Amt für Kommunikation
Äulestrasse 51
Postfach 684
9490 Vaduz

Stellungnahme zur Öffentlichen Konsultation des Vorleistungsangebots „Zugang zum öffentlichen Telefonnetz über VOIP“ der Telecom Liechtenstein AG

Sehr geehrter Hr. Bühler,

Für die Gelegenheit einer Stellungnahme für das Vorleistungsprodukt „VOIP Whitelabel“ bedankt sich die Supranet AG und möchte hiermit wie folgt Stellung nehmen:

In Liechtenstein besteht im Bereich Festnetztelefonie ein Monopol. Durch das Angebot „VOIP Whitelabel“ wird zwar eine „quasi“ Rufnummernportierung ermöglicht, allerdings wird ein funktionierender Wettbewerb durch die Preisstruktur in diesem Vorleistungsprodukt der Telecom Liechtenstein AG im Keim erstickt. Details zu den einzelnen Punkten sind nachfolgend angeführt.

2_FL_VOIP Produktbeschreibung:

Leistungsmerkmale der Produkte Punkt 5.1.1 Übersicht

Eine individuelle Kostenlimite je Rufnummer wird nicht angeboten. Dies wäre aus unserer Sicht notwendig, da durch die Fraud-Überwachung keine 100%ige Sicherheit gewährleistet werden kann. Vor allem zum Schutz des Endkunden wäre hier ein Kostenlimit sowohl bei FL VOIP Line wie auch beim FL VOIP Trunk mehr als notwendig.

Leistungsmerkmale der Produkte Punkt 5.2.2 Rufnummern

Da sehr viele ISDN Anschlüsse mit 3 oder 5 Rufnummern bei den Endkunden vorhanden sind, wäre es notwendig ebenfalls 3er oder 5er Blöcke in einen VOIP Trunk zu integrieren und nicht nur 10er / 100er oder 1000er Blöcke. Weiters ist nicht schlüssig aus der Beschreibung herauszulesen, ob es möglich ist, einzelne Rufnummern von Kunden oder 3er bzw. 5er Blöcke Blöcke einem VOIP Trunk zuzuordnen bzw. zu portieren. Als Beispiel sei folgende Situation angeführt: ein KMU Kunde hat heute einen ISDN Anschluss mit 3 nicht nachfolgenden Rufnummern oder auch einen 3er Nummernblock. Ist es nun möglich, dass diese 3 einzelnen Rufnummern zu einem VOIP Trunk zu migrieren ? Und wenn ja, welche Voraussetzungen sind hier zu erfüllen und wie beeinflusst dies die Kosten ?

supra.net

1_FL_VOIP Rahmenvertrag

Rechte und Pflichten des Partners Punkt 6.2

Der Partner kann nicht garantieren, dass der Endkunde sämtlichen Verkehr über die TELECOM abführt. Somit kann der Partner auch nicht die Lawful Interception (LI) Verpflichtung vollumfänglich übernehmen. Dieser Punkt muss aus unserer Sicht entsprechend geändert werden, dass die TELECOM nur für den Verkehr, der nicht über die TELECOM abgeführt wird, von der LI Verpflichtung enthoben wird. Für den Verkehr, der über die TELECOM abgeführt wird, ist aus unserer Sicht immer die TELECOM für die LI zuständig.

4_FL_VOIP Preise

Kosten Grundangebot Punkt 4.1

Die Eimalkosten für das Grundangebot und für die Bereitstellung von zusätzlichen 300 SIP Einheiten sind massiv zu hoch.

Preise FL VOIP Line Punkt 2

Einmalkosten für die FL VOIP Line (25,00), die Rufnummerndurchschaltung (49,00) und die Sprachbox (25,00) sind viel zu hoch und nicht nachvollziehbar. Zusätzlich ist die monatliche Gebühr von 4.80 (exkl. Mwst.) für eine VOIP Line (eine Rufnummer) nicht tragbar, vor allem wenn man berücksichtigt, dass die TELECOM dem Endkunden eine zusätzliche Rufnummer um 5.00 CHF (inkl. Mwst.) anbietet. Dies bedeutet, dass der Endkunden VK tiefer als der Partner EK ist. Generell sind die monatlichen Kosten für die VOIP Line um 80% zu hoch.

Preise FL VOIP Trunk Punkt 3

Beim VOIP Trunk sind die Einmalkosten und die monatlichen Kosten massiv überteuert. Wenn man nun die schon zu hohen Einmalkosten und monatlichen Kosten von der VOIP Line mit den Kosten für VOIP Trunk vergleicht, sind diese Preise weder nachvollziehbar noch tragbar. Als Beispiel möchten wir hier anführen, dass ein VOIP Trunk mit einem 10er DDI Block und die Durchschaltung eines Rufnummernbereichs Einmalkosten von 438,00 CHF ausmachen würde ! Verglichen mit anderen VOIP Providern in der Schweiz sind die monatlichen Kosten mindestens um 80% zu hoch.

Preise Gesprächsarife Punkt 5

Der Kickback von 12% auf den Gesprächsumsatz bedeutet abgesehen von den generell zu hohen Minutenpreisen ein Tropfen auf dem heissen Stein und erstickt einen Business-Case im Keim. Insbesondere wenn man in Betracht zieht, dass die Endkundenpreise der TELECOM in der Schweiz unter dem Wholesale Preis hier in Liechtenstein liegt. Warum ein Endkunde in der Schweiz bei der TELECOM für ein Gespräch nach Deutschland (nur ein Beispiel) massiv weniger zahlt, als dies ein Endkunde in Liechtenstein bei der TELECOM tut, entzieht sich unserem Verständnis. Oder warum ein Endkunde in Liechtenstein für ein Gespräch innerhalb von Liechtenstein höhere Gesprächsgebühren zahlen muss, als dies ein Kunde der TELECOM in der Schweiz tut, sprengt unser Phantasievermögen.

Dass dann ein Kickback von 12% auf die Gebühren nicht mehr als eine Farce ist, ist aus unserer Sicht mehr als nachvollziehbar. Diesbezügl. möchten wir noch ein Beispiel anführen: im VOIP Whitelabel zahlt heute ein Partner der TELECOM pro Minute nach Deutschland 10.56 Rp. Ein Partner eines VOIP Providers in der Schweiz zahlt pro Minute nach Deutschland inkl. „call-setup" zwischen 2.5 und 3.5 Rp.

D.h. zusammenfassend müsste der Kick-Back bei mind. 70% liegen.

Generelles Fazit:

Unter Berücksichtigung aller Setup-Kosten, der monatlichen Kosten für die SIP Einheiten und den Kosten der Gesprächsgebühren wird ein konkurrenzfähiges Angebot verunmöglicht. Verschärft wird dies noch zusätzlich durch die All4you Angebote der TELECOM, die teils sehr grosse Mengen an Freiminuten in den Kombi Angeboten mit anbietet. Hier rechnet sich für die alternativen Provider kein Business-Case. Dies wiederum hat zur Folge, dass wir es in Liechtenstein wieder mit einer massiven Monopolstellung der TELECOM zu tun haben und dass hier kein wirklicher Wettbewerb entstehen kann.

Dominik Müller