

Margin Squeeze in Fixed-Network Telephony Markets - Competitive or Anticompetitive?

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 Markteintritten 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. In Hinblick auf potentielle Kampfpreise bzw. Margin-Squeeze-Strategien stellt sich weiters die Frage, inwiefern diese als Ausfluss eines antikompetitiven Verhaltens des regulierten Incumbent-Unternehmens oder – legitimerweise – als Reaktion auf den intermodalen Wettbewerbsdruck von Mobilfunk- oder Kabelnetzbetreibern zu sehen sind.

Diese Arbeit bildet eine modellhafte Abhandlung hinsichtlich der diesbezüglichen Gewinnmaximierungskalküle und Gleichgewichtszustände auf relevanten Festnetzmärkten, unter Berücksichtigung horizontaler Preisgestaltungs- sowie vertikaler Kostenasymmetrien. Die beschriebenen Asymmetrien werden in einem Modellrahmen mit horizontal differenzierten Produkten analysiert. Entsprechend obigen Ausführungen betrachten wir einen vertikal integrierten Incumbent, der gegen einen klassischen Verbindungsnetzbetreiber konkurriert. Letztere repräsentieren eine Gruppe homogener dienstebasierter Wettbewerber („Entrants“), denen als solche keinerlei Marktmacht zukommt. 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.

Vor diesem Hintergrund werden unterschiedliche Formen der Vorleistungs- und Endkundenregulierung analysiert und in Hinblick auf deren Margin-Squeeze Freiheit bewertet.

Aus unserer Untersuchung folgt, dass in der gegenwärtigen Marktsituation, vor allem aufgrund zunehmender Fest-Mobil-Substitution, Margin-Squeeze-Konstellationen aus den etablierten Regulierungsregimen resultieren können, diese aber nicht als anti-kompetitiv zu beurteilen sind: 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, sondern vielmehr als kompetitive Reaktion auf den vom Mobilfunk ausgehenden intermodalen Wettbewerbsdruck. Hier stellt sich außerdem die Frage, inwiefern nicht bereits von gemeinsamen Märkten, auf denen flächendeckend Betreiber mit mehreren parallelen Infrastrukturen agieren, bzw. einer entsprechenden Deregulierung auf Endkundenebene auszugehen wäre. Zudem erweisen sich alternative Regulierungsformen, wie beispielsweise Retail-Minus, als effizienter und wettbewerbskonformer.