

## Stellungnahme li-life zu Glasfaser-TAL Standardangebote

Wir empfinden die Preiserhöhung unverhältnismässig hoch. Die Investitionen jedes ISP's sind so nicht abzählbar [diese wurden mit den aktuellen Preisen kalkuliert]. Uns als ISP bleibt dann nur die Option, diese Preiserhöhung 1:1 an den Endkunden weiterzugeben. Wir als ISP wollen nicht, dass der Endkunde denkt, wir haben die Preise erhöht. ISPs haben mit grossem Aufwand/Druck mitgearbeitet, um den Zeitplan einzuhalten. Diese Preiserhöhung muss vom AK oder LKW klar kommuniziert werden, dass dies vom LKW so veranlasst wurde. Wer übernimmt die Kommunikation zu Medien/Endkunden?

- Wie kann der Endausbau des Netzes so viel teurer sein als budgetiert? Gab es hier keine Kontrollorgane?
- Reduktion Anzahl Kollokationen [Weniger Mietkosten, Weniger Stromkosten, ...]
- Der Faser Preis wurde seit Beginn des Glas Ausbaues von 13.- auf 21.95 erhöht [68%]
- Kunden wurden zur Migration gezwungen, daher könnte die anschliessende Preiserhöhung sauer aufstossen [was passiert mit Kunden, die einen 2 Jahresvertrag bei den Providern abgeschlossen haben? Es gibt 2 Möglichkeiten: 1. Kunde kann Vertrag per sofort auflösen. 2. Provider bezahlen die Differenz. So oder so ein Minusgeschäft für Provider. Oder bietet LKW hier die alte Preisgarantie für die Mindestvertragslaufzeit?]
- Dadurch, dass KOAX & Kupfer-Netze abgeschaltet und das Glasfaser-Businessnetz zu FTTB migriert werden, reduziert sich die Anzahl der Netze auf 1 Netz
- Fehlkalkulation
- SLA Preiserhöhung extrem hoch [vor allem SLA3] [100%+]
- Debitorenrisiko liegt beim ISP und nicht LKW
- Anbieter im Ausland [z.B. Schweiz] bieten viel günstigere Einkaufspreise [z.B. Swisscom 100 Mbit/s Glasfaser für CHF 19.-].