Amt für Kommunikation
Herr Kurt Bühler
Gerberweg 5
Postfach 684
LI-9490 Vaduz

Bendern, den 19. Januar 2018

Stellungnahme „VoIP Whitelabel“

Sehr geehrter Herr Bühler

Mit Schreiben vom 2. Mai 2016 und 20. Dezember 2017 haben Sie uns aufgefordert eine Stellungnahme bezüglich „VoIP Whitelabel“ abzugeben. Gerne teilen wir Ihnen unsere Meinung ergänzend zur ersten Stellungnahme 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.

Produkt „VoIP Trunk”

Telecom Liechtenstein AG hat den Providern den SIP-Trunk per Q.2.2017 angekündet und erneut vergeht mindestens wieder ein Jahr bis der Service zur Verfügung steht.

- Preise FL VoIP Trunk

Die SIP Trunk Kanäle sind im Vergleich zu SIP-Line um mindestens 50% zu teuer.
In der Schweiz bieten einige VoIP Anbieter die Kanäle sogar kostenlos an. (Beispiel SipCall)
FL1 bietet in der Endkundenpreisliste pro Kanal zusätzlich 50 Freiminuten inkl. Faxbox an und kostenlose Gespräche innerhalb aller Unternehmensstandorte.

Fazit:
Somit bleibt dem VoIP-Wholesales-Anbieter im Vergleich zu FL1 keine Marge.

- Gesprächstarife SIP-LINE / SIP-Trunk

Wir haben im Schreiben an das AK vom 15.12.2017 erneut auf die marktbeherrschende Stellung der FL1 hingewiesen und einen "Margin Squeeze" identifiziert.

SIP-Line: Nebst den errechneten CHF 18.00 für die Gestehungskosten einer SIP-Line für den Provider, bietet FL1 in ihren Angeboten "All4you"zwischen 100 – 3000 Minuten kostenlos an ins FL Fest- und Mobilenetz.

Fazit:
Die Verkaufspreise der FL1 liegen somit massiv tiefer als der Einkaufspreis der Wholesales-Partner. Beispiel: All4you Office mit 3000Minuten ist ca. 80% günstiger als vgl. Angebote.

SIP-Trunk: Nebst den errechneten CHF 18.00 für die Gestehungskosten einer SIP-Line für den Provider, bietet FL1 in ihren Angeboten pro Kanal 50 Minuten ins FL Festnetz.

Fazit:
Die Endkunden-Verkaufspreise der FL1 sind somit gleich wie die Einkaufpreise der Wholesales-Provider.

SIP-Line/Trunk-Gespräche:
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 Listenpreis der FL1 verwendet werden muss.

Servicepläne/Rabattmodelle für Geschäftskunden:
FL1 bietet ihren Kunden sogenannte Servicepläne an mit Rabatten von >70% auf den Listenpreis.

Fazit:
Hier spielt der Wettbewerb nicht! FL1 bietet ihren Kunden Gratisminuten in sogenannten Bundles an. Mit den lediglich 12% „Revenue Share“ lässt sich kein Case für eine Provider rechnen. Zudem das Debitorenrisiko zu 100% beim Provider liegt! Mit den Serviceplänen ist zudem ein weiterer "Margin Squeeze" identifiziert worden. Der „Revenue Share“ müsste bei mindestens >70% liegen.

- 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.

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.

-Allgemein:

FL1 Tarife CH: 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. *Quelle: www.fl1.li bzw. https://fl1.ch/de im Dezember 2017*

10-Rap. 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.

Freundliche Grüsse

TON Total Optical Networks AG

Pascal Seidel
Geschäftsführer

Christof Bernet
Mitglied der Geschäftsleitung