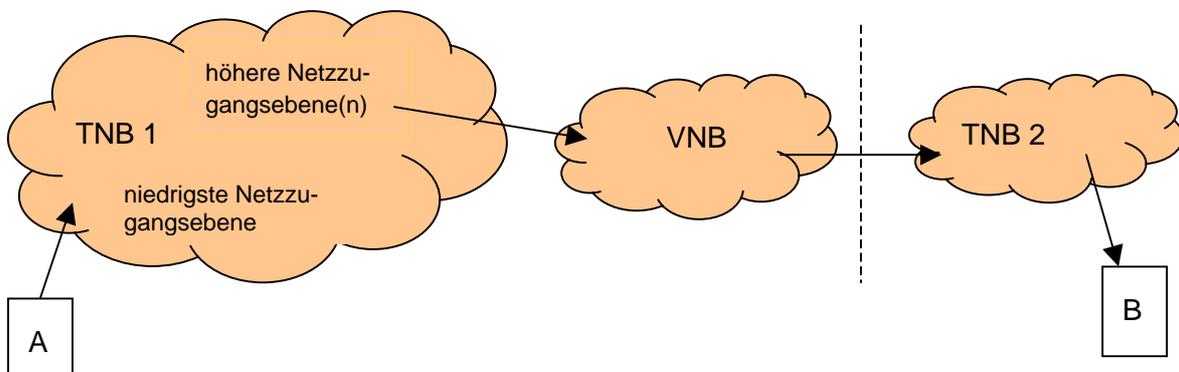
Mit der Leistung „B.2“ stellt der Anbieter Verbindungen zum Zusammenschaltungspartner als Verbindungsnetzbetreiber für Ortsverbindungen und für Fern-, Auslands- und Mobilfunkverbindungen her.¹⁸ Diese Leistung zählt ebenfalls zu den absatzstarken Leistungen der DT AG; von anderen Unternehmen wird sie hingegen kaum erbracht (siehe dazu unten *Abschnitt G.I.1. - Marktbeherrschung*). Mit dieser Leistung wird der belieferte Verbindungsnetzbetreiber in die Lage versetzt, Endkunden des die Leistung erbringenden Teilnehmernetzbetreibers „Call-by-Call“- und „Preselection“- Angebote zu unterbreiten.

Ebenso wie bei der Leistung „B.1“ nimmt dieser Dienst zwei Formen an: einmal als „B.2 Zuführung,“ welche vornehmlich in der Tarifstufe I (local) abgerechnet wird, und zum anderen als „B.2 Transit plus Zuführung,“ welche in den Tarifstufen II (single transit) oder III (double transit) bepreist wird.

„B.2 Zuführung“¹⁹



„B.2 Transit plus Zuführung“²⁰



¹⁸ Die entsprechende Leistung der DT AG heißt „T-Com-B.2“

¹⁹ Der „TNB 2“ kann mit dem „TNB 1“ identisch sein.

²⁰ Der „TNB 2“ kann mit dem „TNB 1“ identisch sein.

2. Optionale und zusätzliche Leistungen

Neben diesen Basisleistungen gibt es die optionalen und die zusätzlichen Leistungen. Dabei sind zwischen „O“ und „Z“-Leistungen kategoriale Unterschiede nicht zu entdecken.

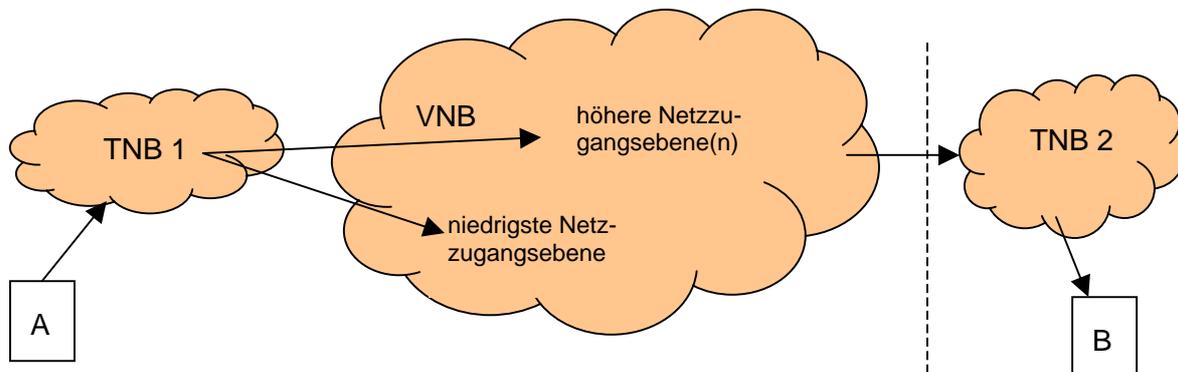
Die Leistung „O.2“

Mit der Leistung „O.2“ werden Verbindungen über das Telefonnetz des Anbieters zu anderen nationalen Festnetzen hergestellt.²¹ Es handelt sich hierbei um Transitleistungen, welche in den Tarifstufen I bis III tarifiert werden.

Die Leistung „O.3“

Bei der Leistung „O.3“ stellt der jeweilige Netzbetreiber Verbindungen über sein Netz in die nationalen Mobilfunknetze her.²² Nach Tarifstufen wird dabei allerdings nicht unterschieden. Zwar enthalten die sogenannten „Kommunikationsdatensätze“ (KDS), welche bei jedem Verbindungsaufbau erzeugt und Grundlage der Abrechnung sind, die jeweils angewählte Zielrufnummer. Weil diese aber nicht-geographischer Natur ist, kann der Weg der Verbindung bei der Abrechnung nicht mehr nachvollzogen werden. Eine Abrechnung nach Tarifzonen ist deshalb nicht möglich.

„O.2 / O.3 Transit plus Terminierung“²³



Die Leistung „Z.1“

Namentlich die DT AG vertreibt darüber hinaus die Leistung „Z.1.“ Hierbei terminiert sie – unter Umständen nach vorhergehendem Transit im eigenen Netz - Verbindungen zu an ihrem Netz angeschlossenen Notrufabfragestellen, welche unter den Nummern „110“ oder „112“ angewählt werden können. Unter strukturellen Gesichtspunkten entspricht diese Leistung der Leistung „B.1.“

Die sonstigen O/Z-Leistungen

Unter den Bezeichnungen „O.5“, „O.6“, „O.7“, „O.11“, „Z.4“, „Z.7“, „Z.9“, „Z.10“, „Z.11“, „Z.12“, „Z.13“, „Z.14“, „Z.16“ und „Z.17“²⁴ bieten Netzbetreiber die Zuführung und den Transit plus

²¹ Das entsprechende Angebot der DT AG nennt sich „T-Com-O.2.“ Unter der Bezeichnung „O.1“ vertreiben Netzbetreiber Transitleistungen plus Terminierung in ausländische Festnetze und Mobilfunknetze sowie zu Satellitenfunkanschlüssen. Die Leistung „O.1“ wird in der vorliegenden Untersuchung nicht weiter berücksichtigt, siehe dazu auch unten *Abschnitt E.1.3.d. - Marktabgrenzung*.

²² Die DT AG bietet diese Leistung als „T-Com-O.3“ an.

²³ Der „TNB 2“ kann mit dem „TNB 1“ nicht identisch sein.

²⁴ - zum Freephone-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0800 (O.5);

- zum Shared Cost Service 0180 von ICP (O.6);

- zum Vote-Call von ICP unter den Zugangskennzahlen 0137 1-9 im Online-Billing-Verfahren (O.7);

- zum Service 0700 des ICP im Online-Billing-Verfahren (O.11);

- zum Service 0190 1-9 von ICP im Online-Billing-Verfahren (Z.4);

- zum Auskunftsdienst von ICP unter der Dienstekennzahl 118xy im Offline-Billing-Verfahren (Z.7);

- zum Service 0190 0 von ICP im Offline-Billing-Verfahren (Z.9);

Zuführung von Verbindungen zu verschiedenen Diensten – Freephone-Service, Shared-Cost-Service, Premium-Rate-Service usw. - an.²⁵

Soweit es sich bei diesen Diensten um online-gebillte Dienste handelt, werden sie in der Regel in sieben verschiedenen Grundtarifen angeboten (ohne Berücksichtigung von Peak-/Off-peak-Tarifen): drei Tarife der Tarifstufen I bis III (local bis double transit) für die Zuführungsleistungen bzw. für Transitleistungen plus Zuführung aus dem eigenen Netz, drei Tarife der Tarifstufen I bis III (local bis double transit) für Transitleistungen plus Zuführung aus dritten nationalen Festnetzen sowie schließlich ein Einheitstarif für Transitleistungen plus Zuführung aus nationalen Mobilfunknetzen (wobei im letzteren Fall jeweils ein individueller Auszahlungssatz für die Mobilfunknetzbetreiber hinzukommt).²⁶ Bei offline-gebillten Diensten sind es hingegen in der Regel nur sechs Grundtarife; diese Verbindungsleistungen werden grundsätzlich nicht mit einem Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen angeboten.

Bei der Zuführung zu Online-Diensten sind die Zuführungs- und Transitleistungen allerdings nicht unter einer Bezeichnung, sondern vielmehr unter zwei Bezeichnungen zusammengefasst worden: während die Leistung „O.12“ die Zuführungsleistung sowie Transitleistungen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz umfasst, sind mit der Leis-

-
- zum VPN-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0181-0189 im Offline-Billing-Verfahren (Z.10);
 - zum Auskunftsdienst von ICP unter der Dienstekennzahl 118xy im Online-Billing-Verfahren (Z.11);
 - zu einem innovativen Dienst von ICP unter der Dienstekennzahl 012 im Offline-Billing-Verfahren (Z.12);
 - zum VPN-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0181-0189 im Online-Billing-Verfahren (Z.13);
 - zum Unified Messaging Service Geo Verse von BT Ignite unter der Zugangskennzahl 0088210 im Online-Billing-Verfahren (Z.14);
 - zum Service 0900 von ICP im Offline-Billing-Verfahren (Z.16);
 - zum Service 0900 von ICP im Online-Billing-Verfahren (Z.17).

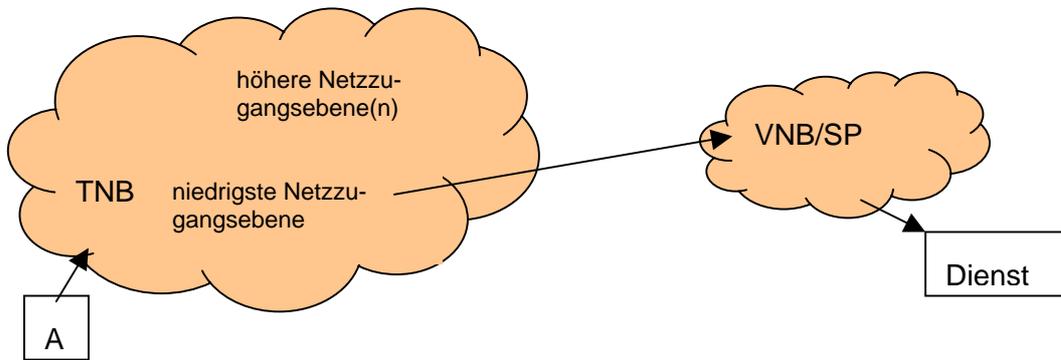
Zu der Leistung „O.13“ (Verbindungen aus nationalen und ausländischen Telefonnetzen zum International Freephone-Service (IFS) / Universal-International-Freephone-Service (UIFS) von ICP) siehe unten *Abschnitt E.1.3.b. - Marktabgrenzung*. In der vorliegenden Marktuntersuchung finden die Zuführungsleistungen „Z.2“ (Verbindungen zum Ansagedienst der DT AG im Online-Billing-Verfahren), „Z.3“ (Verbindungen zum Auskunftsdienst der DT AG im Online-Billing-Verfahren), „Z.5“ (Verbindungen zu Funkrufdiensten am Netz der DT AG im Online-Billing-Verfahren) und „Z.8“ (Verbindungen zum Informationsverbund Bonn-Berlin der DT AG im Online-Billing-Verfahren) keine weitere ausdrückliche Beachtung. Die DT AG fragt diese Leistungen nur nach, bietet sie aber selbst nicht an; sie stellen lediglich Randleistungen dar. Im Rahmen der Marktbeherrschungsbeurteilung werden die entsprechenden Verbindungsminuten und -umsätze durch einen Schätzabschlag zu Gunsten der DT AG berücksichtigt, siehe unten *Abschnitt G.II. und VIII. – Marktbeherrschung*. Weitere Leistungen, welche an sich in die Gesamtkette von Verbindungsleistungen gehören würden – etwa „Z.6“ (Verbindungen zum Call-Center der EXPO 2000) usw. – werden mittlerweile nicht mehr angeboten und deshalb hier auch nicht weiter untersucht.

²⁵ Bei offline gebillten Leistungen fließt der Zahlungsstrom von dem nachfragenden zum zuführenden Netzbetreiber, bei online gebillten Leistungen hingegen vom zuführenden zum nachfragenden Netzbetreiber (im letzteren Fall behält der zuführende Netzbetreiber von dem von seinem Anschlusskunden eingezogenen Entgelt einen Anteil für seine Verbindungsleistungen sowie etwaige Fakturierungs- und Inkassokosten ein und reicht den Rest an den nachfragenden Netzbetreiber weiter). Dementsprechend werden die offline gebillten Leistungen von der DT AG als „T-Com-O.5“ (wobei dies wiederum ein Sonderfall ist, weil bei den hier erfassten Anrufen zu Freephone-Nummern dem anrufenden Teilnehmer kein Verbindungsentgelt in Rechnung gestellt wird), „T-Com-Z.7“, „T-Com-Z.9“, „T-Com-Z.10“, „T-Com-Z.12“ und „T-Com-Z.16“ angeboten, während die online gebillten Leistungen der DT AG als „ICP-O.6“, „ICP-O.7“, „ICP-O.11“, „ICP-Z.4“, „ICP-Z.11“, „ICP-Z.13“, „ICP-Z.14“ und „ICP-Z.17“ bezeichnet werden („ICP“ steht dabei für die Firma des Interconnection-Partners).

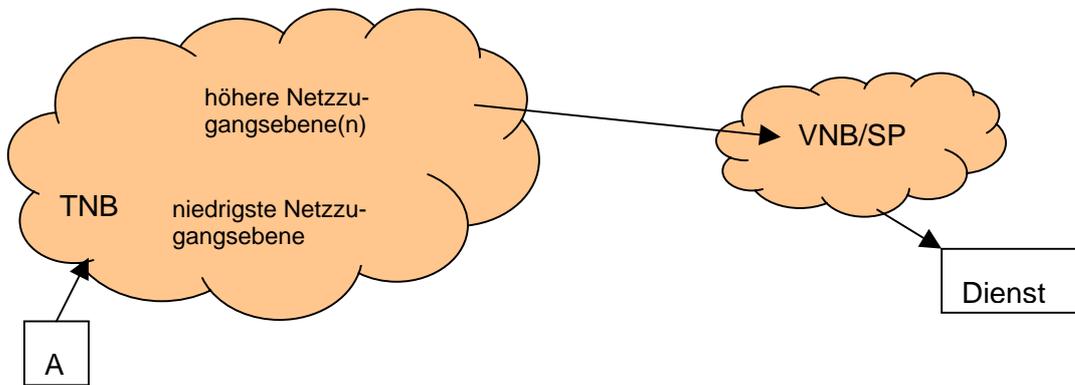
²⁶ Liegt der Ursprung der Verbindung in einem ausländischen Netz, so fügt die DT AG an das Leistungskürzel noch ein „-I“ an. Diese Leistungsvarianten werden im weiteren Verlauf der Untersuchung nicht weiter berücksichtigt, siehe dazu auch unten *Abschnitt E.1.3.b. - Marktabgrenzung*.

tung „O.14“ Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Festnetzen und in nationalen Mobilfunknetzen verbunden.²⁷

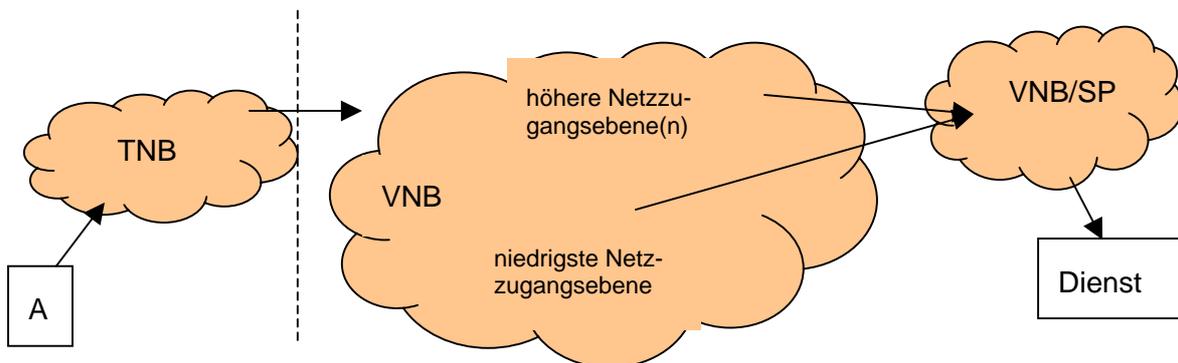
„O/Z Zuführung“²⁸



„O/Z Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz“



„O/Z Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in einem nationalen Drittnetz“



²⁷ . Diese Leistungen werden von der DT AG unter den Bezeichnungen „T-Com-O.12“ und „T-Com-O.14“ vertrieben.

²⁸ Der Dienst wird durch Rufnummernumwertung realisiert, das Ziel kann dabei auch in einem anderen Netz liegen.

3. Anschluss für Telekommunikationsdiensteanbieter

Der Anschluss für Telekommunikationsdiensteanbieter (AfTD) ermöglicht die Anbindung von technischen Einrichtungen und Dienstplattformen von Diensteanbietern an das Netz der DT AG.

4. Anschluss für Online-Diensteanbieter und Online-Vorleistungsflatrate

Die Leistungen AfOD und OVF sind bereits im Rahmen der Zusammenschaltungsstrukturen berührt worden: mit der Leistung AfOD werden Online-Diensteanbietern minutenabhängig tarifierte Verbindungen (eventuell mit nachfolgendem Transit) über Primärmultiplex-Anschlüsse zugeführt, während bei der Leistung OVF eine *flat* tarifierte Zuführung erfolgt.

C. Ermittlung des Sachverhalts

Zur Aufklärung des Sachverhalts wurde am 16.9.2003 bei 95 Unternehmen die Erteilung von Auskünften gemäß § 72 Abs. 1 Nr. 1, Abs. 2 und Abs. 3 TKG mit Frist bis zum 9.10.2003 verlangt und ein Zwangsgeld gemäß § 72 Absatz 10 TKG i. V. m. §§ 11, 13 des Verwaltungsvollstreckungsgesetzes angedroht. Das Datenmaterial wurde sowohl für die damalige Marktbeherrschungsprüfung im Rahmen eines Entgeltgenehmigungsverfahrens (BK 4c-03-123/E22.09.03) als auch für die vorliegende Marktuntersuchung erhoben.

I. Auswahl der Adressaten

Zunächst wurde die Übersicht der Zusammenschaltungspartner der DT AG, die bei der Beschlusskammer (BK) 4 geführt wird, zugrunde gelegt. Diese enthält neben Netzbetreibern mit einem Zusammenschaltungsvertrag auch solche Netzbetreiber, bei denen die Zusammenschaltung der Netze auf der Grundlage einer Anordnung erfolgte. Zwei Unternehmen, die ihren Firmensitz ausschließlich im Ausland haben, wurden aus der Übersicht gestrichen. Das gleiche gilt für die....., bei der im Jahr 2002 die Anfrage von Referat 116 nicht zustellbar war und deren Adresse weder im Telefonbuch noch im Internet aufgefunden werden konnte.

Zusätzlich zur o.a. Übersicht wurden noch einige kleinere Unternehmen aus den Adressenlisten der Abfragen der Zusammenschaltung aus 2002, zum Tätigkeitsbericht 2003 und aus der Anbieterliste der Telefongesellschaften für einen Direktanschluss von „verivox“ aufgenommen. Es handelte sich dabei um bekannte lokale Netzbetreiber für Telefondienste. Diese Unternehmen bieten laut eigenem Auftreten im Internet Sprachtelefondienste an und müssen demzufolge mit der DT AG zusammengeschaltet sein.

Diese Übersicht mit 95 Unternehmen wurde nunmehr hausintern dahingehend untersucht, ob Änderungen bzw. Ergänzungen, die sich insbesondere aus den Ergebnissen der Auskunftersuchen für den Tätigkeitsbericht 2003 ergeben haben, zu berücksichtigen sind. Es wurden die Unternehmen und wegen Insolvenz aus der Übersicht genommen. Darüber hinaus wurde aus der Übersicht gestrichen, weil das Unternehmen am 1.6.2003 vonübernommen wurde. Ebenfalls gestrichen wurde das nur als Reseller tätige Unternehmen Weiterhin wurden nach einem internen Abgleich mit der Anbieterübersicht im Bereich Festnetzdienste (insbes. Sprachtelefondienst) die Unternehmen.....zusätzlich in die Adressenliste aufgenommen, da vermutet wurde, dass sie als Teilnehmernetzbetreiber Zusammenschaltungsleistungen anbieten.

Im Ergebnis waren somit 95 Unternehmen in das Auskunftersuchen einzubeziehen.

Das Auskunftersuchen war erforderlich, da ohne die Angaben dieser Unternehmen keine Aussagen zu möglicherweise vorliegenden marktbeherrschenden Stellungen der DT AG bzw. anderer Teilnehmernetzbetreiber bei den hier relevanten Leistungen getroffen werden konnte.

II. Ergebnis der Ermittlungen

Das Ergebnis der Ermittlungen lässt sich im Einzelnen wie folgt darstellen:

Es ist festzuhalten, dass

- 95 Unternehmen mit Sitz im Inland befragt wurden;
- davon ein Unternehmen (.....) nicht erreicht worden ist, weil die Zustellung nicht durchgeführt werden konnte;
- so dass insgesamt 94 Unternehmen im Weiteren zu berücksichtigen sind;

- davon 6 Unternehmen trotz Rückfrage nur unvollständig bzw. unplausibel (...) oder gar nicht (...) geantwortet haben;²⁹
- von den 88 Unternehmen, welche in verwertbarer Weise geantwortet haben, bieten 51 Unternehmen zumindest eine der relevanten Leistungen tatsächlich an.

Bei einzelnen Firmen, welche unvollständig oder gar nicht geantwortet bzw. auf anstehende Veränderungen hingewiesen hatten, wurde im April 2004 (nochmals) nachgefragt, inwieweit sie Anbieter von Terminierungsleistungen seien. Im Zusammenhang mit den Leistungen „AfOD“ und „OVF“ wurden bei 15 Unternehmen von März bis Mai 2004 weitere Nachforschungen angestellt. Fünf dieser Unternehmen bieten letztlich zumindest eine der beiden genannten Varianten an.

Bei einer rechnerischen Auswertung ergeben sich die für die einzelnen Leistungen beigefügten Ergebnisse.

Generell ist darauf hinzuweisen, dass bei der verbindlichen Bestimmung der Marktanteile der einzelnen Wettbewerber Korrekturen durch Schätzung vorzunehmen waren, da die Antworten zum Teil unvollständig waren. Die Schätzung erfolgte hierbei in der Regel in zwei Schritten. In einem ersten Schritt wurden die Umsätze der Wettbewerber der DT AG auf die jeweiligen Entfernungszonen bzw. auf die Zahl der genutzten Vermittlungsstellen verteilt, sofern solche Angaben von den Unternehmen nicht getätigt werden konnten. In einem zweiten Schritt wurde das so geschätzte gesamte Marktvolumen um eine bestimmte Anzahl von Prozentpunkten erhöht, um zu gewährleisten, dass auch Umsätze erfasst werden, die durch die Existenz tatsächlicher bzw. möglicherweise weiterer Anbieter entstehen. Zu den Einzelheiten der erforderlichen Schätzungen wird insoweit auf die jeweiligen Ausführungen unter *Abschnitt G. - Marktbeherrschung* verwiesen.

²⁹ Ergänzend ist hier anzumerken, dass es sich bei diesen Unternehmen – basierend auf Erkenntnissen früherer Erhebungen – um kleinere Wettbewerber handelt, die keinen entscheidenden Einfluss auf die tatsächlichen Marktverhältnisse haben dürften. Das gilt nicht für die....., deren Angaben allerdings auf Grundlage der Vorjahreswerte geschätzt wurden.

D. Vorbringen der Anbieter

I.

Nach Einschätzung von..... werden im Bereich Transit Markteintrittsbarrieren von der..... errichtet. So schließe die.....in ihren Zusammenschaltungsverträgen Transit bei den Leistungen-Z.3 (Verbindungen zur Auskunft der.....) und-Z.5 (Transit zu Funkrufdiensten) aus. Somit beschränke das Angebot der den Verkehr auf Verbindungen mit Ursprung im Netz von, so dasskeine Transitleistungen für Dritte anbieten könne. Ein weiterer im Zusammenhang mit Transit zu nennender Wettbewerbsnachteil der alternativen Betreiber sei das Fehlen einer zentralen Portierungsdatenbank. Dieses Problem führe dazu, dass direkte Zusammenschaltungen zwischen alternativen Netzbetreibern als Substitut für Transit über diebisher kaum zustande kämen. Das derzeitige dezentrale Portierungsdatenaustauschverfahren funktioniere leider nur mangelhaft. Die Identifizierung eines Teilnehmernetzbetreibers sei mit diesem Verfahren nicht hinreichend sicher gegeben. Ausschließlich dieverfüge über eine hinreichend genaue Datenbank, um den Zielnetzbetreiber bestimmen zu können. Die Wirtschaftlichkeitsberechnung einer direkten Zusammenschaltung zwischen zwei alternativen Betreibern – ohne Transit über die – und letztendlich der Abschluss einer direkten Zusammenschaltung sei damit kaum möglich und würde zwischen alternativen Betreibern eigentlich nicht praktiziert. Alternative Betreiber seien damit in der Regel gezwungen, den gesamten Festnetzverkehr an die.....zu übergeben, damit diese den Transit an dritte Betreiber aussortieren. Ein funktionierender Markt für Zusammenschaltungsleistungen könne sich unter diesen Voraussetzungen nicht bilden, selbst wenn er wirtschaftlich wäre.

Für die Bereiche Zuführung und Terminierung führtaus, dass diese an die Anschlusskunden gebunden seien, so dass es nur Teilnehmernetzbetreibern möglich sei, in dieses Geschäft einzusteigen. Als wesentliche Behinderungsstrategie sei das Verhalten der im Bereich der Zuführung zu ihren Mehrwertdiensten zu nennen. Dieverweigere derzeit die Zuführung zu ihren offline gebillten Mehrwertdiensten aufgrund ungeklärter Abrechnungsprobleme. Eine weitere Behinderung für den Wettbewerb stelle die Höhe der Miete für die Teilnehmeranschlussleitung dar, die vom marktbeherrschenden Unternehmen gefordert werde. Bei der Genehmigung der monatlichen Entgelte zum 1.4.2003 sei aus Sicht von nicht ausreichend berücksichtigt, dass die überwiegende Anzahl der Teilnehmeranschlussleitungen bereits vollständig abgeschrieben sei und keine weiteren Kosten verursache. Aus den ausgeführten Gründen komme zu dem Schluss, dass auf den Märkten für Zusammenschaltungsleistungen derzeit kein nennenswerter Wettbewerb herrsche. Dienehme eine marktbeherrschende Stellung auf allen drei Märkten ein.

II.

Nach Auffassung der ist der Aufbau von Netzinfrastruktur sehr zeit- und geldaufwändig. Kundenakzeptanz könne nur langsam erarbeitet werden, da großes Misstrauen auf Grund der Insolvenzen in den letzten Jahren herrsche. Die technischen und regulatorischen Anforderungen für TNB seien weitaus größer als für VNB. Diese Tatsache werde durch die niedrigen Terminierungsentgelte nicht (ausreichend) berücksichtigt.

Der Zugang zu „innovativen Diensten“ sei nicht möglich. Nach Auffassung derstellen Offline-Billingverfahren Behinderungsstrategien dar. Die Terminierung in Mobilfunknetze sei übersteuert. Der Preis werde künstlich von den Mobilfunkbetreibern hoch gehalten.

Der Markt für Zusammenschaltungen sei eindeutig durch die dominiert. Neue Leistungsmerkmale würden nicht als IC-Leistung angeboten (z.B. SMS im Festnetz). Mobilfunkbetreiber verweigerten wirtschaftliche Angebote zur direkten Netzkopplung. Die Homogenität der Entgelte bei Transitleistungen sei Voraussetzung, um Produkte im Endkundenmarkt platzieren zu können. Falls diese Voraussetzung nicht bestehe, seien die Geschäftsmodelle für alternative Carrier nicht möglich.

III.

Das Unternehmen..... bringt vor, sie hielte es für ausgeschlossen, dass neue Wettbewerber noch auf den Zuführungs-, Terminierungs- und Transitmärkten eintreten könnten. Dies liege begründet in den notwendigen Zutrittsinvestitionen. Gleichzeitig sei ein angemessener Return aufgrund des Margenverfalls nicht mehr zu erzielen.

Es würden Behinderungsstrategien existieren, und zwar durch das bislang marktbeherrschende Unternehmen, etwa durch Festsetzung der Endkundenpreise unter Vorleistungspreisen, durch konstante Verweigerung eines den Vorgaben der Regulierungsbehörde entsprechenden Standardangebotes, durch Bevorzugung der(insbesondere der) beim Bezug von Zusammenschaltungsleistungen sowie durch im internationalen Maßstab über-
teuerte Zusammenschaltungsentgelte.

IV.

Das Unternehmen ist der Auffassung, dass Voraussetzung für den Markteintritt und die Expansion verlässliche Wettbewerbsbedingungen seien, also ein regulierter Markt, der Wettbewerb schaffe und langfristig sichere. Wichtig hierbei seien genau kalkulierbare Kosten und langfristige Vereinbarungen. Die Beschaffung der Vorleistung erfolge unter Berücksichtigung der bestehenden Netzinfrastruktur, des Netz- und Unternehmenswachstums, der geplanten Unternehmensentwicklung sowie der Kosten für den Netzausbau. Weiterhin werde die Beschaffung der Vorleistungen maßgeblich durch die Konditionen der Zusammenschaltungsleistungen und die Bedingungen des künftigen TKG-Rechtsrahmens beeinflusst.

Die Entscheidung für oder gegen den Wechsel des Zusammenschaltungsanbieters werde maßgeblich nach technischen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten durchgeführt, ein entsprechendes Angebot auf dem Markt vorausgesetzt. Da bislang nur die.....als einziges Unternehmen entsprechende umfassende Vorprodukte anbieten könne, sei ein Wechsel zu einem anderen alternativen Anbieter bislang ausgeschlossen.

V.

Nach Ansicht der.....seien die Leistungen Zuführung, Terminierung und Transit grundsätzlich sachlich getrennten Märkten zuzuordnen, da diese gegenseitig nicht substituierbar seien. Für ein Gespräch seien häufig alle drei Leistungen notwendig. Zumindest aber die Zuführungs- und Terminierungsleistungen seien für das Zustandekommen eines Telefongesprächs unerlässlich. So werde bei Zuführung die gewünschte Verbindung aufgebaut und diese bis zum Netzübergang, an dem der Zusammenschaltungspartner (Interconnection – Partner) mit dem Netz derzusammengeschaltet ist, geführt. Je nachdem, in welchem lokalen Einzugsbereich sich der angerufene Teilnehmer befindet, werde eine Transitleistung bis zu dem Punkt notwendig, an dem der Verkehr an den Netzbetreiber übergeben werden könne, bei dem der Angerufene seinen Anschluss habe. Die Terminierungsleistung sei wiederum notwendig, um den Verkehr zum Anschluss des angerufenen Teilnehmers durchzuschalten.

Nicht nur die Leistungen Zuführung, Terminierung und Transit gehörten getrennten Märkten an. Auch die nach dem EBC – System definierten Tarifzonen „local“, „single transit“ und „double transit“ seien getrennten – eigenständigen Märkten – zuzuordnen. Die Begründung und auch die Notwendigkeit für eine Separierung in unterschiedliche Märkte bestehe darin, dass die Tarifzonen „local“, „single transit“ und „double transit“ durch unterschiedliche Marktstrukturen und damit unterschiedliche Wettbewerbsentwicklungen und –intensitäten gekennzeichnet seien.

Auch die Monopolkommission gehe in ihrem Sondergutachten zum Wettbewerb auf den Telekommunikationsmärkten vom 12.11.1999 für Zusammenschaltungsleistungen grundsätzlich davon aus, dass zwischen lokaler, regionaler und nationaler Zuführung und Terminie-

nung zu unterscheiden sei und stelle eindeutig fest, dass diese eigenständige sachlich relevante Märkte bilden, da sie „durch andere Leistungen nicht austauschbar“ seien.

Die sehe keine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt „double transit“ bei-B.1 und B.2. Grundsätzlich gelte, dass ein Netzbetreiber, der an den 23 Grundeinzugsbereichen (GEZB) mit derzusammengeschaltet sei, kein „double transit“ mehr benötige, sofern der Verkehr richtig übergeben werde.

Seit Einführung des EBC – Regimes am 1.1.2002 mit den Tarifzonen „local“ (TZ I), „single transit“ (TZ II) und „double transit“ (TZ III) zeige sich, dass die Nachfrage nach „double transit“ – Leistungen gemessen am gesamten Volumen der bei dernachgefragten Verkehrsminuten für die Leistungen Terminierung (.....B.1) und Zuführung (.....-B.2) im Verhältnis zur Nachfrage nach Verkehrsminuten der anderen beiden Tarifzonen abnehme und mit einer relativen Nachfrage von.....% nahezu bedeutungslos geworden sei. Mit Einführung von Carrieselection im Ortsnetz (CSO) im April 2003 habe die bereits durch die Einführung des elementbasierten Zusammenschaltungsregimes angestoßene Erschließung der LEZB einen weiteren maßgeblichen Impuls erfahren. Immer häufiger könne der Verkehr im lokalen Einzugsbereich zur Terminierung übergeben werden. Parallel hierzu habe sich seit Einführung von CSO auch die Nachfragestruktur der Endkunden gegenüber den VNB´s verändert. Insbesondere die Nachfrage nach Verbindungen in der Entfernungszone City–Ort steige seither an, was den Netzausbau in die 474 LEZB für die VNB´s weiterhin attraktiv mache. In der Folge sinke seit Anfang 2003 der Anteil der Verbindungsminuten, die in der Tarifzone „single transit“ bei dernachgefragt würden. Im Vergleich dazu nehme der Anteil der Tarifzone „local“ an den gesamten nachgefragten Verbindungsminuten weiter zu.

..... Für Netzbetreiber mit weniger als 23 Zusammenschaltungsstandorten mit der.....bestehe überdies im Bereich der Terminierung die Möglichkeit, durch Zusammenschaltung mit dritten Netzbetreibern (Carriers´Carriern) zumindest für die „double transit“ – Leistung Substitute zur jeweiligen Leistung der in Anspruch zu nehmen.

Der kontinuierliche und weitreichende Anstieg des Netzausbaus der ICPs an alle 23 GEZB sowie die Information über bestehende Zusammenschaltungen zwischen den Wettbewerbern derseien allerdings bereits eindeutige Beweise dafür, dass auf dem Markt für „double transit“ – Leistungen keine Marktzutrittsbarrieren bestünden, sondern sich vielmehr eine wettbewerbliche Marktstruktur gebildet habe. Als Folge sei es der.....nicht möglich, sich unabhängig von ihren Wettbewerbern zu verhalten. Der immense Rückgang der Nachfrage nach Verkehrsminuten der Tarifzone „double transit“ bei der.....zeige überdies auch sehr deutlich, dass die....als Marktteilnehmer inzwischen eine vernachlässigbare Rolle spiele und die Nachfrage offenbar durch Angebote Dritter befriedigt werde. Auf keinen Fall nehme die bei Zuführungs- und Terminierungsleistungen im Bereich „double transit“ eine marktbeherrschende Stellung ein. Dies ergebe sich eindeutig durch die Marktdaten. Außerdem sei diein ihren Preisfestsetzungsspielraum hinsichtlich der Leistung „double transit“ auch aufgrund ihrer Tätigkeit auf den Endkundenmärkten eingeschränkt, weil die Regulierungsbehörde die Endkundenentgelte nach der „IC + 25%“-Formel berechne. Schließlich sei auch die gewachsene Bedeutung von Resale-Angeboten dritter Carrier zu beachten.

Mehrere Netzbetreiber, die bundesweit Sprachtelefonie anbieten, hätten sich nahezu komplett an 474 LEZB mit dem Netz der.....zusammengeschaltet. Diese mit Abstand größten Wettbewerber derund bis zu ihrem Ausbau an die 474 LEZB größten Nachfrager nach „single transit“ – Verkehrsminuten benötigten somit für die Realisierung von Telefongesprächen nur noch lokale Zuführungs- bzw. Terminierungsleistungen von der

In der Folge habe sich die relative Verteilung der bei dernachgefragten Verkehrsmenge für die Tarifzonen „local“, „single transit“ und „double transit“ dahingehend verschoben, dass es, wie bereits erwähnt, zu einem deutlichen Anstieg der nachgefragten Menge an Verkehrsminuten in der Tarifzone „local“ und zu einer noch deutlicheren Absenkung der Verkehrsmenge beim „single transit“ gekommen sei.

Der Rückgang der Nachfrage nach „single transit“ liege, wie bereit erwähnt, zum einen im Ausbau der eigenen Infrastruktur der größten Wettbewerber der.....auf dem Markt für Verbin-

dungsleistungen begründet. Es müsse aber zugleich davon ausgegangen werden, dass diese ICP einen starken Anreiz hätten, ihre ausgebaute Infrastruktur auch Dritten zur Verfügung zu stellen, indem sie diesen Zusammenschaltungsleistungen verkauften. Jeder zusätzliche Verkehr über ihre Infrastruktur trage zusätzlich zur Auslastung des Netzes und damit zur Amortisierung der Infrastrukturinvestitionen bei.

Es gebe in der Tat eindeutige Hinweise darauf, dass die oben genannten, an den 474 LEZB zusammengeschalteten ICP auch Zusammenschaltungsverträge mit anderen Carriern hätten und auf diese Weise zusätzliche Nachfrage nach Zusammenschaltungsleistungen bedienten, die folglich nicht mehr von der.....befriedigt würde.

Aufgrund des Netzausbaus von ICP bis an die 23 GEZB benötigten sie bis zur Überbrückung lediglich noch die Leistung -O.2 in den Tarifstufen „single transit“ bzw. „local,“ um den Verkehr vom GEZB an die LEZB der alternative TNBs zuführen und ihn dort an diese abgeben zu können. Die Tarifzone „double transit“ werde somit im eigenen Netz realisiert und könne zudem Dritten als Leistung angeboten werden. Es zeige sich deutlich, dass, bedingt durch den steten Ausbau an die 23 GEZB, die Nachfrage nach -O.2 Tarifzone „double transit“ mit % der gesamten Nachfrage nach -O.2 fast bedeutungslos sei. Die ICP führten den Verkehr solange wie möglich in ihrem Netz. Beim Ausbau an die 23 GEZB vermieden sie so die Nachfrage nach..... -O.2 „double transit“ und benötigten vielmehr lediglich eine Leistung..... -O.2 in der Tarifzone „single transit“ bzw. „local“ zur Überbrückung zu den Zusammenschaltungspunkten mit den alternativen TNBs.

Die Möglichkeit der Eigenrealisierung und der damit überflüssigen Nachfrage nach der Transitleistung -O.2 in der Tarifstufe „single transit“ schlage sich auch in der relativen Verteilung der bei.....-O.2 nachgefragten Verkehrsminuten der einzelnen Tarifstufen nieder. Seit etwa Mitte 2002 komme es zu einem kontinuierlichen Rückgang der Nachfrage nach der Leistung..... -O.2 „single transit“, wohingegen die Nachfrage nach..... -O.2 „local“ in gleichem Maße zunehme.

Bei der Leistung -O.3 stünden den Wettbewerbern realistische Substitutionsmöglichkeiten zur Verfügung. So seien die alternativen Festnetzbetreiber zum Teil mit den Mobilfunknetzbetreibern direkt zusammengeschaltet. Die alternativen Festnetzbetreiber könnten also ihre Verkehre ohne Umweg über das Festnetz derdirekt an die Mobilfunknetzbetreiber übergeben. Dementsprechend böten sich auch kleinen, nicht direkt mit den Mobilfunknetzen zusammen geschalteten alternativen Festnetzbetreibern Optionen zu der Leistung -O.3 mit Ursprung in anderen Festnetzen. Sie könnten schließlich ihre Verkehre in die Mobilfunknetze von den direkt zusammengeschalteten alternativen Festnetzbetreibern zum Mobilfunknetz transportieren lassen. Diese Optionen würden auch aktiv von diesen Festnetzbetreibern in Anspruch genommen. Dieser Trend spiegele sich in der Verkehrsentwicklung bei -O.3 mit Ursprung in anderen Festnetzen deutlich wieder. Hinsichtlich der Leistung -O.3 mit Ursprung im Mobilfunknetz sei bemerkenswert, dass die Mobilfunknetzbetreiber,....., nur noch Überlaufverkehr über das Netz der.....abwickelten.

Mit Blick auf die Leistungen „Anschluss für Online-Dienste-Anbieter“ (AfOD) und „Online-Vorleistungs-Flatrate“ (OVF) bestehen aus Sicht dergrundsätzlich keine Bedenken, die vorgenannten Leistungen dem Markt Nr. 8 zuzurechnen. Diese Produkte gälten mit Bezug auf das Bedarfsmarktkonzept als enge Substitute zu der Leistung „..... -O.12.“ Beide Produktgruppen adressierten die Nachfragergruppe der Netz- bzw. Plattformbetreiber und das Segment der ISPs. Den Nachfragern stehe es dabei frei, zwischen den beiden Produktgruppen zu wählen, zu wechseln oder die entsprechenden Vorleistungen aus beiden Produktgruppen zu beziehen. Es bestünden keine wesentlichen lock-in Effekte oder sonstigen Wechselkosten, welche die Substitution zwischen den Produktgruppen behindern oder gar unmöglich machen würden. So sei beispielsweise die.....im Laufe der Jahre 2000 bis 2002 vollständig von AfOD auf..... -O.12 migriert.

VI.

Nach Auffassung der.....ist die Formulierung in der Kommissionsempfehlung zu Markt Nr. 8 etwas unglücklich übersetzt; ihr Sinn werde anhand der englischen Textfassung („call origination“) besser deutlich. Der damit definierte Markt

- umfasse nicht nur den eigentlichen „Verbindungsaufbau“, sondern sämtliche damit funktional zusammenhängende Dienste und Leistungen der Zusammenschaltung im weitesten Sinne;
- umfasse die Zuführungsleistungen nicht nur zum Zwecke der Verbindung mit anderen Endkunden, sondern auch mit gewerblichen Anbietern von TK-Diensten einschließlich ISPs, Mehrwert- und Auskunftsdiensten etc.;
- umfasse nicht nur die Zuführung auf lokaler Ebene, sondern die Zuführung aus dem Ortsnetz auf überregionaler Ebene; die ausdrückliche Erwähnung von „local call conveyance“ bringe keine Beschränkung zum Ausdruck, sondern solle vielmehr positiv besagen, dass auch Zuführung zum Zwecke des Verbindungsaufbaus innerhalb desselben Anschlussbereichs (VNB-Auswahl im Ortsnetz) umfasst sei.

Zu dem Markt Nr. 9 gehörten die Leistungen-B.1 sowie zumindest auch die Leistungen-Z.2,-Z.3 und -Z.4.

Auch hier sei die Erwähnung der lokalen Anrufweiterleitung nicht im Sinne einer abschließenden Definition zu verstehen, sondern im Sinne eines Einschlusses dieser im nationalen Rechtsrahmen lange Zeit nicht implementierten Marktes der Verbindungsnetzbetreiber-Auswahl im Ortsnetz. Auch hier gelte im Übrigen, dass der Markt sämtliche im TK-Netz implementierten Dienstmerkmale, alle erforderlichen und typischen Nebenleistungen sowie die zur Zusammenschaltung erforderlichen Vorleistungen mit umfasse.

Schließlich dürfte auch der Markt Nr. 10 deutlich weiter sein als es der technisch geprägten Leistungsdefinition -O.2 entspräche. Mit Blick auf deutlich unterschiedliche Wettbewerbsintensitäten in den (Teil)-Märkten „Transit zu ausländischen Anschlüssen“, „Transit zu anderen nationalen Festnetzen“ und „Transit zu nationalen Mobilfunknetzen“ dürfte hier die Unterteilung in Teilmärkte zu erwägen sein. Insbesondere in dem Teilmarkt „Transit zu anderen nationalen Festnetzen“ würden von den Verbindungsnetzbetreibern bzw.(nahezu) ausschließlich Transitleistungen der nachgefragt; ein Verlust dieser marktbeherrschenden Stellung des nationalen Incumbent sei langfristig nicht denkbar. Demgegenüber würden in dem Markt „Transit zu ausländischen Anschlüssen“ die entsprechenden Transit-Leistungen von mehreren Carriern erbracht, die sich in einer Wettbewerbssituation befänden.

..... trägt weiterhin vor, die Möglichkeiten von Unternehmen, Zusammenschaltungsleistungen zu erbringen, seien durch praktische, technische und wirtschaftliche Barrieren weitgehend beschränkt. Hierfür seien für die unterschiedlichen Zusammenschaltungsmärkte unterschiedliche Faktoren maßgeblich:

- Angesichts der Stellung derim Ortsnetz sei jeder alternative Carrier auf Zuführungsleistungen für sämtliche seiner Leistungsangebote angewiesen. Dies gelte nicht nur für das Angebot von Sprachtelefondienst, sondern auch für das Angebot von Internet-Zugang und andere Angebote über das PSTN/ISDN-Netz.
- Terminierungsleistungen in Mobilfunknetze und inländische Netze könnten für alternative Carrier nur von der..... – als Transit – erbracht werden. Ein Marktzutritt sei bei Transit- und Terminierungsleistungen für City-Carrier-Netze zwar möglich, scheitere de facto an hohen Investitionskosten für Zusammenschaltungspunkte und zusätzliche Netzinfrastruktur.
- Generell setzten die Vertragsbedingungen der Zusammenschaltungsvereinbarungen erhebliche Investitionsbarrieren, weil sie dem Incumbent sehr viel Zeit gäben, die erforderlichen Zusammenschaltungen zu realisieren, während Investitionsentscheidun-

gen häufig vor dem Hintergrund recht instabiler Entgeltstrukturen und entgeltrelevanter Parameter getroffen werden müssten.

.....möchte ausdrücklich offen lassen, inwiefern *objektiv* behindernde Faktoren explizite Behinderungsstrategien zugrunde liegen. Im Verhalten der.....gäbe es einige Faktoren, die sich als objektiv behindernd dargestellt hätten.

- Um Auswahl von 010.. oder 010.. zuführen zu lassen, seien sie gezwungen, diesen Dienst (... -B.2) bei der...nachzufragen. Die ...unterbinde die Zuführung durch Transit über einen alternativen Netzbetreiber. Damit werde die Nachfrage auf diebeschränkt.
- Behinderungen hätten in der Vergangenheit bei der Bereitstellung von Zusammenschaltungs- und Kollokationsleistungen bestanden. Jüngst veranlasse die Praxis derin diesem Bereich zu keinen Beanstandungen, auch wenn die vertraglichen Regelungen nach wie vor unzureichend erschienen und einen zügigen Netzausbau nicht sicherstellten.
- Eine massive Behinderung ihrer wettbewerblichen Tätigkeit bestehe durch enge Beschränkung von Inkasso und Fakturierung auf minutenabhängige Tarife im Call – by Call, gerade angesichts der zunehmenden Bündelprodukte und -tarife der.....auf den Endkundenmärkten.
- Eine Behinderung bestehe auch durch Cost/Price-Squeezes, die dieim Endkundenbereich vor allem durch Bündelprodukte, teilweise mit unentgeltlichen Gesprächsminuten erzeugt. Als Vor- oder Zusammenschaltungsleistung seien derartige Tarifmodelle nicht verfügbar.
- Stark behindernd wirkten auch die Prozesse im Bereich der VNB–Preselection–Freischaltung. Hier scheine es eine ungleiche Handhabung von Formerfordernissen zu geben (auf VNB – Seite sei einerseits ein schriftlicher Nachweis erforderlich, andererseits erfolge die Umstellung auf Zuruf durch die).
- Schließlich sei in der Vergangenheit zu beobachten gewesen, dass dieden ICAs – Bereitstellungsprozess bei einem (City-) Carrier stark beschleunigt habe, als alternative Zusammenschaltung angeboten habe. Ein Vordringen ihres Unternehmens in den Carrier´s Carrier – Markt sei dadurch gestoppt worden.

Die Beherrschung der Märkte „Zuführung“ und „Terminierung“ ergebe sich weitgehend aus der Marktbeherrschung im Bereich des Teilnehmeranschlusses für herkömmlichen Telefondienst. Nur bei Transitanteilen (insbesondere bei der Terminierung-B.2 in den höheren Tarifstufen) sei überhaupt mit gewissem Wettbewerb zu rechnen. Der technische Fortschritt und die Marktentwicklung würden sich in absehbarer Zeit auf diese Marktbeherrschung nicht auswirken. Erst bei breiter Verfügbarkeit von alternativen Anschlusstechnologien, erbracht durch alternative Carrier, sei mit Änderungen zu rechnen. Mangels Substituierbarkeit bei Zuführung- und Terminierungsleistungen dürfe die Höhe der Preise nur geringe Bedeutung bei der Marktabgrenzung haben. Dies gelte insbesondere für Terminierungsleistungen.

VII.

.....führt aus, dass, während Verbindungsnetzbetreiber ohne Investitionen in Infrastruktur umgehend ihre Dienste gegenüber Endkunden umsetzen könnten, investitionsbereite Teilnehmernetzbetreiber, die für werthaltige Infrastrukturen und einen nachhaltigen Wettbewerb sorgten, durch die Wettbewerbsstrategie dersowie durch die regulatorischen Rahmenbedingungen schlechter gestellt würden. Im Bereich der Festnetzanschlüsse für Endkunden bestehe hierdurch die Gefahr der Re-Monopolisierung. Die nachfolgenden Behinderungsstrategien derwirkten sich negativ auf die Entwicklung des werthaltigen Festnetzmarktes aus:

- Überhöhte TAL-Entgelte (bzw. Preis-Kosten-Schere)

- Ausschließlich reziproke Terminierungsentgelte
- Keine Abrechnung offline-gebillter Mehrwertdienste
- Längere Vertragsbindungsfristen für Endkunden.

Solange die Bedingungen zwischen derund den Wettbewerbern nicht annähernd gleich seien, müssten die Wettbewerber die Möglichkeit haben, einen „angemessenen“ Preis für ihre Leistungen zu fordern. Die Homogenität der Wettbewerbsbedingungen könne nur dann umgesetzt werden, wenn die Marktteilnehmer nahezu die gleichen Marktbedingungen vorfänden. Dies sei derzeit nicht der Fall.

VIII.

Nach Auffassung dergebe es für VNB wenig Hemmnisse hinsichtlich der Märkte Zuführung und Transit. Für TNB sei es schwierig, da die lukrativen Bereiche bereits belegt seien. Im Bereich Terminierung gäbe es hohe Hürden aufgrund der hohen Kosten für TAL, Kollokationsräume und den Ausbau der OVSTn. Expansionshemmnisse gebe es vor allen Dingen im Umland, weil die Grundinvestitionen für die Erschließung der OVSTn immer ungefähr gleich seien, unabhängig von der anschließbaren Teilnehmerzahl. Außerdem seien die Kosten pro Teilnehmer nicht kalkulierbar, da von derkein Zahlenmaterial über die Anzahl der Teilnehmer je OVST zu Verfügung gestellt werde. Die Bereitstellungszeiten derseien zusätzlich sehr lang.

Diebehindere den Wettbewerb, z.B. bei DSL oder SMS ins Festnetz. Durch das Preisdumping der bei DSL habe der Wettbewerb es schwer, sich durchzusetzen (Vorreiterrolle der). Dadurch, dass die Reg TP das Resale unterstütze, würden TNB behindert. Dies wiederum führe zu weniger Investitionen, was wiederum den technischen Fortschritt behindere. Es existiere keine Homogenität der Wettbewerbsbedingungen, da dieauf ein bereits abgeschriebenes Leitungsnetz zurückgreife und die Netzstruktur den TNB vorgegeben werde. Eine Homogenität der Wettbewerbsbedingungen sei unbedingt im Bereich der Vermietung der TAL zu schaffen. Hier bestehe immer noch eine Preis-Kosten-Schere.

IX.

Nach Ansicht der..... werde der Wechsel zu einem anderen Anbieter als derdurch die für sie vorteilhafte Preisgestaltung derim Citybereich erschwert. Über alternative Zusammenschaltungsleistungsanbieter seien nur Leistungsteilmengen eines optimalen Produktportfolios zu beziehen. Dies erschwere den Wechsel zu einem anderen Anbieter insoweit, als die genannten Leistungsteilmengen über diverse Alternativenanbieter zum gewünschten Produktportfolio zusammengefügt werden müssten. Um dies zu erreichen, müsste mit jedem einzelnen Anbieter eine individuelle Vereinbarung getroffen werden, d.h. es wäre eine Vielzahl einzelner Verträge erforderlich.

X.

Die Firma ist der Auffassung, dass es je nach in Anspruch genommenen Leistungen unterschiedliche Barrieren gebe, den Anbieter von Zusammenschaltungsleistungen zu wechseln. Bei Transitleistungen zu geographischen Rufnummern und zu Mobilfunkrufnummern sei die Barriere sehr niedrig. Hier sei die abgesetzte Menge an Verbindungsminuten entscheidend, ob eine Zusammenschaltung mit einem neuen Anbieter lohnend sei. Als Anbieter von Transitleistungen bei Mehrwertdiensten und sonstigen Rufnummern komme in der Regel nur die.....in Frage. Andere Anbieter seien nicht bekannt.

XI.

.....tragen vor, es existierten Marktzutrittsbarrieren und Expansionshemmnisse in erheblichem Maße. Aufgrund des niedrigen Marktpreisniveaus, den bei Markteintritt erforderlichen Investitionen und der konjunkturell nicht vorhandenen Kaufkraft des Marktes, sei es ein wirtschaftliches Abenteuer, neu in den Markt zu treten. Der Verdrängungswettbewerb erfolge über den Endkundenpreis und neue innovative Produkte. Ein neuer Anbieter müsse in Konkurrenz mit einem.....treten und mit niedrigen Margen seine umfangreichen Investitionen refinanzieren. Dieselbe Problematik ergebe sich bei einer Expansion. Der Hauptkonkurrent und Ex-Monopolist habe bis zur Öffnung des Marktes vor wenigen Jahren alle Investitionen über Jahrzehnte kostengünstig via Steuergelder finanzieren und optimieren können, während andere Marktteilnehmer in kürzester Zeit sehr hohe Summen investierten, am freien Kapitalmarkt finanzierten und zudem Beschaffungsbeziehungen zur..... unterhielten, die auf Verträgen basierten, die nicht den in der Wirtschaft üblichen Vertragsbedingungen entsprächen.

Daraus ergebe sich, dass infrastrukturbasierte Wettbewerber sowohl bei Markteintritt als auch bei Expansion erhebliche Schwierigkeiten hätten, sich gegen bestehende marktbeherrschende Unternehmen durchzusetzen. Gegenüber innovationshemmenden Resaleanbietern beständen erhebliche Nachteile durch den erheblich höheren Investitionsaufwand. Dem gegenüber stehe die deutlich bessere Innovationsmöglichkeit, von welcher letztendlich der Endkunde, und damit der Wettbewerb, profitiere. Nicht zuletzt im Zusammenhang mit den Leistungen im Teilnehmeranschlussbereich habe insbesondere der Teilnehmernetzbetreiber als Infrastrukturanbieter in erheblichem Umfang mit den unzureichenden Vertragsgestaltungen sowohl im Bereich der Zusammenschaltungen als auch im Bereich der Teilnehmeranschlüsse im Verhältnis zu den Kosten zu kämpfen.

Es lägen vielfältige Behinderungen vor, die durch strategische Vorgehensweisen gekennzeichnet seien. Die vorhandenen Behinderungen würden punktuell sichtbar durch die nicht abnehmenden Missbrauchsverfahren bei den Beschlusskammern der Reg TP. Missbräuche seien schwer beweisbar, weil die Fälle immer wieder anders lägen. Hierzu komme, dass die Verträge der.....in vielen Fällen unbestimmte Rechtsbegriffe aufwiesen, unverbindlich seien und somit eine Haftung, z.B. für fehlerhafte Auskünfte bei der TAL-Schaltung, nicht durchgesetzt werden könnten. Die Behinderungsstrategien seien im Wesentlichen durch unzureichende Angebote von Leistungen an sich als auch innerhalb von angebotenen Leistungen durch mangelhafte Leistungsinhalte gekennzeichnet.

Diebiete notwendige Leistungen, z.B. „..... -Z.2“ (Verbindungen zum Ansagedienst derim Online-Billing-Verfahren), nicht mehr oder gar nicht an. Die bestehenden Leistungen seien teils unzureichend, teils zu teuer. Der Bewegungsspielraum für den Bezieher von Leistungen sei eingengt, und bedarfsgerechte Lieferung sei aufgrund des einheitlichen Angebots unzureichend bzw. gar nicht vorhanden.

Die.....sei als Incumbent nicht bereit, über die regulierten Angebote hinaus Leistungen anzubieten, so dass sie Wettbewerbern den Zugang zu Märkten, Diensten und Kunden versperre. Des Weiteren werde durch zeitlichen Vorsprung versucht, Märkte zu besetzen, bevor Vorleistungen Wettbewerbern zur Verfügung gestellt würden. Weitere Behinderungen lägen dadurch vor, dass das Angebot von Zusammenschaltungsleistungen durch vielfältige, marktunübliche Vertragsregelungen verhindert bzw. erschwert würden, beispielhaft sei hier auf die Thematik der zusätzlichen Einstellung von Technik für nicht Telekomleistungen oder der Untervermietung von Kollokationsräumen der..... hingewiesen.

Weiterhin gebe es eine Behinderung durch die Mobilfunknetzbetreiber, die Endkunden quer-subventionierte Preis gewährten und diese durch überhöhte Konditionen für den Netzzugang finanzierten und weiterhin ihre Terminierungsleistungen häufig nur indirekt über Transitnetzbetreiber anböten. Echter Wettbewerb könne nur dort entstehen, wo Chancengleichheit für die Marktpartner vorhanden sei. Dies sei aufgrund der regulatorischen Bedingungen nicht in ausreichendem Umfang gegeben. Der technische Fortschritt werde durch den derzeitigen Zustand der Regulierung und faktischen vertraglichen Gestaltung gehemmt, insbesondere

bei den Sprachprodukten, weil die Margen für den Innovationsspielraum nicht vorhanden seien.

Die durch investitionsfeindliche Regulierungsentscheidungen geprägte Entscheidungspraxis der Reg TP führe im Zusammenhang mit den minimalen Vorleistungen derdazu, dass technischer Fortschritt in der Regel nur so weit möglich sei, wie der..... selbst innovativ sei und alternativ auf diese Produkte aufsetzen könne. Der technische Fortschritt werde derzeit für einen Wettbewerber derdort reduziert, wo die.....die Vorleistung verweigere.

Insofern seien der technische Fortschritt und möglicher Wettbewerb im Zusammenhang zu sehen, da Wettbewerb sich auch durch den technischen Fortschritt definiere. Fehle dem Wettbewerber die Möglichkeit der technischen Innovation, fehle es ihm damit an einem wesentlichen Faktor zur Wettbewerbsbildung, da die übrigen Kriterien über Preis und Qualität letztlich immer auch den Stand und das Angebot der als Hauptlieferant wiedergäben. Dem Wettbewerb werde damit ein wesentliches Differenzierungskriterium genommen. Wettbewerb sei faktisch nicht vorhanden, da zu einem überwiegenden Teil die Möglichkeit der Differenzierung gegenüber dem fehle.

XII.

Aus Sicht der..... sei zu konstatieren, dass die Wettbewerbsbedingungen bereits heute nicht homogen seien. Beispielhaft führe sie diesbezüglich die erhebliche Differenz zwischen den Vorleistungspreisen der Leistung -B.1 und-O.2 an. Die Differenz belaste de facto ausschließlich die alternativen TNB, da diese die unterschiedlichen Vorleistungspreise nicht in ihre jeweiligen Endkundenpreise einrechnen würden. Da insofern bereits inhomogene Wettbewerbsbedingungen existierten, könnten beispielsweise nicht-reziproke Zusammenschaltungsleistungen und –entgelte auch keinen Beitrag zu Inhomogenität mehr leisten.

XIII.

Die trägt vor, die Beschaffung von Vorleistungen sei natürlich auch von den Kosten des Aufbaus eigener Netzinfrastruktur abhängig. Das Ausmaß an Investitionen in eigene Netzinfrastruktur hänge jedoch nicht nur von den relativen Preisen zueinander ab, sondern auch vom Verhältnis zu den Endkundertarifen. Eine Preis-Kosten-Schere im Bereich der Endkundenpreise werde auch dann nicht zu eigenen Infrastrukturinvestitionen führen, wenn die Vorleistungspreise erhöht würden, weil dann ein erfolgreiches Verbleiben am Markt nicht möglich sei.

Die Wirksamkeit der relativen Preise gelte zumindest im Bereich des reinen „Legens“ von Kabeln. Netzinfrastruktur sei jedoch viel mehr als das Verlegen von Kabeln. Auch der Einsatz neuerer Übertragungstechnik oder sonstige Innovationen stellten Investitionen in Infrastruktur dar.

Je geringer die eigenen Kosten für den Aufbau von Infrastruktur seien, desto eher würden Vorleistungen durch eigene Infrastruktur ersetzt. So förderten beispielsweise vorhandene Leerrohre etc. im Besitz von verbundenen Unternehmen den Ausbau eigener Infrastruktur. Auch verstärkten Renditeerwartungen des Eigentümers, die unter den marktüblichen Erwartungen lägen, einen Ausbau von eigener Infrastruktur, da diese über einen längeren Zeitraum abgeschrieben werden könne („Infrastrukturauftrag“). Diese beiden Faktoren seien jedoch nur wenigen Wettbewerbern eigen.

Die Beschaffung von Vorleistungen sei jedoch nicht ausschließlich von den Kosten eigener Infrastruktur abhängig. Als zusätzliche Faktoren seien hier zu nennen:

- a) Die Vorlaufzeit. Eine Einkauf von Vorleistungen – und damit der Verkauf der eigenen Leistung an Endkunden – sei zeitlich überwiegend schneller zu realisieren als das Verlegen eigener Infrastruktur, v.a. wenn man nicht auf Vorleistungen verbundener Unternehmen zurückgreifen könne. Dadurch, dass die Betreiber von Netzinfrastruktur

verschiedene Nachfrager bündeln könnten, könnten sie bestimmte Gebiete schneller ausbauen.

- b) Die Stabilität der Rahmenbedingungen. Investitionen in Infrastruktur seien immer mit einer langen Bindung des eingesetzten Kapitals verbunden. Wenn nicht in diesem Zeitraum mit stabilen Rahmenbedingungen gerechnet werden kann, werde der Einsatz eigener Infrastruktur zu riskant. So beeinträchtigten nicht nur administrativ geschaffene Preis-Kosten-Scheren (z.B. TAL und Line-Sharing) dieses Vertrauen in die Stabilität von wettbewerbsfreundlichen Rahmenbedingungen, sondern auch mangelnder bzw. ineffektiver Rechtsschutz.

Der Wechsel des Zusammenschaltungsanbieters sei zur Zeit mit sehr hohen Barrieren verbunden. Diese Hindernisse ließen sich drei Ursachenkomplexen zuordnen:

- a) Marktverhältnisse im Anschlussbereich: Wenn noch.....% aller Anschlüsse beim geschaltet seien, seien dem Wechsel Zusammenschaltungsanbieters enge Grenzen gesetzt. Selbst der Anbieter einer Transitleistung müsse letztendlich auf diesen Anbieter zurückgreifen.
- b) Wechselkosten: Zusätzlich zu den Marktverhältnissen auf dem Anschlussmarkt hätten sich die Kosten eines Anbieterwechsels durch regulatorisch genehmigte massive Preiserhöhungen vergrößert. Der Abbau einer direkten Zusammenschaltung mit der.....zu Gunsten der Nutzung eines Transitpartners verursache Konfigurationskosten auf beiden Seiten (Auflösen der Zusammenschaltung; Neueinrichtung). Diese Kosten seien mit der letzten Entscheidung der Beschlusskammer 4 nochmals um mehr als 50% (ungewichteter Durchschnitt) gestiegen. Da diese Kosten nur anfielen, wenn Veränderungen anstünden, wirkten sie wie Wechselbarrieren und Flexibilitätsbehinderungen.
- c) Beschränkungen bei Leistungen: Durch die Festlegungen des AKNN hinsichtlich der Ausgestaltung von Zusammenschaltungsleistungen sei die Anzahl von Leistungen begrenzt, für die alternative Anbieter (zumindest im Transit) in Anspruch genommen werden könnten. Nur der Terminierungsmarkt stehe diesen Anbietern offen, da ein Transit in der Zuführung durch die Verwerfung der VNB-Kennziffer vor der Abgabe aus dem Netz des Ursprungs-TNB unmöglich sei. Diese Einschränkung des Leistungsportfolios führe dazu, dass z.B. für den Bezug von Zuführungsleistungen eine direkte Zusammenschaltung mit deraufrechterhalten werden müsse. Die Beschränkung der Märkte verhindere damit in vielen Fällen alternative Angebote.

Für das Nachfrageverhalten der Endkunden seien letztendlich nur die eigenen Gebühren kaufentscheidend. Der Fall, dass sich ein bestimmter Freundeskreis für das gleiche Mobilfunknetz entscheide, beruhe auf dem Phänomen günstigerer „On-Net-Gespräche“ für jeden Einzelnen, nicht auf der absoluten Höhe der Terminierungsentgelte dieses Netzes im Vergleich mit anderen Netzen. Komme nun noch das Phänomen hinzu, dass kostenüberdeckende Terminierungsgebühren zur Subventionierung der Anschluss- bzw. Gesprächskosten des Teilnehmers verwendet würden, so werde der negative Effekt der höheren kalkulatorischen Erreichbarkeitskosten durch die niedrigeren ausgabewirksamen eigenen Kosten überkompensiert, eine Steigerung der Zusammenschaltungskosten führte dann letztendlich sogar zu einer Steigerung des Absatzes. Erst mit einer sehr hohen Differenz zu den marktüblichen Terminierungsentgelten („Aufmerksamkeitsschwelle“) könne sich dieser Effekt ggf. wieder umkehren.

Zusätzlich zu diesen dynamischen Aspekten seien zwei andere Phänomene zu berücksichtigen. Zum einen existiere bei Nachfragern auf den Endkundenmärkten eine gewisse Wechselschwelle, welche die Wettbewerber z.B. durch Preisunterbietungen bei identischen Produkten oder verbesserte Qualität zum identischen Preis überwinden müssten. Wenn der durch die Vorleistungsregulierung (hier: TAL-Miete und –Einmalgebühren) gesetzte Rahmen eine solche Überwindung der Wechselbarriere nicht oder nur ungenügend zulasse, werde es keine Veränderung der Marktanteilssituation auf den Endkundenmärkten geben.

Des Weiteren könne die Substitutions- und damit Wechsellmöglichkeit von Endkunden durch das fehlende Angebot von Alternativen behindert werden. So verhindere beispielsweise die Vorleistungsregulierung bei TAL ein tragfähiges alternatives Angebot eines analogen Anschlusses. Dieser werde jedoch von der überwältigenden Mehrheit der Endkunden nachgefragt. Die Marktstellung beispielsweise der.....auf den Zusammenschaltungsmärkten werde durch diese „gefangenen“ Kundengruppe maßgeblich verstärkt.

Darüber hinaus seien die Möglichkeiten für Unternehmen, auf diesen Märkten neu tätig zu werden, aufgrund der Kostensituation sehr beschränkt. Hinzu kämen verschiedene Behinderungsstrategien der

Die Marktmachtverhältnisse zumindest auf den Zuführungs- und Terminierungsmärkten würden letztendlich durch die Marktanteile bei Teilnehmeranschlüssen bestimmt. Ein Transitmarkt, z.B. zu alternativen Teilnehmernetzbetreibern, sei ebenfalls von der Marktentwicklung bei den Anschlüssen abhängig. Separate Anschlüsse für den Transitnetzbetreiber wie auch die vorhergehende Verkehrsseparierung lohnten sich nur mit größeren Verkehrsmengen. Letztendlich sei diesem Markt jedoch von allen dreien das größte Wettbewerbspotenzial zuzutrauen.

Die Marktmacht derauf den drei Märkten sei durch die Entgeltgenehmigungspflicht zwar beschränkt, aber nicht sehr eingeschränkt worden. Zum einen habe sie es geschafft, durch massive Entgelterhöhungen bei ICAs und Konfigurationsmaßnahmen einen Großteil der Entgeltsenkungen bei den variablen Tarifen aufzufangen. Zum anderen aber schienen selbst diese abgesenkten Tarife eine Strategie des Preiskampfes (TDN/VPN bzw. Bündelangebote) nicht verhindern zu können. Die Regulierung in ihrer heutigen Umsetzung könne daher die aus dem (Fast-)Monopol im Anschluss resultierende Marktmacht der..... nur einschränken.

Der technische Fortschritt würde sich, z.B. durch Fortschritte bei der IP-Telephonie, nur dann positiv auf die wettbewerblichen Verhältnisse auswirken, wenn dadurch einerseits ein Ersatzprodukt für den bestehenden Teilnehmeranschluss geschaffen würde und andererseits dem marktmächtigen Unternehmen zugleich verwehrt würde, seine Marktmacht bei Anschlüssen in den neuen Bereich zu übertragen. Im Falle DSL beispielsweise habe der technische Fortschritt (DSL) keine Verbesserung der Verhältnisse gebracht, da eine Markt-machtübertragung gelungen sei.

XIV.

Nach Auffassung der bestünden für mögliche neue Marktteilnehmer folgende Risiken:

1. Investitionsrisiken wegen unklarer rechtlicher Rahmenbedingungen (Bedrohung durch Resale-Modelle -> Finanzrisiko)
2. Deutlich verringerte Gewinnmargen in Relation zum Zeitpunkt der Marktöffnung (Preisverfall im Fernverkehrsbereich -> Finanz- und Marktrisiko)
3. Dauerhafte Abhängigkeit von derim Teilnehmeranschlussbereich (-> Regulatorisches Risiko)
4. Zunehmende Marktsättigung (-> Marktrisiko)
5. Zunehmende Bedrohung von langfristig angelegten Geschäftsmodellen durch sich ändernde regulatorische Rahmenbedingungen (CSO, Resale, etc.)
6. Zunehmender Verdrängungswettbewerb aus benachbarten Märkten (z.B. Terminierung aus dem Mobilfunk in Festnetze vs. Zuführung in Mobilfunknetze).

Die hier aufgeführten Risiken stellten auch Markthemmnisse für bereits tätige Unternehmen – im Wesentlichen TNB's bzw. Unternehmen, die auf dem Terminierungsmarkt tätig sind – dar. Gerade die nachträgliche Änderung von Rahmenbedingungen führe dazu, dass einst wirtschaftlich tragfähige Geschäftsmodelle zunehmend in Frage gestellt werden müssten. Eine derartige Hinterfragung zu Zeitpunkten, in denen sich beispielsweise getätigte Investiti-

onen noch nicht amortisiert hätten, führe zunehmend zur Verunsicherung von Shareholdern und damit automatisch zu Expansionshemmnissen.

Nach Auffassung der.....beständen Behinderungsstrategien unterschiedlichen Umfangs auf nahezu allen Märkten. Exemplarisch seien – ohne Anspruch auf Vollständigkeit – folgende aktuell am Markt vorhandene Behinderungstatbestände genannt:

1. Zusammenfassung von regulierten und nicht regulierten Märkten beim Endkundenangebot (z.B. TDSL, TVPN);
2. Überwälzung von Inkassorisiken auf TNB's (z.B. 0137 und 0190 Online-Billing-Verfahren);
3. Zugang zu allen am Markt verfügbaren Produktangeboten und Leistungsmerkmalen (z.B. Bahnauskunft);
4. Schnellere Bereitstellung von Telefonanschlüssen für Endkunden als Portierung zu alternativen Netzbetreibern;
5. Hohe Einmalentgelte, die sofort aufwandwirksam zu erfassen seien, bei dem Wechsel von Kunden (TAL-Bereitstellung, Rufnummernmitnahme).

Insgesamt könne von nahezu ausreichenden Wettbewerbsverhältnissen auf den angesprochenen Märkten ausgegangen werden. Dass vor Allem im Bereich der Terminierung teilweise monopolähnliche Strukturen (Ortsnetze) vorzufinden seien, liege sowohl an den Wechselhemmnissen als auch an der Entgeltstruktur für Vorleistungsprodukte. Das Grundmodell, über langfristige Investitionen in Infrastruktur den Wettbewerb zu fördern, halte....nach wie vor für die richtige Vorgehensweise. Das auch über den technischen Fortschritt am Ortsnetzmonopol noch keine wesentlichen Änderungen herbeizuführen waren, liege an der gezielten Zusammenfassung von regulierten und nicht regulierten Märkten in Endprodukten (Produktbündel von Telefonie und ADSL).ist der Meinung, dass über technischen Fortschritt zunehmend Wettbewerb gefördert würde, solange ein Transfer von Monopolstrukturen in andere Märkte unterbunden werde. Nur dann bestünde für alternative Netzbetreiber die Möglichkeit, mit technischen Innovationen auch Marktanteile in den angesprochenen Märkten zu generieren.

XV.

Die trägt vor, dass Barrieren für den Einkauf von abgehenden Gesprächsminuten nur in den Kosten für die Leitungen zum nächsten Punkt der Zusammenschaltung mit einem alternativen Anbieter beständen. Hierzu müsse wirtschaftlich eine Mindestmasse von Verbindungen erreicht werden. Obwohl bisher kein Interesse bestehe, gelte dieses auch für die Aufnahme von kommenden Gesprächen von alternativen Netzbetreibern. Unmöglich sei jedoch ein Betrieb als Teilnehmernetzbetreiber ohne die Die Kunden wären nur noch aus dem Netz des neuen Anbieters erreichbar, da immer nur eine Portierungskennung von derzu einem Netzbetreiber gesendet werde. Somit könne die.....keine Synergien nutzen und müsse bei der.....angebunden bleiben.

Auffällig sei, dass kein einziger Verbindungsnetzbetreiber Interesse an Zuführungsleistungen aus alternativen Teilnehmernetzen habe. Gleiches gelte eingeschränkt für einige Online-Dienste. Für den Endkundenmarkt ergebe sich somit eine Zweiklassengesellschaft. Immer mehr Kunden würden von Diensten ausgesperrt.

E. Marktabgrenzung

Die jeweils relevanten Märkte sind, wie aus § 10 Absatz 1 TKG, der insoweit Artikel 15 Absatz 3 Rahmenrichtlinie umsetzt, hervorgeht, von den nationalen Regulierungsbehörden abzugrenzen. § 10 Absatz 2 des TKG verpflichtet die Reg TP, bei der Festlegung der Märkte weitestgehend die Märkte-Empfehlung zu berücksichtigen.

Maßstab der danach durchzuführenden Marktabgrenzung ist also zunächst die in Anhang 1 dargestellte Märkte-Empfehlung. Ihre Bedeutung liegt einmal darin, dass sie hinsichtlich bestimmter Märkte eine Art „Anfangsverdacht“³⁰ für die Abwesenheit von wirksamem Wettbewerb darstellt. Derart wird sowohl der Reg TP als nationaler Regulierungsbehörde der Eintritt in die Marktanalyse erleichtert als auch eine gemeinschaftsweit koordinierte Aufnahme der Marktanalyse gewährleistet.

Darüber hinaus gibt die Märkte-Empfehlung der Reg TP aber vor allem eine Orientierung für die inhaltliche Prüfung der Marktabgrenzung.

Zwar konnte die Europäische Kommission eine „Vorabdefinition“ von Märkten nur auf Grund summarischer Kriterien vornehmen.³¹ Deshalb haben im Ergebnis „die NRB [...] im Rahmen der Marktanalyse sowohl das Recht als auch die Pflicht, die ‚relevanten‘ Märkte in Abweichung von der Märkte-Empfehlung festzulegen, wenn die Anwendung von EU-Wettbewerbsrecht dies auf Grund der spezifischen nationalen Gegebenheiten erfordert.“³² Dennoch ist von ausschlaggebender Bedeutung, dass die Europäische Kommission die in der Empfehlung genannten Märkte gemäß Art. 15 Absatz 1, 1. Unterabsatz Satz 3 der Rahmenrichtlinie im Einklang mit den Grundsätzen des Wettbewerbsrechts definiert hat. Infolgedessen geht die Europäische Kommission auch davon aus, dass die Aufgabe der nationalen Regulierungsbehörde in der Regel darin bestehen wird, die geographische Tragweite der relevanten Märkte zu bestimmen³³ (und damit nicht darin, das Verfahren der sachlichen Marktabgrenzung jedes Mal erneut vollständig nachzuvollziehen). Nur wenn besondere nationale Gegebenheiten vorliegen, welche eine Abweichung von den von der Europäischen Kommission festgestellten Märkten rechtfertigen könnten, ist daher von der Reg TP eine eigenständige sachliche Marktabgrenzung durchzuführen. Die Europäische Kommission hat die hierbei zu beachtenden „Grundsätze des gemeinschaftlichen Wettbewerbsrechts“ in Leitlinien zusammengefasst. Schließlich ist bei der Vornahme der Marktabgrenzung der Normzweck entscheidend zu berücksichtigen (Stichwort: Relativität der Marktabgrenzung).³⁴ Bei der Untersuchung der nationalen Gegebenheiten auf den von der Europäischen Kommission empfohlenen Märkten ist deshalb im Auge zu behalten, dass „es bei der sektorspezifischen Regulierung und Deregulierung nicht nur um den einzelnen Markt, sondern auch um das Gesamtsystem und die Kohärenz des Ordnungsrahmens für die Branche insgesamt gehen muss“.³⁵

Im Folgenden wird nunmehr der sachlich und räumlich relevante Markt untersucht (für eine Darstellung der Marktabgrenzungskriterien siehe Anhang 2).

³⁰ Elkettani, K & R Beilage 1 (2004) S. 11, 13.

³¹ Elkettani, a. a. O., S. 13.

³² Elkettani, a. a. O., S. 14.

³³ Leitlinien, Rn. 36.

³⁴ Vergleiche Möschel in: Immenga/Mestmäcker, EG-Wettbewerbsrecht, Band I, Art. 86 EGV Rn. 39 ff.

³⁵ Monopolkommission, „Zur Reform des Telekommunikationsgesetzes“, 40. Sondergutachten der Monopolkommission vom 17. Februar 2004, S. 13.

I. Die sachliche Marktabgrenzung

1. Der Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene

Die Kommission empfiehlt in Ziffer 1. ihrer Märkte-Empfehlung in Verbindung mit Nr. 8 des zugehörigen Anhangs den nationalen Regulierungsbehörden, bei der Festlegung relevanter Märkte gemäß Art. 15 Abs. 3 Rahmenrichtlinie den Markt für „Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten“ (einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene) zu prüfen. Hiervon ausgehend ist im Folgenden zu untersuchen, ob Anhaltspunkte für ein Abweichen von der vorgegebenen Marktdefinition vorliegen, d.h. also, wie der oder die sachlichen Märkte für die in Bezug genommenen Zuführungsleistungen unter Berücksichtigung eventueller nationaler Besonderheiten abzugrenzen sind.

Die Abgrenzung beginnt anhand der kleinsten, d.h. nicht weiter unterteilt angebotenen Leistungseinheit. Nimmt man die derzeit angebotenen Zuführungsleistungen³⁶ näher in den Blick, so fällt als entsprechende Grundeinheit die Zuführung von Anrufen³⁷ mit Ursprung in einem bestimmten öffentlichen Teilnehmerfestnetz ins Auge. Der Zweck der Zuführung kann dabei divergieren: einerseits kann es um die Zuführung zum Zwecke der Verbindungsnetzbetreiberauswahl gehen, andererseits um die Herstellung einer Verbindung zu an anderen Netzen angeschlossenen Dienstplattformen.

a. Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im nationalen Festnetz zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl

Die über die niedrigste erschließbare Netzzugangsebene erbrachte Leistung „B.2 [Ort]“ eines bestimmten Netzbetreibers - welche für die vorliegenden Zwecke als „B.2 [Ort] Zuführung“ bezeichnet werden soll - stellt ein typisches Zuführungsprodukt im oben genannten Sinne dar. Die DT AG als effektiv einziger Anbieter definiert diese Leistung wie folgt: Ist ein Interconnectionpartner (ICP) als Verbindungsnetzbetreiber für Ortsverbindungen von einem Anschlusskunden des jeweiligen Netzbetreibers ausgewählt worden, so stellt der zuführende Netzbetreiber über die vereinbarten Interconnection-Anschlüsse (ICAs) an den Vermittlungseinrichtungen mit Netzübergangsfunktion (VE:N), denen ein lokaler Einzugsbereich (LEZB) zugeordnet ist, vollautomatisch aufgebaute Verbindungen mit Ursprung in seinem nationalen Telefonnetz zum Interconnectionpartner her.³⁸ Technisch gesehen setzt sich die Leistung zusammen aus dem Verbindungsaufbau (im engeren Sinne) über den Signalisierungskanal und dem Durchschalten und Halten des Nutzkanals der Verbindung bis zum Netzübergang von ICP.³⁹

Im Folgenden ist zu prüfen, ob und, wenn ja, mit welchen anderen Leistungen diese Leistung einen gemeinsamen sachlichen Markt begründet.

³⁶ Zu der Terminologie siehe oben. Es wird in diesem Zusammenhang noch einmal daran erinnert, dass im Ausnahmefall auch eine Zuführungsleistung nach der Tarifstufe II (single) oder gar nach der Tarifstufe III (double) tarifiert werden kann, dann nämlich, wenn die Verbindung zwar auf der niedrigsten erschließbaren Netzzugangsebene übergeben wird, ein lokaler Einzugsbereich aber gleichwohl nicht berührt ist.

³⁷ Der Begriff „Anruf“ wird hier und im Folgenden synonym mit dem Begriff „Verbindung“ gebraucht.

³⁸ Vergleiche Ziffer 1.1a) der Leistungsbeschreibung T-Com-B.2 [Ort] und [Fern] im Standardzusammenschaltungsvertrag der DT AG, Anlage C – Dienstportfolio, Stand: 23.10.2003; vergleiche dort ferner die Ziffer 1.1 der Leistungsbeschreibung ICP-B.2.

³⁹ Vergleiche Ziffer 1.4 der Leistungsbeschreibung T-Com-B.2 [Ort] und [Fern] im Standardzusammenschaltungsvertrag der DT AG, Anlage C – Dienstportfolio, Stand: 23.10.2003; vergleiche dort ferner Ziffer 1.4 der Leistungsbeschreibung ICP-B.2.

(1) Zuführungsleistungen jedenfalls nicht in einem Markt mit Terminierungsleistungen oder dem Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung

Bereits vorweg kann in negativer Abgrenzung ausgeschlossen werden, dass die hier gegenständliche Leistung einem gemeinsamen Markt mit Terminierungsleistungen oder dem Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung angehört. Das Angebot einer Terminierung von Verbindungen kann schon *per se* nicht die Nachfrage nach der Zuführung von Verbindungen befriedigen. Ebenso wenig stellen die Einrichtung eines neuen oder der Kauf bzw. die Anmietung eines vorhandenen Netzzugangs am Standort des Endnutzers eine beachtenswerte Alternative dar. Denn um eine der Zuführung vergleichbare Leistung (grundsätzliche Erreichbarkeit durch alle netzangehörigen Teilnehmer) zu erhalten, müsste der Nachfrager letztendlich sämtliche von dem Zuführungsanbieter betriebenen Teilnehmeranschlussleitungen übernehmen bzw. doppeln – ein wirtschaftlich sinnloses Unterfangen, sofern es allein um das Ziel ginge, die Inanspruchnahme von Zuführungsleistungen zu vermeiden.⁴⁰ Da auch die Marktstrukturen jeweils unterschiedlicher Art sind und insofern also keine homogenen Wettbewerbsbedingungen vorliegen,⁴¹ ist die Leistung „B.2 [Ort] Zuführung“ jedenfalls nicht einem gemeinsamen Markt mit Terminierungsleistungen oder dem Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung zuzurechnen.

(2) Zuführungsleistungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl für Ortsverbindungen aus *allen* Festnetzen in einem Markt?

Erstes Merkmal der hier untersuchten Leistung „B.2 [Ort] Zuführung“ ist es, dass die zugeführten Anrufe ihren Ursprung in einem bestimmten nationalen Festnetz haben. Fraglich ist, ob es einen gemeinsamen Markt für Zuführungsleistungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl für Ortsverbindungen aus allen Festnetzen gibt.

Nachfragesubstitution

Um diese Frage unter dem Gesichtspunkt der Nachfragesubstitution beantworten zu können, ist es notwendig, einen Blick auf den Verwendungszweck der Leistung „B.2 [Ort] Zuführung“ zu werfen. Der Zusammenschaltungspartner, der die Leistung nachfragt, interessiert sich deshalb für sie, weil er damit den Anschlusskunden des zuführenden Netzbetreibers ein Angebot auf Verbindungsnetzbetreiberauswahl unterbreiten kann. Auf diese Weise verwirklicht er sein Geschäftsmodell. Allerdings, und dies ist der entscheidende Unterschied etwa zu einem um Terminierung nachsuchenden Teilnehmernetzbetreiber, ist der Verbindungsnetzbetreiber dabei nicht einem Dritten gegenüber zu einer solchen Nachfrage verpflichtet. Wer Endkunden Telefonanschlüsse anbietet, wird auch grundsätzlich garantieren müssen, dass diese Kunden in dritte Netze telefonieren können. In der Folge muss der Teilnehmernetzbetreiber Terminierungsleistungen in fremde Netzen im Prinzip umfassend nachfragen. Ein derartiger Nachfragezwang besteht hingegen nicht mit Blick auf die Zuführungsleistung „B.2 [Ort] Zuführung:“ kaufen Verbindungsnetzbetreiber diese Leistung nicht ein, so verstoßen sie damit nicht in einem Drittverhältnis gegen eine Erreichbarkeitsgarantie. Folglich sind für den Nachfrager Zuführungsleistungen zur VNB-Auswahl untereinander austauschbar; entscheidend ist für ihn allein, dass er genügend Endkunden erreicht, um sein Geschäftsmodell rentabel betreiben zu können.

Bestätigt wird die hier entwickelte Sichtweise durch die Märkte-Empfehlung der Kommission, welche den Markt für den Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene eben nicht – wie bei den Terminierungsleistungen des Marktes Nr. 9 - in dem Sinne definiert, dass die Zuführung aus einzel-

⁴⁰ Vergleiche auch die Begründung zur Märkte-Empfehlung der Kommission über relevante Produkt- und Dienstleistungsmärkte (s.o.), S. 17 f.

⁴¹ Siehe zu den Wettbewerbsbedingungen bei Terminierungsleistungen unten *Abschnitt E.1.2. - Markt-abgrenzung*, zu dem Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung die entsprechende Marktuntersuchung der RegTP.

nen öffentlichen Telefonnetzen erfolgen müsste, sondern vielmehr auf den Verbindungsaufbau aus allen Netzen abstellt.

Ergebnis

Es besteht aufgrund von Nachfragesubstitution ein gemeinsamer Markt für die Leistung „B.2 [Ort] Zuführung“ unabhängig von dem jeweiligen Netzursprung. Nach den Einzelnetzen ist nicht zu trennen.

(3) Zuführungsleistungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl für Orts- und Fernverbindungen in einem Markt?

Möglicherweise gehört die Leistung „B.2 [Ort] Zuführung“ darüber hinaus einem gemeinsamen Markt mit der auf derselben Netzzugangsebene erbrachten Leistung „B.2 [Fern]“ an. Bei dieser Leistung - die im vorliegenden Zusammenhang als „B.2 [Fern] Zuführung“ bezeichnet werden soll - stellt der Netzbetreiber über die vereinbarten ICAs an den Vermittlungseinrichtungen mit Netzübergangsfunktion vollautomatisch aufgebaute Verbindungen mit Ursprung in seinem nationalen Telefonnetz zu dem Zusammenschaltungspartner her, wenn der Zusammenschaltungspartner als Verbindungsnetzbetreiber für Fern-, Auslands- und Mobilfunkverbindungen von einem Anschlusskunden des Netzbetreibers ausgewählt wurde.⁴²

Nachfrage- und Angebotssubstitution

Für den jeweiligen Nachfrager sind die Leistungen „B.2 [Ort] Zuführung“ und „B.2 [Fern] Zuführung“ allerdings nicht austauschbar. Um den Anschlusskunden des zuführenden Netzbetreibers seine Leistungen als Verbindungsnetzbetreiber für Ortsverbindungen andienen zu können, kann der jeweilige Zusammenschaltungspartner nicht auf die Leistung „B.2 [Fern] Zuführung“ ausweichen. Denn mit dem letztgenannten Produkt liefert ihm der Netzbetreiber lediglich Anrufe in den Rufnummerngassen für Fern-, Auslands- und Mobilverbindungen, denen eine Verbindungsnetzbetreiberkennziffer vorangestellt worden ist. Für das Angebot einer VNB-Auswahl im Ortsnetz benötigt der Netzbetreiber aber eine Zuführung von Anrufen in den Rufnummerngassen für Ortsverbindungen mit in Einzelwahl oder in festgelegter Vorauswahl vorangestellter VNB-Kennziffer. Die eine Leistung kann damit nicht durch die andere ersetzt werden.

Eventuell ließen sich die fraglichen Leistungen aber aufgrund des „Sortimentsgedankens“⁴³ zusammenfassen. Näher geprüft zu werden braucht dies indes nicht. Die beiden Leistungen gehören nämlich jedenfalls aufgrund von Angebotssubstitution einem gemeinsamen Markt an. Ein Netzbetreiber, der die Leistung „B.2 [Fern] Zuführung“ freiwillig anbietet, wäre auch bereit, die Leistung „B.2 [Ort] Zuführung“ zu verkaufen. Anders als im Verhältnis zwischen Zuführungsleistungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl einerseits und zu Diensten andererseits, bei dem eine entsprechende Bereitschaft nicht besteht (siehe sogleich), ist im hier fraglichen Verhältnis die grundsätzliche Entscheidung zum Angebot von Zuführungsleistungen zur VNB-Auswahl bereits im positiven Sinne getroffen worden, indem nämlich die Leistung „B.2 [Fern] Zuführung“ angeboten wird.

Ergebnis

Aufgrund von Angebotssubstitution zwischen den Leistungen „B.2 [Ort] Zuführung“ und „B.2 [Fern] Zuführung“ kann zumindest ein gemeinsamer sachlicher Markt für die Leistung „B.2 Zuführung“ abgegrenzt werden.

⁴² Vergleiche Ziffer 1.1 b) der Leistungsbeschreibung T-Com-B.2 [Ort] und [Fern] im Standardzusammenschaltungsvertrag der DT AG, Anlage C – Dienstportfolio, Stand: 23.10.2003; vergleiche dort ferner Ziffer 1.1 der Leistungsbeschreibung ICP-B.2.

⁴³ Vergleiche etwa die „Eckpunkte zur sachlichen und räumlichen Abgrenzung von Märkten und der Feststellung einer marktbeherrschenden Stellung,“ ABI. RegTP 2000, S. 555 (559).

(4) Zuführungsleistungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl und zu Diensten in einem Markt?

Darüber hinaus könnte die Leistung „B.2 Zuführung“ einem gemeinsamen Markt mit den sonstigen Zuführungsleistungen mit Ursprung im eigenen nationalen Telefonnetz des jeweiligen Netzbetreibers angehören.

Zu diesen sonstigen Zuführungsleistungen zählen, wie unter *Abschnitt B.IV.2. – Leistungsübersicht* gezeigt wurde, eine ganze Reihe sogenannter „optionaler“ und „zusätzlicher“ Verbindungsleistungen. Diese Leistungen werden in den für Diensterufnummern vorgesehenen Gassen geführt, also in den Gassen für solche Rufnummern, denen eine VNB-Kennzahl nicht vorangestellt werden kann. Im gegenwärtigen Zusammenhang kann noch offen bleiben, ob diese Leistungen überhaupt untereinander einen gemeinsamen Markt bilden; vorliegend geht es allein um die Frage, ob diese Leistungen prinzipiell einem gemeinsamen Markt mit der Leistung „B.2 Zuführung“ zuzurechnen wären.

Nachfragesubstitution

Für die Untersuchung der Nachfragesubstitution sollen aus der Menge der „optionalen“ und „zusätzlichen“ Leistungen zunächst die – hier so genannten - Leistungen „Z.9 Zuführung“ und „O.5 Zuführung“ näher betrachtet werden. Bei diesen Leistungen erscheint zumindest a priori eine funktionelle Austauschbarkeit mit der Leistung „B.2 Zuführung“ nicht ausgeschlossen zu sein.

Im Rahmen der Leistung „Z.9 Zuführung“ stellt der Netzbetreiber Verbindungen mit Ursprung im eigenen nationalen Telefonnetz über die vereinbarten ICAs an den Vermittlungseinrichtungen mit Netzübergangsfunktion der niedrigsten erschließbaren Netzzugangsebene (so weit denen gleichzeitig ein GEZB zugeordnet ist) zum Service 0190 0 (Premium Rate) von ICP im Offline-Billing-Verfahren her.⁴⁴ Aus Nachfragersicht könnte die Zuführung von Anrufen in den Rufnummerngasse 0190 0 insofern ein Substitut zu der Leistung „B.2 Zuführung“ darstellen, als dass rein tatsächlich der angebotene „Premium-Rate“-Dienst in einer Verbindungsnetzbetreiberauswahl bestehen könnte. In der Tat hat es in den vergangenen Jahren entsprechende Nutzungen in Deutschland gegeben. Mit Verfügung vom November 2003 hat die RegTP allerdings – hauptsächlich aufgrund neuer gesetzlicher Vorgaben - die "Vorläufigen Regeln für die befristete Zuteilung von noch freien Rufnummernblöcken aus dem Teilbereich 0190 für ‚Premium Rate‘-Dienste" dahin gehend geändert, dass Dienste, die kommerziell dem Angebot einer Betreiberauswahl entsprechen, keine Premium Rate-Dienste im Sinne der Zuteilungsregeln sind, und dass das gewerbs- oder geschäftsmäßige oder sonstige Anbieten eines Dienstes, der kommerziell dem einer Betreiberauswahl gleich kommt, unzulässig ist.⁴⁵ Da nicht ersichtlich ist, dass diese Regelung unter dem Regime des novellierten TKG entfallen wird, kann davon ausgegangen werden, dass die Leistung „Z.9 Zuführung“ jedenfalls aus Nachfragersicht nicht austauschbar mit der Leistung „B.2 Zuführung“ ist.

Gleiches gilt letztlich auch in dem Fall der Leistung „O.5 Zuführung.“ Bei dieser Leistung stellt der Netzbetreiber Verbindungen mit Ursprung im eigenen nationalen Telefonnetz über die vereinbarten ICAs an den Vermittlungseinrichtungen mit Netzübergangsfunktion der niedrigsten erschließbaren Netzzugangsebene zum Freephone-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0800 her.⁴⁶ Als Freephone-Service sind unter anderem auch Verbindungen zu solchen Dienstplattformen ausgestaltet, von denen aus ein Diensteanbieter für einen A-Teilnehmer, der zuvor eine sogenannte „Calling Card“ von ihm erworben hat, Verbindungen zu einem B-Teilnehmer herstellt. Die Leistung „O.5 Zuführung“ ist für den nachfragenden

⁴⁴ Vergleiche Ziffer 1.1 der Leistungsbeschreibung T-Com-Z.9 im Standardzusammenschaltungsvertrag der DT AG, Anlage C – Dienstportfolio, Stand: 23.10.2003.

⁴⁵ Verfügung Nr. 50/2003 der RegTP, veröffentlicht im Amtsblatt der RegTP (2003) S. 1258 f. Mit Beschluss vom 17.12.2003 hat das VG Köln (11 L 2782/03) diese Verfügung inhaltlich bestätigt, ihr aber mangels Außenwirkung die Verwaltungsakt-Qualität abgesprochen.

⁴⁶ Vergleiche Ziffer 1.1 der Leistungsbeschreibung T-Com-O.5 im Standardzusammenschaltungsvertrag der DT AG, Anlage C – Dienstportfolio, Stand: 23.10.2003.

Netzbetreiber gleichwohl nicht austauschbar mit der Leistung „B.2 Zuführung;“ diejenigen Endkunden, welche die VNB-Auswahl nutzen, machen eben keinen Gebrauch von einer zuvor gekauften Calling Card und werden – wegen der mit dem Verwendung einer solchen Card verbundenen Unannehmlichkeiten wie etwa vorherigem Kauf, begrenztem Guthaben und möglichem Missbrauch – auch in Zukunft kaum in relevanter Zahl von der VNB-Auswahl zu der Verwendung einer Calling Card wechseln. Die Leistung „B.2 Zuführung“ kann daher nicht durch die Leistung „O.5 Zuführung“ substituiert werden.

Da auch sonstige Zuführungsleistungen zu Diensten, insbesondere auch diejenige zu Auskunftsdiensten von ICP („Z.7 Zuführung“), letztlich nicht die Verbindungsherstellung mit in Einzelwahl oder in festgelegter Vorauswahl vorangestellter VNB-Kennzahl ersetzen können, ist unter diesem Gesichtspunkt kein gemeinsamer Markt für die Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im nationalen Netz des jeweiligen Netzbetreibers vorhanden.

Ebenso wenig allerdings können die Zuführungsleistungen zur Verbindungsnetzbetreiber-auswahl einerseits und zu Diensten andererseits unter dem Sortimentsaspekt zusammen gefasst werden. Dieser Aspekt kommt namentlich zum Tragen, wenn es um die Definition von Märkten geht, auf denen von den Kunden komplette Sortimente nachgefragt werden. Im deutschen Recht ist diese Fallgruppe vornehmlich am Fall des Lebensmitteleinzelhandels entwickelt worden; im europäischen Recht findet sich ein Beispiel etwa in dem Fall *Michelin*.⁴⁷ Im letztgenannten Fall befand der Gerichtshof, auf der Großhandelsstufe sei das Angebot von verschiedenen Reifen nicht nach Typen oder Größen zu trennen, sondern vielmehr entsprechend der Erwartung der Endkunden, bei seinem Händler ein komplettes Sortiment vorzufinden, in einem Markt zusammen zu fassen.

Der so verstandene Sortimentsgedanke kann im vorliegenden Zusammenhang jedoch nicht fruchtbar gemacht werden. Die Nachfrage der Anbieter von Telekommunikationsdiensten erstreckt sich gerade nicht auf ein Leistungsbündel bestehend aus Zuführungsleistungen zur VNB-Auswahl und zu Diensten. Vielmehr stehen hinter der Nachfrage nach den beiden verschiedenen Zuführungsarten auch unterschiedliche Geschäftsmodelle: während es das eine Mal um das Angebot von Call-by-Call oder Preselection für Orts-, Fern-, Ausland- und Mobilfunkverbindungen geht, soll bei dem anderen Mal das Angebot und die Inanspruchnahme von Diensten ermöglicht werden. Um Anrufer zur Nutzung von Call-by-Call oder Preselection zu veranlassen, braucht der Netzbetreiber jedoch nicht gleichzeitig Anschaltungen von Diensteanbietern vorzunehmen. Umgekehrt ist Voraussetzung für das Anschalten von Diensteanbietern nicht, dass der Netzbetreiber darüber hinaus Anrufern auch die Nutzung von Call-by-Call oder Preselection ermöglicht. Die Nachfrage des Netzbetreiber richtet sich daher jedenfalls nicht auf ein Komplettsortiment bestehend aus Zuführungsleistungen zur VNB-Auswahl und zu Diensten.

Angebotssubstitution

Im vorliegenden Fall besteht auch keine Angebotssubstitution. Die Erbringer der Zuführungsleistungen zu Diensten würden auch bei einer kleinen, aber signifikanten und anhaltenden Erhöhung der Preise für die Leistung „B.2 Zuführung“ die letztgenannte Leistung nicht (vermehrt) anbieten.

Dabei ist nicht die objektive Fähigkeit entscheidend, die jeweiligen Leistungen anbieten zu können; wer Zuführungsleistungen zu Diensten erbringt, wird tatsächlich auch Zuführungsleistungen zur VNB-Auswahl erbringen können. Maßgeblich ist vielmehr die subjektive Bereitschaft zu einem derartigen Angebot: „[D]ie Angebotsumstellungsflexibilität besagt, ob andere Anbieter als die des fraglichen Produkts oder Dienstes direkt oder kurzfristig bereit wären, ihre Produktion umzustellen bzw. die relevanten Produkte anzubieten, ohne dass erhebliche Zusatzkosten für sie entstehen.“⁴⁸ Ferner: „Bei der Würdigung der Angebotsumstellungsflexibilität können die NRB auch mit der Wahrscheinlichkeit rechnen, dass bisher in dem relevanten Produktmarkt noch nicht tätige Unternehmen innerhalb eines angemessenen

⁴⁷ Urteil des EuGH, Rs. 322/81, Slg. 1983, S. 3461, Rn. 44 – *Michelin/Kommission*.

⁴⁸ Nr. 39 der Leitlinien; Unterstreichung nicht im Original.

Zeitraums infolge einer relativen [...] Preiserhöhung in den Markt eintreten wollen. [...] Außerdem müssen die NRB feststellen, ob ein bestimmter Anbieter tatsächlich seine Produktionsmittel für die Herstellung des relevanten Produkts verwenden oder umstellen würde [...]. Eine rein hypothetische Angebotsumstellungsflexibilität reicht für die Marktdefinition nicht aus.“⁴⁹

Eine Bereitschaft zum zusätzlichen Angebot von Zuführungsleistungen zur VNB-Auswahl ist aber jedenfalls in Deutschland bei den Anbietern von Zuführungsleistungen zu Diensten nicht vorhanden. Letzteres hängt mit der in Deutschland vorfindlichen generellen Ablehnung der Leistung „B.2 Zuführung“ zusammen. Denn mit dem Angebot der Leistung „B.2 Zuführung“ ermöglicht der jeweilige Netzbetreiber zugleich eine von ihm unerwünschte „Kannibalisierung“ seiner eigenen Sprachtelefonieprodukte. Denn der Verbindungsnetzbetreiber tritt auf dem oder den Sprachtelefoniemärkten in unmittelbare Konkurrenz zu dem Teilnehmernetzbetreiber. Dieser wäre - mit einem bundesweiten Netz – jedoch ohne weiteres selbst in der Lage, den Auftrag des Endkunden zur Herstellung einer Verbindung (eventuell unter Zukauf einer Terminierungsleistung) zu erfüllen. Dementsprechend gering ist dann auch das Interesse von Teilnehmernetzbetreibern an einem entsprechenden Leistungsangebot.

Bestätigt wird diese Annahme durch das derzeitige Angebotsverhalten. Aufgrund regulatorischer Vorgaben muss zwar diedie Leistung „B.2 Zuführung“ erbringen. Sonstige Angebote von „B.2 Zuführung“ sind dagegen nicht zu entdecken; selbst vergleichsweise große Firmen wie die.... oder die bieten die Leistung „B.2 Zuführung“ – mit Ausnahme der gegenüber – am Markt nicht an. Der nahezu einzige Anbieter der Leistung „B.2 Zuführung“ ist daher die

Aus der dargestellten Gründen wird deshalb ein Anbieter von Zuführungsleistungen zu Diensten auch bei einer kleinen, aber signifikanten und anhaltenden Erhöhung der Preise für die Leistung „B.2 Zuführung“ nicht (vermehrt) die letztgenannte Leistung anbieten. Eine Angebotsumstellungsflexibilität besteht nicht.

Homogene Wettbewerbsbedingungen

Möglicherweise kommt hier jedoch der Aspekt der homogenen Wettbewerbsbedingungen zum Tragen. Dazu müsste sich der jeweilige Netzbetreiber bei der Gestaltung der Marktauftritte für die Leistung „B.2 Zuführung“ einerseits und für die Zuführungsleistungen zu Diensten andererseits vergleichbaren Wettbewerbsbedingungen gegenüber sehen.

In dieser Hinsicht könnte einmal unter angebotsseitigen Gesichtspunkten die technische – und damit auch kostenmäßige - Ausgestaltung der jeweiligen Leistungen eine Rolle spielen. Tatsächlich stimmt die technische Auslegung der verschiedenen Zuführungsleistungen weitgehend überein: es geht jeweils um den Verbindungsaufbau von einem im Netz des jeweiligen Netzbetreibers geschalteten Anschluss bis zum Netzübergang auf der niedrigsten erschließbaren Netzzugangsebene. Unterschiede gibt es nur insoweit, als für die Erstellung etwa der bereits genannten Leistungen „Z.9 Zuführung“ und „O.5 Zuführung“ wegen der flexiblen Rufnummernauswertung - anders als bei der Leistung „B.2 Zuführung“ - das Intelligente Netz (IN) genutzt werden muss. Dieser Unterschied ist am Ende allerdings vernachlässigbar; in der derzeit gültigen Entgeltgenehmigung für die DT AG etwa begründet die IN-Abfrage eine betragsmäßige Differenz von lediglich 0,0002 €/min in der peak-Zeit zwischen den entsprechenden Leistungsentgelten.⁵⁰ Auch der Umstand, dass die Leistungen „Z.9 Zuführung“ und „O.5 Zuführung“ der DT AG - und einige andere Zuführungsleistungen - nur dann zum „local“-Tarif angeboten werden können, wenn der jeweilige LEZB über einen so-

⁴⁹ Nr. 52 der Leitlinien; Unterstreichungen nicht im Original.

⁵⁰ Siehe Ziffern 1.2 (0,0059 €/Min. für die Leistung „[T-Com]-B.2“ Tarifstufe local peak) sowie Ziffern 1.10.1 (0,0061 €/Min. für die Leistung „[T-Com]-Z.9“ mit Ursprung im nationalen Telefonnetz der DT AG Tarifstufe local peak) und 1.5.1 (0,0061 €/Min. für die Leistung „[T-Com]-O.5“ mit Ursprung im nationalen Telefonnetz der DT AG Tarifstufe local peak) des Tenors von Beschluss BK 4c-03-123/E22.09.03 vom 28.11.2003, veröffentlicht als Mitteilung Nr. 380/2003 im Amtsblatt der RegTP (2003) 1399, letztere korrigiert mit Mitteilung Nr. 87/2004 im Amtsblatt der RegTP (2004) 363.

genannten „Triggerpunkt“ für das Intelligente Netz verfügt (das ist nur bei 44 bzw. 23 der insgesamt 474 LEZB der DT AG der Fall),⁵¹ ansonsten aber ein „single-transit“-Tarif zu entrichten ist, begründet letztlich keinen Anreiz zu einem jeweils leistungsspezifischen Marktauftritt. Die technischen und kostenmäßigen Ähnlichkeiten sprechen vielmehr für ein vergleichbares Angebotsverhalten.

Ein solches Verhalten dürfte auch unter Berücksichtigung der Nachfragersicht - sieht man einmal von möglichen Transitnetzbetreibern ab (dazu unten) – vorderhand zu erwarten sein. Denn die vergleichbare technische und kostenmäßige Auslegung der Leistungen führt dazu, dass die Nachfrager auf eine gleiche Behandlung der Leistungen dringen werden. Unter diesem Aspekt dürfte es auch kaum eine Rolle spielen, dass die Nachfrager nach den einzelnen Leistungen von durchaus unterschiedlicher Couleur sind. Selbst wenn auf der Nachfragerseite einige Schwerpunktsetzungen zu beobachten sind – Firmen etwa wie dieoder die.....haben sich auf das Angebot einer VNB-Auswahl spezialisiert -, so befinden sich doch unter den Nachfragern keine Unternehmen, welche aufgrund ihrer sonstigen Ausweichmöglichkeiten eine Vorzugsbehandlung bestimmter Zuführungsleistungen durchsetzen könnten. Auch unter diesem Aspekt dürfte sich also ein zwischen den Leistungen vergleichbarer Marktauftritt entwickeln.

Indes sind gleichwohl auch deutliche Unterschiede zwischen den Wettbewerbsbedingungen für die Zuführungsleistungen zur VNB-Auswahl einerseits und zu Diensten andererseits zu beobachten. Diese Unterschiede betreffen das Interesse der Anbieters an der jeweiligen Leistungserbringung, außerdem die Nachfragemöglichkeiten von Transitnetzbetreibern und schließlich die regulatorischen Bedingungen für das Angebot der verschiedenen Zuführungsleistungen.

Zum einen unterscheiden sich zumindest in Deutschland die Anbieterinteressen bei diesen beiden Leistungen fundamental voneinander. Dies wird deutlich, wenn man neben die oben bereits skizzierte Situation bei der Zuführung zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl diejenige bei der Zuführung zu Diensten stellt. Bei den letztgenannten Leistungen, welche neben der DT AG auch von anderen Unternehmen angeboten werden, existieren nicht nur eine, sondern vielmehr zwei nachgelagerte Marktstufen: zum einen der Markt für das Anschalten von Dienstplattformen, zum anderen der Endkundenmarkt für das Herstellen von Verbindungen. Bei der Gestaltung seines Marktauftritts für die Zuführungsleistungen zu Diensten muss der jeweilige Netzbetreiber also die Wettbewerbssituationen auf zwei nachgelagerten Marktstufen berücksichtigen. Die je nach Marktebene unterschiedlichen Wettbewerbsverhältnisse und -strategien – auf dem Markt für Dienstplattformen dürfte beispielsweise der Service eine größere Rolle als auf den Endkundenmärkten spielen, außerdem dürften die Wertschöpfungsmöglichkeiten bei einem gewerblichen Diensteanbieter anders sein als bei dem durchschnittlichen Endkunden – werden auch Einfluss auf die Gestaltung der Vorleistungsangebote haben. Dabei verhält es sich am Ende offensichtlich so, dass sich für bestimmte Unternehmen ein freiwilliges Angebot derartiger Zuführungsleistungen – anders als von Zuführungsleistungen zur VNB-Auswahl - durchaus rechnet. Darauf lässt jedenfalls das Verhalten der bereits oben genannten Unternehmen undschließen. Denn diese und andere Unternehmen bieten dritten Netzbetreibern eine ganze Reihe von Zuführungsleistungen zu Diensten (und sei es vermittelt über das Transitnetz der DT AG) an. Anders als bei der Leistung „B.2 Zuführung“ gibt es daher neben der..... auch andere Anbieter von Zuführungsleistungen von Diensten.

Ferner ist in diesem Zusammenhang zu beachten, dass der jeweilige Nachfrager die Leistung „B.2 Zuführung“ jedenfalls in Deutschland nicht in dem gleichen Maße verwerten kann wie andere Zuführungsleistungen. Bei Zuführungsleistungen zu Diensten ist der Zusammenschaltungspartner des jeweiligen Netzbetreibers in der Lage, die zugeführten Verbindungen nach einem Transit im eigenen Netz an dritte Netzbetreiber weiter zu veräußern und somit als sogenannter „Carrier's Carrier“ tätig zu werden. Eine derartige Verwertungsmöglichkeit besteht hingegen nicht im Fall der Leistung „B.2 Zuführung.“ Denn bei dieser Leistung ist das

⁵¹ Vergleiche zur Trigger-Funktion oben *Abschnitt B. - Leistungsübersicht*.

sogenannte „CIC [Carrier Identification Code]-Hosting,“ d.h. die Hintereinanderschaltung von Verbindungsnetzbetreibern, aus technischen Gründen nicht möglich. Die Standards sehen eine Übergabe von VNB-Kennziffern über Netzgrenzen hinweg nicht vor.⁵² Auch wenn das Geschäftsmodell des „Carrier's Carrier“ in der Vergangenheit noch keine größere Bedeutung gewonnen zu haben scheint, so ist diese prinzipielle Beschränkung der Verwertungsmöglichkeit (und damit der Ausschluss von Konkurrenz auf den Transitmärkten, dazu unten) ein Umstand, welcher die künftigen Angebotsbedingungen für die Leistung „B.2 Zuführung“ einerseits und die Zuführung von Verbindungen zu Diensten mit Ursprung im nationalen Netz des jeweiligen Netzbetreibers andererseits spürbar beeinflussen kann.

Schließlich steht auch das Regulierungsrecht den genannten Leistungen nicht einheitlich gegenüber. Bezogen auf den Endkundenmarkt, verpflichtet § 40 TKG marktbeherrschende Unternehmen, ihren Teilnehmern eine Verbindungsnetzbetreiberauswahl zu ermöglichen. Hinsichtlich der Diensteanbieter fehlt eine solche Vorschrift. Anbieter von Diensten können sich daher einerseits nicht darauf berufen, dass sie ohne Wechsel des – marktbeherrschenden – Plattformanbieters gleichwohl auf die Dienste dritter Netzbetreiber zurückgreifen dürften (hier in Form zugeführter Anrufe). Andererseits wird aber auch die von der Regulierungsbehörde zu gestaltende Zusammenschaltungspflicht nicht dadurch vorherbestimmt, dass in dem strikten Maße wie nach § 40 TKG Rücksicht auf die Marktbeherrschung auf dem Endkundenmarkt zu nehmen wäre; dort gelten vielmehr die Kriterien des § 21 TKG. Diese unterschiedliche regulatorische Behandlung deutet ebenfalls darauf hin, dass für das parallele Angebot der Produkte „B.2 Zuführung“ einerseits sowie der Zuführungen von Verbindungen zu Diensten mit Ursprung im nationalen Netz des jeweiligen Netzbetreibers andererseits keine vergleichbaren Wettbewerbsbedingungen herrschen.

Die Betrachtung der maßgeblichen Angebots- und Nachfragemerkmale hat damit ergeben, dass in Deutschland für Zuführungsleistungen zur VNB-Auswahl einerseits und zu Diensten andererseits keine homogenen Wettbewerbsbedingungen gelten.

Ergebnis

Die Leistung „B.2 Zuführung“ gehört danach keinem gemeinsamen Markt mit den Zuführungsleistungen zu Diensten an. Vielmehr ist es aufgrund der festgestellten nationalen Besonderheiten unumgänglich, im Rahmen des Marktes Nr. 8 der Märkte-Empfehlung einen eigenen Teilmarkt für „B.2“-Zuführungsleistungen zu bilden.

(5) Zuführungsleistungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl für Ortsverbindungen aus Fest- und Mobilfunknetzen in einem Markt?

Darüber hinaus könnte es aber auch einen gemeinsamen Markt für die Zuführung von B.2-Verbindungen aus Fest- und Mobilfunknetzen geben.

Einem solchen einheitlichen Markt steht jedoch zum einen entgegen, dass eine Zuführung von Anrufen aus dem Mobilfunknetz zur VNB-Auswahl – welche bisher allerdings auch nicht angeboten wird – für die Nachfrager schon wegen der zu erwartenden Preisunterschiede zu der Zuführung von Anrufen aus Festnetzen nicht gleichwertig wäre. Zum anderen kann aber auch nicht davon ausgegangen werden, dass homogene Wettbewerbsbedingungen vorliegen würden. Eine Leistung „B.2 Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in Mobilfunknetzen“ würde jedenfalls anderen Wettbewerbsbedingungen als die Leistung „B.2 Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in Festnetzen“ unterliegen. Im Gegensatz zu den Mobilfunkmärkten sind die Festnetzmärkte nämlich geprägt von einer ehemals monopolistischen Anbieterstruktur. Bei unterschiedlichen Marktstrukturen aber sind homogene Wettbewerbsbedingungen nicht mehr gegeben.⁵³

⁵² Vergleiche den Beschluss BK 4e-02-017/16.05.02 vom 25.7.2002, S. 36 des amtlichen Umdrucks.

⁵³ Siehe oben *Abschnitt E.I. - Marktabgrenzung*.

Im Einklang mit der Märkte-Empfehlung der Kommission kann daher festgestellt werden, dass Zuführungsleistungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl aus Fest- und Mobilfunknetzen nicht zu einem einheitlichen Markt gehören.

(6) Zuführungsleistungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl und Transitleistungen plus Zuführung in einem Markt?

Schließlich ist zu untersuchen, ob es einen gemeinsamen Markt für die Leistung „B.2 Zuführung“ einerseits und die Leistungen „B.2 Transit single plus Zuführung“ bzw. „B.2 Transit double plus Zuführung“ andererseits gibt.

Bei den beiden letztgenannten Leistungen handelt es sich um die in den Tarifstufen II (single) und III (double) angebotenen Varianten der Leistung „B.2,“ soweit sie nicht über die niedrigste erschließbare Netzzugangsebene erbracht werden. Diese Leistungen stellen keine Zuführungsleistungen dar, sondern vielmehr Transitleistungen mit Zuführungsanteil (siehe oben *Abschnitt B.I. – Leistungsübersicht*). Die Bezeichnungen „B.2 Transit single plus Zuführung“ und „B.2 Transit double plus Zuführung“ sollen diesen Umstand zum Ausdruck bringen.

Nachfragesubstitution

Für den Nachfrager sind die genannten Leistungen allerdings grundsätzlich nicht untereinander austauschbar. Denn die Leistung „B.2 Zuführung“ kann und wird er nur nachfragen, wenn er über eine Zusammenschaltung auf der niedrigsten erschließbaren Netzzugangsebene verfügt. In diesem Fall jedoch ist er an einer Zuführung auf darüber liegenden Netzzugangsebenen nicht interessiert: nicht nur müsste er dann einen höheren Tarif bezahlen; vielmehr würden dann auch die von ihm beschafften Übertragungskapazitäten auf der niedrigeren Ebene nicht in dem geplanten Maße ausgelastet werden. Nur im Ausnahmefall, nämlich bei einem notwendigen Überlauf- oder Ausfallrouting, wird der jeweilige Zusammenschaltungspartner statt auf die Leistung „B.2 Zuführung“ auf die oben genannten Transitleistungen zurückgreifen. Im hier interessierenden Regelfall aber befriedigt die Übergabe einer Transitleistung plus Zuführung nicht die Nachfrage nach einer Übergabe einer Zuführungsleistung.

Letzteres gilt auch für den Fall, dass die Netzbetreiber allesamt den Preis für die Leistung „B.2 Zuführung“ nicht nur vorübergehend um einen kleinen, aber nicht unerheblichen Betrag anheben sollten. Denn auch dadurch würden keine nennenswerten Anreize zu einem Wechsel auf die höhere Netzzugangsebene entstehen. Zum einen wäre ein solcher Wechsel mit einmaligen Kosten aufgrund des notwendigen Rückbaus verbunden. Außerdem würde mit einem Rückzug aus der niedrigsten Netzzugangsebene die Möglichkeit eines Angebots von VNB-Auswahl im Ortsnetz aufgegeben werden (nach geltender Rechtslage erfordert ein solches Angebot nämlich eine lokale Zusammenschaltung⁵⁴). Vor allen Dingen aber würde sich eine solche Erhöhung auch auf die Tarife der höheren Ebenen insofern auswirken, als diese auf die Tarife der niedrigsten Netzzugangsebene aufsetzen. Bei kostenorientierter Entgeltbestimmung müssten sich Tariferhöhungen im Zuführungsbereich in den Tarifen für die Zusammenschaltungen auf höhere Ebene fortsetzen. Der betragsmäßige Abstand zwischen den Tarifen würde daher mit der Folge gewahrt bleiben, dass kein Anreiz zu einer Nachfrageverlagerung bestände. Die Zuführungsleistung einerseits und die Transitleistungen mit Zuführungsanteil andererseits sind deshalb aus Nachfragersicht nicht austauschbar.

Angebotssubstitution

Ebenso wenig besteht aber auch eine Austauschbarkeit aus Anbietersicht. Auch wenn es sich um einen Gesamtmarkt für die Leistung „B.2 Zuführung“ handelt, so kann doch nicht der eine Anbieter durch ein Umschalten von dem Angebot etwa der Leistung „B.2 Transit single plus Zuführung“ auf die Leistung „B.2 Zuführung“ eine zusätzliche Konkurrenz für das Pro-

⁵⁴ Vergleiche dazu Beschluss BK 4c-02-045/Z13.12.02 vom 21.2.2003, veröffentlicht als Mitteilung Nr. 53/2003 im Amtsblatt der RegTP (2003) 311.

dukt „B.2 Zuführung“ eines dritten Netzbetreibers schaffen. Denn die Leistung „B.2 Zuführung“ ist bereits in dem Produkt „B.2 Transit single plus Zuführung“ enthalten.

Homogene Wettbewerbsbedingungen

Es bleibt noch der Aspekt der homogenen Wettbewerbsbedingungen. Allerdings liegen derartige Bedingungen zwischen der Zuführungsleistung einerseits und den Transitleistungen plus Zuführung andererseits nicht vor.

Einmal divergieren die Ausweichmöglichkeiten je nach der erschlossenen Netzzugangsebene. Mag der Transitanteil der Leistungen „B.2 Transit single plus Zuführung“ und „B.2 Transit double plus Zuführung“ jedenfalls grundsätzlich durch Eigenrealisierung ersetzt werden können, so scheidet diese Möglichkeit bei der Leistung „B.2 Zuführung“ von vornherein weitgehend aus: die Anmietung aller zu einem bestimmten Netz gehörenden Teilnehmeranschlüsse erforderte jedenfalls unwirtschaftliche Investitionen.

Darüber hinaus scheint auch die Kommission eine Ausdifferenzierung verschiedener Märkte je nach dem Vorhandensein oder Fehlen eines „Bottlenecks“ anzunehmen; immerhin hat sie den hier untersuchten Markt auf den Verbindungsaufbau einschließlich Weiterleitung auf lokaler Ebene begrenzt und damit auf diejenigen Leistungen, welche auf der niedrigsten erschließbaren Netzzugangsebene erbracht werden.

Vor diesem Hintergrund kann der Umstand, dass die Anbieter von „B.2 Zuführung“ und von „B.2 Transit plus Zuführung“ einem weitgehend einheitlichen Kreis von Unternehmen gegenüber stehen und diese die Leistungen für einen jeweils identischen Verwendungszweck benötigen, nicht durchdringen. Letztendlich kann nicht davon ausgegangen werden, dass der Marktauftritt für die Leistung „B.2 Zuführung“ aufgrund homogener Wettbewerbsbedingungen von demjenigen für die Leistungen „B.2 Transit single plus Zuführung“ oder „B.2 Transit double plus Zuführung“ maßgeblich mitbestimmt würde.

Ergebnis

Die Zuführungsleistungen zur VNB-Auswahl mit Ursprung in Festnetzen bilden einen eigenen Markt. Die Transitleistungen auf höheren Netzzugangsebenen mit zusätzlicher Zuführung sind diesem Markt hingegen nicht zuzurechnen. Diese Leistungen werden im weiteren Verlauf dieser Untersuchung im Rahmen der Transitmärkte (Nr. 10 der Märkte-Empfehlung) berücksichtigt.

(7) Ergebnis

Der hier sachlich relevante Markt lässt sich abschließend kennzeichnen als:

Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene für Orts-, Fern-, Auslands- und Mobilverbindungen mit in Einzelwahl oder in festgelegter Vorauswahl vorangestellter Kennzahl für Verbindungsnetzbetreiber (B.2 [Ort] Zuführung und B.2 [Fern] Zuführung).

b. Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im nationalen Festnetz über Interconnection-Anschlüsse zu Diensten

Auch im Fall der Zuführungsleistungen zu Diensten ist zunächst von einer nicht weiter unterteilt angebotenen Leistungseinheit auszugehen. Eine solche Leistungseinheit stellt u.a. die von Umsatz und Absatz her bedeutsamste Zuführungsleistung zu einem Dienst, nämlich die auf der niedrigsten erschließbaren Netzzugangsebene erbrachte Leistung „O.12“, dar. Bei dieser Leistung, die im Folgenden als „O.12 Zuführung“ bezeichnet werden soll, stellt der jeweilige Netzbetreiber über die vereinbarten Interconnection-Anschlüsse an den VE:N voll-

automatisch aufgebaute Verbindungen mit Ursprung im eigenen nationalen Telefonnetz zu den vereinbarten Online-Diensten am Telefonnetz von ICP her.⁵⁵

Schon aus den bisherigen Ausführungen erhellt, dass diese Leistung jedenfalls nicht einem gemeinsamen Markt mit dem Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung oder mit Terminierungsleistungen angehört. Fraglich ist allerdings, wie der hier relevante Zuführungsmarkt genau beschaffen ist.

(1) Schmalbandige Zuführungsleistungen zu Online-Diensten über Interconnection-Anschlüsse aus allen Festnetzen in einem Markt?

Möglicherweise umfasst der hier fragliche Markt nicht nur die Leistung „O.12 Zuführung“ aus einem bestimmten Netz, sondern vielmehr die entsprechenden schmalbandigen Zuführungsleistung zu Online-Diensten über Interconnection-Anschlüsse aus allen Netzen.

Nachfragesubstitution

Ob und inwieweit Zuführungsleistungen unterschiedlicher Herkunft untereinander austauschbar sind, bestimmt sich im vorliegenden Fall aus der Sicht der Diensteanbieter. Denn die Nachfrage des Netzbetreibers bemisst sich letztlich nach der Nachfrage der aktuell oder potenziell in seinem Netz geschalteten Service Provider. Nun erscheint es plausibel, dass es in dieser Hinsicht unterschiedliche Diensteanbieter gibt; solche, die auf jeden Fall aus allen Festnetzen erreicht werden wollen, und solche, denen es genügt, wenn sie von einer bestimmten Anzahl von Anrufern erreicht werden können. Für die große Mehrzahl der Diensteanbieter – und auf die kommt es hier an – dürfte allerdings gelten, dass sie ihr Geschäftsmodell jedenfalls dann erfolgreich betreiben können, solange sie von dem Großteil der möglichen Endkunden erreicht werden können. Die Nachfrage dürfte im Regelfall eben nicht auf eine Erreichbarkeit aus grundsätzlich allen Netzen, sondern vielmehr auf eine Erreichbarkeit aus möglichst vielen Netzen und jedenfalls aus demjenigen mit den weitaus meisten Endkundenanschlüssen – also dem der DT AG - gerichtet sein.

Belegen lässt sich diese Einschätzung etwa anhand der Leistungen „O.12 Zuführung“ und „O.14 Transit local plus Zuführung aus einem Drittnetz“ der DT AG. Bei der erstgenannten Leistung führt die DT AG dritten Netzbetreibern Verbindungen zu Online-Diensten aus ihrem eigenen nationalen Netz, bei der letztgenannten Leistung hingegen Verbindungen zu Online-Diensten aus nationalen Drittnetzen zu. Von denNetzbetreibern, die mit der DT AG zusammengeschaltet sind, beziehen.....die Leistung „T-Com-O.12,“ aber nur..... – ergänzend – die Leistung „T-Com-O.14.“ Da die nachfragenden Netzbetreiber nur vereinzelt zusätzliche direkte Zuführungen aus Drittnetzen erhalten, bedeutet dies, dass jedenfalls kein unbedingtes Interesse der Online-Anbieter an einer Erreichbarkeit aus anderen Netzen als dem der DT AG gegeben ist. Bestätigt wird diese Einschätzung auch durch die Beschwerde eines kleinen Stadtnetzbetreibers, einige Online-Dienste seien nur beschränkt an einer Erreichbarkeit aus seinem Netz interessiert.⁵⁶

Das hier gefundene Ergebnis - aus Nachfragersicht sind Zuführungsleistungen zu Diensten aus verschiedenen Netzen untereinander austauschbar - stimmt überein mit der Märkte-Empfehlung der Kommission, welche für Zuführungsleistungen gerade nicht einen Markt je Einzelnetz, sondern vielmehr einen Markt für die gesamten Festnetze annimmt.

Ergebnis

Die Leistungen „O.12 Zuführung“ aus allen Festnetzen bilden einen gemeinsamen Markt.

⁵⁵ Vergleiche Ziffer 1.1 der Leistungsbeschreibung T-Com-O.12 im Standardzusammenschaltungsvertrag der DT AG, Anlage C – Dienstportfolio, Stand: 23.10.2003; vergleiche dort ferner Ziffer 1.1 der Leistungsbeschreibung ICP-O.12.

⁵⁶ Stellungnahme der..... vom 9.10.2003, S. 3.

(2) Schmalbandige und breitbandige Zuführungsleistungen zu Online-Diensten in einem Markt?

Die schmalbandige Leistung „O.12 Zuführung“ gehört keinem gemeinsamen Markt mit breitbandigen Zuführungsleistungen zu Online-Diensten an, wie sie von der DT AG etwa unter den Bezeichnungen „T-DSL ZISP“ oder „Gate basic“ erbracht werden. Aus Nachfrager- und Anbietersicht unterscheiden sich diese beiden Arten von Zuführung in grundsätzlicher Weise.

Die breitbandige Zuführung erlaubt gegenüber der schmalbandigen Zuführung eine um ein Vielfaches höhere Datenübertragung und damit also die Nutzung anderer Dienste wie beispielsweise *Video on Demand* oder *Voice over IP*. Außerdem unterscheiden sich auch die Übertragungsweisen der jeweiligen Verbindungsleistungen. Für die Zuführung des schmalbandigen Internetverkehrs wird dieselbe Infrastruktur genutzt wie für die Zuführung des Sprachtelefonieverkehrs; in beiden Fällen erfolgt der Transport über das leitungsvermittelte Telefonnetz. Bei der breitbandigen Zuführung wird der Verkehr mit Hilfe eines Splitters hingegen noch vor der ersten Vermittlungsstelle in ein paketvermitteltes Netz geführt. Schließlich rührt der Verkehr auch von unterschiedlichen Quellen her: breitbandiger Verkehr stammt von DSL-Anschlüssen, während schmalbandiger Verkehr von einem PSTN/ISDN-Anschluss ausgeht.

Der Blick auf diese Unterschiede macht deutlich, dass die Leistung „O.12 Zuführung“ nicht einem gemeinsamen Markt mit breitbandigen Zuführungsleistungen angehört. Wie bereits in *Abschnitt B.II. – Leistungsübersicht* hervorgehoben, wird für breitbandige Zuführungsleistungen demnächst eine eigenständige Marktuntersuchung in sachlichem Zusammenhang mit der Untersuchung des Marktes „Breitband-Zugang für Großkunden“ erfolgen.

(3) Zuführungsleistungen über Interconnection-Anschlüsse und über Primärmultiplex-Anschlüsse in einem Markt?

Die Leistung „O.12 Zuführung“ könnte aber einem gemeinsamen Markt mit den Leistung „AfOD“ und/oder „OVF“ zuzurechnen sein. Bei den beiden letztgenannten Leistungen werden Online-Diensteanbietern schmalbandige Verbindungen über Primärmultiplex-Anschlüsse zugeführt.

Nachfragesubstitution

Für die Nachfrager sind die Dienste „O.12 Zuführung“ einerseits und „AfOD“ und/oder „OVF“ andererseits allerdings nicht austauschbar. Vielmehr stellt sich die Entscheidung darüber, ob Verkehr über Interconnection-Anschlüsse (O.12 Zuführung) oder aber über Primärmultiplex-Anschlüsse (AfOD/OVF) abgenommen wird, als eine Systementscheidung⁵⁷ dar: der Nachfrager nutzt für die Herstellung von Verbindungen zu Online-Diensten grundsätzlich entweder ICAs oder PMXAs, nicht aber beide Anschlussarten parallel.

Dieser Umstand resultiert letztlich aus der unterschiedlichen Leistungsfähigkeit und Komplexität der beiden Anschlussarten. Bei PMXAs wird im Gegensatz zu ICAs, bei denen das Zeichengabesystem Nr. 7 oder Nr. 7N angewendet wird, das Signalisierungsverfahren DSS1 für ISDN-Teilnehmerleitungen eingesetzt. Dies bedeutet, dass unterschiedliche Signalisierungsinformationen ausgetauscht werden. Diese Informationen sind bei Verwendung von ICAs erheblich umfangreicher und leistungsfähiger. Zudem können diese Informationen assoziiert oder quasiassoziiert übertragen werden. Im Gegensatz hierzu wird das Signalisierungsverfahren DSS1 nur zwischen der Vermittlungsstelle und der Endeinrichtung/TK-Anlage angewandt. Des Weiteren können die Informationen bei der Anbindung an ICAs über ein sogenanntes Zeichengabebzwischennetz geführt werden, welches die Leistungsfähigkeit der Vermittlungseinrichtungen positiv beeinflusst. Weiterhin sind ICAs an Vermittlungseinrichtungen

⁵⁷ Siehe zu Systementscheidungen auch die Entscheidung der Kommission vom 21. Februar 2002 in der Sache Nr. COMP/M.2495 – *Haniel/Fels*, veröffentlicht im Amtsblatt der EG 2003, Nr. L 282/1, Rn. 52; ferner die Entscheidung der Kommission vom 9. Februar 2000 in der Sache COMP/M.1641 – *Linde/AGA*, veröffentlicht im Amtsblatt der EG 2002, Nr. L 120/1, Rn. 18.

mit Netzübergangsfunktion eingerichtet, die die Aufgabe haben, Verkehr jeglichen Ursprungs aufzunehmen oder an jegliche Ziele abzugeben. Über ICAs kann das gesamte Portfolio an schmalbandigen Verbindungsleistungen (dazu oben *Abschnitt B. – Leistungsübersicht*) in Anspruch genommen werden, das über PMXAs nur in wesentlich geringerem Umfang abgewickelt werden kann. In der Weiterführung des Verkehrs über ICAs können weitere Routingmaßnahmen durchgeführt werden, wohingegen der Verkehr über PMXAs der Plattform des Online-Diensteanbieters starr zugeführt wird. Ein Verbindungsaufbau erfolgt nur vom Endkunden aus. Ferner bestehen erhebliche Unterschiede im Tarifierungs- und dem Abrechnungsprinzip bei der Nutzung von PMXAs im Rahmen des AfOD und/oder OVF im Vergleich zur Nutzung von ICAs im Rahmen von Zusammenschaltungen.⁵⁸ Auch an den Preisen für die Bereitstellung der verschiedenen Anschlussarten ist deren unterschiedliche Auslegung ablesbar. So sind für die Bereitstellung eines PMXAs (30 Basiskanäle mit jeweils 64 kbit/s und einen Steuerkanal mit ebenfalls 64 kbit/s) derzeit 88,92 €, für die eines ICAs (2 Mbit/s) aber 498,00 € (jeweils ohne Umsatzsteuer) zu zahlen.⁵⁹

Die aufgezeigten Unterschiede machen in ihrer Gesamtheit deutlich, weshalb kein Nachfrager Verkehr parallel über ICAs und PMXAs bezieht. Eine Nachfragesubstitution scheidet im Ergebnis wegen der unterschiedlichen Leistungsfähigkeit und Komplexität der Anschlussarten aus.

Angebotssubstitution / Homogene Wettbewerbsbedingungen

Aufgrund der gänzlich unterschiedlichen Anschlusstechniken scheidet auch eine Angebots- substitution aus. Selbst wenn aber eine solche bestehen sollte, würde sie durch die heterogenen Wettbewerbsbedingungen zwischen diesen beiden Anschlusstechniken überdeterminiert werden. Sowohl der unterschiedliche Anbieterkreis – nur wenige der Netzbetreiber bieten neben „O.12“ auch „AfOD“ an – als auch der unterschiedliche Nachfragerkreis - ICAs werden nur von Netzbetreibern benutzt, PMXAs sowohl von Netzbetreibern als auch von Endkunden - verhindert das Entstehen derartiger Bedingungen.

Am Ende braucht ein Anbieter von Zuführungsleistungen zu Online-Diensten über ICAs, wenn er seine Marktauftrittsstrategien festlegt, aufgrund des nur beschränkten Umfangs und den geringeren Verwendungsmöglichkeiten von über PMXAs abgewickelten Zuführungsleistungen keine Rücksicht auf die Preis- oder Konditionenunterschiede zwischen diesen beiden Dienstarten zu nehmen.

Ergebnis

Die Leistungen „O.12 Zuführung“ einerseits und „AfOD“ und/oder „OVF“ andererseits zählen nicht zu einem gemeinsamen Markt. Aufgrund der in Deutschland beobachtbaren Trennung von über ICAs und über PMXAs erbrachten Leistungen ist eine entsprechende Unterteilung des Marktes Nr. 8 der Märkte-Empfehlung unausweichlich.

(4) Zuführungsleistungen zu *verschiedenen* Diensten in einem Markt?

Möglicherweise gehört die Leistung „O.12 Zuführung“ einem Markt an, der neben ihr auch sämtliche andere über ICAs geführte Zuführungsleistungen zu Diensten am Netz eines anderen Netzbetreibers umfasst.

Bei diesen anderen Zuführungsleistungen zu Diensten handelt es sich derzeit um folgende Leistungen (die Verbindungen haben ihren Ursprung jeweils im nationalen Telefonnetz des Netzbetreibers und werden auf der niedrigsten erschließbaren Netzzugangsebene übergeben):

⁵⁸ So Beschluss BK 3d – 00/003 vom 6.9.2000, S. 20 des amtlichen Umdrucks.

⁵⁹ Die von der DT AG für die Anschlüsse jeweils ausgewiesenen Überlassungsentgelte sind nur schwer vergleichbar, weil diejenigen für den PMXAs auch die Anschlussleitung mit umfassen, während diejenigen für den ICAs nur den „Intra-Building-Abschnitt“ betreffen (siehe oben *Abschnitt B.III.2. – Leistungsübersicht*). Weitere Kosten für den Zusammenschaltungspartner, welche bei einem Wechsel entstehen würden, resultierten etwa aus Konfigurations- und Kollokationsentgelten.

1. „O.5 Zuführung:“ Verbindungen zum Freephone-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0800;
2. „O.6 Zuführung:“ Verbindungen zum Shared Cost Service 0180 von ICP;
3. „O.7 Zuführung:“ Verbindungen zum Vote-Call von ICP unter den Zugangskennzahlen 0137 1-9 im Online-Billing-Verfahren;
4. „O.11 Zuführung:“ Verbindungen zum Service 0700 des ICP im Online-Billing-Verfahren;
5. „Z.4 Zuführung:“ Verbindungen zum Service 0190 1-9 von ICP im Online-Billing-Verfahren;
6. „Z.7 Zuführung:“ Verbindungen zum Auskunftsdienst von ICP unter der Dienstekennzahl 118xy im Offline-Billing-Verfahren;
7. „Z.9 Zuführung:“ Verbindungen zum Service 0190 0 von ICP im Offline-Billing-Verfahren;
8. „Z.10 Zuführung:“ Verbindungen zum VPN-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0181-0189 im Offline-Billing-Verfahren;
9. „Z.12 Zuführung:“ Verbindungen zu einem innovativen Dienst von ICP unter der Dienstekennzahl 012 im Offline-Billing-Verfahren;
10. „Z.14 Zuführung:“ Verbindungen zum Unified Messaging Service Geo Verse von BT Ignite unter der Zugangskennzahl 0088210 im Online-Billing-Verfahren;
11. „Z.16 Zuführung:“ Verbindungen zum Service 0900 von ICP im Offline-Billing-Verfahren;
12. „AfTD Zuführung:“ Verbindungen zum Anschluss für Telekommunikationsdiensteanbieter.⁶⁰

Werden zukünftig weitere Zuführungsleistungen zu Diensten angeboten werden, so sind diese hinsichtlich der Marktzugehörigkeit wie die gerade aufgeführten Leistungen zu behandeln.

Nachfrage- und Angebotssubstitution

Zwar besteht auch in diesen Fällen keine Austauschbarkeit aus Nachfragersicht: dem Nachfrager ist nicht damit gedient, wenn er Anrufe in anderen Rufnummerngassen als denjenigen erhält, in denen ein Dienst an seinem Netz geschaltet ist. Möglicherweise könnte aber die mangelnde Austauschbarkeit der einzelnen Produkte aus Nachfragersicht mit Hilfe des sogenannten „Sortimentsgedankens“⁶¹ überwunden werden. Ob dem so ist, kann im vorliegenden Fall allerdings dahin stehen. Auf jeden Fall nämlich sind die Produkte aus Anbietersicht austauschbar.

Die genannten Leistungen divergieren dabei zwar aus technischer und kostenmäßiger Sicht in gewisser Weise, letztlich aber überwiegen die Gemeinsamkeiten die Unterschiede. Am Ende geht es immer um den Aufbau von Verbindungen von einem am nationalen Telefonnetz des jeweiligen Netzbetreibers geschalteten Anschluss bis zu einer VE:N auf der niedrigsten erschließbaren Netzzugangsebene in einer Gasse für Diensterufnummern. Dass dabei bei den verschiedenen Leistungen eine IN-Abfrage je nach der Auswertungstiefe der Rufnummer mal notwendig und mal nicht notwendig ist, die Verbindung etwa bei der DT AG mitunter zum „local“-Tarif nur an 44 bzw. 23 (statt an 474) möglichen Netzübergängen übergeben werden kann und das annexe Abrechnungsverfahren teils online, teils offline ausges-

⁶⁰ Im vorliegenden Zusammenhang wird die Leistung „O.13“ (Verbindungen aus nationalen und internationalen Telefonnetzen zum International-Freephone-Service (IFS)/Universal-International-Freephone-Service (UIFS) von Zusammenschaltungspartnern) nicht erfasst. Im Jahr 2002 hat die Regulierungsbehörde in einer Untersuchung festgestellt, dass aufgrund eines zu geringen Marktvolumens die jeweiligen Marktanteile volatil und daher nicht zur Feststellung von Marktbeherrschung geeignet seien. Infolgedessen ist die Leistung nicht einer Ex-ante-Entgeltregulierung unterworfen worden. Zu den weiteren Randleistungen (Z.2/Z.3/Z.5/Z.8, sie werden von der DT AG nicht erbracht) siehe oben *Abschnitt B. – Leistungsübersicht*.

⁶¹ Vergleiche etwa die „Eckpunkte zur sachlichen und räumlichen Abgrenzung von Märkten und der Feststellung einer marktbeherrschenden Stellung,“ ABl. RegTP 2000, S. 555 (559).

taltet ist, tritt gegenüber dieser Grundeigenschaft zurück. Die bisherigen Entgeltgenehmigungen, welche gegenüber der DT AG anhand des Maßstabs der „Kosten der effizienten Leistungserstellung“ erteilt worden sind, spiegeln deutlich die grundsätzliche Übereinstimmung der jeweiligen Leistungsvarianten wider.⁶² Aus Anbietersicht stellen sich die verschiedenen Zuführungsleistungen zu Diensten über Interconnection-Anschlüsse daher als austauschbar dar.

Auch die Kommission geht in ihrer Begründung zu der Märkte-Empfehlung davon aus, dass der Markt Nr. 8 „Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene“ insgesamt den „Verbindungsaufbau für Telefongespräche und für das Einwählen in Internet-Dienste“ umfasst.⁶³

Ergebnis

In der Folge ist ein Markt abzugrenzen, der die Zuführung von Verbindungen über Interconnection-Anschlüsse zu Diensten im Netz eines anderen Netzbetreibers umfasst.

(5) Zuführungsleistungen zu Diensten aus Fest- und Mobilfunknetzen in einem Markt?

Der Markt, dem Zuführungsleistungen zu Diensten aus Festnetzen angehören, erstreckt sich allerdings nicht auch noch auf Zuführungsleistungen aus Mobilfunknetzen. Insbesondere die bestehenden Preisunterschiede lassen eine gegenseitige Substitution der Zuführungsleistungen nicht zu. Eine Nachfragesubstitution besteht daher nicht. Wegen der unterschiedlichen Marktstrukturen liegen auch keine homogenen Wettbewerbsbedingungen vor. In Übereinstimmung mit der Kommissionsempfehlung kann daher festgestellt werden, dass kein gemeinsamer Markt für Zuführungsleistungen zu Diensten aus Fest- und Mobilfunknetzen existiert.

⁶² Siehe den Tenor von Beschluss BK 4c-03-123/E22.09.03 vom 28.11.2003, veröffentlicht als Mitteilung Nr. 380/2003 im Amtsblatt der RegTP (2003) 1399, letztere korrigiert mit Mitteilung Nr. 87/2004 im Amtsblatt der RegTP (2004) 363: Für den Zeitraum vom 1.12.2003 bis zum 31.1.2005 (für die Leistung ICP-Z.4 gilt eine Sonderregelung, s.u.) sind folgende Entgelte genehmigt worden:
Ziffer 1.5.1 - [T-Com]-O.5 Tarifstufe I: 0,0061 €/Min peak, 0,0042 €/Min off-peak;
Ziffer 1.6 - [T-Com]-O.12 Tarifstufe I: 0,0049 €/Min von 0 – 24 Uhr;
Ziffer 1.9.1 - [T-Com]-Z.7 Tarifstufe I: 0,0059 €/Min peak, 0,0040 €/Min off-peak;
Ziffer 1.10.1 - [T-Com]-Z.9 Tarifstufe I: 0,0061 €/Min peak, 0,0042 €/Min off-peak;
Ziffer 1.11.1 - [T-Com]-Z.10 Tarifstufe I: 0,0061 €/Min peak, 0,0042 €/Min off-peak;
Ziffer 1.12.1 - [T-Com]-Z.12 Tarifstufe I: 0,0061 €/Min peak, 0,0042 €/Min off-peak;
Ziffer 1.13.1 - [T-Com]-Z.16 Tarifstufe I: 0,0061 €/Min peak, 0,0042 €/Min off-peak;
Ziffer 1.14.1 - ICP-O.6 Tarifstufe I für die Dienstekennzahlen 0180-1, 0180-3, 0180-5: 0,0061 €/Min peak, 0,0042 €/Min off-peak; für die Dienstekennzahlen 0180-2, 0180-4 Blocktarif 0,0183 €/Verbindung peak, 0,0126 €/Verbindung off-peak bei einer unterstellten durchschnittlichen Verbindungsdauer von 3 Minuten;
Ziffer 1.15.1 - ICP-O.7 Tarifstufe I: 0,0020 €/Verbindung peak, 0,0014 €/Verbindung off-peak bei einer unterstellten durchschnittlichen Verbindungsdauer von 20 Sekunden.
Ziffer 1.16.1 - ICP-O.11 Tarifstufe I: 0,0061 €/Min peak, 0,0042 €/Min off-peak;
Ziffer 1.17.1 - ICP-Z.4 Tarifstufe I: 0,0061 €/Min peak, 0,0042 €/Min off-peak (mit Beschluss BK 4f-03-127/E28.11.03 vom 30.1.2004, veröffentlicht als Mitteilung Nr. 39/2004 im Amtsblatt der RegTP (2004) 154, sind diese Entgelte aufgrund zusätzlich entstandener Kosten für einen Ansagedienst neu genehmigt worden; wegen des Transportkostenanteils wurde dabei auf den Beschluss vom 28.11.2003 verwiesen).
Ziffer 1.20.1 - BT Ignite-Z.14 Tarifstufe I: 0,0061 €/Min peak, 0,0042 €/Min off-peak.
Mit Beschluss BK 4f-03-124/E24.09.03 vom 28.11.2004, veröffentlicht als Mitteilung Nr. 379/2003 im Amtsblatt der RegTP (2003) 1398, sind die Entgelte für die Verbindungsleistung Zuführung für Anbieter von Telekommunikationsdiensteanbieter (AfTD) in der Tarifstufe I (local) wie folgt festgelegt worden: 0,0059 €/Min peak, 0,0040 €/Min off-peak.

⁶³ Begründung zur Märkte-Empfehlung der Kommission, S. 18.

(6) Zuführungsleistungen zu Diensten *und* Transitleistungen plus Zuführung in einem Markt?

Schließlich ist auch für die hier gegenständlichen Leistungen festzuhalten, dass die jeweiligen Netzzugangsebenen nicht untereinander austauschbar sind. Die Ausweichmöglichkeiten der Nachfrager für Zuführungsleistungen einerseits und Transitleistungen plus Zuführung andererseits unterscheiden sich insbesondere dahingehend, dass im letzteren Fall eine Eigenrealisierung oder das Ausweichen auf Carrier's Carrier zumindest denkbar erscheint. Hinzu kommt, dass auch die Kommission von einem Markt einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene ausgeht.

(7) Ergebnis

Es besteht damit folgender sachlich relevanter Markt:

Markt für den Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Interconnection-Anschlüsse für Verbindungen zu Diensten. Hierzu zählen derzeit:

1. Verbindungen zum Freephone-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0800 (O.5 Zuführung);
 2. Verbindungen zum Shared Cost Service 0180 von ICP (O.6 Zuführung);
 3. Verbindungen zum Vote-Call von ICP unter den Zugangskennzahlen 0137 1-9 im Online-Billing-Verfahren (O.7 Zuführung);
 4. Verbindungen zum Service 0700 des ICP im Online-Billing-Verfahren (O.11 Zuführung);
 5. Verbindungen zum Online-Dienst am Telefonnetz von ICP (O.12 Zuführung);
 6. Verbindungen zum Service 0190 1-9 von ICP im Online-Billing-Verfahren (Z.4 Zuführung);
 7. Verbindungen zum Auskunftsdienst von ICP unter der Dienstekennzahl 118xy im Offline-Billing-Verfahren (Z.7 Zuführung);
 8. Verbindungen zum Service 0190 0 von ICP im Offline-Billing-Verfahren (Z.9 Zuführung);
 9. Verbindungen zum VPN-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0181-0189 im Offline-Billing-Verfahren (Z.10 Zuführung);
 10. Verbindungen zu einem innovativen Dienst von ICP unter der Dienstekennzahl 012 im Offline-Billing-Verfahren (Z.12 Zuführung);
 11. Verbindungen zum Unified Messaging Service Geo Verse von BT Ignite unter der Zugangskennzahl 0088210 – im Online-Billing-Verfahren (Z.14 Zuführung);
 12. Verbindungen zum Service 0900 von ICP im Offline-Billing-Verfahren (Z.16 Zuführung);
 13. Verbindungen zum Anschluss für Telekommunikationsdiensteanbieter (AfTD Zuführung).
- Zukünftig angebotene weitere Zuführungsleistungen zu Diensten sind diesem Markt ebenfalls zuzurechnen.

c. Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im nationalen Festnetz über Primärmultiplex-Anschlüsse zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung

Mit der Verbindungsleistung „Anschluss für Online-Diensteanbieter“ (AfOD) ermöglicht der Netzbetreiber Diensteanbietern, dass Anrufer eine von dem Diensteanbieter angebotene Dienstleistung in Anspruch nehmen können. Hierzu wählen die Anrufer die vereinbarte Zugangsnummer des Diensteanbieters und veranlassen damit die Herstellung der Verbindung zu der Dienstplattform des Diensteanbieters.⁶⁴ Der Netzbetreiber aktiviert für den

⁶⁴ Siehe etwa Ziffer 1. des Anhangs A zum AfOD-Vertrag – Leistungsbeschreibung AfOD der DT AG, Stand: 1.1.2004.

Diensteanbieter die Rufnummer für „Online“-Dienste in den vereinbarten Einzugsbereichen;⁶⁵ er ermöglicht dadurch eine Verbindungsherstellung von Anschlüssen im gesamten nationalen Telefonnetz bis zum Primärmultiplex-Anschluss des Diensteanbieters in minutenabhängiger Tarifierung. Soweit die Zuführung dieser Verbindungen über die niedrigste Netzzugangsebene erfolgt, soll diese Leistung im Folgenden als „AfOD Zuführung“ bezeichnet werden.

Zu prüfen ist, was für einem Markt diese Leistung zuzurechnen ist. Bereits oben wurde gezeigt, dass sie jedenfalls weder mit breitbandigen Zuführungsleistungen noch mit der Leistung „O.12 Zuführung“ einen gemeinsamen Markt bildet. Sie könnte allerdings einen einheitlichen Markt mit der Leistung „Online-Vorleistungsflatrate für Online-Diensteanbieter“ (OVF) begründen.

Mit der Leistung „OVF“ wird dem Nachfrager eine minutenunabhängig, d.h. pauschal tarifizierte Herstellung von Verbindungen zu Primärmultiplex-Anschlüssen erbracht. Im Unterschied zu der Leistung „AfOD“ werden diese Verbindungen allerdings stets im Einzugsbereich einer Teilnehmervermittlungsstelle über die an dieser Teilnehmervermittlungsstelle eingerichteten OVF-PMXAs hergestellt.⁶⁶ Dem Nachfrager können also lediglich Verbindungen zugeführt werden, deren Ursprung sich im Einzugsbereich derselben Teilnehmervermittlungstelle befindet, an welcher auch der OVF-PMXAs angeschlossen ist. OVF-Leistungen werden damit auf einer einzigen Netzzugangsebene erbracht. Möglicherweise hat der Ausschluss von Transit etwas damit zu tun, dass nach Vorstellung der DT AG eine Überlastung ihres Fernnetzes drohen würde, sollte im Vorleistungsbereich eine zur Nutzung reizende Online-Flatrate (zu) leicht zugänglich sein. Jedenfalls bietet sie lediglich die Leistung „OVF Zuführung,“ nicht aber eine Leistung „OVF Transit plus Zuführung“ an.

Zwischen den Leistungen „AfOD Zuführung“ und „OVF Zuführung“ dürften allerdings keine Austauschbeziehungen bestehen. Für den Nachfrager stellt es einen elementaren Unterschied dar, ob er Verbindungen lediglich von solchen Anschlüssen erhält, die zu derselben Teilnehmervermittlungsstelle gehören wie der OVF-PMXAs, oder ob er zu seinem PMXAs Verbindungen von Anschlüssen aus dem gesamten Bundesgebiet zugeführt bekommen kann. Um im Rahmen des Produktes „OVF“ eine bundesweite Abdeckung zu erhalten, müsste der Nachfrager etwa bei dem Netz der DT AG an ca. 1600 Teilnehmervermittlungsstellen PMXAs anschalten. Dies erforderte Investitionsleistungen, welche kein externer Nachfrager erbringen kann (.....). Dementsprechend wird OVF auch einzig und allein im Rahmen des Produktes „OnlineConnect“ der DT AG abgesetzt. Mit dem letztgenannten Produkt ermöglicht die DT AG den nachfragenden Diensteanbietern eine Art Resale der Verbindungsleistung; die Diensteanbieter selbst müssen nicht zwingend zusätzliche technischen Leistungen im Rahmen der Verbindungsherstellung erbringen.

Auch aus Sicht der Anbieter bestehen keine Austauschbeziehungen zwischen „AfOD Zuführung“ und „OVF Zuführung,“ weil die letztgenannte Leistung aufgrund ihrer technischen Ausgestaltung für Nachfrager einer reinen „OVF Zuführung“ letztlich uninteressant ist und dieses Produkt somit nur intern für die Erstellung von höherwertigen Produkten genutzt werden kann, besteht kein Grund anzunehmen, dass etwa bei einer 5-10%igen Erhöhung der Entgelte für „AfOD Zuführung“ vermehrt „OVF Zuführung“ angeboten würde oder auch umgekehrt.

Da ein Vorliegen homogener Wettbewerbsbedingungen ebenfalls nicht ersichtlich ist, gehören „AfOD Zuführung“ und „OVF Zuführung“ getrennten Märkten an. Auch diese weitere Unterteilung des Marktes Nr. 8 ist nationalen Besonderheiten geschuldet und letztlich unumgänglich, um den beschriebenen Gegebenheiten gerecht werden zu können.

⁶⁵ Siehe etwa Ziffer 1. a) des *Anhangs A zum AfOD-Vertrag – Leistungsbeschreibung AfOD* der DT AG, Stand: 1.1.2004.

⁶⁶ Siehe beispielsweise Ziffer 1. 3 des *Anhangs A zum OVF-Vertrag – Leistungsbeschreibung OVF* der DT AG, Stand: 15.10.2002.

Ergebnis

Es lässt sich damit der folgende Markt identifizieren:

Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Primärmultiplex-Anschlüsse für Verbindungen zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung (AfOD Zuführung).

d. Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im nationalen Festnetz über Primärmultiplex-Anschlüsse zu Online-Diensten in zeitunabhängiger Tarifierung

Nach den oben vorgenommenen Abgrenzungen sind keine weiteren Leistungen ersichtlich, mit denen die Leistung „OVF Zuführung“ einen gemeinsamen Markt bilden könnte. Es besteht daher folgender Markt:

Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Primärmultiplex-Anschlüsse für Verbindungen zu Online-Diensten in zeitunabhängiger Tarifierung (OFV Zuführung).

e. Ergebnis

Zu den sachlich relevanten Märkten im Sinne von Art. 15 Abs. 3 Rahmenrichtlinie in Verbindung mit Ziffer 1. der Märkte-Empfehlung und Nr. 8 des zugehörigen Anhangs zählen folgende Märkte:

Märkte für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene

I. für Orts-, Fern-, Auslands- und Mobilverbindungen mit in Einzelwahl oder in festgelegter Vorauswahl vorangestellter Kennzahl für Verbindungsnetzbetreiber (B.2 [Ort] Zuführung und B.2 [Fern] Zuführung).

II. über Interconnection-Anschlüsse für Verbindungen zu Diensten. Hierzu zählen derzeit:

Verbindungen zum Freephone-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0800 (O.5 Zuführung);

Verbindungen zum Shared Cost Service 0180 von ICP (O.6 Zuführung);

Verbindungen zum Vote-Call von ICP unter den Zugangskennzahlen 0137 1-9 im Online-Billing-Verfahren (O.7 Zuführung);

Verbindungen zum Service 0700 des ICP im Online-Billing-Verfahren (O.11 Zuführung);

Verbindungen zum Online-Dienst am Telefonnetz von ICP (O.12 Zuführung);

Verbindungen zum Service 0190 1-9 von ICP im Online-Billing-Verfahren (Z.4 Zuführung);

Verbindungen zum Auskunftsdienst von ICP unter der Dienstekennzahl 118xy im Offline-Billing-Verfahren (Z.7 Zuführung);

Verbindungen zum Service 0190 0 von ICP im Offline-Billing-Verfahren (Z.9 Zuführung);

Verbindungen zum VPN-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0181-0189 im Offline-Billing-Verfahren (Z.10 Zuführung);

Verbindungen zu einem innovativen Dienst von ICP unter der Dienstekennzahl 012 im Offline-Billing-Verfahren (Z.12 Zuführung);

Verbindungen zum Unified Messaging Service Geo Verse von BT Ignite unter der Zugangskennzahl 0088210 – im Online-Billing-Verfahren (Z.14 Zuführung);

Verbindungen zum Service 0900 von ICP im Offline-Billing-Verfahren (Z.16 Zuführung);

Verbindungen zum Anschluss für Telekommunikationsdiensteanbieter (AfTD Zuführung).

Zukünftig angebotene weitere Zuführungsleistungen zu Diensten sind diesem Markt ebenfalls zuzurechnen.

III. über Primärmultiplex-Anschlüsse für Verbindungen zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung (AfOD Zuführung).

IV. über Primärmultiplex-Anschlüsse für Verbindungen zu Online-Diensten in zeitunabhängiger Tarifierung (OVF Zuführung).

2. Die Anrufzustellung in einzelnen öffentlichen Telefonnetzen an festen Standorten einschließlich der lokalen Anrufweiterleitung

In Ziffer 1. ihrer Märkte-Empfehlung in Verbindung mit Nr. 9 des zugehörigen Anhangs empfiehlt die Kommission den nationalen Regulierungsbehörden, bei der Festlegung relevanter Märkte gemäß Art. 15 Abs. 3 Rahmenrichtlinie den Markt für „Anrufzustellung in einzelnen öffentlichen Telefonnetzen an festen Standorten“ (einschließlich der lokalen Anrufweiterleitung) zu prüfen. Im Folgenden ist wiederum zu überprüfen, ob sich Anhaltspunkte für ein Abweichen von der vorgegebenen Marktabgrenzung finden. Dazu sollen der oder die sachlich relevanten Märkte für die entsprechenden Terminierungsleistungen abgegrenzt werden.

a. Terminierungsleistungen in das Festnetz eines bestimmten Netzbetreibers

Die Abgrenzung nimmt ihren Ausgang von der kleinsten angebotenen Leistungseinheit eines bestimmten Netzbetreibers. Als eine solche Grundeinheit ist die Leistung „B.1,“ soweit sie auf der niedrigsten erschließbaren Netzzugangsebene erbracht wird, anzusprechen. Bei dieser Leistung, welche für den vorliegenden Zweck als „B.1 Terminierung“ bezeichnet werden soll, stellt der jeweilige Netzbetreiber über die vereinbarten ICAs an den VE:N der niedrigsten erschließbaren Netzzugangsebene vollautomatisch aufgebaute Verbindungen aus dem Telefonnetz von ICP zu Telefonanschlüssen im eigenen nationalen Telefonnetz mit geographischer Zielrufnummer (Ortsnetzkennzahl und Teilnehmernummer) her.⁶⁷ Die Leistung setzt sich dabei zusammen aus dem Verbindungsaufbau über den Signalisierungskanal, einer Signalisierungsanfrage an eine zentrale Datenbank (RNPS) und dem Durchschalten und Halten des Nutzkanals der Verbindung vom Netzübergang bis zum Teilnehmeranschluss.⁶⁸

Das Produkt „B.1 Terminierung“ gehört jedenfalls keinem gemeinsamen Markt mit Zuführungsleistungen oder dem Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung an (siehe dazu die insoweit übertragbare Begründung oben zu den Zuführungsleistungen). Fraglich ist indessen, wie der hier interessierende Markt positiv abzugrenzen ist.

(1) Terminierungsleistungen zu geographischen Rufnummern *und* zu Notrufabfragestellen in einem Markt?

Die Leistung „B.1 Terminierung“ könnte einen gemeinsamen Markt mit der Leistung „Z.1 Terminierung“ bilden. Bei dieser Leistung,, stellt der Netzbetreiber vollautomatisch aufgebaute Verbindungen über die vereinbarten ICAs an den Vermittlungseinrichtungen mit Netzübergangsfunktion der niedrigsten erschließbaren Netzzugangsebene (soweit denen gleichzeitig ein GEZB oder ein SEZB zugeordnet ist) aus dem Telefonnetz von ICP zu den zwischen ICP und den Notrufträgern vertraglich vereinbarten Notrufabfragestellen her.⁶⁹

Nachfrage- und Angebotssubstitution

Ein gemeinsamer Markt für die Leistungen „B.1 Terminierung“ und „Z.1 Terminierung“ lässt sich allerdings nicht unter den Gesichtspunkten der Nachfrage- oder Angebotssubstitution begründen. Weder können Nachfrager, die eine Terminierung zu einem Telefonanschluss im nationalen Telefonnetz des jeweiligen Netzbetreibers mit geographischer Zielrufnummer begehren, letzteres mit dem Einkauf der Leistung „Z.1 Terminierung“ befriedigen, noch können dritte Netzbetreiber durch das Verlagern von Produktionsressourcen die Leistung „B.1 Terminierung“ in das Netz eines anderen Netzbetreibers herstellen.

⁶⁷ Vergleiche Ziffer 1.1 der Leistungsbeschreibung T-Com-B.1 im Standardzusammenschaltungsvertrag der DT AG, Anlage C – Dienstportfolio, Stand: 23.10.2003; vergleiche dort ferner Ziffer 1.1 der Leistungsbeschreibung ICP-B.1.

⁶⁸ Vergleiche Ziffer 1.4 der Leistungsbeschreibung T-Com-B.1 im Standardzusammenschaltungsvertrag der DT AG, Anlage C – Dienstportfolio, Stand: 23.10.2003; vergleiche dort ferner Ziffer 1.3 der Leistungsbeschreibung ICP-B.1.

⁶⁹ Vergleiche Ziffer 1.1 der Leistungsbeschreibung T-Com-Z.1 im Standardzusammenschaltungsvertrag der DT AG, Anlage C – Dienstportfolio, Stand: 23.10.2003.

Homogene Wettbewerbsbedingungen

Möglicherweise unterliegt das Angebot der beiden genannten Leistungen aber aufgrund übereinstimmender Angebots- und/oder Nachfragemerkmale homogenen Wettbewerbsbedingungen.

Aus Angebotssicht sind die Leistungen „B.1 Terminierung“ und „Z.1 Terminierung“ letztlich identisch: es werden jeweils Verbindungen zu Zielen im Netz eines bestimmten Netzbetreibers hergestellt. Diese Identität spiegelt sich auch in den jeweiligen Kosten der (effizienten) Leistungserstellung wider; diese stimmen nämlich, wie sich bei der entsprechenden Entgeltgenehmigung für die DT AG zeigt, bei den beiden Leistungen überein.⁷⁰ Der Umstand, dass im Falle des Bezugs der Leistung „Z.1“ weitere Entgelte für die Bereitstellung und Änderung von Notrufcodierungen und die Mitteilung hierüber fällig werden,⁷¹ ist im vorliegenden Zusammenhang ohne weiteren Belang. Hierbei handelt es sich lediglich um separat bezogene Konfigurationsmaßnahmen.

Auch unter Berücksichtigung der Nachfragerseite sind die beiden Leistungen homogenen Wettbewerbsbedingungen ausgesetzt. Denn in beiden Fällen sehen sich die Nachfrager den gleichen Ausweichmöglichkeiten gegenüber. Soweit sie die Terminierung in ein bestimmtes Netz begehren, kann ihre Nachfrage nur mittels einer Terminierungsleistung des jeweiligen Netzbetreibers befriedigt werden.

Es liegen also insoweit homogene Wettbewerbsbedingungen vor.

Ergebnis

Die Leistungen „B.1 Terminierung“ und „Z.1 Terminierung“ eines Netzbetreibers gehören einem gemeinsamen Markt an.

(2) Terminierungsleistungen in *alle* Festnetze in einem Markt?

Als nächstes ist zu klären, ob diese Leistungen darüber hinaus einem einheitlichen Markt für Terminierungsleistungen in alle Festnetze angehören.

Nachfrage- und Angebotssubstitution

Im Gegensatz zu Zuführungsleistungen aus verschiedenen Festnetzen sind Terminierungsleistungen in verschiedene Festnetze für die Nachfrager untereinander nicht austauschbar. Den Nachfragern nach einer Terminierung in ein bestimmtes Festnetz ist mit dem Angebot einer alternativen Terminierung nicht gedient.

Ein Beispiel macht diesen Gegensatz zwischen Zuführungs- und Terminierungsleistungen deutlich. Ein Verbindungsnetzbetreiber, der eine VNB-Auswahl anbieten will, kann – ein entsprechendes Angebot der Teilnehmernetzbetreiber vorausgesetzt - jedenfalls prinzipiell frei entscheiden, von welchem Teilnehmernetzbetreiber er eine „B.2“-Zuführungsleistung einkauft. Solange er rentabel arbeitet, wird es ihm grundsätzlich gleichgültig sein, welche Endkunden bei welchem Teilnehmernetzbetreiber er genau bedient. Demselben Verbindungsnetzbetreiber kann es aber nicht einerlei sein, von welchem Teilnehmernetzbetreiber er eine Terminierungsleistung einkaufen kann. Denn im Wettbewerb mit anderen Verbindungsnetzbetreibern auf dem Endkundenmarkt wäre es ein entscheidender Nachteil, den Endkunden – die prinzipiell alle anderen geschalteten Anschlüsse erreichen können wollen – kein umfassendes Angebot auf Verbindungsherstellung machen zu können. Jedenfalls erscheint es

⁷⁰ Siehe Ziffern 1.2.1 (0,0059 €/Min. für die Leistung „[T-Com]-B.2“ Tarifstufe local peak) und 1.8.1 (0,0059 €/Min. für die Leistung „[T-Com]-Z.1“ Tarifstufe local peak) des Tenors von Beschluss BK 4c-03-123/E22.09.03 vom 28.11.2003, veröffentlicht als Mitteilung Nr. 380/2003 im Amtsblatt der RegTP (2003) 1399, letztere korrigiert mit Mitteilung Nr. 87/2004 im Amtsblatt der RegTP (2004) 363.

⁷¹ Siehe Ziffer 1.8.2 des Tenors von Beschluss BK 4c-03-123/E22.09.03 vom 28.11.2003, veröffentlicht als Mitteilung Nr. 380/2003 im Amtsblatt der RegTP (2003) 1399, letztere korrigiert mit Mitteilung Nr. 87/2004 im Amtsblatt der RegTP (2004) 363.

schwer vorstellbar, dass Anschlusskunden eines Teilnehmernetzbetreibers eine Preselection für einen bestimmten Verbindungsnetzbetreiber einrichten lassen, wenn sie damit rechnen müssen, nicht grundsätzlich alle Gesprächsteilnehmer auf diesem Wege erreichen zu können. Letzteres gilt erst recht für Teilnehmernetzbetreiber, die sowohl auf dem Endkundenmarkt für Telefonanschlüsse als auch demjenigen für Orts- und Fernverbindungen auftreten; wer Anschlüsse anbietet, von denen aus im Prinzip nicht alle denkbaren Orts- und Fernverbindungen aus aufgebaut werden können, wird im Wettbewerb kaum bestehen können. Aufgrund dieser Umstände dürften deshalb Terminierungsleistungen aus verschiedenen Netzen aus Nachfragersicht nicht austauschbar sein.

Darüber hinaus ist aber auch nicht ersichtlich, dass dritte Netzbetreiber durch das Umschwenken von Produktionskapazitäten die hier gegenständlichen Leistungen - Terminierungsleistungen in ein ganz bestimmtes Festnetz - herstellen könnten.

Es besteht daher unter den Gesichtspunkten der Nachfrage- und Angebotssubstitution kein gemeinsamer Markt für Terminierungen in alle Festnetze.

Homogene Wettbewerbsbedingungen

Es bleibt die Möglichkeit, dass Terminierungsleistungen in Festnetze aufgrund homogener Wettbewerbsbedingungen zu einem einheitlichen Markt zu rechnen sind.

Aus Angebotssicht sind diese Leistungen vorderhand tatsächlich miteinander vergleichbar: es geht jeweils um die Anrufzustellung in öffentlichen Telefonnetzen an festen Standorten einschließlich der lokalen Anrufweiterleitung. Außerdem weisen auch die bisher etwa in den Verträgen mit der DT AG vereinbarten und genehmigten Entgelte nicht auf das Bestehen vieler unterschiedliche Einzelnetze hin. Die Leistungen der Zusammenschaltungspartner werden vielmehr – jedenfalls derzeit - reziprok zu denjenigen der DT AG entgolten.⁷² Darüber hinaus ist aus Nachfragersicht zu bedenken, dass die jeweils nachgefragte Leistung für den gleichen abstrakten Verwendungszweck – Terminierung – benötigt wird.

Bei diesen Erwägungen ist allerdings auch zu berücksichtigen, dass die bisherigen Marktergebnisse in hohem Maße eine Folge regulatorischer Maßnahmen oder Einflussnahmen sind. Ohne Regulierung würde dem Grundsatz nach etwas anderes gelten. Der Umstand nämlich, dass der Anrufer auf der Endkundenebene gemäß dem „Calling-Party-Pays“-Prinzip den Anruf bezahlt, der terminierende – und damit die Terminierungsleistung anbietende – Netzbetreiber aber von dem Angerufenen ausgesucht wird, schränkt die Reaktionsmöglichkeiten des Nachfragers auf unangemessene Konditionen und Preise in grundsätzlicher Weise ein: will er den anrufenden Endkunden bedienen, muss er zwangsläufig die Leistung eines ganz bestimmten Terminierungsanbieters einkaufen. Folglich ist es für einen Anbieter von Terminierungsleistungen durchaus rational, sich eher an seinen individuellen Geschäftszielen denn an leistungsübergreifenden Marktgegebenheiten zu orientieren, wenn es um die Festlegung der Marktstrategien geht. Eine demgegenüber nachrangige Frage ist es dann, ob ein individuelles Geschäftsverhalten auch gegen jeden nachfragenden Netzbetreiber durchsetzbar ist; diese Frage wird erst im Rahmen der Marktanalyse zu beantworten sein.

⁷² Die RegTP hat mehreren Teilnehmernetzbetreibern Ende 2003 zur Überwindung von Anlaufschwierigkeiten (Stichwort: „verzögerte Reziprozität“) im Vergleich zur DT AG höhere Entgelte genehmigt; siehe die Beschlüsse vom 5.12.2003 in den Verfahren BK4a-03-069/ E26.06.03, BK4a-03-070/ E26.06.03, BK4a-03-071/ E26.06.03, BK4a-03-074/ E09.07.03, BK4a-03-112/ E04.09.03, BK4a-03-113/ E03.09.03, BK4a-03-114/ E03.09.03, BK4a-03-115/ E04.09.03, BK4a-03-116/ E04.09.03, BK4a-03-117/ E04.09.03, BK4a-03-118/ E04.09.03, BK4a-03-119/ E04.09.03, BK4a-03-120/ E04.09.03, BK4a-03-121/ E04.09.03, BK4a-03-122/ E03.09.03, im Tenor veröffentlicht als Mitteilungen Nr. 376 bis 379 und 382 bis 393 im Amtsblatt der RegTP (2003) 1396. Mit mehreren Beschlüssen vom 28.1.2004 (1 L 3169/03 u.w.) hat das VG Köln mit Blick auf die die reziproken Entgelte übersteigenden Entgeltanteile allerdings die aufschiebende Wirkung angeordnet; die von der RegTP dagegen erhobene Beschwerde ist vom OVG für das Land Nordrhein-Westfalen mit Beschluss vom 3.6.2004 (13 B 351/04) zurückgewiesen worden.

Bestrebungen in Richtung individueller Marktauftritte hat es tatsächlich und insbesondere in dem Verhältnis zwischen alternativen Netzbetreibern einerseits und der regulierten DT AG andererseits gegeben. So beantragten Netzbetreiber für die jeweilige Leistung „ICP-B.1“ im Sommer 2003 beispielsweise – nicht weiter nach Tarifstufen und peak/off-peak-Zeiten auf-gegliederte – Entgelte von 0,0651 €/Minute,⁷³ 0,0356 €/Minute,⁷⁴ 0,0764 €/Minute⁷⁵ oder auch 0,0418 €/Minute.⁷⁶ Bei einem der DT AG für die Leistung „T-Com-B.1“ genehmigten Tarif von 0,0059 €/Minute in der peak-Zeit für die Tarifstufe I und 0,0152 €/Minute in der peak-Zeit für die Tarifstufe III belegt dies, dass für die Anbieter von Terminierungsleistungen offensichtlich Anreize zur individuellen Gestaltung des Marktauftritts bestehen.⁷⁷

Homogene Wettbewerbsbedingungen, welche den Anbietern von Terminierungsleistungen jeweils vergleichbare Marktstrategien aufzwingen würden, liegen damit nicht vor. Die Annahme der Kommission, als sachlich relevanter Markt sei die Anrufzustellung in einzelnen öffentlichen Telefonnetzen anzusehen, konnte nicht widerlegt werden.

Ergebnis

Im Falle von Terminierungsleistungen ist jedes Teilnehmerfestnetz als ein eigener Markt zu betrachten.

(3) Terminierungsleistungen und Transitleistungen plus Terminierung in einem Markt?

Hinsichtlich der Zuführungsleistungen aus Festnetzen wurde festgestellt, dass sie keinem gemeinsamen Markt mit Transitleistungen plus Zuführungen angehören. Die entsprechenden Erwägungen können auf das Verhältnis zwischen Terminierungsleistungen einerseits und den Transitleistungen plus Terminierung andererseits übertragen werden. Terminierungsleis-

⁷³ Antrag der tesion Telekommunikation GmbH auf Genehmigung der Entgelte für die Leistung –ICP-B.1 und ICP-B.2 in dem Verfahren BK4a-03-069/ E26.06.03.

⁷⁴ Antrag der KomTel Gesellschaft für Kommunikations- und Informationsdienste mbH auf Genehmigung der Entgelte für die Leistung –ICP-B.1 und ICP-B.2 in dem Verfahren BK4a-03-070/ E26.06.03.

⁷⁵ Antrag der Versatel Deutschland GmbH & Co. KG auf Genehmigung der Entgelte für die Leistung –ICP-B.1 und ICP-B.2 in dem Verfahren BK4a-03-071/ E26.06.03.

⁷⁶ Antrag der NetCologne Gesellschaft für Telekommunikation mbH auf Genehmigung der Entgelte für die Leistung –ICP-B.1 und ICP-B.2 in dem Verfahren BK4a-03-074/ E09.07.03. Vergleiche ferner die jeweils unterschiedlichen Anträge in den Verfahren BK4a-03-112/ E04.09.03 (Antrag der TROPOLYS Netz GmbH auf Genehmigung der Entgelte für die Leistung –ICP-B.1 und ICP-B.2), BK4a-03-113/ E03.09.03 (Antrag der ChemTel Telekommunikations GmbH auf Genehmigung der Entgelte für die Leistung –ICP-B.1 und ICP-B.2), BK4a-03-114/ E03.09.03 (Antrag der CNE Gesellschaft für Telekommunikation mbH auf Genehmigung der Entgelte für die Leistung –ICP-B.1 und ICP-B.2), BK4a-03-115/ E04.09.03 (Antrag der MEOCOM Telekommunikation GmbH auf Genehmigung der Entgelte für die Leistung –ICP-B.1 und ICP-B.2), BK4a-03-116/ E04.09.03 (Antrag der jetzt! Kommunikation GmbH & Co. KG auf Genehmigung der Entgelte für die Leistung –ICP-B.1 und ICP-B.2), BK4a-03-117/ E04.09.03 (Antrag der Citykom Münster GmbH Telekommunikationsservice auf Genehmigung der Entgelte für die Leistung –ICP-B.1 und ICP-B.2), BK4a-03-118/ E04.09.03 (Antrag der pulsaar Gesellschaft für Telekommunikation mbH auf Genehmigung der Entgelte für die Leistung –ICP-B.1 und ICP-B.2), BK4a-03-119/ E04.09.03 (Antrag der TeleBeL Gesellschaft für Telekommunikation Bergisches Land mbH auf Genehmigung der Entgelte für die Leistung –ICP-B.1 und ICP-B.2), BK4a-03-120/ E04.09.03 (Antrag der teleLev Telekommunikation GmbH auf Genehmigung der Entgelte für die Leistung –ICP-B.1 und ICP-B.2), BK4a-03-121/ E04.09.03 (Antrag der TeleNet Potsdam Kommunikationsgesellschaft mbH auf Genehmigung der Entgelte für die Leistung –ICP-B.1 und ICP-B.2) und BK4a-03-122/ E03.09.03 (Antrag der HanseNet Telefongesellschaft mbH auf Genehmigung der Entgelte für die Leistung –ICP-B.1 und ICP-B.2).

⁷⁷ Zu den daraufhin ergangenen Beschlüssen siehe oben. Hieran würde sich auch nichts dadurch ändern, sollten einige Netzbetreiber aufgrund der rechtlichen Situation nunmehr einander gleichende Entgeltgenehmigungsanträge stellen. Denn mit den ursprünglichen Anträgen haben sie jedenfalls deutlich gemacht, dass sie gegenüber der DT AG unterschiedliche Strategien verfolgen wollen, solange rechtliche Erwägungen dem nicht im Wege stehen.

tungen in Festnetze bilden deshalb keinen einheitlichen Markt mit Transitleistungen plus Terminierung.

(4) Ergebnis

Für das Netz eines jeden Teilnehmernetzbetreibers besteht damit folgender sachlich relevanter Markt im Sinne von Art. 15 Abs. 3 Rahmenrichtlinie in Verbindung mit Ziffer 1. der Märkte-Empfehlung und Nr. 9 des zugehörigen Anhangs:

Markt für Anrufzustellung in das einzelne öffentliche Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der lokalen Anrufweiterleitung (B.1 Terminierung und Z.1 Terminierung).

b. Die betroffenen Unternehmen

1. accom Gesellschaft für Telekommunikationsnetze u. -dienstleistungen mbH & Co. KG
Grüner Weg 100
52070 Aachen
2. Arcor AG & Co.
Alfred-Herrhausen-Allee 1
65760 Eschborn
3. AugustaKom Telekommunikation GmbH & Co. KG
Curt-Frenzel-Straße 4
86167 Augsburg
4. BerliKomm Telekommunikationsgesellschaft mbH
Fasanenstrasse 85
10623 Berlin
5. BITel Gesellschaft für kommunale Telekommunikation mbH
Carl-Zeiss-Straße 7
33334 Gütersloh
6. BreisNet Telekommunikations- und Carrier-Dienste GmbH
Sundgaullee 25
79114 Freiburg
7. BT (Germany) GmbH & Co. oHG
Barthstraße 22
80339 München
8. ChemTel Telekommunikations GmbH Chemnitz
Augustusbürger Straße 1
09111 Chemnitz
9. Citykom Münster GmbH Telekommunikationsservice
Rösnerstraße 8
48155 Münster
10. CNE Gesellschaft für Telekommunikation mbH
Am Alfredusbad 8
45133 Essen
11. COLT Telecom GmbH
Herriotstraße 4
60528 Frankfurt am Main
12. DATEL Daten- und Telekommunikations- GmbH Dessau
Willy-Lohmann-Straße 6a
06844 Dessau

13. Deutsche Telekom AG
Friedrich-Ebert-Allee 140
53113 Bonn
14. DOKOM Gesellschaft für Telekommunikation mbH
Stockholmer Allee 24
44269 Dortmund
15. E.T.H. European Telecommunication Holding AG
Berner Straße 119
60437 Frankfurt am Main
16. envia.tel GmbH
Thiemstraße 136
03048 Cottbus
17. EWE TEL GmbH
Cloppenburger Straße 310
26133 Oldenburg
18. freenet Cityline GmbH
Hamburger Chaussee 2-4
24114 Kiel
19. GöTel GmbH
Weender Landstr. 59
37075 Göttingen
20. HanseNet Telekommunikation GmbH
Überseering 33a
22297 Hamburg
21. HEAG MediaNet GmbH
Dornheimer Weg 24
64293 Darmstadt
22. HeLi NET Telekommunikation GmbH & Co. KG
Caldenhofer Weg 192
59063 Hamm
23. HL komm Telekommunikations GmbH
Nonnenmühlgasse 1
04107 Leipzig
24. htp - Hannovers Telefon Partner GmbH
Mailänder Straße 2
30539 Hannover
25. IN-telegence GmbH & Co. KG
Oskar-Jäger-Straße 125
50825 Köln
26. ISH GmbH & Co. KG
Gustav-Heinemann-Ufer 54
50968 Köln
27. ISIS Multimedia Net GmbH & Co. KG
Kaistraße 6
40221 Düsseldorf
28. jetz! Kommunikation GmbH & Co. KG
Göschwitzer Straße 22
07745 Jena

29. Kabel Baden-Württemberg GmbH & Co. KG
Im Breitspiel 2-4
69126 Heidelberg
30. KielNET GmbH
Knooper Weg 75
24116 Kiel
31. LeuCom Telekommunikationsgesellschaft mbH
Am Haupttor, Bau 4310
06237 Leuna
32. M-net Telekommunikations GmbH
Müllerstraße 7
80469 München
33. MCI WorldCom Deutschland GmbH
Solmsstraße 73
60486 Frankfurt am Main
34. MDCC Magdeburg-City-Com GmbH
Weitlingstraße 22
39104 Magdeburg
35. meocom Telekommunikation GmbH
Am Alfredusbad 8
45133 Essen
36. NEFkom Telekommunikation GmbH & Co. KG
Spittlertorgraben 19
90429 Nürnberg
37. NetCologne Gesellschaft für Telekommunikation mbH
Maarweg 163
50825 Köln
38. osnatel GmbH
Luisenstraße 16
49074 Osnabrück
39. PfalzKom Gesellschaft für Telekommunikation mbH
Kurfürstenstraße 29
67061 Ludwigshafen
40. pulsaar Gesellschaft für Telekommunikation mbH
Richard-Wagner-Straße 10-14
66111 Saarbrücken
41. QSC AG
Mathias-Brüggen-Straße 55
50829 Köln
42. SDTelecom Telekommunikations GmbH
Heinersdorfer Damm 55 – 57
16303 Schwedt / Oder
43. telebel GmbH
Johannisberg 7
42103 Wuppertal
44. telelev Telekommunikation GmbH
Johannisberg 7
42103 Wuppertal

45. TeleNet Potsdam Kommunikationsgesellschaft mbH
Graf-von-Schwerin-Straße 1
14469 Potsdam
46. Téléos Gesellschaft für Telekommunikation u. Netzdienste Ostwestfalen-Schaumburg
mbH & Co. KG
Mindener Straße 86
32049 Herford
47. TROPOLYS Netz GmbH
Fiedlerstraße 36
01307 Dresden
48. Ventelo Deutschland GmbH
Mathias-Brüggen-Straße 55
50829 Köln
49. Versatel Germany GmbH
Hans-Stießberger-Straße 2 b
85540 München
50. Versatel Nord-Deutschland GmbH
Nordstraße 2
24937 Flensburg
51. Versatel Süd-Deutschland GmbH
Kriegsbergstraße 11
70174 Stuttgart
52. Versatel West-Deutschland GmbH & Co. KG
Unterste-Wilms-Straße 29
44143 Dortmund
53. VSE NET GmbH
Nell-Breuning-Allee 6
66115 Saarbrücken
54. wilhelm.tel GmbH
Heidbergstraße 101-111
22846 Norderstedt
55. WOBCOM GmbH
Heßlinger Straße 1-5
38440 Wolfsburg

3. Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz

Schließlich empfiehlt die Kommission in Ziffer 1. ihrer Märkte-Empfehlung in Verbindung mit Nr. 10 des zugehörigen Anhangs den nationalen Regulierungsbehörden, bei der Festlegung relevanter Märkte gemäß Art. 15 Abs. 3 Rahmenrichtlinie den Markt für „Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz“ zu untersuchen.

In Deutschland werden Transitdienste – „die Übertragung zwischen Knotenvermittlungen eines bestimmten Netzes, verschiedener Netze oder ausschließlich über ein drittes Netz“⁷⁸ - allerdings nicht gesondert, sondern immer nur im Paket mit Zuführungs- oder Terminierungsleistungen angeboten. Für die nachfolgende Betrachtung sollen diese Einheiten als maßgeblich zugrunde gelegt werden. Denn sowohl das Angebot als auch die Nachfrage in diesem Bereich richten sich jeweils auf die Herstellung einer Verbindung von oder zu einem Teilnehmeranschluss, nicht aber auf das Erbringen einer gesonderter Transitleistung, neben der zusätzlich eine Zuführungs- oder Terminierungsleistung einzukaufen wäre. Ein solcher getrennter Einkauf würde unnötige Transaktionskosten verursachen, weil der Nachfrager neben dem Vertrag mit dem Transitnetzbetreiber einen zusätzlichen Vertrag mit dem jeweiligen Teilnehmernetzbetreiber eingehen und zudem das Zusammenwirken von Transit- und Teilnehmernetzbetreiber kontrollieren müsste. Tatsächlich hat denn auch in den zahlreichen Zusammenschaltungsverfahren vor der Beschlusskammer 4 der RegTP seit 1998 kein einziger Netzbetreiber beantragt, eine pure Transitleistung einzukaufen zu können. Dies zeigt, dass auf Nachfragerseite kein Interesse an einem gesonderten Einkauf der verschiedenen Verbindungsleistungen besteht.

Entsprechend der in Deutschland festgestellten Nachfrage sollen deshalb im Folgenden die kombinierten Dienste „Transit plus Zuführung“ bzw. „Transit plus Terminierung“ untersucht werden. Die damit einhergehende Abweichung von der Empfehlung der Kommission erscheint aufgrund der dargestellten nationalen Besonderheiten als unausweichlich.

a. Transitleistungen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl

Als erster Transitdienst soll die unter der Bezeichnung „B.2“ vertriebene Transitleistung in der Tarifstufe II (single)⁷⁹ untersucht werden.⁸⁰ Bei dieser Leistung, die im vorliegenden Zusammenhang „B.2 Transit single plus Zuführung“ genannt werden soll, stellt der jeweilige Netzbetreiber über die vereinbarten ICAs an den Vermittlungseinrichtungen mit Netzübergangsfunktion der regionalen Netzzugangsebene vollautomatisch aufgebaute Verbindungen mit Ursprung im eigenen nationalen Telefonnetz zu dem Zusammenschaltungspartner her, wenn der Zusammenschaltungspartner als Verbindungsnetzbetreiber für Orts-, Fern-, Auslands- und Mobilfunkverbindungen von einem Anschlusskunden des Netzbetreibers ausgewählt wurde.⁸¹

⁷⁸ Begründung zur Märkte-Empfehlung der Kommission, S. 18.

⁷⁹ Es ist in diesem Zusammenhang daran zu erinnern, dass im Ausnahmefall auch eine Zuführungsleistung nach der Tarifstufe II (single) tarifiert werden kann, dann nämlich, wenn die Verbindung auf der niedrigsten erschließbaren Netzzugangsebene übergeben wird, ohne dass ein lokaler Einzugsbereich berührt wäre. Für die Leistungen „B.2 Zuführung“ und „B.2 Transit plus Zuführung“ spielen diese Erwägungen allerdings kaum eine Rolle, weil diese Leistungen fast ausschließlich von der DT AG angeboten werden, und zwar an allen 474 Vermittlungseinrichtungen mit Netzübergangsfunktion.

⁸⁰ Die Zuführungsleistungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl gehören einem gemeinsamen Markt an unabhängig davon, ob es um die Zuführung von Ortsverbindungen einerseits oder Fern-, Auslands- oder Mobilfunkverbindungen andererseits geht (siehe *Abschnitt E.I.1.a. – Marktabgrenzung*). Für die folgende Untersuchung wird daher nicht mehr zwischen diesen Verbindungstypen unterschieden.

⁸¹ Vergleiche Ziffer 1.1 b) der Leistungsbeschreibung T-Com-B.2 [Ort] und [Fern] im Standardzusammenschaltungsvertrag der DT AG, Anlage C – Dienstportfolio, Stand: 23.10.2003; vergleiche dort ferner Ziffer 1.1 der Leistungsbeschreibung ICP-B.2.

(1) Transitleistungen single in *allen* Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl in einem Markt?

Möglicherweise bildet die Leistung „B.2 Transit single plus Zuführung“ eines einzelnen Netzbetreibers einen einheitlichen Markt mit den entsprechenden von anderen Festnetzbetreibern angebotenen Leistungen.

Bei der Untersuchung der Leistung „B.2 Zuführung“ wurde festgestellt, dass es dem Nachfrager nicht auf die Zuführung aus einem ganz bestimmten Festnetz, sondern vielmehr nur auf die Zuführung von Anrufen von einem Großteil der geschalteten Festanschlüsse ankommt. Im Einklang mit den Wertungen des Gemeinschaftsrechts wurde daher der entsprechende Markt nicht einzelnetzbezogen, sondern gesamtnetzbezogen abgegrenzt. Für den vorliegenden Fall eines im eigenen Netz erbrachten Transits ist nicht ersichtlich, dass sich an dieser Beurteilung etwas ändert. Demzufolge existiert ein gemeinsamer Markt für Transitleistungen single in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Telefonnetz zur VNB-Auswahl.

(2) Transitleistungen single plus Zuführung von Verbindungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl *und* zu Diensten in einem Markt?

Bereits im Rahmen der Marktabgrenzung für die Zuführungsleistungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl einerseits und zu Diensten andererseits wurde festgestellt, dass zwischen diesen Leistungen weder Substitutionsbeziehungen noch homogene Wettbewerbsbedingungen bestehen. Diese Unterschiede setzen sich auch bei den entsprechenden Transitleistungen fort. Zum einen scheidet wegen der unterschiedlichen Verwendungszwecke eine Nachfragesubstitution aus. Eine Angebotsumstellungsflexibilität kommt deshalb nicht in Betracht, weil Transitleistungen plus Zuführung zur VNB-Auswahl aus technischen Gründen (dazu näher oben) nicht über Drittnetze angeboten werden können. Schließlich liegen aufgrund der prinzipiell unterschiedlichen Ausweichmöglichkeiten für die Nachfrager dieser Leistungen, der unterschiedlichen Interessenlagen der Anbieter sowie der divergenten regulatorischen Behandlung auch keine homogenen Wettbewerbsbedingungen vor.

Die genannten Leistungen gehören damit nicht einem gemeinsamen Markt an. Aufgrund der dargestellten nationalen Besonderheiten ist deshalb der Transitmarkt Nr. 10 zumindest in dieser Hinsicht zu unterteilen.

(3) Transitleistungen single *und* double in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl in einem Markt?

Im Zusammenhang mit den Zuführungsleistungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl wurde dargelegt, dass der Nachfrager nach einer Verbindungsübergabe auf lokaler Netzzugangsebene regelmäßig kein Interesse an einer Übergabe auf einer regionalen oder überregionalen Ebene hat. Gleiches gilt auch im Verhältnis zwischen der Übergabe auf regionaler Ebene einerseits und auf lokaler oder überregionaler Netzzugangsebene andererseits.

Allerdings könnten im vorliegenden Zusammenhang homogene Wettbewerbsbedingungen gegeben sein. Zwar wurde eine derartige Homogenität im Verhältnis zwischen der niedrigsten erschließbaren Netzzugangsebene einerseits und den anderen Ebenen andererseits unter Hinweis auf die unterschiedlichen Ausweichmöglichkeiten der Nachfrager sowie die Märkte-Empfehlung der Kommission verneint. Diese Argumente gelten jedoch nicht im hier interessierenden Verhältnis zwischen der regionalen und der überregionalen Netzzugangsebene. In diesem Fall ist dem durchaus einheitlichen Nachfragerkreis, der diese Leistungen auch zum jeweils gleichen Verwendungszweck nachfragt, zumindest theoretisch eine Eigenrealisierung möglich. Die Ausweichmöglichkeiten sind insofern also grundsätzlich vergleichbar. Darüber hinaus bevorzugt auch die Kommission eine tendenziell eher weite Marktabgrenzung, unterscheidet sie doch bei der Definition des Marktes für Transitdienste nicht nach weiteren Netzzugangsebenen.

Aufgrund homogener Wettbewerbsbedingungen gehören daher die Transitleistungen der Tarifstufen single und double, soweit sie jeweils in Festnetzen plus einer Zuführung von Ver-

bindungen zur Verbindungsnetzbetreiberauswahl angeboten werden, einem einheitlichen Markt an.

(4) Ergebnis

Folgender Markt kann somit abgegrenzt werden:

Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Zuführung von Orts-, Fern-, Auslands- und Mobilverbindungen mit in Einzelwahl oder in festgelegter Vorauswahl vorangestellter Kennzahl für Verbindungsnetzbetreiber und mit Ursprung im eigenen nationalen Netz (B.2 Transit plus Zuführung).

b. Transitleistungen in Festnetzen über Interconnection-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen zu Diensten

Bei der Leistung „O.12“ der Tarifstufe single (II), hier als „O.12 Transit single plus Zuführung“ bezeichnet, stellt der jeweilige Netzbetreiber über die vereinbarten Interconnection-Anschlüsse an den VE:N der regionalen Netzzugangsebene vollautomatisch aufgebaute Verbindungen mit Ursprung im eigenen nationalen Telefonnetz zu den vereinbarten Online-Diensten am Telefonnetz von ICP her. Bereits im Zusammenhang mit den Zuführungsleistungen ist dargelegt worden, dass über ICAs zugeführte Verbindungsleistungen weder mit breitbandigen noch mit über PMXAs zugeführten Verbindungsleistungen einen gemeinsamen Markt bilden. Möglicherweise begründet sie aber mit anderen Leistungen einen einheitlichen Markt.

(1) Transitleistungen single in *allen* Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz zu Diensten in einem Markt?

Bereits oben wurde gezeigt, dass die Nachfrager nach Zuführungsleistungen zu Diensten im Regelfall nicht eine Zuführung aus einem bestimmten Festnetz, sondern vielmehr nur von einem Großteil der Festnetzanschlüsse nachfragen. Aus diesem Grunde wurde ein gemeinsamer Markt für Zuführungsleistungen zu Diensten aus Festnetzen – nicht allerdings aus Mobilfunknetzen - angenommen. Diese Erwägungen lassen sich auch auf den vorliegenden Fall von Transitleistungen der Stufe „single“ übertragen. Es besteht daher zumindest ein einheitlicher Markt für die Leistungen „O.12 Transit single plus Zuführung“ in allen Festnetzen.

(2) Transitleistungen single plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz zu *verschiedenen* Diensten in einem Markt?

Bei der Marktabgrenzung für Zuführungsleistungen zu Diensten wurde festgestellt, dass die dort genannten Zuführungsleistungen aufgrund von Angebotsumstellungsflexibilität austauschbar sind und daher einen gemeinsamen Markt bilden. Entsprechendes gilt auch im vorliegenden Zusammenhang, in dem nach der Austauschbarkeit der Leistung „O.12 Transit single plus Zuführung“ mit entsprechenden Transitleistungen zu anderen Diensten gefragt wird. Es handelt sich hierbei derzeit um folgende Leistungen:

1. „O.5 Transit single plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz:“ Verbindungen zum Freephone-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0800;
2. „O.6 Transit single plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz:“ Verbindungen zum Shared Cost Service 0180 von ICP;
3. „O.7 Transit single plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz:“ Verbindungen zum Vote-Call von ICP unter den Zugangskennzahlen 0137 1-9 im Online-Billing-Verfahren;
4. „O.11 Transit single plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz:“ Verbindungen zum Service 0700 des ICP im Online-Billing-Verfahren;
5. „Z.4 Transit single plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz:“ Verbindungen zum Service 0190 1-9 von ICP im Online-Billing-Verfahren;

6. „Z.7 Transit single plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz:“ Verbindungen zum Auskunftsdienst von ICP unter der Dienstekennzahl 118xy im Offline-Billing-Verfahren;
7. „Z.9 Transit single plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz:“ Verbindungen zum Service 0190 0 von ICP im Offline-Billing-Verfahren;
8. „Z.10 Transit single plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz:“ Verbindungen zum VPN-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0181-0189 im Offline-Billing-Verfahren;
9. „Z.12 Transit single plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz:“ Verbindungen zu einem innovativen Dienst von ICP unter der Dienstekennzahl 012 im Offline-Billing-Verfahren;
10. „Z.14 Transit single plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz:“ Verbindungen zum Unified Messaging Service Geo Verse von BT Ignite unter der Zugangskennzahl 0088210 im Online-Billing-Verfahren;
11. „Z.16 Transit single plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz:“ Verbindungen zum Service 0900 von ICP im Offline-Billing-Verfahren;
12. „AfTD Transit single plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz:“ Verbindungen zum Anschluss für Telekommunikationsdiensteanbieter.

Werden zukünftig weitere entsprechende Transitleistungen plus Zuführung angeboten werden, so sind diese hinsichtlich der Marktzugehörigkeit wie die gerade aufgeführten Leistungen zu behandeln.

(3) Transitleistungen *verschiedener* Tarifstufen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz *und* in dritten nationalen Festnetzen zu Diensten in einem Markt?

Möglicherweise gehören Transitleistungen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen zu Diensten einem gemeinsamen Markt an unabhängig davon, ob der Verbindungsursprung im eigenen oder einem dritten nationalen Festnetz liegt.

In diesem Fall kämen zu den oben genannten Leistungen derzeit noch die folgenden Leistungen hinzu:

1. „O.5 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Festnetzen:“ Verbindungen zum Freephone-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0800;
2. „O.6 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Festnetzen:“ Verbindungen zum Shared Cost Service 0180 von ICP;
3. „O.7 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Festnetzen:“ Verbindungen zum Vote-Call von ICP unter den Zugangskennzahlen 0137 1-9 im Online-Billing-Verfahren;
4. „O.11 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Festnetzen:“ Verbindungen zum Service 0700 des ICP im Online-Billing-Verfahren;
5. „O.14 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Festnetzen:“ Verbindungen zum Online Dienst am Netz von ICP;
6. „Z.4 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Festnetzen:“ Verbindungen zum Service 0190 1-9 von ICP im Online-Billing-Verfahren;
7. „Z.7 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Festnetzen:“ Verbindungen zum Auskunftsdienst von ICP unter der Dienstekennzahl 118xy im Offline-Billing-Verfahren;
8. „Z.9 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Festnetzen:“ Verbindungen zum Service 0190 0 von ICP im Offline-Billing-Verfahren;

9. „Z.10 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Festnetzen:“ Verbindungen zum VPN-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0181-0189 im Offline-Billing-Verfahren;

10. „Z.12 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Festnetzen:“ Verbindungen zu einem innovativen Dienst von ICP unter der Dienstekennzahl 012 im Offline-Billing-Verfahren;

11. „Z.14 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Festnetzen:“ Verbindungen zum Unified Messaging Service Geo Verse von BT Ignite unter der Zugangskennzahl 0088210 im Online-Billing-Verfahren;

12. „Z.16 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Festnetzen:“ Verbindungen zum Service 0900 von ICP im Offline-Billing-Verfahren;

13. „AfTD Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Festnetzen:“ Verbindungen zum Anschluss für Telekommunikationsdiensteanbieter.

Werden zukünftig weitere entsprechende Transitleistungen plus Zuführung angeboten werden, so sind diese hinsichtlich der Marktzugehörigkeit wie die gerade aufgeführten Leistungen zu behandeln.

Nachfragesubstitution

Tatsächlich sind die entsprechenden Leistungen aus Nachfragersicht austauschbar. So kann etwa die Leistung „O.12 Transit single plus Zuführung,“ bei welcher der Ursprung der Verbindung im Netz des den Transit erbringenden Netzbetreibers liegt, ersetzt werden durch die Leistung „O.14 Transit plus Zuführung aus einem Festnetz“ eines dritten Netzbetreibers. Voraussetzung ist lediglich, dass der dritte Netzbetreiber die Leistung „O.12“ von dem erstgenannten Netzbetreiber einkauft. Dieses Modell ist in der Praxis durchaus verbreitet. Eine ganze Reihe von Netzbetreibern setzen ihre Zuführungsleistungen zu Diensten vorwiegend über Transitleistungen der DT AG an dritte Netzbetreiber ab. Für die Herstellung von Verbindungen zwischen bei alternativen Teilnehmernetzbetreibern angeschlossenen Teilnehmern und den an Netzen dritter Netzbetreiber geschalteten Online-Diensten bedeutet dies etwa, dass diese in der Regel über den „O.14“-Transitdienst der DT AG erfolgt.

Dabei kommt es aus Nachfragersicht für die Ersetzbarkeit im Übrigen auch nicht darauf an, welcher Tarifstufe (local, single oder double) der Transitdienst plus Zuführung aus einem dritten Festnetz – etwa der „O.14“-Dienst - angehört. Die jeweilige Tarifstufe der Transitleistung des dritten Netzbetreibers für die Austauschbarkeit der Leistungen spielt nur insofern eine Rolle, als die daraus entstehenden Kosten jeweils mit den Kosten einer direkten Zusammenschaltung mit dem zuführenden Netzbetreiber abgewogen werden müssen. Da aber für die Einrichtung einer direkten Zusammenschaltung mehrere auch langfristige Faktoren zu beachten sind (Entwicklung der Endkumentarife, Vorhandensein von Leerrohren, Renditerwartungen, Vorlaufzeit, Stabilität der Rahmenbedingungen, einmalige und laufende Kosten für ICAs, Konfigurationsmaßnahmen, Kollokationsräume usw.),⁸² ist nicht zu erwarten, dass die vorhandenen Preisunterschiede zwischen den einzelnen Tarifstufen gegenüber diesen langfristigen Erwägungen eine ausschlaggebende Rolle einnehmen könnten. Um im Beispiel zu bleiben: die Leistung „O.12 Transit single plus Zuführung“ ist danach für Nachfrager austauschbar mit den Leistungen „O.14 Transit local plus Zuführung aus einem Festnetz,“ „O.14 Transit single plus Zuführung aus einem Festnetz“ sowie „O.14 Transit double plus Zuführung aus einem Festnetz.“

Vergleichbare Überlegungen gelten auch für das Verhältnis zwischen den auf überregionaler Netzzugangsebene übergebenen Transitleistungen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz zu Diensten einerseits und den entsprechenden Transitleistungen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten Festnetzen zu

⁸² Vergleiche dazu namentlich die Stellungnahme der..... vom 9.10.2003, Antwort zu Frage Nr. 12; die Stellungnahme der vom 10.10.2003, Antwort zu Frage Nr. 12, stimmt damit weitgehend überein.

Diensten andererseits. Am gleichen Beispiel gezeigt: die Leistung „O.12 Transit double plus Zuführung“ dürfte aus Nachfragersicht ebenfalls austauschbar sein mit den Leistungen „O.14 Transit local plus Zuführung aus einem Festnetz“, „O.14 Transit single plus Zuführung aus einem Festnetz“ sowie „O.14 Transit double plus Zuführung aus einem Festnetz.“ Insofern gehören also auch diese Leistungen einem gemeinsamen Markt an.

Weil die auf regionaler und überregionaler Netzzugangsebene übergebenen Transitleistungen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz zu Diensten jeweils durch dieselben Produkte (Transit local, single und double plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in einem dritten nationalen Festnetz zu Diensten) ersetzt werden können, und weil umgekehrt auch die Transitleistungen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Festnetzen mit denselben Gütern (Transit single und double plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz zu Diensten) austauschbar sind, gehören diese Leistungen schließlich allesamt einem gemeinsamen Markt an. Die beschriebenen Konstellationen sind gemeinhin unter dem Begriff der „Kettensubstitution“ bekannt.⁸³ Denn auch wenn die jeweiligen Produkte aus Nachfragersicht untereinander nicht austauschbar sind (weder dürften die verschiedenen Tarifstufen der Transitleistungen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz einerseits noch die verschiedenen Tarifstufen der Transitleistungen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Festnetzen andererseits aus Nachfragersicht untereinander austauschbar sein, vergleiche oben die entsprechenden Ausführungen zu der Leistung „B.2 Transit plus Zuführung“), so können sie doch aufgrund der jeweils gemeinsamen Substitutionsprodukte als demselben relevanten Produktmarkt zugehörig aufgefasst werden.

Homogene Wettbewerbsbedingungen

Im Übrigen greift auch hier der Gedanke der homogenen Wettbewerbsbedingungen: die Ausweichmöglichkeiten für den jeweils weitgehend identischen Nachfragerkreis, der die Leistungen auch für denselben Zweck verwendet, sind eben wegen der aufgezeigten Transitleistungen vergleichbar.

Bestätigt wird die hier gefundene Marktabgrenzung schließlich durch die Märkte-Empfehlung der Kommission, welche ebenfalls eine eher weite Abgrenzung bevorzugt.

Ergebnis

Transitleistungen aller Tarifstufen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz und in dritten nationalen Festnetzen zu Diensten gehören einem gemeinsamen Markt an.

(4) Transitleistungen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen Netz, in dritten nationalen Festnetzen *und* in nationalen Mobilfunknetzen zu Diensten in einem Markt?

Ferner könnten auch Transitleistungen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen zu Diensten dem hier untersuchten Markt zuzurechnen sein. Es handelt sich hierbei derzeit um folgende Leistungen:

1. „O.5 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen:“ Verbindungen zum Freephone-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0800;
2. „O.6 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen:“ Verbindungen zum Shared Cost Service 0180 von ICP;
3. „O.7 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen:“ Verbindungen zum Vote-Call von ICP unter den Zugangskennzahlen 0137 1-9 im Online-Billing-Verfahren;

⁸³ Vergleiche die Leitlinien der Kommission, a.a.O., Ziffer 62, sowie die Bekanntmachung der Kommission, a.a.O., Ziffer 57 f.

4. „O.11 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen:“ Verbindungen zum Service 0700 des ICP im Online-Billing-Verfahren;
5. „O.14 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen:“ Verbindungen zum Online Dienst am Netz von ICP;
6. „Z.4 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen:“ Verbindungen zum Service 0190 1-9 von ICP im Online-Billing-Verfahren;
7. „Z.11 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen:“ Verbindungen zum Auskunftsdienst von ICP unter der Dienstekennzahl 118xy im Online-Billing-Verfahren;
8. „Z.13 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen:“ Verbindungen zum VPN-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0181-0189 im Online-Billing-Verfahren;
9. „Z.14 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen:“ Verbindungen zum Unified Messaging Service Geo Verse von BT Ignite unter der Zugangskennzahl 0088210 im Online-Billing-Verfahren;
10. „Z.17 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen:“ Verbindungen zum Service 0900 von ICP über die Mobilfunk-Service-Vorwahl (MSV) im Online-Billing-Verfahren;
11. „AfTD Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen:“ Verbindungen zum Anschluss für Telekommunikationsdiensteanbieter.

Werden zukünftig weitere entsprechende Transitleistungen plus Zuführung angeboten werden, so sind diese hinsichtlich der Marktzugehörigkeit wie die gerade aufgeführten Leistungen zu behandeln.

Nachfragesubstitution

Allerdings besteht in diesen Fällen keine Austauschbarkeit aus Nachfragersicht. Schon aufgrund der unterschiedlichen Preise, welche für Transitleistungen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen einerseits und mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen andererseits gelten, dürften diese für die Nachfrager nicht austauschbar sein.

Angebotssubstitution

Aus Anbietersicht jedoch ist eine Austauschbarkeit gegeben. Wer einem Nachfrager beispielsweise die Leistung „O.14 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen“ erbringt, kann demselben Nachfrager auch die Leistung „O.14 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Festnetzen“ innerhalb kurzer Zeit zusätzlich anbieten. In diesem Fall sind nämlich bereits die Netze zwischen Anbieter und Nachfrager zusammengeschaltet, und auch die Leitweglenkung dürfte, weil bereits bisher eine Transitleistung unter Nutzung des Intelligenten Netzes erbracht wird, keine weiteren unüberwindbaren Anforderungen stellen. Einziges Erfordernis wäre daher, dass sich der Anbieter mit dem dritten Festnetzbetreiber zusammenschaltet. Eine solche Zusammenschaltung dürfte aber innerhalb eines Jahres ohne weitere Umstände zu realisieren sein. Danach gehören Transitleistungen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen und mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen zu Diensten zu einem einheitlichen Markt.

Es stellt sich aber die Frage, ob in dem Fall, dass ein Mobilfunknetz nicht nur Ursprung, sondern auch Ziel der Verbindungsleistung ist, besondere Wettbewerbsbedingungen gelten mit der Folge, dass dafür ein eigenständiger Markt abzugrenzen wäre. Ein solcher eigenständiger Markt ist jedenfalls bei Transitleistungen plus Terminierung, bei denen nationale Mobilfunknetze Ziel und Ursprung der Leistung sind, gegeben (siehe *Abschnitt E.1 3.d. – Marktabgrenzung*). Die besonderen Wettbewerbsbedingungen rühren dort von der Möglichkeit einer Direktzusammenschaltung der Mobilfunknetze untereinander her.

Allerdings gilt das Argument, infolge tatsächlicher oder möglicher Direktzusammenschaltung lägen besondere Wettbewerbsbedingungen vor, im Falle von Transitleistungen plus Zuführung nicht. Denn über ihre Direktzusammenschaltungen wickeln die Mobilfunknetzbetreiber im Wesentlichen nur Terminierungsleistungen, nicht aber Zuführungsleistungen ab. Letzteres dürfte mit gewissen Erfordernissen beim Routing zusammen hängen. Die Mobilfunknetzbetreiber können, weil bestimmte Rufnummernblöcke an bestimmte Mobilfunknetzbetreiber vergeben worden und Portierungen dieser Nummern über entsprechende Datenbanken verfolgbar sind, die Zielnetze für zu terminierende Verbindungen vergleichsweise umstandslos identifizieren und derart die Verbindungen dem jeweiligen Zielnetzbetreiber zur Terminierung übergeben. Im Falle von Zuführungsleistungen bedarf die jeweils angewählte Nummer im Regelfall allerdings einer weiteren Untersuchung: mit Hilfe eines Intelligenz Netzes muss zunächst herausgefunden werden, welcher Festnetz- oder Mobilfunkanschluss sich überhaupt hinter der jeweils angewählten nicht-geographischen Rufnummer verbirgt..... Aus diesem Grunde liegen im Falle von Transitleistungen plus Zuführung zu Diensten mit Ursprung und Ziel in nationalen Mobilfunknetzen keine besonderen Wettbewerbsbedingungen vor, welche die Abgrenzung eines entsprechenden eigenständigen Marktes erforderlich machen würden.

Ergebnis

Es besteht ein gemeinsamer Markt für Transitleistungen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen und mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen zu Diensten.

(5) Transitleistungen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen *und* internationalen Netzen zu Diensten in einem Markt?

Nicht zu dem hier untersuchten Markt zu rechnen sind Transitleistungen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in internationalen Netzen zu Diensten. Letztere Leistungen, welche etwa von der DT AG durch das Anhängen des Buchstabens „I“ an die jeweilige Leistungsbezeichnung markiert werden (beispielsweise „ICP-O.6-I“), unterliegen anderen Wettbewerbsbedingungen als Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen. Bereits mit Beschluss BK 4e-99-019/30.04.99 vom 13.12.1999 hat die 4. Beschlusskammer der RegTP festgestellt, dass die DT AG jedenfalls bezüglich der sogenannten Leistung „Telekom-O.1“ (Verbindungen in internationale Telekommunikationsnetze über das Netz der Telekom) zum damaligen Zeitpunkt nicht über ein marktbeherrschende Stellung gemäß § 19 Abs. 2 und 3 GWB verfügte. Dabei grenzte die Beschlusskammer einen Markt speziell für Auslandsverbindungen deshalb ab, weil der jeweilige Zusammenschaltungspartner eine Verbindungsleistung gerade in das Ausland nachfrage und diese nicht durch eine nationale Verbindungsleistung ersetzt werden könne.⁸⁴ Dieselbe Überlegung gilt auch im vorliegenden Fall: eine Zuführung aus dem Ausland unterscheidet sich prinzipiell – etwa schon hinsichtlich der Abrechnungsmodalitäten – von der Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen. Es liegen daher weder Substitutionsbeziehungen noch homogene Wettbewerbsbedingungen vor. Transitleistungen für Verbindungen mit internationalem Ursprung gehören damit nicht zum vorliegenden Markt.⁸⁵

⁸⁴ Beschluss BK 4e-99-019/30.04.99 vom 13.12.1999, S. 3 des amtlichen Umdrucks.

⁸⁵ Die genannten „Transitleistungen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in internationalen Netzen zu Diensten“ werden im weiteren Untersuchungsverlauf nicht mehr betrachtet. Analog zu dem bereits 1999 für die Leistung „Telekom-O.1“ festgestellten fehlenden marktbeherrschenden Stellung ist auch hier von einem wirksamen Wettbewerb auszugehen.

(6) Transitleistungen in Festnetzen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Diensten *und* plus Terminierung von Verbindungen in nationale Netze in einem Markt?

Schließlich könnten Transitleistungen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Diensten einerseits sowie Transitleistungen plus Terminierung von Verbindungen in nationale Netze andererseits einen einheitlichen Markt begründen.

Nachfragesubstitution

Aus Nachfragersicht ist eine Austauschbarkeit indes nicht gegeben. Die letztendlich angestrebten Zuführungen oder Terminierungen können einander wegen ihrer gegensätzlichen Verwendungszwecke nicht ersetzen (siehe bereits oben).

Angebotssubstitution / Homogene Wettbewerbsbedingungen

Denkbar wäre allerdings das Vorliegen einer Angebotsumstellungsflexibilität. Denn wer einen Transitdienst mit anschließender Terminierung erbringt, ist möglicherweise auch in der Lage, einen Transitdienst mitsamt vorher eingekaufter Zuführungsleistungen anzubieten. Letztlich ist dies allerdings aufgrund unterschiedlicher technischer Voraussetzungen – und damit auch unterschiedlicher Wettbewerbsbedingungen – nicht der Fall.

Bei der Erbringung von Transitleistungen plus Zuführung ist es nämlich im Regelfall aus Routinggründen erforderlich, ein Intelligentes Netz (IN) zu nutzen. Erst das IN ermöglicht mit der flexiblen Rufnummernauswertung die Feststellung, welcher Anschluss bei einer nicht-geographischen Rufnummer anzusteuern ist. Über ein solches Intelligentes Netz mit aktuell gepflegten Daten verfügt aber kaum ein Netzbetreiber. Das IN muss hingegen nicht bei der direkten Anwahl von Festnetz- oder Mobilfunkanschlüssen eingesetzt werden; dort können die gewählten Anschlüsse vergleichsweise einfach anhand der vergebenen Rufnummernblöcke sowie von Portierungsdatenbanken festgestellt werden.

Darüber hinaus können sich bei Transitleistungen plus Zuführung noch zusätzliche Schwierigkeiten daraus ergeben, dass die Abrechnungsmodalitäten (Stichwort: Offline-/Online-Billing) komplizierter sind als diejenigen bei Terminierungsleistungen.

Diese unterschiedlichen Wettbewerbsbedingungen für die fraglichen Leistungen spiegeln sich in der Praxis etwa darin wider, dass Wettbewerber der DT AG zwar mitunter Transitleistungen plus Terminierung von Verbindungen mit Ziel in dritten nationalen Netzen anbieten – so gibt es beispielsweise die Leistungen „...-O.2“ (Verbindungen über das Telefonnetz der....in andere nationale Festnetze) oder auch „...-O.3“ (Verbindungen über das Telefonnetz der....in nationale Mobilfunknetze) –, nicht aber Transitleistungen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Netzen. In den Antworten auf den Fragebogen zu Zusammenschaltungsleistungen ist denn auch hervorgehoben worden, dass bei Transitleistungen zu geographischen Rufnummern und zu Mobilfunkrufnummern die Wechselbarriere sehr niedrig sei. Hier sei die abgesetzte Menge an Verbindungsminuten entscheidend, ob eine Zusammenschaltung mit einem neuen Anbieter lohnend sei. Als Anbieter von Transitleistungen bei Mehrwertdiensten und sonstigen Rufnummern komme hingegen in der Regel nur die DT AG in Frage; andere Anbieter seien nicht bekannt.⁸⁶

Ergebnis

Transitleistungen plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Diensten einerseits sowie Transitleistungen plus Terminierung in nationale Netze andererseits gehören danach nicht einem gemeinsamen Markt an. Aufgrund nationaler Besonderheiten ist die vorgestellte Unterteilung des Marktes Nr. 10 der Empfehlung unumgänglich.

(7) Ergebnis

Es konnte folgender Markt abgegrenzt werden:

⁸⁶ Siehe die Antwort der.... vom 16.10.2003 zu Frage Nr. 13).

Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz über Interconnection-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Diensten. Hierzu zählen derzeit:

1. Verbindungen zum Freephone-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0800 (O.5 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);
2. Verbindungen zum Shared Cost Service 0180 von ICP (O.6 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);
3. Verbindungen zum Vote-Call von ICP unter den Zugangskennzahlen 0137 1-9 im Online-Billing-Verfahren (O.7 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im nationalen Netzen);
4. Verbindungen zum Service 0700 des ICP im Online-Billing-Verfahren (O.11 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);
5. Verbindungen zum Online-Dienst am Telefonnetz von ICP (O.12 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen nationalen Netz);
6. Verbindungen zum Online-Dienst am Telefonnetz von ICP (O.14 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Netzen);
7. Verbindungen zum Service 0190 1-9 von ICP im Online-Billing-Verfahren (Z.4 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);
8. Verbindungen zum Auskunftsdienst von ICP unter der Dienstekennzahl 118xy im Offline-Billing-Verfahren (Z.7 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);
9. Verbindungen zum Service 0190 0 von ICP im Offline-Billing-Verfahren (Z.9 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);
10. Verbindungen zum VPN-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0181-0189 im Offline-Billing-Verfahren (Z.10 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);
11. Verbindungen zum Auskunftsdienst von ICP unter der Dienstekennzahl 118xy im Online-Billing-Verfahren (Z.11 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen);
12. Verbindungen zu einem innovativen Dienst von ICP unter der Dienstekennzahl 012 im Offline-Billing-Verfahren (Z.12 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);
13. Verbindungen zum VPN-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0181-0189 im Online-Billing-Verfahren (Z.13 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen);
14. Verbindungen zum Unified Messaging Service Geo Verse von BT Ignite unter der Zugangskennzahl 0088210 im Online-Billing-Verfahren (Z.14 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);
15. Verbindungen zum Service 0900 von ICP im Offline-Billing-Verfahren (Z.16 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);
16. Verbindungen zum Service 0900 von ICP über die Mobilfunk-Service-Vorwahl (MSV) im Online-Billing-Verfahren (Z.17 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen);
17. Verbindungen zum Anschluss für Telekommunikationsdiensteanbieter (AfTD Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen).

Zukünftig angebotene weitere entsprechende Transitleistungen plus Zuführung sind diesem Markt ebenfalls zuzurechnen.

c. Transitleistungen in Festnetzen über Primärmultiplex-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung

Wie bereits dargestellt, handelt es sich bei der Leistung „AfOD Transit plus Zuführung“ um die einzige Transitleistung, welche über Primärmultiplex-Anschlüsse erbracht wird. Insbesondere breitbandige Verbindungsleistungen, die Leistung „O.12“ und die Leistung „OVF“ sind keine Konkurrenzprodukte.

Es besteht somit folgender Markt:

Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz über Primärmultiplex-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung (AfOD Transit plus Zuführung).

d. Transitleistungen in Festnetzen plus Terminierung von Verbindungen in nationale Netzen

Im Folgenden ist die Leistung „B.1“ der Tarifstufe II (single), hier als „B.1 Transit single plus Terminierung“ bezeichnet, zu betrachten. Im Rahmen dieser Leistung stellt der jeweilige Netzbetreiber über die vereinbarten ICAs an den VE:N der regionalen Netzzugangsebene vollautomatisch aufgebaute Verbindungen aus dem Telefonnetz von ICP zu Telefonanschlüssen im eigenen nationalen Telefonnetz mit geographischer Zielrufnummer (Ortsnetz-kennzahl und Teilnehmernummer) her.⁸⁷

(1) Transitleistungen single plus Terminierung von Verbindungen zu geographischen Rufnummern und zu Notrufabfragestellen in das eigene Netz in einem Markt?

Die Leistung „B.1 Terminierung“ gehört aufgrund homogener Wettbewerbsbedingungen demselben Markt wie die Leistung „Z.1 Terminierung“ (Verbindungen zu Notrufabfragestellen) an (dazu näher oben *Abschnitt E.1.2. - Marktabgrenzung*). Diese Homogenität findet sich auch bei den Leistungen „B.1 Transit single plus Terminierung“ und „Z.1 Transit single plus Terminierung“ wieder. Insofern besteht zumindest ein gemeinsamer Markt für Transitleistungen single plus Terminierung von Verbindungen zu geographischen Rufnummern und zu Notrufabfragestellen im eigenen Netz.

(2) Transitleistungen verschiedener Tarifstufen in allen Festnetzen plus Terminierung von Verbindungen in das eigene Netz und in dritte nationale Festnetze in einem Markt?

Diesem Markt angehören könnten darüber hinaus Transitleistungen verschiedener Tarifstufen in allen Festnetzen plus Terminierung von Verbindungen in nationale Festnetze.

Nachfragesubstitution

Aus Nachfragersicht kann tatsächlich die Leistung „B.1 Transit single plus Terminierung“ eines bestimmten Netzbetreibers ersetzt werden durch die sogenannte Leistung „O.2 Transit plus Terminierung“ (Verbindungen über das Telefonnetz national zu anderen nationalen Festnetzen) eines dritten Netzbetreibers, sofern der letztere mit dem terminierenden Netzbetreiber zusammengeschaltet ist. Auch entspricht dies durchaus gängiger Praxis: anstatt sich mit einem Teilnehmernetzbetreiber direkt zusammenzuschalten und dort die Leistung „B.1 Transit plus Terminierung“ abzunehmen, vereinbaren die nachfragenden Netzbetreiber

⁸⁷ Vergleiche Ziffer 1.1 der Leistungsbeschreibung T-Com-B.1 im Standardzusammenschaltungsvertrag der DT AG, Anlage C – Dienstportfolio, Stand: 13.12.2002; vergleiche dort ferner Ziffer 1.1 der Leistungsbeschreibung ICP-B.1.

statt dessen mit der – mit allen Netzbetreibern zusammengeschalteten - DT AG die Lieferung der Leistung „T-Com-O.2 Transit plus Terminierung.“⁸⁸

Solange er auf den entsprechenden Netzebenen einen Zugang geschaltet hat und die preisliche Gestaltung akzeptabel ist, wird es dem Nachfrager dabei gleichgültig sein, ob eine Transitleistung single plus Terminierung in das eigene Netz ersetzt wird durch eine auf lokaler, auf regionaler oder aber auf überregionaler Ebene übergebene Transitleistung plus Terminierung in ein drittes nationales Festnetz. In jedem Fall ist eine Austauschbarkeit gegeben.

Ebenso verhält es sich zwischen der Leistung „B.1 Transit double plus Terminierung“ eines bestimmten Netzbetreibers und der Leistung „O.2 Transit plus Terminierung“ (vergleiche oben *Abschnitt E.1.3.b. - Marktabgrenzung*).

Aufgrund mehrerer Kettensubstitutionen sind diese Leistungen letztlich allesamt einem einzigen Markt zuzurechnen. Zum einen finden die Leistungen „B.1 Transit single und double plus Terminierung“ eines bestimmten Netzbetreibers ein gemeinsames Substitut in den Leistungen „O.2 Transit local, single und double plus Terminierung“ dritter Netzbetreiber, zum anderen sind die letztgenannten Leistungen selbst wiederum austauschbar mit den ihnen gemeinsamen Substituten „B.1 Transit single und double plus Terminierung“ eines bestimmten Netzbetreibers, und schließlich können die Leistungen „B.1 Transit plus Terminierung“ aller Netzbetreiber mit den „O.2“-Transitleistungen aller Netzbetreiber ausgetauscht werden.

Homogene Wettbewerbsbedingungen

Des Weiteren liegen im gegebenen Fall auch homogene Wettbewerbsbedingungen vor: die Ausweichmöglichkeiten für den jeweils weitgehend identischen Nachfragerkreis, der die Leistungen auch für denselben Zweck verwendet, sind eben wegen der aufgezeigten Transitleistungen vergleichbar.

Die hier gefundene weite Abgrenzung findet sich wieder in der Märkte-Empfehlung der Kommission, welche überhaupt nur einen einheitlichen Markt für „Transitdienste im Festtelefonnetz“ anerkennt. Für eine noch weiter als hier reichende Unterteilung des Transitmarktes konnten keine belastbaren Anhaltspunkte gefunden werden.

Ergebnis

Damit besteht zumindest ein gemeinsamer Markt für Transitleistungen in allen Festnetzen plus Terminierung von Verbindungen in nationale Festnetze.

(3) Transitleistungen in Festnetzen plus Terminierung von Verbindungen in das eigene Netz, dritte nationale Festnetze und nationale Mobilfunknetze in einem Markt?

Zu dem hier relevanten Markt könnten weiterhin Transitleistungen in Festnetzen plus Terminierung von Verbindungen in nationale Mobilfunknetze zählen. Eine solche Transitleistung wird von verschiedenen Netzbetreibern unter der Bezeichnung „O.3“ angeboten. Nach ihrer Leistungsbeschreibung stellt dabei etwa die DT AG über die vereinbarten ICAs an den VE:N, denen GEZB oder SEZB⁸⁹ zugeordnet sind, vollautomatisch aufgebaute Verbindungen aus dem Telefonnetz von ICP mit dem Ziel in einem nationalen Mobilfunknetz, mit dem die DT AG eine entsprechende Vereinbarung getroffen hat, her.⁹⁰

⁸⁸ Nicht in diesem Sinne ersetzt wird die Leistung „B.1 Terminierung;“ diese Leistung wird von dem nachfragenden Netzbetreiber gleichwohl eingekauft, nur eben über den Umweg und als Teil der Leistung der DT AG.

⁸⁹ SEZB = Standardeinzugsbereich, eine für die Tarifierung nicht weiter bedeutsame Zwischenstufe zwischen LEZB und GEZB.

⁹⁰ Vergleiche Ziffer 1.1 der Leistungsbeschreibung T-Com-O.3 im Standardzusammenschaltungsvertrag der DT AG, Anlage C – Dienstportfolio, Stand: 23.10.2003.

Nachfragesubstitution

Diese Leistung ist für den Nachfrager allerdings nicht austauschbar mit den Transitleistungen in Festnetzen plus Terminierung von Verbindungen in nationale Festnetze. Schon aufgrund der unterschiedlichen Terminierungsentgelte können die entsprechenden Transitleistungen einander nicht ersetzen.

Angebotssubstitution / Homogene Wettbewerbsbedingungen

Allerdings können diejenigen Netzbetreiber, die etwa eine „O.2“-Transitleistung erbringen, auch „O.3“-Transitleistungen erbringen. Dazu ist es allein notwendig, dass sie sich mit den Mobilfunkunternehmen direkt zusammenschalten. In der Tat zeigt die derzeitige Angebotssituation, dass viele der Unternehmen, welche die Leistung „O.2“-Transit anbieten, ebenfalls den „O.3“-Transit in ihrem Sortiment führen.

Aufgrund dieser Angebotsumstellungsflexibilität gehören daher grundsätzlich auch Transitleistungen in Festnetzen plus Terminierung von Verbindungen in nationale Mobilfunknetze zu dem hier relevanten Markt. Eine Ausnahme dürfte aber für den Fall gelten, dass nicht nur das Ziel, sondern auch der Ursprung der Verbindung in einem nationalen Mobilfunknetz liegt.

Bei einer früheren Marktabgrenzung ist die Regulierungsbehörde zwar noch davon ausgegangen, dass die „O.3“-Transitdienste unabhängig von dem Verbindungsursprung zusammen einem einheitlichen Markt angehörten.⁹¹ Das Vorbringen der DT AG, ein solcher Zusammenhang sei insbesondere zwischen Verbindungen mit Ursprung im Festnetz einerseits und jenen mit Ursprung im Mobilfunknetz andererseits nicht (mehr) vorhanden, wurde dabei mit dem Argument zurückgewiesen, es handele sich um für den Nachfrager im Wesentlichen identische Leistungen, welche auch zu in etwa vergleichbaren Preisen angeboten würden. Letztere Einschätzung gilt zwar nach wie vor. Unterschiedliche Entwicklungen in den Ausweichmöglichkeiten der beiden Nachfragergruppen erfordern gleichwohl eine geänderte Marktabgrenzung.

Der Unternehmer, der sich Gedanken über die Bepreisung der Leistung „O.3 Transit plus Terminierung“ macht, wird nicht mehr allein auf die vom Ursprung der Verbindung weitgehend unabhängigen Verwendungsfähigkeiten, Qualitäten und Kosten der Leistung „O.3 Transit plus Terminierung“ abstellen können. Vielmehr wird er maßgeblich in Rechnung stellen müssen, dass die Mobilfunknetzbetreiber – anders als die Festnetzbetreiber – in der Lage sind, Preisen, die sie als überhöht empfinden, durch eine vergleichsweise umstandslose Ausweitung der zwischen ihnen bereits bestehenden Direktübertragungskapazitäten zu begegnen. Mittlerweile nämlich sind alle Mobilfunknetzbetreiber – im Gegensatz zu der ganz überwiegenden Mehrzahl der Festnetzbetreiber – untereinander direkt zusammengeschaltet. Auf diese Weise fließt der Großteil der Verbindungsminuten mit Ursprung und Ziel in Mobilfunknetzen nicht mehr über den Transit(um)weg der DT AG, sondern vielmehr über die Direktzusammenschaltung (und in Teilen über die Transitnetze dritter Netzbetreiber). Das Transitangebot der DT AG wird von den Mobilfunkunternehmen - anders als von den Festnetzbetreibern - im Wesentlichen nur noch für Überlaufverkehr bei Spitzenlasten oder bei Ausfällen von Interconnection-Anschlüssen benutzt.

Die unterschiedliche Entwicklung im Nachfrageverhalten zwischen Festnetzbetreibern einerseits und Mobilfunknetzbetreibern andererseits lässt sich trefflich anhand der Verkaufszahlen der DT AG nachzeichnen: An die Festnetzbetreiber verkaufteDiese unterschiedliche Entwicklung verdeutlicht, dass für das Produkt „O.3 Transit plus Terminierung“ je nach Ursprung im Fest- oder Mobilfunknetz voneinander weitgehend unabhängige Marktbedingungen gelten. In der Folge sind auch zwei verschiedene Märkte abzugrenzen.

Ergebnis

Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Terminierung von Verbindungen in nationale Netze gehören - mit Ausnahme von Verbindungen mit Ursprung und Ziel in nationalen

⁹¹ Siehe Beschluss BK4a-02-033/E24.09.02 vom 29.11.2002.

Mobilfunknetzen - einem gemeinsamen Markt an.

(4) Transitleistungen in Festnetzen plus Terminierung von Verbindungen in nationale *und* internationale Netze in einem Markt?

Bereits oben ist darauf hingewiesen worden, dass die Regulierungsbehörde mit Beschluss BK 4e-99-019/30.04.99 vom 13.12.1999 festgestellt hat, dass die DT AG jedenfalls bezüglich der sogenannten Leistung „Telekom-O.1“ (Verbindungen in internationale Telekommunikationsnetze über das Netz der Telekom) zum damaligen Zeitpunkt nicht über ein marktbeherrschende Stellung gemäß § 19 Abs. 2 und 3 GWB verfügte. Die Abgrenzung eines gesonderten Marktes für Auslandsverbindungen beruhte darauf, dass der jeweilige Zusammenschaltungspartner eine Verbindungsleistung gerade in das Ausland nachfragt und diese nicht durch eine nationale Verbindungsleistung ersetzt werden kann.⁹² Diese Einschätzung gilt weiterhin fort. Die genannten Leistungen sind deshalb nicht zum hier relevanten Markt zu zählen.⁹³

(5) Ergebnis

Es besteht damit der folgende Markt:

Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Terminierung von Verbindungen in nationale Netze mit Ausnahme von Verbindungen mit Ursprung und Ziel in nationalen Mobilfunknetzen (B.1 Transit plus Terminierung, Z.1 Transit plus Terminierung, O.2 Transit plus Terminierung, O.3 Transit plus Terminierung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen).

e. Transitleistungen in Festnetzen plus Terminierung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen in nationale Mobilfunknetze

Im Zusammenhang mit der Abgrenzung des Marktes für Transitleistungen plus Terminierung ist festgestellt worden, dass Transitleistungen in Festnetzen plus Terminierung von Verbindungen mit Ursprung und Ziel in Mobilfunknetzen aufgrund der besonderen Wettbewerbsbedingungen einem eigenen Markt angehören. Deshalb ist letztendlich auch noch folgender Markt abzugrenzen:

Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Terminierung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen in nationale Mobilfunknetze (O.3 Transit plus Terminierung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen).

f. Ergebnis

Zu den sachlich relevanten Märkten im Sinne von Art. 15 Abs. 3 Rahmenrichtlinie in Verbindung mit Ziffer 1. der Märkte-Empfehlung und Nr. 10 des zugehörigen Anhangs zählen folgende Märkte:

Märkte für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz

- I. plus Zuführung von Orts-, Fern-, Auslands- und Mobilverbindungen mit in Einzelwahl oder in festgelegter Vorauswahl vorangestellter Kennzahl für Verbindungsnetzbetreiber und mit Ursprung im eigenen nationalen Netz (B.2 Transit plus Zuführung);
- II. über Interconnection-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Diensten. Hierzu zählen derzeit:

Verbindungen zum Freephone-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0800 (O.5 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);

⁹² Beschluss BK 4e-99-019/30.04.99 vom 13.12.1999, S. 3 des amtlichen Umdrucks.

⁹³ Aufgrund der in den letzten Jahren noch weiter fortgeschrittenen Liberalisierung ist nicht damit zu rechnen, dass auf dem Markt für die Leistung „O.1 Transit plus Terminierung in internationale Netze“ Marktbeherrschung gegeben ist. Eine weitere Untersuchung dieses Marktes erübrigt sich.

Verbindungen zum Shared Cost Service 0180 von ICP (O.6 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);

Verbindungen zum Vote-Call von ICP unter den Zugangskennzahlen 0137 1-9 im Online-Billing-Verfahren (O.7 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);

Verbindungen zum Service 0700 des ICP im Online-Billing-Verfahren (O.11 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);

Verbindungen zum Online-Dienst am Telefonnetz von ICP (O.12 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen nationalen Netz);

Verbindungen zum Online-Dienst am Telefonnetz von ICP (O.14 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Netzen);

Verbindungen zum Service 0190 1-9 von ICP im Online-Billing-Verfahren (Z.4 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);

Verbindungen zum Auskunftsdienst von ICP unter der Dienstekennzahl 118xy im Offline-Billing-Verfahren (Z.7 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);

Verbindungen zum Service 0190 0 von ICP im Offline-Billing-Verfahren (Z.9 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);

Verbindungen zum VPN-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0181-0189 im Offline-Billing-Verfahren (Z.10 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);

Verbindungen zum Auskunftsdienst von ICP unter der Dienstekennzahl 118xy im Online-Billing-Verfahren (Z.11 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen);

Verbindungen zu einem innovativen Dienst von ICP unter der Dienstekennzahl 012 im Offline-Billing-Verfahren (Z.12 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);

Verbindungen zum VPN-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0181-0189 im Online-Billing-Verfahren (Z.13 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen);

Verbindungen zum Unified Messaging Service Geo Verse von BT Ignite unter der Zugangskennzahl 0088210 im Online-Billing-Verfahren (Z.14 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);

Verbindungen zum Service 0900 von ICP im Offline-Billing-Verfahren (Z.16 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);

Verbindungen zum Service 0900 von ICP über die Mobilfunk-Service-Vorwahl (MSV) im Online-Billing-Verfahren (Z.17 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen);

Verbindungen zum Anschluss für Telekommunikationsdiensteanbieter (AfTD Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen).

Zukünftig angebotene weitere entsprechende Transitleistungen plus Zuführung sind diesem Markt ebenfalls zuzurechnen.

III. über Primärmultiplex-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung (AfOD Transit plus Zuführung).

IV. plus Terminierung von Verbindungen in nationale Netze mit Ausnahme von Verbindungen mit Ursprung und Ziel in nationalen Mobilfunknetzen (B.1 Transit plus Terminierung,

Z.1 Transit plus Terminierung, O.2 Transit plus Terminierung, O.3 Transit plus Terminierung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen).

V. plus Terminierung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen in nationale Mobilfunknetze (O.3 Transit plus Terminierung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen).

II. Die räumliche Marktabgrenzung

Im Anschluss an die Definition der sachlich relevanten Märkte geht es darum, die korrespondierenden räumlich relevanten Märkte abzugrenzen.⁹⁴

1. Märkte für Zuführungsleistungen

Mit Blick auf die räumlich relevanten Märkte für Zuführungsleistungen legt die Anwendung des Bedarfsmarktkonzepts zunächst die Bildung lokaler oder regionaler Märkte nahe. Abgenommen werden die Zuführungsleistungen nämlich über örtlich festgelegte Vermittlungseinrichtungen mit Netzübergangsfunktion, denen jeweils ein bestimmter lokaler Einzugsbereich zugeordnet ist. Die räumliche Ausdehnung einer Nachfrage nach Zuführungsleistungen beschränkt sich folglich auf die durch Zusammenschaltung jeweils erschlossenen lokalen Einzugsbereiche.

Möglicherweise sind diese lokalen Einzugsbereiche jedoch für die Nachfrager untereinander insofern austauschbar, als es – vergleichbar der Argumentation bei der sachlichen Marktabgrenzung – den Nachfragern weniger auf eine Erschließung aller oder jedenfalls bestimmter lokaler Einzugsbereiche als vielmehr auf eine Erschließung möglichst vieler, lokal jedoch unbestimmter Einzugsbereiche ankommen könnte. Ob dies der Fall ist, braucht im vorliegenden Zusammenhang allerdings nicht weiter erforscht zu werden. Jedenfalls nämlich herrschen auf den verschiedenen sachlichen Märkten für Zuführungsleistungen bundesweit homogene Wettbewerbsbedingungen vor.

Das Bestehen einiger Wettbewerber, welche sich in verschiedenen Städten wie etwa Hamburg, Oldenburg oder Köln gewisse Marktanteile namentlich bei Zuführungsleistungen zu Diensten erstritten haben, kann nicht davon ablenken, dass insgesamt doch noch bundesweit einheitliche Wettbewerbsbedingungen auf den Märkten für Zuführungsleistungen gelten. So konnten bei den bundesweit tätigen Anbietern bisher keine räumlich unterschiedlichen Produkt-, Preis- oder Rabattdifferenzierungen beobachtet werden. Dies und der Umstand, dass gerade bei netzgebundenen Märkten mit der Abgrenzung zu kleiner Teilmärkte ansonsten eine verfälschte Wiedergabe der Wettbewerbsbedingungen droht,⁹⁵ führen zu der Definition von jeweils national abgegrenzten Märkten für Zuführungsleistungen.

Ergebnis

Zuführungsleistungen gehören nationalen Märkten an.

2. Märkte für Terminierungsleistungen

Die räumlich relevanten Märkte für Terminierungsleistungen bestimmen sich nach den Einzelnetzen der verschiedenen Netzbetreiber. Aus Nachfragersicht beschränkt sich die Nachfrage zwar noch weiter auf die jeweiligen lokalen Einzugsbereiche innerhalb dieser Netze. Da aber nicht ersichtlich ist, dass auch nur einer der Teilnehmernetzbetreiber unterschiedliche Marktstrategien je nach Lage der lokalen Einzugsbereiche verfolgt, kann von jeweils netzweit homogenen Wettbewerbsbedingungen ausgegangen werden. Für das bundesweite Netz der DT AG bedeutet dies etwa, dass auch ein bundesweiter Markt besteht.

Ergebnis

Terminierungsleistungen gehören Märkten an, deren räumliche Ausdehnung derjenigen des jeweiligen Netzes entspricht.

⁹⁴ Leitlinien der Kommission, a.a.O., Ziffer 55.

⁹⁵ Siehe dazu Wendland, in: Beck'scher TKG Kommentar, hrsgg. von Büchner u.a., 2. Auflage 2000, vor § 33 Rn. 50.

3. Märkte für Transitleistungen

Schließlich ist auch hinsichtlich der Transitleistungen plus Zuführung oder Terminierung festzuhalten, dass aufgrund der von den bundesweit tätigen Anbietern von Transitleistungen bestimmten Wettbewerbssituation auf nationaler Ebene homogene Wettbewerbsbedingungen vorzufinden sind.

Transitleistungen plus Zuführung oder Terminierung gehören nationalen Märkten an.

F. Merkmale des § 10 Abs. 2 S. 1 TKG

Gemäß § 10 Abs. 2 S. 1 TKG kommen für eine Regulierung nach dem zweiten Teil des TKG Märkte in Betracht, die durch beträchtliche und anhaltende strukturell oder rechtlich bedingte Marktzutrittsschranken gekennzeichnet sind, längerfristig nicht zu wirksamem Wettbewerb tendieren und auf denen die Anwendung des allgemeinen Wettbewerbsrechts allein nicht ausreicht, um dem betreffenden Marktversagen entgegenzuwirken. Im Folgenden sind diejenigen Märkte zu bestimmen, bei denen diese Merkmale vorliegen.

I. Prüfungstiefe

Bevor auf die drei gerade genannten Kriterien im Einzelnen eingegangen wird, sind vorweg die Vorgaben zu klären, welche im Hinblick auf die zugehörige Prüfungstiefe zu beachten sind. Das Problem der Prüfungstiefe stellt sich namentlich dann, wenn - wie hier, siehe unten *Abschnitt G.VI. und XI.- Marktbeherrschung* - im Rahmen der Prüfung nach § 11 TKG zumindest teilweise ein Vorliegen wirksamen Wettbewerbs festgestellt werden kann. Auf Grund der Ähnlichkeit der ersten beiden Kriterien des § 10 Abs. 2 TKG mit Kriterien der Marktbeherrschungsprüfung nach § 11 TKG könnte sich bei gleichlaufender Prüfungstiefe eine Marktanalyse nach § 11 TKG erübrigen, weil der entsprechende Markt bereits gemäß § 10 TKG nicht für eine Regulierung nach dem zweiten Teil des TKG in Betracht kommen könnte.

1. Im Allgemeinen

Ziel der vorliegenden Prüfung ist es, diejenigen Märkte zu identifizieren, die für eine Regulierung nach den Vorschriften des zweiten Teils des TKG „in Betracht kommen.“ Hinter diesem „in Betracht kommen“ können sich zwei verschieden weit reichende Prüfungskonzepte verbergen.

Zum einen kann es darum gehen, die Kriterien des § 10 Abs. 2 S. 1 TKG anhand von bei typisierender Betrachtungsweise gewonnenen Marktcharakteristika auszufüllen und im Erfolgsfall anschließend den entsprechenden Markt nach § 11 TKG daraufhin zu analysieren, ob tatsächlich eine Regulierung stattzufinden hat. Zum anderen kann dieses „in Betracht kommen“ aber auch so verstanden werden, dass unter denjenigen Märkten, auf denen gegenwärtig kein wirksamer Wettbewerb im Sinne des § 11 TKG herrscht, diejenigen herauszufinden sind, auf welche bei individualisierender Betrachtungsweise zusätzlich die in § 10 Abs. 2 S. 1 TKG genannten Merkmale zutreffen und die deshalb zu regulieren sind.

Dem Gesetz sind Anhaltspunkte sowohl für das eine als auch für das andere Verständnis zu entnehmen.

Für ein Vorgehen im zweitgenannten Sinne mit individualisierender Betrachtungsweise spricht namentlich die Formulierung in § 11 Abs. 1 S. 1 TKG, wonach die Regulierungsbehörde „[i]m Rahmen der Festlegung der nach § 10 für eine Regulierung nach diesem Teil in Betracht kommenden Märkte“ prüft, ob auf dem untersuchten Markt wirksamer Wettbewerb besteht. Aus dem Wortlaut könnte geschlossen werden, dass nicht anschließend an, sondern zur Vorbereitung der Festlegung gemäß § 10 TKG der auf einem Markt bestehende Wettbewerb (konkret) zu untersuchen ist. Konsequenterweise wären dann auch die sonstigen Untersuchungen „im Rahmen der Festlegung“ auf die konkreten Gegebenheiten des geprüften Marktes zu beziehen.

Die besseren Argumente finden sich allerdings gegen eine individualisierende und für eine typisierende Betrachtungsweise, damit also für ein Vorgehen im erstgenannten Sinne. Der gerade zitierten Formulierung des § 11 Abs. 1 S. 1 TKG kann keine ausschlaggebende Bedeutung beigemessen werden. Sie steht letztlich im Widerspruch zu der Vorschrift des § 9 Abs. 1 TKG. Nach dieser Norm unterliegen Märkte der Marktregulierung nach den Vorschriften des zweiten Teils, auf denen die Voraussetzungen des § 10 vorliegen und für die eine Marktanalyse nach § 11 ergeben hat, dass kein wirksamer Wettbewerb vorliegt. Dieses „und“ im § 9 Abs. 1 TKG macht deutlich, dass aus der Bejahung der Voraussetzungen des § 10

TKG allein noch keineswegs die Regulierungsbedürftigkeit eines Marktes folgt. Vielmehr bedarf es zusätzlich einer Prüfung des § 11 TKG, um den Weg für die Regulierung eines Marktes zu öffnen. Das Konzept einer aufeinanderfolgenden Prüfung der §§ 10 und 11 TKG entspricht dem Vorbild der Art. 15 und 16 Rahmenrichtlinie. Dieses Vorbild hat seinen Niederschlag auch in der Märkte-Empfehlung gefunden, deren Erwägungsgrund Nr. 20 lautet: „Die vorliegende Festlegung von Produkt- und Dienstmärkten, die eine Vorabregulierung rechtfertigen können, besagt nicht, dass eine Regulierung stets angebracht ist oder für diese Märkte rechtliche Verpflichtungen aufgrund der spezifischen Richtlinien gelten. Eine Regulierung ist nicht gerechtfertigt, wenn auf diesen Märkten echter Wettbewerb herrscht. [...]“ Die Kommission geht also ersichtlich davon aus, dass auf Märkten, für welche das Vorliegen der drei oben genannten Kriterien festgestellt worden ist (genau dies ist in der Märkte-Empfehlung geschehen, siehe deren Erwägungsgründe Nr. 9 ff.), gleichwohl wirksamer Wettbewerb gegeben sein kann.

Aus alledem folgt, dass für die Prüfung der drei oben genannten Kriterien eine typisierende Betrachtungsweise angemessen ist, welche namentlich nicht auf individuelle Besonderheiten bestimmter Märkte innerhalb einer Märktegruppe Rücksicht zu nehmen braucht. Es geht allein darum, die Möglichkeit des Vorliegens von Regulierungsbedürftigkeit festzustellen.

2. Im Besonderen

Die hier herausgearbeitete Vorgehensweise hat Auswirkungen insbesondere auf die Prüfung des § 10 Abs. 2 S. 1 TKG bei Märkten, welche in der Märkte-Empfehlung der Europäischen Kommission genannt worden sind.

Die Europäische Kommission hat eine Reihe von Telekommunikationsmärkten auf ihre typischen Marktcharakteristika hin untersucht. Sie ist dabei zu dem Ergebnis gekommen, dass die drei genannten Kriterien bei insgesamt 18 Telekommunikationsmärkten vorliegen. Für diese 18 Märkte bzw. die zugehörigen Teilmärkte steht damit fest, dass sie grundsätzlich den Kriterien des § 10 Abs. 2 S. 1 TKG genügen. Diese Ansicht teilt auch das deutsche Gesetz. Denn bei der Märktebestimmung, welche die Regulierungsbehörde gemäß § 10 Abs. 2 S. 2 TKG im Rahmen des ihr zustehenden Beurteilungsspielraums vornimmt, berücksichtigt sie nach § 10 Abs. 2 S. 3 TKG weitestgehend die Märkte-Empfehlung der Kommission in ihrer jeweils geltenden Fassung (vergleiche auch Art. 15 Abs. 3 S. 1 Rahmenrichtlinie).

Eine Widerlegung der von der Kommission festgestellten Ergebnisse ist zwar im Grundsatz möglich; immerhin steht der Behörde ein Beurteilungsspielraum zu, der (nur) weitestgehend von der Märkte-Empfehlung vorstrukturiert ist. Die Anforderungen an eine solche Widerlegung sind allerdings sehr hoch. Denn für eine Widerlegung wäre darzulegen, dass selbst die typischen Merkmale des in Deutschland gelegenen Marktes derart von dem europäischen Durchschnitt abweichen, dass schon die Möglichkeit einer Regulierungsbedürftigkeit von vornherein ausgeschlossen werden kann.

Mit der Aufnahme der Leistungen „Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten“, „Anrufzustellung in einzelnen öffentlichen Telefonnetzen an festen Standorten“ und „Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz“ in ihre Empfehlung hat die Europäische Kommission die Märkte, zu denen diese Leistungen gehören, wegen des kumulativen Vorliegens der oben genannten Kriterien als Märkte identifiziert, die für eine Vorabregulierung in Betracht kommen. Nach Maßgabe des gerade Dargestellten ist für diese Märkte im Folgenden (allein) zu prüfen, ob die Vermutung widerlegt werden kann, sie könnten regulierungsbedürftig sein.

II. Vorliegen beträchtlicher und anhaltender struktureller oder rechtlich bedingter Marktzutrittsschranken

Die hier untersuchten Märkten zeichnen sich allesamt durch beträchtliche und anhaltende strukturelle Marktzutrittsschranken aus (siehe auch unten *Abschnitt G. – Marktbeherrschung*). Soweit Zuführungsleistungen betroffen sind, resultiert dies aus der Kombination von

überragend hohem Endkundenbestand und nicht leicht zu duplizierender Infrastruktur auf Seiten der DT AG. Bei den Terminierungsleistungen, bei denen das Prinzip „Ein-Netz-ein-Markt“ gilt, ist ein Marktzutritt für Dritte *per se* nicht möglich. Die Märkte für Transitdienste schließlich können von Wettbewerbern der DT AG kaum angegriffen werden, weil sie zum einen selbst nicht genügend Zuführungs- oder Terminierungsleistungen herstellen können, um darauf aufbauend Transitdienste anbieten zu können, und weil sie zum anderen entweder aus technischen Gründen und/oder mangels hinreichenden Zugangs zu den Beschaffungs- und Absatzmärkten nicht in der Lage sind, in beachtlichem Umfang Zuführungs- oder Terminierungsleistungen der DT AG über ihr Netz abzuwickeln. Es sind keine Anhaltspunkte ersichtlich, die einen Abbau dieser Schranken in den nächsten zwei Jahren bis zur dann erfolgenden turnusgemäßen Überprüfung von Marktdefinition und Marktanalyse (§ 14 Abs. 2 TKG) erwarten ließen.

III. Längerfristig keine Tendenz zu wirksamem Wettbewerb

Bei der notwendigen typisierenden Betrachtungsweise ist festzustellen, dass die hier untersuchten Märkte allesamt auch längerfristig – also wiederum in den nächsten zwei Jahren – nicht zu wirksamem Wettbewerb tendieren. Es sind jedenfalls derzeit keine Faktoren konkret absehbar, die eine solche Wettbewerbsentwicklung herbeiführen könnten. Die trotz Liberalisierung anhaltend hohen Marktanteile der DT AG bzw. die 100%igen Marktanteile der Teilnehmernetzbetreiber auf ihren Terminierungsmärkten bezeugen bei abstrakter Betrachtung vielmehr die fortdauernde Unangreifbarkeit ihrer Stellung.

Das Vorgenannte gilt namentlich auch für die Märkte für „Terminierungsleistungen alternativer Teilnehmernetzbetreiber“ sowie für „Transitdienste plus Terminierung von Verbindungen mit Ursprung und Ziel in Mobilfunknetzen.“ Auf diesen Märkten herrscht aufgrund gegengewichtiger Nachfragemacht schon derzeit wirksamer Wettbewerb (siehe genauer unten *Abschnitt G.VI. und XI. - Marktbeherrschung*). Gleichwohl hindert dieser Umstand nicht die Feststellung, dass die Märkte regulierungsbedürftig sein könnten (vergleiche auch den oben zitierten Erwägungsgrund Nr. 20 der Märkte-Empfehlung). Denn bei der hier maßgeblichen typisierenden Betrachtungsweise kommt es nicht auf die individuellen Gegebenheiten auf einem Markt (hier: die gegengewichtige Nachfragemacht) an, sondern vielmehr darauf, dass die Märkte durch konstant hohe Marktanteile geprägt sind, welche im Regelfall eben auf das längerfristige Fehlen einer Tendenz zu wirksamem Wettbewerb hindeuten.

IV. Dem Marktversagen kann nicht allein durch die Anwendung des allgemeinen Wettbewerbsrechts begegnet werden

Die Anwendung allgemeinen Wettbewerbsrechts erscheint als Reaktion auf das festgestellte Marktversagen nicht ausreichend.

Gemäß Explanatory memorandum der Europäischen Kommission zur Märkte-Empfehlung, S. 11, kann eine Vorabregulierung „eine angemessene Ergänzung zum Wettbewerbsrecht darstellen, wenn dessen Anwendung nicht ausreicht, um dem Marktversagen entgegenzuwirken. Dies wäre zum Beispiel dann der Fall, wenn bei einer Maßnahme zur Behebung eines Marktversagens zahlreiche Anforderungen erfüllt sein müssen (zum Beispiel detaillierte Buchhaltung für Regulierungszwecke, Kostenermittlung, Überwachung der Bedingungen einschließlich technischer Parameter u. a.) oder wenn ein häufiges und/oder frühzeitiges Einschreiten unerlässlich bzw. die Gewährleistung der Rechtssicherheit vorrangig ist. In der Praxis sollten sich die NRB mit ihren Wettbewerbsbehörden abstimmen und deren Standpunkt berücksichtigen, wenn sie entscheiden, ob sich der Einsatz zusätzlicher rechtlicher Instrumente oder die Instrumente des Wettbewerbsrechts ausreichen.“

Tatsächlich können Unternehmen mit hohen Marktanteilen auf der Vorleistungsebene schon im Interesse ihrer Position auf der Endkundenebene kein Interesse daran haben, den Marktteilnehmern Zugang zu ihrer nicht leicht zu duplizierenden Infrastruktur zu gewähren. Die besondere wettbewerbspolitische Bedeutung des Angebots von Verbindungsleistungen auf

der Vorleistungsebene ergibt sich dabei vor allem daraus, dass das Angebot für die Wettbewerber im Regelfall erforderlich ist, um eigene Endkundenleistungen anbieten zu können. Da das Angebot von Verbindungsleistungen auf der Vorleistungsebene also essentiell ist für wirksamem Wettbewerb auf der Endkundenebene, wäre es den Unternehmen mit hohen Marktanteilen - in Abwesenheit entgegenstehender Regeln - ein Leichtes, ihre Marktmacht auf die Endkundenebene auszudehnen, indem sie Wettbewerbern den Zugang zu Verbindungsleistungen auf der Vorleistungsebene verweigerten oder nur zu unangemessenen Bedingungen gewährten.⁹⁶

Wie die Erfahrung mit der Liberalisierung der Telekommunikationsmärkte auch in der Bundesrepublik Deutschland gezeigt hat, ist dem Problem des Zugangs zu Verbindungsleistungen nur durch ein kontinuierliches Eingreifen Herr zu werden. Die alleinige Anwendung des allgemeinen Wettbewerbsrechts, etwa mittels § 19 Absatz 4 Nr. 4 GWB, würde hingegen nur ein punktuelles Eingreifen in einzelnen Verfahren bedeuten. Erforderlich sind wesentlich detailliertere Befugnisse zur Vornahme positiver Regelungen. Auf eine detaillierte und permanente Überwachung des „Ob“ und „Wie“ der Zugangsgewährung ist das allgemeine Wettbewerbsrecht nicht ausgelegt. Regulatorische Maßnahmen greifen dagegen generell präventiv ein. Im Falle eines Marktversagens wie dem vorliegenden, in dem das marktbeherrschende Unternehmen bei typisierter Betrachtungsweise nicht nur in konkreten Einzelfällen, sondern generell kein Interesse an der Gewährung des Netzzugangs haben kann, sollte einem im Interesse des Marktbeherrschers liegenden, wettbewerbswidrigen Verhalten daher auch genauso generell und präventiv mit detaillierten Befugnissen zur Auferlegung positiver Verpflichtungen begegnet werden. Die Allokation derartiger knapper Güter wie des Zugangs zu Verbindungsleistungen bedarf deshalb der über eine *wettbewerbssichernde* allgemeine Wettbewerbsaufsicht hinausgehenden regulatorischen, d. h. präventiv *wettbewerbsfördernden* Intervention. Nur so kann nämlich in Bezug auf Verbindungsleistungen die Möglichkeit des Zugangs für alle Wettbewerber sichergestellt werden.

V. Ergebnis

Die nachfolgend genannten Märkte⁹⁷ erfüllen die in § 10 Abs. 2 S. 1 TKG aufgeführten Kriterien und kommen deshalb für eine Regulierung nach dem zweiten Teil des TKG in Betracht:

1. Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene für Orts-, Fern-, Auslands- und Mobilverbindungen mit in Einzelwahl oder in festgelegter Vorauswahl vorangestellter Kennzahl für Verbindungsnetzbetreiber (B.2 [Ort] Zuführung und B.2 [Fern] Zuführung).
2. Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Interconnection-Anschlüsse für Verbindungen zu Diensten. Hierzu zählen derzeit:
 - Verbindungen zum Freephone-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0800 (O.5 Zuführung);
 - Verbindungen zum Shared Cost Service 0180 von ICP (O.6 Zuführung);
 - Verbindungen zum Vote-Call von ICP unter den Zugangskennzahlen 0137 1-9 im Online-Billing-Verfahren (O.7 Zuführung);
 - Verbindungen zum Service 0700 des ICP im Online-Billing-Verfahren (O.11 Zuführung);
 - Verbindungen zum Online-Dienst am Telefonnetz von ICP (O.12 Zuführung);

⁹⁶ Für eine allgemeine Darstellung der Bedeutung des Netzzugangs vgl. Heinen, *Journal of Network Industries* 2001, S. 385, 388 f. m.w.N.; siehe dazu auch Temple Lang, *Fordham International Law Journal* 18 (1994), S. 437, 480 ff.

⁹⁷ Nota bene: Breitbandige Verbindungsleistungen werden noch einem eigenständigen Verfahren der Marktregulierung unterzogen werden, siehe auch oben *Abschnitt B.II. – Leistungsübersicht*.

Verbindungen zum Service 0190 1-9 von ICP im Online-Billing-Verfahren (Z.4 Zuführung);
Verbindungen zum Auskunftsdienst von ICP unter der Dienstekennzahl 118xy im Offline-Billing-Verfahren (Z.7 Zuführung);
Verbindungen zum Service 0190 0 von ICP im Offline-Billing-Verfahren (Z.9 Zuführung);
Verbindungen zum VPN-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0181-0189 im Offline-Billing-Verfahren (Z.10 Zuführung);
Verbindungen zu einem innovativen Dienst von ICP unter der Dienstekennzahl 012 im Offline-Billing-Verfahren (Z.12 Zuführung);
Verbindungen zum Unified Messaging Service Geo Verse von BT Ignite unter der Zugangskennzahl 0088210 im Online-Billing-Verfahren (Z.14 Zuführung);
Verbindungen zum Service 0900 von ICP im Offline-Billing-Verfahren (Z.16 Zuführung);
Verbindungen zum Anschluss für Telekommunikationsdiensteanbieter (AfTD Zuführung).
Zukünftig angebotene weitere Zuführungsleistungen zu Diensten sind diesem Markt ebenfalls zuzurechnen.

3. Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Primärmultiplex-Anschlüsse für Verbindungen zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung (AfOD Zuführung).
4. Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Primärmultiplex-Anschlüsse für Verbindungen zu Online-Diensten in zeitunabhängiger Tarifierung (OVF Zuführung).
5. Märkte für Anrufzustellung in das einzelne öffentliche Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der lokalen Anrufweiterleitung (B.1 Terminierung und Z.1 Terminierung).

Die Einzelmärkte:

accom Gesellschaft für Telekommunikationsnetze u. -dienstleistungen mbH & Co. KG
Arcor AG & Co.
AugustaKom Telekommunikation GmbH & Co. KG
BerliKomm Telekommunikationsgesellschaft mbH
BITel Gesellschaft für kommunale Telekommunikation mbH
BreisNet Telekommunikations- und Carrier-Dienste GmbH
BT (Germany) GmbH & Co. oHG
ChemTel Telekommunikations GmbH Chemnitz
Citykom Münster GmbH Telekommunikationsservice
CNE Gesellschaft für Telekommunikation mbH
COLT Telecom GmbH
DATEL Daten- und Telekommunikations- GmbH Dessau
Deutsche Telekom AG
DOKOM Gesellschaft für Telekommunikation mbH
E.T.H. European Telecommunication Holding AG
envia.tel GmbH
EWE TEL GmbH
freenet Cityline GmbH
GöTel GmbH
HanseNet Telekommunikation GmbH
HEAG MediaNet GmbH
HeLi NET Telekommunikation GmbH & Co. KG
HL komm Telekommunikations GmbH
htp - Hannovers Telefon Partner GmbH
IN-telegence GmbH & Co. KG
ISH GmbH & Co. KG
ISIS Multimedia Net GmbH & Co. KG

jetz! Kommunikation GmbH & Co. KG
 Kabel Baden-Württemberg GmbH & Co. KG
 KielNET GmbH
 LeuCom Telekommunikationsgesellschaft mbH
 M"net Telekommunikations GmbH
 MCI WorldCom Deutschland GmbH
 MDCC Magdeburg-City-Com GmbH
 meocom Telekommunikation GmbH
 NEFkom Telekommunikation GmbH & Co. KG
 NetCologne Gesellschaft für Telekommunikation mbH
 osnatel GmbH
 PfalzKom Gesellschaft für Telekommunikation mbH
 pulsaar Gesellschaft für Telekommunikation mbH
 QSC AG
 SDTelecom Telekommunikations GmbH
 telebel GmbH
 telelev Telekommunikation GmbH
 TeleNet Potsdam Kommunikationsgesellschaft mbH
 Téléos Gesellschaft für Telekommunikation u. Netzdienste Ostwestfalen-Schaumburg
 mbH & Co. KG
 TROPOLYS Netz GmbH
 Ventelo Deutschland GmbH
 Versatel Germany GmbH
 Versatel Nord-Deutschland GmbH
 Versatel Süd-Deutschland GmbH
 Versatel West-Deutschland GmbH & Co. KG
 VSE NET GmbH
 wilhelm.tel GmbH
 WOBCOM GmbH

6. Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Zuführung von Orts-, Fern-,
 Auslands- und Mobilverbindungen mit in Einzelwahl oder in festgelegter Vorauswahl vor-
 angestellter Kennzahl für Verbindungsnetzbetreiber und mit Ursprung im eigenen nationa-
 len Netz (B.2 Transit plus Zuführung).

7. Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz über Interconnection-Anschlüsse
 plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Diensten. Hierzu
 zählen derzeit:

Verbindungen zum Freephone-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0800 (O.5
 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);

Verbindungen zum Shared Cost Service 0180 von ICP (O.6 Transit plus Zuführung von
 Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);

Verbindungen zum Vote-Call von ICP unter den Zugangskennzahlen 0137 1-9 im Online-
 Billing-Verfahren (O.7 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im nationa-
 len Netzen);

Verbindungen zum Service 0700 des ICP im Online-Billing-Verfahren (O.11 Transit plus
 Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);

Verbindungen zum Online-Dienst am Telefonnetz von ICP (O.12 Transit plus Zuführung
 von Verbindungen mit Ursprung im eigenen nationalen Netz);

Verbindungen zum Online-Dienst am Telefonnetz von ICP (O.14 Transit plus Zuführung
 von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Netzen);

Verbindungen zum Service 0190 1-9 von ICP im Online-Billing-Verfahren (Z.4 Transit plus
 Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);

Verbindungen zum Auskunftsdienst von ICP unter der Dienstekennzahl 118xy im Offline-Billing-Verfahren (Z.7 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);

Verbindungen zum Service 0190 0 von ICP im Offline-Billing-Verfahren (Z.9 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);

Verbindungen zum VPN-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0181-0189 im Offline-Billing-Verfahren (Z.10 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);

Verbindungen zum Auskunftsdienst von ICP unter der Dienstekennzahl 118xy im Online-Billing-Verfahren (Z.11 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen);

Verbindungen zu einem innovativen Dienst von ICP unter der Dienstekennzahl 012 im Offline-Billing-Verfahren (Z.12 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);

Verbindungen zum VPN-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0181-0189 im Online-Billing-Verfahren (Z.13 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen);

Verbindungen zum Unified Messaging Service Geo Verse von BT Ignite unter der Zugangskennzahl 0088210 im Online-Billing-Verfahren (Z.14 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);

Verbindungen zum Service 0900 von ICP im Offline-Billing-Verfahren (Z.16 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);

Verbindungen zum Service 0900 von ICP über die Mobilfunk-Service-Vorwahl (MSV) im Online-Billing-Verfahren (Z.17 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen);

Verbindungen zum Anschluss für Telekommunikationsdiensteanbieter (AfTD Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen).

Zukünftig angebotene weitere entsprechende Transitleistungen plus Zuführung sind diesem Markt ebenfalls zuzurechnen.

- 8.** Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz über Primärmultiplex-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung (AfOD Transit plus Zuführung).
- 9.** Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Terminierung von Verbindungen in nationale Netze mit Ausnahme von Verbindungen mit Ursprung und Ziel in nationalen Mobilfunknetzen (B.1 Transit plus Terminierung, Z.1 Transit plus Terminierung, O.2 Transit plus Terminierung, O.3 Transit plus Terminierung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen).
- 10.** Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Terminierung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen in nationale Mobilfunknetze (O.3 Transit plus Terminierung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen).

G. Marktbeherrschung

Gemäß § 11 Abs. 1 S. 1 TKG prüft die Regulierungsbehörde im Rahmen der Festlegung der nach § 10 für eine Regulierung nach dem zweiten Teil des TKG in Betracht kommenden Märkte, ob auf dem untersuchten Markt wirksamer Wettbewerb besteht.⁹⁸

Wirksamer Wettbewerb besteht nach § 11 Abs. 1 S. 2 TKG nicht, wenn ein oder mehrere Unternehmen auf diesem Markt über beträchtliche Marktmacht verfügen.⁹⁹ Ein Unternehmen gilt als Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht, wenn es entweder allein oder gemeinsam mit anderen eine der Beherrschung gleichkommende Stellung einnimmt, das heißt eine wirtschaftlich starke Stellung, die es ihm gestattet, sich in beträchtlichem Umfang unabhängig von Wettbewerbern und Endnutzern zu verhalten, siehe § 11 Abs. 1 S. 3 TKG.¹⁰⁰

Die letztgenannte Formulierung, welche der deutsche Gesetzgeber dem Art. 14 Abs. 2 U-Abs. 1 Rahmenrichtlinie¹⁰¹ nachgebildet hat, ist ursprünglich vom Europäischen Gerichtshof in seiner Rechtsprechung zu Art. 82 EG-Vertrag geprägt worden¹⁰². Die Europäische Kommission hat diese Definition in ihre ständige Entscheidungspraxis nach Artikel 82 EG-Vertrag übernommen¹⁰³. Bei der Anwendung dieser Definition wird folglich zu beachten sein, dass die Entscheidungen mit der Fallpraxis der Kommission und der einschlägigen Rechtsprechung des Gerichtshofs und des Gerichts erster Instanz übereinstimmen.¹⁰⁴ Eine Zusammenfassung der genannten Praxis findet sich in den Leitlinien der Kommission zur Marktanalyse und Ermittlung beträchtlicher Marktmacht nach dem gemeinsamen Rechtsrahmen für elektronische Kommunikationsnetze und -dienste¹⁰⁵. Dementsprechend bestimmt § 11 Abs. 1 S. 4 TKG, dass die Regulierungsbehörde bei ihrer Prüfung weitestgehend die von der Kommission aufgestellten und in ihren Leitlinien in der jeweils geltenden Fassung niedergelegten Kriterien berücksichtigt.

Wie der Europäische Gerichtshof insbesondere in seinem grundlegenden Urteil vom 13. Februar 1979 in der Rechtssache *Hoffmann-La Roche ./ Kommission*¹⁰⁶ betont hat, schließt eine marktbeherrschende Stellung einen gewissen Wettbewerb auf dem relevanten Markt nicht aus. Sie versetzt lediglich das Unternehmen in die Lage, die Bedingungen, unter denen sich dieser Wettbewerb entwickeln kann, zu bestimmen oder wenigstens merklich zu beeinflussen und auf jeden Fall in seinem Verhalten so lange keine Rücksicht nehmen zu müssen, wie ihm dies nicht zum Schaden gereicht.¹⁰⁷

Die Würdigung, inwiefern eine marktbeherrschende Stellung besteht, beruht auf einer vorausschauenden Marktanalyse, die sich auf die bestehenden Marktverhältnisse stützt.¹⁰⁸ Eine beherrschende Stellung kann anhand einer Reihe von Kriterien festgestellt werden, die für sich allein genommen nicht notwendigerweise entscheidend sind, sondern auf Grund einer Gesamtbetrachtung zu bewerten sind.¹⁰⁹ Die Unerlässlichkeit einer wertenden Gesamtschau ergibt sich daraus, dass es eine „umfassend ausgearbeitete Theorie der Wettbewerbsvor-

⁹⁸ Vergleiche Art. 16 Abs. 2 Rahmenrichtlinie.

⁹⁹ Siehe auch § 3 Nr. 31 TKG sowie Erwägungsgrund Nr. 27 S. 1 zur Rahmenrichtlinie.

¹⁰⁰ Das Fehlen wirksamen Wettbewerbs entspricht also dem Begriff der beträchtlichen Marktmacht sowie dem wettbewerbsrechtlichen Begriff der marktbeherrschenden Stellung, d. h. alle drei Umschreibungen sind synonym. Zur Vermeidung von Missverständnissen wird im Folgenden entsprechend der Tradition des Wettbewerbsrechts im Sinne von Art. 82 EG-Vertrag ausschließlich der Begriff der marktbeherrschenden Stellung verwendet.

¹⁰¹ Siehe dazu die Leitlinien, Rn. 5 und 70.

¹⁰² Vergleiche Leitlinien, Rn.5.

¹⁰³ Siehe dazu die Leitlinien, Rn.5 und 70.

¹⁰⁴ Leitlinien, Rn. 70; vergleiche auch Erwägungsgrund Nr. 28 zur Rahmenrichtlinie sowie – mit Blick auf kollektive Marktbeherrschungen – Art. 14 Abs. 2 UAbs. 2 Rahmenrichtlinie.

¹⁰⁵ Siehe die Leitlinien, Rn.70.

¹⁰⁶ EuGH, Rs. 85/76, Slg. 1979, S. 461 Rn. 39 – *Hoffmann-La Roche / Kommission*.

¹⁰⁷ Vergleiche dazu auch die Leitlinien, Rn. 72.

¹⁰⁸ Vergleiche dazu die Leitlinien, Rn. 75.

¹⁰⁹ Leitlinien, Rn. 75 und 79.

aussetzungen, die von Vorliegen bestimmter Umstände einen zwingenden Schluss auf Unternehmensverhalten zuließe, bis heute nicht gibt und angesichts der netzartigen Verkopplung sämtlicher Zustands- und Kontrollvariablen für Unternehmen vielleicht nie geben wird.¹¹⁰ Die einzelnen relevanten Faktoren können thematisch als Ausdruck der Marktstruktur, der Unternehmensstruktur oder des Marktverhaltens einsortiert werden.¹¹¹

Im Folgenden wird nunmehr die konkrete Untersuchung des unter E. abgegrenzten Marktes vorgenommen (für eine Darlegung der in Rn. 72 ff. der Leitlinien dargestellten Kriterien zur Ermittlung beträchtlicher Marktmacht siehe Anhang 2).

I. Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene für Orts-, Fern-, Auslands- und Mobilverbindungen mit in Einzelwahl oder in festgelegter Vorauswahl vorangestellter Kennzahl für Verbindungsnetzbetreiber

1. Marktanteile

Für 2002 ergibt sich ein errechnetes Marktvolumen – gemessen in Umsatzerlösen – in Höhe von.....€ und für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe von..... €. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von.... % bzw.%.

Für 2002 ergibt sich ein errechnetes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – in Höhe von Minuten und für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe von....Minuten. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von% bzw. %.

Der 1. Schätzschrift ist hier entbehrlich, da alle relevanten Unternehmen eine Aufteilung der Umsätze auf die einzelnen Tarifbereiche vorgenommen haben. In dem hier relevanten Fall ist, da es sich um den lokalen Bereich handelt, ist – bis auf wenige Ausnahmen¹¹² – nur der Tarifbereich I von Bedeutung.¹¹³

Im Rahmen des 2. Schätzschriftes wurden die vorgenannten bisher berechneten Marktvolumina jeweils um 10 Prozentpunkte erhöht.¹¹⁴

Danach ergibt sich für 2002 ein geschätztes Marktvolumen – gemessen in Umsatzerlösen – in Höhe von € und für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe von€. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von.... % bzw. %. Die Marktanteile der übrigen Anbieter liegen sowohl im Jahr 2002 als auch im 1. Halbjahr 2003 jeweils

¹¹⁰ So Möschel, in: Immenga/Mestmäcker, GWB, 2001, § 19 Rn. 54 m.w.N. zum – im Gegensatz zu Artikel 82 EG-Vertrag – sogar einen konkreten Kriterienkatalog enthaltenden § 19 Abs. 2 S. 1 Nr. 2 GWB.

¹¹¹ Vergleiche Dirksen, in: Langen/Bunte, a.a.O., Art. 82 Rn. 37

¹¹² Es kann vereinzelt durchaus der Fall sein, dass der Engpassfaktor über den Tarifbereich I hinausgeht. Entsprechende Anteile werden im Rahmen des zweiten Schätzschriftes pauschal berücksichtigt, da diese nicht im Einzelnen von den Unternehmen differenziert angegeben werden konnten.

¹¹³ Die Tarifbereiche II und III werden beim Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Zuführung von Orts-, Fern-, Auslands- und Mobilverbindungen mit in Einzelwahl oder in festgelegter Vorauswahl vorangestellter Kennzahl für Verbindungsnetzbetreiber und mit Ursprung im eigenen nationalen Netz (B.2 Transit plus Zuführung) berücksichtigt.

¹¹⁴ Die Berechnung erfolgt hier beispielhaft für die Umsatzerlöse für das Jahr 2002. Aus den tatsächlich vorliegenden sowie modifizierten Angaben ergibt sich ein Gesamtumsatz in Höhe von €. Aufgrund der oben dargestellten Ausführungen wird davon ausgegangen, dass vom Gesamtmarktvolumen (inkl. Schätzungen) zehn Prozentpunkte nicht bekannt sind. Dementsprechend erfolgt die Berechnung des Gesamtmarktvolumens (inkl. Schätzungen) wie folgt: Die.... € stellen 90 % des Gesamtmarktvolumens (inkl. Schätzungen) dar. Um 100 % des Gesamtmarktvolumens (inkl. Schätzungen) zu erhalten, müssen zunächst die fehlenden zehn Prozentpunkte berechnet werden. Dies geschieht folgendermaßen: Um 1% des Gesamtmarktvolumens zu erhalten, wird € durch 90 dividiert. Es ergibt sich ein Betrag von..... € 10 % sind demnach..... €. Das Gesamtmarktvolumen entspricht demnach.... € plus€, also €

.....%.

.....

Für 2002 ergibt sich ein geschätztes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – in Höhe vonMinuten und für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe vonMinuten. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von % bzw. %. Die Marktanteile der übrigen Anbieter liegen sowohl im Jahr 2002 als auch im 1. Halbjahr 2003 jeweils..... % .

.....

Die DT AG verfügt sowohl gemessen in Umsatzerlösen als auch in Verbindungsminuten für alle hier betrachteten Zeiträume über einen Marktanteilsabstand zum nächst größeren Anbieter in Höhe von mindestens Prozentpunkten.

2. Leichter oder privilegierter Zugang zu Kapitalmärkten / finanziellen Ressourcen

Der Möglichkeiten des Zugangs zu den Kapitalmärkten sowie die finanziellen Ressourcen lassen sich an den folgenden Zahlen der größeren Anbieter ablesen:

Der Konzernumsatz der DT AG belief sich im Jahr 2003 auf 55,8 Mrd. € (Steigerung um 4,0 % gegenüber 2002 [53,7 Mrd. €]).¹¹⁵ Davon entfallen 25,1 Mrd. € auf die deutsche Festnetz-Tochter T-Com¹¹⁶. Der Cash-Flow des Konzerns betrug im Jahr 2003 14,3 Mrd. € (Steigerung um 14,9 % gegenüber 2002 [12,5 Mrd. €]).¹¹⁷ Anstelle eines Jahresfehlbetrages wie im Jahr 2001 (3,5 Mrd. €) und im Jahr 2002 (24,6 Mrd. €¹¹⁸) hatte die DT AG im Jahr 2003 einen Konzernüberschuss in Höhe von 1,3 Mrd. € zu verzeichnen.

Die Konzerngruppe der BT Group plc, welcher auch BT (Germany) GmbH & Co. OHG angehört, setzte im Geschäftsjahr 2001/2002 20,6 Mrd. Pfund Sterling und im Geschäftsjahr 2002/2003 18,7 Mrd. Pfund Sterling um. Der Cash-Flow betrug im Geschäftsjahr 2001/2002 5,26 Mrd. Pfund Sterling und im Geschäftsjahr 2002/2003 6,03 Mrd. Pfund Sterling. Der Umsatz von BT (Germany) GmbH & Co. OHG belief sich im Geschäftsjahr 2001/2002 auf 396,03 Mio. € und im Geschäftsjahr 2002/2003 auf 579,6 Mio. €.

Nach einem Konzernumsatz von umgerechnet 23,04 Mrd. € im Jahr 2002 betrug dieser bei der MCI WorldCom im Jahr 2003 umgerechnet 27,167 Mrd. €. Weitere Zahlen sind gegenwärtig nicht verfügbar.

Die Vodafone Gruppe¹¹⁹ setzte im Geschäftsjahr 2000/2001 15 Mrd. Pfund Sterling, im Geschäftsjahr 2001/2002 22,8 Mrd. Pfund Sterling, im Geschäftsjahr 2002/2003 30,4 Mrd. Pfund Sterling und im Geschäftsjahr 2003/2004 33,6 Mrd. Pfund Sterling um. Der Cash-Flow betrug im Geschäftsjahr 2001/2002 8,1 Mrd. Pfund Sterling, im Geschäftsjahr 2002/2003 11,14 Mrd. Pfund Sterling und im Geschäftsjahr 2003/2004 12,64 Mrd. Pfund Sterling. Die zugehörige Arcor Gruppe verzeichnete einen Konzernumsatz von 1,63 Mrd. € im Geschäftsjahr 2001, von 316,9 Mio. € im 1. Quartal 2002,¹²⁰ von 1,335 Mrd. € im Geschäftsjahr 2002/2003 und von 1,408 Mrd. € im Geschäftsjahr 2003/2004¹²¹.

¹¹⁵ Der Konzernumsatz der DT AG im Jahr 2002 stellte wiederum eine Steigerung von 11,1 % gegenüber 2001 (48,3 Mrd. €) dar.

¹¹⁶ Im Jahr 2002 belief sich der Außenumsatz der T-Com auf 26,5 Mrd. €.

¹¹⁷ Der Cash-Flow im Jahr 2002 stellte eine Steigerung um 4,4 % gegenüber 2001 (11,9 Mrd. €) dar.

¹¹⁸ Dieser hohe Wert beruht insbesondere auf Sonderabschreibungen auf Mobilfunklizenzen.

¹¹⁹ Geschäftsjahr endet am 31.03. des jeweiligen Jahres.

¹²⁰ Die Arcor Gruppe hat zum 01.04.2002 ihr Geschäftsjahr dem Geschäftsjahr der Vodafone Gruppe angepasst.

¹²¹ Nach UK-GAAP.

Der Unternehmensumsatz von Colt Telecom Group plc. betrug im Jahr 2002 1,027 Mrd. Pfund Sterling und im Jahr 2003 1,166 Mrd. Pfund Sterling. Der Umsatz der Colt Telecom GmbH betrug im Jahr 2001 493 Mio. €, im Jahr 2002 569 Mio. € und im Jahr 2003 611 Mio. €

Insgesamt ist die Finanzkraft der DT AG als bedeutend anzusehen. Neben ihr gibt es aber auch mit der Arcor GmbH & Co. KG und BT (Germany) GmbH & Co. OHG zumindest zwei finanzstarke Wettbewerber, so dass die Finanzkraft der DT AG eher neutral zu bewerten ist.

3. Fehlen von potenziellem Wettbewerb

Bei dem hier behandelten Markt für „B.2“-Zuführungsleistungen handelt es sich um einen Markt, dessen Bestehen in besonderem Maße auf regulierungsrechtlichen Maßnahmen beruht. Wie bereits im Rahmen der Marktabgrenzung gezeigt wurde, haben bundesweit tätige Unternehmen derzeit kein Interesse daran, ihren Anschlussnehmern freiwillig eine Verbindungsnetzbetreiberauswahl zu ermöglichen.¹²² Das Risiko, die eigenen Verbindungsnetze nicht wie geplant auslasten zu können, scheint die Chance, sich weitere Vertriebswege für die Anrufweiterleitung zu eröffnen, zu überwiegen. Schon mangels Interesse anderer Netzbetreiber ist deshalb zur Zeit nicht ersichtlich, dass potenzieller Wettbewerb die beherrschende Stellung der DT AG, wie sie sich in ihren Marktanteilen andeutet, gefährden könnte.

4. Expansionshemmnisse und Marktzutrittsschranken

Darüber hinaus fehlt den anderen Netzbetreiber derzeit aber auch die Aussicht, die Stellung der DT AG ernsthaft angreifen zu können. Namentlich die bei der DT AG gegebene Kombination von überragend großem Endkundenbestand und Kontrolle über eine nicht leicht zu duplizierende Infrastruktur hindert tatsächliche oder mögliche Wettbewerber daran, beachtenswerte Marktanteile zu erobern.

Voraussetzung dafür, dass überhaupt Zuführungsleistungen angeboten werden können, ist der Zugang zu Endkunden, welche als Teilnehmer an das Teilnehmernetz angeschlossen sind. Die aus Anzahl und Nutzungsprofil der Endkunden resultierende Zahl an potenziell erreichbaren Verbindungsminuten wiederum ist die maßgebliche Größe, nach der sich die Attraktivität eines Anbieters für einen nachfragenden Verbindungsnetzbetreiber richtet.

Die DTAG verfügt bezogen auf jedwede Art von Endkunden nach hiesigem Kenntnisstand¹²³ noch immer über einen weit überwiegenden Teil der Teilnehmeranschlüsse:

Marktanteile gemessen in Umsatzerlösen			Marktanteile gemessen in Absatz (Zahl der Kanäle)		
a) 2000	b) 2001	c) 2002	d) 2000	e) 2001	f) 2002
....% % %	... % % %

Tabelle 1: Marktanteile der DTAG bei Teilnehmeranschlüssen für Endkunden

Bei dem Markt für (schmalbandige) Endkundenanschlüsse handelt es sich um einen weitgehend gesättigten Markt; ein Erstanschluss von Endkunden wird in der Regel nur noch in Neubaugebieten vorkommen. Die Wettbewerber der DT AG werden daher regelmäßig nur

¹²² Anders kann es sich hingegen mit regional tätigen Unternehmen verhalten; diese haben vereinzelt durchaus ein Interesse daran, neben den über das DT AG-Netz bezogenen Transitleistungen auch Leistungen an Verbindungsnetzbetreiber zur Ermöglichung einer Verbindungsnetzbetreiberauswahl abzusetzen. Allerdings scheinen – wohl aufgrund der geringen Verkehrsvolumina - große Anbieter einer Verbindungsnetzbetreiberauswahl kein Interesse daran zu haben, die Kosten einer direkten Zusammenschaltung mit kleinen Stadtnetzcarriern auf sich zu nehmen. In diese Richtung deutet etwa die Stellungnahme des Stadtnetzcarriers vom 9.10.2003, S. 3.

¹²³ Grundlage ist der Tätigkeitsbericht 2002/2003 der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post.

expandieren bzw. in den hier untersuchten Markt eintreten können, indem sie die Infrastruktur, über welche die DT AG ihre Endkunden angeschlossen hat und die hier untersuchten Zuführungsleistungen erbringt, doppeln bzw. anmieten. Eine vollständige Duplizierung der Netzinfrastruktur der DT AG wäre aber nicht nur volkswirtschaftlich, sondern auch betriebswirtschaftlich nicht zu rechtfertigen. Zwar könnte die flächendeckende Anmietung bereits vorhandener Teilnehmeranschlussleitungen zu einer deutlichen Erhöhung des eigenen Angebots an Verbindungsminuten führen. Voraussetzung dafür wäre aber, dass die bisherigen Anschlusskunden der DT AG überhaupt bereit wären, in relevanter Zahl den Anbieter zu wechseln. Dies scheint bisher allerdings nicht der Fall zu sein. In diesem Zusammenhang könnten sowohl eine *per se* geringe Wechselbereitschaft der Endkunden als auch der Umstand eine Rolle spielen, dass die Wettbewerber der DT AG vorrangig an dem Absatz höherwertiger Anschlüsse interessiert zu sein scheinen. Die derzeitige Nachfrage nach dem Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung zeigt jedenfalls, dass es den Wettbewerbern der DT AG weder gelungen ist noch in absehbarer Zeit gelingen wird, die beherrschende Stellung der DT AG im Bereich der Endkundenanschlüsse zu bedrohen: von den ca..... Teilnehmeranschlussleitungen der DT AG sind zur Zeit etwaLeitungen, also weniger als %, an dritte Unternehmen vermietet.¹²⁴

Es kann also festgehalten werden, dass die dargestellte Kombination von hohem Endkundenbestand und nicht leicht zu duplizierender Infrastruktur dritte Unternehmen von einer Expansion oder einem Markteintritt abhält.

5. Fehlen oder geringe ausgleichende Nachfragemacht

Die sich in den Marktanteilen andeutende beherrschende Stellung der DT AG wird auch nicht durch eine gegengewichtige Nachfragemacht ausgeglichen. Eine solche Nachfragemacht könnte zwar unter Umständen dann vorliegen, wenn der DT AG spürbare Sanktionen von den jeweiligen Endkunden drohten, die nachfragenden Verbindungsnetzbetreiber in relevantem Maße den Leistungen der DT AG ausweichen könnten und/oder die DT AG ihrerseits auf Leistungen dieser Netzbetreiber angewiesen wäre. Im vorliegenden Zusammenhang dürfte allerdings keiner dieser Fälle gegeben sein.

Zum einen drohten der DT AG kein Wettbewerbsnachteile auf dem oder den Endkundenmärkten, sollte sie „B.2“-Zuführungsleistungen gar nicht oder nur zu unvorteilhaften Konditionen anbieten. Vorausgesetzt, etwaige Preiserhöhungen für Zuführungsleistungen würden überhaupt an die Endkunden weitergereicht, so könnten diese Endkunden statt auf die Verbindungsnetzbetreiberauswahl auf die Endkundenleistungen der DT AG zurückgreifen, um die gewünschten Verbindungen herzustellen. Insofern besteht sogar ein Anreiz für die DT AG, ihre Preise für Zuführungsleistungen zur VNB-Auswahl zu erhöhen.

Zum anderen können die nachfragenden Verbindungsnetzbetreiber den Leistungen der DT AG nicht ausweichen bzw. ihnen begegnen. Ein Verzicht auf die Zuführungsleistungen kommt wegen des überragend großen Endkundenbestandes der DT AG nicht in Betracht. Ein Verweis auf die Eigenerstellung scheidet allerdings auch aus, weil dies bedeuten würde, dass jeder Nachfrager einen Großteil der Teilnehmeranschlussleitungen der DT AG doppeln müsste (anmieten kann sie hingegen nur einer der Nachfrager). Davon abgesehen, dass das Geschäftsmodell der Verbindungsnetzbetreiber den Aufbau eines Teilnehmernetzes häufig gar nicht vorsieht, wäre ein solches Vorgehen wirtschaftlich nicht durchführbar. Schließlich bieten die Verbindungsnetzbetreiber in der Regel ihrerseits der DT AG keine Leistungen an; der Gedanke einer Reziprozität von Leistungsbeziehungen, welche unter Umständen zu einer Relativierung von Marktmacht führen könnte, kommt daher von vornherein nicht auf (so weit ausnahmsweise reziproke Leistungen bestehen, sei auf die entsprechenden Ausführungen zur Nachfragemacht bei Zuführungsleistungen zu Diensten verwiesen).

¹²⁴ Vergleiche den Jahresbericht 2003 – Marktbeobachtungsdaten der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post, S. 20 und 27.

Die Nachfrager, welche aufgrund des großen Endkundenbestands der DT AG auf deren Zuführungsleistungen angewiesen sind, haben daher der Macht der DT AG am Ende nichts entgegenzusetzen.

6. Sonstige Kriterien

Im vorliegenden Zusammenhang sind die sonstigen in den Leitlinien erwähnten Kriterien ohne weiteren Belang. Es liegen gegenwärtig keine Anhaltspunkte dafür vor, dass die Gesamtgröße der DT AG als solche, technologische Vorteile oder Überlegenheit, eine Diversifizierung von Produkten und/oder Dienstleistungen, Kostenersparnisse aufgrund von Größen- oder Verbundvorteilen, eine vertikale Integration und/oder ein hochentwickeltes Vertriebs- und Verkaufnetz über die bereits genannten Gesichtspunkte hinaus von maßgeblicher Bedeutung für das Vorliegen oder Nichtvorliegen einer beherrschenden Stellung der DT AG auf dem hier untersuchten Markt sein könnten.

7. Gesamtschau

Die Gesamtschau der verschiedenen Merkmale von Marktmacht zeigt, dass auf dem hier betrachteten Markt für „Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene für Orts-, Fern-, Auslands- und Mobilverbindungen mit in Einzelwahl oder in festgelegter Vorauswahl vorangestellter Kennzahl für Verbindungsnetzbetreiber“ kein wirksamer Wettbewerb im Sinne von § 11 Abs. 1 S. 1 TKG besteht.

Die DT AG verfügt auf diesem Markt über eine beträchtliche Marktmacht. Sie nimmt eine der Beherrschung gleichkommende Stellung ein, das heißt eine wirtschaftlich starke Stellung, die es ihr gestattet, sich in beträchtlichem Umfang unabhängig von Wettbewerbern und Endnutzern zu verhalten.

Die marktbeherrschende Stellung der DT AG, welche sich in ihrem überragenden Marktanteil manifestiert, speist sich einmal aus dem mangelnder Interesse anderer Netzbetreiber, auf diesem Markt als Anbieter tätig zu werden. Darüber hinaus verhilft der DT AG die Kombination von großem Endkundenbestand und nicht leicht zu duplizierender Infrastruktur zu einer unangreifbaren Marktstellung. Weder finanzielle Ressourcen anderer Anbieter, eine gegenwärtige Nachfragemacht oder sonstige Umstände können hieran etwas ändern.

II. Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Interconnection-Anschlüsse für Verbindungen zu Diensten¹²⁵

1. Marktanteile

Hier ist anzuführen, dass die Marktanteile nur anhand der Verbindungsminuten berechnet werden konnten. Dies ist unter anderem dadurch begründet, dass sowohl die DT AG als auch andere Anbieter zu einigen hier relevanten Leistungen keine Umsatzerlöse angeben konnten. Eine plausible Schätzung der Umsatzerlöse war aufgrund dessen nicht möglich und, weil sie wegen der enthaltenen Entgelte für Inhaltsleistungen ohnehin nicht aussagekräftig wären, auch nicht nötig.

Für das 1. Halbjahr 2003 ergibt sich ein errechnetes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – in Höhe von Minuten. Für die DT AG ergibt sich für den entsprechenden Zeitraum ein Marktanteil von %.

Für den hier erforderlichen 1. Schätzschrift ergaben sich entsprechend der oben allgemein ausgeführten Berechnungsweise folgende Verhältniszahlen für die Aufteilung der Umsätze auf die einzelnen Tarifbereiche:

¹²⁵ Zu den erfassten Diensten siehe *Abschnitt E.I.1.b. – Marktabgrenzung*.

	Tarfbereich I : Tarfbereich II : Tarfbereich III
Verbindungsminuten 1. Halbjahr 2003 ¹²⁶

Tabelle 2: Aufteilung der Absätze auf die einzelnen Tarfbereiche

Entsprechend dieser Verhältnisse werden die Umsätze der Unternehmen, die keine Aufteilung nach verschiedenen Tarfbereichen vornehmen konnte, auf die einzelnen Tarfbereiche verteilt. In dem hier relevanten Fall ist, da es sich um den lokalen Bereich handelt, ist nur der Tarfbereich I von Bedeutung.¹²⁷

Für das 1. Halbjahr 2003 ergibt sich ein geschätztes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – in Höhe von..... Minuten. Für die DT AG ergibt sich für den entsprechenden Zeitraum ein Marktanteil von %.

Im Rahmen einer Schätzung wurden die vorgenannten bisher berechneten Marktvolumina jeweils um 10 Prozentpunkte erhöht, d. h. es wurde unterstellt, dass die dort bisher errechneten Marktvolumina insgesamt nur jeweils 90 % des tatsächlichen anzunehmenden Gesamtmarktvolumens (nicht der Schätzung) betragen haben. Die Schätzgröße von 10 Prozentpunkten ist ausreichend, da die größten Anbieter von Zusammenschaltungsleistungen im Wesentlichen durch das Auskunftsersuchen erfasst wurden.

Es ergibt sich dann – unter der Berücksichtigung der vorher genannten Schätzung – ein erhöhtes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe von Minuten. Für die DT AG ergibt sich für den entsprechenden Zeitraum ein Marktanteil von..... %. Die nächst größeren Anbieterbzw. .. verfügen für den entsprechenden Zeitraum jeweils über einen Marktanteil von% bzw.....%. Die Marktanteile der übrigen Anbieter liegen jeweils %.

Die DT AG verfügt gemessen in Verbindungsminuten für alle hier betrachteten Zeiträume über einen Marktanteilsabstand zum nächst größeren Anbieter in Höhe von mindestens Prozentpunkten.

.....

2. Expansionshemmnisse und Marktzutrittsschranken

Ebenso wie im Fall des Marktes für „B.2“-Zuführungsleistungen können auch bei dem vorliegend untersuchten „Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Interconnection-Anschlüsse für Verbindungen zu Diensten“ Wettbewerber der DT AG aufgrund des Zusammenwirkens von hohem Endkundenbestand und nicht leicht zu duplizierender Infrastruktur die Stellung der DT AG nicht wirksam bedrohen.¹²⁸

¹²⁶ Die rechnerisch ermittelten Umsatzerlöse (gerundet auf volle Stellen) betragen für das Jahr 2002Minuten für Tarifzone 1,.....Minuten für Tarifzone 2 und Minuten für Tarifzone 3. Somit ergibt sich eine Summe in Höhe von Minuten. Teilt man nun den Wert für die Tarifzone 1 durch die Summe, d. h. Minuten : Minuten, so ergibt sich ein prozentualer Anteil von %. Entsprechend ist für die übrigen Tarifzonen vorzugehen.

¹²⁷ Die Tarfbereiche II und III werden beim Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz über Interconnection-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu diversen Diensten berücksichtigt.

¹²⁸ Das Bestehen von Expansionshemmnissen und Marktzutrittsschranken ist damit dargelegt worden; es kann deshalb dahin stehen, ob die DT AG auch strategische Expansionshemmnisse bzw. Marktzutrittsschranken dadurch aufrichtet, dass sie einige Leistungen im Offline-Billingverfahren abrechnet; dies wird behauptet etwa in den Stellungnahmen der Firmen vom 9.10.2003, S. 14 und..... vom 8.10.2003, S. 4.

3. Fehlen oder geringe ausgleichende Nachfragemacht

Nicht ersichtlich ist aber auch das Vorliegen einer ausgleichenden Nachfragemacht, welche von den Endkunden, den Diensteanbietern oder den Netzbetreibern ausgehen könnte.

Eine ausgleichende Nachfragemacht gegenüber der DT AG resultiert jedenfalls nicht aus dem Verhalten der (anrufenden) Endkunden, welches bei eventuellen Preiserhöhungen der DT AG für Zuführungsleistungen zu Diensten zu erwarten wäre.

Denn zum einen setzte eine Sanktion von Seiten der Endkunden voraus, dass Preiserhöhungen für diese Leistungen überhaupt auf den Endkunden überwält würden und der Endkunde darüber hinaus auch in der Lage wäre, die Überwälzung als eine solche zu erkennen. Schon diese Bedingungen werden nicht immer erfüllt sein. Selbst wenn der Diensteanbieter (beim Offline-Billing) bzw. die DT AG (beim Online-Billing) aufgrund erhöhter Preise für Zuführungsleistungen dem Endkunden ebenfalls erhöhte Preise für die Inanspruchnahme von Diensten in Rechnung stellen würden (und diese nicht bloß in einer Mischkostenkalkulation berücksichtigen würden), so könnte dieser nicht ohne weiteres erkennen - wenn er denn überhaupt vor einem Anruf die aktuellen Tarife umstandslos überprüfen könnte und würde -, auf wessen Verhalten diese Erhöhung zurückzuführen wäre. In Betracht kämen diesbezüglich nämlich neben der DT AG auch die nachfragenden Netzbetreiber und die Diensteanbieter.

Zum anderen dürfte aber auch die Bereitschaft der Endkunden, etwaige Preiserhöhungen zu sanktionieren, beschränkt sein. Den Teilnehmernetzbetreiber wird ein Anschlusskunde jedenfalls kaum allein aufgrund erhöhter Entgelte für Verbindungen zu Diensten wechseln. Der Endkunde nimmt vielmehr ein Gesamtpaket bestehend aus Anschluss und verschiedensten Verbindungsleistungen ab, bei dem die Gesamtkosten und der Gesamtservice erst den Ausschlag für das Bleiben bzw. den Wechsel des Netzbetreibers geben werden. Ohne Wechsel jedoch sind die Sanktionsmöglichkeiten eines Endkunden auf nicht weiter beachtliche Randsubstitute beschränkt. Ein Anruf von einem Mobilfunkanschluss aus wird in der Regel teurer sein als von einem Festnetzanschluss. Anrufe mit Rückrufvereinbarung werden bei der Inanspruchnahme von Diensten kaum möglich sein, ebenso wenig werden E-Mail, Voicemail oder Funkrufdienste bei dem Gros der Anrufe ein praktikabler Ersatz sein. Schließlich wird auch eine Gesprächsverkürzung nicht unbedingt in Betracht kommen, denn die Kosten bestimmten nicht ausschließlich oder notwendigerweise vorrangig die Dauer eines Gesprächs.

Darüber hinaus wären aber auch von Seiten der Diensteanbieter, denen der nachfragende Netzbetreiber die Verbindungen zuführt, bei Preiserhöhungen keine spürbaren Reaktionen zu Lasten der DT AG zu erwarten. Vorausgesetzt, dass die erhöhten Preise auf die Diensteanbieter überwält werden würden (und nicht aus Wettbewerbsgründen von dem nachfragenden Netzbetreiber getragen werden), könnten sie diesen zusätzlichen Kosten kaum etwas entgegensetzen. Aufgrund des außerordentlich hohen Endkundenbestandes der DT AG könnte es sich kein Diensteanbieter erlauben, auf die Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im Netz der DT AG zu verzichten. Der Diensteanbieter könnte daher allein versuchen, die ihm entstehenden Kosten auf den anrufenden Endkunden zu überwälzen (was nicht immer möglich sein wird und jedenfalls einen Wettbewerbsvorteil für diejenigen Diensteanbieter darstellen würde, welche direkt bei der DT AG angeschlossen wären und mit einer Preiserhöhung nicht belastet würden) oder aber selbst zu der DT AG zu wechseln. Dies würde allerdings am Ende sogar noch einen Anreiz für die DT AG darstellen, ihre Preise zu erhöhen.

Schließlich besteht auch auf Seiten der Netzbetreiber keine Möglichkeit, den Leistungen der DT AG auszuweichen bzw. ihnen im Verhandlungswege zu begegnen. Will ein Netzbetreiber auf dem oder den Märkten für den Anschluss von Diensteanbietern erfolgreich bestehen, muss er letzteren die Herstellung von Verbindungen mit Ursprung im Netz des weitaus größten Netzbetreibers, d.h. der DT AG, anbieten. Diese Verbindungen kann er auch nicht dadurch überflüssig werden lassen, dass er in die Eigenerstellung ausweicht; dies würde nämlich eine wirtschaftlich nicht leistbare Doppelung von Teilnehmeranschlussleitungen voraussetzen (auch hier könnte nur ein Nachfrager die TAL anmieten). Der Kombination von hohem

Endkundenbestand und nicht leicht zu duplizierender Infrastruktur kann der Netzbetreiber am Ende auch nicht eine Nachfragemacht aufgrund reziproker Leistungsbeziehungen entgegenzusetzen. Zum einen bieten eine Reihe von VNB/SP ihrerseits gar keine Verbindungsleistungen an, so dass reziproke Beziehungen gar nicht erst entstehen. Zum anderen kommt selbst denjenigen VNB/SP, welche der DT AG gleichzeitig etwa Terminierungsleistungen anbieten, keine bedeutsame Verhandlungsmacht zu. Denn im Zweifel kann ein Netzbetreiber wie die DT AG, bei der gut 95% aller Teilnehmeranschlusskanäle im Festnetz geschaltet sind, darauf verzichten, dass ihre Anschlusskunden die restlichen 5% von Anschlusskanälen, welche bei dritten Festnetzbetreibern angeschlossen sind, zu angemessenen Konditionen erreichen können. Einzig nachfragende Mobilfunknetzbetreiber, welche Terminierungsleistungen zu Mobilfunknetzanschlüssen anbieten, könnten in dieser Hinsicht unter Umständen Druck ausüben. Allerdings beziehen letztere kaum Zuführungsleistungen, und wenn doch, so scheinen zumindest auf Seiten der Mobilfunknetzbetreiber – von denen übrigens T-Mobile Deutschland GmbH mit einem Anteil von ungefähr 40% bei mobilen Endkundenanschlüssen zum Konzern der DT AG gehört – nicht genügend Anreize zur Erprobung der eigenen Kräfte zu bestehen. Jedenfalls konnten von der Regulierungsbehörde bislang keine durchgreifenden Vorstöße von Mobilfunknetzbetreibern beobachtet werden, welche auf eine preisliche Besserstellung bei Zuführungsleistungen gerichtet gewesen wären.

4. Sonstige Kriterien

Keine über die vorgenannten Aspekte hinaus gehende Rolle spielen im vorliegenden Zusammenhang die Merkmale Gesamtgröße der DT AG als solche, technologische Vorteile oder Überlegenheit, Diversifizierung von Produkten und/oder Dienstleistungen, Kostensparnisse aufgrund von Größen- oder Verbundvorteilen, vertikale Integration, hochentwickeltes Vertriebs- und Verkaufnetz und/oder Fehlen von potenziellem Wettbewerb. Bereits im Zusammenhang mit dem Markt für „B.2“-Zuführungsleistungen wurde festgestellt, dass die Zugangsmöglichkeiten der DT AG zu Kapitalmärkten bzw. deren finanzielle Ressourcen diejenigen ihrer Wettbewerber nicht in wesentlicher Höhe überragen und damit als eher neutral anzusehen sind.

5. Gesamtschau

Eine Gesamtschau der oben untersuchten Kriterien ergibt, dass auf dem hier betrachteten Markt für „Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Interconnection-Anschlüsse für Verbindungen zu Diensten“ kein wirksamer Wettbewerb im Sinne von § 11 Abs. 1 S. 1 TKG besteht.

Die DT AG verfügt auf diesem Markt über eine beträchtliche Marktmacht. Sie nimmt eine der Beherrschung gleichkommende Stellung ein, das heißt eine wirtschaftlich starke Stellung, die es ihr gestattet, sich in beträchtlichem Umfang unabhängig von Wettbewerbern und Endnutzern zu verhalten.

Die marktbeherrschende Stellung der DT AG, welche sich bereits in ihrem überragendem Marktanteil andeutet, resultiert aus dem Zusammenwirken von großem Endkundenbestand und nicht leicht zu duplizierender Infrastruktur. Weder Wettbewerber noch Endkunden, Diensteanbieter oder nachfragende Netzbetreiber sind in der Lage, diese Stellung zu relativieren.

III. Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Primärmultiplex-Anschlüsse für Verbindungen zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung

1. Marktanteile

Allgemein ist anzumerken, dass die Angaben der DT AG als Obergrenze anzusehen sind, da eine Trennung nach Abnehmergruppen nicht erfolgt ist.¹²⁹ Des Weiteren werden die Angaben der DT AG derart auf einzelne Tarifbereiche verteilt, dass 90 % der Umsätze bzw. Absätze in den Tarifbereich I und die restlichen 10 % in die übrigen Tarifbereiche fallen.¹³⁰ Diese Annahmen sind aufgrund einer Durchschnittspreisbildung anhand der DT AG Angaben durchaus als realistisch anzusehen. Die Angaben der übrigen Anbieter werden vereinfachend entsprechend dem vorher genannten Aufteilungsmodus den jeweiligen Märkten zugerechnet.

Danach ergibt sich für 2002 ein errechnetes Marktvolumen – gemessen in Umsatzerlösen – in Höhe von..... € und für das Jahr 2003 in Höhe von €. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von % bzw. %. In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass es sich hier nur um die externen Umsätze der DT AG handelt. Sofern die internen Umsätze der DT AG mit T-Online berücksichtigt werden, ist der Marktanteil der DT AG im Jahr 2003 noch größer.

Für 2002 ergibt sich ein errechnetes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – in Höhe von..... Minuten und für das Jahr 2003 in Höhe von Minuten. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von.... % bzw. %.

Im Rahmen einer Schätzung wurden die vorgenannten bisher berechneten Marktvolumina jeweils um 10 Prozentpunkte erhöht, d. h. es wurde unterstellt, dass die dort bisher errechneten Marktvolumina insgesamt nur jeweils 90 % des tatsächlichen anzunehmenden Gesamtmarktvolumens (nicht der Schätzung) betragen haben. Die Schätzgröße von 10 Prozentpunkten ist ausreichend, da die größten Anbieter von Zusammenschaltungsleistungen im Wesentlichen durch das Auskunftersuchen erfasst wurden.

Danach ergibt sich für 2002 ein geschätztes Marktvolumen – gemessen in Umsatzerlösen – in Höhe von..... € und für das Jahr 2003 in Höhe von €. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von % bzw. %. Der Marktanteil des nächst größeren Anbieters liegt im Jahr 2002 bei..... % (.....) und im Jahr 2003 bei % (.....). Die Marktanteile der übrigen Anbieter liegen sowohl im Jahr 2002 als auch im Jahr 2003 jeweils %.

.....

Danach ergibt sich für 2002 ein geschätztes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – in Höhe von Minuten und für das Jahr 2003 in Höhe von Minuten. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von % bzw. %. Der Marktanteil des nächst größeren Anbieters liegt im Jahr 2002 bei..... % (.....) und im Jahr 2003 bei % (.....). Die Marktanteile der übrigen Anbieter liegen sowohl im Jahr 2002 als auch im Jahr 2003 jeweils %.

.....

¹²⁹ Auf eine Schätzung einer Untergrenze wird hier verzichtet, da sich die Marktanteile nur unwesentlich verschieben würden, da DT AG mit Abstand der größte Anbieter ist.

¹³⁰ Diese 10 % werden beim Markt IX. „Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz über Primärmultiplex-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung“ berücksichtigt.

2. Sonstige Kriterien

Wiederum folgen aus dem bereits dargestellten Zusammenwirken von hohem Endkundenbestand und nicht leicht zu duplizierender Infrastruktur auf Seiten der DT AG, dass kein tatsächlicher oder potenzieller Wettbewerber deren Marktposition bedrohen kann. Mit der gegengewichtigen Nachfragemacht verhält es sich ebenso wie bei der Zuführung von Verbindungen über Interconnection-Anschlüsse zu Diensten: kein Nachfrager kann der DT AG etwas entgegensetzen, weil er auf die Leistungen der DT AG schlichtweg angewiesen ist, diese aber nicht auf die seinigen.

Über diese Erwägungen hinaus spielen die weiteren in den Leitlinien genannten Merkmale - Gesamtgröße der DT AG als solche, technologische Vorteile oder Überlegenheit, Zugangsmöglichkeiten zu Kapitalmärkten bzw. deren finanzielle Ressourcen, Diversifizierung von Produkten und/oder Dienstleistungen, Kostenersparnisse aufgrund von Größen- oder Verbundvorteilen, vertikale Integration, hochentwickeltes Vertriebs- und Verkaufnetz und/oder Fehlen von potenziellem Wettbewerb – keine Rolle für die Entscheidung über das Vorliegen oder Nichtvorliegen von beträchtlicher Marktmacht auf Seiten der DT AG.

3. Gesamtschau

Die Gesamtschau der oben untersuchten Kriterien macht deutlich, dass auf dem hier betrachteten Markt für „Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Primärmultiplex-Anschlüsse für Verbindungen zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung“ kein wirksamer Wettbewerb im Sinne von § 11 Abs. 1 S. 1 TKG besteht.

Die DT AG verfügt auf diesem Markt über eine beträchtliche Marktmacht. Sie nimmt eine der Beherrschung gleichkommende Stellung ein, das heißt eine wirtschaftlich starke Stellung, die es ihr gestattet, sich in beträchtlichem Umfang unabhängig von Wettbewerbern und Endnutzern zu verhalten.

Die marktbeherrschende Stellung der DT AG, welche sich bereits in ihrem überragendem Marktanteil andeutet, resultiert aus dem Zusammenwirken von großem Endkundenbestand und nicht leicht zu duplizierender Infrastruktur. Weder Wettbewerber noch Endkunden oder nachfragende Diensteanbieter sind in der Lage, diese Stellung zu relativieren.

IV. Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Primärmultiplex-Anschlüsse für Verbindungen zu Online-Diensten in zeitunabhängiger Tarifierung

1. Marktanteile

Allgemein ist anzumerken, dass die Angaben der DT AG als Obergrenze anzusehen sind, da eine Trennung nach Abnehmergruppen nicht erfolgt ist.

Es ergibt sich für 2002 ein errechnetes Marktvolumen – gemessen in Umsatzerlösen – in Höhe von € und für das Jahr 2003 in Höhe von,..... €. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von..... In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass es sich hier nur um die externen Umsätze der DT AG handelt.

Für 2002 ergibt sich ein errechnetes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – in Höhe vonMinuten und für das Jahr 2003 in Höhe von Minuten. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von%.

Im Rahmen einer Schätzung wurden die vorgenannten bisher berechneten Marktvolumina jeweils um 10 Prozentpunkte erhöht, d. h. es wurde unterstellt, dass die dort bisher errechneten Marktvolumina insgesamt nur jeweils 90 % des tatsächlichen anzunehmenden Gesamtmarktvolumens (nicht der Schätzung) betragen haben. Die Schätzgröße von 10 Prozent-

punkten ist ausreichend, da die größten Anbieter von Zusammenschaltungsleistungen im Wesentlichen durch das Auskunftsersuchen erfasst wurden.

Danach ergibt sich für 2002 ein geschätztes Marktvolumen – gemessen in Umsatzerlösen – in Höhe von € und für das Jahr 2003 in Höhe von €. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von..... %.

.....

Danach ergibt sich für 2002 ein geschätztes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – in Höhe von Minuten und für das Jahr 2003 in Höhe von..... Minuten. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von%.

.....

2. Sonstige Kriterien

Bereits im Rahmen der Marktabgrenzung wurde dargestellt, dass mangels Nachfrage nach diesem Produkt in seiner Reinform (es spielt lediglich eine Rolle als Vorleistung für ein veredeltes Produkt der DT AG, nämlich der Leistung „OnlineConnect“) auf Seiten potenzieller Wettbewerber kein Interesse an der Erbringung dieser Leistung bestehen dürfte. Selbst wenn Wettbewerber aber in den Markt eintreten wollten, so verwehrte ihnen der hohe Endkundenbestand und die nicht leicht zu duplizierende Infrastruktur der DT AG die Eroberung beachtenswerter Marktanteile. Eine gegengewichtige Nachfragemacht besteht bei den Nachfragern nach dem „OnlineConnect“-Produkt aus den oben genannten Gründen ebenfalls nicht. Über diese Überlegungen hinaus sind die sonstigen in den Leitlinien genannten Merkmale - Gesamtgröße der DT AG als solche, technologische Vorteile oder Überlegenheit, Zugangsmöglichkeiten zu Kapitalmärkten bzw. deren finanzielle Ressourcen, Diversifizierung von Produkten und/oder Dienstleistungen, Kostenersparnisse aufgrund von Größen- oder Verbundvorteilen, vertikale Integration und/oder hochentwickeltes Vertriebs- und Verkaufnetz – nicht weiter von Bedeutung für die Beurteilung, ob die DT AG über eine marktbeherrschende Stellung verfügt oder nicht.

3. Gesamtschau

Aus der Gesamtschau der oben untersuchten Kriterien folgt, dass auf dem hier betrachteten Markt für „Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Primärmultiplex-Anschlüsse für Verbindungen zu Online-Diensten in zeitunabhängiger Tarifierung“ kein wirksamer Wettbewerb im Sinne von § 11 Abs. 1 S. 1 TKG besteht.

Die DT AG verfügt auf diesem Markt über eine beträchtliche Marktmacht. Sie nimmt eine der Beherrschung gleichkommende Stellung ein, das heißt eine wirtschaftlich starke Stellung, die es ihr gestattet, sich in beträchtlichem Umfang unabhängig von Wettbewerbern und Endnutzern zu verhalten.

Die marktbeherrschende Stellung der DT AG, welche sich bereits in ihrem überragendem Marktanteil andeutet, folgt aus dem mangelnden Interesse potenzieller Wettbewerber, diese Leistung zu erbringen, sowie aus der bei der DT AG gegebenen Kombination von großem Endkundenbestand und nicht leicht zu duplizierender Infrastruktur. Weder Wettbewerber noch Endkunden oder Diensteanbieter sind in der Lage, dem etwas entgegensetzen.

V. Markt für Anrufzustellung in das öffentliche Telefonnetz der Deutschen Telekom AG an festen Standorten einschließlich der lokalen Anrufweiterleitung

1. Marktanteile und potenzieller Wettbewerb

Ein 100%iger Marktanteil und fehlender potenzieller Wettbewerb aufgrund *per se* unüberwindbarer Marktzutrittsschranken weisen darauf hin, dass die DT AG eine absolute Machtstellung auf dem Markt für Anrufzustellung in ihr öffentliches Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der lokalen Anrufweiterleitung inne haben dürfte.

2. Fehlen oder geringe ausgleichende Nachfragemacht

Fraglich ist, ob diese Machtstellung durch das Vorliegen einer ausgleichenden Nachfragemacht auf Endkunden- oder Netzbetreiberebene relativiert wird.

Es ist allerdings nicht davon auszugehen, dass der anrufende oder aber der angerufene Endkunde über hinreichende Sanktionsmöglichkeiten gegenüber der DT AG verfügen, um etwa Preiserhöhungen verhindern zu können.

Wie bereits im Zusammenhang mit den Zuführungsleistungen zu Diensten ausgeführt, setzt eine Sanktionierung zunächst voraus, dass erhöhte Entgelte für Terminierungsleistungen auf den anrufenden Endkunden überwältzt werden und für diesen die Ursache der Erhöhung erkennbar ist. Schon dies wird nicht durchweg der Fall sein. Selbst wenn aber der Grund für eine erfolgte Tarifierhöhung erkennbar sein sollte, so kann der anrufende Endkunde darauf lediglich mit Gesprächsverkürzungen oder aber mit der Nutzung von Randsubstituten, also namentlich dem Anruf zum Mobilfunknetzanschluss, dem Anruf mit Rückrufvereinbarung oder der Inanspruchnahme von E-Mail, Voicemail oder Funkrufdiensten, reagieren. In der Praxis dürften diese Mittel jedoch lediglich eine untergeordnete Rolle spielen, ermöglichen sie doch allesamt nicht unmittelbar ein kostengünstiges Gespräch mit dem Angerufenen.

Darüber hinaus dürfte aber auch die Sanktionsbereitschaft der angerufenen Endkunden nur von geringer Bedeutung sein. Denn die Kosten eines Anrufes berühren diesen aufgrund des „Calling-party-pays“-Prinzips regelmäßig nicht. Lediglich in dem Ausnahmefall von gleichsam geschlossenen Benutzergruppen könnte die Tariffhöhe bei der Auswahl des Teilnehmernetzbetreibers eine Rolle spielen. Allerdings stellt die Entgelthöhe für Anrufe aus fremden Netzen nur einen weiteren - und nicht unbedingt ausschlaggebenden - Faktor neben den Anschlusskosten, den Kosten der sonstigen Verbindungsleistungen und dem Gesamtservice bei der Auswahl eines Anbieters dar. In diese Richtung deutet jedenfalls der Umstand, dass die Anbieter von Teilnehmeranschlüssen auf ihren Webseiten zwar in der Regel auf die von dem Anschlussinhaber zu entrichtenden Verbindungsentgelte hinweisen, nicht aber auf die Tarife, welche Anrufer aus dritten Netzen zu bezahlen haben. Das Verhalten ihrer eigenen Anschlussnehmer dürfte deshalb den Spielraum der DT AG nicht maßgeblich beschneiden.

Ebenso wenig dürften allerdings auch die nachfragenden Netzbetreiber in der Lage sein, Tarifierhöhungen der DT AG abzuwehren. Aufgrund des enormen Endkundenbestandes der DT AG sind sie auf deren Terminierungsleistungen angewiesen. Sie können diese Terminierungsleistungen auch nicht durch Doppelung oder Anmietung von Teilnehmeranschlussleitungen überflüssig werden lassen. Der Umstand, dass sie ihrerseits der DT AG Terminierungsleistungen anbieten, ist im vorliegenden Zusammenhang schließlich unbeachtlich, weil die DT AG letzten Endes auf die Terminierungsleistungen anderer Festnetzbetreiber verzichten könnte. Allenfalls bei den Mobilfunknetzbetreibern könnte eine gewisse Gegenmacht vorhanden sein. Diese scheint sich bisher allerdings nicht in dem Maße ausgebildet zu haben, dass sie von der DT AG zu beachten wäre.

3. Sonstige Kriterien

Des weiteren ist nicht erkennbar, dass sich aus den sonstigen Kriterien, d.h. Gesamtgröße der DT AG als solche, technologische Vorteile oder Überlegenheit, Zugangsmöglichkeiten zu Kapitalmärkten bzw. deren finanzielle Ressourcen, Diversifizierung von Produkten und/oder Dienstleistungen, Kostenersparnisse aufgrund von Größen- oder Verbundvorteilen, vertikale

Integration, hochentwickeltes Vertriebs- und Verkaufnetz und/oder Expansionshemmnisse, über die genannten Gesichtspunkte hinaus eine Beschränkung des Verhaltensspielraums der DT AG ergeben würde.

4. Gesamtschau

In der Gesamtschau der oben untersuchten Kriterien zeigt sich, dass auf dem hier betrachteten Markt für „Anrufzustellung in das öffentliche Telefonnetz der Deutschen Telekom AG an festen Standorten einschließlich der lokalen Anrufweiterleitung“ kein wirksamer Wettbewerb im Sinne von § 11 Abs. 1 S. 1 TKG besteht.

Die DT AG verfügt auf diesem Markt über eine beträchtliche Marktmacht. Sie nimmt eine der Beherrschung gleichkommende Stellung ein, das heißt eine wirtschaftlich starke Stellung, die es ihr gestattet, sich in beträchtlichem Umfang unabhängig von Wettbewerbern und Endnutzern zu verhalten.

Die marktbeherrschende Stellung der DT AG, welche sich bereits in einem Marktanteil von 100% ausdrückt, folgt wiederum aus dem Zusammenwirken von großem Endkundenbestand und nicht leicht zu duplizierender Infrastruktur. Weder Wettbewerber noch Endkunden oder nachfragende Netzbetreiber sind in der Lage, diese Stellung zu relativieren.

VI. Märkte für Anrufzustellung in die einzelnen öffentlichen Telefonnetze alternativer Teilnehmernetzbetreiber an festen Standorten einschließlich der lokalen Anrufweiterleitung

Die Positionen der alternativen Teilnehmernetzbetreiber, d.h. der Anbieter von Festnetzanschlüssen mit Ausnahme der DT AG, auf den Märkten für die „Anrufzustellung in die einzelnen öffentlichen Telefonnetze alternativer Teilnehmernetzbetreiber an festen Standorten einschließlich der lokalen Anrufweiterleitung“ können einheitlich betrachtet werden, weil diese Wettbewerber zusammen nur gut 3,5 % des oder der Endkundenmärkte für Teilnehmeranschlüsse im Festnetz (bzw. 5 % der entsprechenden Kanäle) halten und sich insofern alleamt in einer vergleichbaren Lage befinden.

1. Marktanteile und potenzieller Wettbewerb

Wie im Fall der DT AG weisen ein jeweils 100%iger Marktanteil und fehlender potenzieller Wettbewerb aufgrund *per se* unüberwindbarer Marktzutrittsschranken vorderhand darauf hin, dass die alternativen Teilnehmernetzbetreiber ebenfalls eine absolute Machtstellung auf den jeweiligen „Märkten für Anrufzustellung in das einzelne öffentliche Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der lokalen Anrufweiterleitung“ inne haben könnten.

2. Fehlen oder geringe ausgleichende Nachfragemacht

Diese Machtstellung könnte allerdings durch eine gegengewichtige Nachfragemacht ausgeglichen werden. Eine solche Macht besteht zwar nicht auf Seiten der Endkunden; insofern kann auf die entsprechenden Ausführungen im Zusammenhang mit den Terminierungsleistungen der DT AG verwiesen werden. Möglicherweise setzen aber die nachfragenden Netzbetreiber, namentlich die DT AG, dem Verhalten des jeweiligen alternativen Teilnehmernetzbetreibers spürbare Grenzen.

Zu analytischen Zwecken sollen im Folgenden drei Szenarien unterschieden werden, welche an verschiedene für alternative Teilnehmernetzbetreiber geltende Umweltbedingungen anknüpfen und jedenfalls auf den ersten Blick als Grundlage für die Bestimmung der jeweils vorhandenen Gegenmacht dienen könnten. Sie sollen einzeln vorgestellt und anschließend auf ihre Relevanz für die vorliegende Analyse hin untersucht werden.

a. Szenario 1: Unregulierter Zustand

Für das erste hier betrachtete Szenario sei angenommen, dass keine Verpflichtung der DT AG zum Angebot eigener und zur Nachfrage fremder Terminierungsleistungen besteht (unregulierter Zustand).

In diesem Fall käme es zu einem freien Spiel der Kräfte, in welchem die Marktmacht der alternativen Teilnehmernetzbetreiber - ihre weitere Existenz vorausgesetzt - durch die Gegenmacht der DT AG maßgeblich eingeschränkt würde. Die DT AG würde jedwede autonome Preisfestsetzung eines alternativen Teilnehmernetzbetreibers verhindern. Sie bräuchte dazu alternativen Teilnehmernetzbetreibern lediglich den Abbruch der Geschäftsbeziehungen für das Angebot ihrer eigenen Terminierungsleistungen und/oder für die Nachfrage der fremden Terminierungsleistungen anzudrohen. Mit dieser Drohung könnte und würde die DT AG alternative Teilnehmernetzbetreiber wirksam disziplinieren.

Die Konsequenzen, sollten die Geschäftsbeziehungen tatsächlich abgebrochen werden, wären für die alternativen Teilnehmernetzbetreiber deutlich spürbar; am Ende wäre sogar die Existenz des betroffenen Teilnehmernetzbetreibers vernichtet. Denn jeder alternative Netzbetreiber ist aufgrund der bei der DT AG gegebenen Kombination von überragend großem Endkundenbestand und nicht leicht zu duplizierender Infrastruktur darauf angewiesen, von eben dieser Terminierungsleistungen erhalten und eigene Terminierungsleistungen an diese verkaufen zu können.

Eine solche Drohung könnte in einer Welt, in der das Angebots- und Nachfrageverhalten der DT AG keiner regulierungs- oder wettbewerbsrechtlichen Kontrolle unterläge, aus rechtlicher Sicht auch tatsächlich umgesetzt werden.

Ferner wäre die DT AG aus betriebswirtschaftlicher Sicht durchaus in der Lage, gegenüber alternativen Teilnehmernetzbetreibern auf das Angebot und die Nachfrage von Terminierungsleistungen zu verzichten. Selbst der größte dieser alternativen Netzbetreiber, die Firma....., hält zusammen mit einigen kleineren konzernverbundenen Unternehmen von den insgesamt ca..... Anschlusskanälen im Festnetz Kanäle.¹³¹ Es handelt sich also um einen.....Anteil von nur ca.%. Der Anteil der anderen Teilnehmernetzbetreiber bei den Anschlusskanälen ist noch niedriger. Bei solch unbeachtlichen Anteilen aber würde der DT AG ein Nichtverkauf eigener oder eine Nichtabnahme fremder Terminierungsleistungen im Wettbewerb um die Endkunden nicht wesentlich schaden.

Schließlich sind auch keine sonstigen strategischen Interessen der DT AG ersichtlich, welche durchgreifend gegen den Einsatz ihres Drohpotenzials bei Preisverhandlungen sprechen würden. Im Gegenteil, es bestünde sogar ein besonderer Anreiz, eventuell angedrohte Maßnahmen auch tatsächlich zu vollziehen. Denn mit dem Abbruch von Geschäftsbeziehungen zu alternativen Teilnehmernetzbetreibern würde die DT AG auf den Endkundenmärkten im Festnetzbereich noch weitere Marktanteile hinzugewinnen. Insbesondere bei einem umfassenden Vorgehen gegen alternative Teilnehmernetzbetreiber würden nämlich deren Endkunden mit einiger Wahrscheinlichkeit zu der DT AG als der weitaus größten Teilnehmernetzbetreiberin (zurück)wechseln. Unter dem Aspekt der Gewinnmaximierung wäre also eine Re-Monopolisierung der attraktivste Weg für die DT AG. Auch das Auftreten von Image-Schäden würde eine solche Re-Monopolisierung kaum verhindern können.

Unter Berücksichtigung aller dieser Aspekte könnte die DT AG daher, sollte sie nicht ohnehin die Geschäftsbeziehungen mit alternativen Teilnehmernetzbetreibern von sich aus beenden, bei Preisverhandlungen glaubhaft mit deren Abbruch drohen. In der Folge wäre die Marktmacht alternativer Teilnehmernetzbetreiber durch die Gegenmacht der DT AG entscheidend eingeschränkt.

Nicht weiter zu betrachten sind im gegebenen Zusammenhang die Verhältnisse zwischen den alternativen Teilnehmernetzbetreiber untereinander bzw. die Verhältnisse der alternativen Teilnehmernetzbetreiber zu den Mobilfunknetzbetreibern. Aufgrund ihrer marginalen

¹³¹ Stand: 31.3.2003.

Bedeutung für den Absatz von Terminierungsleistungen alternativer Teilnehmernetzbetreiber können diese Leistungsbeziehungen keinen spürbaren Einfluss auf das Marktverhalten der letzteren haben. Die Machtstellung eines alternativen Teilnehmernetzbetreibers auf dem Absatzmarkt für Terminierungsleistungen steht und fällt vielmehr mit seinem Verhältnis gegenüber der bei weitem größten Nachfragerin, nämlich der DT AG.

Die Untersuchung des unregulierten Zustandes hat gezeigt, dass die Verhaltensspielräume alternativer Teilnehmernetzbetreiber auf den hier untersuchten Märkten trotz eines 100%igen Marktanteils und des Fehlens potenziellen Wettbewerbs derart begrenzt wären, dass auf ihrer Seite keine beträchtliche Marktmacht vorläge.

b. Szenario 2: Teilregulierter Zustand

Im zweiten vorgestellten Szenario besteht eine Verpflichtung der DT AG zum Angebot eigener und zur Nachfrage fremder Terminierungsleistungen. Eine Entgeltregulierung erfolgt jedoch nur gegenüber den Leistungen der DT AG, während die Leistungen der alternativen Teilnehmernetzbetreiber (zunächst) keinerlei Kontrolle durch die Regulierungsbehörde unterliegen (teilregulierter Zustand).

In diesem Fall wären die alternativen Teilnehmernetzbetreiber tatsächlich in der Lage, der DT AG die Preise und Konditionen ihrer Terminierungsleistungen zu diktieren. Denn unter der Annahme, dass aufgrund effektiver Missbrauchsaufsicht das „Quälpotenzial“ der DT AG auf anderen Feldern der Geschäftsbeziehung entscheidend eingeschränkt wäre, könnte die DT AG solchen Diktaten alternativer Teilnehmernetzbetreiber allein mit der Drohung begegnen, überhöhte Terminierungsentgelte an die eigenen Endkunden weiterzureichen. Eine solche Drohung wäre allerdings zum einen nicht so einfach umzusetzen; immerhin müssten nicht nur die Billingssysteme umgestellt werden, sondern auch die Endkunden hinreichend über die jeweils geltenden Tarife informiert werden. Zum anderen wurde bereits oben festgestellt, dass im Regelfall Reaktionen von Endkunden nicht ausreichen werden, um terminierende Netzbetreiber von missbräuchlich hohen Terminierungsentgelten abzuhalten. Erst bei deutlich überhöhten Entgelten ist vorstellbar, dass Endkunden ihren Teilnehmernetzbetreiber wechseln würden. Auch ein Image-Schaden würde sich erst auf lange Sicht einstellen. Dementsprechend wäre die Drohung mit dem Weiterreichen von Entgelten nicht geeignet, das Angebotsverhalten alternativer Teilnehmernetzbetreiber maßgeblich zu beeinflussen. Eine relevante Gegenmacht der DT AG gegenüber der Marktstellung der alternativen Teilnehmernetzbetreiber wäre nicht vorhanden.

Weil auch hier wiederum das Verhältnis der Anbieter zu den sonstigen Netzbetreibern für die Frage der Marktbeherrschung nicht weiter von Belang ist, kann festgehalten werden, dass in diesem Fall die alternativen Teilnehmernetzbetreiber aufgrund des der DT AG auferlegten Angebots- und Nachfragezwangs über beträchtliche Marktmacht verfügten.

c. Szenario 3: Regulierter Zustand

Als drittes Szenario soll schließlich der Fall betrachtet werden, dass die DT AG zum Angebot eigener und zur Nachfrage fremder Terminierungsleistungen verpflichtet wird, wobei eine Vorab-Entgeltregulierung der von ihr angebotenen Terminierungsleistungen auf jeden Fall erfolgt und der DT AG darüber hinaus die Möglichkeit eingeräumt wird, die von ihr zwangsweise nachgefragten Terminierungsleistungen alternativer Teilnehmernetzbetreiber einer Entgeltkontrolle unterziehen zu lassen (regulierter Zustand).

In diesem Szenario wäre der Verhaltensspielraum der alternativen Teilnehmernetzbetreiber hinsichtlich der Preise und Konditionen für ihre Terminierungsleistungen entscheidend begrenzt. Die DT AG würde mit ihrer Gegenmacht das Entstehen unkontrollierter Spielräume zu verhindern wissen. Zwar würde die DT AG wegen der ihr auferlegten Pflichten nicht glaubhaft mit einem endgültigen Abbruch von Geschäftsbeziehungen drohen können. Dem wettbewerbswidrigen Verhalten alternativer Teilnehmernetzbetreiber könnte und würde sie aber wirksam mit dem Abbruch der Vertragsverhandlungen und der Anrufung der Regulierungsbehörde bzw. mit der Androhung dieser Maßnahmen begegnen.

Der Abbruch von Verhandlungen und die Anrufung der Regulierungsbehörde bzw. die Drohung damit sind ein taugliches Mittel, um dem Verhaltensspielraum alternativer Teilnehmernetzbetreiber spürbare Grenzen zu setzen. Denn es ist gerade die Aufgabe der Regulierungsbehörde, den Wettbewerb zu fördern und in diesem Rahmen wettbewerbswidrigem Verhalten einzelner Unternehmen entgegenzutreten.

Aufgrund ihrer strategischen Interessenlage ist auch davon auszugehen, dass die DT AG ihre Gegenmacht zur Einhegung der alternativen Teilnehmernetzbetreiber nutzen würde. Denn aufgrund der direkten Konkurrenz auf den Endkundenmärkten mit diesen Netzbetreibern kann die DT AG kein Interesse an einem eigenen Gestaltungsspielraum dieser Unternehmen haben. Dass dem so ist, zeigt zum einen die von Anfang 1998 bis Mitte 2003 praktizierte Reziprozität von Terminierungsentgelten zwischen der DT AG und den alternativen Teilnehmernetzbetreibern; letztere sahen trotz der umfassenden Regulierung der DT AG offensichtlich keine Chance, höhere Terminierungsentgelte durchzusetzen. Zum anderen haben die im Jahr 2003 endgültig gescheiterten Verhandlungen hinsichtlich nicht-reziproker Entgelte alternativer Teilnehmernetzbetreiber und die im Zusammenhang damit vor der Beschlusskammer 4 der Regulierungsbehörde durchgeführten Zusammenschaltungs- und Entgeltregulierungsverfahren (siehe dazu oben *Abschnitt E.1.2.a. – Marktabgrenzung*) deutlich gemacht, dass die DT AG diesen Netzbetreibern tatsächlich keinen über die Reziprozität hinausreichenden Gestaltungsspielraum zugestehen möchte. Die DT AG setzt damit die ihr zur Verfügung gestellten Instrumente so ein, dass wettbewerbsinkonforme Preise alternativer Teilnehmernetzbetreiber gar nicht erst entstehen können.

Aus den oben bereits genannten Gründen ist es nicht notwendig, die Verhältnisse der alternativen Teilnehmernetzbetreiber untereinander bzw. zu den Mobilfunknetzbetreibern genauer zu betrachten. Im vorliegenden Fall kann jedenfalls festgestellt werden, dass den alternativen Teilnehmernetzbetreibern im regulierten Zustand aufgrund der Gegenmacht der DT AG keine beträchtliche Marktmacht zukäme.

d. Relevanz der vorgestellten Szenarien im hiesigen Zusammenhang

Zu klären ist im Folgenden, welches dieser drei Szenarien der vorliegenden Untersuchung zugrunde zu legen ist.

Auswahlkriterium

Maßgebliches Kriterium für die Auswahl des relevanten Szenarios ist der Sinn und Zweck einer Marktanalyse. Mit einer Marktanalyse wird festgestellt, ob ein Unternehmen allein oder gemeinsam mit anderen eine wirtschaftlich starke Stellung einnimmt, die es ihm gestattet, sich in beträchtlichem Umfang unabhängig von Wettbewerbern und Endnutzern zu verhalten, siehe § 11 Abs. 1 S. 3 TKG. Sinn und Zweck dieser Feststellung ist es, den Weg für eine die Marktmacht einhegende Marktregulierung zu öffnen, vergleiche § 9 Abs. 1 TKG. Gleichzeitig werden so die § 2 Abs. 2 TKG, insbesondere in § 2 Abs. 2 Nr. 1 bis 4 TKG genannten Regulierungsziele erfüllt.

Der genannte Zweck - Ermöglichung einer auf beträchtliche Marktmacht aufsetzenden Marktregulierung - erfordert die Betrachtung eines Szenarios, das alle voraussichtlichen Umweltbedingungen umfasst, denen sich ein alternativer Teilnehmernetzbetreiber bei der Gestaltung des Angebots seiner Terminierungsleistungen ausgesetzt sieht. Dabei sind grundsätzlich auch regulierungsrechtliche Rahmenbedingungen einzubeziehen, denn schließlich wird der Handlungsspielraum eines Marktteilnehmers auch von diesen mitbestimmt. Um einem Zirkelschluss zu entgehen, müssen allerdings Maßnahmen, die an eine (im Ursprung) beträchtliche Marktmacht des alternativen Teilnehmernetzbetreibers auf dem fraglichen Markt selbst anknüpfen, bei dieser Betrachtung ausgeblendet werden.

Unregulierter Zustand

Nach den gerade genannten Vorgaben ist jedenfalls der unregulierte Zustand nicht weiter zu beachten. Denn die DT AG wird aller Voraussicht nach bestimmten regulatorischen Verpflichtungen unterworfen werden, welche Auswirkungen auf den Umfang ihrer Gegenmacht

und damit letztlich auch auf die Marktmacht der alternativen Teilnehmernetzbetreiber haben werden (siehe sogleich).

Teilregulierter Zustand

In der Realität werden zumindest die positiven Voraussetzungen des teilregulierten Zustandes vorliegen. Als teilreguliert wird hierbei derjenige Zustand verstanden, in welchem eine Verpflichtung der DT AG zum Angebot eigener und zur Nachfrage fremder Terminierungsleistungen besteht. Eine Entgeltregulierung erfolgt jedoch nur gegenüber den Leistungen der DT AG, während die Leistungen der alternativen Teilnehmernetzbetreiber (zunächst) keinerlei Kontrolle durch die Regulierungsbehörde unterliegen.

Die DT AG wird wahrscheinlich auch nach Abschluss der Marktanalyse aufgrund der festgestellten Marktmacht hinsichtlich ihrer eigenen Terminierungsleistungen (siehe oben, *Abschnitt G.V. – Marktbeherrschung*) sowohl einer Zusammenschaltungspflicht als auch einer Vorab-Entgeltregulierungspflicht unterliegen, siehe die §§ 21 und 30 Abs. 1 S. 1 TKG.

Darüber hinaus steht aber auch zu erwarten, dass die DT AG zur Nachfrage von Terminierungsleistungen alternativer Teilnehmernetzbetreiber verpflichtet werden kann. Denn sollte sie die Abnahme fremder Terminierungsleistungen verweigern, verstieße dies gegen den Rechtsgedanken des § 46 Abs. 4 TKG („Betreiber öffentlicher Telefonnetze haben in ihren Netzen sicherzustellen, dass alle Anrufe in den europäischen Telefonrufnummernraum ausgeführt werden.“). Unklar allerdings ist zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch, ob eine solche Nachfrageverpflichtung zu Lasten der DT AG formell auf die §§ 21 und 25 TKG (Zugangspflichten) oder aber auf § 42 TKG (Missbräuchliches Verhalten eines Unternehmens mit beträchtlicher Marktmacht) zu stützen wäre. Deshalb sind im Folgenden beide Alternativen zu berücksichtigen.

Der Grund für die Entgeltkontrolle alternativer Terminierungsleistungen

Es bleibt schließlich die Frage, ob auch die Möglichkeit einer Entgeltkontrolle alternativer Terminierungsleistungen durch die Regulierungsbehörde zum relevanten Szenario zu zählen ist. Sollte dies der Fall sein, wäre für die Ermittlung der Gegenmacht der DT AG vom regulierten Zustand auszugehen (der diesen Umstand mit erfasst), wäre dem nicht so, müsste auf den teilregulierten Zustand abgestellt werden.

Maßgebend für die zu treffende Entscheidung ist, ob eine Entgeltkontrolle alternativer Terminierungsleistungen ihren Grund in dem Vorliegen beträchtlicher Marktmacht der alternativen Teilnehmernetzbetreiber hat oder nicht. Denn nach den oben genannten Vorgaben sind grundsätzlich alle absehbaren Regulierungsmaßnahmen in die Betrachtung mit einzubeziehen, mit Ausnahme allerdings derjenigen, welche auf eine (im Ursprung) beträchtliche Marktmacht auf Seiten der alternativen Teilnehmernetzbetreiber aufsetzen.

Zumindest die britische Regulierungsbehörde (damals noch: Oftel) ist in ihrer Marktanalyse offenbar implizit davon ausgegangen, dass die Entgeltregulierung eine Folge beträchtlicher Marktmacht alternativer Teilnehmernetzbetreiber ist. Denn ansonsten hätte sie nicht nur die Nachfrageverpflichtung des Incumbents (wie geschehen) in die Betrachtung mit einbezogen, sondern auch die zugehörigen Möglichkeiten einer Entgeltregulierung erwähnt.¹³⁴ Eine Begründung dafür, weshalb die am Ende gegebene Möglichkeit einer Entgeltregulierung außer Acht gelassen wird bzw. diese für eine Folge von beträchtlicher Marktmacht der alternativen Teilnehmernetzbetreiber gehalten wird, findet sich freilich nicht in der Analyse.

Tatsächlich hätte es einer solchen Begründung aber wohl bedurft. Denn die Annahme beträchtlicher Marktmacht auf einem Absatzmarkt ist nach dieser Logik ganz unabhängig von Marktanteilen und sonstigen Machtfaktoren allein darauf zurückzuführen, dass einem nachfragestarken Unternehmen ein Kontrahierungszwang auferlegt worden ist. Konsequenz zu Ende gedacht hieße dies, dass ein Kontrahierungszwang zu Lasten des Nachfragers inner-

¹³⁴ Vergleiche Oftel, Review of fixed geographic call termination markets, veröffentlicht am 26.8.2003, S. 20 ff.

halb einer juristischen Sekunde aus sämtlichen Anbietern auf einem Absatzmarkt selbst bei kleinsten Marktanteilen (!) marktbeherrschende Anbieter machen würde. Diese erstaunliche Folge - man denke nur an die Konsequenzen, sollte einem Unternehmen etwa eine Nachfrageverpflichtung für Zuführungsleistungen zu Diensten auferlegt werden - lässt erkennen, dass der Grund für die hier fragliche Entgeltregulierung dem Ursprung nach nicht in einer Marktbeherrschung alternativer Teilnehmernetzbetreiber auf den Absatzmärkten zu suchen sein kann. Tatsächlich wird man auch woanders fündig, nämlich auf den entsprechenden Beschaffungsmärkten.

Die aus Beschaffungsmacht resultierende Nachfrageverpflichtung und die Entgeltregulierung nachgefragter Leistungen sind untrennbar miteinander verbunden. Diese Verbundenheit resultiert letztlich aus dem bei allem Staatshandeln zu beachtenden Grundsatz der Verhältnismäßigkeit. Eine Nachfrageverpflichtung, welche die DT AG der Willkür eines alternativen Teilnehmernetzbetreibers auslieferte, würde die Rechte der DT AG unverhältnismäßig einschränken und wäre damit rechtswidrig. Dementsprechend wird in der Literatur auch hervorgehoben, dass ein Kontrahierungszwang seine immanente Grenze an der Unzumutbarkeit desselben findet.¹³⁵ Als integraler Bestandteil der Nachfrageverpflichtung ist deshalb die Möglichkeit einer Entgeltregulierung alternativer Teilnehmernetzbetreiber Voraussetzung dafür, dass der DT AG überhaupt ein Kontrahierungszwang für fremde Terminierungsleistungen - sei es gemäß den §§ 21 und 25 TKG, sei es gemäß § 42 TKG - auferlegt werden kann. Mit anderen Worten also: die Entgeltkontrolle alternativer Terminierungsleistungen erfolgt vor allem im Interesse der alternativen Teilnehmernetzbetreiber selbst, weil die DT AG nämlich ansonsten gar nicht zur Nachfrage dieser Leistungen verpflichtet werden dürfte.

Damit jedoch ist klar, dass die Entgeltkontrolle alternativer Terminierungsleistungen dem Ursprung nach nicht auf einer beträchtlichen Marktmacht alternativer Teilnehmernetzbetreiber auf ihren Absatzmärkten, sondern vielmehr - wie gerade gezeigt - auf der starken Position der DT AG auf dem spiegelbildlichen Beschaffungsmarkt beruht. Nach den oben genannten Kriterien zur Auswahl des relevanten Szenarios ist deshalb die Möglichkeit einer Entgeltregulierung alternativer Teilnehmernetzbetreiber zu beachten, wenn es um die Ermittlung der Gegenmacht der DT AG und letztlich um die Ermittlung der Marktmacht alternativer Teilnehmernetzbetreiber geht.

Berücksichtigt wird dieser Umstand in dem Szenario, welches hier als „regulierter Zustand“ bezeichnet worden ist. Dies also ist das relevante Szenario für die Analyse der Märkte für Terminierungsleistungen alternativer Teilnehmernetzbetreiber.

In eine vergleichbare Richtung scheinen die Überlegungen der Europäischen Kommission in ihrer Begründung zur Märkte-Empfehlung zu gehen: „Eine solche Marktdefinition - Anrufzustellung über Einzelnetze - bedeutet nicht automatisch, dass jeder Netzbetreiber über beträchtliche Marktmacht verfügt; sie richtet sich weitgehend nach der entsprechenden Kaufkraft und anderen Faktoren, die diese Marktmacht einschränken können. Kleine Netze sind in der Regel mit einer gewissen Kaufkraft konfrontiert, die die entsprechende Marktmacht weitgehend einschränken wird. In Ermangelung von Zusammenschaltungsvorschriften kann es sein, dass ein kleines Netz im Vergleich zu einem größeren bei der Anrufzustellung über sehr wenig Marktmacht verfügt. Diesem Ungleichgewicht wirkt die Bestimmung entgegen, Zusammenschaltung auszuhandeln, um (dem Rechtsrahmen entsprechend) die durchgehende Konnektivität zu gewährleisten. Die Bestimmung besagt jedoch nicht, dass Betreiber kleiner Netze überhöhte Entgelte festlegen können.[...]“¹³⁶

Die konkreten Normen der Entgeltkontrolle

Nach dem Vorgenannten kommen als Rechtsgrundlagen für eine Entgeltkontrolle von Terminierungsleistungen alternativer Teilnehmernetzbetreiber prinzipiell zwei Normenkomplexe in Betracht, nämlich einerseits diejenigen des Zusammenschaltungsregimes und andererseits diejenigen der Missbrauchskontrolle über Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht.

¹³⁵ Wolff, Der Kontrahierungszwang im deutschen Telekommunikationsrecht, 2001, S. 36 f. m.w.N.

¹³⁶ Begründung zur Märkte-Empfehlung der Kommission, S. 20.

Sollten diejenigen des Zusammenschaltungsregimes anzuwenden sein, so käme als Entgeltregulierungsnorm für alternative Teilnehmernetzbetreiber im vorliegenden Fall nicht § 30 Abs. 1 i.V.m. § 21 (und ggf. § 25 Abs. 5) TKG (Entgeltregulierung bei Marktbeherrschern), sondern vielmehr § 30 Abs. 4 i.V.m. § 18 (und ggf. § 25 Abs. 5) TKG (Entgeltregulierung bei Nicht-Marktbeherrschern) in Betracht. Denn wie dargestellt, löst die Abnahmeverpflichtung der DT AG im Regelfall eben keine marktbeherrschende Stellung der alternativen Teilnehmernetzbetreiber aus.

Würde die Nachfrageverpflichtung der DT AG hingegen auf § 42 TKG gestützt werden, so würde diese Norm regelmäßig auch die Grundlage für eine „Entgeltregulierung“ der Terminierungsleistungen alternativer Teilnehmernetzbetreiber darstellen. Denn die Nachfrageverpflichtung für die DT AG würde nur soweit gelten, wie sie zumutbar wäre, d.h. soweit die Preisforderungen der Begünstigten nicht ihrerseits missbräuchlich werden.

Eine Ausnahme davon, dass die Entgeltregulierung auf § 30 Abs. 4 i.V.m. § 18 (und ggf. § 25 Abs. 5) TKG bzw. auf § 42 TKG zu stützen wäre, ist allein für den Fall denkbar und angezeigt, in dem sich herausstellt, dass die eigentlich vorhandene Gegenmacht auf dem Beschaffungsmarkt aufgrund strategischer Überlegungen nicht ausgeübt wird und es damit tatsächlich zu einer beträchtlichen Marktmacht des vom Kontrahierungszwang Begünstigten kommt. Dies wäre namentlich dann der Fall, sollte die DT AG trotz der Möglichkeit, Verhandlungen abzubrechen und die Regulierungsbehörde anzurufen bzw. hiermit zu drohen, aus strategischen Gründen überhöhte Preisvorstellungen alternativer Teilnehmernetzbetreiber akzeptieren. In diesem Fall würde die wettbewerbliche Kontrolle alternativer Teilnehmernetzbetreiber zu Lasten der Verbraucher versagen. Auch wenn hier zur Feststellung beträchtlicher Marktmacht weiterhin vom „regulierten Zustand“ auszugehen wäre (immerhin hat die Möglichkeit der Entgeltkontrolle nach wie vor ihren Ursprung in der Beschaffungsmacht der DT AG), käme es bei der Betrachtung desselben zur Feststellung nicht wirksamen Wettbewerbs (nämlich aufgrund der Feststellung, dass die DT AG die ihr eingeräumte Möglichkeit einer Entgeltkontrolle zu Lasten des Verbrauchers nicht wirksam nutzt).

Im vorliegenden Fall allerdings ist die letztgenannte Konstellation nicht weiter zu beachten. Wie bereits dargestellt, hat die DT AG in der Vergangenheit die ihr vom Gesetzgeber in die Hände gelegten Instrumente durchaus wirkungsvoll eingesetzt, um es gar nicht erst zum Entstehen von überhöhten Preise alternativer Teilnehmernetzbetreiber kommen zu lassen. Damit bleibt es bei der Feststellung wirksamen Wettbewerbs und der möglichen Anwendung von § 30 Abs. 4 i.V.m. § 18 TKG bzw. von § 42 TKG.

e. Ergebnis

Der Verhaltensspielraum alternativer Teilnehmernetzbetreiber wird durch die gegengewichtige Nachfragemacht der DT AG spürbar eingeschränkt. Die Maßnahmen des „regulierten Zustandes,“ welche im vorliegenden Zusammenhang zu berücksichtigen sind, lassen die ursprünglich maßlose Gegenmacht der DT AG nicht vollständig entfallen, sondern überführen sie vielmehr in eine Art gemäßregelte Gegenmacht, welche von der DT AG auch entsprechend eingesetzt wird.

3. Sonstige Kriterien

Aus den weiteren Merkmalen – Gesamtgröße als solche, technologische Vorteile oder Überlegenheit, Zugangsmöglichkeiten zu Kapitalmärkten bzw. deren finanzielle Ressourcen, Diversifizierung von Produkten und/oder Dienstleistungen, Kostenersparnisse aufgrund von Größen- oder Verbundvorteilen, vertikale Integration, hochentwickeltes Vertriebs- und Verkaufnetz und/oder Expansionshemmnisse – lassen sich keine Umstände ableiten, welche für das Vorliegen oder Nichtvorliegen einer marktbeherrschenden Stellung alternativer Teilnehmernetzbetreiber eine über die bereits genannten Gesichtspunkte hinaus beachtliche Rolle spielen würden.

4. Gesamtschau

In der Gesamtschau der oben untersuchten Merkmale wird deutlich, dass auf den hier betrachteten Märkten für die „Anrufzustellung in die einzelnen öffentlichen Telefonnetze alternativer Teilnehmernetzbetreiber an festen Standorten einschließlich der lokalen Anrufweiterleitung“ wirksamer Wettbewerb im Sinne von § 11 Abs. 1 S. 1 TKG besteht.

Die in *Abschnitt E.I.2. – Marktabgrenzung* genannten alternativen Teilnehmernetzbetreiber verfügen auf den jeweiligen Märkten nicht über eine beträchtliche Marktmacht. Sie nehmen jeweils keine der Beherrschung gleichkommende Stellung ein, das heißt eine wirtschaftlich starke Stellung, die es ihnen gestattet, sich in beträchtlichem Umfang unabhängig von Wettbewerbern und Endnutzern zu verhalten.

Trotz eines jeweils 100%igen Marktanteils und des Fehlens potenziellen Wettbewerbs wird der Verhaltensspielraum der alternativen Teilnehmernetzbetreiber entscheidend durch die Nachfragemacht der DT AG beschränkt. Auch wenn die DT AG dabei aller Voraussicht nach einem Kontrahierungszwang unterliegen wird, wird sie aufgrund der Möglichkeit, Verhandlungen abbrechen und die Regulierungsbehörde anrufen zu können, entsprechend ihren strategischen Interessen einen unkontrollierten Verhaltensspielraum alternativer Teilnehmernetzbetreiber so verhindern können, wie sie es auch in den letzten Jahren getan hat.

VII. Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Zuführung von Orts-, Fern-, Auslands- und Mobilverbindungen mit in Einzelwahl oder in festgelegter Vorauswahl vorangestellter Kennzahl für Verbindungsnetzbetreiber und mit Ursprung im eigenen nationalen Netz

1. Marktanteile

Für 2002 ergibt sich ein errechnetes Marktvolumen – gemessen in Umsatzerlösen – in Höhe von € und für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe von €. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von..... % bzw. %.

Für 2002 ergibt sich ein errechnetes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – in Höhe von Minuten und für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe vonMinuten. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von.....% bzw.....%.

Der 1. Schätzschrift ist hier entbehrlich, da alle relevanten Unternehmen eine Aufteilung der Umsätze auf die einzelnen Tarifbereiche vorgenommen haben. Im Rahmen des 2. Schätzschriftes wurden die vorgenannten bisher berechneten Marktvolumina jeweils um 10 Prozentpunkte erhöht.¹³⁷

Danach ergibt sich für 2002 ein geschätztes Marktvolumen – gemessen in Umsatzerlösen – in Höhe von..... € und für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe von..... €. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von % bzw..... %. Die Marktanteile der übrigen Anbieter liegen sowohl im Jahr 2002 als auch im 1. Halbjahr 2003 jeweils%.

.....

Für 2002 ergibt sich ein geschätztes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – in Höhe von.....Minuten und für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe von.....Minuten. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von % bzw..... %. Die Marktanteile der übrigen Anbieter liegen sowohl im Jahr 2002 als auch im 1. Halbjahr 2003 jeweils %.

.....

¹³⁷ Zur Begründung im Einzelnen vergleiche obige Ausführungen.

Die DT AG verfügt sowohl gemessen in Umsatzerlösen als auch in Verbindungsminuten für alle hier betrachteten Zeiträume über einen Marktanteilsabstand zum nächst größeren Anbieter in Höhe von mindestens Prozentpunkten.

2. Expansionshemmnisse und Marktzutrittsschranken

Im Rahmen des Marktes für „Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Zuführung von Orts-, Fern-, Auslands- und Mobilverbindungen mit in Einzelwahl oder in festgelegter Vorauswahl vorangestellter Kennzahl für Verbindungsnetzbetreiber und mit Ursprung im eigenen nationalen Netz“ ist es dritten Festnetzbetreibern wiederum unmöglich, die sich in dem Marktanteil der DT AG andeutende marktbeherrschende Stellung durch eigene Expansion oder durch Marktzutritt zu gefährden. Zum einen ist nicht zu erwarten, dass Dritte in Zukunft vermehrt eigene „B.2“-Zuführungsleistungen anbieten könnten, auf denen aufsetzend sie auch entsprechend mehr Transitdienste anbieten könnten. Zum anderen ist es Dritten allerdings auch nicht möglich, „B.2“-Zuführungsleistungen der DT AG einzukaufen und diese dann nach einem Transit durch das eigene Netz an die vom Anschlusskunden ausgewählten Verbindungsnetzbetreiber zu übergeben. In Deutschland ist das sogenannte „CIC [Carrier Identification Code]-Hosting,“ d.h. die Hintereinanderschaltung von Verbindungsnetzbetreibern, aus technischen Gründen nicht möglich, weil die derzeitigen Standards keine Übergabe von VNB-Kennziffern über Netzgrenzen hinweg vorsehen (vergleiche wegen der Einzelheiten den Beschluss BK 4e-02-017/16.05.02 vom 25.7.2002, S. 36 des amtlichen Umdrucks). Die auf dem hier untersuchten Markt bestehenden Expansionshemmnisse und Marktzutrittsschranken verhindern, dass der Verhaltensspielraum der DT AG durch tatsächliche oder potenzielle Wettbewerber spürbar begrenzt wird.

3. Fehlen oder geringe ausgleichende Nachfragemacht

Auch fehlt es im vorliegenden Fall an einer ausgleichenden Nachfragemacht. Weder Endkunden noch Netzbetreiber können dem Verhaltensspielraum der DT AG beachtliche Schranken setzen. Bezüglich der Endkunden kann auf die Ausführungen im Rahmen der „B.2“-Zuführungsleistungen verwiesen werden. Der Blick auf die nachfragenden Netzbetreiber offenbart ebenfalls keine gegengewichtige Machtstellung.

Kein nachfragender Verbindungsnetzbetreiber kann auf die Zuführungsleistungen der DT AG zur VNB-Auswahl als solche verzichten beziehungsweise diese selbst erstellen. Fraglich ist allein, ob er auch auf den Transitanteil angewiesen ist. Weil der nachfragende Verbindungsnetzbetreiber den Transit - wie gezeigt - nicht von dritten Netzbetreibern einkaufen kann, wäre dies nur dann nicht der Fall, könnte er den Transitanteil umstandslos selbst realisieren. Allerdings setzte dies voraus, dass der nachfragende Verbindungsnetzbetreiber sein Netz bundesweit an 474 Zusammenschaltungsorten mit der DT AG zusammen schaltet. Technische oder juristische Barrieren stünden dem zwar nicht entgegen. Wohl aber wären in diesem Fall umfangreiche wirtschaftliche Überlegungen anzustellen, welche auf ein optimales Verhältnis zwischen fixen und variablen Kosten abzielen und dabei insbesondere Rücksicht nehmen müssten auf das künftig zu erwartende Verkehrsvolumen sowie die relativen Preise von Transitanteil und Eigenerstellung, wobei bei letzterem wiederum solche Faktoren wie etwa vorhandene Leerrohre, Renditeerwartungen des Eigentümers und Kapitalbindungsdauer, die notwendige Vorlaufzeit, die Stabilität der Rahmenbedingungen sowie auch die Kosten des Abbaus einer Zusammenschaltung und deren Neueinrichtung (ICAs, Konfigurationsmaßnahmen, Kollokationsräume etc.) eine Rolle spielen können.¹³⁸ Aus dieser Aufzählung verschiedener Faktoren wird bereits deutlich, dass hinter einem Ausbau von Infrastruktur jedenfalls ein längerfristiges Kalkül steht, welches sich nicht allein auf das momentane Angebotsverhalten der DT AG stützt. Daraus aber folgt wiederum, dass von der DTAG gezeigte Verhaltensweisen (beispielsweise Preiserhöhungen) nicht unbedingt und nicht unmittelbar von ihren Nachfragern sanktioniert werden.

¹³⁸ Vergleiche die Stellungnahme der Firma vom 9.10.2003, Antwort zu Frage Nr. 12.

Es besteht deshalb keine Nachfragemacht auf Seiten der Verbindungsnetzbetreiber, welche die Machtstellung der DT AG entscheidend einschränken könnte.

4. Sonstige Kriterien

Die sonstigen Kriterien – Gesamtgröße als solche, technologische Vorteile oder Überlegenheit, Zugangsmöglichkeiten zu Kapitalmärkten bzw. deren finanzielle Ressourcen, Diversifizierung von Produkten und/oder Dienstleistungen, Kostenersparnisse aufgrund von Größen- oder Verbundvorteilen, vertikale Integration und/oder hochentwickeltes Vertriebs- und Verkaufnetz – sind über die bereits genannten Gesichtspunkte hinaus nicht von maßgeblicher Bedeutung für das Bestehen oder Nichtbestehen von beträchtlicher Marktmacht auf Seiten der DT AG.

5. Gesamtschau

In der Gesamtschau der oben untersuchten Merkmale wird erkenntlich, dass auf dem hier betrachteten Markt für „Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Zuführung von Orts-, Fern-, Auslands- und Mobilverbindungen mit in Einzelwahl oder in festgelegter Vorauswahl vorangestellter Kennzahl für Verbindungsnetzbetreiber und mit Ursprung im eigenen nationalen Netz“ kein wirksamer Wettbewerb im Sinne von § 11 Abs. 1 S. 1 TKG besteht.

Die DT AG verfügt auf diesem Markt über eine beträchtliche Marktmacht. Sie nimmt eine der Beherrschung gleichkommende Stellung ein, das heißt eine wirtschaftlich starke Stellung, die es ihr gestattet, sich in beträchtlichem Umfang unabhängig von Wettbewerbern und Endnutzern zu verhalten.

Die marktbeherrschende Stellung der DT AG, welche sich bereits in ihrem überragendem Marktanteil andeutet, folgt wiederum aus dem Zusammenwirken von großem Endkundenbestand und nicht leicht zu duplizierender Infrastruktur. Diese Machtstellung wird weder durch tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerb bedroht – insbesondere können sich aufgrund technischer Umstände Carrier's Carrier-Leistungen nicht entwickeln – noch durch eine gegengewichtige Nachfragemacht ausgeglichen. Im letztgenannten Fall stellt namentlich die Eigenrealisierung keinen den Verhaltensspielraum der DT AG limitierenden Faktor dar.

VIII. Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz über Interconnection-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Diensten¹³⁹

1. Marktanteile

Hier ist anzuführen, dass die Marktanteile nur anhand der Verbindungsminuten berechnet werden konnten. Dies ist unter anderem dadurch begründet, dass sowohl die DT AG als auch andere Anbieter zu einigen hier relevanten Leistungen keine Umsatzerlöse angeben konnten. Eine plausible Schätzung der Umsatzerlöse war aufgrund dessen nicht möglich.

Für das 1. Halbjahr 2003 ergibt sich ein errechnetes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – in Höhe von.....Minuten. Für die DT AG ergibt sich für den entsprechenden Zeitraum ein Marktanteil von %.

Für den hier erforderlichen 1. Schätzschritt wurden die in Tabelle 2 genannten Verhältniszahlen für die Aufteilung der Absätze auf die einzelnen Tarifbereiche – hier II und III – zugrunde gelegt. Entsprechend dieser Verhältnisse werden die Umsätze der Unternehmen, die keine

¹³⁹ Zu den erfassten Diensten siehe *Abschnitt E.1.3.b. – Marktabgrenzung*. Die Leistung „Z.17“ (Verbindungen zum Service 0900 von ICP über die Mobilfunk-Service-Vorwahl (MSV) im Online-Billing-Verfahren) wird zwar erst seit dem 1.8.2004 angeboten; gleichwohl gelten die folgenden Ausführungen wegen der insoweit vergleichbaren Lage mit anderen Transitleistungen plus Zuführung zu Diensten auch für diese und vergleichbare künftige Leistungen.

Aufteilung nach verschiedenen Tarifbereichen vornehmen konnte, auf die einzelnen Tarifbereiche verteilt.

Für das 1. Halbjahr 2003 ergibt sich ein geschätztes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – in Höhe von..... Minuten. Für die DT AG ergibt sich für den entsprechenden Zeitraum ein Marktanteil von %.

Im Rahmen einer Schätzung wurden die vorgenannten bisher berechneten Marktvolumina jeweils um 10 Prozentpunkte erhöht, d. h. es wurde unterstellt, dass die dort bisher errechneten Marktvolumina insgesamt nur jeweils 90 % des tatsächlichen anzunehmenden Gesamtmarktvolumens (nicht der Schätzung) betragen haben. Die Schätzgröße von 10 Prozentpunkten ist ausreichend, da die größten Anbieter von Zusammenschaltungsleistungen im Wesentlichen durch das Auskunftsersuchen erfasst wurden.

Es ergibt sich dann – unter der Berücksichtigung der vorher genannten Schätzung – ein erhöhtes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe vonMinuten. Für die DT AG ergibt sich für den entsprechenden Zeitraum ein Marktanteil von..... %. Die nächst größeren Anbieter bzw. verfügen für den entsprechenden Zeitraum jeweils über einen Marktanteil von.... % bzw..... %. Die Marktanteile der übrigen Anbieter liegen jeweils %.

.....

Die DT AG verfügt gemessen in Verbindungsminuten für alle hier betrachteten Zeiträume über einen Marktanteilsabstand zum nächst größeren Anbieter in Höhe von mindestens Prozentpunkten.

2. Expansionshemmnisse und Marktzutrittsschranken

Kurz- oder mittelfristige Marktanteilsgewinne werden sich für Wettbewerber der DT AG auf dem hier betrachteten Markt für „Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz über Interconnection-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Diensten“ kaum mit Transitleistungen erzielen lassen, welche auf eigene Zuführungsleistungen aufbauen. Denn zum einen verfügen die Wettbewerber der DT AG über flachere Netzhierarchien und damit über weniger höhere Netzzugangsebenen als die DT AG (und also über weniger Möglichkeiten, die fraglichen Transitdienste anzubieten), und zum anderen ist die eigene Endkundenbasis viel zu gering, um damit in ernsthafte Konkurrenz zu den Leistungen der DT AG zu treten.

Zumindest denkbar erscheint es aber, dass die möglicherweise marktbeherrschende Stellung der DT AG relativiert wird durch ein zukünftig verstärktes Auftreten von Verbindungsnetzbetreibern, welche von Teilnehmernetzbetreibern (einschließlich der DT AG) Zuführungsleistungen einkaufen und diese nach einem Transit an Verbindungsnetzbetreiber mit Service-Plattformen weiterverkaufen. In kurzer Frist dürften sich allerdings auch hier keine maßgeblichen Veränderungen einstellen. Dazu erscheint die Marktstellung der DT AG zu sehr abgesichert zu sein.

Denn einmal erwächst der DT AG ein kostenmäßiger Vorteil daraus, dass sowohl die zuführenden Teilnehmernetzbetreiber als auch die nachfragenden Verbindungsnetzbetreiber ohnehin mit ihr zusammengeschaltet sind und daher sowohl der Einkauf von Zuführungsleistungen als auch der Verkauf der Transitleistungen plus Zuführung nicht die Einrichtung neuer Zusammenschaltungsorte bedingt, sondern höchstens eine Anpassung der ICAs-Zahl verlangt. Hingegen werden die Wettbewerber der DT AG, auch wenn sie selbst mit der DT AG durchweg auf der jeweils niedrigsten Netzzugangsebene zusammengeschaltet sein sollten (dies können 474, 44 oder 23 VE:N sein, siehe oben), Zuführungsleistungen von dritten Teilnehmernetzbetreibern nur mittels zusätzlicher – kostenintensiver – Einrichtungen von Zusammenschaltungsorten einkaufen können. Wollten Wettbewerber der DT AG verstärkt Transitleistungen plus Zuführung an Verbindungsnetzbetreiber absetzen, so würden ebenfalls generell Neueinrichtungen notwendig werden.

In diesem Zusammenhang ist auch zu bedenken, dass sich Zusammenschaltungen für beide Seiten erst ab dem Erreichen eines bestimmten Verbindungsvolumens rechnen werden; derartige Volumina werden aber etwa kleinere oder mittlere Netzbetreiber nicht immer erreichen können. Mit Blick auf die Absatzmärkte ist darüber hinaus zu berücksichtigen, dass nachfragende Netzbetreiber nicht generell alle angebotenen Leistungen eines alternativen Verbindungsnetzbetreibers einkaufen werden wollen. Vielmehr werden sie je nach Region und je nach den Preisen für die Herstellung von Verbindungen aus bestimmten Ursprungsnetzen und/oder in bestimmten Rufnummerngassen Transitleistungen sowohl von der DT AG als auch von dem alternativen Verbindungsnetzbetreiber beziehen wollen. Es ist aber fraglich, ob bei einem solchen Nachfrageverhalten ein Verbindungsnetzbetreiber diejenigen Verkehrsmengen erreichen kann, die zu einem rentablen Betrieb notwendig sind. Des Weiteren darf auch nicht vergessen werden, dass gerade die nachfragestarken Netzbetreiber im Zweifel selbst bereits auf der niedrigsten Netzzugangsebene mit der DT AG zusammengeschlossen sind, ein Transitangebot für diese, soweit Leistungen der DT AG betroffen sind, also nicht weiter von Interesse ist.

Ferner folgt aus dem umfassenden Zusammenschaltungsgeschäft der DT AG, dass diese sowohl für die zuführenden Teilnehmernetzbetreiber als auch für nachfragende Verbindungsnetzbetreiber einen „One-Stop-Shop“ betreiben kann: über die DT AG sind alle Leistungen an alle VNB/SP absetzbar und zugleich alle Leistungen aller Teilnehmernetzbetreiber aus einer Hand erhältlich.¹⁴⁰ Dies verbunden mit dem ohnehin breiten Sortiment an unterschiedlichen Verbindungsleistungen stärkt ihre Position gegenüber den nicht so etablierten Netzbetreibern. Diese müssten sich eine Reputation für Verlässlichkeit und Verfügbarkeit erst noch erarbeiten.¹⁴¹

Schließlich kommt im vorliegenden Fall von Transitleistungen plus Zuführung zu Diensten als Besonderheit hinzu, dass das Routing dieser Leistungen wegen der flexiblen Rufnummernauswertung größtenteils über ein Intelligentes Netz erfolgen muss. Den Aufbau eines solchen Intelligentes Netz, dessen Datenbestände auch aktuell gepflegt werden müssen, wird sich aber nicht jeder Netzbetreiber leisten können oder wollen. In diesem Zusammenhang ist bemerkenswert, dass die Verfügbarkeit von Routingdaten für nicht-geographische Nummern überhaupt ein Problem zu sein scheint, welches weder die Anbieter von Zuführungsleistungen noch die tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerber der DT AG im Transitmarkt bisher zufriedenstellend haben lösen können. In der Praxis hat dies dazu geführt, dass selbst Netzbetreiber, die ihren zu terminierenden Verkehr teilweise an Wettbewerber der DT AG abgeben, ihre Zuführungsleistungen zu Diensten gleichwohl der DT AG übergeben, weil nur diese in der Lage ist, den Verkehr zu sortieren.¹⁴²

Angesichts der dargelegten Expansionshemmnisse und Marktzutrittschranken ist zur Zeit nicht ersichtlich, dass Wettbewerber die Stellung der DT AG derart bedrohen könnten, dass deren Verhaltensspielraum entscheidend eingeschränkt wäre.

3. Fehlen oder geringe ausgleichende Nachfragemacht

Mit Blick auf das eventuelle Vorliegen einer ausgleichenden Nachfragemacht kann grundsätzlich auf die obigen Ausführungen zu der Leistung „B.2 Transit plus Zuführung“ verwiesen werden: weder Endkunden noch nachfragende Netzbetreiber sind in der Lage, dem Verhaltensspielraum der DT AG spürbare Schranken zu setzen.

Im gegebenen Fall ist noch außerdem zu berücksichtigen, dass die Einrichtung neuer Zusammenschaltungen zur Vermeidung von Transitdiensten der DT AG zusätzlich dadurch

¹⁴⁰ Vergleiche die Stellungnahme der Firma..... vom 8.10.2003, S. 3.

¹⁴¹ Vergleiche die Stellungnahme der Firma vom 8.10.2003, S. 3.

¹⁴² Vergleiche auch die entsprechenden Ausführungen in *Abschnitt E.1.3.b. – Marktabgrenzung*. Vergleiche ferner die Stellungnahme der Firma..... vom 16.10.2003 zu Frage Nr. 13); siehe auch die Stellungnahme der Firma..... vom 9.10.2003, S. 11 f., die allerdings nur generell das Fehlen einer Portierungsdatenbank als wesentliche Barriere für den Wechsel des Zusammenschaltungsleistungsanbieters bezeichnet.

gehemmt wird, dass die Anbieter von Zuführungsleistungen nicht unbedingt ein Interesse an solchen Direktzusammenschaltungen haben. Denn abgesehen davon, dass dafür zunächst die notwendigen Verbindungsvolumina erreicht werden müssten, wäre auf Seiten der Teilnehmernetzbetreiber auch die Einrichtung eines Intelligenten Netzes notwendig, um die Verbindungsleistungen zu dem Netzübergang des richtigen VNB/SP lenken zu können. Dieser Umstand aber vermindert die ohnehin geringen Ausweichmöglichkeiten der nachfragenden Verbindungsnetzbetreiber nur noch weiter.

4. Sonstige Kriterien

Den ansonsten in den Leitlinien genannten Merkmalen – Gesamtgröße als solche, technologische Vorteile oder Überlegenheit, Zugangsmöglichkeiten zu Kapitalmärkten bzw. deren finanzielle Ressourcen, Diversifizierung von Produkten und/oder Dienstleistungen, Kostensparnisse aufgrund von Größen- oder Verbundvorteilen, vertikale Integration und/oder hochentwickeltes Vertriebs- und Verkaufsnetz – kommt über die bereits genannten Gesichtspunkte hinaus keine maßgebliche Bedeutung für das Bestehen oder Nichtbestehen von beträchtlicher Marktmacht auf Seiten der DT AG zu.

5. Gesamtschau

Die Gesamtschau der oben untersuchten Merkmale zeigt, dass auf dem hier betrachteten Markt für „Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz über Interconnection-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Diensten“ kein wirksamer Wettbewerb im Sinne von § 11 Abs. 1 S. 1 TKG besteht.

Die DT AG verfügt auf diesem Markt über eine beträchtliche Marktmacht. Sie nimmt eine der Beherrschung gleichkommende Stellung ein, das heißt eine wirtschaftlich starke Stellung, die es ihr gestattet, sich in beträchtlichem Umfang unabhängig von Wettbewerbern und Endnutzern zu verhalten.

Die marktbeherrschende Stellung der DT AG, welche sich bereits in ihrem hohen Marktanteil andeutet, liegt namentlich in dem Umstand begründet, dass alle Netzbetreiber schon allein aufgrund der überragenden Stellung der DT AG auf den Zuführungsmärkten und den Terminierungsmärkten mit dieser zusammenschaltet sind. Für diese anderen Netzbetreiber liegt es nahe, sowohl Zuführungsleistungen zu Diensten über die DT AG abzusetzen als auch Transitleistungen plus Zuführung zu Diensten von der DT AG abzunehmen. Weder tatsächliche oder potenzielle Wettbewerber noch Nachfrager haben derzeit eine Möglichkeit, die daraus resultierende Machtstellung der DT AG auf dem hier untersuchten Transitmarkt ernsthaft zu gefährden.

IX. Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz über Primärmultiplex-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung

1. Marktanteile

Allgemein ist anzumerken, dass die Angaben der DT AG als Obergrenze anzusehen sind, da eine Trennung nach Abnehmergruppen nicht erfolgt ist.¹⁴³

Danach ergibt sich für 2002 ein errechnetes Marktvolumen – gemessen in Umsatzerlösen – in Höhe von€ und für das Jahr 2003 in Höhe von €. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von..... % bzw.....%. In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass es sich hier nur um die externen Umsätze der DT AG handelt.

¹⁴³ Auf eine Schätzung einer Untergrenze wird hier verzichtet, da sich die Marktanteile nur unwesentlich verschieben würden, da DT AG ... der größte Anbieter ist. Vergleiche im Einzelnen Ausführungen zum Markt IV.

Für 2002 ergibt sich ein errechnetes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – in Höhe von..... Minuten und für das Jahr 2003 in Höhe von Minuten. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von% bzw. %.

Im Rahmen einer Schätzung wurden die vorgenannten bisher berechneten Marktvolumina jeweils um 10 Prozentpunkte erhöht, d. h. es wurde unterstellt, dass die dort bisher errechneten Marktvolumina insgesamt nur jeweils 90 % des tatsächlichen anzunehmenden Gesamtmarktvolumens (nicht der Schätzung) betragen haben. Die Schätzgröße von 10 Prozentpunkten ist ausreichend, da die größten Anbieter von Zusammenschaltungsleistungen im Wesentlichen durch das Auskunftersuchen erfasst wurden.

Danach ergibt sich für 2002 ein geschätztes Marktvolumen – gemessen in Umsatzerlösen – in Höhe von € und für das Jahr 2003 in Höhe von €. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von..... % bzw..... %. Der Marktanteil des nächst größeren Anbieters liegt im Jahr 2002 bei.....% (.....) und im Jahr 2003 bei..... % (.....). Die Marktanteile der übrigen Anbieter liegen sowohl im Jahr 2002 als auch im Jahr 2003 jeweils..... %.

.....

Danach ergibt sich für 2002 ein geschätztes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – in Höhe von.....Minuten und für das Jahr 2003 in Höhe vonMinuten. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von.....% bzw.....%. Der Marktanteil des nächst größeren Anbieters liegt im Jahr 2002 bei.....% (....) und im Jahr 2003 bei.....% (.....). Die Marktanteile der übrigen Anbieter liegen sowohl im Jahr 2002 als auch im Jahr 2003 jeweils..... %.

.....

2. Sonstige Kriterien

Vergleichbar den bereits behandelten Transitmärkten wirkt sich auch hier der überragende Zugang der DT AG zu den Beschaffungs- und Absatzmärkten aus. Weder kann ein Wettbewerber genügend Endkunden anschalten, um auf einer eigenen Endkundenbasis starken Verkehr zu erzeugen, noch kann er, sollte er Verkehr von der DT AG einkaufen, auf Grundlage der ihm zur Verfügung stehenden Teilnehmeranschlussleitungen so viele Primärmultiplex-Anschlüsse schalten lassen, dass die Marktstellung der DT AG tatsächlich in Gefahr geraten könnte. Denn nach wie vor verfügt die DT AG über die weitaus meisten Anschlüsse im Bundesgebiet.

Das Vorliegen einer gegengewichtige Nachfragemacht ist ebenfalls nicht erkennbar. Den ansonsten in den Leitlinien genannten Merkmalen – Gesamtgröße als solche, technologische Vorteile oder Überlegenheit, Zugangsmöglichkeiten zu Kapitalmärkten bzw. deren finanzielle Ressourcen, Diversifizierung von Produkten und/oder Dienstleistungen, Kostensparnisse aufgrund von Größen- oder Verbundvorteilen, vertikale Integration und/oder hochentwickeltes Vertriebs- und Verkaufsnetz – kommt über die bereits genannten Gesichtspunkte hinaus keine maßgebliche Bedeutung für das Bestehen oder Nichtbestehen von beträchtlicher Marktmacht auf Seiten der DT AG zu.

3. Gesamtschau

Aus der Gesamtschau der oben untersuchten Merkmale folgt, dass auf dem hier betrachteten Markt für „Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz über Primärmultiplex-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung“ kein wirksamer Wettbewerb im Sinne von § 11 Abs. 1 S. 1 TKG besteht.

Die DT AG verfügt auf diesem Markt über eine beträchtliche Marktmacht. Sie nimmt eine der Beherrschung gleichkommende Stellung ein, das heißt eine wirtschaftlich starke Stellung, die es ihr gestattet, sich in beträchtlichem Umfang unabhängig von Wettbewerbern und Endnutzern zu verhalten.

Die marktbeherrschende Stellung der DT AG, welche sich bereits in ihrem hohen Marktanteil andeutet, liegt namentlich in dem hervorragenden Zugang der DT AG zu den Beschaffungs- und Absatzmärkten begründet. Weder tatsächliche oder potenzielle Wettbewerber noch Nachfrager können die daraus folgende Machtstellung der DT AG bedrohen.

X. Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Terminierung von Verbindungen in nationale Netze mit Ausnahme von Verbindungen mit Ursprung und Ziel in nationalen Mobilfunknetzen

1. Marktanteile

Hier ist vorab anzumerken, dass nur für den Teil „B.1 Transit plus Terminierung“ des oben genannten Marktes aufgrund früherer, anderer Marktaufteilungen der erste Schätzschritt erforderlich ist. Für die übrigen Teile war der erste Schätzschritt entbehrlich, weil bei dem hier relevanten Markt nicht nach Entfernungszonen differenziert wird.

Für 2002 ergibt sich ein errechnetes Marktvolumen – gemessen in Umsatzerlösen – in Höhe von€ und für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe von €. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von% bzw. %.

Für 2002 ergibt sich ein errechnetes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – in Höhe von.... Minuten und für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe von.....Minuten. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von.....% bzw.....%.

Für den hier erforderlichen 1. Schätzschritt ergaben sich entsprechend der oben allgemein ausgeführten Berechnungsweise folgende Verhältniszahlen für die Aufteilung der Umsätze des Teils B.1 Transit plus Terminierung des oben genannten Marktes auf die einzelnen Tarifbereiche:

	Tarifbereich I : Tarifbereich II :Tarifbereich III
Umsatzerlöse 2002
Umsatzerlöse 1. Halbjahr 2003
Verbindungsminuten 2002
Verbindungsminuten 1. Halbjahr 2003

Tabelle 3: Aufteilung der Umsätze auf die einzelnen Tarifbereiche

Entsprechend dieser Verhältnisse werden die Umsätze der Unternehmen, die keine Aufteilung nach verschiedenen Tarifbereichen vornehmen konnten, auf die einzelnen Tarifbereiche verteilt. In dem hier relevanten Fall ist nur der Tarifbereich II und III von Bedeutung.

Danach ergibt sich für 2002 ein geschätztes Marktvolumen – gemessen in Umsatzerlösen – in Höhe von € und für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe von.....€. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von % bzw. %.

Für 2002 ergibt sich ein geschätztes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – in Höhe von.....Minuten und für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe vonMinuten. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von% bzw..... %.

In einem zweiten Schätzschritt wurden die vorgenannten bisher berechneten Marktvolumina jeweils um 10 Prozentpunkte erhöht.¹⁴⁴

Danach ergibt sich für 2002 ein geschätztes Marktvolumen – gemessen in Umsatzerlösen – in Höhe von.....€ und für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe von..... €. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von.....% bzw.%. Die nächst größeren Anbieter.... bzw. verfügen jeweils über einen Marktanteil von.... % bzw.....% in 2002 und.....% bzw. % im 1. Halbjahr 2003. Die Marktanteile der übrigen Anbieter liegen sowohl im Jahr 2002 als auch im 1. Halbjahr 2003 jeweils..... %.

.....

Für 2002 ergibt sich ein geschätztes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – in Höhe vonMinuten und für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe von..... Minuten. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von.... % bzw.%. Die nächst größeren Anbieter bzw..... verfügen jeweils über einen Marktanteil von..... % bzw..... % in 2002 und.....% bzw..... % im 1. Halbjahr 2003. Die Marktanteile der übrigen Anbieter liegen sowohl im Jahr 2002 als auch im 1. Halbjahr 2003 jeweils %.

.....

Die DT AG verfügt sowohl gemessen in Umsatzerlösen als auch in Verbindungsminuten für alle hier betrachteten Zeiträume über einen Marktanteilsabstand zum nächst größeren Anbieter in Höhe von mindestensProzentpunkten.

2. Expansionshemmnisse und Marktzutrittsschranken

Wie im Fall der Transitleistungen plus Zuführung zu Diensten wird es auch bei den Transitleistungen plus Terminierung tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerbern nicht möglich sein, beachtenswerte Marktanteile durch das Angebot von Transitleistungen zu erzielen, welche auf eigene Terminierungsleistungen aufsetzen: dies lassen weder die Netztopologien noch die Zahl eigener Endkunden zu. Allein in Betracht kommt ein Wettbewerb dadurch, dass Verbindungsnetzbetreiber von Teilnehmernetzbetreibern (einschließlich der DT AG und den Mobilfunknetzbetreibern) Terminierungsleistungen einkaufen und diese zusammen mit einem Transitdienst an nachfragende Teilnehmernetzbetreiber verkaufen. Allerdings dürften auch hier die Umstände noch nicht so weit sein, dass die sich in ihrem hohen Marktanteil andeutende marktbeherrschende Stellung der DT AG tatsächlich gefährdet wäre. Obwohl mehrere Netzbetreiber mit der DT AG bundesweit an 474 Netzübergängen zusammengeschaltet sind und damit Terminierungsleistungen derselben einkaufen können, und obwohl Routingprobleme in diesem Fall vernachlässigbar zu sein scheinen, hat sich bisher kein Wettbewerber gefunden, der in großem Stile „O.2“-Transitdienste plus Terminierung in dritte Festnetze anbieten würde. Ebenso wie im Fall der „O.3“-Transitdienste plus Terminierung von Verbindungen mit Ursprung in Festnetzen in Mobilfunknetze dürfte einerseits der übertragende Zugang der DT AG zu den Absatzmärkten den Ausschlag dafür gegeben haben, dass bislang kein Wettbewerber auf diesem Markt nachhaltig Fuß fassen können. Andererseits ist auch hier zu bedenken, dass die nachfragestarken Teilnehmernetzbetreiber zumindest auf Transitleistungen plus Terminierung in das Netz der DT AG infolge ihrer Migration in die Fläche weniger als zuvor angewiesen sind und der Markt daher als nicht sonderlich attraktiv für Wettbewerber erscheinen dürfte.

¹⁴⁴ Zur Begründung im Einzelnen vergleiche obige Ausführungen.

3. Fehlen oder geringe ausgleichende Nachfragemacht

Die marktbeherrschende Stellung der DT AG wird auch in diesem Fall nicht durch eine gegengewichtige Nachfragemacht bedroht. Es kann insoweit auf die Ausführungen zur Nachfragemacht bei den „B.2“-Transitdiensten plus Zuführung verwiesen werden.

4. Sonstige Kriterien

Die übrigen Kriterien – Gesamtgröße als solche, technologische Vorteile oder Überlegenheit, Zugangsmöglichkeiten zu Kapitalmärkten bzw. deren finanzielle Ressourcen, Diversifizierung von Produkten und/oder Dienstleistungen, Kostenersparnisse aufgrund von Größen- oder Verbundvorteilen, vertikale Integration und/oder hochentwickeltes Vertriebs- und Verkaufnetz – spielen über die bereits genannten Gesichtspunkte hinaus keine entscheidende Rolle für das Bestehen oder Nichtbestehen von beträchtlicher Marktmacht auf Seiten der DT AG.

5. Gesamtschau

Die Gesamtschau der oben untersuchten Merkmale zeigt, dass auf dem hier betrachteten Markt für „Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Terminierung von Verbindungen in nationale Netze mit Ausnahme von Verbindungen mit Ursprung und Ziel in nationalen Mobilfunknetzen“ kein wirksamer Wettbewerb im Sinne von § 11 Abs. 1 S. 1 TKG besteht.

Die DT AG verfügt auf diesem Markt über eine beträchtliche Marktmacht. Sie nimmt eine der Beherrschung gleichkommende Stellung ein, das heißt eine wirtschaftlich starke Stellung, die es ihr gestattet, sich in beträchtlichem Umfang unabhängig von Wettbewerbern und Endnutzern zu verhalten.

Die marktbeherrschende Stellung der DT AG, welche sich bereits in einem überragenden Marktanteil andeutet, liegt namentlich in dem Umstand begründet, dass alle Netzbetreiber schon allein aufgrund der überragenden Stellung der DT AG auf den Zuführungsmärkten und den Terminierungsmärkten mit dieser zusammenschaltet sind. Für diese anderen Netzbetreiber bietet es sich an, sowohl Terminierungsleistungen über die DT AG abzusetzen als auch Transitleistungen plus Terminierung von der DT AG abzunehmen. Weder tatsächliche oder potenzielle Wettbewerber noch Nachfrager haben derzeit eine Möglichkeit, die daraus resultierende Machtstellung der DT AG auf dem hier untersuchten Transitmarkt ernsthaft zu gefährden.

XI. Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Terminierung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen in nationale Mobilfunknetze

1. Marktanteile

Zunächst ist anzumerken, dass der erste Schätzschrift entbehrlich war, weil die Leistung O.3 nicht differenziert nach Entfernungszonen bzw. nach der Zahl der genutzten Vermittlungseinrichtungen auf dem Markt angeboten wird. Bei der Bestimmung des Gesamtmarktvolumens und der Marktanteile wurde folgendermaßen vorgegangen:

Es wurden zunächst aufgrund der eingegangenen Antworten sowohl die Umsatzerlöse als auch die Verbindungsminuten der Anbieter addiert und sodann die prozentualen Anteile ermittelt.

Es ergibt sich für 2001 ein errechnetes Marktvolumen – gemessen in Umsatzerlösen – in Höhe von..... €, für 2002 in Höhe von..... € und für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe von.....€. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von.....%,% bzw..... %.

Für 2001 ergibt sich ein errechnetes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – in Höhe vonMinuten, für 2002 in Höhe von Minuten und für das 1. Halbjahr 2003 in

Höhe von.....Minuten. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von..... %,..... % bzw. %.

Im Rahmen einer Schätzung wurden die vorgenannten bisher berechneten Marktvolumina jeweils um 10 Prozentpunkte erhöht, d. h. es wurde unterstellt, dass die dort bisher errechneten Marktvolumina insgesamt nur jeweils 90 % des tatsächlichen anzunehmenden Gesamtmarktvolumens (nicht der Schätzung) betragen haben. Die Schätzgröße von 10 Prozentpunkten ist ausreichend, da die größten Anbieter von Zusammenschaltungsleistungen im Wesentlichen durch das Auskunftersuchen erfasst wurden.

Es ergibt sich dann – unter der Berücksichtigung der vorher genannten Schätzung – ein erhöhtes Marktvolumen – gemessen in Umsatzerlösen – für 2001 in Höhe von..... €, für 2002 in Höhe von.....€ und für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe von €. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von %,% bzw. %. Der Anbieter verfügt für die entsprechenden Zeiträume jeweils über einen Marktanteil von%,..... % bzw..... %.

.....

Es ergibt sich dann – unter der Berücksichtigung der vorher genannten Schätzung – ein erhöhtes Marktvolumen – gemessen in Verbindungsminuten – für 2001 in Höhe von Minuten, für 2002 in Höhe von.....Minuten und für das 1. Halbjahr 2003 in Höhe von Minuten. Für die DT AG ergibt sich für die entsprechenden Zeiträume jeweils ein Marktanteil von..... %,.....% bzw.%. Der Anbieter..... verfügt für die entsprechenden Zeiträume jeweils über einen Marktanteil von..... %, % bzw. %.

.....

Die DT AG verfügt sowohl gemessen in Umsatzerlösen als auch in Verbindungsminuten für alle hier betrachteten Zeiträume über einen Marktanteilsabstand zum nächst größeren Anbieter in Höhe von mindestensProzentpunkten.

2. Expansionshemmnisse und Marktzutrittsschranken

Die Expansionshemmnisse und Marktzutrittsschranken sind in diesem Fall jedenfalls geringer als bei den Transitleistungen plus Terminierung, an denen nicht ausschließlich Mobilfunknetzbetreiber beteiligt sind. Für eine Expansion bzw. einen Marktzutritt würde es nämlich schon genügen, mit allen vier Mobilfunknetzbetreibern in Deutschland zusammengeschaltet zu sein. Allerdings dürften keine großen Anreize für einen solchen Marktzutritt bestehen: das Marktvolumen ist nämlich aufgrund der mittlerweile vollständig erfolgten Direktzusammenschaltungen zwischen den Mobilfunknetzbetreibern in den letzten Jahren deutlich zurückgegangen.

3. Fehlen oder geringe ausgleichende Nachfragemacht

Auf dem hier untersuchten Markt wird der Verhaltensspielraum der DT AG trotz ihrer gegenwärtig noch sehr hohen Marktanteile (s.o.) entscheidend dadurch eingeschränkt, dass mittlerweile alle Mobilfunknetzbetreiber untereinander unmittelbar zusammengeschaltet sind. Der Transit über das Netz der DT AG wird nur noch für Verkehrsspitzen und für das Ausfallrouting in Anspruch genommen. So haben sich von Januar 2002 bis Oktober 2003 die von der DT AG an T-Mobile verkauften Verbindungsminuten vonauf, die an Vodafone verkauften Minuten von.....auf....., die an E-Plus verkauften Minuten von.....auf.....sowie die an O2 verkauften Minuten von.....aufverringert. Durch eine geringe Kapazitätserweiterung könnten die Mobilfunknetzbetreiber auch diese Menge unmittelbar miteinander abwickeln. Der Preisfestsetzungsspielraum der DT AG wird dadurch maßgeblich eingeschränkt.

4. Sonstige Kriterien

Aus den restlichen Merkmalen – Gesamtgröße als solche, technologische Vorteile oder Überlegenheit, Zugangsmöglichkeiten zu Kapitalmärkten bzw. deren finanzielle Ressourcen, Diversifizierung von Produkten und/oder Dienstleistungen, Kostenersparnisse aufgrund von

Größen- oder Verbundvorteilen, vertikale Integration und/oder hochentwickeltes Vertriebs- und Verkaufsnetz – lassen sich über die bereits genannten Gesichtspunkte hinaus keine weiteren beachtlichen Aspekte für das Bestehen oder Nichtbestehen einer marktbeherrschenden Stellung auf Seiten der DT AG gewinnen.

5. Gesamtschau

In der Gesamtschau der oben untersuchten Merkmale wird deutlich, dass auf dem hier betrachteten Markt für „Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Terminierung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen in nationale Mobilfunknetze“ wirksamer Wettbewerb besteht.

Auf diesem Markt verfügt kein Unternehmen über eine beträchtliche Marktmacht. So nimmt also auch kein Unternehmen eine der Beherrschung gleichkommende Stellung ein, das heißt eine wirtschaftlich starke Stellung, die es ihm gestattet, sich in beträchtlichem Umfang unabhängig von Wettbewerbern und Endnutzern zu verhalten.

Trotz ihrer hohen Marktanteile kommt eine solche Stellung namentlich der DT AG nicht zu. Die Fähigkeit der nachfragenden Mobilfunknetzbetreiber, die abgenommenen Leistung umstandslos selbst zu erstellen, beschneidet den Verhaltensspielraum der DT AG in entscheidender Weise.

H. Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht

Das Unternehmen:

Deutsche Telekom AG
Friedrich-Ebert-Allee 140
53113 Bonn

verfügt auf den nachfolgend aufgeführten Märkten im Sinne des § 11 TKG über beträchtliche Marktmacht:

1. Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene für Orts-, Fern-, Auslands- und Mobilverbindungen mit in Einzelwahl oder in festgelegter Vorauswahl vorangestellter Kennzahl für Verbindungsnetzbetreiber (B.2 [Ort] Zuführung und B.2 [Fern] Zuführung).
2. Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Interconnection-Anschlüsse für Verbindungen zu Diensten. Hierzu zählen derzeit:
 - Verbindungen zum Freephone-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0800 (O.5 Zuführung);
 - Verbindungen zum Shared Cost Service 0180 von ICP (O.6 Zuführung);
 - Verbindungen zum Vote-Call von ICP unter den Zugangskennzahlen 0137 1-9 im Online-Billing-Verfahren (O.7 Zuführung);
 - Verbindungen zum Service 0700 des ICP im Online-Billing-Verfahren (O.11 Zuführung);
 - Verbindungen zum Online-Dienst am Telefonnetz von ICP (O.12 Zuführung);
 - Verbindungen zum Service 0190 1-9 von ICP im Online-Billing-Verfahren (Z.4 Zuführung);
 - Verbindungen zum Auskunftsdienst von ICP unter der Dienstekennzahl 118xy im Offline-Billing-Verfahren (Z.7 Zuführung);
 - Verbindungen zum Service 0190 0 von ICP im Offline-Billing-Verfahren (Z.9 Zuführung);
 - Verbindungen zum VPN-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0181-0189 im Offline-Billing-Verfahren (Z.10 Zuführung);
 - Verbindungen zu einem innovativen Dienst von ICP unter der Dienstekennzahl 012 im Offline-Billing-Verfahren (Z.12 Zuführung);
 - Verbindungen zum Unified Messaging Service Geo Verse von BT Ignite unter der Zugangskennzahl 0088210 im Online-Billing-Verfahren (Z.14 Zuführung);
 - Verbindungen zum Service 0900 von ICP im Offline-Billing-Verfahren (Z.16 Zuführung);
 - Verbindungen zum Anschluss für Telekommunikationsdiensteanbieter (AfTD Zuführung).Zukünftig angebotene weitere Zuführungsleistungen zu Diensten sind diesem Markt ebenfalls zuzurechnen.
3. Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Primärmultiplex-Anschlüsse für Verbindungen zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung (AfOD Zuführung).
4. Markt für Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten einschließlich der Weiterleitung auf lokaler Ebene über Primärmultiplex-Anschlüsse für Verbindungen zu Online-Diensten in zeitunabhängiger Tarifierung (OVF Zuführung).

5. Markt für Anrufzustellung in das öffentliche Telefonnetz der Deutschen Telekom AG an festen Standorten einschließlich der lokalen Anrufweiterleitung (B.1 Terminierung und Z.1 Terminierung).
6. Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Zuführung von Orts-, Fern-, Auslands- und Mobilverbindungen mit in Einzelwahl oder in festgelegter Vorauswahl vorangestellter Kennzahl für Verbindungsnetzbetreiber und mit Ursprung im eigenen nationalen Netz (B.2 Transit plus Zuführung).
7. Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz über Interconnection-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Diensten. Hierzu zählen derzeit:

Verbindungen zum Freephone-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0800 (O.5 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);

Verbindungen zum Shared Cost Service 0180 von ICP (O.6 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);

Verbindungen zum Vote-Call von ICP unter den Zugangskennzahlen 0137 1-9 im Online-Billing-Verfahren (O.7 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im nationalen Netzen);

Verbindungen zum Service 0700 des ICP im Online-Billing-Verfahren (O.11 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);

Verbindungen zum Online-Dienst am Telefonnetz von ICP (O.12 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung im eigenen nationalen Netz);

Verbindungen zum Online-Dienst am Telefonnetz von ICP (O.14 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in dritten nationalen Netzen);

Verbindungen zum Service 0190 1-9 von ICP im Online-Billing-Verfahren (Z.4 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);

Verbindungen zum Auskunftsdienst von ICP unter der Dienstekennzahl 118xy im Offline-Billing-Verfahren (Z.7 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);

Verbindungen zum Service 0190 0 von ICP im Offline-Billing-Verfahren (Z.9 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);

Verbindungen zum VPN-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0181-0189 im Offline-Billing-Verfahren (Z.10 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);

Verbindungen zum Auskunftsdienst von ICP unter der Dienstekennzahl 118xy im Online-Billing-Verfahren (Z.11 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen);

Verbindungen zu einem innovativen Dienst von ICP unter der Dienstekennzahl 012 im Offline-Billing-Verfahren (Z.12 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);

Verbindungen zum VPN-Service von ICP unter der Dienstekennzahl 0181-0189 im Online-Billing-Verfahren (Z.13 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen);

Verbindungen zum Unified Messaging Service Geo Verse von BT Ignite unter der Zugangskennzahl 0088210 im Online-Billing-Verfahren (Z.14 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen);

Verbindungen zum Service 0900 von ICP im Offline-Billing-Verfahren (Z.16 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen);

Verbindungen zum Service 0900 von ICP über die Mobilfunk-Service-Vorwahl (MSV) im Online-Billing-Verfahren (Z.17 Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Mobilfunknetzen);

Verbindungen zum Anschluss für Telekommunikationsdiensteanbieter (AfTD Transit plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen).

Zukünftig angebotene weitere entsprechende Transitleistungen plus Zuführung sind diesem Markt ebenfalls zuzurechnen.

8. Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz über Primärmultiplex-Anschlüsse plus Zuführung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Netzen zu Online-Diensten in zeitabhängiger Tarifierung (AfOD Transit plus Zuführung).
9. Markt für Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz plus Terminierung von Verbindungen in nationale Netze mit Ausnahme von Verbindungen mit Ursprung und Ziel in nationalen Mobilfunknetzen (B.1 Transit plus Terminierung, Z.1 Transit plus Terminierung, O.2 Transit plus Terminierung, O.3 Transit plus Terminierung von Verbindungen mit Ursprung in nationalen Festnetzen).

Cronenberg
(Beisitzer)

Kurth
(Vorsitzender)

Dr. Henseler-Unger
(Beisitzerin und
Berichterstatterin)

BK 1-04/002

J. Anhang 1: Erläuterung des angewandten deutschen Telekommunikationsrechts und des dadurch umgesetzten europäischen Sekundärrechts

Zum besseren Verständnis des Inhalts und des Hintergrunds der vorliegenden Untersuchung ist Folgendes auszuführen:

Das Telekommunikationsgesetz (im Folgenden: TKG), das am 26. Juni 2004 in Kraft getreten ist, setzt den neuen europäischen Rechtsrahmen um, der vor allem die folgenden vier Richtlinien (Rahmenrichtlinie sowie drei Einzelrichtlinien) umfasst:¹⁴⁵

- Richtlinie 2002/21/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 07. März 2002 über einen gemeinsamen Rechtsrahmen für elektronische Kommunikationsnetze und –dienste, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 108 vom 24. April 2002, S. 33 (Rahmenrichtlinie),
- Richtlinie 2002/20/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 07. März 2002 über die Genehmigung elektronischer Kommunikationsnetze und –dienste, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 108 vom 24. April 2002, S. 21 (Genehmigungsrichtlinie),
- Richtlinie 2002/19/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 07. März 2002 über den Zugang zu elektronischen Kommunikationsnetzen und zugehörigen Einrichtungen sowie deren Zusammenschaltung, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 108 vom 24. April 2002, S. 7 (Zugangsrichtlinie) sowie
- Richtlinie 2002/22/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 07. März 2002 über den Universaldienst und Nutzerrechte bei elektronischen Kommunikationsnetzen und –diensten, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 108 vom 24. April 2002, S. 51 (Universaldienstrichtlinie),¹⁴⁶

Ziel dieses Richtlinienpaketes ist u. a. die vom deutschen Gesetzgeber in § 2 Absatz 2 Nr. 4 des TKG mit dem Ziel der Förderung der Entwicklung des Binnenmarktes der Europäischen Union aufgegriffene Schaffung der inhaltlichen, verfahrens- und organisationsrechtlichen Voraussetzungen für eine gemeinschaftsweit stärker harmonisierte Anwendung des europäischen Rechtsrahmens, vgl. Artikel 1 Absatz 1 Satz 2 Rahmenrichtlinie. Hierunter fällt auch der Übergang zur einheitlichen Anwendung des europäischen Wettbewerbsrechts. Der im TKG und in der durch ihn umgesetzten Richtlinie benutzten Definition der beträchtlichen Marktmacht liegt das Konzept der beherrschenden Stellung nach der einschlägigen Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs und des Gerichts erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften zugrunde (vgl. die Begründung von § 11 TKG und Erwägungsgrund 25 der Rahmenrichtlinie).¹⁴⁷

Als Grundlage für ein Marktdefinitions- und analyseverfahren im Sinne der die Artikel 14 bis 16 der oben genannten Rahmenrichtlinie insbesondere umsetzenden §§ 9, 10 und 11

¹⁴⁵ Am 24. April 2002 ist der neue europäische Rechtsrahmen für elektronische Kommunikationsnetze und –dienste in Kraft getreten (Artikel 29 der Rahmenrichtlinie); am 25. Juli 2003 ist die Umsetzungsfrist abgelaufen (Artikel 28 Absatz 1, 1. Unterabsatz der Rahmenrichtlinie).

¹⁴⁶ Darüber hinaus ist am 31. Juli 2002 die Richtlinie 2002/58/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12. Juli 2002 über die Verarbeitung personenbezogener Daten und den Schutz der Privatsphäre in der elektronischen Kommunikation, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 201 vom 31. Juli 2002, S. 37 (Datenschutzrichtlinie für elektronische Kommunikation) in Kraft getreten (Artikel 20 der Datenschutzrichtlinie für elektronische Kommunikation); am 31. Oktober 2003 ist die Umsetzungsfrist abgelaufen (Artikel 17 Absatz 1 der Datenschutzrichtlinie für elektronische Kommunikation). Ergänzend zu erwähnen ist des weiteren die im Oktober 2002 in Kraft getretene Richtlinie 2002/77/EG der Kommission vom 16. September 2002 über den Wettbewerb auf den Märkten für elektronische Kommunikationsnetze und –dienste, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 249 vom 17. September 2002, S. 21 (Wettbewerbsrichtlinie).

¹⁴⁷ Siehe dazu noch ausführlicher unter *Abschnitt K. – Anhang 2.*

des TKG sind in richtlinienkonformer Auslegung des § 72 des zu dieser Zeit noch gültigen Telekommunikationsgesetzes (im Folgenden: TKG-alt) Datenabfragen bei Marktteilnehmern zu verschiedenen Bereichen der Telekommunikation durchgeführt worden. Zu dem hierdurch – noch vor Inkrafttreten des TKG ermöglichten Beginn mit dem Marktdefinitions- und -analyseverfahren – wird zunächst folgender juristischer Hintergrund der vorliegenden Untersuchung erläutert:

Das insoweit insbesondere durch §§ 9, 10 und 11 TKG umgesetzte neue Gemeinschaftsrecht trifft unter anderem umfassende Vorgaben zur Marktdefinition und Marktanalyse für verschiedene Produkt- und Dienstleistungsmärkte im Bereich der elektronischen Kommunikation (vgl. Artikel 14 bis 16 der Rahmenrichtlinie) und stellt deren (gemeinschaftsweit einheitliche) Einhaltung mittels – im deutschen Recht in § 12 TKG geregelte - umfangreicher Auskunfts- und Abstimmungspflichten sicher. Im Rahmen des bereits oben genannten Marktdefinitions- und -analyseverfahrens sind, wie § 9 TKG zu entnehmen ist, zunächst nach § 10 TKG die relevanten Märkte zu bestimmen und danach gemäß § 11 TKG die jeweiligen Wettbewerbsverhältnisse auf diesen Märkten zu beurteilen.

Die insoweit durch den TKG umgesetzten Vorschriften der Rahmenrichtlinie werden unter I. bis III., die die Rahmenrichtlinie umsetzenden Paragraphen des TKG werden sodann unter IV. dargestellt und erläutert.

I. Marktanalyseverfahren (Artikel 16 der Rahmenrichtlinie)

Gemäß Artikel 16 Absatz 1 der Rahmenrichtlinie führen die nationalen Regulierungsbehörden eine Analyse der relevanten Märkte durch, und zwar sobald wie möglich nach Verabschiedung der Märkte- Empfehlung oder deren etwaiger Aktualisierung und dies unter weitestgehender Berücksichtigung der Leitlinien.¹⁴⁸ Dabei sorgen die Mitgliedstaaten dafür, dass die nationalen Wettbewerbsbehörden gegebenenfalls an dieser Analyse beteiligt werden.

Gemäß Absatz 2 ermittelt die nationale Regulierungsbehörde anhand der Marktanalyse gemäß Absatz 1 des Artikel 16 der Rahmenrichtlinie, ob auf einem relevanten Markt wirksamer Wettbewerb herrscht, wenn sie gemäß den Artikeln 16, 17, 18 oder 19 der Universaldienstrichtlinie oder nach Artikel 7 oder Artikel 8 der Zugangsrichtlinie feststellen muss, ob Verpflichtungen für Unternehmen aufzuerlegen, beizubehalten, zu ändern oder aufzuheben sind.

Bei den Regelungen der Einzelrichtlinien, auf welche in Artikel 16 der Rahmenrichtlinie verwiesen wird, handelt es sich um Folgende:

Die genannten Vorschriften der Universaldienstrichtlinie regeln Verpflichtungen für Endkunder Tarife für die Bereitstellung des Zugangs zum öffentlichen Telefonnetz und dessen Nutzung nach Artikel 17 der Richtlinie 98/10/EG¹⁴⁹, Betreiber Auswahl und Betreibervorauswahl nach der Richtlinie 97/33/EG¹⁵⁰ und Mietleitungen nach den Artikeln 3, 4, 6, 7, 8 und 10 der Richtlinie 92/44/EWG.

¹⁴⁸ Leitlinien der Kommission zur Marktanalyse und Ermittlung beträchtlicher Marktmacht nach dem gemeinsamen Rechtsrahmen für elektronische Kommunikationsnetze und -dienste (2002/C 165/03), veröffentlicht im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. C 165 vom 11. Juli 2002, S. 6 (im Folgenden: Leitlinien).

¹⁴⁹ Richtlinie 98/10/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. Februar 1998 über die Anwendung des offenen Netzzugangs (ONP) beim Sprachtelefondienst und den Universaldienst im Telekommunikationsbereich in einem wettbewerbsorientierten Umfeld, veröffentlicht im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 101 vom 01. April 1998, S. 24.

¹⁵⁰ Richtlinie 97/33/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 30. Juni 1997 über die Zusammenschaltung in der Telekommunikation im Hinblick auf die Sicherstellung eines Universaldienstes und der Interoperabilität durch Anwendung der Grundsätze für einen offenen Netzzugang (ONP), veröffentlicht im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 199 vom 26. Juli 1997, S. 32, geändert durch die Richtlinie 98/61/EG, veröffentlicht im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 268 vom 03. Oktober 1998, S. 37.

Artikel 7 und 8 der Zugangsrichtlinie befassen sich mit dem Zugang und der Zusammenschaltung gemäß den Artikeln 4, 6, 7, 8, 11, 12 und 14 der Richtlinie 97/33/EG.

Artikel 16 Absatz 3 der Rahmenrichtlinie regelt die Rechtsfolgen, die einzutreten haben, wenn festgestellt wird, dass kein wirksamer Wettbewerb vorliegt.

Nach Absatz 4 des Artikels 16 der Rahmenrichtlinie ermittelt die nationale Regulierungsbehörde Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht, wenn sie feststellt, dass auf einem relevanten Markt kein wirksamer Wettbewerb herrscht, auf diesem Markt gemäß Artikel 14 der Rahmenrichtlinie. Außerdem regelt Absatz 4 die Rechtsfolgen, die einzutreten haben, wenn die oben genannten Unternehmen festgestellt worden sind.

Dies bedeutet, dass das Erfordernis der Ermittlung von Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht nur bedeutet, dass festzustellen ist, *welche* Unternehmen beträchtliche Marktmacht im Sinne von Artikel 14 Absatz 2 der Rahmenrichtlinie haben. Die Feststellung, dass kein wirksamer Wettbewerb herrscht, impliziert dabei notwendigerweise, dass es derartige Unternehmen gibt.

Artikel 16 Absatz 5 der Rahmenrichtlinie schreibt vor, dass in Fällen länderübergreifender Märkte, die in der Entscheidung nach Artikel 14 Absatz 4 der Rahmenrichtlinie festgelegt wurden, die betreffenden nationalen Regulierungsbehörden gemeinsam die Marktanalyse unter weitestgehender Berücksichtigung der Leitlinien durchführen. Ferner betrifft Absatz 5 die dann eintretenden Rechtsfolgen.

Gemäß Absatz 6 unterliegen Maßnahmen, die gemäß den Absätzen 3, 4 und 5 getroffen werden, den in den Artikeln 6 und 7 der Rahmenrichtlinie genannten Verfahren.¹⁵¹

II. Marktdefinitionsverfahren (Artikel 15 der Rahmenrichtlinie), Märkte-Empfehlung und Leitlinien

Artikel 15 der Rahmenrichtlinie befasst sich mit dem Marktdefinitionsverfahren. Der 1. Unterabsatz von Artikel 15 Absatz 1 der Rahmenrichtlinie beschäftigt sich mit der bereits oben genannten Märkte-Empfehlung. In dieser Empfehlung werden laut Richtlinie gemäß Anhang I der Rahmenrichtlinie diejenigen Märkte für elektronische Kommunikationsprodukte und –dienste aufgeführt, deren Merkmale die Auferlegung der in den so genannten Einzelrichtlinien¹⁵² dargelegten Verpflichtungen rechtfertigen können, und zwar unbeschadet der Märkte, die in bestimmten Fällen nach dem Wettbewerbsrecht definiert werden können. Die Europäische Kommission definiert die Märkte in Einklang mit den Grundsätzen des Wettbewerbsrechts. Anhang I der Rahmenrichtlinie enthält diejenigen Märkte, die von der Europäischen Kommission in ihre erste Empfehlung über die relevanten Produkt- und Dienstmärkte aufzunehmen sind.

Ziel der Märkte-Empfehlung ist es, Produkt- und Dienstmärkte festzulegen, die für eine Vorabregulierung in Betracht kommen.

Artikel 15 Absatz 1 der Rahmenrichtlinie sieht vor, dass die Europäische Kommission die Bestimmung der Märkte in Übereinstimmung mit den Grundsätzen des Wettbewerbsrechts vornimmt. Die Europäische Kommission hat daher die Märkte (entsprechend den im Anhang I der Rahmenrichtlinie aufgeführten Märkten) in Übereinstimmung mit den Grundsätzen des Wettbewerbsrechts definiert. Im Bereich der elektronischen Kommunikation sind zumindest zwei Kategorien von relevanten Märkten zu betrachten: Märkte für Dienste oder Produkte für Endnutzer (Endkundenmärkte) und Märkte für Vorleistungen, die Betreiber benötigen, die Endnutzern Dienste und Produkte bereitstellen (Vorleistungsmärkte).

Die neben der sachlichen Definition der Märkte nach allgemeinen Kriterien des Wettbewerbsrechts von der Europäischen Kommission durchgeführte Identifikation von Märkten, die

¹⁵¹ Siehe dazu unter V.

¹⁵² Genehmigungsrichtlinie, Universaldienstrichtlinie und Zugangsrichtlinie.

für eine Vorabregulierung in Betracht kommen, hat die Europäische Kommission auf Grundlage der folgenden drei Kriterien vorgenommen:

- i) Es bestehen beträchtliche, anhaltende strukturell oder rechtlich bedingte Zugangshindernisse. Angesichts des dynamischen Charakters und der Funktionsweise der Märkte für elektronische Kommunikation sind jedoch bei der Erstellung einer vorausschauenden Analyse zur Ermittlung der relevanten Märkte für eine etwaige Vorabregulierung für Möglichkeiten zum Abbau der Hindernisse vor einem bestimmten Zeithorizont zu berücksichtigen.
- ii) Daher sind nur diejenigen Märkte aufzuführen, die nicht innerhalb des betreffenden Zeitraums zu wirksamem Wettbewerb tendieren. Bei der Zugrundelegung dieses Kriteriums ist der Stand des Wettbewerbs hinter den Zugangsschranken zu prüfen.
- iii) Dem betreffenden Marktversagen kann mit Hilfe des Wettbewerbsrechts allein nicht entgegengewirkt werden.

Bei der regelmäßigen Überprüfung der in der jeweiligen Fassung der Märkte-Empfehlung identifizierten Märkte sollen diese drei Kriterien kumulativ zugrunde gelegt werden. Ein Markt wird also vor allem in nachfolgenden Empfehlungen nicht identifiziert, wenn eines der Kriterien nicht zutrifft.

Im Einzelnen sind folgende Märkte in der ersten Märkte-Empfehlung genannt, wobei die Märkte 1 bis 7 Endkundenmärkte und die Märkte 8 bis 18 Vorleistungsmärkte darstellen:

- 1) Zugang von Privatkunden zum öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten.
- 2) Zugang anderer Kunden zum öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten.
- 3) Öffentliche Orts- und/oder Inlandstelefonverbindungen für Privatkunden an festen Standorten.
- 4) Öffentliche Auslandstelefonverbindungen für Privatkunden an festen Standorten.
- 5) Öffentliche Orts- und/oder Inlandstelefonverbindungen für andere Kunden an festen Standorten.
- 6) Öffentliche Auslandstelefonverbindungen für andere Kunden an festen Standorten.
- 7) Mindestangebot an Mietleitungen (mit bestimmten Mietleitungstypen bis einschließlich 2 Mbit/s gemäß Artikel 18 und Anhang VII der Universaldienstrichtlinie).
- 8) Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten.
- 9) Anrufzustellung in einzelnen öffentlichen Telefonnetzen an festen Standorten.
- 10) Transitdienste im öffentlichen Festtelefonnetz.
- 11) Entbündelter Großkunden-Zugang (einschließlich des gemeinsamen Zugangs) zu Drahtleitungen und Teilleitungen für die Erbringung von Breitband- und Sprachdiensten.
- 12) Breitbandzugang für Großkunden.
- 13) Abschluss-Segmente von Mietleitungen für Großkunden.
- 14) Fernübertragungs-Segmente von Mietleitungen für Großkunden.
- 15) Zugang und Verbindungsaufbau in öffentlichen Mobiltelefonnetzen.
- 16) Anrufzustellung in einzelnen Mobiltelefonnetzen.
- 17) Nationaler Großkundenmarkt für Auslands-Roaming in öffentlichen Mobiltelefonnetzen.
- 18) Rundfunk-Übertragungsdienste zur Bereitstellung von Sendeinhalten für Endnutzer.

Abgesehen von diesen in der Empfehlung aufgeführten Märkten können von den nationalen Regulierungsbehörden in bestimmten Fällen zusätzliche bzw. andere Märkte nach dem

Wettbewerbsrecht definiert werden. Die nationalen Regulierungsbehörden können unter Einhaltung von Artikel 7 der Rahmenrichtlinie Märkte festlegen, die von denen der Empfehlung abweichen.

Laut Artikel 15 Absatz 2 der Rahmenrichtlinie veröffentlicht die Europäische Kommission spätestens zum Zeitpunkt des Inkrafttretens dieser Richtlinie Leitlinien zur Marktanalyse und zur Bewertung beträchtlicher Marktmacht, die laut Richtlinie mit den Grundsätzen des Wettbewerbsrechts in Einklang stehen müssen.

Gemäß diesen Leitlinien besteht die Aufgabe der nationalen Regulierungsbehörden in der Regel darin, die geographische Tragweite der relevanten Märkte zu bestimmen.¹⁵³ Es werden jedoch auch Anmerkungen zur Bestimmung des sachlich relevanten Marktes gemacht, die dann zum Tragen kommen, wenn die nationale Regulierungsbehörde eine von der Märkte-Empfehlung abweichende Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes vornehmen wollen. Zur Definition des sachlich relevanten Marktes sollen ggf. neben der Untersuchung der hinreichenden Austauschbarkeit anhand objektiver Merkmale, der Preise und des Verwendungszwecks, die Voraussetzungen der Austauschbarkeit auf der Nachfragerseite und die Angebotsumstellungsflexibilität untersucht werden.¹⁵⁴ Als eine Methode zur Feststellung des Bestehens von Austauschbarkeit auf der Nachfragerseite oder von Angebotsumstellungsflexibilität wird der hypothetische Monopolistentest¹⁵⁵ vorgeschlagen. Allerdings obliegt dessen Anwendung der Entscheidung der nationalen Regulierungsbehörde.¹⁵⁶ Die Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes erfolgt in derselben Weise wie die Würdigung des sachlich relevanten Marktes.¹⁵⁷

Gemäß Artikel 15 Absatz 3 der Rahmenrichtlinie legen die nationalen Regulierungsbehörden unter weitestgehender Berücksichtigung der Märkte-Empfehlung und der Leitlinien die relevanten Märkte entsprechend den nationalen Gegebenheiten – insbesondere der innerhalb ihres Hoheitsgebiets relevanten geographischen Märkte – im Einklang mit den Grundsätzen des Wettbewerbsrechts fest. Bevor Märkte definiert werden, die von denen in der Empfehlung abweichen, wenden die nationalen Regulierungsbehörden laut dieser Vorschrift die in den Artikeln 6 und 7 der Rahmenrichtlinie genannten Verfahren an (siehe dazu unter VI.).

Nach Artikel 15 Absatz 4 der Rahmenrichtlinie kann die Europäische Kommission nach Anhörung der nationalen Regulierungsbehörden nach dem in Artikel 22 Absatz 3 der Rahmenrichtlinie genannten Verfahren¹⁵⁸ eine Entscheidung zur Festlegung länderübergreifender Märkte erlassen.

Den Begriff der so genannten länderübergreifenden Märkte definiert Artikel 2 lit. b) der Rahmenrichtlinie. Es handelt sich dabei um die in Übereinstimmung mit Artikel 14 der Rahmenrichtlinie festgestellten Märkte, die die Gemeinschaft oder einen wesentlichen Teil davon umfassen. Zu beachten ist, dass zumindest nach der europäischen Rechtsprechung zu Artikel 81 und 82 des EG-Vertrages ein wesentlicher Teil des gemeinsamen Marktes durchaus ein Gebiet sein kann, welches lediglich einen Teil eines Mitgliedstaates umfasst.¹⁵⁹ Danach könnte also durchaus ein Teil des Gebietes der Bundesrepublik Deutschland einen wesentlichen Teil der Gemeinschaft darstellen. Ob der Begriff des wesentlichen Teils der Gemeinschaft nach der Definition des Artikel 2 lit. b) der Rahmenrichtlinie entsprechend der Recht-

¹⁵³ Vgl. Leitlinien, Rn.36.

¹⁵⁴ Vgl. Leitlinien, Rn. 48.

¹⁵⁵ Vgl. Leitlinien, Rn. 40 ff.

¹⁵⁶ Vgl. Leitlinien, Rn. 43.

¹⁵⁷ Vgl. Leitlinien, Rn. 57.

¹⁵⁸ Ausschussverfahren.

¹⁵⁹ Siehe zum Beispiel für Rheinland-Pfalz als wesentlicher Teil der Gemeinschaft die Schlussanträge des Generalanwalts Francis Jacobs vom 17. Mai 2001 in der Rechtssache C-474/99, *Ambulanz Glöckner ./ Landkreis Südwestpfalz*, Rn. 124 ff. m. w. N. (in seinem Urteil vom 25. Oktober 2001 nimmt der Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften unter Rn. 38 im Wesentlichen nur Bezug auf die oben genannten Ausführungen des Generalanwalts); vgl. dazu auch zusammenfassend Jung in: Grabitz/Hilf, Das Recht der Europäischen Union, Art. 82 EGV Rn. 52 m. w. N.

sprechung zum europäischen Wettbewerbsrecht auszulegen ist, erscheint fraglich. Dagegen spricht nämlich der Begriff der so genannten *länderübergreifenden* Märkte, der die Notwendigkeit des Vorliegens eines grenzüberschreitenden Moments suggeriert.

III. Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht (Artikel 14 der Rahmenrichtlinie) und Anwendung der Leitlinien

Absatz 1 von Artikel 14 der Rahmenrichtlinie bestimmt, dass Artikel 14 Absätze 2 und 3 der Rahmenrichtlinie gelten, wenn die nationalen Regulierungsbehörden aufgrund der Einzelrichtlinien nach dem oben dargestellten, in Artikel 16 der Rahmenrichtlinie genannten Verfahren festzustellen haben, ob Betreiber über beträchtliche Marktmacht verfügen.

Nach Artikel 14 Absatz 2, 1. Unterabsatz der Rahmenrichtlinie gilt ein Unternehmen dann als ein Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht, wenn es entweder allein oder gemeinsam mit anderen eine der Beherrschung gleichkommende Stellung einnimmt, d. h. eine wirtschaftlich starke Stellung, die es ihm gestattet, sich in beträchtlichem Umfang unabhängig von Wettbewerbern, Kunden und letztlich Verbrauchern zu verhalten.

Der Hintergrund dieser Vorschrift wird in Erwägungsgrund 25 der Rahmenrichtlinie erläutert. Die in der Richtlinie benutzte Definition beruht danach auf dem Konzept der marktbeherrschenden Stellung nach der einschlägigen Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs und des Gerichts erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften. So enthält auch Erwägungsgrund 28 der Rahmenrichtlinie die Erklärung, dass die nationalen Regulierungsbehörden bei der Beurteilung der Frage, ob ein Unternehmen in einem speziellen Markt über beträchtliche Marktmacht verfügt, im Einklang mit dem Gemeinschaftsrecht vorgehen sollen.

Weitere Hinweise zum Verständnis von Sinn und Zweck der Regelung werden in Erwägungsgrund 27 der Rahmenrichtlinie gegeben. Danach sollen nämlich Vorabverpflichtungen nur auferlegt werden, wenn kein wirksamer Wettbewerb besteht, das heißt auf Märkten, auf denen es ein oder mehrere Unternehmen mit erheblicher Marktmacht gibt, und die Instrumente des nationalen und gemeinschaftlichen Wettbewerbsrechts nicht ausreichen, um das Problem zu lösen. Die nationalen Regulierungsbehörden sollten untersuchen, ob auf dem Markt für bestimmte Produkte oder Dienste in einem bestimmten geographischen Gebiet ein wirksamer Wettbewerb herrscht, wobei sich dieses Gebiet auf die Gesamtheit oder einen Teil des Hoheitsgebiets des betreffenden Mitgliedstaats oder auf als Ganzes betrachtete benachbarte Gebiete von Mitgliedstaaten erstrecken könnte. Die Untersuchung der tatsächlichen Wettbewerbssituation sollte auch eine Klärung der Frage umfassen, ob der Markt potenziell wettbewerbsorientiert ist, und ob das Fehlen eines wirksamen Wettbewerbs ein dauerhaftes Phänomen ist. In den Leitlinien ist auch die Frage neu entstehender Märkte zu behandeln, auf denen der Marktführer über einen beträchtlichen Marktanteil verfügen dürfte, ohne dass ihm allerdings unangemessene Verpflichtungen auferlegt werden sollten.

Artikel 14 Absatz 2, 2. Unterabsatz, und Absatz 3 der Rahmenrichtlinie spezifizieren zwei besondere Fälle der beträchtlichen Marktmacht, nämlich den der gemeinsamen Marktherrschaft mehrerer Unternehmen und den der Behandlung benachbarter Märkte.

So bestimmt der 2. Unterabsatz von Artikel 14 Absatz 2, dass bei der Beurteilung der Frage, ob zwei oder mehr Unternehmen auf einem Markt gemeinsam eine beherrschende Stellung einnehmen, die nationalen Regulierungsbehörden insbesondere im Einklang mit dem Gemeinschaftsrecht handeln und dabei weitestgehend die von der Europäischen Kommission nach Artikel 15 der Rahmenrichtlinie veröffentlichten „Leitlinien zur Marktanalyse und zur Bewertung beträchtlicher Marktmacht“ berücksichtigen. Ferner besagt Artikel 14 Absatz 2, 2. Unterabsatz der Rahmenrichtlinie, dass die bei dieser Beurteilung heranzuziehenden Kriterien in Anhang II der Rahmenrichtlinie aufgeführt sind. Anhang II der Rahmenrichtlinie enthält

vor allem eine nicht abschließende, beispielhafte Aufzählung zahlreicher Kriterien¹⁶⁰, die – unbeschadet der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes im Bereich der gemeinsamen Marktbeherrschung – Argumente darstellen, auf die sich Feststellungen hinsichtlich des Vorliegens einer gemeinsamen Marktbeherrschung stützen könnten.

Hierzu werden in Erwägungsgrund 26 der Rahmenrichtlinie weitere Hinweise gegeben. Danach kann nämlich bei zwei oder mehr Unternehmen davon ausgegangen werden, dass sie gemeinsam eine marktbeherrschende Stellung nicht nur dann einnehmen, wenn strukturelle oder sonstige Beziehungen zwischen ihnen bestehen, sondern auch, wenn die Struktur des betreffenden Marktes als förderlich für koordinierte Effekte angesehen wird, das heißt, wenn hierdurch ein paralleles oder angeglichenes wettbewerbswidriges Verhalten auf dem Markt gefördert wird.

Sowohl die in Anhang II der Rahmenrichtlinie enthaltene Aufzählung als auch der Hinweis in Erwägungsgrund 26 der Richtlinie beinhalten erkennbar eine komprimierte Darstellung europäischer Entscheidungspraxis und Rechtsprechung.¹⁶¹

Sodann bestimmt Artikel 14 Absatz 3 der Rahmenrichtlinie, dass davon ausgegangen werden kann, dass ein Unternehmen auch auf einem benachbarten Markt beträchtliche Marktmacht besitzt, wenn es auf einem bestimmten Markt über beträchtliche Marktmacht verfügt, und wenn die Verbindungen zwischen beiden Märkten es gestatten, diese von dem einen auf den anderen Markt zu übertragen und damit die gesamte Marktmacht des Unternehmens zu verstärken.

Der Begriff der beträchtlichen Marktmacht im Sinne von Artikel 14 der Rahmenrichtlinie entspricht dem Begriff der marktbeherrschenden Stellung nach Artikel 82 EG-Vertrag gleichzusetzen. Nach der ständigen europäischen Rechtsprechung zu Artikel 82 des EG-Vertrages ist nämlich „eine beherrschende Stellung die wirtschaftliche Stellung eines Unternehmens, die es in die Lage versetzt, die Aufrechterhaltung eines wirksamen Wettbewerbs auf dem relevanten Markt zu verhindern, indem sie ihm die Möglichkeit verschafft, sich seinen Konkurrenten, seinen Kunden und letztlich den Verbrauchern gegenüber in nennenswertem Umfang unabhängig zu verhalten.“¹⁶² An diese Rechtsprechung lehnt sich die Rahmenrichtlinie mit der Bezugnahme auf die Grundsätze des Wettbewerbsrecht an. Auch gibt Artikel 14 Absatz 2, 1. Unterabsatz der Rahmenrichtlinie deutlich erkennbar diese ständige Rechtsprechung zu Artikel 82 des EG-Vertrages wieder.¹⁶³

¹⁶⁰ Anhang II der Rahmenrichtlinie nennt folgende Kriterien: Marktkonzentration, Transparenz, gesättigter Markt, stagnierendes oder begrenztes Wachstum auf der Nachfrageseite, geringe Nachfrageelastizität, gleichartiges Erzeugnis, ähnliche Kostenstrukturen, ähnliche Marktanteile, Fehlen technischer Innovation, ausgereifte Technologie, keine Überkapazität, hohe Marktzutrittschancen, Fehlen eines Gegengewichts auf der Nachfrageseite, Fehlen eines potenziellen Wettbewerbs, verschiedene Arten informeller oder sonstiger Verbindungen zwischen den betreffenden Unternehmen, Mechanismen für Gegenmaßnahmen, fehlender Preiswettbewerb oder begrenzter Spielraum für Preiswettbewerb.

¹⁶¹ Als wichtig hervorzuheben sind in diesem Zusammenhang insbesondere das Urteil des EuG 1. Instanz vom 25. März 1999 in der Rechtssache T-102/96, *Gencor ./. Kommission*, Rn. 273 m. w. N., und das Urteil des EuGH vom 16. März 2000 in der Rechtssache C-395/96 P, *Compagnie Maritime Belge ./. Kommission*, Rn. 36, Rn. 45.

¹⁶² Siehe dazu zuletzt das Urteil des EuGI vom 23. Oktober 2003 in der Rechtssache T-65/98, *Van den Bergh Foods ./. Kommission*, Rn. 154 m. w. N.; siehe beispielsweise auch das Urteil des EuGI vom 22. November 2001 in der Rechtssache T-139/98, *Amministrazione Autonoma dei Monopoli di Stato (AAMS) ./. Kommission*, Rn. 51 m. w. N.; das Urteil des EuGI vom 12. Dezember 2000 in der Rechtssache T-128/98, *Aéroports de Paris ./. Kommission*, Rn. 147 ff. m. w. N., und das Urteil des EuGI vom 25. März 1999 in der Rechtssache T-102/96, *Gencor ./. Kommission*, Rn. 200 m. w. N.

¹⁶³ Es erscheint zudem naheliegend, Erwägungsgrund 27 der Rahmenrichtlinie derart zu verstehen, dass wirksamer Wettbewerb nicht vorliegt, wenn es ein oder mehrere Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht gibt (So auch die Eckpunkte des BMWi für eine Stellungnahme der Bundesregierung zum Tätigkeitsbericht der Reg TP 2000/2001 und zum Sondergutachten der Monopolkommission „Wettbewerbsentwicklung bei Telekommunikation und Post 2001: Unsicherheit und Stillstand“, S. 5.). Dies

Hinsichtlich der Anwendung der Definition der beträchtlichen Marktmacht (d. h. marktbeherrschenden Stellung im Sinne von Artikel 82 EG-Vertrag) sollen die nationale Regulierungsbehörde gewährleisten, dass ihre Entscheidungen mit der Fallpraxis der Europäischen Kommission und der einschlägigen Rechtsprechung des EuGH übereinstimmen. Hierbei beruht die Würdigung einer beherrschenden Stellung auf einer vorausschauenden Marktanalyse, die sich auf die bestehenden Verhältnisse stützt.¹⁶⁴ Auch dies wird durch die bereits unter II. erörterten Leitlinien erleichtert. In den Leitlinien finden sich Ausführungen zu Kriterien zur Ermittlung beträchtlicher Marktmacht¹⁶⁵, zur Übertragung der Marktmacht auf Nachbarmärkte und zur Frage der gemeinsamen beherrschenden Stellung von Unternehmen.

Schließlich finden sich dort noch Ausführungen zur Auferlegung von Verpflichtungen, zu Untersuchungsbefugnissen und Zusammenarbeit mit anderen Behörden und zu verfahrensrechtlichen Vorschriften.

IV. Die §§ 9, 10 und 11 des TKG

Die soeben dargestellten Vorschriften der Rahmenrichtlinie sind insbesondere durch §§ 9 bis 11 des TKG in deutsches Recht umgesetzt worden.

§ 9 TKG stellt – wie auch der Überschrift zu entnehmen ist – die Grundsatznorm dar, deren Zweck es ist, den grundlegenden Mechanismus des Zusammenspiels der verschiedenen Schritte des in Teil 2 Abschnitt 1 des TKG geregelten Verfahrens zu verdeutlichen.¹⁶⁶

Nach dem im vorliegenden Zusammenhang besonders bedeutsamen Absatz 1 von § 9 unterliegen der Marktregulierung nach den Vorschriften des mit der Überschrift „Marktregulierung“ versehenen Teils 2 des TKG Märkte, auf denen die Voraussetzungen des § 10 vorliegen und für die eine Marktanalyse nach § 11 ergeben hat, dass kein wirksamer Wettbewerb vorliegt.

Das Marktdefinitionsverfahren wird sodann durch § 10 TKG umfassend geregelt. Nach dessen Absatz 1 legt die Reg TP erstmals unverzüglich, also ohne schuldhaftes Zögern im Sinne des § 121 Absatz 1 BGB, nach Inkrafttreten des Gesetzes die sachlich und räumlich relevanten Telekommunikationsmärkte fest, die für eine Regulierung nach den Vorschriften des 2. Teils des TKG in Betracht kommen. Absatz 1 von § 10 TKG regelt damit zwei Prüfungsschritte, nämlich zum einen die eigentliche Abgrenzung der sachlich und räumlich relevanten Märkte und zum anderen das Erfordernis der Regulierungsbedürftigkeit der jeweils derart abgegrenzten Märkte.

§ 10 Absatz 2 Satz 1 TKG bestimmt sodann, unter welchen Voraussetzungen ein Markt als regulierungsbedürftig anzusehen ist. Für eine Regulierung kommen danach Märkte in Betracht, „die durch beträchtliche und anhaltende strukturell oder rechtlich bedingte Marktzutrittschranken gekennzeichnet sind, längerfristig nicht zu wirksamem Wettbewerb tendieren und auf denen die Anwendung des allgemeinen Wettbewerbsrechts nicht ausreicht, um dem betreffenden Marktversagen entgegenzuwirken.“ Es handelt sich hierbei um die drei in der Märkte-Empfehlung der Europäischen Kommission enthaltenen und unter II. dargestellten Kriterien der Regulierungsbedürftigkeit. Die Gesetzesbegründung weist insoweit darauf hin, dass bisher der gesamte Telekommunikationsmarkt gesetzlich als sektorspezifisch zu regulierender Markt vorgegeben war. Das Europäische Recht ermöglicht es nunmehr erstmals, so ebenfalls die Gesetzesbegründung, bestimmte Märkte aus der sektorspezifischen Regulierung zu entlassen.

bedeutet, dass der Begriff des wirksamen Wettbewerbs kein eigenständiges Tatbestandsmerkmal ist, sondern das Vorliegen von Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht lediglich mit anderen Worten umschreibt.

¹⁶⁴ Vgl. Leitlinien, Rn. 75.

¹⁶⁵ Vgl. Leitlinien, Rn. 72 ff.

¹⁶⁶ Siehe dazu die Gesetzesbegründung zu § 9.

§ 10 Absatz 2 Satz 2 des TKG legt sodann fest: „Diese Märkte werden von der Regulierungsbehörde im Rahmen des ihr zustehenden Beurteilungsspielraums bestimmt“. Wie der Gesetzesbegründung zu entnehmen ist, ergibt sich die mit dem Beurteilungsspielraum einhergehende eingeschränkte Überprüfbarkeit der Entscheidung aus dem Prognosecharakter der Entscheidung, die wegen ihres wertenden Inhalts fachlich von den Gerichten im Einzelnen nicht nachvollzogen werden kann. Daraus ergibt sich die Sachgerechtigkeit nur eine (auf Beurteilungsfehler) beschränkte gerichtliche Überprüfbarkeit vorzusehen, wie dies auch für andere wertende Entscheidungen im Bereich des Umwelt- und Wirtschaftsverwaltungsrechts anerkannt ist. Die „Bestimmung“ der Märkte beinhaltet dabei nicht nur die Festlegung der Regulierungsbedürftigkeit, sondern auch eine Marktabgrenzung nach wettbewerbsrechtlichen Kriterien.

Nach § 10 Absatz 2 Satz 3 des TKG berücksichtigt die Reg TP „dabei weitestgehend die Empfehlung in Bezug auf relevante Produkt- und Dienstmärkte, die die Kommission nach Art. 15 Abs. 1 der Richtlinie 2002/21/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 7. März 2002 über einen gemeinsamen Rechtsrahmen für elektronische Kommunikationsnetze und -dienste (Rahmenrichtlinie) (Abl. EG Nr. L 108 S. 33) veröffentlicht in ihrer jeweils geltenden Fassung“. Das Erfordernis der weitestgehenden Berücksichtigung dieser unter II. erläuterten Empfehlung ergibt sich, wie ebenfalls unter II. dargelegt, bereits aus dem Europäischen Recht. Wie dies in der konkreten Fallbearbeitung zu erfolgen hat, wird im Rahmen der eigentlichen Marktabgrenzung unter E. erläutert.

§ 11 des TKG betrifft die „Marktanalyse“. Nach dessen Absatz 1 Satz 1 prüft die Regulierungsbehörde im Rahmen der Festlegung der nach § 10 für eine Regulierung nach dem 2. Teil in Betracht kommenden Märkte, ob auf dem untersuchten Markt wirksamer Wettbewerb besteht. Wie sich aus § 11 Absatz 1 Satz 2 ergibt, besteht wirksamer Wettbewerb nicht, wenn ein oder mehrere Unternehmen auf diesem Markt über beträchtliche Marktmacht verfügen. Das Fehlen wirksamen Wettbewerbs und das Vorliegen beträchtlicher Marktmacht sind also synonym. Wann ein Unternehmen als ein solches mit beträchtlicher Marktmacht gilt bestimmt sodann Satz 3 des § 11 Absatz 1: Es muss entweder allein oder gemeinsam mit anderen eine der Beherrschung gleichkommende Stellung einnehmen, das heißt eine wirtschaftlich starke Stellung, die es ihm gestattet, sich in beträchtlichem Umfang unabhängig von Wettbewerbern und Endnutzern zu verhalten. Beträchtliche Marktmacht entspricht also, wie unter III. bereits erläutert und in der Gesetzesbegründung zu § 11 dargelegt, dem Begriff der marktbeherrschenden Stellung im Sinne von Artikel 82 EG-Vertrag. In Umsetzung des unter III. dargestellten Artikels 14 Absatz 2 der Rahmenrichtlinie bestimmt § 11 Absatz 1 Satz 4 des TKG, dass die Reg TP bei dieser Prüfung weitestgehend die von der Europäischen Kommission aufgestellten Kriterien, niedergelegt in den Leitlinien der Europäischen Kommission zur Marktanalyse und Ermittlung beträchtlicher Marktmacht nach Artikel 15 Absatz 2 der Rahmenrichtlinie in der jeweils geltenden Fassung, berücksichtigt. Sodann regelt § 11 Absatz 1 Satz 5 des TKG den unter III. bereits dargelegten, in Artikel 14 Absatz 3 der Rahmenrichtlinie geregelten Spezialfall der Marktmachtübertragung auf Nachbarmärkte. Danach kann ein Unternehmen, welches auf einem relevanten Markt über beträchtliche Marktmacht verfügt, auch auf einem benachbarten, nach § 10 Absatz 2 des TKG bestimmten relevanten Markt als Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht angesehen werden, wenn die Verbindungen zwischen beiden Märkten es gestatten, diese von dem einen auf den anderen Markt zu übertragen und damit die gesamte Marktmacht des Unternehmens zu verstärken. Den bereits unter II. angesprochenen Sonderfall der Untersuchung länderübergreifender Märkte regelt § 11 Absatz 2 des TKG. In Umsetzung von Artikel 16 Absatz 5 der Rahmenrichtlinie bestimmt diese Vorschrift nämlich, dass die Reg TP die Frage, ob beträchtliche Marktmacht im Sinne von § 11 Absatz 1 des TKG vorliegt, im Falle länderübergreifender Märkte im Geltungsbereich der Rahmenrichtlinie gemeinsam mit den Regulierungsbehörden der Mitgliedstaaten untersucht, welche diese Märkte umfassen.

V. Verfahrensrecht

Nicht nur in Hinblick auf das soeben dargestellte materielle Recht, sondern auch in verfahrensrechtlicher Hinsicht enthält die Rahmenrichtlinie Vorgaben, welche durch den TKG umgesetzt werden.

Zwar nicht zwingend durch das europäische Recht vorgeschrieben, jedoch unverändert von § 82 TKG-alt übernommen hat der TKG das Erfordernis der engen Zusammenarbeit der Reg TP mit dem Bundeskartellamt. So bestimmt § 123 Absatz 1 Satz 1 TKG, dass die Reg TP u. a. in den Fällen der §§ 10 (Marktdefinition) und 11 (Marktanalyse) im Einvernehmen mit dem Bundeskartellamt entscheidet. Die Reg TP gibt nach § 123 Absatz 1 Satz 2 TKG dem BKartA rechtzeitig vor Abschluss des Verfahrens Gelegenheit zur Stellungnahme. Die Gesetzesbegründung bringt dabei zum Ausdruck, dass das Bundeskartellamt in einem frühen Verfahrensstadium zu beteiligen ist.

Europarechtlich sind in prozeduraler Hinsicht insbesondere die Artikel 5 bis 7 Rahmenrichtlinie mitsamt der hierzu ergangenen „Empfehlung der Kommission zu den Notifizierungen, Fristen und Anhörungen gemäß Artikel 7 der Rahmenrichtlinie“ (Empfehlung 2003/561/EG, veröffentlicht im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 190 vom 30. Juli 2003, S. 13) von Interesse. Die genannten Vorschriften sehen ein komplexes Verfahren vor, welches von der Datenerhebung und Entwurferarbeitung über ein Anhörungsverfahren für die Öffentlichkeit bis zu einem fristgebundenen Abstimmungsverfahren mit der Europäischen Kommission und den nationalen Regulierungsbehörden reicht, wobei der Europäischen Kommission in Einzelfällen (siehe Artikel 7 Absatz 4 Rahmenrichtlinie) sogar Vetorechte zustehen.

Artikel 6 der Rahmenrichtlinie enthält – nach deutlichen Änderungen im Rechtssetzungsverfahren – nur noch folgende, für Fragen der Marktabgrenzung und Marktbeherrschung relevante Regelung: Abgesehen von den Fällen nach Artikel 7 Absatz 6, Artikel 20 oder Artikel 21 der Rahmenrichtlinie sorgen die Mitgliedstaaten dafür, dass die nationalen Regulierungsbehörden interessierten Parteien innerhalb einer angemessenen Frist Gelegenheit zur Stellungnahme zum Entwurf von Maßnahmen geben, die sie gemäß dieser Richtlinie oder den Einzelrichtlinien zu treffen gedenken und die beträchtliche Auswirkungen auf den betreffenden Markt haben werden.

Entscheidende Bedeutung hat demgegenüber Artikel 7 der Rahmenrichtlinie. Nach dessen Absatz 2 tragen die nationalen Regulierungsbehörden zur Entwicklung des Binnenmarktes bei, indem sie miteinander und mit der Europäischen Kommission auf transparente Weise kooperieren, um in allen Mitgliedstaaten eine kohärente Anwendung der Bestimmungen dieser Richtlinie und der Einzelrichtlinien zu gewährleisten. Zu diesem Zwecke versuchen sie nach derselben Vorschrift insbesondere Einvernehmen über die geeignetsten Mittel und Wege zur Bewältigung besonderer Situationen auf dem Markt zu erreichen.

Artikel 7 Absatz 3 der Rahmenrichtlinie enthält folgende Regelung, die zukünftig für die Beurteilung von Fragen der Marktabgrenzung und des Vorliegens einer marktbeherrschenden Stellung von entscheidender Bedeutung sein wird:

Danach stellt eine nationale Regulierungsbehörde gleichzeitig der Europäischen Kommission und den nationalen Regulierungsbehörden der anderen Mitgliedstaaten den Entwurf der Maßnahmen zusammen mit einer Begründung gemäß Artikel 5 Absatz 3 der Rahmenrichtlinie zur Verfügung und unterrichtet die Europäische Kommission und die übrigen nationalen Regulierungsbehörden hiervon, wenn sie beabsichtigt, Maßnahmen zu ergreifen, die folgende Voraussetzungen erfüllen:

Die Maßnahme muss in den Anwendungsbereich der Artikel 15 oder Artikel 16 der Rahmenrichtlinie, Artikel 5 oder 8 der Zugangsrichtlinie oder Artikel 16 der Universaldienstrichtlinie fallen. Die Artikel der Einzelrichtlinien, auf die an dieser Stelle verwiesen wird, haben folgende Anwendungsbereiche:

Artikel 5 und 8 der Zugangsrichtlinie befassen sich mit Zugang und Zusammenschaltung.

Artikel 16 der Universaldienstrichtlinie befasst sich

- mit Endkumentarifen für die Bereitstellung des Zugangs zum öffentlichen Telefonnetz und dessen Nutzung nach Artikel 17 der Richtlinie 98/10/EG,¹⁶⁷
- mit der Betreiber Auswahl und Betreiber vorauswahl nach der Richtlinie 97/33/EG¹⁶⁸ sowie
- mit Mietleitungen nach verschiedenen Vorschriften der Richtlinie 92/44/EWG.

Außerdem muss die Maßnahme Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten haben werden. Die Begründung der Rahmenrichtlinie befasst sich ihrem Wortlaut nach nicht mit Maßnahmen, die *Auswirkungen* auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten haben werden, sondern mit solchen, die „den Handel zwischen den Mitgliedstaaten *beeinträchtigen* können“. Dies entspricht aber in der Tat der teleologischen Auslegung des entsprechenden Tatbestandsmerkmals von Artikel 81 und Artikel 82 des EG-Vertrages durch die ständige Rechtsprechung des Gerichtshofes der Europäischen Gemeinschaften.¹⁶⁹ Was unter derartigen Maßnahmen zu verstehen ist, wird damit in Erwägungsgrund 38 der Rahmenrichtlinie durchaus näher spezifiziert: Es muss sich um Maßnahmen handeln, die „unmittelbar oder mittelbar, tatsächlich oder potenziell einen derartigen Einfluss auf das Handelsmuster zwischen Mitgliedstaaten haben können, dass ein Hemmnis für den europäischen Binnenmarkt geschaffen wird.“ Dafür werden in Erwägungsgrund 38 der Rahmenrichtlinie auch beispielhaft Maßnahmen genannt, die erhebliche Auswirkungen auf Betreiber oder Nutzer in anderen Mitgliedstaaten haben, nämlich „Maßnahmen, die die Preise für die Nutzer in anderen Mitgliedstaaten beeinflussen“, „Maßnahmen, die die Möglichkeiten eines in einem anderen Mitgliedstaat niedergelassenen Unternehmens beeinträchtigen, einen elektronischen Kommunikationsdienst anzubieten“ (insbesondere Maßnahmen, die die Möglichkeit beeinträchtigen, Dienste auf transnationaler Basis anzubieten) und „Maßnahmen, die die Marktstruktur oder den Marktzugang berühren und für Unternehmen in anderen Mitgliedstaaten zu nachteiligen Auswirkungen führen“.

Ebenfalls nach Artikel 7 Absatz 3 können die nationalen Regulierungsbehörden und die Europäische Kommission nur innerhalb eines Monats oder – falls dies länger ist als ein Monat – innerhalb des in Artikel 6 der Rahmenrichtlinie genannten Zeitraums, das heißt innerhalb einer angemessenen Frist, Stellungnahmen an die betreffende nationale Regulierungsbehörde richten.

Um weitere zwei Monate hinausgeschoben wird der Beschluss über den in Frage stehenden Maßnahmeentwurf nach Artikel 7 Absatz 4 der Rahmenrichtlinie, wenn folgende Voraussetzungen kumulativ erfüllt sind:

- Die geplante Maßnahme nach Artikel 7 Absatz 3 richtet sich auf
 - die Festlegung des relevanten Marktes, der sich von demjenigen unterscheidet, welcher in der Märkte-Empfehlung (Artikel 15 Absatz 1 der Rahmenrichtlinie) definiert ist, oder
 - die Festlegung, inwieweit ein Unternehmen allein bzw. zusammen mit anderen beträchtliche Marktmacht im Sinne von Artikel 16 der Rahmenrichtlinie hat.
- Dies hätte Auswirkungen auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten.

¹⁶⁷ Richtlinie 98/10/EG des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 26. Februar 1998 über die Anwendung des offenen Netzzugangs (ONP) beim Sprachtelefondienst und den Universaldienst im Telekommunikationsbereich in einem wettbewerbsorientierten Umfeld, veröffentlicht im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 101 vom 01. April 1998, S. 24.

¹⁶⁸ Richtlinie 97/33/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 30. Juni 1997 über die Zusammenschaltung in der Telekommunikation im Hinblick auf die Sicherstellung eines Universaldienstes und der Interoperabilität durch Anwendung der Grundsätze für einen offenen Netzzugang (ONP), veröffentlicht im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 199 vom 26. Juli 1997, S. 32; geändert durch die Richtlinie 98/61/EG, veröffentlicht im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 268 vom 03. Oktober 1998, S. 37.

¹⁶⁹ Siehe dazu beispielsweise ausführlich das Urteil des EuGH vom 25. Oktober 2001 in der Rechtssache C-474/99, *Ambulanz Glöckner ./. Kommission*, Rn. 44 ff., insbesondere Rn. 47 und 48, m. w. N.

- Außerdem hat die Europäische Kommission
- gegenüber der nationalen Regulierungsbehörde erklärt, dass ihrer Ansicht nach der Maßnahmeentwurf ein Hemmnis für den gemeinschaftlichen Binnenmarkt bewirken würde, oder
- ernsthafte Zweifel an der Vereinbarkeit des Maßnahmeentwurfs mit dem Gemeinschaftsrecht (insbesondere den in Artikel 8 der Rahmenrichtlinie genannten Zielen)¹⁷⁰.

Artikel 7 Absatz 4 bestimmt weiter, dass die Europäische Kommission innerhalb dieser nicht verlängerbaren Frist in Einklang mit dem in Artikel 22 Absatz 2 der Rahmenrichtlinie festgelegten Verfahren¹⁷¹ beschließen kann, die betreffende nationale Regulierungsbehörde aufzufordern, den Entwurf zurückzuziehen. An diesen Kommissionsbeschluss werden explizit bestimmte formelle Anforderungen gestellt: Es muss nämlich objektiv und detailliert analysiert sein, weshalb nach Meinung der Europäischen Kommission der Maßnahmeentwurf nicht angenommen werden sollte. Außerdem muss die Europäische Kommission spezifische Vorschläge zur Änderung des Maßnahmeentwurfs vorlegen.

Artikel 7 Absatz 5 der Rahmenrichtlinie regelt die erforderliche Reaktion der betreffenden nationalen Regulierungsbehörde auf Stellungnahmen der Europäischen Kommission und der nationalen Regulierungsbehörden. Sie trägt diesen nämlich weitestgehend Rechnung. Zudem kann sie – außer in den in Absatz 4 genannten Fällen – den überarbeiteten Maßnahmeentwurf annehmen und ihn der Europäischen Kommission übermitteln.

Artikel 7 Absatz 6 der Rahmenrichtlinie eröffnet die Möglichkeit der Vornahme einstweiliger Maßnahmen ohne Einhaltung des so genannten Konsultationsverfahrens. Für die spätere, dauerhafte Maßnahme ist jedoch das Verfahren von Absatz 3 und 4 des Artikel 7 der Rahmenrichtlinie danach nachzuholen.

Laut Erwägungsgrund 15 der Rahmenrichtlinie bleiben das Notifizierungsverfahren gemäß der Richtlinie 98/34/EG sowie die Rechte, die die Europäische Kommission aufgrund des EG-Vertrages in Bezug auf Verstöße gegen das Gemeinschaftsrecht besitzt, von dem neuen Konsultationsverfahren unberührt.

Diese europarechtlichen Vorgaben für die prozeduralen Aspekte des Verfahrens der Marktregulierung werden in mehreren Paragraphen von Teil 2 Abschnitt 1 des TKG geregelt.

Zunächst wird in einzelnen Normen die Anwendbarkeit der Verfahrensvorschrift des § 12 TKG vorgeschrieben. Dies bestimmt zum einen § 10 Absatz 3 des TKG für die Ergebnisse der Marktdefinition im Sinne von § 10 TKG, und zwar in Fällen, in denen die Marktdefinition

¹⁷⁰ Interessanterweise enthalten die dort aufgeführten Ziele keine üblicherweise für Fragen der Markt- abgrenzung und Marktbeherrschung unmittelbar relevante Kriterien. Von Bedeutung erscheinen aber dennoch im hier untersuchten Kontext insbesondere folgende Ausschnitte von Absatz 2 des Artikel 8: „Die nationalen Regulierungsbehörden *fördern den Wettbewerb* bei der Bereitstellung elektronischer Kommunikationsnetze und –dienste sowie zugehöriger Einrichtungen und Dienste, indem sie unter anderem

- a) sicherstellen, dass die *Nutzer*, einschließlich behinderter Nutzer, *größtmögliche Vorteile* in Bezug auf Auswahl, Preis und Qualität genießen;
- b) (...);
- c) *effiziente Infrastrukturinvestitionen fördern und die Innovation unterstützen*;¹⁷¹ (...).

Von Bedeutung ist insofern auch Artikel 8 Absatz 3 lit. d), der besagt, dass die nationalen Regulierungsbehörden zur Entwicklung des Binnenmarktes beitragen, indem sie unter anderem „untereinander und mit der Kommission in transparenter Weise zusammenarbeiten, um die Entwicklung einer einheitlichen Regulierungspraxis und die einheitliche Anwendung dieser Richtlinie und der Einzelrichtlinien sicherzustellen.“

¹⁷¹ Artikel 22 der so genannten Rahmenrichtlinie befasst sich mit dem so genannten „Kommunikationsausschuss“.

Auswirkungen auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten hat. Auch § 11 Absatz 3 des TKG sieht die Anwendbarkeit von § 12 TKG vor, und zwar bezogen auf die Ergebnisse der Marktanalyse nach § 11 Absatz 1 und Absatz 2 einschließlich der Feststellung, welche Unternehmen über beträchtliche Marktmacht verfügen, sofern sie Auswirkungen auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten haben.

Die in prozeduraler Hinsicht entscheidende, insbesondere die Artikel 6 und 7 der Rahmenrichtlinie umsetzende Norm des § 12 TKG trägt die Überschrift „Konsultations- und Konsolidierungsverfahren“. Nach § 12 Absatz 1 Satz 1 gibt die Reg TP zunächst den interessierten Parteien Gelegenheit, innerhalb einer festgesetzten Frist zu dem Entwurf der Ergebnisse nach den §§ 10 (Marktdefinition) und 11 (Marktanalyse) Stellung zu nehmen. Wer im Rahmen dieses nationalen Konsultationsverfahrens als interessierte Partei anzusehen ist, erläutert die Gesetzesbegründung zu § 12 wie folgt: Der Begriff „ist inhaltlich wie der im Verwaltungsrecht gebräuchliche und auch in § 134 verwendete Begriff der Beteiligten zu verstehen und umfasst damit jeden, dessen Interessen durch die beabsichtigte Maßnahme berührt wird.“ Nach Satz 2 von § 12 Absatz 1 werden die Anhörungsverfahren sowie deren Ergebnisse von der Regulierungsbehörde veröffentlicht. Der folgende Satz 3 stellt klar, dass die Wahrung von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen der Beteiligten hiervon unberührt bleibt. Der letzte Satz von § 12 Absatz 1 schreibt sodann der Reg TP vor, zu diesem Zwecke eine einheitliche Informationsstelle einzurichten, bei der eine Liste aller laufenden Anhörungen vorgehalten wird.

Das europaweit vorzunehmende Konsolidierungsverfahren regelt § 12 Absatz 2 des TKG.

Nach dessen Nr. 1 Satz 1 stellt die Reg TP zunächst nach Durchführung des nationalen Konsultationsverfahrens gemäß § 12 Absatz 1 des TKG den Entwurf der Ergebnisse nach den §§ 10 (Marktdefinition) und 11 (Marktanalyse) mit einer Begründung der Europäischen Kommission und gleichzeitig den nationalen Regulierungsbehörden der anderen Mitgliedstaaten zur Verfügung und unterrichtet hiervon die Europäische Kommission und die übrigen nationalen Regulierungsbehörden. Vor Ablauf eines Monats oder vor Ablauf einer nach dem das nationale Konsultationsverfahren regelnden § 12 Absatz 1 TKG bestimmten längeren Frist darf die Reg TP Ergebnisse nach den §§ 10 (Marktdefinition) und 11 (Marktanalyse) nicht festlegen, § 12 Absatz 2 Nr. 1 Satz 2 des TKG.

§ 12 Absatz 2 Nr. 2 TKG regelt das Vorgehen der Reg TP in bezug auf etwaige Stellungnahmen der Europäischen Kommission und der anderen nationalen Regulierungsbehörden nach § 12 Absatz 2 Nr. 1 TKG. Diesen hat die Reg TP nämlich nach Satz 1 weitestgehend Rechnung zu tragen. Nach Satz 2 übermittelt die Reg TP den sich daraus ergebenden Entwurf der Europäischen Kommission.

Die allgemein als sog. Vetoverfahren bezeichnete zweite Stufe des Konsolidierungsverfahrens ist in § 12 Absatz 2 Nr. 2 TKG geregelt. Nach dessen Satz 1 hat die Reg TP die Festlegung der entsprechenden Ergebnisse nach §§ 10 (Marktdefinition) und 11 (Marktanalyse) um weitere zwei Monate aufzuschieben, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind: Es muss sich zunächst um einen Entwurf nach den §§ 10 und 11 handeln. Dieser muss ferner die Festlegung eines relevanten Marktes beinhalten, der sich von jenen unterscheidet, die in der geltenden Märkte-Empfehlung genannt sind, und/oder die Festlegung enthalten, inwieweit ein oder mehrere Unternehmen auf diesem Markt über beträchtliche Marktmacht verfügen. Außerdem muss die Europäische Kommission innerhalb des Frist des § 12 Absatz 2 Nr. 1 Satz 2 des TKG erklären, dass der Entwurf ein Hemmnis für den Binnenmarkt schaffen würde, oder dass sie ernsthafte Zweifel an der Vereinbarkeit mit dem Gemeinschaftsrecht und insbesondere den Zielen des Artikel 8 der Rahmenrichtlinie habe. Nach § 12 Absatz 2 Nr. 2 Satz 2 TKG ist die Reg TP daran gebunden, wenn die Europäische Kommission innerhalb dieser Zwei-Monats-Frist beschließt, die Reg TP aufzufordern, den Entwurf zurückzuziehen. Gemäß § 12 Absatz 2 Nr. 2 Satz 3 TKG kann die Reg TP die Beteiligten zu dem in Satz 2 geregelten Beschluss der Europäischen Kommission im in Artikel 12 Absatz 1 TKG geregelten Verfahren erneut anhören. Sodann regelt Satz 4 von § 12 Absatz 2 Nr. 2 des TKG, dass die Reg TP den Entwurf im Einklang mit der Entscheidung der Europäischen Kommission abändert, und diesen der Europäischen Kommission übermittelt, wenn die Reg

TP den Änderungsvorschlägen der Europäischen Kommission folgen will. Gemäß Satz 5 des § 12 Absatz 2 Nr. 2 des TKG unterrichtet die Reg TP andernfalls das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit über die Entscheidung der Europäischen Kommission. Diese Unterrichtung hat, wie sich der Gesetzesbegründung entnehmen lässt, zu erfolgen, damit das Ministerium eine Klageerhebung vor dem Europäischen Gerichtshof prüfen kann.

K. Anhang 2: Marktabgrenzungs- und Marktbeherrschungskriterien

I. Marktabgrenzungskriterien

Mit Hilfe der sachlichen und räumlichen Marktabgrenzung soll ermittelt werden, welche konkurrierenden Unternehmen tatsächlich in der Lage sind, dem Verhalten der anderen beteiligten Unternehmen Schranken zu setzen und sie daran zu hindern, sich einem wirksamen Wettbewerbsdruck zu entziehen; es soll also festgestellt werden, welchen Wettbewerbskräften sich die Unternehmen zu stellen haben.¹⁷²

Um die Stärke von Wettbewerbskräften einschätzen zu können, ist es deshalb zunächst notwendig zu prüfen, zu was für einem sachlich relevanten Markt die angebotenen Dienstleistungen zu rechnen sind. Die entsprechenden Kriterien hat das gemeinschaftliche Wettbewerbsrecht im Laufe der Jahre präzisiert.

Danach gehören, wie die Europäische Kommission unter Bezugnahme auf die ständige Rechtsprechung der gemeinschaftlichen Gerichte festgestellt hat, „zu dem sachlich relevanten Markt sämtliche Produkte (Waren und Dienstleistungen), die hinreichend austausch- bzw. substituierbar sind, und zwar nicht nur wegen ihrer objektiven Merkmale, derentwegen sie anhaltenden Konsumbedürfnissen, den Preisen und/oder ihrem Zweck gerecht werden, sondern auch wegen der Wettbewerbsbedingungen und/oder der Struktur von Angebot und Nachfrage auf dem betreffenden Markt. Produkte, die nur in geringem Maß oder relativ austauschbar sind, gehören nicht demselben Markt an.“¹⁷³

Wie die Europäische Kommission in Rn. 38 der Leitlinien dargelegt hat, hängt von den Wettbewerbskräften ab, die das Preisverhalten der jeweiligen Hersteller und Dienstleistungserbringer beeinflussen können, inwieweit das Angebot eines Produkts in Form einer Ware oder einer Dienstleistung in einem bestimmten geographischen Gebiet den relevanten Markt darstellt. „Bei der Beurteilung des Marktverhaltens von Unternehmen sind zwei wesentliche Wettbewerbskräfte zu berücksichtigen: 1. die Austauschbarkeit auf der Nachfragerseite und 2. die Angebotsumstellungsflexibilität.“¹⁷⁴

Anhand der Austauschbarkeit von Gütern aus Nachfragersicht wird festgestellt, inwieweit die Kunden (Verbraucher) bereit sind, das fragliche Produkt durch andere Produkte zu ersetzen.¹⁷⁵ Entscheidend ist, dass alle Produkte zusammengefasst werden, die von den Nachfragern für denselben Zweck (Endzweck) verwendet werden.¹⁷⁶ Auch wenn der Endzweck eines Produkts unmittelbar von physischen Merkmalen abhängt, können doch unterschiedliche Arten von Produkten für denselben Zweck verwendet werden.¹⁷⁷ Umgekehrt können Dienstleistungen, welche an sich denselben Zweck erfüllen können, wegen der unterschiedlichen Verbrauchervorstellungen von Leistung und Endzweck dennoch unterschiedlichen Produktmärkten zugeordnet werden. Daher spielen rein physische Eigenschaften bei der Marktabgrenzung nur eine untergeordnete Rolle.

Eine Austauschbarkeit aus Anbietersicht als weiteres für einen gemeinsamen Markt sprechendes Kriterium liegt hingegen im Fall der Angebotsumstellungsflexibilität vor. Dabei ist zu fragen, ob andere Anbieter als die des fraglichen Produkts oder Dienstes direkt oder kurzfristig bereit wären, ihre Produktion umzustellen bzw. die relevanten Produkte anzubieten, ohne

¹⁷² Vergleiche die Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft, veröffentlicht im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. C 372 vom 09. Dezember 1997, S. 5 Rn. 2 (im Folgenden: Bekanntmachung der Kommission).

¹⁷³ Leitlinien, Rn. 44 m. w. N.

¹⁷⁴ Leitlinien, Rn. 38.

¹⁷⁵ Leitlinien, Rn. 39.

¹⁷⁶ Leitlinien, Rn. 44.

¹⁷⁷ Leitlinien, Rn. 45.

dass erhebliche Zusatzkosten für sie entstehen.¹⁷⁸ Sind diese Voraussetzungen erfüllt, so üben die zusätzlich auf den Markt gelangenden Produkte auf das Wettbewerbsverhalten der beteiligten Unternehmen eine disziplinierende Wirkung aus. Dieses Ergebnis ist hinsichtlich Wirksamkeit und Unmittelbarkeit dem Nachfrage-Substitutionseffekt gleichwertig.¹⁷⁹ Sind aber größere Anstrengungen erforderlich, um mit einer weiteren Dienstleistung in Konkurrenz zu dem zunächst untersuchten Güterangebot zu treten, so wirken die entsprechenden Wettbewerbskräfte im allgemeinen weniger unmittelbar und erfordern auf jeden Fall die Untersuchung weiterer Faktoren.¹⁸⁰

Als eine Methode zur Feststellung des Bestehens von Austauschbarkeit auf der Nachfragerseite oder von Angebotsumstellungsflexibilität wird von der Europäischen Kommission der „hypothetische Monopolistentest“ (auch bekannt als „SSNIP-Test“¹⁸¹) vorgeschlagen.¹⁸² Bei diesem Test soll die Frage beantwortet werden, was geschähe, wenn sich eine kleine, aber signifikante und anhaltende Preiserhöhung bei einem bestimmten Produkt ereignen würde und die Preise sämtlicher anderer Produkte konstant blieben.¹⁸³ Auch wenn letzten Endes immer erst im Einzelfall entschieden werden kann, was für eine Preiserhöhung als „signifikant“ zu gelten hat, so sollte doch generell von den Auswirkungen einer Preiserhöhung von 5 bis 10% ausgegangen werden.¹⁸⁴ Die Reaktion der Verbraucher und Unternehmen wird erkennen lassen, ob substituierbare Produkte bestehen, und wenn ja, wie der relevante Produktmarkt abgegrenzt werden sollte.¹⁸⁵

Ob dieser Test angewandt wird, unterliegt letztlich allerdings der Entscheidungsgewalt der Reg TP als nationaler Regulierungsbehörde.¹⁸⁶ Neben dem unbestreitbaren Vorzug des Monopolistentestes, nämlich ein eingängiges Gedankenexperiment zu sein,¹⁸⁷ sind auch die inhärenten Beschränkungen des Tests zu beachten. Zum einen besteht die Gefahr der sogenannten „cellophane fallacy.“ Eine solche Täuschung liegt nahe, wenn der marktübliche Preis, von dem aus die Preiserhöhung durchgeführt wird, bereits wegen ausgenutzter Marktmacht über dem Wettbewerbspreis liegt.¹⁸⁸ Zum anderen ist der SSNIP-Test ebenfalls dann kein geeignetes Instrument für die Messung der Substituierbarkeit, wenn die Wahl der Nachfrager durch andere Erwägungen als Preiserhöhungen beeinflusst wird.¹⁸⁹ Schließlich darf von diesem Test auch nicht zuviel erwartet werden. Eine strenge Durchführung des hypothetischen Monopolistentestes in dem Sinne, dass der genaue Umsatzrückgang berechnet werden könnte, ab dem eine 5-10%ige Preiserhöhung unrentabel werden würde, ist letztlich in der Praxis kaum leistbar. Denn die Daten über Grenzkosten und Nachfrageelastizitäten, welche hierfür erforderlich wären, sind in den wenigsten Fällen hinreichend genau bekannt, um auf dieser Basis belastbare Berechnungen durchführen zu können.

Führen weder die Kriterien der Nachfrage- noch die der Angebotssubstitution zu der Annahme eines gemeinsamen Marktes, so kann sich dies aus der Homogenität der Wettbewerbsbedingungen ergeben. Dieses Kriterium spielt insbesondere im Rahmen der räumlich Markt- abgrenzung eine wichtige Rolle. Nach ständiger Rechtsprechung umfasst der räumlich relevante Markt ein Gebiet, in dem die Unternehmen bei den relevanten Produkten an Angebot und Nachfrage beteiligt sind und die Wettbewerbsbedingungen einander gleichen oder hin-

¹⁷⁸ Leitlinien, Rn. 39.

¹⁷⁹ Bekanntmachung der Kommission, Rn. 20.

¹⁸⁰ Vgl. die Bekanntmachung der Kommission, Rn. 14.

¹⁸¹ SSNIP = small, but significant non transitory increase in price.

¹⁸² Vgl. Leitlinien, Rn. 40 ff.

¹⁸³ Leitlinien, Rn. 40.

¹⁸⁴ Leitlinien, Rn. 40 m. w. N.

¹⁸⁵ Leitlinien, Rn. 40 m. w. N.

¹⁸⁶ Vgl. Leitlinien, Rn. 43.

¹⁸⁷ In den Leitlinien, Fußnote 26, weist auch die Europäische Kommission darauf hin, dass die Bedeutung des Hypothetischen Monopolistentests vor allem in seiner Verwendung als konzeptionelles Instrument für die Bewertung des Wettbewerbs zwischen verschiedenen Produkten oder Diensten liegt.

¹⁸⁸ Vgl. Leitlinien, Fußnote 31.

¹⁸⁹ Vgl. Leitlinien, Fußnote 28 m. w. N.

reichend homogen sind und von Nachbargebieten unterschieden werden können, in denen erheblich andere Wettbewerbsbedingungen bestehen.¹⁹⁰ Ob homogene Wettbewerbsbedingungen bestehen, wird anhand von Merkmalen wie etwa nationaler oder regionaler Präferenzen, gegenwärtigem Käuferverhalten, Produkt- und Markendifferenzierungen, Zugangsbedingungen zu den Vertriebswegen, Kosten der Errichtung eines Vertriebsnetzes oder technische Normen bestimmt.¹⁹¹ Die Abgrenzung sowohl sachlich als auch räumlich relevanter Märkte steht dabei unter dem Vorbehalt, dass auf dem jeweils betrachteten Markt vergleichbare, gegenüber Nachbarmärkten jedoch deutlich unterschiedliche Strategien (Produkt-, Preis-, Rabattdifferenzierung) angewandt werden, so dass sich tatsächlich vergleichbare, gegenüber Nachbarmärkten jedoch deutlich unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen ergeben.¹⁹²

II. Marktbeherrschungskriterien

Sämtliche in Rn. 72 ff. der Leitlinien dargestellten Kriterien zur Ermittlung beträchtlicher Marktmacht werden im Folgenden dargestellt.

1. Marktanteile

Ein wichtiges Kriterium der Marktbeherrschungsprüfung sind die Marktanteile der auf dem jeweils untersuchten Markt tätigen Unternehmen.¹⁹³ Marktanteile werden oftmals als Markt-machtindikator verwendet, da sie am deutlichsten Erfolg und Leistungsfähigkeit eines Unternehmens ausweisen;¹⁹⁴ in ihnen schlägt sich der Erfolg oder Misserfolg in den wettbewerblichen Auseinandersetzungen signifikant nieder.¹⁹⁵ Ein hoher Marktanteil allein bedeutet aber einerseits noch nicht, dass das betreffende Unternehmen über beträchtliche Marktmacht verfügt. Andererseits ist auch nicht zwingend auszuschließen, dass ein Unternehmen ohne hohen Marktanteil eine beherrschende Stellung einnimmt.¹⁹⁶

In der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes und der Entscheidungspraxis der Europäischen Kommission haben sich bezogen auf Marktanteile einige „Faustformeln“ für die Bewertung unterschiedlicher Höhen von Marktanteilen herausgebildet, von denen die wichtigsten im Folgenden dargestellt werden.

So dürfte bei Marktanteilen von nicht mehr als 25% keine (alleinige) marktbeherrschende Stellung vorliegen.¹⁹⁷ Obwohl in einigen Fällen auch bei niedrigeren Marktanteilen eine marktbeherrschende Stellung angenommen werden kann, hat die Europäische Kommission in ihrer Fallpraxis die Schwelle für eine beherrschende Stellung in der Regel erst ab einem Marktanteil von über 40% angesetzt.¹⁹⁸

Nach ständiger Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften liefern besonders hohe Marktanteile (über 50%) ohne Weiteres, von außergewöhnlichen Umständen abgesehen, den Beweis für das Vorliegen einer marktbeherrschenden Stellung.¹⁹⁹

¹⁹⁰ Vgl. Leitlinien, Rn. 56 m. w. N.

¹⁹¹ Vgl. dazu die Bekanntmachung der Kommission, Rn. 29 und 30.

¹⁹² Vgl. dazu Wendland in: Beck'scher TKG Kommentar, 2. Auflage, Vor § 33 Rn. 50 m. w. N.

¹⁹³ Vgl. die Leitlinien, Rn. 75.

¹⁹⁴ Siehe Dirksen in: Langen/Bunte, KartellR, Band 1, 9. Auflage, Art. 82, Rn. 42.

¹⁹⁵ Vgl. Möschel in: Immenga/Mestmäcker, GWB, 3. Auflage, § 19 Rn. 59.

¹⁹⁶ Siehe die Leitlinien, Rn. 75.

¹⁹⁷ Vgl. Leitlinien, Rn. 75 m. w. N.

¹⁹⁸ Vgl. Leitlinien, Rn. 75 unter Verweis auf das Grundsatzurteil des EuGH vom 14. Februar 1978 in der Rechtssache 27/76, *United Brands ./. Kommission*, Slg. 1978, S. 207, insbesondere Rn. 108/110.

¹⁹⁹ Vgl. Leitlinien, Rn. 75 m. w. N. Diese Rechtsprechung wird in der Literatur zum Teil kritisiert; vgl. beispielsweise, Korah, *EC Competition Law and Practice*, 1997, S. 91 unter Verweis auf den britischen Fall „*Cigarette Filter Rods*“. Die Europäische Entscheidungspraxis scheint diese Kritik an der herausragenden Rolle von Marktanteilen bereits zu berücksichtigen. So heißt es etwa in Fußnote 78 der Leitlinien: „Große Marktanteile sind jedoch nur dann als genauer Gradmesser für Marktmacht an-

Nach der Rechtsprechung des EuGH befindet sich nämlich ein Unternehmen, das während einer längeren Zeit einen besonders hohen Marktanteil innehat, allein durch den Umfang seiner Produktion und seines Angebots in einer Position der Stärke, „die es zu einem nicht zu übergehenden Geschäftspartner macht und ihm bereits deswegen, jedenfalls während relativ langer Zeit, die Unabhängigkeit des Verhaltens sichert, die für eine beherrschende Stellung kennzeichnend ist; die Inhaber von erheblich geringeren Anteilen wären nicht in der Lage, kurzfristig die Nachfrager zu befriedigen, die sich vom Marktführer abwenden wollen.“²⁰⁰

In seinem auf dieser Rechtsprechung fußenden Urteil vom 07. Oktober 1999 in der Rechtssache T-228/97, *Irish Sugar ./. Kommission*, Slg. 1999 II-2969, Rn. 71, erklärte das Europäische Gericht erster Instanz unter Bezugnahme auf das EuGH-Urteil vom 03. Juli 1991 in der Rechtssache C-62/86, *AKZO ./. Kommission*, Rn. 60, dass in dem dort untersuchten Fall die beherrschende Stellung der Klägerin grundsätzlich bereits aus der Feststellung abgeleitet werden durfte, dass sie im streitgegenständlichen Zeitraum mehr als 90 % des Umsatzes auf dem relevanten Markt getätigt hatte. Nichtsdestotrotz untersuchte das Gericht in Rn. 73 bis 104 des Urteils *Irish Sugar*, ob die Europäische Kommission in ihrer dem Urteil zu Grunde liegenden Entscheidung, das Vorliegen „außergewöhnlicher Umstände“ unberücksichtigt gelassen hat. Dies bedeutet, dass auch bei derart hohen Marktanteilen stets eine wertende Gesamtschau mehrerer Faktoren vorzunehmen ist.²⁰¹

Die Kriterien zur Berechnung des Marktanteils des oder der betroffenen Unternehmen hängen von den Merkmalen des relevanten Marktes ab.²⁰² Bei der Berechnung der Marktgröße und der Marktanteile ist sowohl der mengen- als auch der wertmäßig berechnete Umsatz eine nützliche Information. Bei Massenprodukten sind eher Mengenangaben zu bevorzugen, bei differenzierten Produkten (z. B. Markenprodukten) sollte der wertmäßige Umsatz und der damit verbundene Marktanteil herangezogen werden, da er die relative Marktstellung und –macht der einzelnen Anbieter besser widerspiegelt.²⁰³

Neben der absoluten Höhe von Marktanteilen ist auch deren Entwicklung im Zeitablauf von wichtiger Bedeutung. So kann einem Unternehmen mit einem hohen Marktanteil beträchtliche Marktmacht unterstellt werden, wenn dieser Marktanteil über längere Zeit stabil geblieben ist.²⁰⁴ Der Umstand, dass ein mächtiges Unternehmen allmählich Marktanteile verliert, kann zwar durchaus auf zunehmenden Wettbewerb auf diesem Markt hindeuten, schließt aber die Feststellung einer beträchtlichen Marktmacht nicht aus.²⁰⁵ Längerfristig schwankende Marktanteile können jedoch wiederum ein Anzeichen für fehlende Macht auf dem relevanten Markt sein.²⁰⁶

2. Gesamtgröße des Unternehmens

Als weiteres Merkmal nennt die Europäische Kommission in Rn. 78 der Leitlinien die Gesamtgröße des Unternehmens. Die beispielsweise mit der Unternehmensgröße verbundenen finanziellen Ressourcen oder Größen- und Verbundvorteile (siehe dazu unter 6., 8. und 9.) können einem Unternehmen Wettbewerbsvorteile auf einem Markt verschaffen. So können etwa Abschreckungseffekte gegenüber anderen Unternehmen auftreten.

zusehen, wenn die Konkurrenten ihre Produktion oder ihre Leistungen nicht in ausreichendem Umfang erhöhen könnten, um den durch die Preiserhöhung des Konkurrenten bedingten Nachfrageumschwung zu decken.“

²⁰⁰ EuGH-Urteil vom 13. Februar 1979 in der Rechtssache 85/76, *Hoffmann-La Roche ./. Kommission*, Slg. 1979, S. 461 Rn. 41.

²⁰¹ Vgl. Leitlinien, Rn. 78; siehe dazu auch Dirksen in: Langen/Bunte, KartellR, Art. 82 Rn. 48 m. w. N.

²⁰² Leitlinien, Rn. 77.

²⁰³ Leitlinien, Rn. 76.

²⁰⁴ Leitlinien, Rn. 75, unter anderem unter Verweis auf das Grundsatzurteil des EuGH vom 13. Februar 1979 in der Rechtssache, 85/76, *Hoffmann La Roche ./. Kommission*, Slg. 1979, S. 461 Rn. 41.

²⁰⁵ Leitlinien, Rn. 75.

²⁰⁶ Leitlinien, Rn. 75.

3. Kontrolle über nicht leicht zu duplizierende Infrastruktur

Ferner ist die Kontrolle über eine nicht leicht zu duplizierende Infrastruktur als ein für das Vorliegen von Marktbeherrschung sprechender Faktor anzusehen.²⁰⁷ Es handelt sich hierbei um eine - im Bereich der Netzwirtschaft besonders häufig anzutreffende – Marktzutrittsschranke (siehe dazu auch unter 14.).²⁰⁸ Der Ausbau einer derartigen Infrastruktur beinhaltet nämlich die – für Wettbewerber vielfach trotz der Angewiesenheit auf die Nutzung der Infrastruktur nicht lohnenswerte - Notwendigkeit umfangreicher Investitionen.

4. Technologische Vorteile oder Überlegenheit

Unternehmen, welche – etwa aufgrund erheblicher Ausgaben für Forschung und Entwicklung - über ein besonderes technisches Know-how verfügen, können ebenfalls Wettbewerbsvorteile genießen.²⁰⁹

5. Fehlen oder geringe ausgleichende Nachfragemacht

Liegt eine ausgleichende Nachfragemacht vor, so spricht dies gegen das Vorliegen einer marktbeherrschenden Stellung,²¹⁰ da eine starke Verhandlungsposition auf der Nachfragerseite die Marktmacht eines Anbieters ausgleichen kann. Eine solche Nachfragermacht kann dabei sowohl im Vorleistungsbereich als auch im Endkundenbereich im Einzelfall gegeben sein. Nachfragermacht kann beispielsweise aus der Fähigkeit zu diskriminierendem Verhalten der Nachfrager entspringen (zum Beispiel Boykott), aus einer Bindung der Anbieter an die Nachfrager aufgrund spezifischer Investitionen oder auch aus der glaubhaften Drohung der Nachfrager, die nachgefragten Güter selbst herzustellen bzw. durch alternative Entwicklungen überflüssig werden zu lassen.

6. Leichter oder privilegierter Zugang zu Kapitalmärkten/finanzielle Ressourcen

Zu den im Rahmen der Marktbeherrschungsprüfung relevanten Kriterien zählt auch die Frage, des - im Vergleich zu anderen Wettbewerbern - leichten oder privilegierten Zugangs zu Kapitalmärkten und die Verfügbarkeit finanzieller Ressourcen.²¹¹ Nach der sog. Abschreckungs- oder Ressourcentheorie eröffnet nämlich eine überlegene Finanzkraft als wichtigster – wenn auch nicht einziger – Ausdruck der einem Unternehmen zur Verfügung stehenden Ressourcen dem Unternehmen Verhaltensspielräume beim Einsatz seiner Wettbewerbsparameter, die aktuelle oder potentielle Wettbewerber in ihrem Marktverhalten entmutigen und von wettbewerbsaktiven Maßnahmen abschrecken können.²¹²

Die Finanzkraft setzt sich aus der Eigenfinanzierungskraft eines Unternehmens (cash flow) und seiner Möglichkeit zur Fremdfinanzierung zusammen, beides unter Einbeziehung der mit dem betrachteten Unternehmen verbundenen Unternehmen. Der Bruttoumsatz eines Unternehmens ist zwar die Quelle der Finanzkraft, zu ihrer Messung allein aber weniger geeignet, da sie bei gleichem Bruttoumsatz um so geringer ist, je höher der Aufwand für die Erzielung des Umsatzes war. Allerdings hat die (deutsche) Rechtsprechung den Umsatz als Mittel zur Bemessung der Finanzkraft anerkannt, da sich die finanzielle Stärke eines Unternehmens für Außenstehende vorrangig nach dem Umsatz bestimmt und die tatsächliche Verfügbarkeit öffentlich nicht bekannt ist.²¹³

²⁰⁷ Vgl. Leitlinien, Rn. 78.

²⁰⁸ Vgl. dazu auch den Schlussantrag von Generalanwalt Francis Jacobs vom 28. Mai 1998 in der Rechtssache C-7/97, *Oscar Bronner*, Rn. 66.

²⁰⁹ Siehe Leitlinien, Rn. 78; vergleiche ferner Dirksen in: Langen/Bunte, a.a.O., Art. 82 Rn. 55 m. w. N.

²¹⁰ Leitlinien, Rn. 78.

²¹¹ Vgl. Leitlinien, Rn. 78; Dirksen in: Langen/Bunte, Art. 82 Rn. 55 m. w. N. Dieser Aspekt wird auch in sehr aktuellen Urteilen berücksichtigt, nämlich dem Urteil des EuG 1. Instanz vom 23. Oktober 2003 in der Rechtssache T-65/98, *Van den Bergh Foods ./. Kommission*, Rn. 155, und dem Urteil des EuG 1. Instanz vom 30. September 2003 in der Rechtssache T-158/00, *ARD ./. Kommission*, Rn. 123 ff.

²¹² Vgl. Ruppelt in: Langen/Bunte, § 19 Rn. 51.

²¹³ Vergleiche zu § 19 GWB Ruppelt in: Langen/Bunte, a.a.O., § 19 Rn. 51.

7. Diversifizierung von Produkten/Dienstleistungen (z. B. Bündelung von Produkten und Dienstleistungen)

Eine breites Produktsortiment kann ebenfalls Wettbewerbsvorteile mit sich bringen.²¹⁴ Es erlaubt dem Anbieter etwa die Einrichtung eines „One-stop-shops“, d.h. der Nachfrager kann seine Wünsche bei einem Anbieter umfassend befriedigen, sowie darüber hinaus die Bündelung von Produkten beispielsweise zur Stimulanz der Nachfrage.

8. Größenvorteile

Von Größenvorteilen²¹⁵ spricht man, wenn der Zusammenhang zwischen zunehmender geplanter Betriebsgröße (Kapazität), gemessen in der möglichen Ausbringung eines Produkts bzw. einer Produktpalette pro Zeiteinheit, und den zu erwartenden gesamten Herstellstückkosten durch abnehmende Herstellstückkosten gekennzeichnet ist.²¹⁶ Ein Unternehmen kann danach also durch eine Vergrößerung Kosten sparen. Größenvorteile können ihren Grund etwa in Spezialisierungsvorteilen durch Arbeitsteilung, Erfahrungsvorteile, Losgrößensparnissen oder Vorteilen aus zentralisierter Reservehaltung haben.²¹⁷ Dem entgegenstehen können allerdings auch sogenannte Diseconomies of Scale. Dies sind Größennachteile, die beispielsweise auf nicht beherrschte Koordinationsprobleme, auf mangelnde Motivation des Managements und der Mitarbeiter oder auch auf bürokratische Organisationshierarchien zurückzuführen sind.²¹⁸

9. Verbundvorteile

Verbundvorteile²¹⁹ sind Kostenvorteile, die sich für eine Unternehmen aus der Produktion von mehr als nur einem Produkt ergeben.²²⁰ Sie beruhen auf der gemeinsamen, jedoch nicht konkurrierenden Nutzung von Produktionsfaktoren wie etwa Technologie-, Management- und Marketing-Know-how, spezialisierten und unteilbaren Betriebsmitteln oder Distribution und Kommunikation.²²¹ Auch hier sind allerdings entsprechend den unter 8. für „Diseconomies of Scale“ genannten Gründen „Diseconomies of Scope“ denkbar.²²²

10. Vertikale Integration

Ebenfalls für Marktbeherrschung spricht das Merkmal der vertikalen Integration,²²³ jedenfalls wenn diese das Unternehmen in die Lage versetzt, bevorzugt an Beschaffungs- und Absatzmärkte zu gelangen.²²⁴ Die Verhaltensspielräume eines Unternehmens können sich nämlich dadurch erweitern, dass dieses einen im Verhältnis zu seinen Wettbewerbern überlegenen Zugang zu seinen Absatz- und Beschaffungsmärkten besitzt. Im Falle vertikaler Integration ist ein Unternehmen auf einander vor- bzw. nachgelagerten Marktstufen tätig. Mit einer solchen Integration kann ein Unternehmen etwa das Ziel verfolgen, Transaktionskosten zu sparen, ein ineffizientes Unternehmensmanagement zu eliminieren oder auch Konkurrenten bei dem Zugang zu Bezugs- oder Absatzwegen zu behindern.²²⁵

²¹⁴ Leitlinien, Rn. 78; vergleiche Dirksen in: Langen/Bunte, a.a.O., Rn. 55. m. w. N.

²¹⁵ Leitlinien, Rn. 78; auf Englisch „economies of scale“.

²¹⁶ Bohr, in: Handwörterbuch der Produktionswirtschaft, 1996, Spalte 375.

²¹⁷ Bohr, a.a.O., Spalte 377.

²¹⁸ Bohr, a.a.O., Spalte 384 f.

²¹⁹ Leitlinien, Rn. 78; auf Englisch „economies of scope“.

²²⁰ Bohr, a.a.O., Spalte 380.

²²¹ Bohr, a.a.O., Spalte 381.

²²² Bohr, a.a.O., Spalte 385 f.

²²³ Leitlinien, Rn. 78.

²²⁴ Siehe Dirksen in: Langen/Bunte, KartellR, Art. 82 Rn. 55 m. w. N. aus der Entscheidungspraxis der Europäischen Kommission und der Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften; vgl. für ein illustratives Beispiel aus der Rechtsprechung das Urteil des Europäischen Gerichtshofes vom 14. Februar 1978 in der Rechtssache 27/76, *United Brands ./.* Kommission, Slg. 1978, S. 207, 287 ff.

²²⁵ Vergleiche den Artikel „Unternehmenskonzentration“ in: Gabler Volkswirtschafts-Lexikon, 1996.

11. Hochentwickeltes Vertriebs- und Verkaufnetz

Ferner kann Marktmacht durch ein hochentwickeltes Vertriebs- und Verkaufnetz erhöht werden.²²⁶ Denn der Unternehmenserfolg kann unter anderem maßgeblich vom Zugang zu den Abnehmern abhängen.

12. Fehlen von potenziellem Wettbewerb

Die Marktmacht eines Unternehmens kann zudem durch das Vorhandensein potenzieller Wettbewerber eingeschränkt werden.²²⁷ Dies erscheint insbesondere durch alternative Technologien grundsätzlich möglich. Potenzielle Wettbewerber können Unternehmen sein, die auf angrenzenden Produkt- oder Dienstleistungsmärkten tätig und zum Beispiel durch eine einfache Umstellung der Produktionsanlagen in der Lage sind, in den Markt einzutreten. Der Einfluss potenziellen Wettbewerbs auf ein möglicherweise marktbeherrschendes Unternehmen ist umso höher, je leichter ein Unternehmen in den relevanten Markt eintreten kann und je näher der Eintritt bevorsteht.²²⁸ Insbesondere auf elektronischen Kommunikationsmärkten kann Wettbewerbsdruck durch die Innovationskraft potenzieller Mitbewerber entstehen, die auf den Markt drängen.²²⁹

13. Expansionshemmnisse

Ein weiteres Kriterium stellen Expansionshemmnisse dar.²³⁰ Unter Expansionshemmnissen versteht man alle diejenigen Umstände, welche ein bereits auf dem Markt tätiges Unternehmen am Wachstum hindern können. Dies können beispielsweise gesetzliche Hemmnisse wie etwa Frequenzerfordernisse sein. Letztlich können eine ganze Reihe der bereits genannten Merkmale als Expansionshemmnisse in diesem Sinne – oder auch Marktzutrittsschranken, dazu unter 14. - angesehen werden.

14. Leichtigkeit des Marktzugangs / Marktzutrittsschranken

Die Feststellung einer marktbeherrschenden Stellung hängt auch davon ab, wie leicht der Marktzugang ist. Fehlende Marktzutrittsschranken halten zum Beispiel ein Unternehmen mit einem beträchtlichen Marktanteil davon ab, sich unabhängig vom Markt wettbewerbswidrig zu verhalten.²³¹ Marktzutrittsschranken können gesetzlicher, struktureller oder strategischer Art sein.²³² Allerdings können hohe Marktzutrittsschranken bei Märkten, die sich durch fortlaufende technologische Neuerungen auszeichnen, an Bedeutung verlieren. Insbesondere auf elektronischen Kommunikationsmärkten kann Wettbewerbsdruck durch die Innovationskraft potentieller Mitbewerber entstehen, die auf den Markt drängen.²³³

²²⁶ Leitlinien, Rn. 78; vergleiche auch Dirksen in: Langen/Bunte, a.a.O., Art. 82 Rn. 55.

²²⁷ Leitlinien, Rn. 74, 78; vgl. auch Dirksen in Langen/Bunte, a. a. O., Art. 82 Rn. 52 m. w. N.

²²⁸ Dirksen, in: Langen/Bunte, a.a.O., Art. 82 Rn. 53 m. w. N.

²²⁹ Leitlinien, Rn. 80.

²³⁰ Leitlinien, Rn. 78.

²³¹ Vgl. Leitlinien, Rn. 80.

²³² Vgl. dazu insbesondere ausführlichst die vom Bundeskartellamt veröffentlichten „Auslegungsgrundsätze zur Prüfung von Marktbeherrschung in der deutschen Fusionskontrolle“, Oktober 2000, S. 26 ff., veröffentlicht auf der Webseite des Bundeskartellamtes unter <http://www.bundeskartellamt.de/fusionskontrolle.html>.

²³³ Leitlinien, Rn. 80.

L. Anhang 3: Übersicht der Ergebnisse der Auswertung

Hier handelt es sich um Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse.