

Can a margin squeeze indicate the need for de-regulation?

The case of fixed network voice telephony markets

Wolfgang Briglauer, Georg Götz, Anton Schwarz

Seit Beginn der Liberalisierung (1997/1998) erfolgte die Öffnung des Festnetzmarktes hauptsächlich über das Geschäftsmodell des sogenannten Verbindungsnetzbetriebs. Diese Entwicklung hatte ihren Grund darin, dass der relativ einfache Marktzutritt, aufgrund des im Vergleich zum Aufbau eigener Anschlussnetze geringen Investitionsaufwands, zu einer großen Zahl von Markteinritten führte. Die Belegung des Wettbewerbs, durch das Auftreten neuer Anbieter, erzeugte einen Preissenkungsdruck auf den Incumbent und zog ein branchenweites Absinken der Tarife nach sich, was sich in signifikanten Telefonkosteneinsparungen der Kunden bemerkbar machte. In den vergangenen Jahren konnten, entsprechend dem Verlauf der Marktphasen und als Ausfluss der Wettbewerbsprozesse, zunehmende Konsolidierungsprozesse bzw. eine Stagnation bei den Neueintritten beobachtet werden. In Verbindungsmärkten besteht also gegenwärtig das Wettbewerbsproblem nicht mehr primär in überhöhten Preisen oder im Vorhandensein von substantiellen X-Ineffizienzen, sondern in der Möglichkeit zu Margin-Squeeze und Kampfpreisen bei entsprechender Bündelung der horizontal-komplementären Anschluss- und Verbindungsleistungen.

Diese Arbeit bildet eine modellhafte Abhandlung hinsichtlich der Gewinnmaximierungskalküle und Gleichgewichtszustände auf relevanten Festnetzmärkten, unter Berücksichtigung horizontaler Preisgestaltungs- sowie vertikaler Kostenasymmetrien. Die beschriebenen Asymmetrien werden in einem einfachen Modellrahmen mit homogenen Produkten analysiert. Entsprechend obigen Ausführungen betrachten wir einen vertikal integrierten Incumbent, der gegen einen klassischen Verbindungsnetzbetreiber konkurriert. Dabei wird von einer Technologie mit fixen Proportionen ausgegangen, wobei der Einfachheit halber für eine Outputeinheit ein zugehöriger Input auf Vorleistungsebene nachgefragt werden muss. Der Incumbent setzt auf Retailebene einen zweistufigen Tarif, wohingegen der Entrant nur einen linearen Preis für die Verbindungen pro Minute setzt. Der Incumbent muss die mit der Wholesaleebene verbundenen Fixkosten mit den Zusammenschaltungserlösen decken.

Da die bloße Grundentgeltregulierung diese Verdrängungskonstellation nicht vermeiden konnte, wurde in der Vergangenheit auch eine begleitende Preisuntergrenzenregulierung („price floors“) bei Verbindungsleistungen als notwendig erachtet. Einer derartigen Regulierung kommen jedoch – zumindest aus statischen Effizienzüberlegungen – auch entsprechende Defizite zu. Ebenso folgt aus der Analyse, dass ein aufgrund zunehmender Fest-Mobil Substitution ausgelöster Margin-Squeeze differenzierter zu beurteilen ist. Zwar

kommt es bei entsprechender Gewinnmaximierung des Incumbent sowie bei kostenorientierter Vorleistungs- und Grundentgeltregulierung in dieser Situation zu einem Margin-Squeeze gegenüber alternativen Diensteanbietern. Doch ist dieser nicht als antikompetitiv zu werten als vielmehr als kompetitive Reaktion gegenüber dem vom Mobilfunk ausgehenden intermodalen Wettbewerbsdruck. Hier stellt sich außerdem die Frage, inwiefern nicht vielmehr von gemeinsamen Märkten, auf denen flächendeckend Betreiber mit mehreren parallelen Infrastrukturen agieren, bzw. einer entsprechenden Deregulierung auf Endkundenebene auszugehen wäre.