

DE

Dieser Text wird allein zum Zwecke der Information zugänglich gemacht.

Eine Zusammenfassung dieser Entscheidung ist in allen Amtssprachen der Gemeinschaft im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht.

***Fall Nr. COMP/M.3916 –  
T-Mobile Austria/Tele.ring***

Nur der deutsche Text ist verbindlich.

**VERORDNUNG (EG) Nr. 139/2004  
ÜBER FUSIONSVERFAHREN**

---

Artikel 8 (2)

Datum: 26/04/2006



EUROPÄISCHE KOMMISSION

Brüssel, den 26.04.2006  
K (2006) 1695 endg.

**NICHTVERTRAULICHE FASSUNG**

**ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION**

**vom 26.04.2006**

**über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen**

**(Sache Nr. COMP/M.3916 – T-MOBILE AUSTRIA/TELE.RING)**

**Entscheidung der Kommission**

**vom 26.04.2006**

**über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen**

**(Sache Nr. COMP/M.3916 – T-MOBILE AUSTRIA/TELE.RING)**

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN -

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, insbesondere auf Artikel 57

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen<sup>1</sup> insbesondere auf Artikel 8 Absatz 2,

angesichts der Entscheidung der Kommission vom 14. November 2005, in dieser Sache das Verfahren einzuleiten,

nachdem den beteiligten Unternehmen Gelegenheit gegeben wurde, sich zu den Einwänden der Kommission zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Unternehmenszusammenschlüsse<sup>2</sup>,

in Kenntnis des Abschlussberichts des Anhörungsbeauftragten in dieser Sache<sup>3</sup>,

IN ERWÄGUNG NACHSTEHENDER GRÜNDE:

---

<sup>1</sup> ABl. L 24 vom 29.1.2004, S.1

<sup>2</sup> ABl. C [...] vom [...] 2006, S. [...].

<sup>3</sup> ABl. C [...] vom [...] 2006, S. [...].

- (1) Am 21. September 2005 ging bei der Kommission eine Anmeldung eines Zusammenschlussvorhabens gemäß Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 (die „Fusionskontrollverordnung“) ein. Danach ist Folgendes beabsichtigt: Das Unternehmen T-Mobile Austria GmbH („T-Mobile“, Österreich), das der Gruppe Deutsche Telekom AG („Deutsche Telekom“) angehört, erwirbt im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung die Kontrolle über die Gesamtheit des Unternehmens tele.ring Unternehmensgruppe („tele.ring“, Österreich) durch Erwerb von Anteilsrechten.
- (2) Nach Prüfung der Anmeldung hat die Kommission festgestellt, dass das angemeldete Vorhaben in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung fällt und am 14. November 2005 gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung und Artikel 57 des EWR-Abkommens entschieden, in diesem Fall das Verfahren einzuleiten.
- (3) Am 8. Februar 2006 stellte die Kommission der anmeldenden Partei die Mitteilung der Beschwerdepunkte zu, auf die die Parteien am 27. Februar 2006 bzw. am 1. März 2006 erwiderten. Durch Entscheidung der Kommission vom 21. Februar 2006 gemäß Artikel 10 Absatz 3 Unterabsatz 2 der Fusionskontrollverordnung und mit Zustimmung der anmeldenden Partei wurden die Fristen um 20 Arbeitstage verlängert.

## **I. DIE PARTEIEN**

- (4) T-Mobile ist als Anbieter von Mobil- und Festnetztelephonie in Österreich aktiv. Das Unternehmen besitzt Lizenzen des österreichischen Telekomregulators, um ein 2G/GSM Netz, ein 3G/UMTS Netz und Festnetztelephonie zu betreiben. T-Mobile verfügt im GSM-Bereich über Frequenzen im 900 MHz und 1800 MHz Band und über UMTS-Frequenzbänder. Das Mutterunternehmen Deutsche Telekom ist ein weltweit agierendes Unternehmen der Telekommunikationsbranche.
- (5) tele.ring ist als Anbieter von Mobil- und Festnetztelephonie in Österreich aktiv. tele.ring hat gleichfalls Lizenzen des österreichischen Telekomregulators, um ein 2G/GSM Netz, ein 3G/UMTS Netz und Festnetztelephonie zu betreiben. Tele.ring verfügt im GSM-Bereich nur über Frequenzen im 1800 MHz Band und über UMTS-Frequenzbänder.

## **II. DAS VORHABEN UND DER ZUSAMMENSCHLUSS**

- (6) Das Vorhaben besteht aus der Übernahme sämtlicher Anteile durch T-Mobile an der EHG Einkaufs- und Handels GmbH, die alleinige Gesellschafterin der tele.ring-Unternehmensgruppe ist und sich aus tele.ring Telekom Service GmbH, TRA 3G Mobilfunk GmbH und EKOM 3G Mobilfunk GmbH zusammensetzt.
- (7) Das Vorhaben stellt somit einen Zusammenschluss im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung dar.

### III. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

- (8) Die beteiligten Unternehmen erzielen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 5 Mrd. EUR<sup>4</sup>. Deutsche Telekom und tele.ring haben einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von jeweils mehr als 250 Mio. EUR, erzielen jedoch nicht beide mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat. Der angemeldete Zusammenschluss hat daher gemeinschaftsweite Bedeutung.

### IV. RELEVANTE MÄRKTE

- (9) T-Mobile und tele.ring betreiben Mobilfunknetze in Österreich und sind auf den jeweiligen, damit verbundenen Märkten auf der Endkunden- und Großhandelsstufe aktiv. Beide Parteien sind auch im Festnetzbereich tätig, allerdings führt der Zusammenschluss dort zu keinen betroffenen Märkten. Die Parteien schlagen vor, die Produktmärkte im Einklang mit früheren Entscheidungen der Kommission<sup>5</sup> und, soweit einschlägig, mit der Empfehlung 2003/311/EG der Kommission vom 11. Februar 2003 über relevante Produkt- und Dienstmärkte des elektronischen Kommunikationssektors, die aufgrund der Richtlinie 2002/21/EG des Europäischen Parlaments und des Rates über einen gemeinsamen Rechtsrahmen für elektronische Kommunikationsnetze und –dienste für eine Vorabregulierung in Betracht kommen<sup>6</sup> (die “Empfehlung”) abzugrenzen.

#### 1. Erbringung von mobilen Telekommunikationsdienstleistungen für Endkunden

##### 1.1 Sachlicher relevanter Markt

- (10) In früheren Entscheidungen hat die Kommission den Endkundenmarkt für die Erbringung von mobilen Telekommunikationsdienstleistungen nicht weiter unterteilt nach Kriterien wie zum Beispiel Geschäfts- und Privatkunden, Vertrags- und Prepaid-Kunden oder nach der benutzten Technologie, d.h. zwischen 2G/GSM und 3G/UMTS Netzen. Die Kommission hat die vorhergehenden Fälle daher auf der Basis eines einheitlichen Marktes für die Erbringung von mobilen Telekommunikationsdiensten auf der Endkundenstufe geprüft.<sup>7</sup>
- (11) Die Marktuntersuchung hat dies auch im vorliegenden Fall bestätigt. Im Hinblick auf die Unterscheidung nach bestimmten Kundengruppen, so für Privat- und Geschäftskunden oder für Vertrags- und Prepaid-Kunden, gibt es eine Substituierbarkeit des Angebotes durch Netzbetreiber und die Netzbetreiber können

---

<sup>4</sup> Die Umsatzberechnung erfolgte auf der Grundlage von Artikel 5 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung und der Bekanntmachung der Kommission über die Berechnung des Umsatzes (ABl. C 66 vom 2.3.1998, S.25).

<sup>5</sup> Vgl. insbesondere Fall COMP/M.2803 – Telia/Sonera; Fall COMP/M.3530 – TeliaSonera/Orange; Fall COMP/M.3776 – Vodafone/Oskar Mobile.

<sup>6</sup> ABl. L 114 vom 8.5.2003, S. 45. Jedoch ist darauf hinzuweisen, dass die Empfehlung die Marktabgrenzung in Wettbewerbsfällen unberührt lässt (Rz. 18).

<sup>7</sup> Fall COMP/M.3530 – TeliaSonera/Orange; Fall COMP/M.3776 – Vodafone/Oskar Mobile.

nicht einmal klar zwischen Geschäfts- und Privatkunden unterscheiden. Zum Beispiel scheint tele.ring einen erheblichen Anteil an Geschäftskunden in seinen normalen Privatkundentarifen zu haben und startete mit einem speziellen Geschäftskundentarif erst im Mai 2005.

- (12) Die Marktuntersuchung hat auch nicht ergeben, dass für die Zwecke der Analyse des gegenwärtigen Falles eine Unterteilung zwischen Märkten für 2G/GSM und 3G/UMTS erforderlich wäre.
- (13) Auf einem 2G-Netz können Sprachtelefonie und Datendienste, wie das Versenden von SMS, Zugang zu E-mail-Diensten oder allgemeiner Internet-Zugang, erbracht werden, letztere allerdings mit einer begrenzten Geschwindigkeit von 9,4 kbit/s. Diese Dienste werden alle auch heute schon über 3G-Netze erbracht. Andere Dienste erfordern die höhere Übertragungsgeschwindigkeit, die nur von einem 3G-Netz bereitgestellt wird. Dies sind momentan 128 kbit/s, und Übertragungsraten von bis zu 384 kbit/s sind für Ende 2006 geplant. Solche Übertragungsraten werden für Dienste wie Videotelefonie, mobiles TV, mobiles Breitbandinternet („HSDPA“) oder andere Multimediadienste benötigt („Multimediadienste“).
- (14) In Österreich betreiben Mobilkom, T-Mobile, ONE und tele.ring momentan jeweils parallele 2G- und 3G-Netze. Die Marktuntersuchung hat bestätigt, dass die Betreiber nicht zwischen 2G- und 3G-Kunden differenzieren können, da diese dieselben SIM-Karten<sup>8</sup> benutzen. Auch wenn ein Kunde ein 3G-Telefon besitzt, ist es sehr wahrscheinlich, dass nicht alle Telekommunikationsdienste über das 3G-Netz erbracht werden, da 3G-Telefone auch in 2G- Netzen operieren können. Da 3G-Netze noch weit davon entfernt sind, Österreich insbesondere in geographischer Hinsicht vollständig abzudecken, müssen die Kunden in jedem Fall das 2G-Netz für die Bereiche benutzen, die nicht durch ein 3G-Netz abgedeckt werden. Auch in den Bereichen, wo 2G- und 3G-Netze parallel betrieben werden, können die Betreiber den Verkehr zwischen den 2G- und 3G-Netzen im Hinblick auf Verfügbarkeit, Kapazität und Effizienzüberlegungen für ihr Netz steuern. Die Marktuntersuchung hat weiterhin ergeben, dass es momentan keine Preisdifferenzen für gleiche Dienste gibt, unabhängig davon, ob diese Dienste auf der Grundlage eines 2G- oder eines 3G-Netzes erbracht werden. So hat die Marktuntersuchung ergeben, dass H3G, als Betreiber eines 3G-Netzes, keine höheren Preise fordert als die Netzbetreiber, die solche Leistungen auf der Basis ihres 2G-Netzes anbieten.
- (15) In jedem Fall ist die Erbringung von Multimediadiensten eng verbunden mit der Erbringung von Diensten, die auch auf der Basis von 2G-Netzen erbracht werden können. Zunächst werden alle diese Dienste von demselben Betreiber gegenüber demselben Kunden erbracht. Vom Standpunkt der Kunden aus stellen die Dienste, die über 2G-Netze erbracht werden, die Basisdienste dar. Kein Kunde wird einen Mobiltelefonvertrag abschließen, wenn ein Betreiber diese Basisdienste nicht anbietet, und diese Dienste stellen den relevantesten wettbewerblichen Parameter in der vorhersehbaren Zukunft selbst für 3G-Betreiber dar. Die Marktuntersuchung hat bestätigt, dass wettbewerbsfähige und preisaggressive Angebote in der

---

<sup>8</sup> SIM = Subscriber Identity Module.

Sprachtelefonie essentiell für die Gewinnung neuer Kunden sind, auch wenn ein 3G-Netzbetreiber zusätzlich Multimediadienste an Kunden verkaufen will.

- (16) Die Marktuntersuchung hat weiter gezeigt, dass die Dienste, die auf einem 2G-Netz erbracht werden können, auch in der Zukunft für die Betreiber von überragender Bedeutung sein werden. Auf der Grundlage des Businessplans plant T-Mobile, dass im Jahre 2007 [...] des Umsatzes im 3G Bereich von der Sprachtelefonie generiert wird während der Anteil des Datenverkehrs (inklusive des Sendens von SMS etc.) [...] im 3G Bereich betragen wird. Dies zeigt, dass selbst bei einem Betreiber, der neben einem 3G- Netz die Sprachtelefonie vorrangig über sein 2G Netz abwickeln wird, Sprachtelefonie (und andere Dienste, die auch über 2G abgewickelt werden könnten) weiterhin [...] werden. Die Marktuntersuchung hat dies auch für reine 3G Betreiber bestätigt.
- (17) Die Situation kann sich anders darstellen für zusätzliche Dienste, insbesondere Multimediadienste, die aufgrund von Kapazitätsengpässen sowie verschiedener Technologien nicht auf der Grundlage von 2G-Technologie laufen.
- (18) Für die Zwecke der vorliegenden Entscheidung ist daher von einem einheitlichen Markt für die Erbringung von Mobiltelefoniediensten auf der Endkundenstufe auszugehen, soweit sie sowohl auf 2G als auch auf 3G Basis erbracht werden können. Für den vorliegenden Fall kann es offengelassen werden, ob es einen gesonderten Markt für spezielle Anwendungen gibt, die nur auf der Basis von 3G Technologie möglich sind, insbesondere für Multimediadienste. Denn bezüglich dieser Dienste, die erst unlängst auf den Markt gekommen sind, ergeben sich keine Wettbewerbsbedenken.
- (19) Im Einklang mit früheren Entscheidungen der Kommission schlägt die anmeldende Partei vor, den Markt in geographischer Hinsicht national abzugrenzen, d.h. begrenzt auf Österreich. Die Marktuntersuchung hat diese Abgrenzung bestätigt.

## **2. Großhandelsmarkt für Terminierung**

- (20) Anrufzustellung („Terminierung“) besteht aus der von einem Netzbetreiber B an einen anderen Netzbetreiber A erbrachten Dienstleistung, einen vom Netz des Betreibers A ausgehenden Anruf an den angerufenen Teilnehmer im Netz des Betreibers B zuzustellen. Die Terminierung (in Verbindung mit der zugrunde liegenden Zusammenschaltung) ermöglicht es somit Nutzern unterschiedlicher Netze, miteinander zu kommunizieren. Die Terminierung ist eine Dienstleistung auf der Großhandelsebene, die sich die verschiedenen Netzbetreiber auf der Grundlage von Zusammenschaltungsvereinbarungen wechselseitig erbringen, und die eine Vorleistung für die Erbringung von Kommunikationsdiensten auf der Endkundenebene ist.

---

\* Teile dieses Textes wurden ausgelassen, um zu gewährleisten, daß keine vertraulichen Informationen bekanntgegeben werden; diese Teile sind durch eckige Klammern und ein Sternchen gekennzeichnet.

- (21) Wie bereits in früheren Kommissionsentscheidungen festgestellt<sup>9</sup> gibt es keine Substitute zur Anrufzustellung in jedem einzelnen Netz, denn der den ausgehenden Anruf übermittelnde Netzbetreiber kann den angerufenen Endkunden nur über den Betreiber des Netzes erreichen, in dem sich der Endkunde befindet. Jedes einzelne Netz stellt daher einen eigenständigen Terminierungsmarkt dar. Dies gilt sowohl für Festnetze als auch für Mobilfunknetze. Dementsprechend werden in der Empfehlung 2003/311/EG die Anrufzustellung in verschiedenen (Fest- und Mobilfunk-) Netzen als eigenständige Märkte betrachtet. Jeder Netzbetreiber hat daher ein Monopol für die Anrufzustellung in seinem Fest- oder Mobilfunknetz.
- (22) Die geographische Dimension der Märkte für die Anrufzustellung in Mobilfunknetzen wie auch in Festnetzen ist in der Regel national. Dies liegt im wesentlichen an den regulatorischen Schranken, denn der räumliche Geltungsbereich von Lizenzen und Genehmigungen ist grundsätzlich begrenzt auf Gebiete, die das Territorium eines Mitgliedstaates nicht überschreiten. Sowohl Fest- als auch Mobilfunknetze haben regelmäßig einen landesweiten Abdeckungsgrad, so dass auch die Angebote für die Anrufzustellung auf der Großhandelsebene eine nationale Dimension haben.

### **3. Großhandelsmarkt für Internationales Roaming**

- (23) Internationales Roaming ist eine Dienstleistung, die es Mobilfunkteilnehmern ermöglicht, auch im Ausland über ihr Mobiltelefon und ihre SIM-Karte zu telefonieren und erreichbar<sup>10</sup> zu sein. Um ihren Kunden diese Dienstleistung anbieten zu können, schließen Mobilfunknetzbetreiber auf der Großhandelsebene miteinander Vereinbarungen, die Zugang zu und Kapazität in Mobilfunknetzen im jeweiligen Ausland gewähren.
- (24) Kunden der internationalen Roamingdienstleistungen auf Großhandelsebene sind zunächst ausländische Mobiltelefoniebetreiber, die damit ihren eigenen Kunden Mobiltelefoniedienste zu Verfügung stellen, die nicht auf das eigene Netzgebiet beschränkt sind. Nachgelagert existiert die Nachfrage der Abonnenten, ihre Mobiltelefone grenzüberschreitend verwenden zu können.
- (25) Diese Marktabgrenzung spiegelt die derzeitige Situation wider, die sich aus der Vergangenheit entwickelt hat. Ursprünglich konnte der Betreiber im Heimatnetz nicht steuern, über welches ausländische Netz der Roaming-Verkehr seiner Kunden ("outbound traffic"<sup>11</sup>) abgewickelt werden sollte. Wegen fehlender effektiver Steuerungsmechanismen wurde internationaler Roaming-Verkehr traditionell über irgendeines der verfügbaren Mobilfunknetze in dem betreffenden Land abgewickelt, in dem der Endkunde sich gerade aufhielt. Auf dieser Grundlage kam die Kommission

---

<sup>9</sup> COMP/M.1493-Telia/Telenor, COMP/M.2803-Telia/Sonera, COMP/M.3806-Telefónica/Cesky Telecom.

<sup>10</sup> Einschließlich Versand und Empfang von SMS (und anderen Datendiensten).

<sup>11</sup> "Outbound traffic" sind Anrufe, die ein Netzkunde im Ausland tätigt. Der Heimatnetzbetreiber muss vom dem/den betreffenden ausländischen Netzbetreiber(n) "Outbound Roaming" erwerben. "Inbound traffic" sind Anrufe, die von Kunden ausländischer Mobilfunknetzbetreiber, d.h. Besuchern, im eigenen Netz getätigt werden. Der Betreiber, der ausländischen Kunden erlaubt, in seinem Netz zu telefonieren, verkauft "Inbound Roaming" an den jeweiligen ausländischen Netzbetreiber.



in der Vergangenheit zu der vorläufigen Schlussfolgerung, dass die Zurverfügungstellung von internationalen Roaming-Dienstleistungen auf der Großhandelsebene für jedes Netz einen eigenständigen Markt darstellte<sup>12</sup>.

- (26) Jedoch können Netzbetreiber heute zu einem sehr hohen Prozentsatz das Netz wählen, in dem ihre Kunden im Ausland telefonieren. Hierzu werden "bevorzugte Listen" auf den SIM-Karten der Kunden abgelegt, die "over the air" (OTA) geändert werden können, wobei sogar die Einbuchung des individuellen Kunden in das ausländische Netz überwacht werden kann.<sup>13</sup>
- (27) Für die Auswahl sind alle ausländischen Netzbetreiber geeignet. Schon in der Vergangenheit haben Betreiber häufig mehrere Roaming-Abkommen in demselben Land abgeschlossen, um eine bestmögliche Roaming-Abdeckung zu erreichen, und selbst wenn die nationale Abdeckung der verschiedenen Betreiber vergleichbar ist, werden mehrere Roaming-Abkommen abgeschlossen. Diese Strategie erzeugt keine signifikanten Kosten, denn es gibt keine Mindestankaufsmengen in den Standardroaming-Abkommen, die eine Mehrfachnutzung sowie Wechsel zwischen den verschiedenen Roaming-Anbietern behindern würden. Allerdings können Roaming-Abkommen auch mit einem bevorzugten Betreiber abgeschlossen werden, wenn dieser besondere Konditionen anbietet. Dies zeigt sich insbesondere in der Bildung von Allianzen für internationales Roaming, wie der Freemove Allianz oder den Vodafone Eurocall Partners. Aus diesen Gründen ist die frühere Marktdefinition, die jedes individuelle Netz als eigenständigen Markt abgrenzt hat, nicht mehr angemessen. Vielmehr stehen die Netze auf nationaler Ebene in weitem Maße miteinander im Wettbewerb.
- (28) In früheren Entscheidungen hat die Kommission<sup>14</sup> die Auffassung vertreten, dass dieser Markt national ist (soweit der Markt nicht ohnehin auf das jeweilige Netz begrenzt war). Diese Analyse stützte sich darauf, dass Großhandelsverträge über internationale Roamingdienste nur mit Unternehmen abgeschlossen werden können, die eine Betriebsgenehmigung in dem betroffenen Land haben und dass die behördlichen Genehmigungen zur Erbringung von Mobilfunkdienstleistungen sich auf das Hoheitsgebiet eines Landes beschränken. Diese Schlussfolgerung trifft auch im vorliegenden Fall zu.

## **V. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG**

### **A. Erbringung von mobilen Telekommunikationsdienstleistungen für Endkunden**

---

<sup>12</sup> Siehe IP/05/161 "Kommission beanstandet internationale Roaminggebühren für Mobiltelefone in Deutschland" und IP/04/994 "Kommission beanstandet internationale Roaminggebühren im Vereinigten Königreich".

<sup>13</sup> OTA ist ein Standard für die Übermittlung und den Empfang von anwendungsspezifischen Information in einem drahtlosen Kommunikationssystem.

<sup>14</sup> Siehe zum Beispiel Fall Nr. COMP/M.2726 - KPN/E-PLUS, COMP/M.2469 Vodafone/Airtel, COMP/M.1863 - Vodafone/BT/Airtel, COMP/M.2803 - Telia/Sonera und COMP/M.3806 - Telefónica/Cesky Telecom.

## 1. Wettbewerber und Marktanteile

- (29) Im österreichischen Markt für Mobiltelefoniedienste für Endverbraucher betreiben derzeit vier Unternehmen Mobiltelefonienetze auf der Basis der GSM-Technologie. Dies sind Mobilkom (eine Tochtergesellschaft von Telekom Austria), T-Mobile, ONE und tele.ring. Diese Unternehmen haben jeweils auch UMTS-Lizenzen erworben und betreiben parallel Mobiltelefonnetze auf der Grundlage dieser Technologie.
- (30) Zusätzlich zu den vorgenannten vier Unternehmen ist das Unternehmen H3G (eine Tochtergesellschaft von Hutchison) im Mai 2003 in den Markt eingetreten und bietet Mobiltelefonieleistungen auf der Grundlage eines reinen UMTS-Netzes an. Dieses Netz deckt allerdings bislang nur 50% der österreichischen Bevölkerung (im Einklang mit der Vorgabe des österreichischen Regulators für das Ende des Jahres 2005) und einen erheblich geringeren Anteil von Österreich in geographischer Hinsicht ab. Um seinen Kunden dennoch Mobiltelefoniedienste landesweit anbieten zu können, erwirbt H3G über ein Inlandsroaming-Abkommen Gesprächsminuten von Mobilkom zur Nutzung des GSM-Netzes. In Gebieten ohne Netzabdeckung durch das eigene Netz von H3G telefonieren dessen Kunden daher im GSM-Netz von Mobilkom.<sup>15</sup>
- (31) Die fünf Netzbetreiber bieten ihren Kunden ein umfassendes Angebot an Diensten sowohl auf Vertrags- wie auch auf Prepaid-Basis an, wie Sprachtelefonie- und Datendienste, internationales Roaming, etc. Die Dienste aller dieser Betreiber werden über sämtliche verfügbaren Vertriebswege verkauft, sind deshalb z.B. nicht auf den Verkauf über das Internet beschränkt. Alle vorgenannten vier Anbieter und H3G haben die bis jetzt gültigen UMTS-Lizenzauflagen zur Abdeckung von 50% der österreichischen Bevölkerung erfüllt. Alle fünf UMTS-Netzbetreiber bieten auf der Basis ihrer Abdeckung bereits UMTS-Dienste an, insbesondere fortgeschrittene Datendienste, und planen diese in nächster Zukunft auszuweiten.
- (32) Die Marktanteile der Betreiber am österreichischen Mobilfunkmarkt sehen wie folgt aus:

Betreiber	1. Hälfte 2005		2004		2003		2002	
	Umsatz	Kunden	Umsatz	Kunden	Umsatz	Kunden	Umsatz	Kunden
Mobilkom	[35-45]*%	[35-45]*%	[35-45]*%	[35-45]*%	[40-50]*%	[40-50]*%	[40-50]*%	[40-50]*%
T-Mobile	[20-30]*%	[20-30]*%	[20-30]*%	[20-30]*%	[20-30]*%	[20-30]*%	[20-30]*%	[25-35]*%
Tele.ring	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[5-15]*%	[5-15]*%	[5-15]*%	[<5]*%
<b>T-Mobile/tele.ring zusammen</b>	[30-40]*%	[30-40]*%	[30-40]*%	[30-40]*%	[30-40]*%	[30-40]*%	[30-40]*%	[30-40]*%
ONE	[15-25]*%	[15-25]*%	[15-25]*%	[15-25]*%	[15-25]*%	[15-25]*%	[15-25]*%	[15-25]*%
H3G	[<5]*%	[<5]*%	[<5]*%	[<5]*%	[<5]*%	[<5]*%	0%	0%

Quelle: Anmeldende Partei in der Anmeldung

- (33) Die unter Randziffer (32) angegebenen Marktanteile beziehen sich im Hinblick auf den Umsatz auf die insgesamt von den bezeichneten Unternehmen in der

<sup>15</sup> In Gebieten, in denen Endgeräte von H3G auf das nationale Roaming von Mobilkom zurückgreifen, hat der Endkunde keine oder nur eingeschränkte Dienste aus der 3G Technologie zur Verfügung.

Mobiltelefonie erzielten Erlöse, umfassen daher auch die Umsätze aus internationalem Roaming oder Terminierung. Im Hinblick auf den in Frage stehenden Endkundenmarkt waren die Parteien nur in der Lage, der Kommission Daten auf der Grundlage von Marktforschung bereitzustellen. Die in der Marktuntersuchung ermittelten Marktanteile für den Endkundenmarkt stimmen weitestgehend überein mit der in der Tabelle in Rz. (32) angegebenen Marktanteilen nach Umsatz. Für die nach Kundenzahl ermittelten Marktanteile stellt sich dieses Problem nicht, da dies auch die Zahl ist, die sich auf den Endkundenmarkt bezieht.

- (34) Die Anteile der Betreiber nach den im Netz verwendeten Verkehrsminuten sieht wie folgt aus:

Betreiber	2005 erwartet	2004 tatsächlich
Mobilkom	[35-45]*%	[35-45]*%
T-Mobile	[20-30]*%	[20-30]*%
tele.ring	[10-20]*%	[10-20]*%
<b>T-Mobile/tele.ring zusammen</b>	<b>[30-40]*%</b>	<b>[30-40]*%</b>
ONE	[15-25]*%	[15-25]*%
H3G	[<5]*%	[<5]*%

Quelle: Wirtschaftliches Gutachten für die Telekom-Kontroll-Kommission („TKK“) 11/2005; vorgelegt von T.-Mobile in der Replik im Rahmen des österreichischen Verfahrens bei der TKK

- (35) Die in Rz. (34) genannten Marktanteilsberechnungen auf der Grundlage von Verkehrsminuten im Netz sind dem „Wirtschaftlichen Gutachten für die TKK 11/2005“ entnommen. Die Marktanteile umfassen die Verkehrsminuten sowohl im GSM als auch im UMTS-Netz. Auch wenn diese Daten nicht exakt den Endkundenmarkt darstellen (im Anteil von Mobilkom sind auch die Minuten enthalten, die H3G Nutzer über Mobilkoms GSM-Netz telefonieren), so entsprechen diese Anteile weitgehend den Ergebnissen der Marktuntersuchung für Marktanteile im Endkundenmarkt.
- (36) Zusätzlich zu den Netzbetreibern hat die Kommission auch die Stärke der reinen Diensteanbieter auf dem Markt analysiert. Von den Netzbetreibern unabhängige Mobile Virtual Network Operators („MVNO“)/Diensteanbieter sind Tele 2, eTel Austria und Schwarzfunk. Tele2 ist ein MVNO, der bereits im Frühjahr 2003 in den Markt eingetreten ist und zum Dezember 2005 einen Marktanteil von weniger als [<5]\*% auf der Basis der Kundenzahl erlangt hat.
- (37) Die Marktuntersuchung hat für die anderen von der anmeldenden Partei genannten Diensteanbieter ergeben, dass es sich dabei um Wiederverkäufer mit einer sehr geringen Kundenbasis handelt. So ist Schwarzfunk ein Wiederverkäufer von SIM-Karten von tele.ring, der weniger als 1000 Kunden hat, eTel Austria ist ein Wiederverkäufer von SIM-Karten von ONE, der im 1. Halbjahr 2005 wenige Tausend Kunden gewonnen hatte, dessen Angebot sich nur an Gewerbetreibende richtet und der dieses Geschäftsfeld ergänzend zu seinen Festnetz-/Datenangeboten bedient.

Insofern ist die Behauptung der Parteien, dass es sich dabei um „potente Unternehmen“<sup>16</sup> handelt, zurückzuweisen.

- (38) Auf der Basis der Marktstellung der Diensteanbieter/Wiederverkäufer in der Vergangenheit kann geschlossen werden, dass sie, insbesondere verglichen mit den Netzbetreibern, nur eine sehr begrenzte Rolle im Markt ausgeübt haben und sich, wie unten weiter ausgeführt, daran auf absehbare Zeit nichts ändern wird.
- (39) Daneben gibt es YESSS!, der seit dem Markteintritt im April 2005 einen Marktanteil von rund [ $<5$ ]\*% (auf der Basis der Kundenzahl) im Dezember 2005 erreicht hat.<sup>17</sup> Allerdings ist bei YESSS! zu beachten, dass es sich nicht um einen unabhängigen Diensteanbieter handelt, sondern um eine Tochtergesellschaft des Netzbetreibers ONE, der seine Dienste auch über dessen Netz anbietet. YESSS! bietet nur Prepaid-Pakete an, die allein über einen Lebensmitteldiscounter und das Internet vertreiben werden. Die von ihm angebotenen Dienste sind begrenzt auf Sprachtelefonie, SMS und die Bereitstellung von Mailboxen; weitere Dienste wie Datendienste und internationales Roaming werden von YESSS! nicht angeboten. Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass YESSS! nicht als unabhängige Kraft im Markt angesehen werden kann, sondern als Zweitmarke von ONE, die sich auf den Discountbereich spezialisiert hat.

## **2. Nicht-koordinierte Effekte**

- (40) Die Kommission ist auf der Grundlage der Marktuntersuchung zu dem Schluss gekommen, dass das Ausscheiden von tele.ring als unabhängiger Netzbetreiber und die Schaffung einer Marktstruktur mit zwei ähnlich großen Netzbetreibern (Mobilkom und T-Mobile), einem viel kleineren (ONE) und einem sehr kleinen Netzbetreiber (H3G) zu nicht-koordinierten Effekten führt, auch wenn T-Mobile nach der Transaktion nicht das Unternehmen mit dem größten Marktanteil wird.

### **a. Analyse der Marktanteile**

- (41) Die aktive Rolle von tele.ring im Markt spiegelt sich in der Entwicklung der Marktanteile wider. tele.ring hat seinen Marktanteil in den letzten drei Jahren mehr als verdoppelt, von [5-10%]\* auf der Grundlage des erzielten Umsatzes, oder auf der Grundlage der Kundenzahl von [ $<5$ ]\*% auf [5-15]\*% sogar fast verdreifacht. Demgegenüber haben von den drei etablierten Netzbetreibern insbesondere Mobilkom und T-Mobile in dieser Zeit in erheblichem Umfang Marktanteile verloren. Prozentual hat T-Mobile in dieser Periode am meisten Marktanteile verloren, nämlich von [20-30]\*% auf [15-25]\*% auf der Basis des generierten Umsatzes, was eine Verringerung seines Marktanteils um [10-20]\*% bedeutet. Auf der Basis der Verkehrsminuten im Netz ist die Stellung von tele.ring im Markt sogar noch stärker

---

<sup>16</sup> Siehe Seite 69 Gutachten von CRA International, das T-Mobile mit der Erwiderung auf die Beschwerdepunkte („CRA Gutachten Erwiderung“) vorlegte..

<sup>17</sup> Nach Auswertung von unabhängigen Quellen, die Rundfunk und Telekom Regulierungs-GmbH („RTR“) zur Verfügung stehen, wird der Kundenstamm von YESSS! auf ca. 250.000 bis 260.000 Kunden geschätzt. Mit Bezug auf die erste Jahreshälfte 2005 hat YESSS! einen Marktanteil von ca. [ $<5$ ]\*% (auf Basis der Kundenzahl).

als sein Anteil nach Umsatz und Kunden. Auf dieser Basis hätte tele.ring einen Marktanteil von sogar ca. [10-20]\*% erreicht

- (42) Die vorgeschlagene Transaktion würde zu einer weitgehenden Symmetrie der beiden größten Anbieter Mobilkom und T-Mobile führen. Während der Anteil von Mobilkom ca. [35-45]\*% (auf der Grundlage der Kundenzahl bzw. des Umsatzes) beträgt, beliefe sich der Marktanteil von T-Mobile nach der vorgeschlagenen Transaktion auf ca. [30-40]\*% (auf der Basis von Umsatz bzw. Kundenzahl). Die anderen Anbieter folgen erst mit großem Abstand. ONE kommt auf einen Anteil von ca. [15-25]\*% (oder ca. [<5]\*% mehr, wenn die Zahl der Kunden der Tochtergesellschaft YESSS! in die Betrachtung einbezogen wird). H3G hat zwar seinen Marktanteil im Jahr 2004 und in der ersten Hälfte von 2005 erheblich gesteigert, doch liegt er immer noch bei nur ca. [<5]\* % auf der Basis der Kunden bzw. des Umsatzes<sup>18</sup>.
- (43) Bereits die Analyse der Marktanteile zeigt nicht nur die aktive Rolle, die tele.ring in den letzten drei Jahren im Markt gespielt hat, sondern auch, dass tele.ring das einzige Unternehmen war, das eine solch aktive, seinen Marktanteil vergrößernde Rolle gespielt hat. Zwar hat auch H3G seinen Marktanteil in den letzten 18 Monaten erheblich vergrößert, doch fehlen H3G, wie unter Rz. (103)ff. weiter ausgeführt, die notwendige vollständige Netzinfrastruktur und die Frequenzen, um in einem vergleichbaren Maße wie tele.ring Wettbewerbsdruck auf die anderen Netzbetreiber, insbesondere Mobilkom und T-Mobile, auszuüben.

**b. Bewertung des HHI<sup>19</sup>**

- (44) Auf der Grundlage der in Rz. (32), von T-Mobile genannten Marktanteile bestimmen sich der HHI und das Delta wie folgt:

HHI						
	2004			1. Hj. 2005		
	Vor Zusammen- schluss	Nach Zusammen- schluss	Delta	Vor Zusammen- schluss	Nach Zusammen- schluss	Delta
Nach Umsatz	[2500-3000]*	[3000-3500]*	[500-600]*	[2500-3000]*	[3000-3500]*	[500-600]*
Nach Kunden	[2500-3000]*	[3000-3500]*	[500-600]*	[2500-3000]*	[3000-3500]*	[500-600]*

Quelle der Daten: Formblatt CO, Seiten 51, 52

- (45) Die HHI und die Deltawerte liegen weit jenseits der Werte, die nach den Leitlinien der Kommission zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen<sup>20</sup>

<sup>18</sup> Zum Jahresende 2005 erhöhte sich der Marktanteil von H3G auf ca. [<5]\*% (auf Basis der Kundenzahlen).

<sup>19</sup> Herfindahl-Hirschmann-Index

<sup>20</sup> ABl. C 31 vom 5. 2. 2004, S.5, Randziffer 19 ff.

(„Horizontale Leitlinien“) als unbedenklich anzusehen sind. Sie zeigen, dass es sich um einen hochkonzentrierten Markt handelt und dass das Zusammenschlussvorhaben – aufgrund des erheblichen Deltawerts – eine erhebliche Änderung der Marktstrukturen mit sich bringt.

- (46) T-Mobile trägt in der Anmeldung vor, dass der sich nach der vorgeschlagenen Transaktion ergebende HHI in Österreich deutlich geringer sei als in vielen anderen europäischen Staaten.<sup>21</sup> Weiterhin macht T-Mobile geltend, dass an dem HHI in Mobilfunkmärkten andere Maßstäbe anzulegen seien, als sie für allgemeine Industrien gelten, da es sich bei Mobilfunkmärkten um Netzwerkmärkte handele. Diese unterlägen der staatlichen Regulierung und es bestünden natürliche Grenzen für die Anzahl der Anbieter, da der Aufbau des Netzes mit hohen Investitionskosten verbunden sei. Zwar mag es richtig sein, dass die Anzahl der Netzbetreiber grundsätzlich begrenzt ist und dass in anderen europäischen Staaten die Konzentration – gemessen am HHI – höher ist. Allerdings handelt es sich vorliegend nicht um eine regulatorische Entscheidung, wie viele Netze in Österreich sinnvollerweise einzurichten sind, sondern um die fusionskontrollrechtliche Entscheidung über die vorgeschlagene Konsolidierung zweier existierender Netze. Insofern spielt es keine Rolle, welche natürlichen Grenzen für den Aufbau von Netzen aufgrund der hohen Investitionskosten bestehen oder wieviele Netzbetreiber es außerhalb von Österreich gibt.
- (47) Die anmeldende Partei hat in der Anmeldung und in der Antwort auf die Beschwerdepunkte geltend gemacht, dass der vorgeschlagene Zusammenschluss zu Effizienzgewinnen führen würde. Sie zitiert dafür die Aussage des Amtsgutachters der TKK, dass es durch die Netzintegration zu einer besseren Auslastung der Kapazitäten kommen und damit das Unternehmen in den Genuss einer im Vergleich vor dem Zusammenschluss höheren Fixkostendegression gelangen wird<sup>22</sup>. Im einzelnen verweist T-Mobile insbesondere darauf, dass durch die bessere Ausstattung mit Frequenzspektrum in Folge des Zusammenschlusses der Ausbau des eigenen Netzes bei T-Mobile geringere Kosten als bei einer geringeren Frequenzausstattung verursacht, dass sich durch den Zusammenschluss der Kostenaufwand für die notwendige Erneuerung und Verbesserung der Infrastruktur reduziert, dass die Zahl der Funkzellen reduziert werden kann und die Dienstleistungsqualität verbessert wird und dass der Zusammenschluss zu einer Verringerung der Kosten pro Kunde für die Kundenbetreuung und Verwaltung führt. Die Horizontalen Leitlinien sehen allerdings vor, dass geltend gemachte Effizienzvorteile den Verbraucher zugute kommen müssen und dass dies eher bei variablen und Grenzkosten, aber nicht bei Fixkosten der Fall ist. Bei den von T-Mobile angesprochenen Kosten handelt es sich um die Reduktion von Fixkosten, insbesondere für den Aufbau und die Unterhaltung des Netzes. Für solche Kosteneinsparungen kann zum einen nicht davon ausgegangen werden, dass diese von der anmeldenden Partei an die Verbraucher weitergegeben werden. Zum

---

<sup>21</sup> Nach eigenen Berechnungen von T-Mobile wäre der HHI nach dem vorgeschlagenen Zusammenschluss in Großbritannien, Griechenland, Deutschland, Italien und Polen geringer, während er in den Niederlanden, Schweden, Spanien, Ungarn, Portugal, Belgien, Tschechien, Frankreich, Irland und der Schweiz höher sei, Anmeldung S. 53.

<sup>22</sup> TKK Amtsgutachten in den verbundenen Verfahren Z 2, 7, 8, 9, 11/05, S. 21.

anderen geht die Erhöhung der Kundenzahl, womit T-Mobile die Verringerung dieser fixen Kosten je Kunde begründet, gerade mit einer Verminderung der Anreize für T-Mobile einher, neue Kunden durch preisaggressive Angebote anzulocken. Denn diese preisaggressiven Angebote müssten zumindest mittelfristig für den gesamten Kundenstamm vorgesehen werden, so dass die Profitabilität für T-Mobile des Kundenstammes insgesamt verringert wird. Dies wird in Rz. (76) ff. im einzelnen weiter ausgeführt. Daher erscheint es unwahrscheinlich, dass der vorgeschlagene Zusammenschluss zu relevanten Effizienzvorteilen im Sinne der Fusionskontrollverordnung führt.<sup>23</sup>

- (48) Auch die Tatsache, dass die Mobilfunknetze in Teilen der staatlichen Regulierung unterliegen, ist nicht relevant, da insbesondere der hier in Frage stehende österreichische Markt für Mobiltelefoniedienste für Endverbraucher nicht konkret durch den österreichischen Regulator reguliert ist.

### **c. Wechsel des Anbieters**

- (49) Bereits die Analyse der Marktanteilsdaten legt nahe, dass eine wesentliche Zahl von Kunden, die T-Mobile und Mobilkom verlassen haben, von tele.ring als Neukunden gewonnen wurde.
- (50) Dies wird weiter untermauert durch die vom österreichischen Regulator erhobenen Daten auf der Grundlage der Rufnummernportabilität. Diese Möglichkeit der Mitnahme einer einmal zugewiesenen Rufnummer beim Anbieterwechsel ist in Österreich allerdings erst seit Oktober 2004 verfügbar. Für das Jahr 2005 ist mehr als die Hälfte aller Kunden, die unter Ausnutzung der Rufnummernportabilität gewechselt sind, zu tele.ring gewechselt, und sogar zwischen 57% und 61% der Kunden, die von T-Mobile und Mobilkom unter Ausnutzung der Rufnummernportabilität abgewandert sind, sind zu tele.ring gewechselt.<sup>24</sup> An zweiter Stelle nach tele.ring lag für das Kalenderjahr 2005 H3G, zu dem ungefähr 20% aller Kunden unter Ausnutzung der Rufnummernportabilität abgewandert sind.
- (51) Auch wenn die Kunden, die unter Ausnutzung der Rufnummernportabilität gewechselt sind, nur einen Teil der Kunden darstellen, die überhaupt gewechselt sind, ist diese Analyse ein weiteres Indiz dafür, dass tele.ring den stärksten Wettbewerbsdruck insbesondere auf Mobilkom und T-Mobile ausübt.<sup>25</sup> Gleichfalls geht die von T-Mobile in der Anmeldung vorgelegte ökonomische Studie davon aus, dass die Daten zur Rufnummernportierung am aussagekräftigsten für die Analyse des Wechselverhaltens sind.<sup>26</sup> In der Antwort auf die Beschwerdepunkte hat die

---

<sup>23</sup> Vgl. zu den Effizienzgewinnen, die unter der Fusionskontrollverordnung berücksichtigt werden, die Horizontalen Leitlinien, Randziffer 79 ff.

<sup>24</sup> Bei einem Vergleich der Zahl der Kunden, die zu Tele.ring gewechselt sind, mit der Zahl der Kunden, die von Tele.ring abgewandert sind, ergibt sich ein sehr großer Nettosaldo an Kunden, die Tele.ring gewonnen hat.

<sup>25</sup> In eine ähnliche Richtung geht die Schlussfolgerung, die in der von der anmeldenden Partei vorgelegten Studie von CRA („CRA Studie“) gezogen wird, wenn sie feststellt, dass [...]\*, siehe S. 9, 47.

<sup>26</sup> Siehe CRA Studie in der Anmeldung, Seite 43.

anmeldende Partei ein solches Vorgehen hingegen als „fragwürdig“ qualifiziert, mit dem Argument, dass die Daten nur einen Teil der Kunden zeigen, die während eines bestimmten Zeitraumes gewechselt seien und dass sie eine Verzerrung des Wechselverhaltens der Kunden beinhalten würden, da nur tele.ring und H3G die Kosten für die Rufnummernportierung in Höhe von 19 EUR kompensierten. Zudem würden diese Daten nicht berücksichtigen, dass viele Kunden wieder von tele.ring wegwechselten und dass Rufnummern von Mobilkom und T-Mobile qualitativ als „hochwertiger“ angesehen würden und deren Kunden ihre Nummer eher behalten wollten als Kunden von tele.ring und H3G.<sup>27</sup>

- (52) Diese Argumente sind zurückzuweisen. Die Rufnummernportierungsdaten berücksichtigen selbstverständlich die Kunden, die unter Beibehaltung ihrer Rufnummer von tele.ring gewechselt sind. So bezieht die in Rz. (50) genannte Gesamtmenge der Kunden, die gewechselt sind, auch die Kunden ein, die von Tel.ring gewechselt sind. Es ist weiterhin unklar, warum tele.ring-Kunden ihre jeweilige Rufnummer weniger wertschätzen sollten als Mobilkom- und T-Mobile Kunden, zumal sie besonders viel telefonieren und daher besonders stark an gleich bleibender Erreichbarkeit interessiert sind, wie in Rz. (82) ff. weiter ausgeführt wird.
- (53) Auch kann nicht angenommen werden, dass die Kompensation oder sogar allein die Werbung für eine Kompensation der Wechselgebühr für eine Verzerrung des Bildes sorgt. Im Gegenteil, nach der Argumentation der anmeldenden Partei dürften Kunden, die aufgrund des besonderen Qualitätsanspruchs zu Mobilkom, T-Mobile oder auch ONE wechselten, auch eine eher geringfügige Wechselgebühr für eine gleich bleibende Erreichbarkeit in Kauf nehmen. Im übrigen kann die Kompensation der Wechselgebühr nicht separat betrachtet werden, sondern muss insgesamt im Rahmen der Angebote für wechselwillige Kunden betrachtet werden. So mag T-Mobile nicht direkt die 19 EUR kompensieren, doch gewährt T-Mobile zum Beispiel Neukunden einen Tarifrabatt von 50 EUR bei der Wahl diverser Tarife, falls der Kunde kein Mobilendgerät benötigt – wie das bei wechselwilligen Kunden, die schon zuvor mit ihrer Telefonnummer telefoniert haben, häufig der Fall sein dürfte.
- (54) Es ist daher davon auszugehen, dass die vom österreichischen Telekomregulator erhobenen Daten zum Wechselverhalten auf der Grundlage der Rufnummernportabilität einen repräsentativen Ausschnitt des Gesamtmarktes betreffen und insbesondere eine zuverlässigere Stichprobe darstellen als Kundenumfragen durch kommerzielle Marktforschungsinstitute, die notwendigerweise eine geringere Anzahl von Kunden einbeziehen. Die anmeldende Partei erkennt in der Antwort auf die Beschwerdepunkte auch wiederum an, dass diese Daten im Hinblick auf zeitliche Verschiebungen aussagekräftig sind – was die Behauptung einer systematischen Verzerrung selber stark relativiert.<sup>28</sup>

#### **d. Preisentwicklung auf dem Markt**

---

<sup>27</sup> Siehe Rz. 35 ff der Antwort der Parteien zu den Beschwerdepunkten und S. 64 ff. CRA Gutachten Erwiderung.

<sup>28</sup> Siehe S. 67CRA Gutachten Erwiderung.



### *Entwicklung der technischen Minuten<sup>29</sup>*

- (55) Die Kommission hat weiterhin die durchschnittlichen Minutenpreise unter Einbeziehung aller Tarife der verschiedenen Netzbetreiber auf der Grundlage von Daten des österreichischen Telekomregulators für die Jahre 2001 – 2005 analysiert<sup>30</sup>. In der Darstellung in Anhang I sind aus Gründen der Vertraulichkeit nur die Graphen von T-Mobile und tele.ring reproduziert. Die Graphen zeigen, dass die Preise in der betrachteten Periode in der Tendenz stetig gefallen sind und dass tele.ring seine Leistungen seit dem 3. Quartal 2002 für erheblich geringere Minutenpreise als die anderen drei Netzbetreiber und seit dem dem 1. Quartal 2002 zu geringeren Minutenpreisen als der Marktdurchschnitt angeboten hat.
- (56) Bei Betrachtung der der Kommission zur Verfügung gestellten Daten der anderen Wettbewerber ergibt sich weiterhin, dass Mobilkom und ONE im Bereich der Minutenpreise von T-Mobile liegen und tele.ring damit insgesamt erheblich unter den Minutenpreisen liegt, die von den drei führenden Anbietern gefordert werden. Dies zeigt sich auch an dem gleichfalls reproduzierten Graphen für die durchschnittlichen Minutenpreise von allen Mobiltelefonieanbietern auf dem Endkundenmarkt. Demgegenüber liegen die durchschnittlichen Minutenpreise von H3G relativ nahe bei denen von tele.ring, ohne die Preise von tele.ring zu unterbieten.

### *Vergleich der Tarife auf der Basis von Standardnutzerprofilen*

- (57) Ein Vergleich mit Ergebnissen aus dem Tarifrechner der öffentlich-rechtlich organisierten Arbeiterkammer Wien („AK Wien“)<sup>31</sup> bestätigt das Ergebnis der in Rz. (55)angestellten Preisanalyse weitgehend. Zur Simulation wurden Verbrauchsprofile typischer Mobilfunknutzer in den Tarifrechner in Kombination mit gestaffelten monatlichen Gesprächsvolumina, von 30 Minuten bis 480 Minuten, auf der Basis der Tarifsituation im Oktober 2005 verwendet. Zum anderen wurde das Minutenvolumen des durchschnittlichen Privat-/Geschäfts- und Prepaid-Nutzers, jeweils von T-Mobile und tele.ring wie in Anhang 39 und 40 der Anmeldung angegeben, für die Simulation mit dem Tarifrechner zugrunde gelegt.

### *Nichtberücksichtigung der Endgerätesubventionen*

---

<sup>29</sup> Nach Definition des Regulierers sind die technischen Minuten die tatsächlich geleisteten, d.h. konsumierten und fakturierten, Minuten über die Luftschnittstelle. Sie entsprechen weitgehend den originierden Minuten.

<sup>30</sup> Die Daten werden vom österreichischen Regulierer auf der Basis einer Durchführungsverordnung zu Artikel 90 Absatz 2 des österreichischen Telekommunikationsgesetzes vierteljährlich sowie in anhängigen Verfahren bei den Betreibern von Mobilfunknetzen erhoben.

<sup>31</sup> AK Wien bietet Konsumenten in Österreich Beratung und Hilfestellung in Verbraucherfragen. Für das Dienstleistungsangebot in bezug auf das Telefon können Verbraucher die jeweiligen günstigsten Anbieter im Fest- wie auch im Mobilnetz mit Hilfe eines Online-Tarifrechners herausfinden (dieser berücksichtigt nur die aktuell verfügbaren Tarife). Darüber hinaus veröffentlicht AK Wien in regelmäßigen Abständen mit ihrem Tarifwegweiser Tarifränkings, in denen getrennt nach Tariftypen alle Tarifmodelle sowie die jeweiligen Kosten für den Verbraucher aufgeführt werden.

- (58) Eine von T-Mobile im Laufe des Verfahrens eingereichte Studie kritisiert als Schwachpunkte des Tarifrechners der AK Wien die mangelnde Berücksichtigung der Subventionen für Endgeräte, der kurzfristigen Aktionen und der Taktungsunterschiede. Die Studie stellt fest, dass es in Österreich gegenwärtig keine öffentlich verfügbaren Vergleiche unter Einbeziehung dieser Parameter gibt. Dementsprechend erkennt sie auch den Preisvergleichsrechner der AK Wien als „hilfreich“ an und stützt sich selbst auf mehrere von diesem erstellte Preisvergleiche.
- (59) Die Studie „korrigiert“ weiter die Ergebnisse des Preisrechners der AK Wien, indem sie die Subventionen für Endgeräte berücksichtigt, und möchte nachweisen, dass bei Berücksichtigung der Endgerätesubventionen die Ergebnisse des Preisrechners der AK Wien anders zu bewerten seien und in jedem Fall tele.ring nicht mehr der günstigste Anbieter sei.<sup>32</sup> Auf die Kritik in der Mitteilung der Beschwerdepunkte, dass diese „Korrekturrechnung“ allein auf Schätzungen der T-Mobile beruht und weder die Wertansätze der Subventionen noch die Berechnungsmethode anhand der Studie nachvollziehbar sind<sup>33</sup>, hat T-Mobile in der Antwort auf die Beschwerdepunkte Beispielrechnungen für die Schätzungen der Subventionen vorgetragen.<sup>34</sup> Allerdings beziehen sich diese Rechnungen allein auf Beispiele von H3G, deren 3G-fähige Geräte im Jahre 2005 erheblich teurer waren als die von den anderen Betreibern angebotenen 2G-Geräte.<sup>35</sup> Dies zeigt bereits die mangelnde Tragweite des Ansatzes, Endgerätesubventionen in die Betrachtung miteinzubeziehen: Die meisten Kunden von H3G nutzen diese Geräte, wie weiter in Rz. (65) ff. ausgeführt, nicht für die Nutzung von Multimedien Diensten, sondern für Sprachtelefonie und andere Dienste (wie z.B. SMS), für die auch 2G Geräte benutzt werden können. Daher sagen diese Zahlen für H3G nur aus, dass H3G seine Endgeräte besonders subventionieren musste, um mit den 2G-Betreibern mithalten, aber nicht, dass die Kunden wegen der besonderen Endgeräte zu H3G gewechselt sind. Demgegenüber gibt die Studie im Hinblick auf T-Mobile und tele.ring wiederum nur allgemeine Zahlen und Schätzungen an, ohne diese zu substantiieren.
- (60) Im Übrigen lassen sich die Unterschiede auch auf der Basis der von T-Mobile und tele.ring im Verfahren vorgelegten Informationen über die tatsächlichen Aufwendungen für Endgerätesubventionen nicht nachvollziehen. Während die Subventionen von T-Mobile im Jahre 2004 in absoluten Zahlen [...] Mio EUR betragen, lag die entsprechende Zahl für tele.ring bei [...] Mio EUR (für Neu- und Bestandskunden). Umgerechnet pro Kunde würde dies in einem Betrag von [...] EUR für T-Mobile und [...] EUR für tele.ring resultieren. Selbst bei Herausnahme der Pre-

---

<sup>32</sup> Für die beiden anderen als unberücksichtigt kritisierten Parameter, nämlich Aktionen und Taktungsunterschiede, schlägt die Studie keine alternative Berechnungsmethode vor. Die Relevanz der Korrektur um die Endgerätepreise wird in der Antwort von T-Mobile vom 17. November 2005 auf die Entscheidung der Kommission, das Verfahren zu eröffnen, weiter unterstrichen.

<sup>33</sup> Beispielsweise verweist die Studie als Quelle für die Wertansätze der Subventionen lediglich auf „subsidies comparison“, ohne zu präzisieren, was damit gemeint ist.

<sup>34</sup> Siehe S. 53 ff. CRA Gutachten Erwiderung.

<sup>35</sup> Siehe CRA-Gutachten Erwiderung, S. 53 ff. T-Mobile konzediert auch, dass die Endgerätesubventionen bei H3G aufgrund ihrer 3G-Fähigkeit höher sind, s. Fn. 123.

Paid Kunden (da diese Kunden zumindest eine erheblich geringere Subvention erhalten) ergäbe dies einen Betrag pro Kunde von EUR [...] für T-Mobile und von EUR [...] für tele.ring.<sup>36</sup> Zwar wird in der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte geltend gemacht, dass dieses Vorgehen nicht korrekt sei, da nur Neukunden und Vertragsverlängerungen in den Genuss eines subventionierten Endgerätes kämen. Allerdings trifft diese Anmerkung auch das methodische Vorgehen der von T-Mobile vorgelegten Studie selber: Die Schätzungen der Studie betreffen allein Neukunden, gehen aber inkonsistenterweise auf die Endgerätesubventionen für Vertragsverlängerungen nicht ein. Im übrigen scheint es in der vorliegenden Situation entgegen der Kritik in der Studie sinnvoll, die Subventionen wie vorgeschlagen über den gesamten Stamm von Vertragskunden zu erstrecken. Denn diese Subventionen betreffen einen existierenden Kundenstamm, bei dem revolvierend für Neukunden oder für Vertragsverlängerungen nach Ablauf der jeweiligen Vertragslaufzeit subventionierte Endgeräte angeboten werden.

- (61) Daneben sind aber die in der Studie vorgetragenen Schätzungen in keiner Weise mit den von T-Mobile und tele.ring vorgelegten tatsächlichen Zahlen vereinbar. Die Schätzungen von T-Mobile gehen im Jahre 2004 von Subventionen für Vertragsneukunden in Höhe von [...] EUR für tele.ring und [...] EUR für T-Mobile aus.<sup>37</sup> Nach den tatsächlichen Zahlen<sup>38</sup> hat tele.ring aber mehr als diesen Betrag für jeden einzelnen existierenden Vertragskunden ausgegeben, während T-Mobile nur [...] des geschätzten Betrages ausgegeben hat. Auf dieser Grundlage ist festzuhalten, dass die Subventionen auf der Grundlage der tatsächlich aufgewandten Subventionen bei tele.ring [...] waren als bei T-Mobile und daher [...].
- (62) Im Lichte dieser Probleme bei der Berücksichtigung weiterer Parameter erscheint der Tarifvergleichsrechner der AK Wien zum gegenwärtigen Zeitpunkt die genauesten Informationen über die Preissituation auf dem österreichischen Mobilfunkmarkt zu geben und konzentriert den Vergleich auch auf die Preise für die eigentliche Leistung der Mobiltelefonanbieter, nämlich das Angebot von Mobiltelefoniediensten. Diese Vorgehensweise entspricht auch der Analyse der durchschnittlichen Preise der technischen Minuten, wie sie oben in Rz. (55) auf der Basis der Daten vom Telekomregulator vorgenommen wurde. Auch dort werden die durchschnittlichen Minutenpreise ohne Rückgriff auf die Endgerätesubventionen verglichen.

#### *Ergebnisse der Bewertung der Standardnutzerprofile*

- (63) Bei der für Oktober 2005 vorgenommenen Betrachtung der Standardnutzerprofile mit einem Minutenvolumen zwischen 30 und 480 Minuten (in Schritten von 30 bzw. 60 Minuten<sup>39</sup>), war tele.ring in sechs Fällen der billigste Anbieter und H3G in vier Fällen.

---

<sup>36</sup> Bei Zugrundelegung der in Anlage 39, 40 zum Formblatt CO genannten Kundenzahlen.

<sup>37</sup> Siehe S. 58, Fn. 123 CRA Gutachten Erwiderung.

<sup>38</sup> Von T-Mobile und Tele.ring vorgelegte Zahlen vom 10.1.2006.

<sup>39</sup> Die Schrittweite wurde mit zunehmenden Sprachvolumen nur in 60-Minuten Schritten vollzogen, da der Tarifrechner keine Unterschiede in der Rangfolge aufzeigte, ob nun Gesprächsdauern in Schrittfolgen von 30- oder 60- Minuten eingegeben wurden.

Als zweitgünstigster Anbieter nach tele.ring folgten H3G in vier Fällen sowie T-Mobile und Mobilkom in jeweils einem Fall, und tele.ring war der zweitgünstigste Anbieter nach H3G in allen vier Fällen.

- (64) Das gleiche Bild ergibt sich für die durchschnittlichen Nutzerprofile für T-Mobile und tele.ring. Für die insgesamt sechs Nutzerprofile war tele.ring in fünf Fällen der billigste Anbieter und H3G im verbleibenden Fall. Als zweitgünstigster Anbieter folgte fünfmal H3G und tele.ring im verbleibenden Fall.<sup>40</sup>

#### *Tarifvergleiche der AK Wien von 2003 - 2005*

- (65) Neben den Simulationen mit dem Tarifrechner der AK Wien wurden die monatlich erscheinenden Tarifvergleiche aus den Jahren 2003 bis 2005 (1. Halbjahr) ausgewertet. Die Übersicht umfasst alle gängigen Tarifmodelle der Mobilfunkbetreiber in Österreich. AK Wien unterscheidet zwischen drei verschiedenen Nutzertypen, dem „Einsteigertyp“, dem „Familientyp“ sowie dem „Jugendlichen Typ“, mit einem monatlichen Volumen von jeweils 90 oder 180 Minuten, unterteilt nach Vertrags- und Prepaid-Kunde.
- (66) Die Auswertung der monatlichen Tarifvergleiche für den gesamten Zeitraum (d.h. von 2003 bis zum 1. Halbjahr 2005) über alle Nutzertypen hinweg ergibt, dass tele.ring am häufigsten den günstigsten Tarif im Angebot hatte, mit etwa 33% aller Nennungen. Nachfolgend war H3G mit etwa 29%.<sup>41</sup> T-Mobile, ONE und Mobilkom hatten weniger oft die günstigsten Angebote (T-Mobile ca. 15%, Mobilkom sowie ONE jeweils ca. 2%).
- (67) Eine weitere Auswertung wurde für den aktuellen Zeitraum von Januar bis August 2005 unternommen. Dabei war, wiederum über alle in Rz. (65) genannten Differenzierungen hinweg, tele.ring in 46,5% der Fälle der günstigste Anbieter, YESSS! in 29,1% der Fälle und H3G in 24,6%.
- (68) Wesentlich ist insbesondere die Auswertung für die Vertragskunden, die die übergroße Mehrheit von tele.rings Kunden ausmachen (mehr als 77%). Unter diesen Kunden war tele.ring in 58,1% der Fälle der günstigste Anbieter und H3G in 41,9% der Fälle (H3G hat etwa [60-70]\*% Vertragskunden).
- (69) Im Prepaid-Bereich hingegen war YESSS! in 58,1% der Fälle der billigste Anbieter (wobei die weiter in Rz. (39) ausgeführten Einschränkungen des Serviceangebots von YESSS! zu beachten sind), tele.ring in 34,9% der Fälle und H3G in 7% der Fälle. Andere Anbieter tauchten nicht als der jeweils billigste Anbieter in diesen Tarifvergleichen der AK Wien auf.

---

<sup>40</sup> YESSS! war in einigen der angesprochenen Fälle der billigste Anbieter. Allerdings kann YESSS! nicht als vollständig vergleichbar mit Tele.ring angesehen werden, da YESSS!, wie in Rz. (39) weiter ausgeführt wird, nur einen sehr beschränkten Leistungsumfang anbietet und in seiner wettbewerblichen Positionierung vollständig von seiner Muttergesellschaft ONE abhängig ist.

<sup>41</sup> Bei dieser Auswertung war YESSS! in ca. 6% der Nennungen der günstigste Anbieter. In den übrigen Fällen war einer der verbleibenden Anbieter der günstigste Anbieter, insbesondere Tele2.

- (70) In einigen Fällen ist die Discountmarke YESSS!, die erst im April 2005 in den Markt eingetreten ist, im Hinblick auf die verwendeten Nutzerprofile geringfügig billiger als tele.ring. Dabei ist allerdings zu beachten, dass YESSS!, wie in Rz. (39) bereits ausgeführt, nur sehr eingeschränkte Dienste in der Mobiltelefonie anbietet und daher mit dem Angebot von tele.ring sowie anderer Mobilfunknetzbetreiber nur bedingt vergleichbar ist. Insbesondere bietet YESSS! nur einen Prepaid-Tarif (mit einem festen Minutenpreis) an, aber keine Postpaid-Verträge.<sup>42</sup> Darin zeigt sich besonders die mangelnde Vergleichbarkeit mit tele.ring, bei dem zum Ende des zweiten Quartals 2005 mehr als [...] \* der Kunden einen Postpaid-Vertrag besaßen.<sup>43</sup> Dabei ist die von YESSS! angebotene Dienstleistung weiter eingeschränkt: z.B. können YESSS!-Kunden nicht roamen und YESS!-SIM-Karten können nur via Internet oder mittels Coupons über wenige Ausgabestellen aufgeladen werden. Weiterhin ergeben sich Einschränkungen für das wettbewerbliche Verhalten von YESSS! aus seiner Stellung als Tochtergesellschaft von ONE, was in Rz. (110) weiter ausgeführt wird.
- (71) In der Erwiderung zu den Beschwerdepunkten hat die anmeldende Partei geltend gemacht, dass sich die Situation in der Zwischenzeit auch geändert habe und tele.ring nicht mehr die vorderen Plätze nach den Berechnungen der AK Wien einnehme. Die Kommission hat daher im März 2006 nochmals eine Analyse auf der Basis des Tarifvergleichs der AK Wien durchgeführt. Dabei wurden jeweils drei Minutenvolumina für den „Einsteigertyp“ (30-90 Minuten), den „Familientyp“ (60-180 Minuten) und den „Jugendlichen Typ“ (60-180 Minuten) untersucht. In den für tele.ring-Kunden besonders wichtigen Postpaid Tarifen lag tele.ring in 55% der Nennungen an erster Stelle, H3G mit 33% an der zweiten Stelle. Über alle Tariffdifferenzierungen hinweg lag tele.ring in 22% der Nennungen an erster Stelle, ein neuer YESSS!-Tarif in 55% Nennungen und der normale YESSS!-Tarif in 22% der Fälle.<sup>44</sup> Allerdings ist generell die sehr begrenzte Aussagekraft dieser letzten Untersuchung zu unterstreichen. Zunächst handelt es sich dabei um eine reine Momentaufnahme der Situation im März 2006, während die Analysen zuvor einen längeren Zeitraum betrachtet haben und daher viel repräsentativer für die Strategie von tele.ring sind. Zum anderen ist der Vertrag über die Veräußerung von tele.ring bereits im Juli 2005 geschlossen worden. Es kann nicht davon ausgegangen werden, dass tele.ring nach Abschluss des Veräußerungsvertrages und während einer fusionskontrollrechtlichen Untersuchung notwendigerweise eine gleichermaßen aggressive Strategie betreibt wie ein Unternehmen mit einer eigenständigen Zukunft.

### *Zusammenfassung*

---

<sup>42</sup> Ein Konsument mit einem hohen Verbrauch muss bei YESSS! seine Wertkarte stets mit hohen Beträgen häufig aufladen, um beliebig oft und lange telefonieren zu können. Das ist im Vergleich zu einem Postpaid-Vertrag eine wesentliche Komforteinschränkung.

<sup>43</sup> Siehe Anmeldung Anlage 15.

<sup>44</sup> Der neue YESSS! Tarif hat zusätzlich zu den zuvor genannten, normalen Einschränkungen für YESSS! als weitere Besonderheit eine 90/60 Taktung, so dass der Kunde in jedem Fall 1,5 Minuten und danach immer volle Minuten bezahlen muss. Diese im Vergleich zu anderen Tarifen (normalerweise mit einer 60/30 Taktung) sehr viel ungünstigere Taktung führt in der Praxis zu signifikant höheren Gebühren, die allerdings nicht in dem Tarifrechner der AK Wien aufscheinen.

- (72) Aus diesen Betrachtungen ist zu schließen, dass tele.ring in dem untersuchten Zeitraum von 2002 bis 2005 die aktivste Kraft im Markt war und erheblichen Wettbewerbsdruck insbesondere auf T-Mobile und Mobilkom ausübt und deren Preissetzungsspielraum entscheidend disziplinieren kann. Die Preisanalyse legt es daher nahe, dass tele.ring die Rolle eines „Maverick“ im Markt gespielt hat.
- (73) Zu einer Schlussfolgerung, die in eine ähnliche Richtung weist, kommt die von T-Mobile im Verfahren vorgelegte CRA Studie. Aufgrund der hohen Interaktion zwischen tele.ring und T-Mobile auf der Basis der in Rz. (50) ff. bereits behandelten Wechselraten kommt die Studie zu dem Schluss dass *„[D]\*er hohe Interaktionsindex von tele.ring bedeutet, dass der Marktanteil von tele.ring die wettbewerbliche Bedeutung von tele.ring unterschätzt“*<sup>45</sup> In der Antwort auf die Beschwerdepunkte wird mit einer weiteren Studie von CRA unterstrichen, dass im Hinblick auf die Höhe des Preises Mobilkom der nächste Wettbewerber von T-Mobile ist, und es wird weiter ausgeführt, dass *„Kunden, die zu tele.ring gewechselt sind, auf Grund der Zielgruppenausrichtung von tele.ring im Zweifel nur einen sehr geringen Anreiz haben, allein auf Grund des Preises zu den etablierten Anbietern zurückzuwechseln, da diese im Zweifel hochpreisiger positioniert sind“*.<sup>46</sup>

**e. Anreizstrukturen**

- (74) Die Anreize eines Betreibers, neue Kunden durch preisaggressive Angebote zu gewinnen, werden weiterhin – auf der Basis eines bestehenden Netzes - durch die Größe des Kundenstamms bestimmt.
- (75) Die Mobiltelefonieindustrie ist durch hohe Investitionen für den Aufbau eines Netzes mit einer Abdeckung von 98% der Bevölkerung (als regulatorische Vorgabe im 2G-Bereich), durch Kosten für den Netzbetrieb, die weitgehend unabhängig von den tatsächlich darüber abgewickelten Minuten sind, und durch relativ geringere variable Kosten bestimmt.
- (76) Netzbetreiber haben daher zunächst den Anreiz, ihre Kapazitäten möglichst gut durch einen möglichst großen Kundenstamm auszulasten. Dies trifft in besonders starkem Maße auf Netzbetreiber zu, die diesen Kundenstamm erst aufbauen müssen, um sich in die Lage zu versetzen, die Investitionskosten für das Netz wieder hereinzuholen und die Netzbetriebskosten abzudecken. Für solche Netzbetreiber ist es deshalb primär notwendig, durch preisaggressive Angebote neue Kunden zu gewinnen, da sie keinen gesicherten und ausreichend bedeutenden Kundenstamm haben. Auf dieser Basis lässt sich das Vorgehen von tele.ring und H3G erklären, die ihre Kundenbasis erst aufbauen mussten und dies auch weiter tun müssen. tele.ring hat in der Zeit von 2002 – 2005 nicht nur die Zahl seiner Kunden erheblich gesteigert, sondern trotz der Tarifsenkungen auch seinen Umsatz wesentlich gesteigert und seine Profitabilität erheblich verbessert.
- (77) Die Anreize ändern sich mit der Größe des Kundenstammes. Die Werbung neuer Kunden durch neue Angebote und preisaggressive Tarife wird zu einer geringeren

---

<sup>45</sup> CRA-Studie Anmeldung, Seite 46.

<sup>46</sup> CRA Studie Erwiderung, S. 11; Antwort auf die Beschwerdepunkte Rz. 40.

Profitabilität des existierenden Kundenstammes führen, da die Konditionen solcher Tarife auch an die Bestandskunden weitergegeben werden müssen. Dieser Effekt muss zwar nicht unmittelbar eintreten, da es für eine bestimmte Zeit möglich sein kann, zwischen Tarifen für Neukunden und für Bestandskunden zu differenzieren (insbesondere wenn Angebote nur temporäre Vorteile versprechen, wie z.B. eine Senkung der Grundgebühr oder eine Erhöhung des Minutenvolumens für die ersten Monate der Kundenbeziehung). Auf Dauer aber werden gesenkte Tarife für Neukunden in jedem Fall zumindest mittelfristig Auswirkungen auch auf den bestehenden Kundenstamm haben, da Bestandskunden eine längerfristige Differenzierung nicht hinnehmen werden und daher ein Verlust dieser Kunden zu befürchten ist. Deshalb ist ein Niedrigpreisangebot zur Gewinnung von Neukunden umso unwahrscheinlicher, je größer der Kundenstamm ist. Denn die im Hinblick auf den bestehenden Kundenstamm drohenden Einnahmeverluste würden durch die erwarteten zusätzlichen Einnahmen von den Neukunden nicht mehr kompensiert. Zudem ermöglicht der Einnahmestrom aus dem bestehenden Kundenstamm es dem Netzbetreiber ab einer bestimmten Kundenzahl, die zum Aufbau des Netzes getätigten Investitionen und die Netzbetriebskosten zu amortisieren.

- (78) tele.ring und H3G konnten daher in der Vergangenheit aggressive Preisangebote auf den Markt bringen, da bei ihnen durch diese Angebote gewonnene Neukunden etwaige Preissenkungen bei Bestandskunden in jedem Fall mehr als kompensiert haben. Demgegenüber haben weder Mobilkom noch T-Mobile in der Vergangenheit die Preise im Markt durch besonders aggressive Angebote bewegt, was sich durch ihren bedeutenden Bestand an Kunden erklärt, der auch in den Marktanteilen beider Unternehmen zum Ausdruck kommt. Durch die vorgeschlagene Transaktion würde nicht nur tele.ring als unabhängiger Anbieter vom Markt genommen, sondern auch der Kundenstamm von T-Mobile wesentlich vergrößert. Daher würde der Effekt, dass mit einer Preisreduzierung die Profitabilität des Stammes an Bestandskunden gemindert wird, während gleichzeitig die Neukunden diese Einnahmeverluste angesichts der bedeutenden Anzahl von Bestandskunden nicht ausgleichen können, für T-Mobile noch eine weitaus größere Rolle spielen als bereits in der Vergangenheit.
- (79) Es kann daher gefolgert werden, dass der Anreiz für tele.ring, sehr aktiven Preiswettbewerb zu betreiben, aus der Zahl seiner gegenwärtigen Kunden folgte. T-Mobile hat bisher keine solche Strategie verfolgt, und die Anreize, eine solche Strategie fortzuführen, werden durch die geplante Kombination von T-Mobile und tele.ring weiter verringert.
- (80) Weiterhin deutet die Marktuntersuchung darauf hin, dass tele.ring durch seine aggressive Preisstrategie besonders preissensitive Kundensegmente angezogen hat. Diese Kunden haben auf Preissenkungen mit einer längeren Gesprächsdauer reagiert. Dies hat dazu geführt, dass der durchschnittliche Umsatz der tele.ring-Kunden sich im Zeitraum Ende 2002 bis Anfang 2004 trotz mehrfacher Preissenkungen sogar noch erhöhte. Die hohe Preissensitivität des eigenen Kundenstammes hat die Profitabilität der von tele.ring verfolgten aggressiven Preisstrategie noch über den in Rz. (77) ff. beschriebenen Effekt hinaus erhöht.
- (81) Darüber hinaus können auch andere Faktoren eine Rolle gespielt haben bei der Strategie von tele.ring, durch preisaggressive Angebote neue Kunden zu gewinnen. Wie eine Konsumentenstudie zeigt, entspricht dies auch der Markenpositionierung

von tele.ring, der von Kunden als besonders preisgünstig angesehen wird, aber nicht für andere Faktoren wie Qualität, Innovation oder Service gewürdigt wird.

**f. Relevanz eines landesweiten Netzes/Anreize für Netzbetreiber**

- (82) Ein anderer Faktor für die Preissetzung von Mobiltelefonbetreibern ist die Struktur und Abdeckung des Netzes.
- (83) Die Relevanz eines landesweiten Netzes mit einer möglichst hohen Netzabdeckung ergibt sich zunächst aus den Anforderungen der Kunden. Nach der Marktuntersuchung ist die möglichst weitgehende Abdeckung von ganz Österreich ein entscheidendes Argument zur Gewinnung von Kunden, die mit ihrem Telefon mobil in ganz Österreich telefonieren möchten und möglichst wenig Qualitätsprobleme im Hinblick auf die störungsfreie Funkverbindung beim Gebrauch ihres Mobiltelefons haben möchten.
- (84) Darüber hinaus verändern sich auch die Anreize zur Preissetzung, wenn statt eines landesweiten eigenen Netzwerkes die nationale Abdeckung durch den Zukauf von Minuten bei anderen Netzbetreibern sichergestellt wird. Ein eigenes Netz verursacht zunächst hohe Investitionskosten in der Phase des Aufbaus und danach Betriebskosten, die im wesentlichen von der Netzstruktur, aber nicht von der konkret übertragenen Minutenzahl abhängen. Stattdessen wird der Zukauf von Mobiltelefonkapazität im Rahmen eines Vertrags über nationales Roaming auf der Großhandelsebene im wesentlichen nach den in Anspruch genommenen Minuten berechnet. Daher handelt es sich dabei um (variable) Grenzkosten, von denen anzunehmen ist, dass der Mobilanbieter diese Kosten (zusätzlich zu seinen anderen variablen Kosten) als Preisuntergrenze für die seinen Kunden berechneten Minutenpreise ansieht. Der Mobilanbieter kann bei Inanspruchnahme des Inlandsroamings insoweit auch keine Skalenvorteile erzielen, die mit den in einem eigenen Netz erzielbaren vergleichbar wären, da sich mit der Erhöhung des Verkaufs von Gesprächsminuten an seine Kunden auch die Kosten für die Inanspruchnahme von Gesprächsminuten unter seinem Belieferungsvertrag erhöhen.
- (85) Im Gegensatz dazu stellen die Investitionen und Netzbetriebskosten für einen Netzbetreiber keine variablen Kosten dar. Sie bestimmen deshalb nicht direkt den Preis für die verkauften Minuten an die Kunden. Der Netzbetreiber hat bezüglich dieser Kosten insbesondere den Anreiz, Skalenvorteile (im Rahmen der vorhandenen Netzkapazität) zu erzielen, da die aufgewandten Kosten für den Aufbau und den Betrieb des Netzes im wesentlichen von den verbrauchten Minuten unabhängig sind.
- (86) Diese Überlegungen zeigen keine wesentlichen Unterschiede in den Anreizen von Mobilkom, T-Mobile, ONE und tele.ring auf, da diese Netzbetreiber alle über GSM-Netze mit einer landesweiten Abdeckung von zumindest 98% (als regulatorische Verpflichtung) verfügen und – jedenfalls normalerweise - keine anderen Netze zur Versorgung ihrer Kunden in Österreich in Anspruch nehmen müssen.
- (87) Jedoch ergeben diese Überlegungen Unterschiede im Hinblick auf H3G. Das Netz von H3G deckt ca. 50% der österreichischen Bevölkerung (was der regulatorischen Vorgabe des Telekomregulators für das Ende von 2005 entspricht) und ca. [2-8%]\* von Österreich in geographischer Hinsicht ab. Für die Abdeckung des restlichen Teils der Bevölkerung erwirbt H3G Gesprächsminuten unter einem Inlandsroaming-Vertrag



mit Mobilkom. Dies hat zur Folge, dass H3G mit jeder Minute, die von seinen Kunden außerhalb des eigenen Netzes verbraucht wird, variable Kosten hat, was Auswirkungen auf seine Preissetzung hat. Weiterhin ändern sich die Anreize von H3G bzgl. dieser Minuten grundlegend, da H3G keine vergleichbaren Skalenvorteile wie ein Netzbetreiber bei diesen Minuten erzielen kann; weiterhin dürften die Anreize für H3G, Kunden in den Gebieten zu gewinnen, in denen es ein eigenes Netz hat, erheblich größer sein als dort, wo die Kunden weitgehend über den nationalen Roaming-Vertrag telefonieren würden. Dies zeigt, dass H3G nur zu einem Teil als vollständiger Netzbetreiber gewertet werden kann, während es zum anderen Teil auch die Züge eines MVNO besitzt.

**g. Netzkapazität**

- (88) Ausreichende Netzkapazität stellt eine *conditio sine qua non* für die Versorgung der existierenden Kunden und grundsätzlich auch einen Anreiz für die Gewinnung neuer Kunden dar. Auf der anderen Seite besagt ausreichende Netzkapazität nicht, dass der profitmaximierende Mobilanbieter bei freier Kapazität notwendigerweise die Preise senken wird, um neue Kunden anzulocken und die Kapazität auszufüllen, da damit - wie in Rz. (55)ff. ausgeführt - die Profitabilität der existierenden Kundenbasis reduziert werden kann. Dies ist bei den Überlegungen zur Kapazität zu berücksichtigen.

### *Aktuelle Netzkapazitäten*

- (89) Die Netzkapazität<sup>47</sup> bestimmt sich sowohl anhand des verfügbaren Frequenzspektrums als auch der Anzahl der Träger, die innerhalb einer Funkzelle die Übertragung der Funksignale zwischen dem mobilen Endgerät und der Antenne übernehmen<sup>48</sup>. Die räumliche Ausdehnung der Signale einer Funkzelle richtet sich nach der Topographie am jeweiligen Standort sowie dem erwarteten Signalvolumen bzw. Verkehrsaufkommen. In ländlichen Regionen mit geringem Verkehrsaufkommen kann eine Funkzelle eine Entfernung von ca. 10-20 Km um den Standort abdecken. Dennoch kann es nötig sein, auch in ländlichen Regionen mehrere Funkzellen aufzubauen, wenn etwa durch Touristen ein zeitlich befristetes höheres Verkehrsaufkommen zu erwarten ist. Städtische Regionen benötigen generell mehr Funkzellen, da dort höhere Verkehrsaufkommen üblich sind. In Zentren mit hohem Verkehrsaufkommen ist eine noch stärkere Verdichtung der Funkzellen erforderlich.
- (90) Generell bestimmt gleichfalls das verfügbare Frequenzspektrums die Kapazität eines Mobilfunknetzes. Bei einem kleineren zur Verfügung stehenden Frequenzspektrum erfordert der Ausbau eines Netzes einen höheren Aufwand, da mehr Träger und Funkzellen installiert werden müssen. Die Frequenzausstattung unter den österreichischen Netzbetreibern ist wie folgt:

---

<sup>47</sup> T-Mobile betrachtet in seiner Anmeldung (Abschnitt 9.2.C) die Netzwerkkapazität als eine Funktion der Frequenzausstattung im Verhältnis zu den Teilnehmern, d.h. Teilnehmer pro MHz. In der im Verfahren eingereichten CRA Studie wird die Netzkapazität als eine Funktion der Frequenzausstattung im Verhältnis zu den Gesprächsminuten, d.h. Gesprächsminuten pro MHz, präsentiert. Keines dieser Berechnungsverfahren stellt jedoch die Nutzung der Netzwerkkapazität sachgerecht dar. Nach Aussagen von RTR sowie von Wettbewerbern ist an jedem Träger der volle Frequenzumfang nutzbar. Nur bei 2G ist wegen Interferenzen in unmittelbar benachbarten Zellen die gleiche Frequenz nicht einsetzbar. Diese Aussage wird unterstützt durch die Antwort von T-Mobile auf das Auskunftsersuchen vom 29. September 2005, dass die Dimensionierung eines Mobilfunknetzwerkes zellbezogen erfolgt. Somit erscheint die Verknüpfung von Frequenzband und Teilnehmerzahl bzw. Gesprächsminuten zum Zweck von Kapazitätsbetrachtungen nicht sinnvoll. Weder Teilnehmerzahlen noch Gesprächsminuten werden auf eine Zelle bezogen ermittelt, sondern stellen absolute Größen für ein Netzwerk dar.

<sup>48</sup> Die weitere Übertragung des Gesprächs führt der Betreiber von der Antenne in ein direkt angeschlossenes Glasfasernetz oder über Richtfunk an eine Glasfasernetz Schnittstelle. In beiden Fällen transportiert der Betreiber das Gespräch in dem Kabelnetz weiter. Ist der Empfänger des Gesprächs im Festnetz, so verbleibt das Gesprächssignal im Festnetz. Bei einem Mobilfunkteilnehmer wird das Gespräch an die entsprechende Funkzelle geführt, bei der das mobile Endgerät eingebucht ist, und das Gespräch wird von dort drahtlos an das Endgerät übertragen.

Betreiber	Einfache Bandbreite GSM			Gepaarter Bereich UMTS <sup>49</sup>
	900MHz	1800 MHz	Insgesamt	
Mobilkom	17	15	32	2x14,8
T-Mobile	12,8	8,0	20,8	2x14,8
tele.ring	-	16,8	16,8	2x9,8
T-Mobile/ tele.ring zusammen	12,8	24,8	37,6	2x24,6
ONE	3,2	29,0	32,2	2x10
H3G	-	-	-	2x9,8

Quelle: RTR website ([www.rtr.at](http://www.rtr.at)), Telekommunikation/Frequenzen

- (91) Die Kapazität eines Mobilfunknetzes kann durch eine Reihe von Kenngrößen nur annähernd bestimmt werden, jedoch ist die Angabe einer einzigen, absoluten Kenngröße wegen der zahlreichen verschiedenen technischen Parameter nicht möglich. Im vorliegenden Fall erscheint es daher sinnvoll, die bestehenden Netzwerkkapazitäten durch Vergleich aller Netze anhand der Kenngrößen am Maßstab des Netzes von Mobilkom, als dem am besten ausgebauten Netz und mit den meisten abgeführten Verkehrsminuten, zu beurteilen.
- (92) Eine wesentliche Kenngröße ist die Zahl der installierten Träger, da dadurch die maximal mögliche Zahl gleichzeitig geführter Gespräche bedingt wird.<sup>50</sup> Ein Vergleich mit Mobilkom zeigt, dass tele.ring über erheblich weniger Träger verfügt als Mobilkom, T-Mobile ungefähr [...] \* der Anzahl von Trägern wie Mobilkom hat und ONE zwischen tele.ring und T-Mobile liegt. Auch beim Vergleich bezogen auf einzelne Regionen in Österreich ergibt sich ein sehr ähnliches Bild.
- (93) Die Relation der installierten Träger zu den tatsächlich abgewickelten Gesprächsminuten im jeweiligen Netz im Vergleich zu einem Referenznetz ist ein weiterer Faktor, um zu ermitteln, bis zu welchem Grad ein Netz ausgelastet ist bzw. wie viel Verkehr ein Netz noch aufnehmen kann. Als Referenznetz ist das Mobilkom-Netz geeignet, da in diesem Netz auch die meisten Gesprächsminuten abgewickelt werden<sup>51</sup>.
- (94) Ein Vergleich mit dem Referenznetz zeigt, dass das Netz von tele.ring mit dem augenblicklich abzuwickelnden Verkehrsaufkommen im Vergleich zu Mobilkoms Netz noch – in begrenztem Maße - zusätzlichen Verkehr aufnehmen kann, während T-

<sup>49</sup> Einige Betreiber, so Mobilkom und T-Mobile, verfügen gleichfalls über UMTS Frequenzspektrum im ungepaarten Bereich. Da dies nach der Marktuntersuchung aber zur Zeit technologisch nicht nutzbar ist und auch nicht absehbar ist, wann dieses genutzt werden kann (entweder durch technologische Innovation oder durch Umwandlung des Frequenzspektrums), spielt diese Spektrum für die Analyse keine Rolle.

<sup>50</sup> In der Konfiguration des TMA Netzwerks werden pro Träger [...] \* Zeitschlitz als Verkehrskanäle benutzt Ein Träger verfügt über [...] \* Zeitschlitz, wobei [...] \* Zeitschlitz für Sprachverkehr verwendet werden und [...] \* Zeitschlitz für Signalisierungsverkehr reserviert [...] \*. Pro Träger können daher [...] \* Gespräche gleichzeitig geführt werden.

<sup>51</sup> Hierbei kann unberücksichtigt bleiben, ob das Referenznetz selbst noch freie Kapazitäten aufweist, da es nur darauf ankommt, die jeweilige Aufnahmefähigkeit eines Netzes im Vergleich zu dem Referenznetz zu vergleichen.

Mobile aufgrund einer wesentlich geringeren Auslastung noch erheblich mehr Verkehrsaufkommen in seinem Netz aufnehmen könnte. ONE liegt mit seinen Netzreserven zwischen tele.ring und T-Mobile und könnte daher – im Vergleich zu Mobilkoms Referenznetz - noch eine größere Anzahl neuer Teilnehmer aufnehmen.

- (95) Aus struktureller Sicht ist das Netz von tele.ring auch über die jetzige Kapazität hinaus geeignet, zusätzliche Kunden aufzunehmen. tele.ring verfügt über die geringste Anzahl von Mobilfunkstandorten, obwohl es die Vorgaben zum Ausbau des 2G Netzes zu einer Netzabdeckung von 98% der Bevölkerung erfüllt hat. Durch gezielte und geringfügige Verdichtung in Ballungsgebieten wäre tele.ring weiterhin in der Lage, bei vertretbarem Investitionsaufwand sein Netz auszubauen, um noch zusätzliche Kunden aufzunehmen.
- (96) H3G kann hingegen in diese Betrachtung nicht einbezogen werden, da H3G noch nicht über ein vollständiges Netz verfügt, sondern seine Netzabdeckung in geographischer Hinsicht unterhalb von [2-8%]\* bzw. bei ca. 50% der Bevölkerung liegt.

*Konsequenz des vorgeschlagenen Zusammenschlusses auf die Netzkapazität*

- (97) Interne Unterlagen und Äußerungen von T-Mobile zeigen, dass T-Mobile nach Vollzug des Zusammenschlusses plant, [...]\*. Zu dieser Übertragung plant T-Mobile [...]\* Standorte zu übernehmen und bei [...]\* bestehenden Standorten von T-Mobile die Anzahl der Träger zu erhöhen. Diese Infrastrukturmaßnahmen sollen dazu dienen, dass der erhöhte Verkehr durch die tele.ring Kunden im T-Mobile-Netz abgewickelt werden kann. Insofern und angesichts der begrenzten Anzahl von Standorten, an denen die Anzahl der Träger erhöht wird, kann davon ausgegangen werden, dass das Netz von T-Mobile nicht erheblich stärker erweitert wird, als es die Abdeckung des erhöhten Verkehrsaufkommens durch den vergrößerten gemeinsamen Kundenstamm erfordert.
- (98) Nach Abschluss der vorgeschlagenen Transaktion wird daher nicht nur das tele.ring-Netz eliminiert werden, sondern es ist auch davon auszugehen, dass das T-Mobile-Netz sehr viel weitgehender ausgelastet sein wird als heute. Die vorgeschlagene Transaktion würde damit dazu führen, dass – auf der Grundlage von Mobilkoms Netz als Referenznetz - statt drei Betreibern mit freien Kapazitäten nur noch ONE freie Kapazitäten für neue Kunden hat, auch wenn in manchen Gegenden nach der Marktuntersuchung eine Verbesserung der Netzabdeckung möglich erscheint. Generell kann gefolgert werden, dass mit einer erheblichen Reduktion der freien Kapazität sich auch die Anreize der Netzbetreiber verringern, neue Kunden durch ein Angebot zu niedrigen Preisen zu gewinnen, um erhebliche freie Kapazitäten auszulasten..
- (99) Auf dieser Grundlage sind auch die von der anmeldenden Partei vorgetragene Überlegungen auf der Basis einer Studie von CRA zurückzuweisen, dass es ausreicht, um jedwede Preiserhöhung für T-Mobile nach der vorgeschlagenen Transaktion unprofitabel zu machen, wenn die verbleibenden Wettbewerber eine Absorptionskapazität in ihrem Netz von insgesamt 10% der Kunden von T-Mobile

und tele.ring hätten.<sup>52</sup> Wie bereits in Rz. (55)ff. dargestellt, hängt die Preissetzung und die Gewinnung neuer Kunden nicht notwendigerweise von der zur Verfügung stehenden (freien) Kapazität ab, sondern wird insbesondere von den Anreizen aufgrund des bestehenden Kundenstammes determiniert. Daher kann aus einer freien Kapazität der Wettbewerber von 10% der Kunden von T-Mobile und tele.ring nicht geschlossen werden, dass diese Wettbewerber notwendigerweise diese Kunden zu Lasten der Profitabilität ihres eigenen Kundenstammes zu gewinnen planen.

(100) Im übrigen zeigen die in Rz. (97) ff. angeführten Überlegungen, dass es infolge der Transaktion zu einer erheblichen generellen Kapazitätsreduzierung im Markt kommen wird. Selbst wenn daher unterstellt würde, dass, wie in der Studie angenommen, die freien Kapazitäten im Markt eine determinierende Rolle für die Preissetzung hätten, so würde diese Reduktion der vorhandenen Kapazitäten dafür sprechen, dass die Transaktion erhebliche wettbewerbliche Auswirkungen hätte.

(101) Zwar ist, wie von der anmeldenden Partei vorgetragen, davon auszugehen, dass durch den Aufbau der 3G-Netze Erweiterungen der Kapazitäten vorgenommen werden. Doch sind die 3G-Netze aller Betreiber noch weit davon entfernt, ganz Österreich – wenigstens im Hinblick auf die Bevölkerung – abzudecken, so dass sie jedenfalls zur Zeit und im Hinblick auf die überschaubare Zukunft keine generelle Kapazitätserweiterung mit sich bringen. Im übrigen wird der Sprachtelefonieverkehr von allen Betreibern – mit Ausnahme von H3G – zur Zeit noch fast ausschließlich über die 2G-Netze abgewickelt. Dies geschieht notwendigerweise schon aus dem Grunde, dass bisher nur wenige Kunden 3G-fähige Endgeräte besitzen. Daher spielt die mögliche Kapazitätserweiterung im Bereich der 3G-Netze momentan noch keine Rolle. Daneben ist auch insofern davon auszugehen, dass die vergrößerte Kapazität nicht hinreichend ist, um preisdisciplinierend zu wirken.

#### **h. Rolle der anderen Wettbewerber nach der vorgeschlagenen Transaktion**

(102) Wie sich aus der Preisanalyse in Rz. (55) ff. ergeben hat, haben auch H3G und YESSS!, die Discountmarke des Netzbetreibers ONE, niedrige Preise im Markt angeboten. Es stellt sich damit die Frage, ob daraus geschlossen werden kann, dass diese beiden Anbieter (oder auch ONE mit seiner Hauptmarke) in der Zukunft eine ähnliche Rolle im Markt zu spielen vermögen wie tele.ring.

#### *H3G*

(103) Bis jetzt hat H3G nur eine begrenzte Rolle im Markt gespielt. Erst seit dem Ende des Jahres 2004 hat sich der Marktanteil von H3G erheblich erhöht und liegt nunmehr im Bereich von [ $<5$ ]\*% nach Kunden und [ $<5$ ]\*% nach Umsatz.

(104) Weiterhin kann H3G bisher nicht als vollwertiger Netzbetreiber gewertet werden, da sein Netz nur 50% der österreichischen Bevölkerung – im Einklang mit der

---

<sup>52</sup> Siehe Seite 18. f. der Replik der T-Mobile zu den Stellungnahmen der Wettbewerber im Rahmen des Verfahrens vor dem Telekomregulator, eingebracht in das Verfahren vor der Kommission mit Schreiben von T-Mobile vom 25. Oktober 2005.

regulatorischen Vorgabe, dass Ende 2005 eine Abdeckung von 50% der Bevölkerung erzielt werden musste - und ca. [2-8%]\* der Fläche Österreichs abdeckt. Für die Abdeckung der restlichen Fläche hängt H3G von einem nationalen Roaming Vertrag mit Mobilkom ab, so dass die Kunden von H3G im restlichen Teil Österreichs im 2G-Netz von Mobilkom Mobilfunkdienste (aber keine UMTS-basierten Dienste) nutzen können.

- (105) Die Abhängigkeit von dem Inlandsroaming-Vertrag mit Mobilkom schränkt den Bewegungsspielraum von H3G erheblich ein. Wie in Rz. (55) ff. dargelegt sind damit für H3G erhebliche variable Kosten pro Minute verbunden<sup>53</sup>, die direkten Einfluss auf die Kosten und Preise für die Bereitstellung von Minuten gegenüber dem Endverbraucher haben. Der Vertrag ändert zudem wesentlich die Anreize von H3G zu preisaggressivem Verhalten im Vergleich zu den anderen Netzbetreibern und zur Gewinnung neuer Kunden auch in den Gebieten, wo kein eigenes Netz besteht. Weiterhin besteht eine regulatorische Verpflichtung zum Abschluss eines Inlandsroaming-Vertrages zugunsten von H3G unter österreichischem Recht nur noch bis 2007. Nach Ablauf dieser Zeit bestehen daher erhebliche Unsicherheiten für H3G, inwiefern und zu welchen Kosten ein adäquater Roaming-Vertrag zur Abdeckung von ganz Österreich mit den mit H3G konkurrierenden Netzbetreibern abgeschlossen werden kann.
- (106) Zwar kann davon ausgegangen werden, dass H3G sein eigenes Netz in der Zukunft erweitern wird. Doch gibt es dafür zunächst keine regulatorische Vorgabe, da H3G mit einer Netzabdeckung von 50% im Hinblick auf die Bevölkerung zum Ende des Jahres 2005 sämtliche Vorgaben des österreichischen Regulators im Hinblick auf den UMTS-Netzaufbau erfüllt hat. Im übrigen benötigt eine solche Erweiterung der Netzabdeckung eine erhebliche Zeitspanne und unterliegt signifikanten Unsicherheiten. Nach den von T-Mobile gelieferten Daten hatte H3G im Jahre 2005 ca. [...] Standorte, womit eine Abdeckung von ca. 50% der Bevölkerung gewährleistet war, während T-Mobile und tele.ring für eine Abdeckung von [98% oder mehr] der Bevölkerung (im Rahmen des 2G-Netzes) jeweils [...] und [...] Sites benötigten.<sup>54</sup> Da die UMTS-Frequenzen kurzwelliger sind als die im GSM-Netz verwendeten Frequenzen von 900 und 1800 MHz, werden für den vergleichbaren Ausbau eines UMTS-Netzes sogar mehr Sites benötigt. Dies zeigt, dass H3G auch im Vergleich mit dem bisherigen Ausbau, der im Jahre 2002 begonnen hat, erhebliche Anstrengungen für den Netzausbau unternehmen müsste und dafür ein signifikanter Zeitraum benötigt würde. Dies hat auch die Marktuntersuchung bestätigt.
- (107) Weiterhin unterliegt ein solcher Netzausbau auch erheblichen Unsicherheiten. Dies betrifft zum einen das Auffinden geeigneter Standorte, nachdem bereits vier Mobilfunknetze bestehen; bei vielen Standorten ist auch ein Sitesharing nicht mehr möglich, da die Standorte mit den bisherigen Nutzern bereits ausgefüllt sind. Zum

---

<sup>53</sup> Im wirtschaftlichen Gutachten der RTR in den Verfahren Z2, 7, 8, 9, 11/2005 hat der Telekomregulator das durchschnittliche Entgelt für H3G unter dem Roaming Agreement mit Mobilkom für 2004 mit 4,99 EURcent und für 2005 – 2007 mit 5,42 EURcent pro Minute angenommen, siehe Seite 16. Ein genaues Entgelt pro Minute kann aufgrund der vertraglichen Regelungen zur Preisbestimmung allerdings *für die Zukunft* nicht ermittelt werden.

<sup>54</sup> Siehe Formblatt CO Seite 40.

anderen ist der Bau neuer Mobilfunkstandorte erheblich schwieriger geworden im Hinblick auf die Erteilung der notwendigen Genehmigungen, was aus der gewachsenen ökologischen Sensibilität, insbesondere im Hinblick auf Elektromog, resultiert. Die Marktuntersuchung hat gezeigt, dass dies zur Folge hat, dass in einigen Gemeinden Beschlüsse gefasst worden sind, um den weiteren Netzausbau zu verhindern oder stark zu beschränken. Auch gesetzlich ist daher der Neubau von Mobilfunkstandorten erheblichen Auflagen unterstellt worden, und neben einer Baugenehmigung ist auch eine naturschutzrechtliche oder ortsbildschutzrechtliche Genehmigung erforderlich. Aufgrund dieser Umstände kann nicht davon ausgegangen werden, dass H3G in der absehbaren Zukunft seine wettbewerbliche Bedeutung durch den Ausbau seines Netzes wesentlich vergrößern kann.

(108) Weiterhin ist H3G durch das dem Unternehmen zur Verfügung stehende begrenzte Frequenzspektrum im UMTS-Bereich in seinem Bewegungsspielraum eingeschränkt. H3G verfügt derzeit nur über ein Frequenzspektrum von 10 MHz im UMTS-Bereich, während T-Mobile nach der vorgeschlagenen Transaktion über ein Frequenzspektrum von 25 MHz im UMTS-Bereich und über 37,6 MHz im GSM-Bereich verfügen würde. H3Gs begrenztes Frequenzspektrum erscheint bei der derzeitigen Weiterentwicklung von Diensten im 3G-Bereich als zuwenig, um über den Preis Wettbewerber, die über ein wesentlich breiteres Spektrum verfügen, zu disziplinieren. Zum einen ist H3G dadurch in seiner Kapazität stark beschränkt. Mit steigender Kundenzahl muss H3G einen wesentlichen Teil seines Frequenzspektrums für Sprachtelefonie verwenden und verfügt daher nicht mehr über genügend Kapazität, um mit den qualitativen Anforderungen im 3G-Bereich mit den anderen Wettbewerbern bei Multimediadiensten mithalten zu können. Dadurch werden die Anreize für H3G, durch preisaggressiven Wettbewerb neue Kunden zu gewinnen, stark eingeschränkt. Demgegenüber können, wie in Rz. (88) ff. ausgeführt, die Wettbewerber auch die GSM-Frequenzen weiterhin für Sprachtelefonie und sonstige Dienste, die über die 2G-Technologie erbracht werden können, nutzen. Zum anderen erfordert der Netzausbau bei begrenztem Frequenzspektrum erheblich mehr Investitionen als bei Bestehen eines breiteren Frequenzbandes, da zur Schaffung gleicher Kapazität erheblich mehr Mobilfunkstandorte benötigt werden. Dies erhöht daher einerseits für H3G die bereits in Rz. (107) angesprochenen Zeiträume und Unsicherheiten für den Netzausbau und verursacht andererseits erheblichen Mehraufwand.

(109) Obwohl H3G bereits bisher aggressiv mit niedrigen Preisen im Markt aufgetreten ist, kann H3G aufgrund seiner Abhängigkeiten im Rahmen des nationalen Roaming-Vertrages keine ähnliche wettbewerbliche Beschränkung spielen wie tele.ring. Weiterhin hängt die Rolle von H3G im Markt von dem weiteren Netzausbau ab. Ein solcher Netzausbau ist mit erheblichen Zeiträumen und Unsicherheiten verbunden, die durch die geringe Ausstattung von H3G mit Frequenzen weiter gesteigert werden; gleichfalls fällt ein erheblicher Mehraufwand gegenüber den Wettbewerbern an. Angesichts der bestehenden Kapazitätsbeschränkungen für H3G ist es daher zweifelhaft, ob H3G auch in Zukunft die Anreize hat, als preisgünstiger Anbieter am Markt zu operieren und eine hohe Zahl neuer Kunden zu gewinnen.

*ONE/YESSS!*

(110) Wie in Rz. (35) ff. ausgeführt, ist ONE als Netzbetreiber unter seiner eigenen Marke im Markt tätig und – seit April 2005 – auch unter der Discountmarke YESSS!.

Aufgrund der Ergebnisse der Preisanalyse ist festzustellen, dass ONE unter seiner eigenen Marke nicht als preisaggressiver Wettbewerber im Markt in den letzten Jahren aufgetreten ist, sondern im Bereich der Minutenpreise von Mobilkom und T-Mobile gelegen hat, auch wenn bei ONE ein weniger großer Verlust an Marktanteilen aufgetreten ist als bei T-Mobile.

- (111) Dieses wettbewerbliche Verhalten scheint darauf zurückzuführen sein, dass auch ONE den Anreiz hatte, die Profitabilität seiner Bestandskunden nicht zu gefährden, obwohl ONE bereits heute freie Kapazität hat. Die Ausrichtung von ONE als Netzbetreiber, der nicht besonders auf preissensitive Kunden abzielt, wird auch durch die Ergebnisse der Marktuntersuchung unterstrichen. Die Marktuntersuchung hat gezeigt, dass ONE sich als Netzbetreiber etabliert hat, der besonderen Wert auf die Qualität des Mobilfunknetzes (so im Hinblick auf Netzabdeckung, Ausfallsicherheit und Übertragungsqualität)<sup>55</sup> und Service legt – auch wenn in manchen Gegenden, wo tele.ring besonders stark ist, nach der Marktuntersuchung eine Verbesserung der Netzabdeckung möglich erscheint – und daher auch im Preisniveau höher liegt als tele.ring. Im Gegensatz dazu wird tele.ring als Netzbetreiber wahrgenommen, der in einem niedrigeren Preis- und Qualitätssegment angesiedelt ist.<sup>56</sup> Aufgrund dieser Markenpositionierung von ONE erscheint es sehr unwahrscheinlich, dass eine preisaggressive Strategie ähnlich der von tele.ring für ONE profitabel sein wird. Im übrigen hat die Marktuntersuchung keinerlei Anhaltspunkte dafür ergeben, dass sich die Strategie von ONE nach der Transaktion ändern wird, insbesondere da die vorgeschlagene Transaktion tele.ring als preisaktivstes Unternehmen und aggressiven Wettbewerber auch von ONE vom Markt eliminieren wird.
- (112) YESSS! hat, als Discountmarke von ONE, nur Pre-paid-Karten und ein eingeschränktes Serviceangebot und ist in seiner Vertriebsschiene beschränkt; YESSS! stellt daher eine klare Differenzierung zum Angebot unter der Marke ONE dar und ist deshalb mit dem Dienstangebot von tele.ring sowie anderer Mobilfunknetzbetreiber nur bedingt vergleichbar. Gerade tele.ring hat einen sehr hohen Anteil an Postpaid Kunden von ca. [...]\*; diese Kunden generieren eine sehr hohe Zahl von Gesprächsminuten, während die Gesprächsminuten bei Pre-paid-Kunden normalerweise sehr viel geringer sind und das eingeschränkte Serviceangebot von YESSS! indiziert, dass sich dieses Angebot insbesondere an Wenigtelefonierer richtet. Insofern kann nicht davon ausgegangen werden, dass das Angebot von YESSS! für tele.ring-Kunden eine direkte Alternative auf dem Markt darstellt und dass YESSS! im gleichem Maße wie tele.ring als disziplinierende Kraft für die anderen Mobilfunkbetreiber angesehen werden könnte.
- (113) Weiterhin ist YESSS! in seiner Preissetzung von seiner Muttergesellschaft ONE abhängig. Insofern erscheint es zweifelhaft, ob ONE mit dieser Strategie fortfahren wird, wenn tele.ring, als die aktivste Kraft im Preiswettbewerb, verschwindet, und es für ONE nicht mehr nötig ist, den Verlust an Kunden bei der Qualitätsmarke ONE zu kompensieren. In jedem Fall hat die Marktuntersuchung keine Anzeichen dafür

---

<sup>55</sup> Vgl. nur CRA Studie, Seite 25.

<sup>56</sup> Vgl. CRA Studie, Seite 26.



ergeben, dass YESSS!, wie in der von der anmeldenden Partei vorgelegten Studie angenommen, auch Postpaid-Angebote machen wird.<sup>57</sup>

#### *Andere Diensteanbieter*

- (114) Wie in Rz. (35) ff. gezeigt, spielen die Diensteanbieter und Wiederverkäufer nur eine sehr begrenzte Rolle im Markt. Während die Wiederverkäufer von SIM-Karten, Schwarzfunk und eTel, höchstens wenige Tausend Kunden haben, hat Tele2 zwar eine größere Kundenbasis, hat aber auch seit seinem Markteintritt im Jahre 2003 nicht für eine erhebliche wettbewerbliche Dynamik gesorgt und Ende 2005 einen Marktanteil von unter [ $<5$ ]\*%. Daher kann geschlossen werden, dass die Diensteanbieter / Wiederverkäufer nur eine sehr begrenzte Rolle im Markt spielen und, insbesondere verglichen mit den Netzbetreibern, keinen starken Wettbewerbsdruck ausüben.
- (115) Die anmeldende Partei hat in ihrer Antwort auf die Beschwerdepunkte vorgetragen, dass in der Zukunft auch zusätzlicher Wettbewerb durch Diensteanbieter zu erwarten ist. Sie verweist dafür insbesondere auf die Entwicklung in anderen Mobilfunkmärkten, insbesondere Deutschland und Großbritannien.
- (116) Die Kommission hatte allerdings im vorliegenden Fall den österreichischen Markt zu bewerten. In der Marktuntersuchung hat sie keine konkreten Anzeichen dafür gefunden, dass sich die Rolle der Diensteanbieter im österreichischen Markt in der überschaubaren Zukunft ändern wird. Die anmeldende Partei kann sich in diesem Zusammenhang auch nicht auf eine Einschätzung des TKK-Amtsgutachters berufen<sup>58</sup>. Dieser ist angesichts der Bewertung des vorliegenden Zusammenschlusses davon ausgegangen, dass die Anreizstruktur von ONE keinen Hinweis dafür liefert, dass ONE von seiner Strategie, Kooperationen mit Wiederverkäufern bzw. MVNOs wie Tele2 und eTel einzugehen, abweichen könnte.<sup>59</sup> Der TKK-Amtsgutachter erwartet also nur, dass sich die Rolle von MVNOs und Wiederverkäufern durch den Zusammenschluss nicht verschlechtern wird; es kann dem aber nicht entommen werden, dass zu erwarten ist, dass sich daraus ein erheblicher zusätzlicher Wettbewerbsdruck für die Netzbetreiber ergeben wird. Im Gegensatz zu anderen Ländern ergibt sich die eingeschränkte Rolle der Diensteanbieter auch nicht daraus, dass sie mangels bereitgestellter Kapazität nicht am Markt tätig sein konnten, wie auch die anmeldende Partei vorgetragen hat. Daher ist auch kein Grund ersichtlich, warum gerade zum jetzigen Zeitpunkt der Wettbewerb durch Diensteanbieter stärker werden sollte.

#### *Neueintritt anderer Netzbetreiber oder von Diensteanbietern*

- (117) Die Marktuntersuchung der Kommission hat keine Anzeichen dafür ergeben, dass ein neuer Netzbetreiber die Absicht haben könnte, in den österreichischen Markt einzutreten. Angesichts der im Moment nicht zur Verfügung stehenden Frequenzen, wobei die Marktuntersuchung auch keine Anzeichen für einen Willen eines

---

<sup>57</sup> Siehe CRA Studie, Seite 13.

<sup>58</sup> So aber Seite 68 des CRA Gutachten Erwiderung.

<sup>59</sup> TKK Amtsgutachten vom Juni 2005, Z 2,7, 8, 9, 11/05

Netzbetreibers zu einem Verkauf von Frequenzen ergeben hat, und der hohen Kosten für den Aufbau eines weiteren Mobilfunknetzes wäre ein solcher Markteintritt ohnehin sehr unwahrscheinlich. Die Marktuntersuchung hat auch keine Anzeichen für den Markteintritt weiterer Diensteanbieter ergeben. Falls eine solcher Markteintritt nicht als die Zweitmarke eines etablierten Betreibers erfolgt, wie z.B. bei ONE/YESSS!, ist auch dafür eine gewisse Vorbereitungszeit notwendig, insbesondere zum Abschluss des notwendigen Vertrages mit einem Netzbetreiber.

### *Schlussfolgerung*

(118) Aus diesen Gründen kann nicht davon ausgegangen werden, dass H3G oder ONE/YESSS! nach dem Vollzug der vorgeschlagenen Transaktion eine tele.ring vergleichbare Rolle im Markt einnehmen werden und das wettbewerbliche Verhalten insbesondere von T-Mobile und Mobilkom zu disziplinieren vermögen. Desgleichen kann auch nicht davon ausgegangen werden, dass Diensteanbieter eine entsprechende Rolle übernehmen könnten.

#### **i. Zukünftige Entwicklung von tele.ring**

(119) In der Erwiderung auf die Beschwerdepunkte haben T-Mobile wie auch tele.ring geltend gemacht, dass tele.ring mittel- bis langfristig nicht mehr in der Lage wäre, die aggressive Preisstrategie der Vergangenheit fortzuführen. Als Grund dafür wurde zunächst der nunmehr große Kundenstamm von tele.ring angeführt, der die Anreize für tele.ring vermindert hätte, in Zukunft preisaggressiv zu agieren. Weiterhin haben die Parteien erläutert, dass tele.ring das preisaggressive Verhalten nur aufgrund der in den letzten Jahren erhobenen Terminierungsentgelte, die höher waren als die den anderen Betreibern vom Telekomregulator zugestandenen Terminierungsentgelte, finanzieren konnte und dass tele.ring in der unmittelbaren Zukunft umfangreiche Investitionen in die 3G-Infrastruktur hätte aufbringen müssen.

(120) Auf der Basis der internen Planung von tele.ring sind diese Einwände zurückzuweisen. Zwar sieht die Planung für tele.ring vor, dass sich das Wachstum von tele.ring in den nächsten Jahren erheblich abflachen wird und das Kundenwachstum in den Jahren 2006 -2009 [...] betragen wird. Doch besagt dies, dass tele.ring – auf der Basis seines inzwischen relativ großen Kundenstammes - in absoluten Zahlen immer noch eine erhebliche Vergrößerung seines Kundenstammes anstrebt. Daneben ist dies vor den allgemeinen Marktbedingungen zu sehen. tele.rings Planungen gehen davon aus, dass das Wachstum des Marktes sich gegenüber den Jahren 2004 (mit einer Steigerung der Kundenzahl im Markt von [...]) und 2005 (mit einer [...]) erheblich verringern wird, da Ende 2005 eine Sättigung des Marktes in Höhe von 100,4 % erreicht würde und das Wachstum für die Jahre 2007-2009 im Hinblick auf die Anzahl der Kunden auf unter 1% fallen werde. Demgegenüber hat T-Mobile trotz eines stärker wachsenden Marktes bereits in den Jahre 2004 und 2005 kein Kundenwachstum mehr erfahren, sondern seinen Kundenstamm um jeweils [...] und [...] reduziert. Da die von tele.ring vorgesehenen Wachstumsraten erheblich über dem Marktwachstum liegen, ist trotz eines Abflachens von tele.rings Wachstum davon auszugehen, dass tele.ring seine aggressive Preistategie fortführen muss, um in einem stagnierenden Markt durch Verdrängung der anderen Anbieter weiteres Kundenwachstum zu generieren.

- (121) Es ist richtig, dass die Terminierungsentgelte aufgrund des vom österreichischen Telekomregulator vorgesehenen Gleitpfades zum 1. Januar 2009 für alle Betreiber auf 6,79 Cent/Minute reduziert werden und dass deshalb tele.ring zu diesem Zeitpunkt nicht mehr von im Vergleich zu anderen Betreibern erhöhten Entgelten profitieren wird. Allerdings kann daraus nicht geschlossen werden, dass tele.ring seine preisaggressive Strategie im Hinblick auf originierende Minuten nicht mehr fortführen wird. Zunächst sieht der Gleitpfad für die Jahre 2006 – Ende 2008 auch weiterhin eine unterschiedliche Behandlung der verschiedenen Netzbetreiber vor. So betragen die Terminierungsentgelte für tele.ring in der Zeit vom 1. Januar 2006 bis 30. Juni 2006 13,26 Cent, während sie für T-Mobile in der gleichen Zeit 12,64 Cent betragen.
- (122) Daneben haben auch die Senkungen der Terminierungsentgelte in der Vergangenheit nicht zur Folge gehabt, dass tele.ring von seiner aggressiven Preispolitik abgewichen ist. Die zuletzt stärkste Senkung der Terminierungsentgelte erfolgte zum 1. April 2005, wonach die Entgelte für tele.ring von 15,99 Cent auf 13,80 Cent in der Minute, daher um mehr als 2 Cent je Minute, gesenkt wurden. Wie interne Dokumente von tele.ring belegen, hat tele.ring zu diesem Zeitpunkt aus einer Analyse der Marktumstände den Schluss gezogen, dass mit den existierenden Instrumenten kein weiteres Wachstum für tele.ring im Postpaid-Bereich mehr zu erzielen sei. Als Alternativen für eine zukünftige Strategie erwog tele.ring entweder die Situation zu akzeptieren und den Marktanteil stabil zu halten oder neue Instrumente zu wählen und das Wachstum fortzusetzen.<sup>60</sup> Zur Fortführung des Wachstums hat tele.ring entschieden, einen neuen „tele.ring Starter Flat“ Tarif – später Formel 10 genannt – auf den Markt zu bringen, um die „Preisführerschaft wiederzugewinnen“.<sup>61</sup> Dies zeigt, dass eine Absenkung der Terminierungsentgelte gerade den Anreiz geben kann, neue preisaggressive Tarife auf den Markt zu bringen, um ein Absinken der Einnahmen durch ein Wachstum in anderen Bereichen aufzufangen. Diese Überlegungen werden auch von T-Mobile in der Erwiderung auf die Beschwerdepunkte bestätigt, wenn T-Mobile feststellt, dass H3G aufgrund der Entscheidung des Telekomregulators zur Reduzierung der Terminierungsentgelte gezwungen ist, „mehr Minuten in das eigene Netz zu bekommen“.<sup>62</sup>
- (123) Im Hinblick auf den Ausbau des UMTS-Netzes verfolgt tele.ring die Strategie, [...]\*. Dies soll zum einen durch einen möglichst späten Ausbau gewährleistet werden, so dass die Infrastruktur bereitsteht, wenn die Nachfrage für UMTS-Dienste gegeben ist und die Preise für 3G-Mobiltelefonie gesunken sind. Zum anderen wurde ein „hybrides“ Netz gewählt, bei dem 2G- und 3G-Übertragungseinrichtungen miteinander verbunden sind, so dass die 3G-Infrastruktur zusammen mit der 2G-Infrastruktur plaziert werden kann. Zudem wurde der Netzausbau zunächst auf die städtischen Bereiche beschränkt, mit einer geplanten Abdeckung von [...]\* der Bevölkerung im Jahre 2009.<sup>63</sup> Auf dieser Basis liegen die von tele.ring geplanten

---

<sup>60</sup> Vgl. „tele.ring, tariff measure – April 05 “Starter tariff” vom 8. März 2005.

<sup>61</sup> Vgl. „Request for board approval ‘Launch of tele.ring Starter tariff’“ vom 3. März 2005.

<sup>62</sup> Vgl. T-Mobiles Erwiderung auf die Beschwerdepunkte, Rz. 83.

<sup>63</sup> Tele.ring Management Presentation vom 27. Mai 2005. S. 85, 89.

Investitionen zum Ausbau des UMTS-Netzes für 2006 [...] und für die Jahre 2007-2009 immer [...] in das UMTS-Netz für die gleichen Jahre.<sup>64</sup> Daher ist nicht davon auszugehen, dass die Investitionen in das UMTS-Netz tele.ring behindern werden, im Wettbewerb mit den anderen Mobilfunkbetreibern in Österreich eine preisaggressive Rolle zu spielen.

- (124) Aufgrund dieser Überlegungen kann geschlossen werden, dass tele.ring auch in der überschaubaren Zukunft die Rolle eines preisaggressiven Anbieters im österreichischen Mobilfunkmarkt spielen würde.

#### **j. Ergebnis nicht-koordinierte Effekte**

- (125) Auf der Basis des oben Ausgeführten, insbesondere wegen der Eliminierung des Mavericks im Markt und der gleichzeitigen Schaffung einer Marktstruktur mit zwei führenden, symmetrischen Netzbetreibern, ist es wahrscheinlich, dass die geplante Transaktion zu nicht-koordinierten Effekten und zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs in einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes führen wird. Damit ist es wahrscheinlich, dass der vorgeschlagene Zusammenschluss einen spürbaren Einfluss auf die Preise im österreichischen Endkundenmarkt für Mobiltelefonieleistungen haben wird. Selbst wenn es kurzfristig nicht zu Preiserhöhungen kommen sollte, macht es die Verringerung des Wettbewerbsdrucks aufgrund des Ausscheidens von tele.ring aus dem Markt wahrscheinlich, dass die Preise nicht mehr wie in der Vergangenheit spürbar zurückgehen werden.<sup>65</sup>

- (126) Eine solche Schlussfolgerung steht im Einklang mit den Horizontalen Leitlinien. Dort ist ausgeführt, dass einige Unternehmen auf den Wettbewerbsprozess einen größeren Einfluss haben, als anhand ihrer Marktanteile zu vermuten wäre. Ein Zusammenschluss unter Beteiligung eines solchen Unternehmens könnte die Wettbewerbsdynamik in einer spürbar wettbewerbswidrigen Weise verändern, insbesondere wenn es sich um einen konzentrierten Markt handelt.<sup>66</sup> Genau darum handelt es sich hier. Wie im Hinblick auf den HHI als Konsequenz des vorgeschlagenen Zusammenschlusses in Rz. (44) ff. ausgeführt, ist der österreichische Markt für Mobiltelekommunikation für Endkunden hochkonzentriert. Wie weiter dargelegt, hat tele.ring als Maverick auf den Wettbewerbsprozess in diesem Markt einen erheblich größeren Einfluss als aufgrund seines Marktanteils zu vermuten wäre.

### **3. Koordinierte Effekte**

- (127) Die Kommission schließt es weiterhin nicht aus, dass der vorgeschlagene Zusammenschluss zusätzlich zu den beschriebenen nicht-koordinierten Effekten zu einer Verringerung des Wettbewerbsdrucks aufgrund koordinierter Effekte führen

---

<sup>64</sup> Tele.ring Management Presentation vom 27. Mai 2005, S. 90, im Vergleich zu Anlage 1 zur Antwort von T-Mobile auf das Auskunftersuchen vom 9. Januar 2006.

<sup>65</sup> Die Horizontalen Leitlinien sehen vor, dass Preiserhöhungen im Sinne der Leitlinien auch Sachverhalte umfassen, dass die Preise ohne den Zusammenschluss spürbar stärker zurückgehen würden; siehe Randziffer 8, Fußnote 7.

<sup>66</sup> Horizontale Leitlinien, Randziffer 37.

wird. Die koordinierten Effekte würden dazu führen, dass die Preise auf dem Markt über das Niveau steigen, das bestehen würde, wenn die Preise nur durch das individuelle, nicht koordinierte gewinnmaximierende Verhalten jedes einzelnen Wettbewerbers bestimmt würden.

- (128) Dafür spricht insbesondere, dass der vorgeschlagene Zusammenschluss dazu führen würde, dass auf dem österreichischen Mobilfunkmarkt in Zukunft zwei annähernd gleich große Netzbetreiber, nämlich Mobilkom und T-Mobile, gemeinsam einen Marktanteil von [60-80]\*% (sowohl nach Kunden als auch nach Umsätzen) auf sich vereinen. Gleichzeitig würde infolge des angemeldeten Zusammenschlusses mit tele.ring der preisaggressive Maverick ausfallen, ohne dass andere Anbieter diese Rolle kurz- bis mittelfristig übernehmen könnten.
- (129) Allerdings ist es nicht notwendig, abschließend zu entscheiden, ob der Zusammenschluss zusätzlich zu nicht-koordinierten Effekten auch zu koordinierten Effekten führen wird. Denn die von der anmeldenden Partei vorgeschlagenen Zusagen schließen auch aus, dass die Transaktion zu koordinierten Effekten auf dem österreichischen Endkundenmarkt für Mobiltelefoniedienste führen wird.

#### **4. Zusagen**

##### **a. Beschreibung der Zusagen**

- (130) Am 3. März 2006, also nach der Mitteilung der Beschwerdepunkte, hat T-Mobile die im Anhang II aufgeführten Zusagen, geringfügig ergänzt mit Schreiben vom 12. April 2006, (die „Zusagen“) abgegeben. Diese bauen auf den von T-Mobile in der ersten Phase und am 1. Dezember 2005 abgegebenen Zusagenpaketen auf, haben sie aber sowohl inhaltlich als auch hinsichtlich des Umsetzungszeitraums erheblich verbessert. Die Zusagen erstrecken sich auf die Übertragung sowohl der UMTS-Frequenzen als auch der Mobilfunkstandorte von tele.ring. Im Sinne einer weitgehenden „up-front“ Umsetzung der Zusagen hat T-Mobile mit H3G am 28. Februar 2006 bereits eine verbindliche Rahmenvereinbarung (Term Sheet) über die Veräußerung von Standorten und UMTS-Frequenzen geschlossen. Diese Rahmenvereinbarung ist Bestandteil der Zusagen und soll spätestens [...] nach dem Kontrollerwerb über tele.ring in einem umfassenden Vertrag aufgehen.

##### UMTS-Frequenzen

- (131) Nach dem angemeldeten Zusammenschluss hätte T-Mobile – unter dem Vorbehalt der Genehmigung durch den Telekomregulator - Nutzungsrechte an 25 MHz UMTS-Frequenzband (im gepaarten Bereich). Diese 25 MHz setzen sich zusammen aus fünf Frequenzpaketen zu je 5 MHz<sup>67</sup>, von denen vor der Fusion drei Blöcke T-Mobile und zwei Blöcke tele.ring zustanden. Das österreichische Telekommunikationsgesetz (TKG) gestattet die Übertragung von Frequenznutzungsrechten, allerdings unter dem Vorbehalt der Genehmigung durch den Telekomregulator. Mobilkom hat gegenwärtig

---

<sup>67</sup> Im gepaarten UMTS-Frequenzbereich entspricht dies 2x5 MHz.

die Lizenz zur Nutzung von 15 MHz UMTS-Frequenzen (aufgeteilt in drei 5-MHz-Pakete), während ONE und H3G jeweils über 10 MHz UMTS-Frequenzen verfügen (aufgeteilt in je zwei 5-MHz-Pakete).

- (132) Die Zusagen sehen vor, dass T-Mobile die beiden tele.ring zugeteilten 5-MHz-UMTS-Frequenzblöcke veräußert. T-Mobile verpflichtet sich auf der Grundlage der Rahmenvereinbarung, einen Block an H3G zu veräußern, und verpflichtet sich weiterhin, den anderen Block einem marktanteilsschwächeren Wettbewerber, d. h. ONE, H3G oder einem neu in den Markt eintretenden Unternehmen, zum Kauf anzubieten. Diese Veräußerungen stehen unter dem Vorbehalt der Genehmigung durch die Kommission und den Telekomregulator. Kommt es innerhalb der Veräußerungsfrist für ein oder beide Frequenzpakete nicht zum Abschluss eines Kaufvertrages, verpflichtet sich T-Mobile, die nicht veräußerten Frequenzpakete an die Republik Österreich zurückzugeben.

### Mobilfunkstandorte

- (133) tele.ring betreibt zurzeit ungefähr [...] \* Mobilfunkstandorte in Österreich. Diese Standorte bestehen aus Masten und Trägern, die von tele.ring auf den Grundstücken Dritter installiert wurden. tele.ring hat mit den Grundeigentümern Mietverträge abgeschlossen, die die Nutzung der Grundstücke zur Errichtung und zum Betrieb als Mobilfunkstandort ermöglichen. Die Mobilfunkstandorte sind über Richtfunk- oder Leitungsinfrastruktur an das Backbone-Netz der tele.ring angeschlossen. Nach Angaben von T-Mobile ist eine Untervermietung der Standorte durch tele.ring grundsätzlich zulässig.
- (134) T-Mobile verpflichtet sich, unter Aufsicht eines Treuhänders binnen 6 Wochen nach dem Erlangen der Kontrolle über tele.ring die [...] \* ([...] \* im städtischen und [...] \* im ländlichen Bereich) tele.ring-Mobilfunkstandorte, die tatsächlich und nachweislich für die Netzintegration und den Betrieb des vereinten T-Mobile/tele.ring-Netzes dauerhaft benötigt werden, abschließend in einer Liste zu identifizieren.
- (135) T-Mobile verpflichtet sich, auf der Grundlage des Rahmenvertrages H3G mindestens [...] \* von H3G ausgewählte tele.ring-Mobilfunkstandorte einschließlich der Richtfunk- und Leitungsinfrastruktur im Wege der Gesamtrechtsnachfolge zu dem zwischen T-Mobile und H3G ausgehandelten Preis zu veräußern, wobei die Gesamtrechtsnachfolge bewirkt, dass die Mietverträge ohne Zustimmung des Vermieters übergehen können. Falls T-Mobile „System-Equipment“, d. h. insbesondere GSM-Antennen, auf den Standorten belässt, [...] \*.
- (136) Zusätzlich kann H3G nach eigenem Belieben weitere Standorte aus den tele.ring Mobilfunkstandorten aufgrund mehrerer zeitlich gestaffelter Optionen zu dem bereits vereinbarten Preis erwerben, soweit dies nicht die [...] \* von T-Mobile zur Migration benötigten Standorte betrifft. Bezüglich jener [...] \* Standorte verpflichtet sich T-Mobile, H3G ein bevorzugtes und über den gesetzlichen Anspruch hinausgehendes Kollokationsrecht anzubieten. Sofern eine Kollokation bei diesen Standorten nicht möglich sein sollte, verpflichtet sich T-Mobile darüber hinaus, im Hinblick auf die darin enthaltenen außerstädtischen Standorte ein bevorzugtes Kollokationsrecht für T-Mobile Standorte anzubieten. Darüber hinaus verpflichtet sich T-Mobile, H3G auf der Grundlage des Rahmenvertrages die Nutzungsrechte am Glasfaser-Backbone-Netz der

tele.ring mit einer Länge von [...] in ganz Österreich sowie an der Zugangsleitungsinfrastruktur zu marktüblichen Konditionen einzuräumen.

- (137) T-Mobile verpflichtet sich desweiteren, diejenigen tele.ring-Mobilfunkstandorte, die nicht zur Netzintegration benötigt oder von H3G ausgewählt werden, ONE zum Erwerb anzubieten, wobei der Preis pro Standort dem mit H3G vereinbarten Preis vergleichbar sein soll. An den [...] zur Netzintegration benötigten tele.ring-Standorten erhält ONE ein bevorzugtes, allerdings dem der H3G nachrangiges, Kollokationsrecht, das über den gesetzlichen Anspruch hinausgeht. Zudem verpflichtet sich T-Mobile, H3G, und nachrangig ONE, ein Vorkaufsrecht an diesen [...] Standorten für den Fall ihrer späteren Veräußerung oder Aufgabe einzuräumen.
- (138) Die an H3G und ONE zu veräußernden Standorte umfassen einerseits die Sendemasten sowie das zum Betrieb der Sendemasten notwendige technische Equipment (Antennenanlage inklusive Verkabelung, Klimaanlage, 48V-Gleichstromversorgungswandler, 2G- und/oder 3G-Sende-/Empfangstechnik (Base Transceiver Station (BTS) und/oder Node B), Container) einschließlich der Richtfunk- und Leitungsinfrastruktur sowie andererseits die Übertragung der jeweiligen Mietrechte gegenüber dem Grundstückseigentümer. Für H3G umfasst das Infrastrukturpaket zusätzlich die Übertragung der von tele.ring genutzten Richtfunkfrequenz.

#### Umsetzung der Zusagen

- (139) Hinsichtlich der Umsetzung der angebotenen Zusagen verpflichtet sich T-Mobile dazu, die Veräußerung der beiden tele.ring-UMTS-Frequenzpakete innerhalb von [...] nach dem Kontrollerwerb über tele.ring abzuschließen bzw. die nicht veräußerten UMTS-Frequenzpakete an die Republik Österreich zurückzugeben. Für die Übertragung der [...] oder mehr tele.ring-Mobilfunkstandorte an H3G besteht ein verbindlicher Zeitplan, demzufolge [...] Standorte bis [...], [...] weitere bis Ende [...], zusätzliche [...] und die restlichen bis [...] endgültig übertragen sein müssen. H3G erhält bereits vor diesen Zeitpunkten Zugang zu den Standorten, um die Planung und Installation von Sendeanlagen vorzunehmen. Für die Übertragung von tele.ring-Standorten an ONE verpflichtet sich T-Mobile, die von H3G nicht ausgewählten Standorte [...] nach dem Kontrollerwerb (während dieser Zeit hat H3G ein „Erstwahlrecht“) ONE zum Erwerb anzubieten und die Übertragung spätestens [...] nach dem Kontrollerwerb abzuschließen.
- (140) T-Mobile verpflichtet sich außerdem, einen Treuhänder zu ernennen, der die Aufgabe hat, die Auswahl der Mobilfunkstandorte, den Veräußerungsprozess wie auch die Übertragung der Mobilfunkstandorte zu überwachen. Die Zusagen sehen darüber hinaus vor, dass bei Meinungsverschiedenheiten zwischen T-Mobile einerseits und H3G und ONE andererseits die RTR als Schiedsrichter fungieren soll.

#### **b. Technische Auswirkungen der Zusagen**

- (141) Die beiden Zusagenelemente (UMTS-Frequenzen und Mobilfunkstandorte) zielen darauf ab, die Netzressourcen der kleineren Netzbetreiber, insbesondere des erst vor kurzem eingetretenen Netzbetreibers H3G, im österreichischen Mobilfunkmarkt strukturell zu verbessern, damit diese umfassend am Wettbewerb teilnehmen können.

#### a) Auswirkungen auf das H3G-Netz

- (142) Bislang kann H3G noch nicht als vollwertiger Netzbetreiber angesehen werden, da H3Gs eigenes Netz nur ca. [2-8]\* % des Landes abdeckt und nur ca. 50 % der Bevölkerung erreicht. Für die nicht abgedeckten Teile Österreichs hängt H3G von der Inlandsroaming-Vereinbarung mit dem Marktführer Mobilkom für die Nutzung von dessen GSM-Netz ab. Insofern weist H3G in erheblichem Maße die Charakteristika eines MVNO auf. Da das Inlandsroaming sich weiterhin nur auf das GSM-Netz erstreckt, kann H3G in den entsprechenden Regionen auch nur Sprachtelefonie und einfache Datendienste anbieten, jedoch keine 3G-Multimediasdienste.
- (143) Die Zusagen zielen darauf ab, es H3G zu ermöglichen, sein Netz in ganz Österreich sehr zügig auszubauen und dadurch unabhängig vom Inlandsroaming-Abkommen mit Mobilkom zu werden. Es ist deshalb zu erwarten, dass auch nach dem angemeldeten Zusammenschluss und der Erfüllung der Zusagen vier vollwertige Mobilfunknetzbetreiber in Österreich aktiv sein werden, gegenüber den gegenwärtigen „4,5“ Netzbetreibern.

#### Mobilfunkstandorte

- (144) H3G hat gegenüber der Kommission wie auch gegenüber T-Mobile Austria direkt sein Interesse an einer Ausweitung des Netzes unter Einbeziehung der tele.ring Mobilfunkstandorte bekundet und am 28. Februar 2006 einen bindenden Rahmenvertrag mit T-Mobile abgeschlossen.
- (145) Der in der Zusage angebotene Erwerb von mindestens [...] \* von H3G ausgesuchten tele.ring-Mobilfunkstandorten sowie die eingeräumten Optionen und bevorzugten Kollokationsrechte erlauben es H3G, innerhalb kurzer Zeit ein vollständiges Netz aufzubauen und als Netzbetreiber sämtliche Mobilfunkdienste (Sprachtelefonie, Daten- und Multimediasdienste) in ganz Österreich über das eigene Netz anzubieten. Neben den Mobilfunkstandorten umfasst die Zusage auch die gesamte technische Infrastruktur, insbesondere Leitungen und Richtfunkfrequenzen zur Anbindung der Standorte an das Backbone-Netz sowie, falls von H3G gewünscht, das Backbone-Netz selbst. Diese Elemente sind für einen zügigen Netzausbau ebenfalls von wesentlicher Bedeutung.
- (146) Nach dem überarbeiteten Geschäftsplan der H3G, bei dem der mögliche Erwerb der tele.ring-Standorte einbezogen worden ist, wird das H3G-Netz in absehbarer Zeit eine vollständige – und mit den anderen Netzbetreibern vergleichbare – Abdeckung der Bevölkerung erreichen. Ein Vergleich zu H3Gs ursprünglichem Geschäftsplan zeigt, dass die Zusage es ermöglichen wird, die Flächendeckung des H3G-Netzes gegenüber der ursprünglichen Planung insgesamt zu erhöhen und den Netzaufbau um ungefähr zwei Jahre zu beschleunigen.<sup>68</sup> H3G hat gegenüber der Kommission erklärt, nach der tatsächlichen Übertragung die Standorte innerhalb weniger Monate in das eigene Netz integrieren zu können. Die Möglichkeit zum Erwerb der bestehenden tele.ring-Standorte im Wege der Gesamtrechtsnachfolge macht zudem den Aufbau des H3G-

---

<sup>68</sup> Nach eigenen Angaben wird H3G unter Berücksichtigung der angebotenen Zusagen bereits Ende 2007 eine sehr weitgehende Abdeckung der österreichischen Bevölkerung über ein eigenes Netz erreichen.



Netzes vorhersehbarer, da das Erstellen neuer Masten den häufig zeitraubenden Abschluss von Mietverträgen mit den Grundstückseigentümern und das Einholen von verwaltungsrechtlichen Genehmigungen erfordert. Wie bereits in Rz. (107) ausgeführt, erschwert die erhöhte Sensibilisierung der Bevölkerung und der Behörden für Belange des Gesundheits- und Umweltschutzes den Netzausbau und verzögert inzwischen die Erteilung der entsprechenden Genehmigungen für neue Masten.

### UMTS-Frequenzpaket

- (147) Der angebotene Erwerb eines oder möglicherweise zweier UMTS-Frequenzpakete von je 5 MHz verbessert insbesondere die Kapazität von H3G zur Erbringung von Sprachtelefondiensten über das eigene Netz. Im Gegensatz zu den anderen Netzbetreibern in Österreich kann H3G Sprachtelefonverkehr nicht über das GSM-Netz abwickeln. Um hinreichende Kapazitäten für die Erbringung der Sprachtelefondienste zur Verfügung zu haben, muss H3G daher demnächst einen 5-MHz-UMTS-Frequenzblock vollständig für Sprachtelefonie reservieren. Der Erwerb zumindest eines zusätzlichen Frequenzblockes wird eine solche Kapazitätsreservierung erlauben, ohne dass es zu Zuordnungskonflikten zwischen Sprachtelefonie und Multimediadiensten kommt. Es ist daher zu erwarten, dass das zusätzliche Frequenzpaket H3Gs Kapazität insgesamt erweitert, H3G damit eine größere Kundenzahl im eigenen Netz bedienen kann und dadurch H3Gs Anreize zur Gewinnung einer großen Anzahl von Neukunden steigen.
- (148) Das zusätzliche Frequenzpaket hat zudem einen direkten positiven Einfluss auf den Ausbau des H3G-Netzes. Wie in Rz. (108) dargestellt, erfordert der Netzausbau bei begrenztem Frequenzspektrum erheblich mehr Investitionen als beim Besitz eines breiteren Frequenzbandes. Die Kapazitätsnutzung in einem UMTS-Netz hat aufgrund der typischen großen Datenvolumina von Multimediadiensten stärkere Auswirkungen auf die Reichweite und damit auf die geographische Größe einer Funkzelle als in einem GSM-Netz. Die Größe der Funkzelle reduziert sich bei starker Auslastung beträchtlich, weil die im BTS/Transponder bzw. in der Antenne zur Verfügung stehenden Kanäle saturiert sind. Um trotz reduzierten Funkzellenradius<sup>69</sup> auch bei starkem Verkehrsaufkommen eine lückenlose Flächendeckung zu gewährleisten, hat der Netzbetreiber zwei Möglichkeiten. Entweder investiert er mit beträchtlichem finanziellem und Zeitaufwand in zusätzliche Sendemasten mit entsprechenden Antennen, um das Netz zu verdichten. Oder aber er erweitert sein Frequenzspektrum, so dass mehr Frequenzkanäle zur Verfügung stehen, um auch bei starkem Verkehrsaufkommen die Reichweite bzw. geographische Größe der Funkzellen beibehalten zu können. Das angebotene zusätzliche Frequenzpaket versetzt H3G daher in die Lage, eine vollständige Abdeckung und ein angemessenes Kapazitätsangebot seines Netzes zu erreichen, ohne übermäßig viele zusätzliche Sendestandorte errichten zu müssen.

---

<sup>69</sup> Der Begriff ‚Radius‘ ist insoweit unpräzise als Funkzellen typischerweise eine Wabenform haben.

## b) Auswirkungen auf das ONE-Netz

- (149) Die angebotenen Zusagen können dazu beitragen, ONE in die Lage zu versetzen, durch den möglichen Erwerb von tele.ring-Standorten seine Netzqualität in den Gegenden zu verbessern, wo tele.ring seine Kunden bisher besser bedienen konnte als ONE. ONE hat zum Ausdruck gebracht, dass es an ca. [...] \* tele.ring-Standorten interessiert ist, um das eigene Netz zu komplettieren. Allerdings kann ONE auf diese [...] \* Standorte nur zugreifen, soweit H3G diese nicht zum Aufbau seines landesweiten Netzes braucht bzw. sie von T-Mobile nicht nachweislich für die Netzintegration benötigt werden. Soweit ONE dadurch die gewünschten Standorte erlangt, wird dies zu einer Stärkung seiner Wettbewerbskraft führen, insbesondere in Gegenden, in denen tele.ring im Vergleich zu ONE bislang eine bessere Netzabdeckung hatte.
- (150) Falls ONE das zweite tele.ring-UMTS-Frequenzpaket erwirbt, hat dies positive Auswirkungen auf die Verdichtung des UMTS-Netzes und die Anzahl der erforderlichen zusätzlichen Sendestandorte.

## **c. Bewertung der Zusagen**

### a) Markttest

- (151) Die Kommission hat die Zusagen einem Markttest unterzogen. Der österreichische Telekomregulator beschränkte seine Kommentare auf Anmerkungen zu den die Frequenzen und Mobilfunkstandorte betreffenden Fragen. Unter diesem Aspekt hält er die Zusagen für geeignet, die Rolle der kleineren Wettbewerber im Wettbewerb zu stärken, und sieht die vorgeschlagenen Maßnahmen als notwendige Bedingung zur Erhaltung eines „entsprechenden Wettbewerbsniveaus“ an.
- (152) Die Reaktion der befragten Wettbewerber war, auch vor dem Hintergrund der individuellen Interessenlagen, gemischt. Während ein Wettbewerber die Zusagen als passende Lösung für die durch den Zusammenschluss aufgeworfenen Wettbewerbsprobleme ansah, lehnte ein anderer Wettbewerber die Zusagen als ungeeignet ab und forderte stattdessen eine Aufteilung der tele.ring-Aktiva auf die Wettbewerber proportional zu deren Marktposition. Darüber hinaus regte dieser Wettbewerber mehrere Maßnahmen an, die entweder von der österreichischen Regulierungsbehörde zu entscheidende Regulierungsfragen betreffen oder die aufgeworfenen Wettbewerbsprobleme nicht zu lösen vermögen oder aber Märkte betreffen, auf denen die Kommission keine Wettbewerbsprobleme gefunden hat.
- (153) Die für den Verbraucherschutz in Österreich zuständige Bundesarbeitskammer hat ebenfalls zum Zusammenschluss Stellung genommen und die vorgeschlagenen Zusagen insbesondere aus Sicht der Konsumentinnen und Konsumenten bewertet. In ihrer abschließenden Bewertung der Zusagen begrüßt die Bundesarbeitskammer ausdrücklich das nun mit dem Abschluss des Rahmenvertrages zwischen T-Mobile und H3G verwirklichte Konzept eines „upfront buyers“. Nach Ansicht der Bundesarbeitskammer sind mit den verbesserten Zusagen „wichtige Voraussetzungen dafür geschaffen worden, dass auch nach dem Zusammenschluss auf dem Mobilfunkmarkt weiterhin dynamischer Wettbewerb besteht, von dem die österreichischen Verbraucher durch günstige und attraktive Angebote profitieren“.

## b) Bewertung durch die Kommission

- (154) Nach Einschätzung der Kommission vermögen die Zusagen die durch den Zusammenschluss in der ursprünglich angemeldeten Form drohende Gefahr einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs auf dem österreichischen Mobilfunkmarkt zu beseitigen. Sie bringen insbesondere hinreichende Sicherheit für die effektive Umsetzung der Zusagen und schaffen die notwendigen Voraussetzungen, dass H3G mit einem landesweiten Mobilfunknetz einen vergleichbaren Wettbewerbsdruck im Endkundenmarkt für Mobiltelefonie ähnlich wie zuvor tele.ring ausüben wird.
- (155) Zunächst einmal gewährleisten die Zusagen, dass H3G nach der Übernahme der Infrastruktur über ein vollständiges Mobilfunknetz in Österreich verfügen wird. H3G wird mindestens [...] \* tele.ring-Standorte übernehmen und erhält Optionen und bevorzugte Kollokationsrechte für weitere Standorte. Nach eigenen Angaben wird H3G aufgrund der von T-Mobile zu erwerbenden tele.ring-Standorte und -Frequenzen Ende 2007 bereits über [...] \* %<sup>70</sup> der österreichischen Bevölkerung über sein eigenes Netz erreichen (gegenüber etwas über 50 % Ende 2005). Wie in Rz. (47) im Teil zur Netzkapazität beschrieben, wird H3G somit über ausreichende Netzkapazität als *conditio sine qua non* für die Versorgung der aktuellen und zukünftigen Kunden verfügen.
- (156) Mit dem Aufbau eines eigenen Netzes wird H3G unabhängig vom Inlandsroaming-Abkommen mit Mobilkom und kann seine variablen Kosten erheblich senken. Das Inlandsroaming-Abkommen mit Mobilkom verursacht momentan, wie bereits in Rz. (105) angesprochen, variable Kosten aufgrund der volumenbezogenen Abrechnung. Dies hat zu einer direkten Auswirkung auf die Preisgestaltung von H3G. Zum anderen kann H3G bzgl. dieser Minuten, im Gegensatz zu reinen Netzbetreibern, keine wesentlichen Skalenvorteile erzielen. Auch darüber hinaus wirkt sich diese Vertragsstruktur auf die Anreize von H3G zur Kundengewinnung aus. H3Gs Anreize, Kunden zu gewinnen, dürften in den Gebieten, wo es über ein eigenes Netz verfügt, erheblich größer sein als dort, wo die Kunden über das Inlandsroaming-Abkommen telefonieren, so dass der von H3G ausgehende Wettbewerbsdruck in solchen Gegenden als sehr viel geringer einzuschätzen ist. Dank der Zusagen wird H3G die Anzahl der über Inlandsroaming abgewickelten Minuten bis [...] \* stetig und massiv reduzieren und nur noch für die dann noch nicht vom eigenen Netz abgedeckten Bereiche auf das Inlandsroaming zurückgreifen müssen.<sup>71</sup>
- (157) Nach sorgfältiger Analyse aller zur Verfügung stehenden Informationen erscheint es der Kommission wahrscheinlich, dass H3G die somit reduzierten Kosten in Form von noch günstigeren Tarifen an die Kunden weitergeben wird und dadurch für erheblichen Preisdruck auf dem österreichischen Mobilfunkmarkt sorgen wird. Dafür spricht zunächst das bisherige Preisverhalten von H3G, denn wie in Rz. (55) ff. gezeigt hat H3G bereits in den vergangenen ein bis zwei Jahren die nach tele.ring günstigsten Tarife

---

<sup>70</sup> Diese Zahl stellt ein Geschäftsgeheimnis von H3G dar.

<sup>71</sup> Nach Angaben von H3G wird der Anteil des über Inlandsroaming abgewickelten Verkehrs am gesamten H3G-Verkehr bis Ende 2007 unter [...] \* % sinken [Geschäftsgeheimnis H3G] \*.

angeboten.<sup>72</sup> Diese Rolle von H3G als preisgünstigem Anbieter, insbesondere von Sprachtelefondiensten, wird auch durch interne tele.ring-Unterlagen untermauert, die bereits vor dem angemeldeten Zusammenschluss erstellt wurden. Darin stellt tele.ring ausdrücklich fest, dass die H3G-Marke sich derart im Markt positioniert, dass damit sowohl aggressive Preisangebote für Sprachtelefonie als auch innovative Dienste verbunden werden. Auch der geänderte Geschäftsplan von H3G, der den erweiterten und beschleunigten Netzaufbau einbezieht, reflektiert weitere Preissenkungen zugunsten der Endkunden im Bereich der Sprachtelefonie.

- (158) Die Anreize zu einem preisaggressiven Verhalten werden sich für H3G nach der Umsetzung der Zusagen noch weiter erhöhen. Denn H3G wird nunmehr binnen kurzer Zeit über ein annähernd flächendeckendes Netz verfügen. Die größere Flächendeckung erhöht die Attraktivität des H3G-Netzes und ermöglicht verstärkt eine landesweite Kundenwerbung. H3G wird deshalb versuchen müssen, die Investitionskosten durch möglichst viele Nutzer möglichst schnell zu amortisieren und die neu aufgebauten Kapazitäten zu füllen. Dazu ist eine erhebliche und schnelle Ausdehnung des Kundenstamms von gegenwärtig [3-5]\* % der Nutzer unumgänglich. Die Gewinnung von Neukunden funktioniert nach allgemeiner Ansicht aber ganz überwiegend über günstige Preise, insbesondere für Sprachtelefondienste, wie auch das Beispiel von tele.ring gezeigt hat. Die Anreize zu einer aggressiven Preispolitik werden für H3G auch nicht durch eine „Kannibalisierung“ der Erträge durch niedrigere Preise vermindert, wie dies in Rz. (78) insbesondere für Mobilkom und T-Mobile dargelegt wurde. Denn bei einem gegenwärtigen Marktanteil von lediglich [3-5]\* % überwiegen bei einer Preissenkung die Aussichten auf zusätzliche Erträge durch zusätzliche Kunden bei weitem die Gefahren einer Erlösschmälerung bei den bestehenden Kunden, denen die Tarifsenkung auf lange Sicht nicht vorenthalten werden kann.
- (159) Die Anreize von H3G, preisaggressive Angebote für Sprachtelefonie zu machen, ändern sich auch nicht entscheidend dadurch, dass H3G ein Betreiber eines 3G-Netzes ist, während tele.ring bislang ein reiner 2G-Betreiber war. Zwar werden in einem 3G-Netz auch andere Dienste als Sprachtelefonie angeboten, insbesondere die Übertragung von Multimediadiensten. Doch bilden die Sprachtelefonie und andere Dienste, die auch über 2G-Netze übertragen werden können (wie die Übertragung von SMS) in jedem Fall die Basisdienste auch für Kunden, die Multimediadienste nutzen. Die Marktuntersuchung hat dementsprechend gezeigt, dass für Kunden die Tarife für Sprachtelefondienste bei der Auswahl eines Mobilfunkanbieters durch Endkunden eine herausragende Rolle spielen, auch im Hinblick auf einen Betreiber eines 3G-Netzes wie H3G. Für die Netzbetreiber hat die Marktuntersuchung gezeigt, dass Sprachtelefonie auch auf absehbare Zeit (in jedem Fall bis 2009) den weitaus bedeutendsten Mobilkommunikationsdienst darstellt, sowohl im Hinblick auf das Volumen, den Umsatz als auch den erzielten Gewinnbeitrag. Dies gilt für die traditionellen Betreiber von 2G Netzen, aber auch für einen reinen 3G-Betreiber wie H3G und selbst für die 3G-Netze von Betreibern, die sowohl 2G als auch 3G Netze betreiben. Gerade durch die Beschleunigung des Netzaufbaus muss H3G noch stärker um Sprachtelefonie-Kunden werben.

---

<sup>72</sup> Der Minutenpreis bei H3G lag im ersten Quartal 2005 nur unwesentlich höher als der Durchschnittspreis von [...] von Tele.ring.

- (160) Dies gibt H3G einen starken Anreiz, Neukunden in erster Linie über günstige Sprachtelefonietarife zu akquirieren. Dies wird auch durch die von H3G der Kommission unterbreiteten Zahlen für die Nutzung von Multimediadiensten bestätigt. Danach werden selbst die Multimediadienste, die in den von H3G verkauften Paketen eingeschlossen sind, von erheblich weniger als der Hälfte der Kunden benutzt, und noch erheblich weniger Kunden zahlen für die Inanspruchnahme von Multimediadiensten zusätzliche Gebühren. Dies zeigt, dass weit mehr als die Hälfte der gegenwärtigen Kunden das Mobilfunknetz von H3G allein für Sprachtelefonie (und andere auch über 2G übertragbare Dienste) nutzen. Weiterhin zeigt sich dies auch in der Tarifstruktur von H3G. Die aktuellen „Talk&More“ Tarife enthalten ein Sprachminutenpaket (mit 100 – 600 eingeschlossenen Sprachminuten je Monat) zusammen mit der Möglichkeit, einige Multimediadienste (z.B. 10 MMS je Monat) zu nutzen, um damit auch Kunden, die sich vor allem für Sprachtelefonie interessieren, an Multimediadienste heranzuführen. Dass es sich bei den eingeschlossenen Multimediaangeboten um ein „Lockmittel“ handelt, wird auch dadurch unterstrichen, dass H3G in seinen Preisen, wie in Rz. 55 ff. analysiert, auf dem gleichen Niveau wie tele.ring war, obwohl die bei H3G eingeschlossenen Multimediadienste in der Preisanalyse nicht berücksichtigt worden sind. In H3Gs Preisstruktur zeigt sich damit, dass H3G Neukunden vor allem über günstige Sprachtelefoniepreise zu gewinnen versucht, während die Multimediadienste zusätzlich als „Bonus“ offeriert werden.
- (161) Ein weiterer Anreiz für H3G zur Verfolgung einer ähnlichen Preisstrategie wie tele.ring ergibt sich daraus, dass die Kunden von tele.ring und H3G ein ähnliches Kommunikationsprofil haben. Dadurch hat H3G einen starken Anreiz, durch ähnlich günstige Preise wie tele.ring die tele.ring-Kunden anzusprechen und dadurch dem eigenen Ziel einer Ausdehnung des Kundenstamms näher zu kommen. Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass beide Netzbetreiber sehr preispfindliche Kunden haben, die sie zum ganz überwiegenden Teil von anderen Anbietern „weggelockt“ haben. Bereits vor dem angemeldeten Zusammenschluss erstellte interne tele.ring-Unterlagen belegen ebenfalls, dass ganz besonders tele.ring- und H3G-Kunden die günstigen Preise als wichtigsten Vorteil ihres jeweiligen Anbieters ansehen. Weitere Ähnlichkeiten zwischen den beiden Kundengruppen bestehen in dem (im Verhältnis zu allen anderen Anbietern) weit überdurchschnittlichen Anteil von Postpaid-Kunden und in dem bedeutenden Anteil von Vieltelefonierern. Schließlich ergibt sich die Ähnlichkeit des Kundenstammes von tele.ring und H3G auch aus einer Analyse der Wechselbewegungen. Die Statistiken über die Wechselbewegungen von Mobilfunkkunden unter Mitnahme der Rufnummer zeigen, dass nahezu die Hälfte der Kunden, die im Jahre 2005 von tele.ring gewechselt sind, zu H3G gewechselt sind.<sup>73</sup>
- (162) Darüber hinaus wird tele.ring in Zukunft auch kein reiner 2G-Betreiber mehr bleiben, sondern seine Kunden auf das 3G-Netz migrieren. Nach dem bereits vor dem angemeldeten Zusammenschluss erstellten Geschäftsplan erwartet tele.ring, dass im

---

<sup>73</sup> Im Vergleich zu den in Rz. (50) ff. im Rahmen der wettbewerblichen Bewertung genannten Zahlen ist allerdings zu berücksichtigen, dass die Zahl der Kunden, die zu Tele.ring gewechselt sind, sehr viel höher ist als die Zahl der Kunden, die von Tele.ring gewechselt sind. Dasselbe gilt auch für H3G.

Jahre 2006 [...] sich für 3G entscheiden werden. Diese Zahlen sollen im Jahre 2009 [...]\*, so dass zu diesem Zeitpunkt bereits knapp die Hälfte aller tele.ring Kunden UMTS Kunden sind. Diese Zahlen verdeutlichen, dass auch tele.ring sich rasch zu einem 3G-Anbieter entwickeln wird und sich dadurch die Anreiz- und Kostenstrukturen von H3G und tele.ring weiter annähern würden. Im Hinblick auf die Kostenstrukturen sind insbesondere die bisher höheren Kosten für 3G-fähige Mobiltelefone zu nennen, für die es nach den Ergebnissen der Marktuntersuchung aber ohnehin zu einem beschleunigten Preisverfall kommen wird.

- (163) Aufgrund der gleichartigen Anreize und des sehr ähnlichen Kommunikationsprofils der Kunden von H3G und von tele.ring bestehen starke Anhaltspunkte dafür, dass H3G in der Zukunft eine ähnlich aggressive Preisstrategie verfolgen wird wie tele.ring in der Vergangenheit.
- (164) Die am 28. Februar 2006 zwischen T-Mobile und H3G geschlossene Rahmenvereinbarung schafft eine hinreichende Gewissheit, dass H3G die Frequenzen und Standorte auch tatsächlich erwerben wird. Die Rahmenvereinbarung ist selbst rechtlich bindend und manifestiert den ausdrücklichen Willen von T-Mobile und H3G, innerhalb [...] eine umfassende Vereinbarung abzuschließen und die Frequenzen und Standorte zu übertragen. Damit ist auch sichergestellt, dass H3G früher als aus eigener Kraft über ein landesweites Netz verfügt und dadurch in seiner Wettbewerbskraft gestärkt wird und die in Rz. (103) ff. beschriebene Funktion als preisdisciplinierender Anbieter übernehmen kann. Darüber hinaus wird die effektive Umsetzung der Zusagen auch durch die Einbindung des Telekomregulators als Streitbeilegungsinstanz im Hinblick auf alle im Zusammenhang mit der Erfüllung der Zusagen entstehenden Meinungsverschiedenheiten sichergestellt.
- (165) Nach Einschätzung der Kommission beseitigen die Zusagen in der Fassung vom 3. März 2006 deshalb die Gefahr einer wesentlichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs auf dem österreichischen Mobilfunkmarkt sowohl im Hinblick auf nicht-koordinierte als auch auf koordinierte Effekte.

## **5. Ergebnis der Analyse für Endkundenmarkt für Mobiltelefoniedienstleistungen**

- (166) Aus den oben genannten Gründen kommt die Kommission zu der Schlussfolgerung, dass es wahrscheinlich ist, dass die Zusagen sowohl die identifizierten nicht-koordinierten Effekte als auch die von der Kommission nicht ausgeschlossenen koordinierten Effekte ausräumen werden und dass daher der angemeldete Zusammenschluss, in der durch die von T-Mobile Austria unterbreiteten Zusagen abgeänderten Form, zu keiner erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs in einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes führen wird.

### **B. Internationales Roaming**

- (167) Alle Netzbetreiber sind in Österreich im Markt für Inbound internationales Roaming aktiv. Ihre Marktanteile werden in der folgenden Tabelle dargestellt:

Betreiber	1. Halbjahr 2005	2004	2003	2002
Mobilkom	[40-50]*%	[40-50]*%	[40-50]*%	[40-50]*%
T-Mobile	[25-35]*%	[25-35]*%	[25-35]*%	[25-35]*%
tele.ring	[5-15]*%	[5-15]*%	[5-15]*%	[5-15]*%
<b>T-Mobile und tele.ring zusammen</b>	[35-45]*%	[35-45]*%	[35-45]*%	[35-45]*%
ONE	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
H3G	[<5]*%	[<5]*%	0%	0%

Quelle: Schätzungen von T-Mobile

- (168) Wie im Endkundenmarkt für Mobiltelefonie, zeigen die Marktanteile im Inbound International Roaming, dass, als Folge der geplanten Transaktion, T-Mobile näher an Mobilkom heranrücken würde. Jedoch scheint tele.ring in diesem Markt nicht dieselbe Rolle gespielt zu haben, wie in dem Markt für Mobiltelefondienste gegenüber Endkunden, da auch tele.rings Marktanteil in dieser Zeit gefallen ist.
- (169) Allerdings haben die Marktanteile im Markt für internationales Roaming ohnehin nur eingeschränkte Relevanz. Die Kunden auf diesem Großhandelsmarkt sind die Mobiltelefonieanbieter aus anderen Ländern. Wesentlich ist für diese Mobiltelefoniebetreiber, dass der Partner für Internationales Roaming in Österreich ein landesweites Mobiltelefonienetz besitzt, so dass ihre Kunden überall in Österreich telefonieren können. Auch nach Durchführung des vorgeschlagenen Zusammenschlusses gibt es neben T-Mobile/tele.ring mit Mobilkom und ONE zwei weitere Netzbetreiber, so dass für die Mobilfunkbetreiber aus anderen Ländern eine ausreichende Auswahl an Partnern für Internationales Roaming bleibt. Es kommt hinzu, dass auch H3G internationales Roaming anbietet. Zwar spielt H3G momentan in diesem Markt keine größere Rolle, weil es internationales Roaming für sich selbst nur für 3G und nur insoweit anbieten kann, als es sein nur teilweise ausgebautes Netz erlaubt. Doch ist zu erwarten, dass H3G in diesem Markt eine größere Rolle spielen und eine Alternative zu den anderen Netzbetreibern bilden wird, sobald 3G-fähige Mobiltelefone weiter verbreitet sind und – wie durch die Zusagen ermöglicht – H3G ein landesweites Netz aufgebaut hat.
- (170) Bei der Analyse ist weiter zu berücksichtigen, dass ohnehin alle Mobiltelefonieanbieter– soweit sie ihren Kunden die Möglichkeit zum internationalen Roaming geben<sup>74</sup> - mit allen Mobilfunknetzbetreibern eines jeweiligen Landes Roamingverträge abschließen. Dies geschieht auf der Grundlage der GSM Association's Standard International Roaming Agreement („STIRA“) und eines Standard „Inter-Operator Tarif“ („IOT“). Doch kann zwischen verschiedenen Anbieter von internationalem Roaming dennoch Preiswettbewerb bestehen, da Betreiber auf den IOT Rabatte geben. Die ausländischen Mobiltelefoniebetreiber können den Verkehr, den ihre Kunden in einem anderen Land generieren, im Hinblick auf das genutzte Netz zu einem sehr hohen Prozentsatz steuern. Daher ist es ihnen insbesondere möglich, den Verkehr zu dem Anbieter zu steuern, der ihnen die besten Roaming-Konditionen bietet. Dafür haben sie, wie in Rz. (169) gezeigt, auch nach dem vorgeschlagenen Zusammenschluss noch ausreichende Alternativen.

---

<sup>74</sup> Eine Ausnahme ist, wie in Rz. (39) ausgeführt, z.B. YESSS!.

- (171) Die Bedeutung des übrigen, d.h. des nicht gesteuerten Teils des Roaming-Verkehrs ist demgegenüber relativ gering, wie die anmeldende Partei für ihren Roamingverkehr in Österreich dargelegt hat. Die Verteilung dieses Verkehrs auf die zur Verfügung stehenden Netze hängt mehr von technischen Gesichtspunkten ab; Parameter sind dabei gemäß dem Vortrag der anmeldenden Partei insbesondere die Netzabdeckung und -verfügbarkeit, bestimmte Endgerätealgorithmen sowie die manuelle Netzwahl durch den Kunden. Es wurde daneben in der Marktuntersuchung vorgetragen, dass ein weiterer Faktor bei der Verteilung des Roaming Verkehrs auch der Mobile Network Code („MNC“) sei. Falls der Verkehr nicht gesteuert werde, werde das zu benutzende Netz von dem Mobiltelefon des Roaming-Kunden normalerweise zufällig gewählt, wobei die Wahl eines Netzes wahrscheinlicher sei, wenn dieses Netz zwei MNCs besitze, was für T-Mobile nach dem vorgeschlagenen Zusammenschluss zutrifft. Allerdings erfolgt eine solche zufällige Verteilung nur dann, wenn der Verkehr nicht gesteuert wird und betrifft daher von vornherein nur einen kleineren Teil des Roaming-Verkehrs. Auch spielt der MNC bei der zufälligen Verteilung jedenfalls nur neben den anderen genannten Parametern eine Rolle. Daher betrifft die mögliche Erhöhung des Roamingverkehrs aufgrund des Erwerbs eines zweiten MNCs durch T-Mobile nur einen geringen Teil des gesamten Roamingverkehrs. Die Verfügung über zwei MNCs wird auch T-Mobiles Stärke im Markt nicht über die in Rz. (167) angegebenen Marktanteile hinaus erhöhen. Insofern spielt es für die Analyse keine besondere Rolle, dass T-Mobile nach dem vorgeschlagenen Zusammenschluss zwei MNCs hätte – was allerdings ohnehin nur solange der Fall ist, wie der Regulierer T-Mobile nicht einen MNC wiederum entzieht.
- (172) Es ergibt sich weiterhin durch die vorgeschlagene Operation auch keine erhebliche Beeinträchtigung im Hinblick auf die bestehenden Allianzen. tele.ring gehörte bisher keiner Allianz an, während T-Mobile der „Freemove“-Allianz und ONE der „Starmap“-Allianz angehört und Mobilkom ein Partner des Vodafone „Eurocall“-Netzwerks ist. H3G gehört keiner Allianz an, ist allerdings mit den anderen Mobiltelefoniebetreibern verbunden, die zu Hutchison gehören.
- (173) Im Fall Telefónica/O2<sup>75</sup> hat die Kommission festgestellt, dass sich die Freemove- und die Starmap-Allianz insofern unterscheiden, als die Freemove-Allianz vorsieht, dass ein bedeutender Prozentsatz des Verkehrs auf das Netz des Allianzmitglieds gesteuert werden soll. Im vorliegenden Fall würde die vorgeschlagene Transaktion zwar dazu führen, dass ein Netzbetreiber vom Markt verschwindet, der von jeglicher Allianz unabhängig ist. Doch verbleibt, anders als im Fall Telefónica/O2 für das Vereinigte Königreich festgestellt, weiterhin mit ONE als Mitglied der Starmap-Allianz ein Roaming-Partner, der einer nicht so fest gefügten Allianz wie Freemove oder Vodafone Eurotel angehört. Weiterhin würde, anders als im Fall Telefónica/O2, die Transaktion auch nicht zum Wegfall eines unabhängigen Roaming-Partners in mehreren Ländern führen, die angesichts ihrer Relevanz für Geschäftskunden – wie Großbritannien und Deutschland - für internationales Roaming von besonders großer Bedeutung sind.
- (174) Die Tatsache, dass mit ONE noch ein Netzbetreiber verbleibt, der nicht der Freemove Allianz oder dem Vodafone Eurocall Netzwerk angehört, ist insbesondere

---

<sup>75</sup> Fall COMP/M.4035 – Telefónica/O2 vom 10. Januar 2006.



für Mobiltelefoniebetreiber aus anderen Ländern wichtig, die gleichfalls keiner oder der Starmap-Allianz angehören. Die Freemove oder Vodafone Eurocall angehörenden ausländischen Betreiber können ihren Verkehr über ihre österreichischen Allianzpartner abwickeln. Mobiltelefoniebetreiber aus anderen Ländern, die keiner oder der Starmap-Allianz angehören, können ihren Verkehr insbesondere über ONE abwickeln.

- (175) In diesem Rahmen ist weiterhin relevant, dass Verträge über internationales Roaming normalerweise reziprok abgeschlossen werden, d.h. der Mobiltelefoniebetreiber im Land A verhandelt gleichzeitig über die Bereitstellung von internationalen Roaming-Leistungen (*inbound Roaming*) für den Mobiltelefonieanbieter aus Land B in seinem Netz wie auch über den Kauf von internationalen Roaming-Leistungen (*outbound Roaming*) in dessen Netz im Land B. Dabei werden Preise und Volumina normalerweise reziprok verhandelt, d.h. es werden zugleich Preise und Volumina für outbound und inbound Roaming betrachtet. In jedem Fall stellen die vereinbarten Preise eher „Verrechnungspreise“ dar, solange die Bilanz von inbound und outbound Roaming zwischen zwei Netzbetreibern ausgeglichen ist und die jeweiligen Zahlungen saldiert werden. Der zu erwartende Verkehr auf dem eigenen Netz über inbound Roaming stellt daher einen wesentlichen Parameter für die Verhandlungen über outbound Roaming und dessen Preise dar.
- (176) Auch in dieser Hinsicht liegt der vorliegende Fall anders als der Fall Telefónica/O2. Mobiltelefonieanbieter, die keiner oder der Starmap-Allianz angehören, können erwarten, dass sie weiterhin mit ONE als einem Roaming-Partner verhandeln können, dessen Outbound-Roaming-Verkehr noch nicht im Rahmen der Freemove-Allianz oder Vodafone Eurocall an Partnernetze in anderen Ländern vergeben ist. Im übrigen spielen die tele.ring outbound Volumina auch nur eine geringe Rolle und haben nicht zu einer besonderen Attraktivität von tele.ring als internationalem Roaming Partner beigetragen. Obwohl, wie in Rz. (32) gezeigt, tele.ring im Jahre 2004 auf dem österreichischen Endkundenmarkt nach Umsatz mehr als [...] \* des Marktanteils von T-Mobile hatte, beliefen sich die outbound Roaming Minuten von tele.ring im gleichen Jahr nur auf [...] \* der Minuten von T-Mobile. Auch aus diesem Grund spielte tele.ring für Mobilfunknetzbetreiber aus anderen Ländern im österreichischen Markt für internationales Roaming keine besondere Rolle.
- (177) Aufgrund dieser Überlegungen führt die vorgeschlagene Transaktion nicht zu einer erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs auf dem österreichischen Markt für internationales Roaming.

### **C. Großhandelsmarkt für Terminierungsleistungen**

- (178) Der angemeldete Zusammenschluss führt zu keiner Marktanteilsaddition auf den Terminierungsmärkten, da jedes Netz in bezug auf die Anrufzustellung einen eigenständigen Markt darstellt (siehe Rz. (20) ff. zur Marktdefinition).
- (179) Mögliche vertikale Effekte können ebenfalls ausgeschlossen werden: tele.ring hat einen Marktanteil von 100% auf den beiden Großabnehmermärkten für die Anrufzustellung in sein Festnetz und sein Mobilfunknetz in Österreich. Diese Märkte stellen vorgelagerte Märkte zu den Mobilfunkmärkten und zu den Festnetzmärkten für Auslandsverbindungen dar, auf denen T-Mobile (bzw. die Muttergesellschaft Deutsche Telekom) in Österreich und anderen Ländern tätig ist, denn die

Anrufzustellung in tele.rings Netzen ist ein Vorprodukt für das Angebot von T-Mobiles Endkundendiensten (bzw. denen der Deutschen Telekom) auf diesen Märkten.

- (180) Ebenso hat T-Mobile (bzw. Deutsche Telekom) einen Marktanteil von 100% auf dem Großabnehmermarkt für die Terminierung in den eigenen Mobilfunk- bzw. Festnetzen in Österreich, Deutschland, Großbritannien, den Niederlanden, Ungarn, Polen, Tschechien und der Slowakei. Diese Märkte sind ihrerseits vorgelagerte Märkte zum österreichischen (Endkunden-) Mobilfunkmarkt, auf dem tele.ring mit einem Marktanteil von [10-20]\*% tätig ist, und zum österreichischen (Endkunden-) Festnetzmarkt für Auslandsgespräche, auf dem tele.ring mit einem Marktanteil von [<5]\* tätig ist.
- (181) Angesichts der Größe des Marktanteils von tele.ring auf dem Endkundenmarkt für mobile Telekommunikationsdienstleistungen können Marktabschottungseffekte als Folge des angemeldeten Zusammenschlusses weitgehend ausgeschlossen werden. Außerdem ist eine Diskriminierung gegenüber ausländischen Telekommunikationsanbietern technisch sehr schwierig, da die meisten internationalen Gespräche über internationale „Carrier“ abgewickelt werden, die als Zwischenhändler gegenüber den Anbietern auftreten. In den meisten Fällen ist es den Parteien daher nicht möglich, die Identität des Nachfragers nach Terminierungsdienstleistungen zu bestimmen. Der genaue Ursprung des zu terminierenden internationalen Verkehrs kann nur festgestellt werden im Fall einer direkten Zusammenschaltung mit dem sendenden ausländischen Anbieter. Allerdings ist auch in einem solchen Fall eine Diskriminierung unwahrscheinlich, da der ausländische Anbieter ggf. ohne größere Probleme zu einem internationalen „Carrier“ ausweichen kann, um einer Diskriminierung zu entgehen.
- (182) Zudem sind die Terminierungsentgelte vom österreichischen Regulierer für jeden Netzbetreiber auf einem kostenorientierten „Gleitpfad“ festgesetzt. Dabei hat der österreichische Regulierer auch bereits Vorsorge für den vorgeschlagenen Zusammenschluss getroffen. In dem Bescheid des Telekomregulierers ist zum einen vorgesehen, dass direkt nach Vollzug der Übernahme die Terminierungsentgelte für tele.ring auf das dann für T-Mobile geltende Niveau gesenkt werden. Daneben geht der österreichische Regulierer davon aus, dass weitere Kostensenkungen im Rahmen des Zusammenschlusses sich nicht unmittelbar nach dem rechtlichen Vollzug des Zusammenschlusses ergeben. Daher können die durch den Zusammenschluss verursachten Änderungen im Rahmen der nächsten Verfahren untersucht werden, wobei der Regulierer davon ausgeht, dass der aktuell von ihm getroffene Bescheid vor dem Ende des Jahres 2006 ausläuft. Daher kann davon ausgegangen werden, dass der österreichische Regulierer die Folgen des Zusammenschlusses im Hinblick auf die Höhe des Terminierungsentgeltes in seinen Verfahren berücksichtigt hat.<sup>76</sup>

## **VI. BEDINGUNGEN UND AUFLAGEN**

- (183) Gemäß Artikel 8 Absatz 2 Unterabsatz 2 Satz 1 der Fusionskontrollverordnung kann die Kommission ihre Entscheidung mit Bedingungen und Auflagen verbinden, um

---

<sup>76</sup> Siehe Bescheide der TTK in den Verfahren Z 2, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 14/05 vom 19.12.2005.

sicherzustellen, dass die beteiligten Unternehmen den Verpflichtungen nachkommen, die sie gegenüber der Kommission hinsichtlich einer mit dem Gemeinsamen Markt zu vereinbarenden Gestaltung des Zusammenschlusses eingegangen sind.

(184) Maßnahmen, durch die sich der Markt strukturell verändert, sind zum Gegenstand von Bedingungen zu machen, die hierzu erforderlichen Durchführungsmaßnahmen hingegen zum Gegenstand von Auflagen. Wird eine Bedingung nicht erfüllt, so ist die Entscheidung hinfällig, mit der die Kommission den Zusammenschluss für mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar erklärt hat. Verstoßen die Parteien gegen eine Auflage, so kann die Kommission auf der Grundlage von Artikel 8 Absatz 6 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung die Freigabeentscheidung widerrufen; außerdem können gegen die Parteien Geldbußen und Zwangsgelder gemäß Artikel 14 Absatz 2 Buchstabe d und Artikel 15 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung festgesetzt werden.

(185) Entsprechend der vorstehend beschriebenen, grundlegenden Unterscheidung stellt die Kommission ihre Entscheidung unter die Bedingung der vollständigen Erfüllung der Zusage, die von H3G ausgesuchten Mobilfunkstandorte bis spätestens [...] \* an H3G und die von ONE ausgesuchten Mobilfunkstandorte bis spätestens [...] \* nach der Erlangung der Kontrolle über tele.ring an ONE zu übertragen. Die Kommission stellt ihre Entscheidung weiterhin unter die Bedingung, ein Paket der UMTS-Frequenzen an H3G innerhalb des Veräußerungszeitraums ([...] \* nach Erlangung der Kontrolle über tele.ring) zu veräußern und innerhalb des Erfüllungszeitraumes ([...] \* nach Erlangung der Kontrolle über tele.ring) zu übertragen sowie das zweite Paket der UMTS-Frequenzen entweder an einen von der Kommission genehmigten, marktanteilsschwächeren Wettbewerber innerhalb des verlängerten Veräußerungszeitraums ([...] \* nach Erlangung der Kontrolle über tele.ring) zu verkaufen und innerhalb des Erfüllungszeitraums zu übertragen oder an den österreichischen Regulator innerhalb des Erfüllungszeitraumes zurückzugeben, und innerhalb von [...] \* nach der Erlangung der Kontrolle über tele.ring keinen direkten oder indirekten Einfluß über die zu veräußernden Vermögensgegenstände ohne vorherige Zustimmung der Kommission zu erwerben.

(186) Alle verbleibenden Teile der in Anhang II aufgeführten Zusagen, insbesondere die Verpflichtung zur einstweiligen Erhaltung und zur getrennten Verwaltung des zu veräußernden Geschäfts sowie die Einzelheiten im Hinblick auf den von den Parteien zu benennenden Treuhänder, sind demgegenüber zum Gegenstand von Auflagen zu machen, da sie lediglich die Umsetzung der zuvor genannten Bedingungen flankieren sollen.

## **VII.SCHLUSSFOLGERUNG**

(187) Vorbehaltlich der vollständigen Einhaltung der von T-Mobile eingegangenen Zusagen kann davon ausgegangen werden, dass der geplante Zusammenschluss nicht zu einer wesentlichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben führt. Der Zusammenschluss sollte daher vorbehaltlich der vollständigen Einhaltung der im Anhang enthaltenen Zusagen gemäß Artikel 2 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung sowie Artikel 57 EWR-Abkommen für mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens vereinbar u erklärt werden.

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

*Artikel 1*

Das angemeldete Zusammenschlussvorhaben, durch welches das Unternehmen T-Mobile Austria GmbH im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung die Kontrolle über das Unternehmen tele.ring Unternehmensgruppe erwirbt, ist mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens vereinbar.

*Artikel 2*

Artikel 1 gilt unter der Bedingung der vollständigen Erfüllung der Zusagen von T-Mobile, die in Ziffern III 2, 3, 6 und VII 1 a), b) des Anhangs II bzgl. der UMTS-Frequenzen und in Ziffern IV 3, 4 und VII 1 a), b) des Anhangs II bzgl. der Mobilfunkstandorte aufgeführt sind.

*Artikel 3*

Diese Entscheidung ergeht unter der Auflage der vollständigen Erfüllung der im Anhang II aufgeführten Zusagen von T-Mobile.

*Artikel 4*

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

[...]\*

Für die Kommission

*(unterschrieben)*  
Neelie Kroes  
Mitglied der Kommission

## Anhang I

[...]\*

## Anhang II

[Zusagen]

### Per E-Mail und per Fax: 0032-2-296 4301 mit Briefbestätigung

Herrn

Dietrich Kleemann

Europäische Kommission

Generaldirektion Wettbewerb

Kanzlei Fusionskontrolle

J-70

B-1049 Brüssel

12. April 2006

### **Öffentliche Version**

#### **Fall M.3916 - T-Mobile/tele.ring**

#### **Hier: Verpflichtungen gegenüber der Europäischen Kommission**

Sehr geehrter Herr Kleemann,

gemäß Art. 8 Abs. 2 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates (Fusionskontrollverordnung, "**FKVO**") und um es der Europäischen Kommission (die "**Kommission**") zu ermöglichen, den beabsichtigten Erwerb der alleinigen Kontrolle über die tele.ring Unternehmensgruppe ("**tele.ring**") durch die T-Mobile Austria GmbH ("**T-Mobile**", zusammen die "**Parteien**") gemäß Art. 8 Abs. 2 der FKVO als für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und dem Vertrag über den Europäischen Wirtschaftsraum zu erklären (die "**Entscheidung**"), geben die Parteien hiermit die folgenden Verpflichtungen (die "**Verpflichtungen**") ab, die mit Erlass der Entscheidung wirksam werden.

Dieser Text ist im Lichte der Entscheidung der Kommission auszulegen, soweit die Verpflichtungen als Bedingungen und Auflagen der Entscheidung beigefügt sind, sowie im Lichte des allgemeinen EU Rechts und insbesondere der FKVO und unter Bezug auf die Mitteilung der Kommission über im Rahmen der Verordnung (EG) 139/2004 zulässige Abhilfemaßnahmen und der Verordnung 802/2004.

## A. DEFINITIONEN

Im Rahmen der Verpflichtungen sollen den folgenden Begriffen die folgenden Bedeutungen zukommen:

**Erwerber:** Die juristische Person, die die Kommission als Erwerber der zu veräußernden Vermögensgegenstände in Übereinstimmung mit den Anforderungen, die in Abschnitt C näher erläutert sind, genehmigt hat.

**Erfüllungszeitraum:** Ein Zeitraum von [...] \* ab dem Stichtag, in dem sämtliche Verpflichtungen der Parteien zu erfüllen sind.

**Erwerberanforderungen:** Die unter C. ausgeführten Anforderungen an den Erwerber der Vermögensgegenstände der tele.ring.

**Infrastrukturpaket:** Die der H3G im Rahmenvertrag angebotenen Assets der tele.ring: Trägereinrichtungen für Sendeanlagen und Antennen, das notwendige technische Equipment im Sinne von Ziffer 6 des Rahmenvertrages sowie der Anschluss des Mobilfunkstandorts mittels Richtfunk- oder Leitungsinfrastruktur der tele.ring (inklusive des allgemeinen Richtfunktpektrums von tele.ring im Rahmen des Abschnitts B.V.), die die Anbindung zum Backbone-Netz der tele.ring sicherstellt.

**Stichtag:** Der Tag, an dem T-Mobile die Kontrolle über tele.ring erlangt.

**Überwachungstreuhänder:** Eine oder mehrere natürliche oder juristische Personen, die in keinerlei Verbindung zu den Parteien stehen und die von T-Mobile damit beauftragt worden sind, die Erfüllung der Verpflichtungen von T-Mobile gegenüber der Kommission, die der Entscheidung beigefügt sind, zu überwachen, und deren Beauftragung die Kommission zugestimmt hat.

**Veräußerungszeitraum:** [...] \* nach dem Stichtag.

**Verlängerter Veräußerungszeitraum:** [...] \* nach dem Stichtag.

**Verbundene Unternehmen:** Unternehmen, die durch die Parteien oder durch deren Muttergesellschaften unmittelbar oder mittelbar kontrolliert werden, wobei der Begriff der Kontrolle dem Verständnis des Art 3 FKVO und der Mitteilung der Kommission zum Begriff des Zusammenschlusses der FKVO entspricht.

**Rahmenvertrag:** Zwischen T-Mobile und H3G am [...] \* abgeschlossener, für beide Vertragsparteien verbindlicher Rahmenvertrag [...] \*.

**Vollzug:** Übertragung des Eigentums und/oder Abtretung der sonstigen Rechte an den zu veräußernden Vermögensgegenständen an den Erwerber.

**Zu veräußernde Vermögensgegenstände:** Die Vermögensgegenstände, die in Abschnitt B.II., III., IV., V. und VI. als zu veräußernde Vermögensgegenstände beschrieben sind.

## **B. VERPFLICHTUNGEN**

### **I. Grundlage für die Abgabe der Verpflichtungen**

Die Verpflichtungen werden von T-Mobile in dem Verständnis abgegeben, anderen (derzeit marktanteilskleineren) Mobilfunknetzbetreibern in Österreich den Zugang zu und die Nutzung von UMTS-Frequenzen und Mobilfunkstandorten im Vergleich zur derzeitigen Situation zu erleichtern, um diesen eine wettbewerbliche Position zu verschaffen, die die von der Kommission für erforderlich angesehene Wettbewerbsstimulierung ermöglicht.

Die Verpflichtungen werden zudem in der Erwartung abgegeben, dass sie an die Parteien zurückgegeben werden, sollte die Kommission auf Grund weiterer Untersuchungen zu dem Schluss kommen, dass der beabsichtigte Zusammenschluss keinen Anlass zu ernsthaften Zweifeln im Hinblick auf die Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt in dem betroffenen Gebiet (Österreich) gibt oder dass aus sonstigen Gründen die Verpflichtungen nicht länger als notwendig erachtet werden.

Sollte die Kommission zu dem Schluss kommen, dass der beabsichtigte Zusammenschluss Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt in Österreich gibt, verpflichtet sich T-Mobile, die nachfolgenden Verpflichtungen innerhalb des Veräußerungszeitraumes zu erfüllen.

### **II. Rahmenvertrag**

Der Rahmenvertrag ist Bestandteil der Verpflichtungszusagen.

### **III. UMTS-Frequenzen von tele.ring**

1. tele.ring hat von der österreichischen Regulierungsbehörde UMTS-Frequenzen mit einer Bandbreite von 9,8 MHz im Frequenzbereich von 1939,9 bis 1949,7 MHz (gepaart dazu 2129,9 bis 2139,7 MHz) zur Nutzung zugewiesen erhalten.
2. Vorbehaltlich der Regelung unter Ziffer B II. 3. verpflichtet sich T-Mobile, auf der Grundlage des Rahmenvertrages Hutchison 3G Austria GmbH ("**H3G**") innerhalb des Veräußerungszeitraums die der tele.ring von der österreichischen Regulierungsbehörde zugewiesenen UMTS-Frequenzen mit einer Bandbreite von 5,0 MHz im an die H3G UMTS-Frequenzen angrenzenden Frequenzbereich von 1939,9 bis 1944,9 MHz (gepaart dazu 2129,9 bis 2134,9 MHz) zu veräußern.
3. Des Weiteren verpflichtet sich T-Mobile, innerhalb des Veräußerungszeitraums einem marktanteilsschwächeren Wettbewerber die der tele.ring von der österreichischen Regulierungsbehörde zugewiesenen UMTS-Frequenzen mit einer Bandbreite von 4,8



MHz im Frequenzbereich von 1944,9 bis 1949,7 MHz (gepaart dazu 2134,9 bis 2139,7 MHz) zum Kauf anzubieten.

4. Für den Fall, dass die österreichische Regulierungsbehörde oder die Europäische Kommission den Erwerb des unter der vorstehenden Ziffer B.III. 3 genannten Frequenzpakets durch einen marktanteilsschwächeren Wettbewerber untersagt, verpflichtet sich T-Mobile, innerhalb des verlängerten Veräußerungszeitraums einem anderen marktanteilsschwächeren Wettbewerber oder potentiellen Wettbewerber im österreichischen Mobilfunkmarkt dieses Frequenzpaket zum Kauf anzubieten. Sollten mehrere Gebote für dieses Frequenzpaket vorliegen, entscheidet das Höchstgebot.
5. Falls weder H3G noch die One GmbH ("**One**") das nach Ziffer B.III. 3 oder Ziffer B.III. 4 angebotene Frequenzpaket erwerben wollen bzw. können, soll lediglich ein 4,8 MHz-Frequenzpaket Gegenstand eines Kaufvertrages zwischen T-Mobile und H3G im Sinne von Ziffer 2 sein, um einem potentiellen Dritten, der das 4,8 MHz-Frequenzpaket zwischen den Frequenzbereichen der H3G und der One nicht nutzen kann, ein 5,0 MHz-Frequenzpaket anbieten zu können.
6. Kommt es in dem vorstehenden Verfahren innerhalb des verlängerten Veräußerungszeitraums für ein oder beide Frequenzpakete nicht zum Abschluss eines Kaufvertrages, verpflichtet sich T-Mobile, die nicht veräußerten Frequenzpakete der tele.ring an die Republik Österreich zurückzugeben.

#### IV. Mobilfunkstandorte von tele.ring

1. Einleitend ist festzuhalten, dass die Akquisition und erstmalige Errichtung eines Mobilfunkstandorts mit Vorlaufzeiten von bis zu 24 Monaten und mit Kosten von durchschnittlich rund EUR 75.000 verbunden ist. Zu diesen Kosten kommen sachliche und personelle Aufwendungen für den Erhalt der Zustimmung des Grundstückseigentümers sowie der Abwehr von Anwohnereinwendungen hinzu. Die Errichtung als auch bauliche Veränderungen am Mobilfunkstandort (wie beispielsweise Verstärkung des Mastes zur Aufnahme einer zweiten Antenne) bedürfen grundsätzlich einer behördlichen Bewilligung, die nur mit Zustimmung des Grundstückseigentümers beantragt werden kann.

tele.ring unterhält derzeit rund [...] T-Mobile geht davon aus, dass tele.ring bis Ende des Jahres 2005 rund [...] Mobilfunkstandorte unterhält, die konkreten Standortzahlen werden nach dem Stichtag feststehen) Mobilfunkstandorte in Österreich. Diese Standorte befinden sich auf Grundstücken, die im Eigentum Dritter stehen. tele.ring hat mit den Grundstückseigentümern Mietverträge abgeschlossen, die die Nutzung der Grundstücke zur Errichtung und zum Betrieb als Mobilfunkstandort ermöglichen. Diese Nutzung umfasst die Installation des gesamten Infrastrukturpakets. Für die Richtfunkanbindung sind zudem zugewiesene Richtfunkfrequenzen notwendig, die vom jeweiligen Mobilfunknetzbetreiber bei der örtlich zuständigen Fernmeldebehörde

beantragt und von dieser innerhalb von 6-12 Wochen erteilt werden. Für die Anbindung über Mietleitung hat tele.ring entsprechende Mietleitungsverträge mit Mietleitungsanbietern geschlossen. Eine Untervermietung der Standorte durch tele.ring ist grundsätzlich zulässig.

Von den rund [...] Mobilfunkstandorten benötigt T-Mobile [...] Mobilfunkstandorte zur Migration der tele.ring-Kunden in das T-Mobile-Netz. Im Rahmenvertrag hat T-Mobile die Vorauswahl auf [...] Standorte im ländlichen Bereich (sowie [...] Standorte im städtischen Bereich) beschränkt. Vor diesem Hintergrund erfordert eine Migration der tele.ring Kunden, [...].

2. T-Mobile verpflichtet sich, die [...] Mobilfunkstandorte, die T-Mobile laut Rahmenvertrag tatsächlich und nachweislich für den Betrieb des vereinten T-Mobile-/tele.ring-Netzes für die Netzintegration dauerhaft benötigt, innerhalb von [...] nach dem Stichtag abschließend zu identifizieren. T-Mobile wird dem Überwachungstreuhänder diese Liste zusammen mit dem Netzintegrationsplan und sämtlichen sonstigen Unterlagen übergeben, deren Kenntnis für die Beurteilung notwendig sind, welche Mobilfunkstandorte des tele.ring-Netzes T-Mobile benötigt, um das tele.ring-Netz und das T-Mobile-Netz zu migrieren. Dabei ist sicherzustellen, dass die Kunden von tele.ring und von T-Mobile in Hinblick auf Qualität und Abdeckung des vereinten Netzes ausreichend versorgt werden können, wobei zukünftige technische Entwicklungen im Mobilfunk zu berücksichtigen sind. Der Überwachungstreuhänder wird gemeinsam mit T-Mobile jene Standorte bestimmen, die zur Migration des tele.ring-Netzes und des T-Mobile-Netzes erforderlich sind. Der Überwachungstreuhänder erstellt hinsichtlich seiner Überprüfung und der abschließenden Bestimmung der von T-Mobile zur Netzintegration benötigten Standorte einen Bericht, den er der Kommission zuleitet.
3. T-Mobile verpflichtet sich, auf der Grundlage des Rahmenvertrages H3G innerhalb des Veräußerungszeitraums mindestens [...] der nachweislich nicht von T-Mobile zum Betrieb des vereinten T-Mobile-/tele.ring-Netzes benötigten Mobilfunkstandorte zu veräußern. Hiervon umfasst wird das erforderliche Infrastrukturpaket.

Hinsichtlich der zum Betrieb des Standorts gegebenenfalls notwendigen Übertragung von Richtfunkfrequenzen wird auf Abschnitt V. verwiesen.

Zudem wird T-Mobile H3G während des Veräußerungszeitraums ein "Erstwahlrecht" hinsichtlich der Auswahl zusätzlicher Mobilfunkstandorte (d.h. alle Mobilfunkstandorte mit Ausnahme der [...] von T-Mobile zur Migration der tele.ring-Kunden benötigten Mobilfunkstandorte) einräumen. H3G erhält von T-Mobile zudem verschiedene Optionen, die in Ziffer 9 des Rahmenvertrages beschrieben sind, zum Erwerb weiterer über die [...] hinausgehender Mobilfunkstandorte. [...]

Des Weiteren verpflichtet sich T-Mobile, H3G bezogen auf die [...] Mobilfunkstandorte, die T-Mobile zum Betrieb des vereinten T-Mobile-/tele.ring-Netzes benötigt, ein bevorzugtes und damit ein weiter als der gesetzliche Anspruch reichendes Kollokationsrecht gemäß den Regelungen im Rahmenvertrag anzubieten, sofern eine Kollokation auf Untervermietungsbasis technisch und tatsächlich möglich ist. Darüber hinaus wird T-Mobile H3G bezogen auf die [...] Mobilfunkstandorte, die T-Mobile zum Betrieb des vereinten T-Mobile-/tele.ring-Netzes benötigt, sogar ein bevorzugtes Kollokationsrecht an T-Mobile-eigenen Standorte anbieten, die sich im Umkreis von 500m von diesen tele.ring Standorten befinden, sofern die [...] ehemaligen tele.ring Standorte eine Kollokation nicht ermöglichen.

Zusätzlich wird T-Mobile H3G bezogen auf die [...] Mobilfunkstandorte, die T-Mobile zum Betrieb des vereinten T-Mobile-/tele.ring-Netzes benötigt, auf Grundlage von Punkt 12. des Rahmenvertrages ein verbindliches unbedingtes Vorkaufsrecht für den Fall einräumen, dass zu einem späteren Zeitpunkt von T-Mobile auf Grund einer geänderten Netzkonfiguration der betreffende Mobilfunkstandort aufgegeben wird.

#### V. Allgemeines Richtfunkspektrum von tele.ring

Wenn zwischen zwei von H3G erworbenen tele.ring Standorten eine genehmigte Richtfunkverbindung besteht, bietet T-Mobile der H3G die Übertragung der dort bereits genutzten Richtfunkfrequenz an. Dabei ist die bedarfsbezogene Koordinierung mit der jeweils zuständigen Fernmeldebehörde vorzunehmen um die Anbindung der jeweiligen Standorte an das Backbone-Netz sicher zu stellen. Die Zahl der dabei übertragenen Gesamtstrecken hängt davon ab, wie viele und welche Standorte H3G letztendlich erwerben wird.

T-Mobile verpflichtet sich darüber hinaus, H3G an dem derzeit allein der tele.ring reservierten Richtfunkspektrum im Einvernehmen mit den österreichischen Fernmeldebehörden anteilig im Verhältnis der von H3G und T-Mobile weiterhin betriebenen Mobilfunkstandorte zu beteiligen. T-Mobile verpflichtet sich zudem, sämtliche insoweit notwendigen Schritte in Abstimmung mit H3G vorzunehmen.

#### VI. Backbone-Netz von tele.ring

tele.ring unterhält derzeit ein Glasfaser Backbone-Netz von [...] in ganz Österreich.

T-Mobile verpflichtet sich auf der Grundlage des Rahmenvertrages, H3G zu in Österreich für derartige Leistungen üblichen Marktbedingungen die Nutzungsrechte an dem Glasfasernetz von tele.ring sowie an der Zugangsleitungsinfrastruktur der tele.ring einzuräumen. Wie in dem Rahmenvertrag vorgesehen, werden T-Mobile und H3G bis spätestens zum [...] eine entsprechende vertragliche Regelung abgeschlossen haben.

#### VII. Erfüllung der Verpflichtungen durch T-Mobile

1. Es ist davon auszugehen, dass T-Mobile die vorstehenden Verpflichtungen bei dem Eintritt folgender Bedingungen erfüllt hat:

#### *UMTS-Frequenzen*

- a) Die Übertragung der UMTS-Frequenzen an H3G ist bis zum Ende des Erfüllungszeitraums endgültig vollzogen worden.
- b) Ferner hat T-Mobile zum Ende des verlängerten Veräußerungszeitraums mit einem marktanteilsschwächeren Wettbewerber oder einem potentiellen Wettbewerber im österreichischen Mobilfunkmarkt einen verbindlichen Veräußerungsvertrag bezüglich der UMTS-Frequenzen abgeschlossen, die Kommission hat diesen Erwerber und die Bedingungen der Veräußerung/des Erwerbs genehmigt und eine Übertragung der UMTS-Frequenzen an den Erwerber ist bis zum Ende des Erfüllungszeitraums endgültig vollzogen worden, oder T-Mobile hat die nicht veräußerten Frequenzpakete an die Republik Österreich zurückgegeben.

#### *Mobilfunkstandorte*

- a) T-Mobile hat bis zum Ende des Veräußerungszeitraums mit H3G detaillierte Ausführungsverträge auf Grundlage des Rahmenvertrages abgeschlossen und die Übertragung der von H3G ausgewählten [...] \* Mobilfunkstandorte inklusive des Infrastrukturpakets ist gemäß dem in Ziffer 22 des Rahmenvertrages vereinbarten Zeitplanes endgültig vollzogen worden.
  - b) T-Mobile hat mit One einen verbindlichen Veräußerungsvertrag über die von One ausgewählten Mobilfunkstandorte der tele.ring (inklusive Sendemasten sowie das zum Betrieb der Sendemasten notwendige technische Equipment einschließlich der Richtfunk- und Leitungsinfrastruktur und die jeweiligen Mietrechte gegenüber dem Grundstückseigentümer) abgeschlossen, sofern One dies wünscht, die Kommission hat die Bedingungen der Veräußerung/des Erwerbs genehmigt und deren Übertragung auf One ist zum Ende des um [...] \* verlängerten Erfüllungszeitraums endgültig vollzogen worden.
2. Vor diesem Hintergrund hat T-Mobile H3G bereits eine Liste mit tele.ring-Standorten, die T-Mobile nachweislich zur Netzintegration benötigt (vgl. hierzu Abschnitt IV. 2.), übergeben. Darüber hinaus wird T-Mobile unverzüglich nach dem Stichtag H3G sämtliche Daten über die tele.ring Standorte zur Verfügung stellen, so dass H3G nach dem in Ziffer 9 des Rahmenvertrages vorgesehenen Prozedere entscheiden kann, welche zusätzlichen Standorte an H3G zu übertragen sind. H3G informiert T-Mobile und den Überwachungstreuhänder hiervon gleichzeitig. Auf jeden Fall innerhalb des Veräußerungszeitraums wird T-Mobile H3G mindestens [...] \* Mobilfunkstandorte zu den im vorstehenden Abschnitt IV. 3. genannten Konditionen bzw. auf Grundlage des Rahmenvertrages veräußern. T-Mobile wird vor dem Ende des verlängerten

Veräußerungszeitraums mit One einen verbindlichen Veräußerungsvertrag über die von One zu erwerbenden Mobilfunkstandorte entsprechend Abschnitt IV. 4. abschließen, wenn One dies wünscht.

3. [...]\*
4. Unmittelbar nach Festlegung der auf H3G zu übertragenden Standorte, aber bereits vor einer tatsächlichen Eigentumsübertragung wird T-Mobile gemäß den Regelungen des Rahmenvertrages H3G die Möglichkeit einräumen, die für die Netzintegration der von H3G ausgewählten Standorte notwendigen Vorarbeiten (Planungsarbeiten, behördliche Genehmigungen, etc.) zu beginnen und durchzuführen. T-Mobile wird die dafür notwendigen Informationen sowie den Zugang zu den betroffenen Standorten H3G auf Anforderung zur Verfügung stellen.
5. Um sicher zu stellen, dass einerseits H3G schnellstmöglich die volle Verfügungsgewalt über die von H3G ausgewählten Standorte erhält, andererseits die Integration des tele.ring-Netzes in das T-Mobile-Netz in der Weise vorgenommen werden kann, dass es für die bestehenden tele.ring-Kunden zu keinem merkbaren Qualitätsverlust kommt, ist auf Grundlage des Rahmenvertrages zwischen der Netzplanungsabteilung der H3G, der Netzplanungsabteilung von T-Mobile und dem Überwachungstreuhänder ein Zeitplan für die stufenweise tatsächliche Integration der Standorte in das Netz von H3G abzustimmen und zu erstellen. Dieser Zeitplan wird der Kommission durch den Überwachungstreuhänder zugeleitet.
6. Um H3G und/oder One in die Lage zu versetzen, eine ausreichende Due Diligence bezüglich der zu veräußernden Vermögensgegenstände durchzuführen, wird T-Mobile, die üblichen Vertraulichkeitsverpflichtungen vorausgesetzt, H3G und/oder One ausreichende Informationen bezüglich der zu veräußernden Gegenstände zur Verfügung stellen.
7. T-Mobile wird die Kommission und den Überwachungstreuhänder über die Vorbereitung des Due Diligence Verfahrens informieren.
8. T Mobile wird der Kommission und dem Überwachungstreuhänder spätestens 7 Arbeitstage nach dem Ende eines jeden Monats nach dem Stichtag einen Bericht über den Gang der Verhandlungen mit H3G und/oder One vorlegen.
9. Um die strukturelle Wirkung der Verpflichtungen aufrechtzuerhalten, verpflichtet sich T-Mobile, für einen Zeitraum von 10 Jahren nach dem Stichtag keinen direkten oder indirekten Einfluss über sämtliche oder Teile der zu veräußernden Vermögensgegenstände zu erwerben, es sei denn, die Kommission hat zuvor festgestellt, dass sich die Marktstruktur derart verändert hat, dass diese Verpflichtungen hinsichtlich der zu veräußernden Vermögensgegenstände für eine Vereinbarkeit des

angemeldeten Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt nicht länger erforderlich ist. [...]\*

## **C. ERWERBER**

1. Die verbindlichen Erwerbsverträge, die Gegenstand dieser Verpflichtungszusagen sind und über den Rahmenvertrag hinausgehen, sind unter der aufschiebenden Bedingung der Zustimmung der Kommission abzuschließen. T-Mobile muss in der Lage sein, der Kommission darzulegen, dass der Erwerber die Erwerberanforderungen erfüllt und dass die zu erwerbenden Vermögensgegenstände auf eine Art und Weise überlassen werden, die den Verpflichtungen entspricht. Der Überwachungstreuhänder wird hierzu der Kommission einen gesonderten Bericht übermitteln, der dies im Einzelnen bestätigt. Die Kommission wird auf dieser Grundlage bestätigen, dass der Erwerber die Erwerberanforderungen erfüllt und dass die zu erwerbenden Vermögensgegenstände auf eine Art und Weise erworben werden, die den Verpflichtungen entspricht.
2. Soweit die verbindlichen Erwerbsverträge mit einem anderen Erwerber als H3G oder One abgeschlossen werden, muss der Erwerber, um durch die Kommission anerkannt werden:
  - a) unabhängig und nicht mit den Parteien verbunden sein,
  - b) die Finanzkraft und den Anreiz haben, die zu veräußernden Vermögensgegenstände zu unterhalten und zu entwickeln,
  - c) die Fähigkeit und die Absicht haben, in Österreich ein Mobilfunknetz aufzubauen und zu unterhalten.

## **D. ÜBERWACHUNGSTREUHÄNDER**

### **I. Ernennung**

1. T-Mobile ernannt einen Überwachungstreuhänder, der die Funktionen auszuführen hat, die in den Verpflichtungen für den Überwachungstreuhänder aufgeführt sind.
2. Der Überwachungstreuhänder ist von den Parteien unabhängig, besitzt die für die Durchführung seines Auftrags erforderlichen Qualifikationen und steht in keinem Interessenkonflikt. Für den Überwachungstreuhänder ist insofern erforderlich, dass die betreffende Person über ausreichende Kenntnisse und praktische Erfahrung bei der Planung von Mobilfunknetzen in Österreich verfügt. Der Überwachungstreuhänder wird von den Parteien auf eine Art und Weise vergütet, die die unabhängige und effektive Erfüllung seines Auftrags nicht behindert.
3. T-Mobile legt der Kommission bereits vor dem Stichtag, eine Aufstellung mit mindestens zwei Personen vor, die T-Mobile der Kommission für die Ernennung als

Überwachungstreuhänder zur Genehmigung vorschlägt. In dem Vorschlag sind ausreichende Informationen für die Kommission enthalten, damit diese prüfen kann, ob der vorgeschlagene Überwachungstreuhänder die im vorstehenden Abschnitt enthaltenen Voraussetzungen erfüllt. In dem Vorschlag muss u. a. Folgendes enthalten sein:

- die vollständigen Bestimmungen des vorgeschlagenen Auftrags, die alle Bedingungen enthalten, die notwendig sind, um den Überwachungstreuhänder in die Lage zu versetzen, seinen Aufgaben gemäß diesen Verpflichtungen nachzukommen;
  - einen Arbeitsplan, der beschreibt, wie der Überwachungstreuhänder beabsichtigt, seine ihm übertragenen Aufgaben zu erfüllen.
4. Die Kommission kann den/die vorgeschlagenen Überwachungstreuhänder in ihrem Ermessen genehmigen oder zurückweisen und den vorgeschlagenen Auftrag vorbehaltlich von sämtlicher Änderungen genehmigen, die sie für notwendig erachtet, damit der Überwachungstreuhänder seinen Verpflichtungen nachkommen kann. Wenn nur eine Person genehmigt wird, ernennt T-Mobile in Übereinstimmung mit dem von der Kommission genehmigten Auftrag die jeweilige Person oder Institution als Überwachungstreuhänder oder veranlasst deren Ernennung. Wenn mehr als eine Person genehmigt wurde, kann T-Mobile den zu ernennenden Überwachungstreuhänder nach seinem Ermessen unter den genehmigten Personen auswählen. In Übereinstimmung mit dem von der Kommission genehmigten Auftrag wird der Überwachungstreuhänder innerhalb einer Woche ab Genehmigung der Kommission von T-Mobile ernannt.
5. Wenn sämtliche vorgeschlagene Überwachungstreuhänder von der Kommission zurückgewiesen werden, schlägt T-Mobile in Übereinstimmung mit dem vorstehend festgelegten Verfahren innerhalb einer Woche nach Mitteilung der Rückweisung mindestens zwei weiteren Personen oder Institutionen vor.
6. Sollte die Kommission alle weiteren vorgeschlagenen Überwachungstreuhänder ablehnen, benennt die Kommission in Übereinstimmung mit dem von der Kommission genehmigten Überwachungstreuhänderauftrag einen Überwachungstreuhänder, den T-Mobile ernennt oder dessen Ernennung veranlasst.

## II. Funktionen des Überwachungstreuhänders

1. Der Überwachungstreuhänder übernimmt seine jeweiligen Aufgaben, um die Einhaltung der Verpflichtungen durch T-Mobile zu gewährleisten. Die Kommission kann auf eigene Veranlassung oder auf Initiative des Überwachungstreuhänders oder durch T-Mobile dem Überwachungstreuhänder zusätzliche Anweisungen oder Anordnungen erteilen, um die Einhaltung der Bedingungen und Verpflichtungen zu gewährleisten, die mit der Entscheidung verbunden sind.

## 2. Der Überwachungstreuhänder:

- legt in seinem ersten Bericht an die Kommission einen detaillierten Arbeitsplan vor, in dem beschrieben wird, wie er beabsichtigt, die Einhaltung der Bedingungen zu überwachen, die mit der Entscheidung verbunden sind;
- übernimmt die anderen Funktionen, die dem Überwachungstreuhänder gemäß den Bedingungen seines Auftrages übertragen wurden;
- schlägt T-Mobile die Maßnahmen vor, die er für notwendig erachtet, um die Erfüllung der Verpflichtungen, die der Entscheidung beigelegt sind, durch T-Mobile zu gewährleisten;
- überprüft und beurteilt den Fortschritt der Veräußerungsbemühungen und prüft, (je nach der Phase des Veräußerungsprozesses), ob H3G und/oder One ausreichende Informationen über die zu veräußernden Vermögensgegenstände erhalten, indem - soweit möglich - vom Überwachungstreuhänder die zur Verfügung gestellten Informationen und der Due-Diligence-Prozess geprüft werden;
- übergibt der Kommission innerhalb von 15 Arbeitstagen nach dem Ende eines jeden Monats einen schriftlichen Bericht und übersendet T-Mobile gleichzeitig eine nicht vertrauliche Abschrift. In dem Bericht wird der Fortschritt des Veräußerungsprozesses beschrieben. Zusätzlich zu diesen Berichten berichtet der Überwachungstreuhänder der Kommission umgehend schriftlich darüber, wenn er unter Zugrundelegung vernünftiger Maßstäbe der Meinung ist, dass T-Mobile seinen Verpflichtungen nicht nachkommt, wobei T-Mobile gleichzeitig eine nicht vertrauliche Abschrift erhält.

## III. Pflichten von T-Mobile

1. T-Mobile gewährt dem Überwachungstreuhänder die Kooperation, Unterstützung und Information, die der Überwachungstreuhänder unter Zugrundelegung vernünftiger Maßstäbe für die Erfüllung seiner Aufgaben benötigt. Der Überwachungstreuhänder hat vollständigen und unbeschränkten Zugriff auf die Bücher, Unterlagen, Dokumente, das Management oder anderes Personal, die Anlagen, Standorte und technischen Informationen von T-Mobile und/oder tele.ring, die notwendig sind, um seine Aufgaben gemäß der Verpflichtungen zu erfüllen, wobei T-Mobile und tele.ring dem Überwachungstreuhänder auf Anforderung Abschriften jeglicher Dokumente übergeben. T-Mobile stellt dem Überwachungstreuhänder auf seinem Gelände einen oder mehrere Büroräume bereit und steht für Besprechungen zur Verfügung, um dem Überwachungstreuhänder alle Informationen zu geben, die er für die Durchführung seiner Aufgaben benötigt.



2. T-Mobile gibt dem Überwachungstreuhänder die administrative und Management-Unterstützung, die er unter Zugrundelegung vernünftiger Maßstäbe anfordert.
3. T-Mobile übergibt dem Überwachungstreuhänder auf Anforderung die Informationen, die H3G und/oder One übergeben werden und veranlasst seine Berater zur Übergabe dieser Informationen und gewährt dem Überwachungstreuhänder insbesondere Zugriff auf die Datenraumunterlagen und alle anderen Informationen, die H3G und/oder One im Due-Diligence-Verfahren zur Verfügung gestellt werden.
4. T-Mobile hält den Überwachungstreuhänder und seine Mitarbeiter und Beauftragten schadlos und stellt diese von jeglicher Haftung frei und akzeptiert, dass diese keine Haftung gegenüber T-Mobile hinsichtlich der Erfüllung der Pflichten des Überwachungstreuhänders gemäß seines Auftrages entstehen, mit Ausnahme von Vorsatz und grober Fahrlässigkeit oder Treuwidrigkeit des Überwachungstreuhänders, seiner Mitarbeiter, Beauftragten oder Berater.

#### IV. Austausch, Abberufung und erneute Benennung des Überwachungstreuhänders

1. Sollte der Überwachungstreuhänder die Wahrnehmung seiner Funktionen gemäß den Verpflichtungen oder wegen anderer triftiger Gründe (einschließlich der Verwicklung des Überwachungstreuhänders in einen Interessenskonflikt) einstellen,
  - kann die Kommission T-Mobile nach Anhörung des Überwachungstreuhänders auffordern, den Überwachungstreuhänder auszutauschen, oder
  - kann T-Mobile den Überwachungstreuhänder, mit der vorherigen Genehmigung der Kommission, austauschen.
2. Sollte der Überwachungstreuhänder abberufen werden, kann der Überwachungstreuhänder zur weiteren Wahrnehmung seiner Funktion aufgefordert werden, bis ein neuer Überwachungstreuhänder ernannt worden ist, dem der Überwachungstreuhänder sämtliche Informationen zu übergeben hat. Der neue Überwachungstreuhänder wird in Übereinstimmung mit dem oben genannten Verfahren ernannt.
3. Abgesehen von der Abberufung, stellt der Überwachungstreuhänder seine Tätigkeit als Überwachungstreuhänder nur ein, wenn sämtliche Verpflichtungen seitens T-Mobile erfüllt wurden. Die Kommission kann jederzeit die erneute Ernennung des Überwachungstreuhänders verlangen, wenn sie später zu der Auffassung gelangt, dass die Verpflichtungen nicht in vollem Umfang und ordnungsgemäß erfüllt worden sind.

## **E. STREITBEILEGUNG**

1. Sollte es im Zusammenhang mit der Erfüllung der vorstehenden Verpflichtungen durch T-Mobile zu Meinungsverschiedenheiten zwischen T-Mobile einerseits und H3G, One und/oder anderen Begünstigten der Verpflichtungen andererseits kommen, können H3G, One oder andere von den Verpflichtungen Begünstigte ein Verfahren zur Streitbeilegung durch die österreichische Regulierungsbehörde, die RTR-GmbH, einleiten. H3G, One oder andere von den Verpflichtungen Begünstigte können ein solches Verfahren nur einleiten, wenn sie T-Mobile ihr Begehren zuvor schriftlich mitgeteilt haben und innerhalb von 14 Tagen keine Einigung mit T-Mobile erfolgt ist.
2. T-Mobile verpflichtet sich bereits hiermit, sich einem solchen Verfahren zur Streitbeilegung zu unterwerfen, einen von der österreichischen Regulierungsbehörde erarbeiteten Lösungsvorschlag anzuerkennen und ihm als wirksamen Vergleich im Sinne des § 1380 ABGB zuzustimmen. H3G, One oder andere Begünstigte sollen eine gleichartige Erklärung jeweils bei Einleitung eines konkreten Verfahrens zur Streitbeilegung gegenüber der österreichischen Regulierungsbehörde abgeben.
3. Zur Einleitung des Verfahrens soll ein Schriftsatz an die österreichische Regulierungsbehörde übersandt werden, der alle für die Meinungsverschiedenheit relevanten Fakten und rechtlichen Erwägungen enthalten soll sowie sämtliche Dokumente, auf die Bezug genommen wird, wie Dokumente, Vereinbarungen, technische Gutachten, etc.
4. T-Mobile verpflichtet sich, an dem Verfahren umfassend mitzuwirken und größtmögliche Anstrengungen zu unternehmen, um eine Beschleunigung des Verfahrens zu erreichen. Insbesondere wird T-Mobile der österreichischen Regulierungsbehörde alle zur Beurteilung der Sachlage erforderlichen Auskünfte erteilen und angeforderte Urkunden vorlegen.
5. Die österreichische Regulierungsbehörde wird das Verfahren in ihrem Ermessen führen. Sie wird dabei die Verfahrensrichtlinien für die Streitbeilegung gemäß § 122 TKG 2003 und § 15 Abs. 4 SigG als Orientierung heranziehen. T-Mobile erklärt sich hiermit mit einem solchen Verfahren einverstanden.
6. T-Mobile wird die Europäische Kommission über etwaige Streitfälle, die Gegenstand einer solchen Streitbeilegung werden sollen, unverzüglich informieren und über alle wesentlichen Verfahrensschritte auf dem Laufenden halten.
7. Der Überwachungstreuhänder wird die von ihm nach Abschnitt D II 2 angefertigten Berichte gleichfalls der österreichischen Regulierungsbehörde übersenden. Dies geschieht zu dem alleinigen Zweck, dass diese die Informationen für mögliche Streitbeilegungsverfahren benutzen kann. Weiterhin kann die österreichische

Regulierungsbehörde den Überwachungstreuhänder in konkreten Streitbeilegungsverfahren um Auskünfte und Assistenz bitten.

#### **F. ÜBERPRÜFUNGSKLAUSEL**

Die Kommission kann, soweit dies angemessen ist, in Antwort auf eine begründete Anfrage von T-Mobile:

- a) eine Verlängerung der in den Verpflichtungen vorgesehenen Fristen gewähren, oder
- b) in Ausnahmefällen eine oder mehrere der in diesen Verpflichtungen enthaltenen Zusagen verändern, ersetzen oder hierauf ganz verzichten. Insoweit T-Mobile die Verlängerung einer Frist erreichen möchte, stellt T-Mobile spätestens einen Monat vor Ablauf der entsprechenden Frist einen entsprechenden, hinreichend begründeten Antrag an die Kommission. Nur in Ausnahmesituationen ist T-Mobile berechtigt, eine Verlängerung innerhalb des letzten Monats einer Frist zu beantragen.

T-Mobile behält sich seine Rechte nach dem Gemeinschaftsrecht vor, im Falle substantieller Veränderungen der Umstände zu beantragen, dass die Kommission alle oder bestimmte Zusagen im Zusammenhang mit diesen Verpflichtungen, wie oben erläutert, prüft.

Unterschieden in Wien am 12. April 2006

Für und im Auftrag der T-Mobile Austria GmbH

---

Dr. Georg Pölzl

Managing Director

T-Mobile Austria GmbH

---

Lars Nordmark

Financial Director

T-Mobile Austria GmbH



**EUROPÄISCHE KOMMISSION**

GD Wettbewerb

Politik und strategische Unterstützung

**Prioritäten für die Durchsetzung und Kontrolle der Entscheidungen**

## **STELLUNGNAHME**

**des BERATENDEN AUSSCHUSSES FÜR DIE KONTROLLE VON  
UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSEN**

**aus der 139. Sitzung vom 7. April 2006**

**zum Entscheidungsentwurf in der**

**IN DER SACHE COMP/M.3916 - T-Mobile Austria / Tele.ring**

**Berichterstatter: LUXEMBURG**

---

1. Der Beratende Ausschuss stimmt der Kommission zu, dass es sich bei dem angemeldeten Vorhaben um einen Zusammenschluss im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 mit gemeinschaftsweiter Bedeutung handelt.
  
2. Die Mehrheit des Beratenden Ausschusses teilt die Ansicht der Kommission, dass für die Würdigung des Vorhabens folgende sachlichen Märkte relevant sind:
  - a) der Markt der Mobilfunk-Dienstleistungen für Endverbraucher;
  - b) der Großhandelsmarkt für Zustellungsdienste;
  - c) der Großhandelsmarkt für internationale Roaming-Dienstleistungen für Großabnehmer.

Eine Minderheit stimmt dieser Feststellung in Bezug auf Buchstabe a) nicht zu; eine Minderheit enthält sich in Bezug auf Buchstabe c).

3. Die Mehrheit des Beratenden Ausschusses teilt die Ansicht der Kommission, dass für die Würdigung des Vorhabens die nationalen Märkte die relevanten räumlichen Märkte bilden.
4. Der Beratende Ausschuss stimmt der Kommission mehrheitlich zu, dass das Vorhaben in der angemeldeten Form zu einem Oligopol auf dem Markt der Mobilfunk-Dienstleistungen für Endverbraucher in Österreich führen und den wirksamen Wettbewerb auf diesem Markt erheblich behindern würde. Eine Minderheit enthält sich.
5. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass eine Verwirklichung der von T-Mobile geltend gemachten Effizienzvorteile nach dem Zusammenschluss sehr unwahrscheinlich ist.
6. Die Mehrheit des Beratenden Ausschusses ist mit der Kommission der Ansicht, dass die Verpflichtungszusagen der Beteiligten ausreichen, um die erhobenen Wettbewerbsbedenken auszuräumen, und der Zusammenschluss folglich für mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar erklärt werden sollte. Eine Minderheit stimmt nicht zu.
7. Der Beratende Ausschuss fordert die Kommission auf, alle übrigen in der Sitzung angesprochenen Punkte zu berücksichtigen.

<u>BELGIQUE - /BELGIË</u>	<u>ČESKÁ REPUBLIKA</u>	<u>DANMARK</u>	<u>DEUTSCHLAND</u>	<u>EESTI</u>
J. MUTAMBA	---	---	F. SCHUSTER	---
<u>ELLADA</u>	<u>ESPAÑA</u>	<u>FRANCE</u>	<u>IRELAND</u>	<u>ITALIA</u>
---	---	B. ALOMAR	---	G. PAZZI
<u>KYPROS/KIBRIS</u>	<u>LATVIJA</u>	<u>LIETUVA</u>	<u>LUXEMBURG</u>	<u>MAGYARORSZÁG</u>
---	---	I. KUDZINSKIENE	G. BLESER	G. SZILÁGYI
<u>MALTA</u>	<u>NEDERLAND</u>	<u>ÖSTERREICH</u>	<u>POLSKA</u>	<u>PORTUGAL</u>
---	R. van HUTTEN	S. FISCHER	E. SYKUT	R. MAXIMIANO
<u>SLOVENIJA</u>	<u>SLOVENSKO</u>	<u>SUOMI-FINLAND</u>	<u>SVERIGE</u>	<u>UNITED KINGDOM</u>
---	---	H. VÄISÄNEN	C. SZATEK	F. PÉNA



EUROPÄISCHE KOMMISSION

Der Anhörungsbeauftragte

## **ABSCHLUSSBERICHT DES ANHÖRUNGSBEAUFTRAGTEN IN DER SACHE COMP/M.3916 - T-Mobile AUSTRIA / TELE.RING**

**(gemäß Artikel 15 und 16 des Beschlusses 2001/462/EG, EGKS der Kommission vom 23. Mai 2001 über das Mandat von Anhörungsbeauftragten in bestimmten Wettbewerbsverfahren - ABl. L 162 vom 19.6.2001, S. 21)**

Am 21. September 2005 ging bei der Kommission die Anmeldung eines Zusammenschlussvorhabens gemäß Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates ein. Danach ist Folgendes beabsichtigt: Das Unternehmen T-Mobile Austria GmbH („T-Mobile“, Österreich), das der Gruppe Deutsche Telekom AG („DTAG“) angehört, erwirbt im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung des Rates durch Aktienkauf die Kontrolle über die Gesamtheit der Tele.ring Unternehmensgruppe („TeleRing“, Österreich).

Nach der ersten Untersuchungsphase kam die Kommission zu dem Schluss, dass ernste Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen bestanden. Die Bedenken bezogen sich vor allen Dingen darauf, dass TeleRing der aktivste Wettbewerber auf dem Markt ist und Preissenkungen bewirkt hat, was u.a. darauf zurückzuführen ist, dass das Unternehmen große Anreize hat, einen genügend großen Kundenstamm aufzubauen, um für sein vollständig ausgebautes Mobilfunknetz G2 beträchtliche Größenvorteile zu erzielen.

Trotz der von T-Mobile am 19. Oktober 2005 vorgeschlagenen Verpflichtungen leitete die Kommission am 14. November 2005 das Verfahren gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung ein.

T-Mobile verlangte nicht, gemäß Kapitel 7.2 der "Leitlinien über bewährte Praktiken bei EG-Fusionskontrollverfahren" Einsicht in wichtige Dokumente der Kommissionsakte zu nehmen.

Am 1. Dezember 2005 legte T-Mobile einen weiteren Vorschlag für Verpflichtungen vor.

Am 8. Februar 2006 ging T-Mobile eine Mitteilung der Beschwerdepunkte zu, auf die das Unternehmen am 27. Februar 2006 antwortete. Am selben Tag wurde Einsicht in die Akten gewährt. Am 1. März 2006 übermittelte TeleRing Bemerkungen zur Mitteilung der Beschwerdepunkte.

Die Beteiligten verzichteten darauf, ihre Argumente in einer förmlichen mündlichen Anhörung näher auszuführen.

Im Einverständnis mit T-Mobile erließ die Kommission am 21. Februar 2006 gemäß Artikel 10 Absatz 3 zweiter Unterabsatz der Fusionskontrollverordnung eine Entscheidung, mit der sie das Verfahren um 20 Arbeitstage verlängerte.

Am 3. März 2006 übermittelte T-Mobile weitere überarbeitete Verpflichtungen, die anschließend auf dem Markt getestet wurden. Dieser Test erbrachte hauptsächlich positive Ergebnisse.

Eine Überprüfung der Objektivität der Untersuchung wurde von mir nicht verlangt.

Angesichts der letztendlich vorgeschlagenen Verpflichtungen und nach Prüfung der Ergebnisse des Markttests wird im Entscheidungsentwurf festgestellt, dass der geplante Zusammenschluss mit dem gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar ist, sofern die Verpflichtungen in vollem Umfang eingehalten werden.

Ich stelle daher fest, dass das Anhörungsrecht der Unternehmen gewahrt worden ist.

Brüssel, den 18. April 2006

*(unterschrieben)*  
Serge DURANDE