Amt für Kommunikation Herr Silvio Giorgetta Gewerbeweg 5 LI-9490 Vaduz

Bendern, den 30.05.2016

Stellungnahme VolP Whitelabel

Sehr geehrter Herr Gioretta

Für die Gelegenheit zum Entwurf **Stellungnahme "VolP Whitelabel"** Stellung nehmen zu können, bedanken wir uns und machen wie folgt davon Gebrauch.

Rahmenvertrag

- II. Voraussetzungen und Rahmenbedingungen
 - Mehrere Anbindungsmöglichkeiten sollen wählbar sein

III. Geschäftsmodell

Eine Zusammenarbeit unter Provider mit einem gemeinsamen Einkauf muss möglich sein.
 Ein Weiterverkauf bzw. Untervergabe der "VoIP Whitelabel" Produkte unter einem Provider –
 Partner sollte im Sinne des Wettbewerbs möglich sein.

IV. Handhabung Personendaten

Kundendaten sind f
ür TELECOM nur über Partner nötig

XI. Besondere Vereinbarungen

- TELECOM löst bei aussergewöhnlichen Verbindungen eine Sperre aus

Produktebeschrieb

- 2 Produkt "VoIP Whitelabel FL Line"
 - Kunden mit Durchwahlnummern fehlen im Angebot (erst ab Q2.2017)



4 "VoIP Whitelabel FL Line" Sprachbox

Service sollte im Grundangebot ohne Mehrkosten enthalten sein

5.3 Störungsannahme und Troubleshooting

Gegenseitige Verrechnung bei Störungseinsätzen

VoIP Whitelabel FL Preisliste

2.2 Revenue Share Gesprächsumsatz

- Risiko des Partners deckt diese12% nicht; Marge ist viel zu klein
- Es spielt kein Wettbewerb, da 1:1 die Endkundenpreise der Telecom verwendet werden müssen. Es gibt somit im FL nur einen Tarif pro Destination für alle Kunden.
- Muss auf alle Anrufe einen Kickback erfolgen

2.3 Kosten Grundangebot VoIP Whitelabel FL

- Dieser Preis von 52500.- ist massiv zu hoch
- Modell f
 ür gemeinsames Wachstum (Wettbewerb) ist anzustreben
- Preis im Einkauf ist höher als Angebot der TELECOM an ihre Kunden > siehe FL1 CH-Preise

VoIP Whitelabel FL Gesprächstarife FL

- Tarife sind 1:1 gemäss TELECOM
- Bundle Angebote wie bei TELECOM nicht möglich
- Preistarife ins Ausland massiv günstiger (TELECOM ist Anbieter in der Schweiz)

VoIP Whitelabel FL Anbindung Partnernetz

2.1 Voraussetzungen seitens Partner (Quality of Service)

Genaue Bezeichnung und der Voraussetzung fehlen

Fazit:

Für Provider mit geringerer Anzahl Kunden ist dieses Paket nicht tragbar und somit wird Wettbewerb weiterhin verhindert.

Wunsch:

Produkteangebot soll zum gemeinsamen Wachstum führen und den Wettbewerb fördern!

Freundliche Grüsse Hoi Internet AG

Erich Durrer CEO

1/1