

Der Kommentar

20 Jahre WIK

Seit dem Juli 2002 besteht das WIK nunmehr seit 20 Jahren. Das WIK ist damit eines der ältesten Unternehmen der (weit definierten) deutschen Telekommunikationsbranche. Das Institut ist stolz darauf, dass es in dieser Zeit an allen wesentlichen Schritten der Entwicklung des Sektors, insbesondere im Bereich der Post- und Telekommunikationspolitik mitwirken können. Eine vergleichbare Rolle in der Politikberatung hat für den Sektor keine andere Institution in Deutschland, aber auch in Europa aufzuweisen.

In seiner Tätigkeit ist das Institut in den letzten Jahren deutlich internationaler geworden. Inzwischen werden mehr als ein Drittel aller Aufträge für Auftragnehmer im (überwiegend europäischen) Ausland durchgeführt. Insgesamt hat die Beratungstätigkeit ein größeres Gewicht in unserer Arbeit gewonnen. Gleichwohl bleiben wir auch hier dem Grundgedanken unserer Arbeit verpflichtet, einen wissenschaftlichen Ansatz zu repräsentieren. Um auf die Herausforderungen der Beratungstätigkeit besser reagieren zu können, haben wir neben der gemeinnützigen WIK GmbH, in der unsere Forschungsaktivitäten konzentriert sind, Ende 2000 die WIK-Consult als Tochtergesellschaft gegründet.

Gefeiert wurde der Geburtstag am 13. September im Maritim Königswinter. Ca. 200 geladene Gäste gratulierten dem WIK und seinen Mitarbeitern. Neben vielen Vertretern aus der Telekommunikationsbranche, ehemaligen Mitarbeitern des WIK, Vertretern von Presse, Ministerien und Regierungsbehörden konnten wir als besonderen Ehrengast Dr. Christian Schwarz-Schilling, den langjährigen ehemaligen Postminister begrüßen. In seine Amtszeit fiel die Aufbauphase des Instituts und seine organisatorische Verselbständigung als gemeinnützige Gesellschaft im Zuge der ersten Postreform 1989. Weiterhin konnte in seiner Amtszeit das Institut an allen wesentlichen Reformfragen von Post und Telekommunikation an entscheidender Stelle mitwirken. Am gleichen Tag hatte Dr. Schwarz-Schilling im Übrigen an seiner letzten

Bundtagssitzung als Abgeordneter in Berlin teilgenommen. Begrüßen konnten wir auch Herrn Staatssekretär a.D. Dietrich Elias, der 1982 im Postministerium die Gründung des WIK betrieben hatte. Die Liste der Namen von Persönlichkeiten, die ihren Beitrag an der Entwicklung des Instituts hatten, ist lang, viele davon konnten wir begrüßen. Ihnen allen sei auch dieser Stelle herzlich gedankt.

Der Abend wurde eröffnet mit einer Talkrunde zum Thema "20 Jahre Post und Telekommunikation – 20 Jahre WIK". Moderiert von Susanne Fiederer (Geschäftsführerin der Fourier Marcom GmbH) diskutierten Dr. Christian Schwarz-Schilling, Harald Stöber (Vorstandsvorsitzender von Arcor), Dr. Thomas Schnöring (Deutsche Telekom AG sowie ehemaliger stellvertretender Institutsleiter des

In dieser Ausgabe

Berichte aus der laufenden Arbeit des WIK

- Kapitalmarktinduzierte Veränderungen von Unternehmensstrategie und Marktstruktur im TK-Markt 4
- Das Grünbuch der EU zu "Alternative Dispute Resolution" (ADR) 7

Nachrichten aus dem Institut 10

- Gutachten von SSD / WIK zur Bestimmung der Märkte für ex-ante-Regulierung 10
- Neue Studie der WIK-Consult: Telekommunikationsmarkt Deutschland 10

Daten und Fakten 11

Veröffentlichungen des WIK 13



Dr. Thomas Schnöring (Deutsche Telekom AG), Harald Stöber (Arcor AG & Co.), Dr. Karl-Heinz Neumann (WIK), Susanne Fiederer (Fourier Marcom GmbH), Dr. Christian Schwarz-Schilling (Bundesminister a.D.) und Dr. Jörg Sander (Vizepräsident der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (von links)

WIK), Dr. Jörg Sander (Vizepräsident der Regulierungsbehörde) sowie Dr. Karl-Heinz Neumann (Geschäftsführer des WIK).

Die Diskussion spannte einen weiten Bogen über markante Eckpunkte der Post- und Telekommunikationspolitik in den letzten 20 Jahren und den Beiträgen des WIK dazu. Dr. Schnöring erinnerte zunächst an eine der politisch brisantesten Studien des WIK, die 1986 die Trennung von Post- und Fernmeldewesen, wie es damals hieß, empfahl; zu einer Zeit als dies noch eines der großen "Tabuthemen" war. Im Zuge der ersten Postreform 1988/89 war die Zeit dann auch politisch reif, wie Dr. Schwarz-Schilling betonte, diesen Schritt zu wagen. Er hob hervor, dass es unter dem Gesichtspunkt der politischen Durchsetzbarkeit nicht nur darauf ankomme, analytisch den richtigen Weg zu erkennen und zu beschreiben; mindestens genauso wichtig sei die Wahl des richtigen Zeitpunktes und das Erkennen relevanter Durchsetzungskonstellationen für große politische Reformen. Im Übrigen betonte er die konsequente wettbewerbsorientierte Haltung in der Arbeit des Instituts.

Dr. Sander wies auf die Erfolge des deutschen Regulierungsansatzes und die kohärente Regulierungslogik hin. Dr. Neumann unterstützte dies insbesondere aus seinen Kontakten mit amerikanischen Regulierungsexperten. Früher sei in dieser Frage das deutsch-amerikanische Verhältnis eher eine Einbahnstraße gewesen. Dies habe sich deutlich gewandelt. Erstmals gibt es ein starkes Interesse der amerikanischen Seite für deutsche Regulierungspolitik.

Karl-Heinz Neumann



Dr. Thomas Schnöring (Deutsche Telekom AG), Harald Stöber (Arcor AG & Co.) und Dr. Karl-Heinz Neumann (WIK) (von links)

Harald Stöber hob die Notwendigkeit von Regulierung für die nächsten Jahre hervor, bis nachhaltiger Wettbewerb gesichert sei. Er wies auf die von ihm persönlich ge- und erlebten Unterschiede zwischen der Wettbewerbsentwicklung im Festnetz und im Mobilfunk hin. Ansonsten erlaubte er sich den Hinweis, dass auch unternehmensstrategisch die Arbeiten und Hinweise des WIK immer ernster genommen würden.

Für weitere durchaus überraschende und humorvolle Vertiefungen des Themas sorgte der Kabarettist Dr. Eckart von Hirschhausen. Mit anregenden, am Puls der Zeit orientierten kabarettistischen Einlagen begeisterte er das Publikum und brachte komplizierte Sachverhalte humorvoll auf den Punkt.



Angeregte Unterhaltung beim gemütlichen Zusammensein



Dr. Franz Arnold, Frerich Görts und Dr. Karl-Heinz Neumann (von links)



Dr. Karl-Heinz Neumann (WIK), Frau Neumann, Dietrich Elias (Staatssekretär a.D.)
Helga Welter (stellvertr. Bürgermeisterin der Stadt Bad Honnef) und
Dr. Christian Schwarz-Schilling (Bundesminister a.D.) (von links)

Kapitalmarktinduzierte Veränderungen von Unternehmensstrategien und Marktstrukturen im TK-Markt

Charles P. Kindleberger beschreibt in seinem Buch "Maniacs, Panics, and Crashes"¹ vier Beispiele von Finanzkrisen aus sehr unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen und Zeiträumen: holländischer Tulpenmarkt (1636), Eisenbahnaktien (1847, 1857), Depression (um 1930) und japanischer Grundstücksmarkt (um 1990). Dabei ist ein typisches Ablaufmuster erkennbar. Zunächst entstehen durch fundamentale Entwicklungen neue Geschäftsmöglichkeiten, die aufgrund der erhofften Renditeaussichten zu einer starken Nachfrage nach Anlagemöglichkeiten in den betroffenen Branchen führen. Für die Unternehmen wird dadurch die Beschaffung von Kapital erheblich erleichtert, was zu einem Anstieg der Investitionstätigkeit führt. Im Zeitablauf werden die Gewinnerwartungen nicht mehr erfüllt, sondern es treten deutliche Diskrepanzen zwischen Realität und Prognosen auf. Dadurch kommt es zu einer Kapitalflucht aus den jeweiligen Märkten.

Mit Blick auf Entwicklungen im TK-Sektor haben wir einige Parallelen festgestellt, die uns dazu motiviert haben, den Zusammenhang von Kapitalmarkterwartungen bzw. -erfordernissen und Unternehmensstrategien im TK-Markt im Rahmen des WIK-Forschungs- und Arbeitsprogramms aufzugreifen. Im Folgenden werden zunächst wesentliche Kapitalmarktentwicklungen und die damit verbundene Bedeutung des TK-Sektors aufgezeigt. Im Anschluss daran werden ausgewählte strategische Unternehmensentscheidungen im Zusammenwirken mit dem Kapitalmarkt dargestellt.

Marktbetrachtung aus der Makroperspektive

Mit der Entwicklung des Übertragungsprotokolls TCP/IP wurde Anfang der 80er Jahre der Grundstein für eine weitgehend technunabhängige Möglichkeit der Kommunikation über mehrere Netzwerke hinweg gelegt. Als knapp zehn Jahre später mit dem WWW ein neuer Dienst in Betrieb ging, waren weniger als eine Million Hosts an das Internet angeschlossen. Diese Zahl hat sich im

Laufe der 90er Jahre etwa um den Faktor 80 bis 100 erhöht. Die Erwartung auf völlig neue Möglichkeiten zur Steigerung der Produktivität und das Entstehen völlig neuer Geschäftsmodelle ("New Economy") hat in der zweiten Hälfte der 90-iger Jahre zu einem starken Anstieg von Börseneinführungen geführt. In Deutschland hat sich beispielsweise die Zahl der IPO's in 1999 gegenüber 1998 mehr als verdoppelt. Das finanzielle Volumen dieser IPO's hat sich sogar um den Faktor 4 erhöht. Das zeigt, dass auf der Seite der Anleger die Bereitschaft zur Kapitalanlage in Aktien deutlich gestiegen ist. Unterstützt wird diese Feststellung durch die Zunahme der Anlegerzahlen. Von 1996 bis 1999 hat sich in Deutschland der Anteil der Aktionäre an der Bevölkerung ab 14 Jahren von 6% auf fast 8% erhöht. Die Bedeutung des TK-Sektors bei dieser Entwicklung wird bei einem Vergleich der Marktkapitalisierung zwischen Branchen deutlich. Eine Untersuchung der jährlich von der Financial Times veröffentlichten Ranglisten FT500 hat gezeigt, dass die Zahl der Unternehmen, die im TK-Sektor und verwandten Branchen tätig sind, zwischen 1997 und 1999 von 39 auf 89 angestiegen ist². Im Laufe des Jahres 2000 ändert sich die Situation wie in den von Kindle-

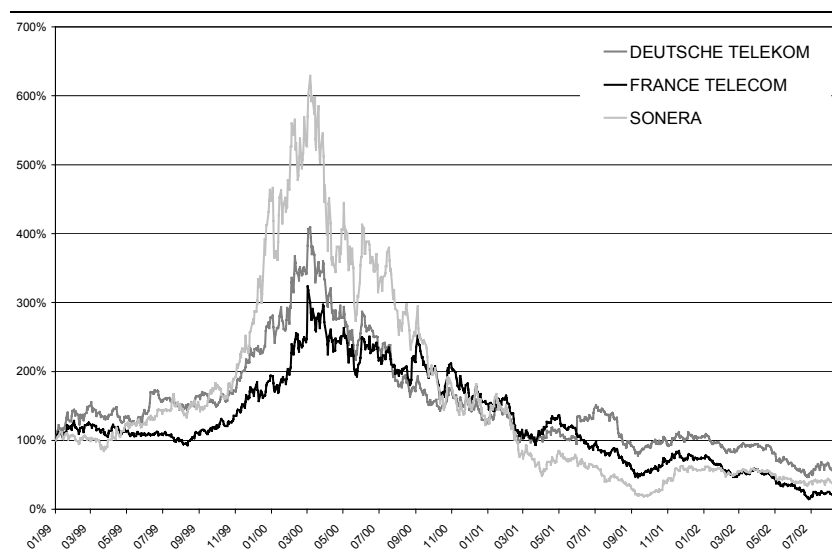
berger dargestellten Beispielen deutlich. Die Aktienkurse brechen ein und die TK-Unternehmen verlieren erheblich an Wert. Der Gesamtverlauf kann an der grafischen Darstellung exemplarischer Börsenkapitalisierungen anschaulich nachvollzogen werden (vgl. Abbildung 1).

Im Folgenden analysieren wir insgesamt vier unternehmensstrategische Leitbilder, die wir in den vergangenen Jahren im TK-Markt wahrgenommen haben auf ihre ökonomische Rationalität und Relevanz für Kapitalmarkterwartungen bzw. -erfordernisse.

Zusammenschlüsse von Incumbents als Option für die Erzielung von Größenvorteilen

In den USA haben eine Reihe von Zusammenschlüssen zwischen Unternehmen, die seit der Anfangsphase der Liberalisierung am TK-Markt tätig sind, stattgefunden. Aus den ehemals sieben RBOC's haben sich nach Zusammenschlüssen und Übernahmen vier Unternehmen gebildet: SBC, Verizon, Qwest und BellSouth. Es gibt aber auch Beispiele für Fusionsvorhaben in den USA, die wegen wettbewerbsrechtlicher Einwände der

Abbildung 1: Relative Marktkapitalisierung bezogen auf den 1.1.1999



Quelle: Deutsche Bank / Datastream, WIK-Analyse

FCC nicht zustande gekommen sind (1997: SBC/AT&T, 1999: MCI Worldcom/Sprint). In Europa haben sich vergleichbare Ansätze auf der Ebene der Incumbents gezeigt. Exemplarisch sind die Fusionspläne DTAG/Telecom Italia (1999), Telefónica/KPN (2000), Telenor/Tele Danmark (2001) oder Telia/Sonera (2002) zu nennen. Allerdings wurde trotz z.T. detaillierter und weit fortgeschrittener Planungen bisher keines der sieben seit 1998 bekannt gewordenen Vorhaben erfolgreich umgesetzt. Die aktuellen Verhandlungen zwischen Telia und Sonera sind soweit gediehen, dass das Vorhaben von den beiden Regierungen unterstützt wird und die EU-Kommission eine Genehmigung unter Auflagen erteilt hat, die von beiden Unternehmen akzeptiert werden.

Die Zusammenschlüsse stellen ein Instrument zur Verbesserung der ökonomischen Situation durch das Ausnutzen von Economies of Scale bzw. Economies of Scope und durch die Vergrößerung der Reichweite dar. Eine zentrale Stellung nimmt dabei die Möglichkeit ein, über Kostensenkungen die zur Schuldentilgung verwendbaren Mittel zu erhöhen. Die potentiellen Auswirkungen auf die Kostensituation und auf die Verschuldung werden daher auch explizit in den Veröffentlichungen der Unternehmen herausgestellt. Auf diese Weise versuchen die Unternehmen, den Erwartungen des Kapitalmarkts in Bezug auf die Reduktion übermäßiger Schulden gerecht zu werden. Der Kapitalmarkt hat somit eine fördernde Wirkung im Hinblick auf Überlegungen für Unternehmenszusammenschlüsse.

In Zukunft können Zusammenschlüsse an Bedeutung gewinnen, da über die möglichen Größenvorteile längerfristige Kostensenkungspotentiale geschaffen werden. In Europa sind Mergers aufgrund nationaler Interessen und regulatorischer Probleme allerdings weniger im Gesamtmarkt zwischen den Incumbents zu erwarten. Wahrscheinlich sind sie vielmehr in Teilmärkten (z.B. Mobilfunk, Internet) zwischen deren Töchtern oder vor dem Hintergrund von UMTS innerhalb einzelner Länder zwischen Mobilfunkbetreibern.

Kapitalbeschaffung durch die Ausgliederung und Börsennotierung von Geschäftseinheiten

Ausgliederungen und Börsennotierungen von Geschäftseinheiten, auch als "Spin Off" bezeichnet, haben

Ende der 90er Jahre im Zusammenhang mit dem starken Anstieg der Börsenkurse Bedeutung erlangt. Im Kern steht die Trennung der wachstumsschwächeren und risikoärmeren Geschäftseinheiten von wachstumsstarken, jedoch risikoreicheren Unternehmensteilen, die als Tochterunternehmen ausgegliedert werden. Diese werden mit einem Minderheitsanteil an die Börse gebracht. Durch diese Mengenbeschränkung kann zum einen ein Nachfrageüberschuss geschaffen werden, der zu möglichst hohen Einstiegskursen führt. Zum zweiten behält der Mutterkonzern als Mehrheitsaktionär dominante Einflussmöglichkeiten.

Spin Off's sind vor allem bei Konzerntöchtern, die im Bereich Mobilfunk oder Internet tätig sind zu beobachten. Hierzu zählen z.B. DTAG/T-Online, Telecom Italia/Telcom Italia Mobile, Portugal Telecom/PT Multimédia oder OTE Telecom/Cosmote Mobile. Es gibt aber auch Beispiele im Bereich von Medien- und Informationsdiensten (Telefónica/TPI Páginas Amarillas/Telefónica Media, BT/Yell). Charakteristisch ist in allen Fällen, dass den ausgegliederten Geschäftseinheiten im Vergleich zum Restkonzern eine höhere Wachstumsdynamik zugeschrieben wird.

Die Börsennotierung ausgegliederter Geschäftseinheiten stellt ein Steuerungsinstrument zur Erschließung von Anlegerschichten mit unterschiedlicher Risikobereitschaft dar. Hierdurch können die Unternehmen zwei unterschiedliche Formen von Kapital generieren. Zum einen wird unmittelbar Barvermögen bereit gestellt, das zur Schuldenreduktion oder für Investitionen eingesetzt werden kann. Zum anderen wird ein Kapital ("Aktienwährung") aufgebaut, mit dem zukünftige Unternehmensbeteiligungen oder -übernahmen finanziert werden können.

Der Kapitalmarkt stellt über die Wachstumserwartungen ökonomischer Größen wie Umsatz, Cash Flow oder Gewinn, die grundsätzlich an die TK-Unternehmen gestellt werden, einen indirekten Auslöser für das Entstehen des Leitbildes dar. Kapitalangebot und Anlegerstimmung haben es einfach gemacht, das Instrument als Katalysator für externes Wachstum zu nutzen ohne einen Verschuldungszuwachs im Gesamtkonzern herbeizuführen.

Die Bedeutung dieses Leitbildes ist im Zeitablauf mit der Bewertung der jeweiligen Branche durch den Kapitalmarkt gleichgerichtet schwankend. Aktuell sind daher im TK-Sektor keine wesentlichen IPO's oder Aktientran-

chen angekündigt. Die derzeitige Kapitalmarktsituation liefert keine hinreichend guten Ertragsaussichten. Mit einer Verbesserung der Rahmenbedingungen ist eine Wiederbelebung des strategischen Leitbildes zu erwarten, insbesondere im Hinblick auf den Aspekt der Schuldenreduktion, weniger zur Aufbau von Aktienwährungen. Als Beispiel ist der Börsengang von T-Mobile zu nennen, der bereits mehrfach verschoben wurde.

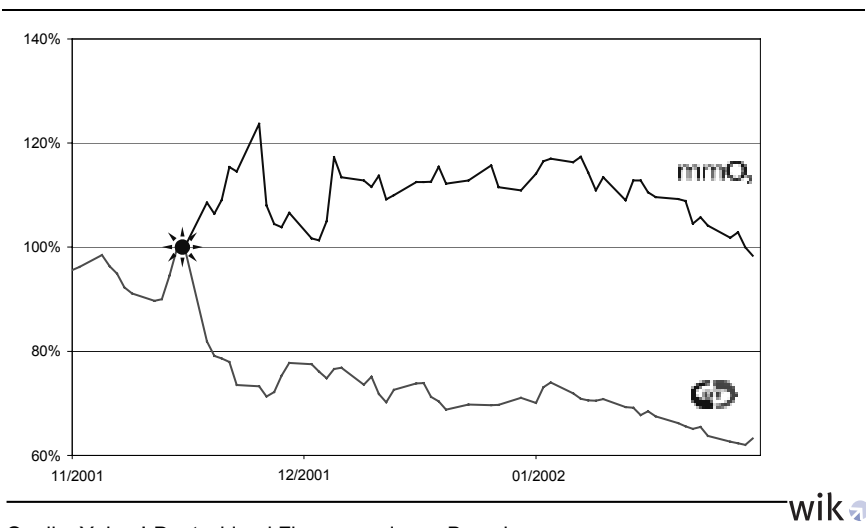
Aus Sicht des Kapitalmarkts besitzt ein Mutterkonzern bei einer Mehrheitsbeteiligung an einer Tochter eine starke Möglichkeit zur Einflussnahme auf das Geschäft des Tochterunternehmens. Dadurch ist der Druck gewachsen, Tochterunternehmen komplett zu verselbständigen. BT hat sich dieser Anforderung gebeugt und in 2001 u.a. komplett von mmO2, ehemals BT Wireless, getrennt, um so einen Beitrag zur Schuldenreduktion zu leisten. In direktem zeitlichen Zusammenhang mit dem IPO von mmO2 spiegeln die Börsenkurse der beiden Unternehmen die unterschiedlichen Wachstumsaussichten der nun vollkommen getrennten Sparten wider. Der Kurs von mmO2 verzeichnet einen Anstieg, während der Kurs von BT zurückgeht, da der wachstumsstarke Mobilfunkteil das Ergebnis von BT nicht mehr beeinflussen kann (vgl. Abbildung 2).

Fokussierung auf Produkt-/Nachfragersegmente zur Ausnutzung von Wachstumsmöglichkeiten

Mit einer Konzentration auf dynamische TK-Teilmärkte mit außergewöhnlichen Wachstumserwartungen wird eine überdurchschnittliche Entwicklung ökonomischer Erfolgsgrößen angestrebt. Mobilfunk und IP-Datendienste bieten sich aufgrund ihrer Wachstumsgeschwindigkeit und ihres Volumens als potentiell geeignete Teilmärkte an. Vodafone, mmO2, Mobile Telesystems, Turkcell und Millicom stehen z.B. als unterschiedliche Vertreter für fokussierte Mobilfunkunternehmen. Im Bereich des globalen Infrastrukturgeschäfts sind bzw. waren Unternehmen wie Worldcom, Level 3, KPN Qwest, Global Crossing oder Cable & Wireless angesiedelt.

Die Unternehmen versuchen einen "First Mover"-Vorteil auszunutzen. In den ersten Phasen des Diffusionsprozesses können sie an sehr hohen Wachstumsraten teilhaben und eine starke Marktposition aufbauen, bevor weitere Unternehmen in den attraktiven Markt eintreten. Auf diese Weise können Eintrittsbarrieren in Form von

Abbildung 2: Relative Kursverläufe von BT und mm02 von November 2001 bis Februar 2002 (Basis: 19.11.2001)



Quelle: Yahoo! Deutschland Finanzen, eigene Berechnung



hohem Investitionsbedarf für den Infrastrukturaufbau, von existierenden Produktmarken oder von Größenvorteilen beim Betrieb von Netzen und IT-Systemen entstehen. Darüber hinaus bietet die Fokussierung einen Schutz vor unternehmensinterner Kannibalisierung von Umsätzen verschiedener TK-Dienste.

Bei einer Konzentration auf den Mobilfunkbereich wirken sich z.B. durch Substitutionsbeziehungen induzierte Umsatzrückgänge bei der Festnetztelefonie nicht negativ auf die Unternehmenssituation aus. Andererseits kann sich jedoch die Abhängigkeit von konjunkturellen Schwankungen im jeweiligen Teilmarkt erhöhen, da weniger Ausgleichsmöglichkeiten für Umsatzrückgänge vorhanden sind als bei integrierten Universalanbietern. Dies kann sich z.B. bei zunehmender Marktsättigung im Mobilfunkbereich auf die Bewertung der betroffenen Unternehmen auswirken.

Die Vorteilhaftigkeit einer konzentrierten Marktbearbeitung wird durch eine branchenübergreifende Untersuchung von fast 2.000 Unternehmen über einen Zeitraum von 10 Jahren bestätigt. Danach verzeichnen nur etwa 10% der betrachteten Unternehmen ein profitables Wachstum. Eines der drei gemeinsamen Kennzeichen der im Wachstum führenden Unternehmen ist die Fokussierung des Geschäftsumfanges³.

Im TK-Markt ist die Fokussierung auf Produkt-/Nachfragersegmente im Zusammenhang mit der Entwicklung des Internets ab Mitte der 90er Jahre bedeutsam geworden. Im Mobilfunk sind ebenfalls fokussierte Unternehmen zu beobachten, insgesamt wur-

de aber bisher nicht das Ausmaß des Teilmarkts IP-Datendienste erreicht.

Der Kapitalmarkt hat die fokussierten Unternehmen in der Phase der Wachstumseuphorie in einer von der "Old Economy" abweichenden Form bewertet und das Verhalten der Unternehmen dadurch gefördert. Erst mit dem Eintreten in die Phase eines geringeren oder stagnierenden Wachstums sind ökonomische Fakten anstelle von Erwartungen wieder in den Fokus gerückt. Dieses Leitbild weist somit die stärksten Parallelen zu den eingangs geschilderten Beispielen von Kindleberger auf.

Erschließung neuer Marktchancen durch den Einstieg in die UMTS-Technologie

Mit dem Einstieg in den UMTS-Mobilfunkmarkt wird eine langfristige Sicherung von Umsatz- und Wachstumspotenzialen angestrebt. Diesen Chancen wird durch die Möglichkeit, UMTS als führende Technologie für Sprach- und Datendienste zu positionieren, eine hohe Bedeutung beigegeben. Bei der praktischen Umsetzung der Strategie sind zwei unterschiedliche Vorgehensweisen erkennbar. Zum einen wird über die Migration zu einer neuen Mobilfunktechnologie das Ziel verfolgt, eine bestehende Marktposition auszubauen bzw. zu sichern. Diesen Weg haben z.B. DTAG, Vodafone, KPM Mobile und BT Wireless in Deutschland gewählt. Zum zweiten dient sie dazu, in Ländern in den Mobilfunkmarkt einzudringen, in denen bisher noch keine Aktivitäten verfolgt wurden. Beispiele hierfür sind das Engagement von Telefónica in Deutschland, Italien, Österreich und der

Schweiz oder von Hutchison in Großbritannien.

Den Schwerpunkt zum Einstieg in die UMTS-Technologie bildet der Erwerb von Mobilfunklizenzen im Jahr 2000. In dieser Phase lag die Bewertung der TK-Unternehmen auf dem bisher höchsten Niveau. In Anbetracht der positiven Zukunftsprognosen zum Marktwachstum war die Beschaffung der nötigen Barmittel daher relativ einfach möglich. Die Fortschritte in der Umsetzung der UMTS-Technologie sind bisher hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Unsicherheitsfaktoren und Hemmnisse sind in der Verfügbarkeit von geeigneten Endgeräten und sogenannter "Killer-Applikationen" sowie im Finanzbedarf für die Netzaufbauinvestitionen begründet. Angesichts der hohen Verschuldung und der zurückhaltenden Bewertung der TK-Unternehmen durch den Kapitalmarkt haben sich die Möglichkeiten zur Kapitalbeschaffung verschlechtert.

Wie das Beispiel Telefónica zeigt, ist im Mobilfunkmarkt aktuell eine Strategieänderung feststellbar. Die Mobilfunkaktivitäten werden lokal auf angestammte Märkte fokussiert, während aus den neuen UMTS-Märkten ein Rückzug erfolgt. Das Vorgehen führt dazu, dass die Abschreibungen der hohen Lizenzkosten eine außerordentliche, aber einmalige Belastung der Bilanzen bewirken. Die Bewertung dieser Entscheidung durch den Kapitalmarkt ist im speziellen Fall von Telefónica positiv. Analysten sehen darin einen möglichen Auslöser für Konsolidierungen im europäischen Mobilfunkmarkt.

Fazit

Ausgliederung sowie Börsennotierung von Geschäftseinheiten und Zusammenschlüsse von Incumbents stellen zwei Ansätze dar, um auf die Erwartung des Kapitalmarkts zur Reduktion der Verschuldung einzugehen. Im ersten Fall können Finanzmittel beschafft werden, die sich direkt positiv auswirken. Darüber hinaus wird es möglich, über die aufgebaute Aktienwährung M&A-Aktivitäten zu forcieren. In diesen Rahmen ordnet sich auch der zweite Fall, die Zusammenschlüsse von Incumbents, ein. Über das Ausnutzen von Größenvorteilen und die damit verbundenen Kostensenkungen leisten sie indirekt Unterstützung beim Verschuldungsabbau.

Auf die Strategien Fokussierung auf Produkt-/Nachfragersegmente und Einstieg in die UMTS-Technologie lässt sich das von Kindleberger aufgestellte Boom-and-burst-Schema



weitgehend übertragen. Sowohl TK-Unternehmen als auch Anleger und Analysten handeln zunächst unter Kurzfristaspekten rational und unterstützen so den Anstieg der Börsenkurse. Unsicherheitsfaktoren im Bereich der Nachfrageentwicklung und des technischen Fortschritts werden erst dann stärker berücksichtigt, wenn Wachstumserwartungen nicht erfüllt werden.

Insgesamt gesehen ist somit durchaus eine Abhängigkeit zwischen der Sichtweise des Kapitalmarkts und Entwicklungen im TK-Markt erkennbar. Dabei spielen insbesondere Erwartungen wie die Reduktion übermäßiger Schulden und das Ausnutzen von Größenvorteilen eine Rolle.

Ralf G. Schäfer

- 1 Kindleberger, Charles P.: Maniacs, Panics, and Crashes: A History of Financial Crisis, 4. Auflage, November 2000
- 2 Curwen, Peter: An Analysis of recent structural and strategic Issues in Telecommunications, in: Info, Vol. 3, Nr. 5, Seiten 381 – 405, Oktober 2001
- 3 Garstka, Michael: Last chance for gear-makers to grow, in: America's Network, 15.07.2002

Das Grünbuch der EU zu "Alternative Dispute Resolution" (ADR)

ADR – Die intelligente Art Konflikte zu lösen – auch im Telekommunikationsmarkt?

Das Grünbuch

Das "GRÜNBUCH über alternative Verfahren zur Streitbeilegung im Zivil- und Handelsrecht, 19. April 2002, KOM(2002) 196 endgültig" der EU diskutiert Konfliktlösungsmöglichkeiten¹, die scheinbar effizienter sind, als die herkömmliche Gerichtsbarkeit. Auf 40 Seiten stellt die EU-Kommission ihre Sicht zum Thema dar und lädt die interessierte Öffentlichkeit ein, Stellungnahmen bis zum 15. Oktober 2002 einzureichen. Auf dieser Grundlage plant die EU Anfang 2003 eine Anhörung zu dem Thema durchzuführen.

Ziel des Beitrags

In diesem Beitrag soll zunächst dargestellt werden, was ADR überhaupt ist. Auf dieser Basis wird das Grünbuch in Thesen präsentiert und dann kritisch beleuchtet werden. Da das Grünbuch keine wirkliche Einschränkung auf bestimmte Branchen oder Bereiche als Anwendungsgebiet von ADR vornimmt, ist die Frage zu stellen, ob die ADR-Instrumente auch für den Telekommunikationsmarkt relevant bzw. dort sinnvoll einsetzbar sind. Es würde sicherlich kein Grünbuch geben, wenn nicht ganz offensichtlich Probleme bestehen würden, ADR auch in der Praxis umzusetzen. Das Grünbuch stellt diese Probleme in Form von 21 Fragen (hier zusammengefasst) dar:

1. Muss eine politische Empfehlung oder eine verbindliche Regelung zur Umsetzung von ADR verfasst werden? Ist zusätzlich eine Harmonisierung auf EU Ebene notwendig?
2. Was muss getan werden, um die Inanspruchnahme von ADR zu fördern?

3. Welche Maßnahmen sind zur Qualitätssicherung beim Einsatz von ADR notwendig, um eine ordnungsgemäße Durchführung solcher Verfahren zu gewährleisten und die Schnittstellen mit der Gerichtsbarkeit zu definieren?

Diese Fragen sollen im Abschnitt "Notwendige Schritte" beantwortet werden.

ADR ist Konfliktmanagement

Mit ADR werden im Grünbuch verhandlungsbasierte Methoden und Verfahren zur außergerichtlichen Streitbeilegung beschrieben. Statt den Begriff Streitbeilegung erscheint es sinnvoller, den Begriff Konfliktmanagement zu nutzen, der auch die Konfliktprävention mit einschließt. Ziel einer ADR-Maßnahme ist es nämlich, einen Umgang mit konfliktträchtigen Situationen auf allen Eskalationsstufen zu ermöglichen.

Die Moderation, die Mediation, die Vermittlung und die Schlichtung sind die Hauptinstrumente von ADR. Sie alle bauen auf die Unterstützung durch einen unabhängigen Dritten, der den (Konflikt-)Parteien hilft, eine gemeinsame Lösung zu erarbeiten. Wesentlich ist, dass ihre Inanspruchnahme in der Regel auf einem freiwilligen Entscheid der Parteien beruht. Nur im Falle der Moderation findet eine Intervention statt, bevor überhaupt ein Problem aufgetreten ist. Grundsätzlich unterwerfen sich die Konfliktparteien nicht einem Spruch durch den unabhängigen Dritten, sondern erarbeiten gemeinsam eine Lösung. Der unabhängige Dritte ist damit (außer in einigen Fällen der Schlichtung) nur Begleiter der Verhandlung, nicht aber Entscheider.

Das Grünbuch stellt zutreffend heraus, dass ADR-Maßnahmen keine neuen Verfahren darstellen, sondern seit jeher Teil der meisten sozialen und rechtlichen Systeme in unterschiedlichen Ausprägungen sind.

Das Grünbuch in Thesen und in der Kritik

ADR hat eine hohe politische Bedeutung in der EU

Das Grünbuch beschreibt, ohne selber das Wort zu nutzen, den Zustand einer zunehmenden "Verrechtlichung" in der EU. Unter Verrechtlichung ist zu verstehen, dass die legalen Zusammenhänge und Voraussetzungen zur Behandlung eines Streitfalls zunehmend komplexer werden. Damit steht plötzlich nicht mehr der Kern der Auseinandersetzung, sondern die (Auf-) Lösung der rechtlichen Inhalte im Vordergrund. Diese Verrechtlichung führt laut Grünbuch dazu, dass der "Zugang zur Gerechtigkeit" erschwert wird. Eine solche "Ungerechtigkeit" gilt es, schon allein aus politischen Zwängen heraus, zu beseitigen.

Das Grünbuch sieht die Möglichkeit als größer an, eine Befriedung der Parteien mit ADR herbeizuführen als mit Gerichtsverfahren. ADR kann allein schon deshalb als zumindest subjektiv "gerechter" angesehen werden, weil Lösungen durch die Parteien selber erarbeitet und getroffen werden. Zwar wird sowohl bei ADR-Maßnahmen als auch bei Gerichtsprozessen die Vergangenheit aufbereitet, aber nur bei ADR-Maßnahmen wird auf Basis dieser Vergangenheitsbetrachtung eine Zukunftsausrichtung der Lösung erarbeitet. Konfliktlösungen auf Basis von ADR sind dann auch der Grundstein für eine langfristige Zusammenarbeit der Parteien.

Die EU-Kommission stellt die politische Forderung, nach mehr Gerechtigkeit. Sie hofft dieses Ziel durch den vermehrten Einsatz von ADR erreichen zu können.

ADR ist effizient

Der direkte Vergleich zwischen einer ADR- und einer gerichtlichen Lösung

ist in der Praxis leider kaum möglich. Da es jedoch bei ADR-Lösungen im Gegensatz zu gerichtlichen Auseinandersetzungen keine vorgeschriebenen Fristen und Formalien gibt, können Lösungen prinzipiell mit wesentlich geringerem Gesamtaufwand erarbeitet werden.² Schon allein dadurch erscheint der Einsatz von ADR Effizienzgewinne zu versprechen.

Darüber hinaus können Effizienzgewinne erzielt werden, weil das ADR-Verfahren flexibel, nämlich rechts- und inhaltsübergreifend, dem Tatbestand angepasst wird und nicht umgekehrt eine Aufteilung in verschiedene Rechtsgebiete stattfindet, wie es bei Gerichtsfällen üblich ist.³ Dadurch wird die Anzahl der Lösungsmöglichkeiten deutlich erhöht. Die Wahrscheinlichkeit, dass somit eine Lösung gefunden werden kann, mit der beide Seiten zufrieden sind, steigt erheblich an.

Darüber hinaus wird bei ADR-Lösungen nicht von einem "Nullsummenspiel" wie bei Gericht ausgegangen, bei dem eine Seite verlieren muss, wenn die andere gewinnt. ADR fördert nicht den Kampf um die Durchsetzung von Extremlösungen, die zwar theoretisch für eine Seite vorteilhaft sind, aber für die andere nicht in Frage kommen – und umgekehrt. Stattdessen hilft ADR bei der gemeinsamen Suche nach beidseitig akzeptablen und umsetzbaren Lösungen. Weil mit ADR keine Extremlösungen angestrebt werden, reduziert sich das Planungsrisiko für beide Parteien erheblich. Dadurch besteht die Chance, das Nullsummenspiel zu einer Win / Win Situation für die beteiligten Parteien zu transformieren.

Nicht zu unterschätzen ist allerdings auch die Gefahr, die aus der engen Zusammenarbeit der Parteien bei ADR resultieren kann. Es könnte sich ein wettbewerbspolitischer Zielkonflikt ergeben, denn das Ergebnis einer Mediation kann durchaus als eine Absprache im Sinne eines Kartells verstanden werden. Hier müsste ein Weg gefunden werden, die gesellschaftlich produktiven Tauschakte auf vertikaler Ebene zu unterstützen, aber die Transaktionskosten für horizontale Interaktionen ausreichend hoch zu halten, um gesellschaftlich unproduktive Entscheide zu Lasten Dritter in Form von Kartellen zu unterbinden.

Es gibt also durchaus einige, zumindest theoretisch belegbare Effekte, die darauf hindeuten, dass ADR-Maßnahmen der Gerichtsbarkeit an Effizienz überlegen sind.

ADR braucht Schnittstellen

Auch wenn das Grünbuch herausstellt, dass die ADR-Methoden und -Verfahren bekannt und erprobt sind, muss ganz offensichtlich der Platz gefunden werden, diese Verfahren in das vorhandene System einzugliedern. Dazu werden Schnittstellen benötigt. Einerseits muss bestimmt werden, ob ADR ein Komplement oder ein Substitut zur Gerichtsbarkeit darstellt und andererseits, inwieweit Standards (wahrscheinlich am besten beschrieben durch eine bestimmte Qualität) für ADR sichergestellt werden können.

Es steht außer Frage, dass ADR ein Komplement zur Gerichtsbarkeit ist und insofern das System der Gerichtsbarkeit seine Berechtigung vollständig behält⁴. Sollen natürlich die oben beschriebenen Vorteile ausgeschöpft werden, so ist es aber unumgänglich, dass auf die Gerichtsbarkeit in vielen Fällen bei einem funktionierenden System von ADR nicht mehr zurückgegriffen wird. Nämlich immer dann, wenn Probleme tatsächlich ohne die Einschaltung der Gerichtsbarkeit gelöst werden können. In diesen Fällen würde ADR nicht lediglich ein Komplement sondern ein Substitut darstellen. Aufgrund der Koexistenz beider Systeme stellt sich die Frage der notwendigen Schnittstellen zwischen Gerichtsbarkeit und ADR.

Die Begleitung von ADR-Verfahren als Moderator oder Mediator verlangt professionelle Fähigkeiten und methodische Kenntnisse, die weder angeboren sind, noch nebenbei und automatisch durch Anwälte, Richter, Politiker usw. aufgebaut werden. Dementsprechend ist es notwendig, einen Qualitätsstandard für ADR zu definieren, der dann auch durchgesetzt wird. Grundsätzlich wird es sicherlich gerade in einem Umfeld, in dem es um Freiwilligkeit geht, befürwortet, solche Standards freiwillig zu etablieren und zu kontrollieren. Trotzdem kann es gerade in einer Aufbauphase sinnvoll sein, zumindest additiv bestimmte Qualitätsstandards durch eine staatliche Stelle zu garantieren und zu kontrollieren.

An der praktischen Umsetzung von ADR hapert es unter anderem, weil das Problem der Schnittstellen und die Schaffung von (Qualitäts-)Standards nicht entschieden genug angepackt wird.

Kritik am Grünbuch

Die Thesen des Grünbuchs erscheinen zunächst kraftvoll und überzeugend. Dann fällt aber schnell auf, dass das Grünbuch sich nicht einmal

die Mühe macht, die Instrumente von ADR leicht verständlich darzustellen. Jedoch ohne leicht verständliche Definition und ohne konkrete Projekte, werden die hervorgehobenen Umsetzungshemmungen wohl leider nicht so einfach überwunden. Dabei gibt es durchaus interessante und erfolgreiche Projekte, insbesondere im E-Commerce Bereich, die konkreter vorgestellt hätten werden können.

Hinzu kommt, dass das Grünbuch darauf ausgerichtet scheint, zunächst mehr Regelungen für den Markt zu rechtfertigen. Dies geschieht zwar, um den Markt langfristig zu deregulieren, aber beim flüchtigen Leser wird nur hängen bleiben, dass mit ADR noch mehr Regulierung notwendig ist. Dabei ist das Gegenteil der Fall, denn das scheinbare Paradox, dass Regulierung für die Auflösung der "Verrechtlichung" notwendig ist, ist so einfach aufzulösen: Lediglich offene Schnittstellen müssen eingeführt werden. Aus ähnlichen Gründen erscheint es unvorteilhaft in einem System, welches von individuellen Lösungen lebt, Priorität auf Harmonisierung zu legen.

Relevanz von ADR für den Telekommunikationsmarkt

Typisch Telekommunikationsmarkt

Der Telekommunikationssektor befindet sich zur Zeit unstrittig im Umbruch. Im Markt treffen viele ungleiche Marktteilnehmer aufeinander, die scheinbar nur zum Ziel haben, sich gegenseitig Marktanteile abzufragen. Das darf allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass in diesem jungen Markt erst ein geringer Teil des tatsächlichen Potentials ausgeschöpft ist und damit viel Raum für weitere, innovative Entwicklungen besteht. Da der Sektor von einem schnellen Wandel geprägt ist, sind schnelle Entscheidungen und vor allem Umsetzungen in den Unternehmen notwendig.

Allein die Anzahl der Verfahren und Anordnungen lässt erahnen, welche Rechtsunsicherheit, die wiederum eine Planungsunsicherheit erzeugt, zur Zeit im Markt besteht. Dadurch entstehen Ineffizienzen, die durch die Intransparenz bei Regulierungsverfahren, die meist ohne offene Konsultationen durchgeführt werden, im Markt noch verstärkt werden. Bei den Auseinandersetzungen steht mittlerweile oft die juristische Entwicklung vor der inhaltlichen Entwicklung des Marktes.

Für den Telekommunikationsmarkt gilt damit sicherlich die Beschreibung "Verrechtlichungskrise", wenn auch in einigen Teilbereichen durchaus ADR-Ansätze bereits erkennbar sind. Diese wurden bisher allerdings nicht konsequent bzw. überhaupt bewusst als ADR-Maßnahme durchgeführt. Vermittlungsversuche in Form von "Runden Tischen" werden aufgrund von "Ping-Pong"⁵ zwischen multilateralen und bilateralen Verhandlungsrunden von den Marktteilnehmern als ungerecht und zudem ineffizient empfunden.

Potenzielle Anwendungsfelder von ADR im Bereich TK

Ungelöste Streitigkeiten gibt es im Telekommunikationsmarkt in hoher Anzahl. Damit ist das Potential für ADR in diesem Markt groß. Da ADR bisher allerdings nur vereinzelt im Telekommunikationsmarkt eingesetzt wurde und die Skepsis gegenüber "neuen Verfahren" nicht unbedeutend ist, erscheint es notwendig, ADR behutsam einzuführen. Nur so kann eine Vertrautheit mit dem Verfahren erzielt werden, die letztendlich dazu führt, die potentiellen Anwendungsfelder zu praktischen Anwendungen von ADR umzuwandeln.

Behutsam heißt, dass zunächst Projekte gewählt werden sollten, bei denen ein begrenzter Umfang des Problems⁶, lösbare Fragen und klare und konkrete Ziele bestimmt werden können. Zudem muss, da ADR eine freiwillige Maßnahme darstellt, interner Druck (z.B. Zeitdruck) bei den Parteien bestehen, der gegebenenfalls durch leichten externem Druck (z.B. durch Empfehlung einer Behörde) verstärkt werden kann.

Aus theoretischer Sicht erscheinen insbesondere Konflikte über die Einführung neuer Dienste oder Technologien geeignet zu sein, ADR-Maßnahmen im Telekommunikationsmarkt einzusetzen. Hierbei ist ex ante den Parteien plastisch darstellbar, dass für die Beteiligten eine Win / Win Lösung erzielbar ist, zum Beispiel durch die beschleunigte Einführung eines neuen Dienstes. Dadurch kann die Marktpenetration insgesamt beschleunigt werden, so dass der "Kuchen" für beide Seiten anwächst.

Aktuell erscheinen die Umsetzung bzw. Weiterentwicklung der "Zweiten Verordnung zur Änderung der TKV" im Bereich der so genannten 0190'er

Dialer und die Diskussion über die zusätzliche Einführung eines "Capacity based Pricing"-Abrechnungsmodells als machbare Herausforderungen für einen Einsatz von ADR.

Notwendige Schritte zur Implementierung von ADR

Es ist schwierig, etwas zu empfehlen, um freiwillige Maßnahmen zu fördern. Diese Unsicherheit zeigt sich auch im Grünbuch.

Zusammenfassend sollen hier die oben gestellten 3 Fragen des Grünbuchs beantwortet werden. Damit soll gleichzeitig aufgezeigt werden, wie aus unserer Sicht die nächsten Schritte für eine erfolgreiche Umsetzung von ADR aussehen sollten:

Wir glauben, dass eine politische Unterstützung für ADR unbedingt notwendig ist, aber sicherlich keine EU-weite Harmonisierung eines Regelwerkes. Hier sollte eher mit Benchmarking und Best-practice Ansätzen, gerne auch zwischen verschiedenen Branchen, gearbeitet werden.

Um die Umsetzung von ADR zu fördern, ist es notwendig, aktiver als bisher die Vorteile von ADR hervorzuheben. Dazu kann es förderlich sein, diese Instrumente als solche festzuschreiben. Im Telekommunikationsmarkt könnte die aktuelle TKG Diskussion dazu genutzt werden. Dabei sollte auf die Unterschiede zwischen ADR und dem Gerichtsweg hingewiesen werden: Während beim Gerichtsweg die Parteien ihre Entscheidungsfreiheit und -autorität unbedingt an einen Dritten abtreten, nehmen die Parteien mit ADR ihre eigene Entscheidungsverantwortung, z.B. im Rahmen von Verhandlungen wahr. Damit könnten Kräfte, die bisher insbesondere dazu genutzt wurden, die eigene Position zu verteidigen, freigesetzt werden, um gemeinsame, innovative Mehrwerte zu schaffen.

Die Behörden, im Telekommunikationsmarkt die RegTP, können als erste Maßnahme zur Ermöglichung von ADR mehr (Regulierungs-)Transparenz in Form von Konsultationen schaffen, um ein insgesamt offeneres Klima zu fördern. Darüber hinaus wird es für die RegTP notwendig sein, in bestimmten Bereichen (bei der Standardisierung und der Qualitätssicherung) in Vorleistung zu gehen und konkrete Umsetzungshilfe anzubieten.

Das Rad muss nicht neu erfunden, aber immerhin in Bewegung gesetzt werden, um ADR den Stellenwert zu geben, den es auch im Telekommunikationsmarkt verdient.

Jérôme Racine und Klaus Winkler⁷

- 1 Wie auch in der deutschen Version des Grünbuchs, soll im folgenden für die hier beschriebenen Arten der Konfliktlösungsmöglichkeiten die Abkürzung "ADR" (für Alternative Dispute Resolution) verwandt werden.
- 2 Zum Beispiel werden die im TKG genannten Maximalfristen bei Regulierungsverfahren als solche meist auch maximal ausgenutzt, schon allein um keine Präzedenzfälle zu schaffen.
- 3 So müssen bei Streitigkeiten im Telekommunikationsbereich aufgrund nicht ausreichend klarer Abgrenzungen zwischen den Zuständigkeiten der Behörden und Gerichte zuweilen mehrere Verfahren gleichzeitig initiiert werden. So ist es z.B. aktuell der Fall im Verfahren der Telegate gegen die Deutsche Telekom in der Frage über den Zugang zu den Auskunftsdaten der Deutschen Telekom. In diesem Verfahren sind das Kartellamt, die Regulierungsbehörde, das Landgericht Köln (geplant) und die EU Kommission angerufen worden.
- 4 Zum Beispiel wird die Gerichtsbarkeit immer dann zur Verfügung stehen müssen, wenn mindestens eine Seite die Inanspruchnahme von ADR verweigert oder das Verfahren einseitig abbricht.
- 5 Als ein Beispiel für ein solches "Ping-Pong" kann die (versuchte) Einführung des "Call-by-Call im Ortsnetz", gefordert durch die EU, angeführt werden. Hier wurde die Verantwortlichkeit für die Entscheidung zu einer Umsetzung lange zwischen der RegTP, dem multilateralen Arbeitskreis der Branche (AKNN) und dem Wirtschaftsministerium hin und her geschoben. Selbst nachdem bestimmt war, dass eine politische Entscheidung gefasst würde, wurde auch diese zwischen den verschiedenen politischen Gremien so lange hin und her geschoben, dass letztendlich doch keine Entscheidung getroffen wurde. Erst durch die drohende Gefahr einer Klage beim EU-Gerichtshof, falls die nationalen Stellen keine Umsetzungsentscheidung treffen, ist das Verfahren nun (Anfang September) beim Vermittlungsausschuss des Bundestages "gelandet".
- 6 Zum Beispiel erscheint das Thema Preissetzung von TAL mit einer langen Historie und vielen laufenden Verfahren nur als schwierig abgrenzbar.
- 7 *Jérôme Racine* ist Jurist und seit 1997 als selbstständiger Verhandlungsberater (www.sumbiosis.com) tätig. Durch Training, fallspezifisches Coaching oder Moderation bzw. Mediation hilft er Unternehmen und Institutionen, ihre Verhandlungskompetenz zu verstärken – mit dem Ziel, die Effizienz und Qualität erfolgskritischer Geschäftsprozesse zu erhöhen.
Klaus Winkler ist Volkswirt und hat mehr als 6 Jahre im Telekommunikationssektor im Bereich Regulierung Verhandlungen geführt. Er arbeitet seit 2002 als selbständiger Mediator. Parallel untersucht er für seine Dissertation Verhandlungen in Märkten mit asymmetrischer Machtverteilung.

Personalveränderungen

Am 1. Juli 2002 hat *Dirk Langeleh* seine Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter am WIK aufgenommen. Er beschäftigt sich dort in der Forschungsgruppe "Kommunikation, Post und Logistik" mit wettbewerbs-

politischen Analysen von Post-Märkten. Dirk Langeleh studierte an der Universität Paderborn Elektrotechnik und Volkswirtschaftslehre. Ein Jahr des Volkswirtschaftsstudiums absolvierte er an der Universität Groningen in den Niederlanden. Nach seinem Studium arbeitete er an der

Universität Paderborn am Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik.

Wir freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit mit dem neuen Kollegen in unserem Institut.

Gutachten von SSD / WIK zur Bestimmung der Märkte für ex-ante-Regulierung

Die EU-Kommission hat kürzlich ein Arbeitspapier veröffentlicht, das den Entwurf einer Kommissionsempfehlung zu den sachlich relevanten Märkten enthält, die künftig Gegenstand von ex-ante Regulierung sein sollen.¹ Zur Vorbereitung der Kommissionsempfehlung haben *Squire, Sanders & Dempsey* zusammen mit *WIK-Consult* und *Professor Martin Cave* (Warwick Business School) im Auftrag der EU-Kommission ein Gutachten erstellt, das in Kürze veröffentlicht wird² und dessen Executive Report bereits öffentlich verfügbar ist.³

Der neue regulatorische Rahmen für elektronische Kommunikationsdienste erlaubt mehr Flexibilität, weil Märkte, die eine höhere Wettbewerbsintensität entwickeln, leichter aus der sektorspezifischen Regulierung herausgenommen und der alleinigen An-

wendung des Wettbewerbsrechts unterworfen werden können. Die Bestimmung der Märkte, die potentiell einer ex-ante Regulierung unterworfen werden sollen, setzt eine Bestimmung der relevanten Märkte im Bereich der elektronischen Kommunikationsdienste voraus, die nach wettbewerbsrechtlichen Grundsätzen zu erfolgen hat. Für eine ex-ante Regulierung kommen nur solche Märkte in Frage, die (1) durch dauerhafte Marktzutrittschranken gekennzeichnet sind, (2) keine Eigenschaften aufweisen, die darauf hinwirken, dass sich gleichwohl in Zukunft wirksamer Wettbewerb entwickeln könnte und (3) deren Wettbewerbsprobleme sich nicht dazu eignen, mit den Mitteln des Wettbewerbsrechts behoben werden zu können. Das Gutachten behandelt in umfassender Weise die bei der Bestimmung der relevanten Märkte für ex-ante-Regulierung auftretenden

rechtlichen und ökonomischen Fragen und untersucht im einzelnen, wo Regulierungsbedarf bestehen könnte.

Ulrich Stumpf

- 1 Commission of the European Communities, Public consultation on a draft Commission Recommendation On Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communication networks and services, Working Document, Brussels, 17 June 2002.
- 2 Squire, Sanders & Dempsey / WIK-Consult / Martin Cave, Market Definitions for Regulatory Obligations in Communications Markets, Study for the European Commission.
- 3 Der Executive Report findet sich auf der Website der Kommission unter http://europa.eu.int/information_society/topics/telecoms/regulatory/studies/index_en.htm.

Neue Studie der WIK-Consult: Telekommunikationsmarkt Deutschland

Der Telekommunikationsmarkt in Deutschland befindet sich seit einigen Jahren in einem tiefgreifenden Wandel. Treibende Kräfte hierfür sind u.a. die vollständige Liberalisierung im Jahre 1998 aber auch Kapitalmarktinteressen mit Blick auf die strategische Positionierung der wichtigsten Marktteilnehmer sowie die Entwicklung des Internet bzw. IP gestützter Kommunikation. Gegenüber Anfang 1998 sind die Marktverhältnisse in jedem Fall sehr viel differenzierter geworden, was sich insbesondere in der unterschiedlichen Wachstums- und Wettbewerbsdynamik einzelner Marktsegmente ausdrückt. Entscheidungssituationen in diesem Markt und damit fundierte Bewertungen von Marktverhältnissen und -entwicklungen sind weitaus komplexer geworden und verlangen damit a-priori die

Berücksichtigung einer Vielzahl von Einflussgrößen.

Die neue Studie der WIK-Consult **Telekommunikationsmarkt Deutschland** setzt sich zum Ziel, die Entwicklung des Telekommunikationsmarktes in Deutschland in den letzten Jahren, den aktuellen Stand sowie die Bedeutung dieses Marktes für Wirtschaft und Gesellschaft in ihren vielschichtigen Dimensionen systematisch zu erfassen.

Die Studie wendet sich an Entscheidungsträger aus Wirtschaft, Politik und Verbänden im In- und Ausland, für die eine schnelle Verfügbarkeit einer fundierten Informationsbasis unverzichtbar ist, um damit Bewertungen und Entscheidungen sicherer und belastbarer zu machen.

Die Studie fokussiert auf den deutschen Telekommunikationsmarkt aus insgesamt sieben verschiedenen Perspektiven:

- Marktgrößen,
- Marktstruktur und Wettbewerb,
- Wettbewerberprofile,
- Preise,
- Informationsgesellschaft,
- Volkswirtschaftliche Bedeutung des Telekommunikationsmarktes,
- Entwicklung der regulatorischen Rahmenbedingungen.

Die Studie bietet kompetent und übersichtlich aufbereitet

- eine umfassende empirische Informationsbasis für den Telekommunikationsmarkt in Deutschland,
- eine klare themenspezifische Aufbereitung, um die Informationssuche möglichst effizient zu gestalten,
- knappe und präzise Analysen mit zahlreichen Hintergrundinformationen,
- eine anschaulich Darstellung von Zusammenhängen in Grafiken und Tabellen.

Die Studie enthält Ausführungen zu insgesamt über 20 verschiedenen Themenbereichen jeweils in Deutsch und Englisch.

Die Studie Telekommunikationsmarkt Deutschland wird Ende September 2002 erscheinen. Sie ist als Printversion und CD erhältlich. Der Preis beträgt für die Printversion 750 Euro excl. MWSt. und für die CD 750 Euro excl. MWSt. Die Printversion und CD zusammen sind zum Preis von 850 Euro excl. MWSt erhältlich.

Die Studie kann ab sofort bestellt werden bei:

WIK-Consult
 Postfach 20 00
 53588 Bad Honnef
 Germany
 Tel.: +49 2224-9225-42
 Fax: +49 2224-9225-68
 eMail: b.struever@wik.org
 http://www.wik.org

Daten und Fakten

Nachfrage aus Osteuropa lässt die Exporte von Telekommunikationstechnik weiter steigen

Der Telekommunikationsmarkt befindet sich seit dem Jahr 2001 in einer starken Konsolidierungsphase. Die zweistelligen Wachstumsraten im Markt, insbesondere getragen durch die Entwicklungen im Mobilfunk und Internet, sind vorerst vorbei. Der deutsche Telekommunikationsmarkt erreichte im vergangenen Jahr ein Volumen von 64,7 Mrd. €, was einen Wachstum von 5,6 % entspricht. Dabei hat der TK-Dienstemarkt zugenommen, während der Markt für TK-Equipment um mehr als 10% zurückgegangen ist. Mit einem Volumen von 13,8 Mrd. Euro entfallen etwa 21% des Gesamtmarktes auf den Bereich der TK-Technik. Die stark nachlassende Nachfrage nach Mobilfunk- und Vermittlungstechnik hat dabei hauptsächlich zum Rückgang des Marktvolumens beigetragen.¹

Die gesamte Produktion von TK-Technik in Deutschland, die ein Volumen von 15,0 Mrd. € erreichte, ist in 2001 nur leicht gesunken. Zur Stabilisierung hat dabei die deutlich erhöhte Produktion von Vermittlungs- und Übertragungstechnik beigetragen. Hingegen haben die Hersteller auf die nachlassende Nachfrage nach Mobilfunktechnik reagiert. Denn die Produktion von Mobilfunktelefonen und Systemtechnik ist im vergangenen Jahr um 20% zurückgegangen und erreichte ein Volumen von 6,0 Mrd. € (siehe Abbildung 1).

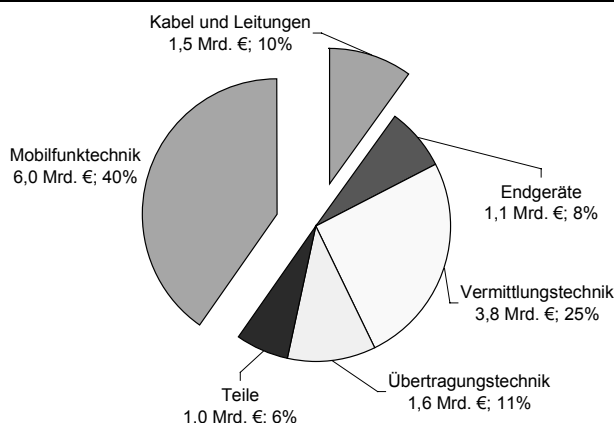
Exporte von TK-Technik weiter angestiegen

Die deutschen Exporte von Telekommunikationstechnik sind auch im Jahr 2001 weiter deutlich angestiegen und erzielten eine neue Rekordmarke. Sie erreichten ein Volumen

von 14,5 Mrd. €, was einer Zunahme um 1,5 Mrd. € bzw. 11,8 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Besonders stark haben die Ausfuhren von Mobilfunktechnik sowie Kabel und Leitungen zugenommen. Nur gering waren die Exportzuwächse bei der Festnetztechnik, hier konnte lediglich das Segment der Endgeräte überproportional zulegen. Die Exportquote belief sich auf über 90%, was ein deutliches Indiz dafür ist, wie abhängig die deutschen Hersteller von Telekommunikationstechnik von der Auslandsnachfrage sind.

Die sektorale Struktur der Exporte hat sich in den vergangenen Jahren deutlich geändert. Bis 1998 dominierte eindeutig der Bereich der Festnetztechnik die Exporte, in den vergangenen Jahren sind jedoch die Ausfuhren von Mobilfunktechnik stark angestiegen, so dass 2001 62,6 % der Exporte auf diesen Bereich entfielen. Auffällig ist dabei, dass die Exporte in die europäischen Länder eindeutig von Produkten der Mobilfunktechnik dominiert werden. Der Anteil lag im vergangenen Jahr bei 73%. Im Gegensatz dazu zählt der Großteil der Ausfuhren in die asiatischen und amerikanischen Ländern zum Bereich Festnetztechnik. Hierbei stehen jedoch nicht mehr wie in früheren Zeiten die Segmente Vermittlungstechnik und Übertragungstechnik im Vordergrund, sondern der Schwerpunkt der Exporte liegt bei Bauelementen und Teilen für die verschiedensten Endprodukte.

Abbildung 1: Struktur der Produktion von Telekommunikationstechnik in Deutschland im Jahr 2001



Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnung

wik

Osteuropäische Länder steigern die Nachfrage

Bei der regionalen Betrachtung zeigt sich, dass die Exporte in die EU-Länder nur noch leicht zugenommen haben. Die Exporte in diese Länder stiegen um 3,8 % auf 7,9 Mrd. €. Wie Abbildung 2 zeigt, flossen 54% der deutschen Telekommunikationsgeräte-Exporte in EU-Länder. Die bedeutendsten Nachfrager aus dem EU-Raum sind dabei Großbritannien, Italien und Frankreich, wobei insbesondere die Ausfuhren nach Großbritannien mit einem Zuwachs von 31% stark ansteigen sind.

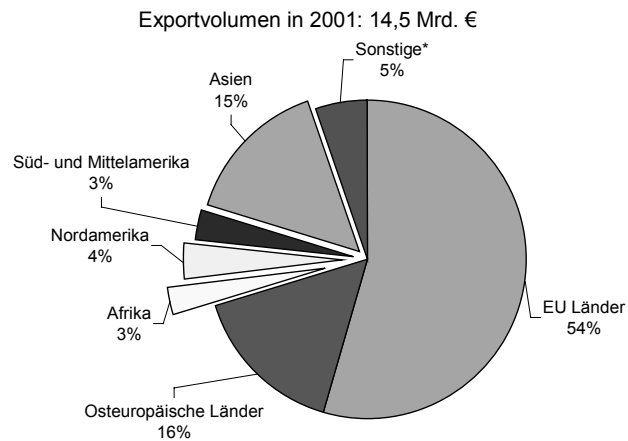
Überproportional stark legten die Export von TK-Technik in die osteuropäischen Länder zu. Diese stiegen um 27% und erreichten ein Volumen von 2,3 Mrd. €. Insbesondere Russland, die Tschechische Republik und Ungarn steigerten ihre TK-Importe aus Deutschland stark. Während es sich bei den Ausfuhren in die Tschechische Republik und Ungarn dabei schwerpunktmäßig um Mobilfunktechnik handelt, wurde nach Russland noch überwiegend Festnetztechnik geliefert.

Während die Ausfuhren in die USA mit 4,0% leicht angestiegen sind, sind die TK-Exporte nach China erstmals seit vielen Jahren stark zurückgegangen. Sie sanken im Vergleich zum Vorjahr um 15,6 % und erreichten ein Volumen von 0,5 Mrd. €. Insgesamt sind die Exporte in die Asiatischen Länder, mit einem Zuwachs von 26,2%, jedoch überproportional stark angestiegen. Bewirkt wurde dies durch die starke Nachfrage aus den Arabischen Emiraten, Saudi Arabien sowie Indonesien und Thailand. Während die ersten beiden Länder dabei zu größten Teil Mobilfunktechnik importierten wurden die Exporte nach Indonesien und Thailand von Festnetztechnik dominiert.

Importe von Mobilfunktechnik steigen weiter

Der Import von Telekommunikationstechnik nach Deutschland ist im vergangenen Jahr stärker gestiegen als die Exporte. Er erreichte ein Volumen von 10,0 Mrd. €, was einer Zunahme von 15% entspricht. Die Wachstumsdynamik der vergangenen Jahre hat jedoch deutlich abgenommen. Überproportional stark haben dabei die Einfuhren von Mobilfunktechnik zugelegt, diese stiegen um 20,7% und erreichten ein Volumen von 4,8 Mrd. €. Die Einfuhren im Bereich der Festnetztechnik legten lediglich um 11,6% zu und betragen ebenfalls 4,8 Mrd. €. Die Importe der

Abbildung 2: Regionale Struktur der deutschen Exporte von TK-Technik



Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnung
* überwiegend Exporte in die Schweiz

wik

Segmente Vermittlungstechnik und Endgeräte waren dabei rückläufig.

Bei der regionalen Betrachtung zeigt sich, dass die Einfuhren aus den EU-Ländern überproportional zugenommen haben. Sie erreichten ein Volumen von 5,0 Mrd. €, damit kam 50% der importierten TK-Technik aus den Mitgliedsländern. Wie die folgende Tabelle 1 zeigt, sind die bedeutendsten Lieferanten dabei Großbritannien, Finnland und die Niederlande. Alle drei Länder konnten ihre Ausfuhren nach Deutschland stark steigern. Die hohe inländische Nachfrage nach Mobilfunktechnik hat dabei dazu geführt, dass sich die Importe aus Finnland nahezu verdoppelt haben. Sie beliefen sich auf 1,2 Mrd. € und bestehen zu 96% aus Mobilfunktechnik.

Weitere wichtige Lieferanten für den deutschen TK-Markt sind die USA und die asiatischen Länder China, Taiwan und Japan. Die USA ist dabei der bedeutendste Lieferant für Festnetztechnik, wobei das Importvolumen im vergangenen Jahr um 9% zurückgegangen ist. Bei den Einfuhren aus den USA handelt es sich dabei in erster Linie um Übertragungs- und Datenkommunikationstechnik. Während die Einfuhren aus China und Taiwan auch in 2001 weiter angestiegen sind, sind die Importe aus Japan um 30% gesunken. Besonders auffällig ist dabei der ständig sinkende Import von Festnetz-Endgeräten aus Japan. Wurden 1994 noch Endgeräte im Wert von 0,3 Mrd. € aus Japan importiert, so lag das Volumen im vergangenen Jahr lediglich noch bei 0,02 Mrd. €.

Tabelle 1: Importrangliste für TK-Technik

Rang	Land	Importvolumen		Veränd.	Anteil
		2000	2001		
1	Großbritannien	1.072.757	1.470.285	37,1%	14,7%
2	USA	1.476.078	1.338.243	-9,3%	13,4%
3	Finnland	426.554	1.201.614	181,7%	12,0%
4	China	957.720	1.141.527	19,2%	11,4%
5	Niederlande	217.703	406.275	86,6%	4,1%
6	Dänemark	164.759	376.035	128,2%	3,8%
7	Frankreich	761.707	364.113	-52,2%	3,6%
8	Taiwan	205.077	349.572	70,5%	3,5%
9	Schweden EU	356.591	344.335	-3,4%	3,4%
10	Japan	473.693	332.443	-29,8%	3,3%
11	Ungarn	135.975	293.924	116,2%	2,9%
12	Singapur	386.315	293.194	-24,1%	2,9%
13	Italien	124.248	282.991	127,8%	2,8%
14	Israel	210.871	228.675	8,4%	2,3%
15	Spanien	91.394	153.847	68,3%	1,5%
Importvolumen insgesamt		8.722.490	10.029.706	15,0%	100%

Quelle: Statistische Bundesamt, eigene Schätzung

Handelsbilanzüberschuss weiter ausgebaut

Der Handelsbilanzüberschuss mit Telekommunikationstechnik hat im Jahr 2001 ein neues Rekordhoch erreicht. Er betrug 4,5 Mrd. €, was einem Anstieg von 5% entspricht. Im Handel mit den Europäischen Ländern wurde ein Überschuss von 5,2 Mrd. € erzielt. Insbesondere mit Großbritannien, Italien und Polen wurden hohe Überschüsse generiert. Dagegen war der Handel mit Schweden, Dänemark und Finnland defizitär. Das Defizit ist dabei durch die Importe im Mobilfunkbereich entstanden. Hohe Defizite sind auch im Warenaustausch mit den USA und den asiatischen Ländern China, Taiwan und Japan zu ver-

zeichnen. Besonders stark ist dabei das Defizit mit China angestiegen. Es erreichte ein Volumen von 0,7 Mrd. €, was einem Anstieg von 62% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der Grund hierfür sind die stark angestiegenen Importe aus China, denen rückläufige Exporte entgegen stehen.

Fazit

Der Außenhandel mit TK-Technik hat im vergangenen Jahr weiter zugenommen, dabei sind die Importe deutlich stärker angestiegen als die Exporte. Trotzdem konnte absolut gesehen der Handelsbilanzüberschuss weiter ausgebaut werden und erreichte eine neue Rekordmarke. Der Anstieg ist dabei fast ausschließlich

auf den Warenaustausch mit den osteuropäischen Ländern und einigen arabischen Ländern zurückzuführen. Die Nachfragedynamik der EU-Länder und der USA hat dagegen deutlich nachgelassen, wobei die Exporte nach China sogar rückläufig gewesen sind. Die Exportsteigerungen wurden durch die weiterhin hohe Nachfrage nach Mobilfunktechnik, Endgeräten für das Festnetz und Kabel und Leitungen ausgelöst.

Rolf Schwab

1 Die hier genannten Daten beruhen auf Angaben von EITO, European Information Technology Observatory 2002

Veröffentlichungen des WIK

In der Reihe "**Diskussionsbeiträge**" erscheinen in loser Folge Aufsätze und Vorträge von Mitarbeitern des Instituts sowie ausgewählte Zwischen- und Abschlussberichte von durchgeführten Forschungsprojekten. Die Hefte können entweder regelmäßig oder als Einzelheft gegen eine Schutzgebühr von 15 € (Inland und europäisches Ausland) bzw. 23 € (außereuropäisches Ausland) bei uns bestellt werden.

Zuletzt erschienen

Nr. 237: Hilke Smit – Auswirkungen des e-Commerce auf den Postmarkt (Juni 2002)

Die Entwicklung des e-Commerce im Allgemeinen führt auch auf dem Postmarkt zu vielschichtigen Veränderungen. Diese betreffen einerseits sinkende Sendungsvolumina aufgrund der Substitution des postalischen Versandes durch den elektronischen Versand von Daten bei digitalisierbaren e-Commerce Transaktionen. Andererseits werden jedoch hinsichtlich jener Transaktionen, die den Handel physischer Güter betreffen, steigende Sendungsvolumina im Bereich postalischer Dienstleistungen erwartet. Dieses gilt sowohl für den B2B als auch für den B2C Bereich und ist insbesondere auf die Tendenz einer Verringerung der Größe der Sendungen bei gleichzeitiger Erhöhung der Bestellhäufigkeit zurückzuführen. Der B2C Bereich profitiert darüber hinaus von einer Verschiebung der Sendungsmengen vom B2B Bereich auf den B2C Bereich in Folge der durch den e-Commerce veränderter Strukturen der Wertschöpfungsketten.

Vor diesem Hintergrund hat der vorliegende Diskussionsbeitrag die sich wandelnde Position der Postdienstleister sowohl im Brief- als auch im

Paketmarkt vor dem Hintergrund der e-Commerce Entwicklung zum Gegenstand.

Um die zusätzlichen Sendungsvolumina auf sich zu ziehen, bestehen bei den Postdienstleistern Tendenzen, ihr Leistungsspektrum zunehmend sowohl entlang der gesamten e-Commerce Fulfilmentkette als auch in den Bereich der dem Fulfilment vorgelagerten e-Commerce Dienstleistungen auszudehnen. Dieser Wandel der Postdienstleister hin zu umfassenden Fulfilmentdienstleistern wird im vorliegenden Diskussionsbeitrag zunächst allgemein diskutiert und im Anschluss daran anhand von Fallbeispielen verdeutlicht. Dem e-Commerce muss vor diesem Hintergrund eine positive Auswirkung auf die Innovationsaktivitäten der Postdienstleister zu geschrieben werden.

In einem weiteren Schritt wird untersucht, inwieweit die Auswirkungen des e-Commerce auf das Sendungsvolumen des Brief- und Paketmarktes dazu führen, dass sich die Markt- und Wettbewerbsstrukturen in den Märkten verändern. Dabei wird von der Hypothese ausgegangen, dass die

steigenden Sendungsvolumina bei den Anbietern zu einer Abschwächung ihres Wettbewerbsnachteils hinsichtlich der Ausnutzung von Skaleneffekten führen können und somit ihre Wettbewerbsfähigkeit in Folge des e-Commerce steigen könnte. Die Analyse kommt dabei zu dem Schluss, dass diese Erwartung zum einen aufgrund des nur geringen Anteils der e-Commerce Sendungen am Gesamtsendungsvolumen und zum anderen aufgrund fortbestehender Markteintrittsbarrieren beispielsweise in Form von Reputationsvorteilen der DPAG, Vorteilen der Verbundproduktion von Brief- und Paketdiensten als auch bestehender regulatorischer Rahmenbedingungen relativiert werden muss. Es besteht daher weder im Brief- noch im Paketmarkt eine hohe Wahrscheinlichkeit einer Veränderung der Markt- und Wettbewerbsstrukturen in Folge der e-Commerce Entwicklung. Vielmehr führen die durch den e-Commerce generierten Sendungsvolumina eher noch zu einer Verfestigung der derzeitigen Wettbewerbsposition der DPAG.

Nr. 238: Hilke Smit – Reform des UPU-Endvergütungssystems in sich wandelnden Postmärkten (Juni 2002)

Für die Erstellung internationaler Postdienste ist aufgrund der Existenz mehr oder minder großer nationaler bzw. regionaler Versorgungsgebiete eine Kooperation zwischen den Postbetreibern notwendig. Die Abwicklung einer solchen Versorgungsgebiet übergreifenden Vernetzung bedarf der vertraglichen Definition und Absicherung. Im Zentrum dieser Untersuchungen steht dabei die Frage, wie die internationale Kooperationsleistung der Postbetreiber untereinander zu vergüten ist. Die Probleme der Handhabbarkeit der Vielzahl bilateraler Verträge für die internationale Kooperation führte mit Gründung des Weltpostvereins dazu, dass Bestrebungen unternommen wurden, ein einheitliches, für alle verbindliches System zu entwerfen, das die bilateralen Verträge ersetzen sollte. Die Ausgestaltung eines solchen Systems wurde wesentlich durch die Inhomogenität der Interessen der Verhandlungspartner erschwert. Im vorliegenden Diskussionsbeitrag wird die Entwicklung dieser Vergütungslösungen im Rahmen von Endvergütungssystemen vom Prinzip der Nichtaufteilung der Einlieferungsgebühren über die Einführung des ersten Endvergütungssystems

bis hin zum derzeit auf Ebene des Weltpostvereins diskutierten kostenorientierten Endvergütungssystem dargestellt.

Eine ineffiziente Ausgestaltung des universell anwendbaren Endvergütungssystems führt zu einer Reihe von ökonomischen Verzerrungen und Fehlanreizen, die die Funktionsfähigkeit des internationalen Postdienstes behindern. Hierzu zählen unter anderem Verzerrungen der postalischen Preisstrukturen in und zwischen den Ländern sowie der Sendungsstromallokation und die damit verbundene Entwicklung des Remailings. Darüber hinaus werden falsche Anreize hinsichtlich einer effizienten internationalen Arbeitsteilung und der Erbringung qualitativ hochwertiger internationaler Postdienste gesetzt. Im Zeitablauf sind die Postmärkte einem ständigen Wandlungsprozess unterworfen, der insbesondere eine zunehmende Öffnung der Märkte für private Wettbewerber mit sich bringt. Die Existenz unterschiedlicher Vergütungssysteme für die Anbieter verzerrt damit die Wettbewerbspositionen.

Die Entwicklung der Endvergütungssysteme wird in diesem Beitrag dahingehend beurteilt, inwieweit es gelungen ist, diese Problembereiche zu lösen. Dabei ist festzustellen, dass zwar eine zunehmende Verbesserung hinsichtlich der Problemlösungsfähigkeit eingetreten ist, doch müssen zentrale Verzerrungstatbestände so lange bestehen bleiben, wie es nicht gelingt, ein kostenorientiertes Endvergütungssystem zu implementieren, das die zu zahlenden Endvergütungen gemäß der Situation in den einzelnen Ländern differenziert. Die derzeit angestrebte Einführung einer Orientierung an den Inlandstarifen stellt dabei erst den ersten Schritt in diese Richtung dar. Abschließend wird in diesem Beitrag diskutiert, inwieweit eine Integration der internationalen Kooperation in nationale Teilleistungslösungen sinnvoll erscheint, um einen diskriminierungsfreien Zugang zu gewährleisten. Um eine missbräuchliche Ausnutzung der Preissetzungsspielräume zu verhindern, könnte auch dieses Tarifsystem im Rahmen der nationalen Preisregulierung überwacht werden.

In der Reihe "WIK Proceedings" (ISSN 1431-066X) werden ausgewählte Beiträge von Workshops und Konferenzen des Instituts veröffentlicht. Die jeweiligen Bände können zum Preis von 40 € (Inland und europäisches Ausland) und 30 € (außereuropäisches Ausland) bei uns bestellt werden.

Die aktuellen Proceedings:

Nr. 7: Gabriele Kulenkampff, Hilke Smit (Eds.): Liberalisation of Postal Markets. Papers presented at the 6th Königswinter Seminar, Königswinter, 19 – 21 February 2001

Im vergangenen Jahr führte das WIK in Königswinter einen Workshop zur Liberalisierung der Postmärkte durch. Schwerpunkt der Veranstaltung war es, einen Überblick über die Liberalisierung der Postmärkte in Europa, den USA und Neuseeland zu gewinnen. Der Fokus des Interesses lag dabei auf regulierungspolitischen Fragestellungen. Vertreter der verschiedenen Länder brachten sich mit ihren spezifischen Regulierungsansätzen und Erfahrungen in die Veranstaltung ein. Die vorliegenden Proceedings enthalten die überarbeiteten Beiträge und Präsentationen, die im Rahmen des Workshops vorgestellt wurden.

Der Konferenzband enthält die folgenden Beiträge:

- *Carl C. von Weizsäcker*: Criteria for evaluating rebate schemes of dominant firms
- *William E. Kovacic*: The problem of cross subsidies and predatory pricing in regulated markets
- *Cara Schwarz-Schilling*: Market development in Germany – The role of value added services
- *Hilke Smit*: Removing regulatory barriers – The New Zealand experience
- *Robert H. Cohen, William W. Ferguson, John D. Waller, Spyros S. Xenakis*: Impacts of using worksharing to liberalize a Postal market
- *Sten Selander*: Competition in the Swedish Postal market
- *Bert Aerts*: The Postal market in the Netherlands: Liberalisation and privatisation
- *James Campbell*: Remailing – catalyst for liberalising the European Postal markets?
- *Paul Waterschoot*: Steps towards liberalisation of European Postal markets: The new EU-Directive proposal
- *Gabriele Kulenkampff*: Opening up the German Postal market to competition: The case of asymmetric European liberalisation
- *Martin Hellwig*: Liberalisation of the German Postal market

Nr. 8: Karl-Heinz Neumann, Sonia Strube Martins, Ulrich Stumpf (Eds.): Regulatory Economics "Price Regulation". Contributions to the WIK Seminar, Königswinter, 19 – 21 November 2001

Das WIK hat vom 19. bis 21. November 2001 im Gästehaus Petersberg einen internationalen Kreis von Regulierungsexperten aus Wissenschaft, Regulierung und Industrie zusammengebracht, der sich mit unterschiedlichen Fragestellungen der Preisregulierung auseinandergesetzt hat. Dieser Workshop steht am Anfang einer Veranstaltungsreihe, die unter dem Titel "Regulatory Economics" ein- bis zweimal im Jahr einem Forum ausgewählter Experten die Möglichkeit bietet, über aktuelle Fragen der Regulierung zu diskutieren und internationale Erfahrungen mit der Regulierung von Telekommunikationsmärkten auszutauschen. Mit Blick auf die aktuelle Diskussion wurden die Themenbereiche Wholesale/Retail pricing einschließlich der

Regulierung von Terminierungsentgelten von Fest- in Mobilfunknetze, Optionstarife und Preisbündelung sowie Internet Flatrate und kapazitätsbasierte Zusammenschaltungsentgelte aufgegriffen.

Die vorliegenden Proceedings enthalten die überarbeiteten Fassungen der Beiträge, die im Rahmen des Workshops vorgestellt wurden.

Der Konferenzband enthält die folgenden Beiträge:

- *Matthias Kurth*: Introduction to the WIK Seminar
- *Günter Knieps*: Wholesale/Retail Pricing in Telecom Markets
- *Jens Arnbak, Daan Vrijmoet*: Price Squeeze-Problems and Ini-

tial Solutions in the Dutch Telephony Market

- *Frank Schmidt, Axel Wehmeier, Hasan Alkas*: The Experience of Deutsche Telekom with Optional Tariffs
- *Martin Cave*: A Note on Bundling with some Applications to Telecommunications
- *Marc Bourreau*: The Economics of Internet Flat Rates
- *Ingo Vogelsang (in co-operation with Ralph-Georg Wöhr)*: Determining Interconnection Charges Based on Network Capacity Utilized

Nr. 9: Karl-Heinz Neumann, Peter Stamm (Hrsg.): Wettbewerb in der Telekommunikation – Wie geht es weiter? WIK-Konferenz, Berlin, 26. – 27. Februar 2002

Am 26. und 27. Februar 2002 veranstaltete das WIK im Haus der Deutschen Wirtschaft in Berlin eine Konferenz zum Thema „Wettbewerb in der Telekommunikation – Wie geht es weiter?“. Etwa 250 Vertreter aus Politik, Ministerien, Regierungsbehörden und Telekommunikationsunternehmen aus dem In- und Ausland folgten der Einladung und diskutierten über den aktuellen Stand des Wettbewerbs auf den Telekommunikationsmärkten und über Änderungsbedarf bei den rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen.

Anlass der Konferenz war die nach der Veröffentlichung der Lageberichte der Monopolkommission sowie der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post einsetzende Diskussion über eine Novellierung des Telekommunikationsgesetzes. Im Fokus der Konferenz stand somit die Frage, inwiefern das Gesetz seine Bewährungsproben bestanden hat und an welchen Stellen Veränderungsbedarf besteht? Unter den Referenten wurde u.a. kontrovers über die Frage diskutiert, ob und wiefern sich bereits funktionsfähiger Wettbewerb etabliert hat, der einen grundsätzlichen Abbau von Regulierungsmaßnahmen erlauben würde.

Die vorliegenden Proceedings enthalten Beiträge von 19 Referenten dieser Konferenz sowie die Protokolle von den lebhaft geführten Paneldiskussionen zum Wettbewerb im

Festnetz, zu den Entwicklungen im Mobilfunk sowie zu den Reformoptionen für das Telekommunikationsgesetz.

Der Konferenzband enthält im Einzelnen die folgenden Beiträge:

- 1 Erfolge und Weiterentwicklung der Marktöffnungspolitik in Deutschland
Eröffnungsvortrag von Dr. Alfred Tacke
- 2 Die Zukunft des deutschen TK-Marktes nach erfolgreicher Marktöffnung
Eröffnungsvortrag von Hans-Willi Hefekäuser
- 3 Der Festnetzmarkt im Bild der Market Player– Die Anbieterseite
*Werner Hanf
Gerd Eickers
Hans Albert Aukes
Dieter Hähle*
- 4 Der Festnetzmarkt im Bild der Market Player– Die Nachfragerseite
*Prof. Dr. Edda Müller
Ludwig Paßen*
- 5 Paneldiskussion: Was bringt der Wettbewerb den Nutzern?
Diskussionsleitung: Michael Jungblut
- 6 Der deutsche TK-Markt im internationalen Vergleich
Dr. Ulrich Stumpf

7 The Influence of Capital Markets on Market Structures in the Telecommunications Market
Stephen Davidson

8 Der Mobilfunkmarkt im Bild der Market Player
*Stefan A. Baustert
Dietrich Beese
Dr. Dietrich-Wilhelm Gemmel*

9 Paneldiskussion: Ist der GSM-Erfolg bei UMTS wiederholbar?
Diskussionsleitung: Angelika Keller

10 Die Verfassung der Märkte
Die Einschätzung der Monopolkommission
Prof. Dr. Martin Hellwig

Die Einschätzung der Regulierungsbehörde
Matthias Kurth

11 Der Ordnungsrahmen
*Peter Scott
Prof. Dr. Wernhard Möschel
Prof. Dr. Joachim Scherer*

12 Der neue EU-Regulierungsrahmen für elektronische Kommunikationsdienste: Vorgaben und Spielräume für die Umsetzung
Robert Klotz

13 Paneldiskussion: Reformoptionen für das Telekommunikationsgesetz
Diskussionsleitung: Dr. Karl-Heinz Neumann

Diskussionsbeiträge

- Nr. 213: Lorenz Nett – Das Problem unvollständiger Information für eine effiziente Regulierung (Januar 2001)
- Nr. 214: Sonia Strube – Der digitale Rundfunk – Stand der Einführung und regulatorische Problemfelder bei der Rundfunkübertragung (Januar 2001)
- Nr. 215: Astrid Höckels – Alternative Formen des entbündelten Zugangs zur Teilnehmeranschlussleitung (Januar 2001)
- Nr. 216: Dieter Elixmann, Gabriele Kulenkampff, Ulrike Schimmel, Rolf Schwab – Internationaler Vergleich der TK-Märkte in ausgewählten Ländern - ein Liberalisierungs-, Wettbewerbs- und Wachstumsindex (Februar 2001)
- Nr. 217: Ingo Vogelsang – Die räumliche Preisdifferenzierung im Sprachtelefondienst - wettbewerbs- und regulierungspolitische Implikationen (Februar 2001)
- Nr. 218: Annette Hillebrand, Franz Büllingen – Politiken und Folgen der institutionellen Neuordnung der Domainverwaltung durch ICANN (April 2001)
- Nr. 219: Hasan Alkas – Preisbündelung auf Telekommunikationsmärkten aus regulierungsökonomischer Sicht (April 2001)
- Nr. 220: Dieter Elixmann, Martin Wörter – Strategien der Internationalisierung im Telekommunikationsmarkt (Mai 2001)
- Nr. 221: Dieter Elixmann, Anette Metzler – Marktstruktur und Wettbewerb auf dem Markt für Internet-Zugangsdienste (Juni 2001)
- Nr. 222: Franz Büllingen, Peter Stamm – Mobiles Internet - Konvergenz von Mobilfunk und Multimedia (Juni 2001)
- Nr. 223: Lorenz Nett – Marktorientierte Allokationsverfahren bei Nummern (Juli 2001)
- Nr. 224: Dieter Elixmann – Der Markt für Übertragungskapazität in Nordamerika und Europa (Juli 2001)
- Nr. 225: Antonia Niederprüm – Quersubventionierung und Wettbewerb im Postmarkt (Juli 2001)
- Nr. 226: Ingo Vogelsang unter Mitarbeit von Ralph-Georg Wöhr – Ermittlung der Zusammenschaltungsentgelte auf Basis der in Anspruch genommenen Netzkapazität (August 2001)
- Nr. 227: Dieter Elixmann, Ulrike Schimmel und Rolf Schwab – Liberalisierung, Wettbewerb und Wachstum auf europäischen Telekommunikations-Märkten (Oktober 2001)
- Nr. 228: Astrid Höckels – Internationaler Vergleich der Wettbewerbsentwicklung im Local Loop (Dezember 2001)
- Nr. 229: Anette Metzler – Preispolitik und Möglichkeiten der Umsatzgenerierung von Internet Service Providern (Dezember 2001)
- Nr. 230: Karl-Heinz Neumann – Volkswirtschaftliche Bedeutung von Resale (Januar 2002)
- Nr. 231: Ingo Vogelsang – Theorie und Praxis des Resale-Prinzips in der amerikanischen Telekommunikationsregulierung (Januar 2002)
- Nr. 232: Ulrich Stumpf – Prospects for Improving Competition in Mobile Roaming (März 2002)
- Nr. 233: Wolfgang Kiesewetter – Mobile Virtual Network Operators – Ökonomische Perspektiven und regulatorische Probleme (März 2002)
- Nr. 234: Hasan Alkas – Die Neue Investitionstheorie der Realloptionen und ihre Auswirkungen auf die Regulierung im Telekommunikationssektor (März 2002)
- Nr. 235: Karl-Heinz Neumann – Resale im deutschen Festnetzmarkt (Mai 2002)
- Nr. 236: Ulrich Stumpf, Wolfgang Kiesewetter und Lorenz Nett – Regulierung und Wettbewerb auf europäischen Mobilfunkmärkten (Juni 2002)
- Nr. 237: Hilke Smit – Auswirkungen des e-Commerce auf den Postmarkt (Juni 2002)
- Nr. 238: Hilke Smit – Reform des UPU-Endvergütungssystems in sich wandelnden Postmärkten (Juni 2002)

Impressum: WIK Wissenschaftliches Institut für Kommunikationsdienste GmbH
Postfach 20 00, Rathausplatz 2-4, 53588 Bad Honnef
Tel 02224-9225-0 / Fax 02224-9225-68
HTTP://www.wik.org eMail: info@wik.org
Redaktion: Birgit Strüver
Verantwortlich für den Inhalt: Dr. Karl-Heinz Neumann

Erscheinungsweise: vierteljährlich
Bezugspreis jährlich: 30,00 €, Preis des Einzelheftes: 8,00 € zuzüglich MwSt

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise) nur mit Quellenangabe
und mit vorheriger Information der Redaktion zulässig

ISSN 0940-3167