Kolumne

Stetiges Millionenloch

Luzi von Salis ist Geschäftsführer der Firma Von Salis Engineering und agiert als Interim-Manager, Konsulent sowie als «Business Troubleshooter» im ICT-Sektor. In seiner Kolumne kommentiert und beleuchtet er aktuelle Themen aus dem ICT-Bereich.
luzi.vonsalis@vseng.ch

Um die Glasfaserausbauten in weniger urbanen Zonen in der Schweiz zu erschliessen, wollte Swisscom neue Wege beschreiten und gleichzeitig das Abhängigkeitsregime der Wholesale-Wiederverkäufer betonieren. Dazu versuchte sich das Unternehmen nebst den herkömmlichen Punkt-zu-Punkt-FTTH- und -FTTS-Anschlüssen an einer günstigeren Punkt-zu-Multipunkt-FTTH-Erschliessung. Bis zu 32 Kunden hätten sich die Glasfaserkapazität auf Teilnetzabschnitten teilen müssen. Natürlich war angedacht, dass Swisscom für sich die höchsten Bandbreiten definiert hätte und andere die restlichen Brotsamen unter sich aufteilen müssen. Die Ungleichbehandlung der Anbieter sollte still und heimlich verankert werden.

Fredy Künzler von Init7 hat zurecht und frühzeitig die Unzulänglichkeiten entdeckt, sich gewehrt und Swisscom verklagt. Während dem laufenden Verfahren (!!) im letzten Dezember 2021 wurde durch Swisscom eine proaktive Sales Tour mit Breitbandangeboten bei vielen ISPs und Wholesale-Kunden durchgeführt. Man wollte aktiv die Meinung beeinflussen. Die Gerichte haben aber vorsorgliche Verfügungen zugunsten des Klägers erlassen, und Swisscom musste die wettbewerbsbehindernden neuen FTTH-Ausbauten stoppen. Besitzer neu erschlossener Gebäude sind im luftleeren Raum und werden eiskalt stehen gelassen.

Seit über 25 Jahren wird Swisscom von alternativen Anbietern wegen massiv überhöhten Preisen, Marktmissbrauch/Monopolismus und anderen Vergehen eingeklagt. Und in den meisten Fällen erhielten die Kläger recht! Die Verfahrenskosten, Bussen und Rückzahlungen an die alternativen Anbieter türmen sich seit der Telecom-Liberalisierung 1998 jährlich in Millionenhöhe und werden vom Verwaltungsrat und dem Bund sowie der Politik grosszügig durchgewunken und geduldet. Beispiele dazu sind überhöhte Preise im Wholesale-Bereich der Swisscom-Infrastrukturen wie Kupfer/TAL, ALO, Interkonnektionspreise oder Wholesale-Breitbandservices BBCS/DSL, die sich Swisscom intern manchmal günstiger anbot als den externen Wholesale-Kunden (Beispiel Sunrise-Schweizerische-Post-Deal). Immer und immer wieder!

> «Es scheint die Strategie des Managements sowie der Politik zu sein, keinen wirklichen Wettbewerb zulassen zu wollen ...»

Was für eine Denke ist denn das in diesem Management? Es scheint die Strategie des Managements sowie der Politik zu sein, keinen wirklichen Wettbewerb zulassen zu wollen, wo innovative Dienste zugunsten der Kunden erbracht werden könnten – sei es im Privat- oder Geschäftskundenbereich. Erstaunlicherweise duckten sich Sunrise UPC und Salt im neuesten Fall und spekulierten auf schnellere Erschliessungen durch Swisscom und das Aufsitzen auf die Infrastrukturen, um dann die neu erschlossenen Kunden bequem im Triopol zu bedienen. Die beiden haben sich mit jahrzehntelangen Verträgen vorsorglich auf Swisscom-Glasfasern eingekauft. Also sind schon mal die meisten Glasfasern besetzt.

Die sogenannten Wettbewerbshüter und Regulierer ComCom und Bakom verbarrikadieren sich hinter administrativen Wänden und der Aussage, dass ihnen die Hände gebunden seien und sie nichts tun können. Was soll man sagen …

Es ist ja die mehrheitlich staatliche Swisscom, die dem gleichen Staat die Bussen bezahlt – linke Tasche, rechte Tasche. Wir wollen jetzt gar nicht tiefer graben: Sinn und Unsinn im Telecom-Markt Schweiz, Seldwyla lässt grüssen.

Luzi von Salis