

Amt für Kommunikation
z.Hd. Herr Silvio Giorgetta
Gerberweg 5
Postfach 684
LI-9490 Vaduz

Bendern, den 26.05.2016

Stellungnahme „VoIP Whitelabel“

Sehr geehrter Herr Giorgetta

Mit Schreiben vom 2.Mai 2016 haben Sie uns aufgefordert eine Stellungnahme bezüglich „VoIP Whitelabel“ abzugeben. Gerne teilen wir Ihnen unsere Meinung dazu wie folgt mit:

Seit dem Kauf der Mobilkom Liechtenstein im Jahre 2014, herrscht im FL unter anderem im Bereich Festnetztelefonie ein Monopol. Mit dem Vorleistungsprodukt „VoIP Whitelabel“ bietet Telecom Liechtenstein zwar ein Vorleistungsprodukt, die Monopol – Stellung bleibt aber bestehen und der Wettbewerb spielt dennoch nicht in Liechtenstein. Der Gewinner ist die Telecom und die Kunden profitieren keineswegs von günstigen Tarifen. Zudem sollte seit mehr als 10 Jahren die Nummern-Portabilität im EU-Raum/EWR-Raum umgesetzt sein.

40 - Rahmenvertrag

VIII. Rufnummernzuteilung / Rufnummernverwaltung

> Eine Untervergabe bzw. deren Unternutzung für andere Provider muss möglich sein.

40 – Produktbeschreibung-Wholesale

2 Produkt „VoIP Whitelabel FL Line“

> Das Angebot gilt nur für Privatkunden oder Geschäftskunden mit Einzelnummern.

Kunden mit DDI (Durchwahlnummern) fehlen im Angebot gänzlich und gehören ebenfalls in dieses Vorleistungsprodukt. Gemäss Preisliste erst im Q.2.2017 erhältlich.

4 „VoIP Whitelabel FL Line“ Sprachbox

> Sollte im Basisangebot mit einer SIP-Line bereits enthalten sein.

5.3 Störungsannahme und Troubleshooting

> Wenn eine Verrechnung erfolgen soll, dann muss es für den Provider ebenfalls möglich sein.

40 – Preisliste-Wholesale

2.2 Revenue Share Gesprächsumsatz

> Auf den Gesprächsumsatz wird 12% gewährt. Dies ist massiv zu wenig und ergibt keinen Business-Case für einen Provider, zudem der Wettbewerb nicht spielt, da der gleiche Preis wie FL1 verwendet werden muss!

2.3 Kosten Grundangebot VoIP Whitelabel FL

> Die Setup-Kosten sind nicht nachvollziehbar für ein Wholesale-Angebot.
CHF 52'500.00 für die Bereitstellung der ersten 300 SIP-Line und für die weiteren jeweils 300 SIP-Line wiederum CHF 7'500.00 sind zu hoch.

Wenn die monatlichen Kosten von CHF 250.-, die Zusammenschaltung > CHF 120.- für den Betrieb von 300 Sip-Accounts und die monatlichen Kosten der einzelnen SIP-Accounts (CHF 4.80) berücksichtigt, dann liegt der Einkaufspreis eines Provider bei ca. 18.- pro Monat.
> FL1 verkauft jedoch z.B. ein ConVoip-Line für CHF 17.00 pro Monat den Endkunden.
http://www.fl1.ch/content/1/public/Downloads/Festnetz/Convoip_CH_Preisliste.pdf

>Zudem bietet FL1 den Schweizer Kunden SIP-Line an und den Liechtensteiner Kunden nicht!

Fazit:

Die Setup und monatlichen Kosten sind viel zu hoch um überhaupt ein konkurrenzfähiges Angebot zu ermöglichen und den Kunden ein spürbares wettbewerbsfähiges Angebot unterbreiten zu können.

40 - VoIP Whitelabel FL Gesprächstarife

> Die Tarife für den Provider sind 1:1 die FL1 Tarife. Der Kunde bezahlt also bei allen Anbietern gleich viel. Hier spielt der Wettbewerb nicht! FL1 bietet ihren Kunden Gratisminuten in sogn. Bundles an. Mit den lediglich 12% „Revenue Share“ lässt sich kein Case für eine Provider rechnen. Zudem das Debitorenrisiko zu 100% beim Provider liegt!

Gemäss Pressebericht hat FL1 alle seine Systeme auf Full-IP umgestellt. Wie kann es sein, dass Schweizer FL1 - Kunden für ein Gespräch z.B. nach Deutschland 4.5 Rappen bezahlen und der Liechtensteiner Kunde, welche über die gleichen Systeme telefoniert, 12 Rappen bezahlt?

Die Liechtensteiner Kunden bezahlen also 2,6 x mehr an Gesprächsgebühren als FL1 Kunden in der Schweiz.

FL1 CH: http://www.fl1.ch/content/1/public/Downloads/Festnetz/Festnetz_Preisliste-Gespraechstarife_VoIP_Schweiz.pdf
FL1 LI: <http://fl1.li/de/fl1-festnetz/fuer-private-und-kmu/gesprachstarife>

10-Rappen Takt:

Im Zeitalter von VoIP ist der 10-Rappen Takt längst Geschichte. Der 10-Rappen Takt benachteiligt mehrheitlich die Endkunden. Der Kunde bekommt sowieso keine Gebühreninformationen und deshalb sollte die Abrechnung auf Sekunden erfolgen.

Fazit:

Der „Revenue Share“ müsste bei > 70% liegen für die Provider, basierend auf den FL1-LI Tarifen. Auch mit dem Whitelabel-Produkt wird kein Wettbewerb im FL stattfinden.
Die Provider sind lediglich Wiederverkäufer der FL1.
Die Nummern Portabilität ist im FL auch im 2016 nicht gegeben. Mit dem Technologiewandel von kupferbasierten- zu Glasfaser-Anschlüssen im FL sehen wir es zwingend geboten, dass nicht weitere Verzögerungstaktiken (> über 10 Jahre) akzeptiert werden und zeitnah eine wettbewerbsfreundliche Form für VoIP vorliegt.

Freundliche Grüsse

TON Total Optical Networks AG



Pascal Seidel
Geschäftsführer



Christof Bernet
Mitglied der Geschäftsleitung