

Green.ch

# Rebellion gegen Swisscom

**Preisdumping** Dass es jemand gewagt hat, Interconnections-Verträge zwischen Swisscom Solutions (SL) und Migros ins Web zu stellen, sorgt für Wirbel bei den Vertragsparteien.

Volker Richert

Im Vertrag über «LAN-Interconnect Services over IPSS» vom 20. Dezember 2004 zwischen der Migros und der Swisscom-Gruppe Solutions (SL) kommt die Detailhändlerin in den Genuss drastisch tieferer Preise für den Bitstromzugang und die Mietleitungen als sonst üblich. Offiziell stellt die Swisscom über ihre Fixnet-Sparte allen Carriern und Providern die so genannten Wholesale-Mietleitungen zwar zu gleichen Konditionen zur Verfügung. Doch liegen die Preise für die Migros um den Faktor zehn bis zwanzig tiefer. Konkurrenten wie Sunrise, Cablecom, Green und Init7 sind empört.

Nachfragen beim Bundesamt für Kommunikation (Bakom) bezüglich dieser den Markt verzerrenden Swisscom-Preise ergaben, dass man angesichts der Rechtslage vorerst nur die «Faust im Sack» machen kann. Denn laut einem aktuellen Urteil des Bundesgerichts wird erst im Rahmen der Revision des FMG (Fernmeldegesetz) das Parlament eine gesetzliche Grundlage dafür schaffen, dass «Mietleitungen und Bitstromzugang zu kostenorientierten Preisen» angeboten werden müssen. Das laufende Verfahren kann das Bakom daher nicht kommentieren.

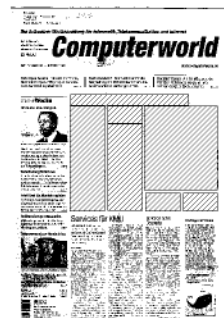
Doch obwohl man in Bern wieder

vertrösten muss, hat der veröffentlichte SL-Vertrag mit der Migros die Situation bei der Quasimonopolistin zugespitzt. Sowohl Migros wie SL suchen nach dem Leck in den eigenen Reihen, zumal man sich im Rahmenvertrag unter Punkt 8 zur Geheimhaltung verpflichtet hat. Ausserdem haben laut Insidern die erstaunlich guten Preise der Migros sowohl die CS (Credit Suisse) wie Telekurs veranlasst, ihre bestehenden Tarife mit SL neu zu verhandeln. Swisscom-intern soll inzwischen auch die Outsourcing-Tochter SCIS (Swisscom IT Services) Aufklärung über die guten Migros-Preise verlangt haben.

Laut SL-Chef René Fischer beruhen die Vorwürfe auf Unkenntnis in der Sache. Auch seien ihm keine Anfragen zu Preisnachverhandlungen von Kunden bekannt. Dann fügt Fischer aber an: «Allerdings führte die unzulässige Veröffentlichung des IPSS-Vertrages mit der Migros zu Fragen von Grosskunden». Fischer erklärt, dass SL ein eigenes Netzwerk namens IPSS betreibt, das auf Wholesale-Produkten von Swisscoms Fixnet-Sparte basiert. SL würde also kein reines Wiederverkaufsmodell von Wholesale-Angeboten anbieten. Die Preise des Migros-Vertrages könnten deshalb nicht mit den Wholesale-Preisen verglichen werden. SL, so Fischer weiter, erhalte bei den Wholesale-Produkten keine Vorzugspreise.

Für den Migros-Vertrag will Fischer allerdings den jeweils genutzten Umfang des Wholesale- respektive IPSS-Netzes nicht beziffern. Keine Auskunft gibt es zu den Margen. Wieder gilt Swisscom-Rhetorik: «Wir machen nur profitable Geschäfte», sagt Fischer.

Siehe auch Kommentar auf Seite 2



**Green.ch**

Lieferschein Nr.: 2475364 Medien Nr.: 1511 Medienausgabe Nr.: 152829 Objekt Nr.: 12287339 Subobjekt Nr.: 2 Iektoren Nr.: 21 Abo Nr.: 1051017 Tiefler Nr.: 18859600

