

BREKO | Reuterstraße 159 | 53113 Bonn

BEREC Office

Chairman Chris Fonteijn

Z. A. Meierovica Bulv. 14, 2nd Floor

Riga LV – 1050

LATVIA

bonn.berlin

Reuterstraße 159
53113 Bonn
Tel.: +49 228 24999-70
Fax: +49 228 24999-72

Hauptstadtbüro
Invalidenstraße 91
10115 Berlin
Tel.: +49 30 58580-410
Fax: +49 30 58580-412

breko@brekoverband.de

4. November 2011

**Konsultationsverfahren “Draft Work Programme 2012 BEREC Board of Regulators”,
BoR (11) 40 Rev1**

Sehr geehrter Herr Fonteijn,

sehr geehrte Damen und Herren,

wir bedanken uns herzlich für die Gelegenheit, zu dem vorgelegten Entwurf des Arbeitsprogrammes des GEREK für das Jahr 2012 Stellung nehmen zu können.

I. Art. 7/7a-Verfahren

Durch die Novellierung des europäischen Rechtsrahmens für Telekommunikation und die damit einhergehende Erweiterung des Konsolidierungsverfahrens durch Einführung des Art. 7a Rahmenrichtlinie (RRL) ist der prozessuale Ablauf zur Abstimmung der nationalen Regulierungsmaßnahmen nicht unerheblich komplexer geworden. Neben der Notifizierung der jeweiligen Maßnahme durch die nationalen Regulierungsbehörden (NRB) bei der EU-Kommission ist die Einbindung des GEREK getreten. Das GEREK kann ebenso wie die EU-Kommission (und die übrigen NRBs) eine Stellungnahme zu dem vorgeschlagenen Maßnahmenentwurf vorlegen.

Kommt die EU-Kommission in diesem Zusammenhang zu der Auffassung, ernstliche Zweifel gegen den Maßnahmenentwurf zu hegen (serious doubts) und teilt das GEREK diese Bedenken, erarbeitet das Gremium zusammen mit der Kommission und der NRB die „am besten geeignete und wirksamste“ Maßnahme (vgl. Art. 7a RRL).

Hierzu kündigt das GEREK in dem vorgelegten Entwurf eines Arbeitsprogrammes für das Jahr 2012 an, die bisherigen Notifizierungen der einzelnen NRBs sowie die Stellungnahmen der EU-Kommission systematisch analysieren zu wollen, um eine konsistente Regulierungspraxis zu erarbeiten.

Der BREKO möchte an dieser Stelle darauf hinweisen, dass bei der Auferlegung von Verpflichtungen für das marktmächtige Unternehmen immer auch die nationalen Besonderheiten, die sich u. a. in den unterschiedlich gewachsenen Netzstrukturen niederschlagen können, im Fokus behalten werden müssen. Eine Regulierungsmaßnahme muss den jeweiligen Bedingungen auf den Märkten, für die sie gilt, hinreichend begegnen, auch wenn ggf. in anderen Mitgliedstaaten andersartige Maßnahmen auferlegt werden.

Des Weiteren ist den BREKO-Unternehmen wichtig, dass das GEREK seinen Teil dazu beiträgt, dass das erweiterte Konsolidierungsverfahren zügig durchgeführt wird, um Verzögerungen, die den Wettbewerbsunternehmen in den Mitgliedstaaten ggf. Nachteile bringen können, zu vermeiden.

II. Universaldienst

Aus Sicht des BREKO ist der Universaldienst ausreichend geregelt und die nationalen Regulierungsbehörden sind mit den erforderlichen Mitteln ausgestattet, um Universaldienstverpflichtungen aufzuerlegen. Insbesondere ist es im Sinne eines funktionsfähigen Marktes sinnvoll, Grundversorgungspflichten nur dann aufzuerlegen, wenn der Markt die entsprechenden Leistungen nicht in ausreichender Form zur Verfügung stellt.

Die Einführung einer Breitband-Universaldienstverpflichtung sieht der BREKO daher äußerst kritisch. Die Ziele der Digitalen Agenda sind nur im Wettbewerb zu erreichen. Die Realisierung einer flächendeckenden Breitbandversorgung mittels einer Breitband-Universaldienstverpflichtung würde weitere Investitionen der Unternehmen verhindern und hätte einen hohen Verwaltungsaufwand zur Folge. Im Ergebnis würde der Breitbandausbau damit länger dauern als im Rahmen einer durch Einzelprojektförderung unterstützten Marktlösung und wäre teurer.

Selbst wenn bereits heute damit begonnen würde, die rechtlichen Grundlagen für einen Breitband-Universaldienst zu schaffen, nähme seine Implementierung einschließlich der Ausgestaltung der Finanzierung, der Feststellung eines Bedarfs bzw. einer Unterversorgung, der Ausschreibung und schließlich des Ausbaus mindestens zwei Jahre in Anspruch. Gleichzeitig würden aber bereits ab dem Zeitpunkt, zu dem ein entsprechendes politisches Ziel kommuniziert wird, die vorhandenen Ausbaupläne und Investitionsvorhaben der Unternehmen auf Eis gelegt. Auch seitens der Kommunen würde jegliche Eigeninitiative zum Erliegen kommen, wenn mit einem subventionierten Breitbandausbau in größerem Umfang zu rechnen wäre.

Darüber hinaus ist davon auszugehen, dass durch die Erschließung von Kabelverzweigern (KVz)

mit VDSL (FTTC) und die gerade begonnene breitbandige Nutzung der Digitalen Dividende (LTE) die allermeisten „weißen Flecken“ geschlossen werden. In Deutschland hat das BMWi zum Juni dieses Jahres, d.h. noch ohne LTE, einen Versorgungsgrad von 98,7 % festgestellt. Insbesondere vor dem Hintergrund, dass den Mobilfunkunternehmen bei der Versteigerung dieser Frequenzen strenge Auflagen zur Erschließung ländlicher Räume gemacht wurden und der Breitbandausbau mit nationalen und EU-Fördermitteln vorangebracht wurde, sollten die hier zeitnah zu erwartenden Erfolge abgewartet werden und keine überhasteten, der Intention der Frequenzversteigerung und Förderverfahren zuwider laufenden Maßnahmen getroffen werden.

Zwischen der Marktliberalisierung im Jahr 1998 und dem Jahr 2010 wurden insgesamt rund 93 Mrd. Euro in moderne Telekommunikationsinfrastrukturen investiert, davon allein 5,9 Mrd. Euro im Jahr 2010. Durch die Einführung eines Breitband-Universaldienstes würde sich der weitere Breitbandausbau insgesamt massiv verteuern: Der vielerorts - auch in ländlichen Gebieten - privatwirtschaftlich mögliche Ausbau würde nicht weiter verfolgt, unternehmerische Initiative würde erlöschen und bereits getätigte Investitionen würden entwertet. Stattdessen würde auf eine nicht mehr ökonomischen Regeln folgende ineffiziente Ausbaupflichtung gesetzt.

Wo ein Breitbandausbau rein privatwirtschaftlich nicht attraktiv ist, sind gezielte Fördermaßnahmen in jedem Falle effektiver und kostengünstiger als ein planwirtschaftlicher Ausbau. Darüber hinaus würden für den Staat erheblicher bürokratischer Aufwand und Kosten entstehen. Die ländlichen Regionen profitieren von den vielfältigen technologischen Möglichkeiten zur Breitbandversorgung, wie z. B. der Nutzung der Frequenzen aus der Digitalen Dividende, der Erschließung von KVZ, dem Aufbau von Schaltverteilern, der Verlegung von Glasfaser bis zum Haus (FTTB) und bis in die Haushalte hinein (FTTH), der Nutzung und Aufrüstung des Fernseekabels sowie der Nutzung von Satelliten. Sie alle bieten auf die jeweilige Situation vor Ort angepasste Möglichkeiten zur breitbandigen Versorgung zu erschwinglichen Preisen. In fast allen Fällen wird die Versorgung damit hochwertiger sein als es mit einer europarechtlich zulässigen Universaldienstversorgung möglich wäre.

Nach alledem sind die BREKO-Unternehmen der Auffassung, dass die flächendeckende Versorgung qualitativ hochwertiger und kostengünstiger im Wettbewerb erfolgt als durch die Auferlegung einer Universaldienstverpflichtung. Unter Berücksichtigung der vorgenannten Argumente und der aus unserer Sicht zwingenden Prämisse, dass der weitere Breitbandausbau durch den Wettbewerb erfolgen muss, ist die Entwicklung einer europaweit einheitlichen Herangehensweise beim Thema Universaldienst jedoch wünschenswert. Bei einer etwaigen Rahmenregelung ist jedenfalls darauf zu achten, dass ein Universaldienst nur eine Mindestversorgung zum Gegenstand haben kann. Überschießende Verpflichtungen würden zu einer Entwertung getätigter und einer Hemmung zukünftiger Investitionen führen.

III. NGA

Aus Sicht des BREKO besteht die wichtigste Aufgabe für die Zukunft der Regulierung im Telekommunikationsbereich darin, den bisher erreichten Stand des Infrastrukturwettbewerbs über die Teilnehmeranschlussleitung (TAL) in die NGA-Welt zu überführen und auszubauen. Dabei gilt es, eine ordnungspolitische Grundaussage zu treffen und den Wettbewerb bei der anstehenden Migration der Anschlussnetze zu unterstützen.

Die zentrale Forderung des BREKO ist und bleibt eine konsequente Ex-ante-Regulierung von wesentlichen Vorleistungsprodukten des marktmächtigen Unternehmens wie der Bereitstellung der (kupferbasierten) TAL. Dies gilt gleichermaßen für FTTB/FTTH-Infrastrukturen (glasfaserbasierte TAL).

Die BREKO-Unternehmen sind hinsichtlich der Netze der Wettbewerber des marktbeherrschenden Unternehmens der Auffassung, dass bevor diesbezüglich über eine Regulierung nachgedacht wird, zunächst der weitere Ausbau abgewartet werden sollte. Bei der Stimulierung des weiteren Breitbandausbaus durch den Wettbewerb sind die Entgelte für Vorleistungsprodukte des marktbeherrschenden Unternehmens, in Deutschland der Telekom Deutschland, ein maßgeblicher Faktor. Wie die Vizepräsidentin der EU-Kommission, Frau Kommissarin Neelie Kroes, auf der Eröffnungsfest der GEREK am 14. Oktober 2011 zutreffend ausführte, ist gerade das Entgelt für die Bereitstellung der (Kupfer-) Teilnehmeranschlussleitung des Incumbent eine wichtige Stellschraube zur Auslösung weiterer Investitionen in den Breitbandausbau. Ein zu hohes Entgelt bremst die Wettbewerber und erlaubt es dem marktmächtigen Unternehmen, sich auf den Einnahmen aus der Vermietung der bestehenden Kupfer-TAL auszuruhen. Daraus folgt, dass der Incumbent keinerlei Anreiz hat, freiwillig auf seine lukrativen TAL-Einnahmen zu verzichten und in den Glasfaserausbau zu investieren. Aus diesem Grunde tritt der BREKO dafür ein, dass sich das TAL-Entgelt an historischen Kosten orientiert und nicht – wie bisher – an den Wiederbeschaffungskosten, die ein neu in den Markt tretendes Unternehmen aufzuwenden hätte, um ein flächendeckendes Netz zu erreichen. Unberücksichtigt bleibt dabei nämlich, dass das Netz der Telekom schon viele Jahre in Gebrauch ist und daher erhebliche Abzüge vom Neuwert in Form von Abschreibungen gemacht werden müssen.

Das momentan im europäischen Vergleich hohe TAL-Entgelt in Deutschland bremst die Wettbewerbsunternehmen beim Ausbau hochmoderner Infrastrukturen. Durch die erheblich überhöhten TAL-Zugangsentgelte werden den TAL-basierten Wettbewerbern der Telekom Investitionsmittel in Höhe von jährlich rund 376 Millionen Euro entzogen, die besser in den Ausbau von Glasfasernetzen investiert werden könnten. Der genannte Betrag errechnet sich aus der Differenz des regulierten Entgeltes für die HVt-TAL (€ 10,08) und dem in der anliegenden Studie von Dialog Consult unter Berücksichtigung historischer Kosten ermittelten maximalen TAL-Preis (€ 6,94), also Differenz i. H. v. € 3,14 x 10 Mio. Wettbewerber-TAL x 12 Monate. Eine Anreizwirkung für die Telekom und das Freiwerden von erheblichen Investitionsmitteln für ihre TAL-basierten Wettbewerber für

den Glasfaserausbau wird solange nicht eintreten, wie die deutsche Regulierungsbehörde, die BNetzA, – systematisch falsch und entgegen der Rechtsprechung des EUGH – bei der Ermittlung der TAL-Entgelte an einem reinen Wiederbeschaffungsansatz festhält und somit zwangsläufig zu einer entgeltseitigen Überbewertung des Kupfernetzes der Telekom kommt. Die Berücksichtigung historischer Kosten bei der Entgeltgenehmigung würde dagegen zu einer korrekten Bewertung des Kupfernetzes führen und damit dazu beitragen, dass künftig in reale Glasfasernetze investiert wird (und zwar von Wettbewerbern und Telekom) statt in die lediglich entgelttheoretische Wiederbeschaffung des Kupfernetzes. Für die Einzelheiten verweisen wir auf das anliegende Gutachten von Dialog Consult.

Das infolge des methodisch falschen reinen Wiederbeschaffungs-Ansatzes deutlich überhöhte TAL-Überlassungsentgelt bremst im Übrigen auch den gerade für die Erschließung ländlicher Räume wichtigen Ausbau von Schaltverteilern. Der Zugang am Schaltverteiler, an dem der Verkehr mehrerer KVz konzentriert wird, ermöglicht einen Glasfaserausbau genau dort, wo die Telekom kein Glas zum KVz hin ausbaut. Das ebenfalls überhöhte regulierte Entgelt für die Nutzung der KVz-TAL ist zugleich Teil des monatlichen Überlassungsentgeltes für die „Schaltverteiler-TAL“. Daher werden die deutlichen Entgeltabsenkungen, die die BNetzA im März bei den *einmaligen* Entgelten für Bereitstellung eines Schaltverteilers vorgenommen hatte, durch das *überhöhte monatliche TAL-Entgelt* wieder mehr als aufgezehrt. Auch insoweit wurde also durch die TAL-Entgeltentscheidung der BNetzA eine gute Option für einen zügigen Breitbandausbau in ländlichen Räumen vertan.

Der von der EU-Kommission gewollte und sich auch im europäischen Rechtsrahmen niederschlagende Ansatz, für Infrastrukturwettbewerb zu sorgen, wird damit erstickt. Sollten die trotz dieser Schwierigkeiten durch die Wettbewerber ausgebauten Glasfaserinfrastrukturen – die BREKO-Unternehmen haben in 2011 1,5 Mrd. € investiert – nun zusätzlich einer verfrühten Regulierung unterfallen, würden getätigte Investitionen entwertet und künftige Investitionen verhindert.

Zusätzlich ist hier ein weiterer Aspekt zu berücksichtigen: Mit einer flächendeckenden Nachfrage nach Glasfaser-TAL als Vorleistungsprodukt ist kurzfristig nicht zu rechnen, da die Erschließungskosten für nachfragende Carrier momentan zu hoch sind. Wir erwarten hier eher eine verstärkte Nachfrage nach Bitstrom-Zugangsprodukten (BSA), aber auch diese ist aufgrund der geringen Flächendeckung zur Zeit gering.

Demgegenüber ist die Förderung eines Co-Investment-Ansatzes aus Sicht der BREKO-Unternehmen durchaus zu begrüßen. Hinweisen möchten wir an dieser Stelle darauf, dass der BREKO es für unumgänglich hält, das Risiko des marktmächtigen Unternehmens beim VDSL- und FTTB/FTTH-Ausbau anders zu bewerten, als das Risiko alternativer Carrier. Letztere gehen bei einem weiteren Ausbau von Glasfaserinfrastrukturen ein wesentlich höheres Risiko ein, da ihnen eine Migration der Kunden auf die Glasfaserinfrastruktur weitaus weniger einfach möglich ist und die Rentabilität der neu gebauten Infrastruktur wesentlich ungewisser ist als bei der Telekom. Er-

schwerend kommt hier noch hinzu, dass – wie beim Ausbau bzw. der Erschließung von KVz mit Glasfasern heute ebenfalls sehr häufig zu beobachten ist – die Telekom trotz eines Ausbaus durch einen alternativen Carrier einen Nachbau – und damit eine zweite zusätzliche Erschließung – durchführt.

Die Infrastrukturinvestitionen der im Wettbewerb mit dem marktmächtigen Unternehmen (Telekom) stehenden Carrier dürfen dabei nicht entwertet werden. Der Gefahr von Kosten-Kosten-Scheren (KKS) muss durch die BNetzA konsequent begegnet werden.

Zudem gilt es zu beachten, dass die Berücksichtigung spezifischer Risikoanteile bei der Entgeltfestsetzung nicht dazu führen darf, dass der Incumbent quasi durch die Hintertür aus dem bestehenden Regulierungsregime entlassen bzw. die gegenüber der Telekom geltende Regulierungsintensität abgebaut wird. Die Entgelte für Vorleistungen des marktmächtigen Unternehmens müssen sich weiterhin grundsätzlich am Maßstab der Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung (KeL) orientieren und sind weiterhin ex-ante zu regulieren. Zweck der Regelungen zur Risikobeteiligung ist eine flexible Ermöglichung verschiedener Kooperationsmodelle zwischen dem regulierten Unternehmen und anderen Marktteilnehmern (z. B. upfront payment, Co-Invest-Modelle oder die Differenzierung von Abnahmekontingenten), nicht aber der Abbau regulatorischer Kontrolle gegenüber dem Marktbeherrscher. Jedes Kooperationsmodell unter Beteiligung des regulierten Unternehmens - und jede entgeltrelevante Komponente eines solchen Kooperationsmodells - muss dabei den Grundsätzen der Kostenorientierung und der Nichtdiskriminierung genügen. Dabei sind Risikoteilungsmodelle, an denen mehrere (ggf. auf verschiedenen Märkten) marktbeherrschende Unternehmen beteiligt sind, einer besonderen Beobachtung zu unterziehen.

IV. Netzneutralität

Wie in der am 2. November 2011 dem GEREK übersandten Stellungnahme im Rahmen des Konsultationsverfahrens zum Thema (*Draft BEREC Guidelines on Net Neutrality and Transparency: Best practices an recommended approaches*“, (BoR (11) 44) schon ausgeführt, ist der BREKO der Auffassung, dass es notwendig ist, spezifischen Diensten eine spezifische Qualität zuweisen zu können.

Unterschiedliche Dienste stellen jeweils unterschiedliche Anforderungen an die genannten Qualitätsparameter. So wirken sich durch Überlastung des Netzes verursachte hohe Werte für „Delay“ und „Jitter“ nicht bei allen Diensten in gleicher Weise qualitätsmindernd aus. Eine starke Verzögerung oder eine hohe Fluktuation führen zu erheblichen Qualitätseinbußen bei z.B. VoIP und „Online“-Spielen, ein E-Mail-Dienst funktioniert i.d.R. trotz hoher Werte für diese beiden Parameter. Bei zeitkritischen Anwendungen, wie z.B. Internettelefonie (VoIP), kann darüber hinaus ein Verlust von Datenpaketen nicht nachträglich behoben werden, während bei einfacheren Anwendungen, wie z.B. E-Mail, ein temporärer Paketverlust durch ein erneutes Versenden des Pakets oft unproblematisch ist.

matisch ist. Es ist technisch möglich und aus Sicht des BREKO angemessen, durch eine entsprechende Kennzeichnung bzw. Identifikation der Dienste und entsprechende Netzmanagementmaßnahmen dem einzelnen Dienst jeweils die spezifisch von ihm benötigte Qualität zuzuweisen. Eine Gleichbehandlung aller Dienste nach dem „Best Effort“-Prinzip, unabhängig von der jeweils dienstspezifisch benötigten Qualität, führt dagegen zu einer ineffizienten Netznutzung, die im Einzelfall zur Verdrängung hochwertiger überlastsensibler Dienste durch überlastresistente Dienste führen kann.

Es ist daher gerade im Interesse der Verbraucher, durch Netzmanagementmaßnahmen jedem Dienst die von ihm benötigte Qualität zuzuweisen und überlastsensible hochwertige Dienste in Fällen einer Überlast zu priorisieren und somit zu schützen. Dabei wird lediglich die Art des Dienstes und nicht etwa sein Inhalt analysiert, etwa vergleichbar mit der Briefpost, bei der eilige Sendungen gekennzeichnet und priorisiert zugestellt werden können, ohne dass dadurch der Inhalt der Postsendung in irgendeiner Weise analysiert würde. Ähnlich wie im Beispiel der Post, bei der eine differenzierte Preissetzung je nach Qualifizierung und Priorisierung der Sendung erfolgt, oder der Bahn, bei der eine von der Qualität des gewählten Zuges abhängige Bepreisung erfolgt, ist die Ermöglichung differenziert bepreister Qualitätsklassen oberhalb der heute üblichen „Best Effort“-Behandlung ökonomisch sinnvoll und stellt auch keine Diskriminierung dar, solange jeder Nachfrager („Downstream-Neutralität“) bzw. Diensteanbieter („Upstream-Neutralität“) die von ihm benötigte bzw. gewählte Qualität zu den gleichen Konditionen erhalten kann. Eine qualitätsorientierte Preissetzung ist kein Angriff auf die Vielfalt und die präferenzadäquate Nutzung des Internets. Im Gegenteil: Im Fall von Überlast ermöglicht sie diese erst.

Wegen der besonderen Nachfragemacht einzelner großer Diensteanbieter, wie z.B. Google, ist unter Diskriminierungsgesichtspunkten aber umgekehrt dafür Sorge zu tragen, dass diese Unternehmen qualitätsorientierte Preisvereinbarungen nicht ausschließlich auf marktmächtige Netzbetreiber beschränken. Gegebenenfalls wären exklusive Entgeltvereinbarungen zwischen einem nachfragemächtigen Diensteanbieter und einem marktmächtigen Netzbetreiber zu untersagen.

Theoretisch könnte zwar jede Überlastsituation durch eine entsprechend große Dimensionierung der Netze vermieden werden, allerdings müssten angesichts der Prognosen zur Entwicklung des Datenverkehrs ggf. erhebliche Kapazitäten aufgebaut werden, um die Entstehung temporärer Überlasten in jedem Fall auszuschließen. Dies würde voraussetzen, dass die Netzbetreiber entsprechende Anreize zum Kapazitätsausbau haben. Grundsätzlich sorgt der Wettbewerb dafür, dass Güter und Leistungen in einer der Nachfrage entsprechenden Qualität angeboten werden. Anderenfalls läuft der Anbieter Gefahr, seine Kunden zu verlieren. Unterstellt man ein Mindestmaß an Wettbewerb zwischen den Netzen, so ist anzunehmen, dass sich ein Netzbetreiber keine ständige qualitätsmindernde Überlast leisten kann. Allerdings müssen die Investitionen in einen Kapazitätsausbau auch finanziert werden.

Unter diesem Gesichtspunkt werden die Vorzüge eines nach Qualitätsklassen differenzierten „Priority Pricings“ deutlich. Die Zahlungsbereitschaft für eine bessere Übertragungsqualität bewertet den Nutzen dieser Qualität für den Kunden. Mittels zielgenauer Marktforschung kann der Anbieter ermitteln, wie viele Nutzer seine hohen Qualitätsklassen nachfragen und ob ggf. auch höhere als derzeit angebotene Klassen nachgefragt werden würden. Damit weiß der Netzbetreiber wie groß die Zahlungsbereitschaft für eine Kapazitätserweiterung ist und kann grundsätzlich die effiziente Kapazität seines Breitbandnetzes bestimmen. Die Einnahmen aus dem „Priority Pricing“ ermöglichen dem Netzbetreiber, die Investitionen in den Kapazitätsausbau zu finanzieren.

Ein weiterer Vorteil des „Priority Pricings“ besteht darin, dass Nutzer von wenig überlastsensiblen Diensten, die keine besondere Qualität beanspruchen, gar nicht oder in wesentlich geringerem Umfang für Netzinvestitionen aufkommen müssten als Nutzer überlastsensibler Dienste, die für jene Dienste eine hohe Wertschätzung haben. Würde die heutige Erlösstruktur beibehalten müssten bei einer Überdimensionierung der Netzinfrastruktur alle Nutzer unabhängig von der Überlastsensibilität und der Wertschätzung der genutzten Dienste für die Kapazitätserweiterung aufkommen.

Eine „strenge Netzneutralität“ im Sinne einer unterschiedslosen und bedarfsneutralen Behandlung aller Dienste setzt daher also gerade keinen Anreiz für Investitionen in innovative und leistungsfähige Netze und führt darüber hinaus zu einer Benachteiligung der Kunden, die selbst keine überlastsensiblen Dienste nutzen, den für qualitativ anspruchsvolle Dienste erforderlichen Kapazitätsaufbau aber in gleichem Maße mitfinanzieren müssten.

Für Rückfragen oder weitere Informationen stehen wir Ihnen jederzeit gern zur Verfügung.

Freundliche Grüße



Marc Schramm

(Telekommunikationsrecht & Technik)