

Statement Gerd Eickers

Begrüßung

Ohne Frage: Die Zukunft des Internets heißt Breitband. Neue Technologien wie DSL verändern die Online-Kommunikation nachhaltig und stellen einen großen Wachstumsmarkt dar. Die Prognosen von IDC¹ für das Jahr 2005 sprechen für sich: ca. 72% aller europäischen Breitbandanschlüsse werden DSL-Anschlüsse (Privatkunden- und Geschäftskundensegment) sein. Für das Geschäftskundensegment liegen die Prognosen sogar bei 76%.

Die DSL-Technologie (DSL = Digital Subscriber Line) nutzt die bestehenden Kupferdoppeladern der herkömmlichen Telefonleitung und macht sie breitbandbandfähig. Dabei ist die DSL-Technologie insbesondere in Deutschland interessant, da einerseits die Qualität des Kupfernetzes im Ortsbereich im internationalen Vergleich sehr gut ist, andererseits ca. 46 Millionen Teilnehmer über Kupferdoppeladern flächendeckend angeschlossen sind. Hinzu kommt die im Mittel kurze Entfernung der Teilnehmer vom nächsten Hauptverteiler, die maximale Datenraten sicherstellt.

Ich möchte Ihnen zunächst unser Unternehmen kurz vorstellen und zeigen, wo QSC heute steht, und wo wir morgen stehen wollen.

Unsere Unternehmens-Vision ist klar definiert: „Das Internet verändert die Welt - Breitband verändert das Internet - QSC ist Breitband!“ –

Und das heißt auch: Wer in Deutschland an DSL denkt, soll diese zukunftssträchtige Technologie mit QSC verbinden.

Dass wir dabei auf einem guten Weg sind, zeigt schon ein einfacher Blick auf unsere kurze Unternehmensgeschichte:

- **1999** Beginn des Aufbaus der Infrastruktur für breitbandige schnelle Internetzugänge.
- **2000** Börsengang am Neuen Markt [QSC] in Frankfurt und der New Yorker

¹ IDC Report "European Broadband Services, 2000-2005" – März 2001

Nasdaq [QSCG]; Aufbau des bundesweiten DSL-Netzes, erstes Produkt über ISP-Vertrieb: speedw@y-DSL.

- **2001** drei neue Produkte: Q-DSL home für Privatkunden, Q-DSL office für Freiberufler und kleine Büros, und Q-DSL business für Geschäftskunden.

Innerhalb dieses kurzen Zeitraumes hat die QSC AG also eine enorme Wegstrecke zurückgelegt.

Das bedeutet:

- QSC ist in den 40 größten deutschen Städten mit nahezu 100%iger Abdeckung vertreten – an allen Standorten steht unser DSL-Netz.
- Dazu haben wir fast 1.000 Hauptverteiler der Deutsche Telekom mit unserer Breitband-Technik aufgerüstet.
- In jeder Stadt steht ein QSC-eigenes Rechenzentrum, das sog. Metropolitan Service Center, von dem aus wir unsere Leitungen mit dem Internet verbinden.
- Wir haben alle unsere Städte über einen eigenen Backbone miteinander verbunden.
- Mit dieser Infrastruktur erreichen wir heute über 20 Millionen potenzielle Nutzer – Privatkunden und Geschäftskunden, also $\frac{1}{4}$ der Gesamtbevölkerung.

Damit sind wir weiter als alle anderen alternativen DSL-Anbieter auf dem deutschen Markt und wesentlich besser positioniert. Eine jüngst veröffentlichte Studie der WestLB bezeichnet die QSC als einen von zwei alternativen DSL-Anbietern in Deutschland, die sich neben der Deutsche Telekom im deutschen DSL-Markt richtig aufgestellt hat und sich im deutschen DSL Markt behaupten wird.

Damit ist QSC in einer guten Position, und das zu einem Zeitpunkt, wo bereits die ersten Unternehmen am Neuen Markt Insolvenz beantragen, und andere Unternehmen einschließlich vieler Wettbewerber händeringend nach Anschlussfinanzierungen suchen.

Die letzte Meile

Dreh- und Angelpunkt für einen nachhaltigen und innovativen Wettbewerb bei breitbandigen Diensten sind alternative breitbandige Netze. Und damit geht es - wie so oft - um die letzte Meile zum Endkunden.

Diese lässt sich verschiedentlich überbrücken. Eine technologisch erprobte und schnell einsetzbare Chance bietet sich mit dem Zugang zur entbündelten TAL. Bei den regulatorisch fixierten Einkaufspreisen für die KupferDoppelAder bei der Deutsche Telekom, den von der Deutsche Telekom vorgeschriebenen ineffizienten Verfahrensabläufen und den Investitionskosten der Unternehmen in die Infrastruktur lässt sich ein alternativer Anschluss des Kunden eben nur mit Breitbandnutzung wirtschaftlich tragfähig realisieren.

Durch den Zugang zur entbündelten TAL hat das jeweilige Wettbewerbsunternehmen Zugriff auf einen Teil der Größenvorteile der Deutsche Telekom im Bereich der lokalen Infrastruktur. Durch Wachstum bei ihren Anschlusskunden können die Wettbewerber weitere Effizienzvorteile für sich realisieren, wenn die Politik und die RegTP ihnen dies durch konsequente Nutzung der im TKG angelegten Eingriffsmöglichkeiten gestatten.

Werden jedoch Quersubventionierung und „Unter-Kosten-Angebote“ des marktbeherrschenden Unternehmens nicht sanktioniert, können die Wettbewerber nicht ausreichend neue Kunden für sich gewinnen und sich zusätzlich nur schwer refinanzieren. Der Auf- und Ausbau alternativer Infrastrukturen wird damit verhindert.

Eine besondere Gefahr für den Auf- und Ausbau alternativer Infrastruktur geht jedoch auch von der nicht abgestimmten Anordnung von Vorprodukten aus. Ein Beispiel: Die Verpflichtung der Deutsche Telekom, ihre AGB-Produkte Wiederverkäufern anzubieten, ist für sich genommen positiv zu sehen. In Verbindung mit „Unter-Kosten-Angeboten“ der Deutsche Telekom und nicht ausbalancierten Vorproduktpreisen (TAL und möglicherweise Line Sharing) verstärkt Reselling jedoch die Monopolstellung der Deutschen Telekom im Netzbereich. Der Reseller kann dann nur mit den Produkten der DTAG ein preislich marktgängiges Angebot schaffen. Er wird einerseits von der DTAG abhängig, andererseits sind Produkte anderer Netzbetreiber für ihn faktisch uninteressant.

Nur ein ausbalanciertes System aus Vorprodukten auf allen Wertschöpfungsstufen und einem gleichzeitigen Verbot der Quersubventionierung wird den Aufbau alternativer Infrastruktur nicht behindern, sondern ihn sogar unterstützen.

Es geht mir hier gerade nicht um die Förderung einer bestimmten Alternative gegenüber anderen. Vielmehr ist es wichtig, dass man alle möglichen Technologien im Wettbewerb fördert und keiner ihre jeweiligen Marktchancen künstlich beschneidet. Auch im Breitbandbereich besitzt die Deutsche Telekom bereits die bekannten und in anderen Bereichen auch beklagten 97 % Marktanteil. Es muss daher jede Chance genutzt werden, diesen Marktanteil auf ein dem Wettbewerb insgesamt förderliches Maß von unter 30% zu begrenzen.

Schlussfolgerung:

Die DTAG hat ihre 97 % Marktanteil im Breitbandbereich nur aufgrund einer nicht sanktionierten Quersubventionierung und der Verweigerung von Vorprodukten erreicht! Die Wettbewerber sind weiter darauf angewiesen, dass die Regulierungsbehörde für faire Wettbewerbsvoraussetzungen sorgt. Andernfalls wird die Deutsche Telekom ihre Monopolstellung in der Netzebene auf Dauer wieder festigen. Dies wird die Existenz einer Regulierungsbehörde für unbestimmte Zeit notwendig machen und dem Kunden Wahlmöglichkeiten zwischen verschiedenen Diensten und Angeboten beschneiden.

Diese Gefahr ist heute real. Es muss ihr schleunigst begegnet werden.