

Green.ch

Swisscom tritt von der ULL-Bremse aufs Gas – und bremst doch alle aus

Die alternativen Telekommunikationsanbieter sind enttäuscht vom bisherigen Verlauf der Öffnung der Letzten Meile: Sie beklagen eine aktive Obstruktionspolitik der ehemaligen Monopolistin Swisscom. Anlass zu Kritik gibt nicht nur Swisscoms Preisgestaltung für den Teilnehmeranschluss, sondern auch das plötzliche rasante Tempo. Viele Anbieter wollen deshalb vorerst auf ULL verzichten. *Alessandro Monachesi*

«Das Unbundling Local Loop made in Switzerland ist eine grosse Enttäuschung», stellt Cyberlinks neuer CEO Ramon Amat in einem Blog-Eintrag bitter fest. Amat ist mit dieser Einschätzung nicht allein, viele seiner Kollegen in der Schweizer Providerszene teilen sie. Der Grund: Das am 1. April in Kraft getretene neue Fernmeldegesetz erfüllt in keiner Weise die Hoffnungen, die nach langen Jahren des Kampfes um eine Entbündelung der Letzten Meile (ULL) in dieses Gesetz wurden.

Ende März gab Swisscom die Tarife bekannt, für die die ehemalige Monopolistin ihr Kupfer-Anschlussnetz anderen Telcos zugänglich zu machen gedenkt, und ertete dafür heftige Kritik der Konkurrenz. 31 Franken verlangt Swisscom für den Teilnehmeranschluss (TAL) monatlich, 33.40 Franken inklusive Mehrwertsteuer. Angesichts der Tatsache, dass Swisscom-Kunden nach wie vor 25.25 Franken pro Monat für den Anschluss verrechnet werden soll, stösst dieser Preis den alternativen Anbietern sauer auf. Moniert wird, dass der von Swisscom verlangte Betrag den europäischen Durchschnitts-

wert um beinahe 100 Prozent übersteigt. Swisscom argumentiert, man habe für die Preisermittlung die vom Regulator vorgegebene LRIC-Methode (Long Run Incremental Cost) umgesetzt. Bei dieser Methode wird von einem effizienten Anbieter ausgegangen, der heute ein solches Netz bauen müsste.

Swisscom entdeckt das Gaspedal

Der Preis, den Swisscom für den Teilnehmeranschluss berechnet, ist nicht die einzige Enttäuschung für die Konkurrenz. Auch in anderen Belangen lässt das Verhalten des Marktführers keine Freude über die mühevoll erstrittene Öffnung der Letzten Meile aufkommen. Enttäuscht zeigt sich deshalb auch Fredy Künzler, CEO des Providers Init7: Die ehemalige Monopolistin verhalte sich «hundertprozentig destruktiv», so Künzler. Dies habe sich schon bei den Tests im Vorfeld gezeigt. Swisscom habe damals zugesichert, aufgrund der extrem kurzen verfügbaren Zeit sehr kooperativ zu sein. Schliesslich blieb den Providern aber weniger als eine Woche Testzeit – viel zu wenig

für eine neue Technologie, beklagt sich Künzler.

Tatsächlich scheint man bei Swisscom nach Jahren des Herauszögerns und Ausbremsens der politischen Vorlage das Gaspedal wieder entdeckt zu haben: Plötzlich kann es gar nicht schnell genug gehen. Per Ende Juli hat Swisscom allen alternativen Providern die Dienstleistungsverträge über Kupfermitleitungen (Carrier Copper Line, CCL) gekündigt. Bereits ab August wird Swisscom keine neuen Kupferleitungen mehr aufschalten, und ab 2008 werden auch die bestehenden Leitungen abgehängt. Ersetzt werden die CCL-Leitungen durch das neue Angebot für den Teilnehmeranschluss.

Den Telcos droht eine



Argus Ref 27319721

Green.ch

Versorgungslücke

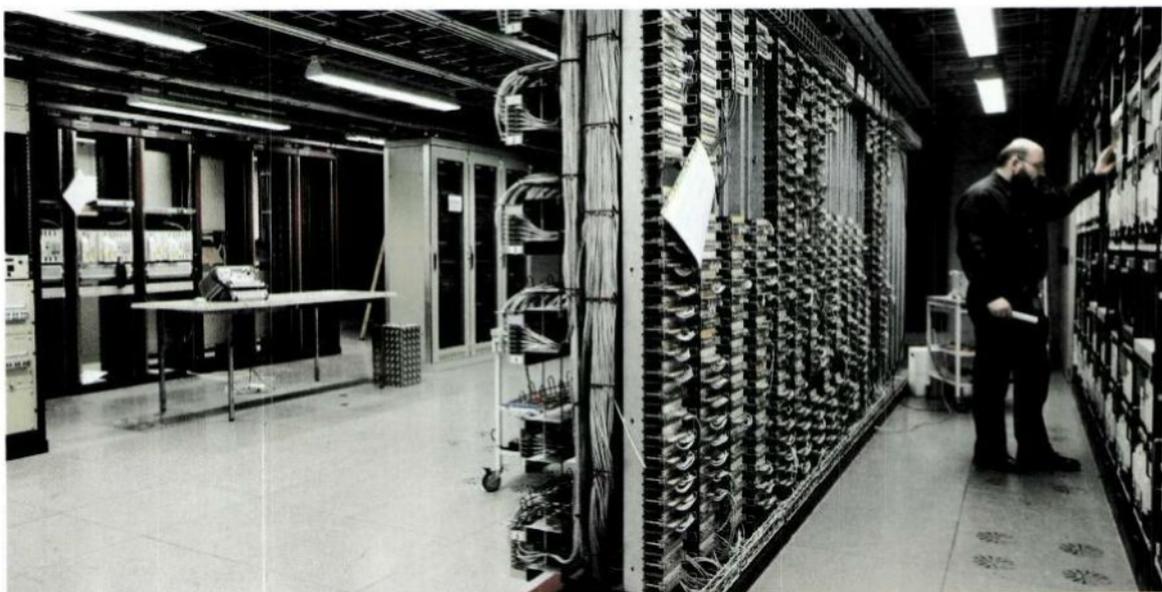
Das Tempo, das Swisscom unverhofft an den Tag legt, bringt die Konkurrenz in Schwierigkeiten: Bis Ende Juli müssen sie die Infrastruktur für den Teilnehmeranschluss in den Swisscom-Zentralen aufbauen. Dieser Vorgang wird Kollokation genannt: ohne Kollokation kein TAL. «Der Aufbau ist in dieser kurzen Zeit nicht möglich», beschwert sich Beat Tinner, Gründer und bis vor kurzem noch CEO von Cyberlink. Wer die Kollokation in einer Zentrale wünscht, hat bei Swisscom eine Machbarkeitsanfrage zu stellen. Nach der Abklärung stellt Swisscom

für 728 Franken eine Offerte. Danach erst kann der Provider mit dem Aufbau seines Equipments beginnen.

Was dies für Cyberlink etwa bedeutet, rechnet Tinner vor: Nach der sofort im April erfolgten Anfrage für die 20 wichtigsten Standorte kam am 21. Mai die Antwort von Swisscom zusammen mit einer Terminliste für den Zugang zu den Zentralen und damit für den Infrastrukturaufbau. Einige Termine liegen im Juli, die meisten fallen allerdings in den August. Dazu kommt eine Lieferfrist von 20 Tagen. Aufgrund dieser Terminliste rechnet Tinner damit, dass es bis September dauern wird, bis

Cyberlink seine zwanzig wichtigsten Standorte ausgerüstet hat. Damit verbleiben über vierzig weitere POPs, die danach erst auf den neuen TAL umgerüstet werden können. Die Umrüstung dürfte bis Jahresende dauern.

Stoppt nun aber Swisscom tatsächlich auf Ende Juli die Aufschaltung neuer Kupferleitungen, bekommen Telcos wie Cyberlink Probleme: Solange sie den Aufbau nicht abgeschlossen haben, werden sie teilweise über Monate hinweg an gewissen Standorten keine neuen Kunden mehr aufschalten können. Um diese Lücke zu überbrücken, sehen sich



Seit dem 1. April gilt in den Swisscom-Zentralen die Entbündelung der Letzten Meile. Doch die Konkurrenz beklagt noch immer eine Obstruktionspolitik der ehemaligen Monopolistin.

Quelle: Swisscom

Argus Ref 27319721

Green.ch

die Provider gezwungen, noch vor Juli CCLs provisorisch auf Vorrat einzukaufen.

Swisscom weist die Vorwürfe zurück: «Jetzt ist das Gesetz da und wir stellen konsequent auf die regulierte Variante um», erklärt Mediensprecher Sepp Huber. An den ULL-Infoveranstaltungen im letzten August und November habe man alle Anbieter auf den beabsichtigten Verkaufsstopp nach kurzer Übergangsfrist aufmerksam gemacht und sie aufgefordert, ihren Bedarf an Kollokationsraum für eine schnelle Migration bekannt zu geben, versichert Huber: «Einige Anbieter haben sich auf diese von uns lange zuvor angekündigte Situation gut eingestellt und haben rasch ihren Bedarf gemeldet und die entsprechenden Arbeiten in die Hand genommen. Diese kennen daher keine nennenswerten Probleme im Zusammenhang mit dem Verkaufsstopp CCL.»

«Sportliche Preise» für die Kollokation

Doch der rasante Fahrplan, den Swisscom vorgibt, ist nicht die einzige unangenehme Überraschung des ehemaligen Staatsbetriebs für die Konkurrenz: Bisherige CCL-Vertragspartner dürfen den neuen TAL nicht auf bestehenden Kollokationen beziehen, in deren Infrastruktur sie schon viel investiert haben. Sie werden stattdessen gezwungen, ihren bisherigen Platz in den Anschlusszentralen zu räumen und in die speziell für die im Zusammenhang mit dem TAL vorgesehenen Kollokationsräume umzuziehen. Swisscom begründet dieses Vorgehen mit der notwendigen Bereitstellung vom Hauptverteiler getrennter und separat zugänglicher Räume für die eingemieteten Fernmeldedienstleister. Alle Provider sollen gleich lange Spiesse erhalten.

Swisscoms Argumentation leuchtet durchaus ein. Tinner stört sich denn auch nur an einem «Detail»: Auch bisherige Kollokationskunden sollen den vollen Neupreis für die erneute Einrichtung bezahlen. Die Kosten dafür sind den entsprechenden Verträgen auf der Swisscom-Website zu entnehmen: Als einmalige Grundtaxe für die Bereitstellung verlangt Swisscom rund 12500 Franken pro Zentrale. Für je zwölf Kupferaderpaare werden zusätzliche 1000 Franken fällig, andere Optionen verteuern die Angelegenheit weiter. «Sportlich» nennt Tinner die Preise in einem Anflug von Galgenhumor. Zum Spitzensport werden sie erst bei Betrachtung des kompletten Bildes: Für Cyberlink werden damit zwischen 20000 und 30000 Franken fällig, um innerhalb einer Swisscom-Zentrale von einem Raum in einen anderen umzuziehen. Hochgerechnet auf die 65 Swisscom-Zentralen, wo sich Cyberlink bereits eingemietet hat, ergibt dies eine erkleckliche Summe von bis zu zwei Millionen Franken. Für einen grossen Telco wie Sunrise dürften sich die Kosten pro Zentrale allein für die Verkabelung auf bis zu 100000 Franken belaufen.

Noch sind der Comcom die Hände gebunden

Es ist offensichtlich: Mit der nun eingeschlagenen Doppelstrategie – hohes Tempo bei hohen Preisen – versucht Swisscom die Öffnung der Letzten Meile zu unterlaufen. Finanzielle und zeitliche Einstiegsschwellen sollen die Konkurrenz am Aufbau einer eigenen Infrastruktur behindern. Dazu gesellt sich die sture Weigerung der Konzernspitze, entgegen dem ausdrücklichen Wunsch des Parlaments auch den Bitstream-Zugang, der für Internetbreitbandverbindungen benötigt wird, der

Konkurrenz zu öffnen. Ein mit einem Reseller-Preis von 37.75 Franken gegenüber den alleinigen TAL-Kosten von 31 Franken konkurrenzlos günstiges VDSL-Angebot, das zudem «zufälligerweise» auf den 1. Juli lanciert werden soll, wird der Entbündelung zusätzlich das Wasser abgraben. «Swisscom nimmt dem Unbundling die Zähne», kommentiert Beat Tinner ernüchtert, und auch für Init7-CEO Fredy Künzler ist klar: «Swisscom will möglichst kein ULL.»

Den Unmut der Telcos über Swisscoms Preispolitik hat man auch bei der Eidgenössischen Kommunikationskommission (Comcom) registriert. «Wir sind darüber informiert, dass derzeit Preisverhandlungen zwischen Swisscom und anderen Anbietern laufen», bestätigt Comcom-Sekretariatsleiter Peter Bär auf Anfrage der Netzwoche. Nur gerüchtweise will er hingegen von den Problemen im Zusammenhang mit der Kollokation vernommen haben. Bisher sei kein Telco deswegen direkt an die Comcom herangetreten.

Noch sind dem Regulator sowie so die Hände gebunden: Der Zeitplan für die Umsetzung des revidierten Fernmeldegesetzes sieht zunächst eine dreimonatige Periode für Verhandlungen zwischen den Parteien vor. Erst dann kann die Comcom auf die Klage eines Anbieters hin eingreifen, und zwar bezüglich Preis und Modalität des Zugangs. Comcom-Präsident Marc Furrer geht davon aus, dass es im schlimmsten Fall bis zu eineinhalb Jahre dauern kann, bis der Preis für einen Teilnehmeranschluss definiert ist, denn Swisscom besitzt die Möglichkeit, beim Bundesverwaltungsgericht Verfügungen zu erwirken, die einen Aufschub mit sich bringen.

Wholesale wird wieder

Green.ch

Interessant

Angeichts des anhaltenden Widerstands von Swisscom gegen das Unbundling ist es kaum verwunderlich, wenn viele Provider vorerst auf den kostspieligen Aufbau einer eigenen Infrastruktur für ULL-Angebote verzichten und sich stattdessen weiter mit Swisscoms Wholesale-Produkten begnügen. So hat etwa Green.ch schon drei Tage nach dem Inkrafttreten des neuen Fernmeldegesetzes bekannt gegeben, lediglich die Option VTA (Verrechnung des Teilnehmeranschlusses) nutzen und auf die entbündelten Telefonanschlüsse verzichten zu wollen. Auch bei Init7 ist ULL unter diesen Bedingungen vorerst kein Thema. «Aufgrund der geforderten Preise ist derzeit kein kommerziell wettbewerbsfähiges Angebot zu realisieren», winkt Freddy Künzler ab. Man wolle erst einmal abwarten, bis die grossen Provider geklagt haben und der Regulator die Preise festsetzt. Dann werde Init7 die Lage neu beurteilen. Anders sieht man dies bei Cyberlink: «Wir halten trotz allem an der ULL-

Strategie fest», gibt sich Beat Tinner kämpferisch. Swisscoms Vorgehen führt allerdings dazu, dass Cyberlink das Geld, das der Provider eigentlich in die Entwicklung neuer Dienstleistungen und Technologien investieren wollte, nun zuerst Swisscom für den erneuten Infrastrukturaufbau wird zahlen müssen. Um dennoch rasch vorwärts zu kommen, hält Tinner nun nach Möglichkeiten zusätzlicher Finanzierung Ausschau. Gleichzeitig lotet Cyberlink allerdings auch rechtliche Möglichkeiten aus, um die bisherige Kollokation beibehalten zu können.

Sunrise muss die Kohlen aus dem Feuer holen

Auch Colt, Sunrise und VTX setzen auf ULL-Angebote. Sowohl Sunrise als auch Colt haben zudem mit Swisscom Verhandlungen über den Zugang zur Letzten Meile aufgenommen. «Sunrise steht im Moment mit Swisscom in Verhandlung bezüglich der Preise und der Bedingungen zur Öffnung der Letzten Meile», bestä-

tigt ein Sunrise-Sprecher eine Anfrage der Netzwoche.

Gespannt über den Ausgang dieser Verhandlungen ist man in der ganzen Providerszene, denn die ULL-Verträge mit Swisscom verfügen über eine Meistbegünstigtenklausel: Sollte ein Telco bessere Bedingungen mit Swisscom aushandeln oder vor Gericht erstreiten können, gälten diese und mögliche damit verbundene Rückzahlungen automatisch für alle anderen Vertragspartner auch. Nur wenige Unternehmen können es sich aber leisten, bis dahin den vollen Preis zu zahlen. Als Nummer zwei des Schweizer Telekommarktes kommt Sunrise deshalb eine besondere Rolle zu. Dessen ist sich auch CEO Christoph Brand bewusst. «Alle warten darauf, dass Sunrise die Kohlen aus dem Feuer holt», bemerkte er kürzlich in einem Interview mit der Netzwoche.

Die Augen der gesamten Schweizer Telekommunikationsbranche ruhen nun auf Colt und Sunrise.