

Amt für Kommunikation
Äulestrasse 51
Postfach 684
9490 Vaduz

Eschen, den 23. August 2023

Stellungnahme zur Marktanalyse Teilnehmeranschlussmarkt vom 18. Juli 2023

Sehr geehrte Damen und Herren

Wir begrüssen die Möglichkeiten ausserordentlich, unsere Meinung zu wichtigen Änderungen abgeben zu können. Die vorliegende Marktanalyse ist doch recht umfangreich und stellt ein kleines Unternehmen wie das unsrige vor einen grösseren Aufwand, nur schon um die ganzen Zusammenhänge zu verstehen. So ist uns bei einigen Punkte nicht klar, was damit bezweckt wird und wie beispielsweise der Preis gerechtfertigt wird (z.B. Anhang 4 im Standardangebot, «priorisierte Störungsbehebung pro Faser von SLA 1 auf SLA 3» für einmalig CHF 2'000). Auch im Bereich der Kabelkanalisation muss sich zuerst in der täglichen Praxis zeigen, ob die regulierten Punkte auch alltagstauglich sind.

Teilweise wirken die Preise für uns auch künstlich, beispielsweise «Rackspace Shared Room»: Ein 1/3-Rack mit 14 Höheneinheiten kostet CHF 167.00 monatlich, somit pro Höheneinheit CHF 11.92 monatlich. Eine einzelne Höheneinheit kostet jedoch nur CHF 11.00. Somit ist es attraktiver, 14 Höheneinheiten zu bestellen als 1/3-Rack? Gegenüber dem 1/2-Rack ist das Verhältnis noch un- ausgeglichener: dieses Rack kostet pro Höhe CHF 12.50, was dieses Format noch unattraktiver macht bzw. den geneigten Besteller dazu verleiten lässt, stattdessen 20 einzelne Höheneinheiten zu bestellen.

Das Thema ist für uns jedoch sehr elementar, da unser Produkt auf dieser Basis aufbaut. Am Schluss des Tages geht es jedoch nur um 1 Frage: was sind die Folgen dieser Marktanalyse für unsere Kunden. Wir haben deshalb die für uns offensichtlichen Bereiche herauskristallisiert und nehmen hier nun Stellung dazu.

Grundsätzliche Preiserhöhung – vor allem im Bereich der TAL

Im Kern stellen wir deutliche Preiserhöhungen fest, vor allem im Bereich TAL. Diese Preiserhöhungen sind für uns nicht nachvollziehbar. So weisen die Geschäftsberichte der LKW, einsehbar über deren Homepage (<https://www.lkw.li/unternehmen/zahlen-und-fakten.html>), «Spartenaufteilung

LKW nach Geschäftsbereichen») im Bereich «Netzprovider Kommunikation» folgende Ergebnisse aus:

- Jahr 2022: EBIT 56'604 Jahresverlust 77'795
- Jahr 2021: EBIT 149'321 Jahregewinn 7'549
- Jahr 2020: EBIT 217'178 Jahregewinn 65'761
- Jahr 2019: EBIT 153'148 Jahregewinn 44'070

Es fällt auf, dass in sämtlichen vergangenen Jahren ein positiver EBIT, in 3 der 4 vergangenen Jahren sogar ein Jahregewinn ausgewiesen werden kann. Weshalb 2022 der EBIT und somit auch der Jahregewinn sinkt, ist für uns aus den vorliegenden Dokumenten nicht nachvollziehbar. In den Gesprächsrunden (öffentliche LKW-Veranstaltungen, Planungsgremium) wurde jedoch immer wieder betont, dass am Schluss des Glasfaserausbaus die alten Leitungen der LKW abgeschaltet werden (Koax im Oberland, Kupfer im ganzen Land), damit noch mehr Kosten eingespart werden können.

Wie nun plötzlich im Kostenmodell höhere Preise argumentiert werden, ist aus unserer Sicht nicht verständlich – einerseits aufgrund der Geschäftsberichte der LKW, andererseits durch die vielen geschwärtzten Stellen in der Konsultation. Wenn die Vorhersage – wenn nur noch 1 Kommunikationsnetz betreut werden muss, ist das kostengünstiger, als wenn wie bisher 3 Kommunikationsnetze betreut werden – eintrifft, bedeutet das im Hinblick auf die Geschäftsberichte, dass zukünftig auf Basis der bisherigen Preise höhere EBITs und höhere Gewinne erwirtschaftet werden.

Somit fehlt uns der Zusammenhang, weshalb heute die Kosten steigen sollen. Im Gegenteil – aufgrund der bisherigen Ergebnisse und der Vorhersage erwarten wir aus dieser Betrachtung sogar eine Kostensenkung und damit einhergehend eine Preissenkung.

Drittvergleich

Im Bereich des Drittvergleichs wird die Swisscom sowie die Post Luxemburg herangezogen. Wenn wir uns jedoch ein Unternehmen aus der Region anschauen, stellen wir deutliche Unterschiede fest:

In Gams sind die Glasfaserpreise ebenfalls öffentlich einsehbar (Elektra Gams, <https://elektra-gams.ch/wp-content/uploads/anhang-a-reglement-netzanschluss-kommunikationsnetz-elektra-gams.pdf>). Dort kostet ein Glasfaseranschluss monatlich CHF 19.02 (exkl. MwSt), sobald er benutzt wird. Zusätzlich wird diese Anschlussgebühr durch die Elektra Gams direkt quartalweise an den Endkunden verrechnet. Der ganze Verwaltungsaufwand (Datenerfassung, Fakturierung, Mahnwesen, Debitorenrisiko) trägt hier ebenfalls die Elektra Gams und nicht der Provider. Unter Berücksichtigung dieser Verwaltungskosten ist die Elektra Gams somit deutlich mehr als CHF 5.00 pro Monat günstiger als der in der Konsultation genannte Swisscom-Preis. Ein Vergleich mit Elektra Gams ist aus unserer Sicht deutlich zulässiger, da dieses Unternehmen teilweise dieselben Subunternehmer eingesetzt hat, wie die LKW. Mindestens jedoch sind sie in derselben Wirtschaftsregion tätig, was heisst, dass die Gestehungskosten (Löhne, Subunternehmer, Material) sowie die Unterhalts- und Verwaltungskosten ähnlich, wenn nicht sogar identisch sind wie bei uns in Liechtenstein.

Gleichzeitig haben wir Wholesale-Verträge im Haus von Schweizer Anbietern, welche das Swisscom-Glasfasernetz nutzen, bei welchen wir Preise für Glasfaser-Anschlüsse inklusive

Internetabonnement haben, welche uns an dem genannten Preis von CHF 24.00 erheblich zweifeln lassen. Aus Gründen des Schutzes des Geschäftsgeheimnisses des Anbieters legen wir diesem Schreiben keine Preisliste bei. Die Preisliste kann jedoch auf Verlangen durch das Amt für Kommunikation bei uns eingesehen werden.

Auch beim BBCS-Angebot der Swisscom ergibt sich ein anderes Bild. Da werden monatliche Preise ab CHF 18.00 kommuniziert, teilweise inklusive Internetservice (die Preisliste ist öffentlich einsehbar unter https://www.swisscom.ch/content/dam/swisscom/de/ws/documents/D_BBCS-Dokumente/d_bbc_s_handbuch-preisev1-29--gueltig-ab-01-10-2022-.pdf.dl.res/d_bbc_s_handbuch-preisev1-29--gueltig-ab-01-10-2022-.pdf). Der Fairness halber muss hier hingewiesen werden, dass bei diesem Angebot eine einmalige Einstiegsgebühr von CHF 100'000 verrechnet wird. Jedoch sind umgekehrt keine Kosten für die einzelnen POPs fällig – weder einmalig noch wiederkehrend. Somit ist das Angebot der Swisscom – über die ganze Schweiz betrachtet und in Relation zu Liechtenstein gesetzt – für uns Provider sogar günstiger als das bisherige Angebot der LKW.

Bei der Betrachtung des Preises der Luxemburg Post denken wir, dass bei der KKP-Berechnung ein Fehler unterlaufen ist. Sämtliche uns vorliegenden Kaufkraftdarstellungen zeigen, dass die Kaufkraft vergleichbar mit der Schweiz ist. Siehe auch:

- <https://www.gfk.com/de/presse/kaufkraft-der-europaer-betraegt-2022-im-schnitt-16344-euro>
- <https://www.laenderdaten.info/lebenshaltungskosten.php>
- <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1202185/umfrage/kaufkraftindex-fuer-verfueg-bares-pro-kopf-einkommen-in-der-eu/>

In jedem Fall sind die Unterschiede auch im ungünstigen Fall nicht so hoch, dass eine Anpassung von EUR 19.95 zu einem KKP-Preis von CHF 30.84 gerechtfertigt ist.

Somit sind aus unserer Sicht die Vergleiche mit Swisscom und mit Luxemburg Post in dieser Form nicht anwendbar.

Grundsätzliche Preisentwicklung

Der Preis für einen entbündelten Kupferanschluss lag bisher bei monatlich CHF 13.00. Die Provider haben bereits bis heute einen deutlichen Beitrag an den Glasfaserausbau geleistet, indem ein Preis von monatlich CHF 18.00 für den Glasfaseranschluss bezahlt wird. Heute möchte die LKW die Kosten auf CHF 21.95 erhöhen. Somit ist dann der Anschlusspreis insgesamt um CHF 8.95 gestiegen. Umgekehrt sind die Erträge der Provider pro Kunde in den letzten Jahren deutlich gefallen (siehe «Nettoumsatz Festnetzdienste für Endbenutzer» in Relation zu «Internetanschlüsse total» in der Marktstatistik Telekommunikation, aufrufbar über die Homepage des Amtes für Kommunikation). Das bedeutet, dass die Provider deutlich an Marge verlieren. Somit werden Investitionen in zukünftige Technologien gefährdet, was schlussendlich sogar eine Gefährdung der Standortattraktivität für Liechtenstein zur Folge haben kann.

Auch wurde durch unser Unternehmen anlässlich von Gesprächen mit dem AK immer wieder darauf hingewiesen, dass aufgrund der Priorisierung beim Glasfaserprojekt (die Prioritäten lagen bei der Umsetzungszeit, nicht bei Kosten etc.) aufgrund unserer Erfahrungen in unserem eigenen Netz die Investitionskosten der LKW grösser sein werden als geplant. Das ist offensichtlich nun eingetroffen. Wir hätten uns hier ein höheres Kostenbewusstsein gewünscht. Leider gab es

augenscheinlich keine Projektinstanz, welche hier einen Hebel hatte und Einfluss auf die Kosten hätte nehmen können.

Somit wird beim aktuellen Vorschlag in Kauf genommen, dass entweder der Endkunde oder der Provider die Kosten einfach zu übernehmen hat – ohne Rücksicht auf Verträglichkeit.

Gleichzeitig ist festzuhalten, dass in den vergangenen Monaten auch andere Preise deutlich gestiegen sind bzw. steigen werden:

- Wir haben eine deutliche Strompreiserhöhung erfahren.
- Die Teuerung ist ebenfalls höher gewesen – was direkte Folgen auf die Lohn- und Gemeinkosten hat.
- Es erwartet uns eine Mehrwertsteuer-Erhöhung.
- Auch andere Kosten wie beispielsweise die Motorfahrzeugversicherungen werden deutlich steigen.

Damit ist klar, dass der Margendruck beim Provider bereits heute sehr hoch ist.

Gebäudefasern

Anscheinend wurden die 2 Gebäudefasern von den LKW aus der Sparte «Netzprovider Kommunikation» zu einem uns nicht bekannten Preis an eine andere Sparte abgetreten. Wir gehen davon aus, dass diese Gebäudefasern zukünftig beispielsweise für die Übermittlung von Zählerständen etc. benutzt wird. Uns beschäftigt die Frage, zu welchem Preis intern diese Gebäudefasern abgeschrieben bzw. der jeweiligen Abteilung verrechnet werden. Diese Glasfasern wurden zusammen mit den übrigen Glasfaserkabeln verlegt – somit sind die Gestehungskosten, aber auch die zukünftigen Unterhaltskosten identisch. Deshalb dürfte es nicht sein, dass diese Fasern monatlich allenfalls günstiger berechnet werden als die Teilnehmeranschlussleitungen – auch wenn sie nur intern verrechnet werden. Ansonsten wurde der Kaufpreis falsch berechnet oder hier die Kalkulation des Standardangebotes.

Schlussfolgerung

Wir kommen hier wieder zu unserer Einstiegsfrage: was bedeutet diese aktuelle Konsultation für den Endkunden?

Auf gut liechtensteinisch «Das Wasser ist schon den Rhein hinabgeflossen»: Es kann an den bereits erfolgten Investitionen nichts mehr geändert werden. Sollte das Amt für Kommunikation zum Schluss kommen, dass die vorgeschlagenen Preise trotz der bisherigen Geschäftsberichte und der Vorausschau gerechtfertigt sind, gibt es lediglich folgende Szenarien:

- Der Provider übernimmt die Kosten: Das würde bedeuten, dass die Servicequalität des Providers deutlich abnehmen wird, da die Mehrkosten wieder aufgefangen werden müssen. Gleichzeitig sind Investitionen in zukünftige Technologien stark gefährdet. Das wäre das schlimmstmögliche Szenario – für den Provider, für den Endkunden und für den Gesamtmarkt.
- Der Provider erhöht die Preise: die Mehrkosten (Strom, TAL, etc.) werden auf den Preis aufgeschlagen. Damit kann wenigstens die Servicequalität erhalten werden sowie

Reserven für zukünftige Technologien gebildet werden. Das wäre das Szenario im bisherigen Sinne.

- Die LKW verrechnen die TAL-Kosten direkt an den Endkunden – analog zu Schweizer Anbietern wie beispielsweise Elektra Gams, und der Provider verrechnet nur noch den Service. Eine weitere Analogie ist hier der Strommarkt: Netznutzung und Zähler werden durch den Leitungsbesitzer abgerechnet (LKW), den Stromverbrauch rechnet der vom Kunden gewählte Stromlieferant ab (z.B. durch Athina Energie in Triesen). Dann sind wenigstens nicht die Provider in der Rechenschaftspflicht dem Endkunden gegenüber für Preisentscheidungen, welche ein Staatsbetrieb trifft. Das wäre das bestmögliche Szenario, da der Kostenverursacher auch die Kosten verrechnet.

Somit verliert der Endkunde leider in jedem hier gestellten Szenario. Wir hoffen weiterhin, dass sich eine Preiserhöhung noch verhindern lässt.

Für weitere Rückfragen stehen wir selbstverständlich gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

TV-COM AG

Patrick Widmer