

Flatrates für den Internetzugang

Protokoll zum gemeinsamen Expertengespräch vom 2. April 2001

Fraktionsvorstandssaal der SPD-Bundestagsfraktion PRTG

Vorsitz: Jörg Tauss, MdB (SPD)

Liste der Sachverständigen:

Nicola Sölke Max Dichtl Dr. Gunnar Bender	AOL Deutschland
Peter-Paul Poch Claudia Burkhardt	MediaWays
Claus Zanker	input consulting
Prof. Dr. Klaus Jobmann	Universität Hannover
Uta Gottschalk	Colt Telecom GmbH
Harald Summa Hannah Seiffert	eco e.V.
Dirk Claßen	Arbeitsgemeinschaft der Verbraucherverbände, AgV
Herr Hefekäuser	Telekom AG
Veronika Altmeyer Burkhard Grassmann	T-Online
Kurt Schmidt	Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post, RegTP
Markus Kreusch	Berater Simon und Partner
Philipp Sudholt	Initiative Internet ohne Taktung, IoT
Jürgen Grützner	VATM

Protokoll

Vorsitzender: Ja, einen schönen guten Morgen, meine Damen und Herren, ich darf Sie ganz herzlich begrüßen hier im Reichstagsgebäude heute Morgen, heute Vormittag in Berlin im Marie-Juchacz-Saal. Das ist der Saal des Vorstands der SPD-Bundestagsfraktion, benannt nach Marie Juchacz, der Begründerin der Arbeiterwohlfahrt, einer dem Sozialstaat zutiefst verdienten Persönlichkeit. Ein bißchen über den Sozialstaat reden wir auch heute, nämlich über die Frage preiswerter Zugang zum Internet. Das ist nicht nur eine soziale Frage, sondern das ist natürlich eine zutiefst ökonomische Frage. Gestern Abend habe ich noch einen Brief eines Schwerbehinderten bekommen, der sagt, er wäre aufs Internet ange-

wiesen von morgens bis nachts. Und ich solle unbedingt danach fragen, wie man diesem Personenkreis behilflich sein könne. Also Sie sehen, das Thema hat ein ganz breites Spektrum, und es ist ein Thema, das uns nicht erst seit gestern beschäftigt, sondern das uns schon ein Stück weit beschäftigt seit Verabschiedung des TKG noch in der letzten Legislaturperiode, wo am TKG erhebliche Kritik geübt worden ist dahingehend, dass man gesagt hat, der Universaldienst regelt nur den Bereich der Sprachtelefonie und des Problems eines preiswerten Zugangs Internet wird damit nicht geregelt werden, sondern wir werden Wirkungen haben im Bereich der Ferngespräche, der Überseegespräche. Wir werden Nachteile erleiden im nationalen Bereich, gerade was die Internetentwicklung angeht.

So, die Frage die sich stellt an verschiedenen Stellen, auch in unserem Unterausschuss für neue Medien, ob es hier seitens der Legislative Handlungsbedarf gibt. Deswegen haben wir heute Morgen die Sachverständigen eingeladen, zunächst einmal zur SPD-Bundestagsfraktion und ich sage mal auch ein Stück weit auch schon als Vorsitzender des Unterausschusses für neue Medien möglicherweise auch in Vorbereitung für eine etwas breitere Anhörung des Parlaments selbst. Es gab von anderen Fraktionen erhebliches Interesse, hieran mitzuwirken. Ich darf auch Vertreter begrüßen von der Fraktion Bündnis 90, ich darf Vertreter begrüßen von der FDP-Bundestagsfraktion, von der CDU habe ich noch niemanden gesehen. Also ich habe gesagt, auch wenn es die heiligen Hallen der Sozialdemokratie sind, wie Sie das an unserer Ausstellung rings um die Wände sehen, wir sind hier da völlig offen, hier wird keine Partei in irgendeiner Form ausgegrenzt. Wir wollen uns gar nicht so lange mit Vorreden und Statements aufhalten. Ich bedanke mich bei denen, die schon in der Lage waren, einige schriftliche Stellungnahmen vorzulegen. Ich würde vorschlagen, dass wir jetzt nicht alles das wiederholen, was in den schriftlichen Stellungnahmen auch nachvollziehbar ist. Ich mache darauf aufmerksam, dass das Gespräch hier auch aufgezeichnet wird, im übrigen auch dieses Gespräch und seine Ergebnisse allen Fraktionen im Unterausschuss, es sind alle Fraktionen des Deutschen Bundestages vertreten, entsprechend zur Verfügung zu stellen. Wie gesagt, wie es weitergeht, werden wir in unserem Unterausschuss dann beraten und sicherlich auch in unserem Hauptausschuss für Kultur und Medien und desgleichen natürlich auch im Wirtschaftsausschuss, die ebenfalls großes Interesse angemeldet haben, über die Ergebnisse dieses heutigen Fachgespräches informiert zu werden. Wenn ich sage Fachgespräch, dann absichtlich auch deshalb, weil es nicht eine klassische Anhörung sein soll so nach dem Motto Abgeordnete fragen 2 Fragen an einen Sachverständigen, so eine ritualisierte Geschichte, sondern wir wollen, um auch so ein bißchen die Spannung des Themas für uns im parlamentarischen Bereich zu erahnen, die Expertinnen und Experten durchaus aufeinander hetzen. Ich sage dieses nur in Anführungszeichen, aber wie gesagt, es geht hier auch darum, Erfahrungen und Erkenntnisse zusammenzutragen. Es ist so, dass wir uns in eine bunte Reihe gesetzt haben. Bedauerlicherweise kenne ich jetzt

nicht alle. Es ist von verschiedenen Stellen so, dass sich mehrere Personen angemeldet haben. Ich würde auch vorschlagen, dass wir darum bitten, dass die Firmen und Verbände, die mit mehreren Personen anwesend sind, sich auch darauf eingehen, wir wollen niemanden ausschließen, dass wir dann nicht, weil ich gerade Herrn Bender gerade sehe, nicht drei Mal AOL hintereinander, sondern dass wir das ein bißchen in bunter Reihe machen.

Ja, vielleicht ganz kurz, dass wir mal sehen, wer da ist. Ich darf jetzt einfach mal beginnen. Von der Telekom habe ich gesehen Herrn Hefekäuser. Auf der linken Seite von der AOL habe ich Herrn Dr. Bender, Herrn Dichtel und Frau Söhlke, herzlich willkommen. MediaWays, Sie sind Herr Poch oder Herr Burkhardt? Input Consulting Herr Zanker. Ich grüße Sie, wir kannten uns bisher auch noch nicht. Von eco e.V. sehe ich Herrn Summa und Frau Seiffert. Herr Summa, Sie habe ich von Angesicht gesehen, Sie waren aber nicht auf meiner Liste. Sie sind trotzdem durch die Polizeikontrolle gekommen. Ich hoffe, Sie alle ganz gut, Sicherheitsstufe 1. Von der Universität Hannover Herrn Prof. Dr. Jobmann, die Wissenschaft in der Mitte, hoffentlich nicht isoliert, sondern herzlich willkommen. Colt Telekom Frau Gottschalk, von der Arbeitsgemeinschaft der Verbraucherverbände Herr Claßen, von T-online Frau Altmeyer und Herr Graßmann, ja. Herr Schmidt von der RegTP, aus Bonn angereist, hoffentlich ohne Lufthansa-Streik heute. Dann habe ich hier noch Herrn Prof. Dr. Simon oder Herrn Kreusch, Herr Kreusch. Von Internet ohne Taktung (IoT) Philipp Sudholt, das ist der, der mir immer wüste Mails schreibt, vom VATM Herrn Grützner, den habe ich schon gesehen, vielen Dank und dann haben wir versucht, noch aus dem internationalen Bereich jetzt zu bekommen, das hat leider nicht ganz so geklappt mit Großbritannien und Holland, aber von der US-Botschaft ist angemeldet Frau Vogel, Frau Vogel, sitzen Sie doch ein bißchen näher. Sie sitzen gut, wunderbar. Also, nichts desto trotz, sollten Sie uns ein bißchen erzählen im Verlaufe des Gespräches, wie es in den USA aussieht, hätte ich trotzdem die Bitte, ans Mikrofon zu gehen, weil sonst nicht aufgezeichnet wird. Die Stellungnahme ginge dann verloren. Gilt übrigens für alle. Dann Frau Lehmann von Kohtes Klewes.

Ja, meine sehr verehrten Damen und Herren, Herr Hefekäuser, was hindert die Telekom daran, alles zu tun, damit ich von Herrn Sudholt keine bösen e-Mails mehr bekomme?

SV Hefekäuser: Also, die Frage ist ja sehr einfach zu beantworten, weil ich kein Unternehmen in diesem Lande kenne als die Deutsche Telekom, das so viel für die Internetverbreitung und für den Zugang zum Internet tut. Und da sind wir schon mitten in der Frage, nämlich der, ob die Voraussetzungen, unter denen hier zum Teil diskutiert wird, überhaupt so zutrifft. Es wird ja die Vermutung in den Mittelpunkt gestellt, als hätten wir nun hier maßgebliche Hemmnisse in diesem Land, was den Internetzugang angeht. Es sind vielleicht Unternehmen hier, die das so erleben. Wir erleben das eigentlich nicht so. Unsere Teilnehmerzahlen haben sich, wie alle wissen, im letzten Jahr verdoppelt, das heißt, wenn man wirklich

mal auf die Fakten guckt, dann stellt man fest, es gibt einen erheblichen Run auf das Internet. Und wenn man sich näher. Es gibt eine Zunahme der Nutzungsdauer, auch der Nutzungshäufigkeit, alles nimmt zu, und zwar in signifikanten Größenordnungen. Und wenn man sich die Frage stellt, was könnte denn möglicherweise die Hinderungsgründe sein, die andere heute noch zurückhalten oder daran hindern, das Internet zu nutzen, dann muss man das sicherlich auch etwas differenzierter tun, als das häufig geschieht. Es gibt technische Probleme auf der Seite des Nutzers natürlich, es gibt Probleme, oder wir sind etwas zurück in Deutschland bei der PC-Penetration. Es gibt aber sicherlich ein Problem nicht in Deutschland, und das ist das Problem der Zugangskosten. Ich kann mich da auf eine ganz unverdächtige Quelle berufen, nämlich das Wirtschaftsministerium, das in einer entsprechenden Studie erst kürzlich festgestellt hat, dass Deutschland in Europa die günstigsten Zugangskosten hat für den Endverbraucher, also ein wichtiger Punkt hier. Wir sehen nicht, dass diese viel zitierte Behauptung, die Zugangskosten seien hier ein maßgebliches Hemmnis, überhaupt zutreffend ist. Wenn das zutreffend werden sollte, müssten ja EU-Länder mit wesentlich höheren Zugangskosten ganz maßgeblich hinter uns liegen in der Penetration. Das Gegenteil ist übrigens der Fall. Niederlande, Schweden, Dänemark Zugangskosten höher als bei uns, die Internetpenetration, also auch höher, auch insofern also auch im europäischen Maßstab das Kostenargument widerlegt. Vielleicht handelt es sich eher um ein kulturelles Phänomen, das auch zu tun hat mit Ausbildung, Berufsbildern, Ausbildungsgängen etc. Ein wichtiger Punkt im Zusammenhang mit dem Zugang zum Internet ist natürlich dann die viel diskutierte Vorleistung, die von der Telekom im wesentlichen bezogen wird. Auch hier möchte ich mit zwei Sätzen differenzieren. Es wird häufig folgendes übersehen: erstens, dass es massiven Wettbewerb unter den Internetplattformen gibt. Ich will das noch mal festgestellt wissen, wobei häufig der Eindruck entsteht, als gäbe es nur eine Internetplattform, nämlich die der Deutschen Telekom. Es sind ja hier auch Unternehmen vertreten, die ihrerseits eigenständige Internetplattformen betreiben. Hier gibt es also Konkurrenz. Zweitens der Weg zur Internetplattform vom Teilnehmerende zur Internetplattform. Auch dies ist ein Irrtum, der nach wie vor weit verbreitet ist, ist nicht und schon lange nicht mehr in Telefentarifen tariert, ich glaube sogar in der Einladung, jedenfalls im AOL-Papier konnte man zumindest den Eindruck haben, AOL wüßte das nicht genau, das kann ich mir gar nicht vorstellen. Es gibt hier seit geraumer Zeit seit mehr als anderthalb Jahren als wir das umgestellt haben spezielle on-line-Zugangstarife, also hier reden wir nicht vom Telefentarif, sondern von speziellen on-line-Zugangstarifen. Und drittens dürfte auch jedem bekannt sein, dass es die viel geforderte Schmalbandflatrate im Vorleistungsbereich gibt, und zwar seit 15.12. letzten Jahres, nachdem die Regulierungsbehörde uns verpflichtet hat, eine entsprechende Flatrate bis zum 1. Februar 2001 anzubieten, haben wir diese Forderung ja sehr schnell umgesetzt und können heute dazu sagen, dass wir erstens diese Vorleistung nach wie vor anbieten und

dass wir sie zweitens freiwillig anbieten, weil eben gerichtlich festgestellt ist, dass jedenfalls die Regulierungsbehörde nicht dazu befugt war, uns dazu zu verpflichten. So also der vorläufige Status der entsprechenden Entscheidungen, so dass sich, und damit will ich zunächst mal enden, schon von vornherein die Frage stellt, wo existiert das Problem, von dem wir sprechen. Wenn es existiert, wo ist es tatsächlich anzusiedeln. Vielen Dank.

Vorsitzender: Ganz herzlichen Dank, Herr Hefekäuser. Wir haben ja oft Expertengespräche im Deutschen Bundestag und Anhörungen zu unterschiedlichen Themen. Was außerordentlich selten ist, muss ich sagen, dass wie bei diesem Thema, und insofern bin ich gelegentlich, aber deswegen macht man solche Gespräche, dass man schlauer wird, etwas verwirrt, nämlich dass man zu einem Sachverhalt, zu einem Thema zwei völlig unterschiedlich, diametral entgegengestellte Meinungen hat, so nach dem Motto, wie wir es gerade gehört haben, es ist alles in Ordnung. Wir liegen kostengünstig im internationalen Vergleich sehr gut da, und genau die andere Seite, die sagt, genau dieses ist nicht der Fall. Das verwirrt mich gelegentlich ein bißchen. Vielleicht können wir da heute ein bißchen Licht ins Dunkle bringen, und deshalb meine Bitte an Herrn Dr. Bender, dass Sie, weil auch Ihre Stellungnahme, also Sie sehen mich hier in der Mitte zwischen Telekom und AOL, ich habe Ihre schriftliche Stellungnahme gelesen. Die Stellungnahmen der Telekom kenne ich auch, und wie gesagt, es ist eine Diskrepanz, die mir nicht vereinbar erscheint. Aber vielleicht bringt man Licht ins Dunkle. Ich habe jetzt übrigens vor, das jetzt nicht in dieser Form zu machen, dass ich alle abfrage, sondern ich würde jetzt im nächsten Schritt Direkt TP bitten, und dann nehmen wir auch Wortmeldungen entgegen. Ich glaube, dann können wir den Kreis jetzt auch schon ein bißchen öffnen. Es ging mir jetzt einfach bloß darum, dass wir die beiden Positionen, ich glaube, aus den schriftlichen Anhörungen können wir entnehmen, dass es die beiden konträren Positionen sind, und dann unter Beteiligung aller anderen dies Diskussion eröffnen. Ja, bitte schön, Herr Dr. Bender.

SV Bender: Also, vielen Dank für die Gelegenheit, hier Stellung nehmen zu können zu diesem wichtigen Thema, das auch AOL maßgeblich versucht hat, in der Öffentlichkeit zu erläutern. Eine breite Aufklärungskampagne haben wir gefahren, wobei ich dazu sagen möchte, dass es nicht im Interesse von AOL nur steht, sondern im Interesse der gesamten deutschen Internetwirtschaft. Insofern freue ich mich, dass heute hier am Tisch auch andere Fraktionen in diesem Bereich dazu Stellung nehmen werden. Sie hatten eben gesagt, drei Mann hier von AOL, wir werden nicht alle drei jetzt Stellung nehmen. Gleichwohl möchte ich gerne jetzt übergeben an Frau Söhlke, unsere neue Geschäftsführerin. Für uns ist das Thema so wichtig, und Frau Söhlke wird erläutern, wieso das Internet letztendlich eine Flatrate bedarf.

SV Söhlke: Vielen Dank. Sehr geehrter Herr Vorsitzender! Sehr geehrte Damen und Herren Abgeordnete. Sie haben eben die polarisierenden Perspektiven oder die polarisierenden Aussagen angesprochen, und ich glaube, die rühren daher, dass man die Thematik grundsätzlich aus unterschiedlichen Perspektiven betrachtet. Zum einen gibt es die Unternehmensperspektive, die eindeutige Argumente hervorbringt, und zum anderen, und diese Perspektive würde ich Ihnen gerne heute näherbringen, das ist natürlich die gesellschaftspolitische oder die marktorientierte Perspektive, die diese ganze Thematik aus der sagen wir mal Helikopterperspektive anders darstellt. Kurz auf den Punkt gebracht: Es geht in dieser ganzen Diskussion um die Verhinderung der digitalen Spaltung in Deutschland. Da gibt es zum einen mal die soziale Spaltung, die durch Kostendruck entsteht, und es gibt zum zweiten die regionale Spaltung, die durch eine nicht flächendeckende Verfügbarkeit entsteht. Ziel all unserer Bemühungen sollte an dieser Stelle sein, möglichst vielen Menschen zu akzeptablen Preisen über all im Land den Zugang zum Internet zu ermöglichen. Warum sollten wir das tun, ganz einfach. Gesellschaftspolitisch gesprochen, weil dadurch Chancengleichheit entsteht, Chancengleichheit im Umgang mit dem Medium im Zusammenhang mit Medienkompetenz, weil wir hier über ein Thema reden, das die gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung der Zukunft der Bundesrepublik unserer Ansicht nach in entscheidendem Maße bestimmen wird. Wir möchten Sie daher bitten, dieses Thema nicht aus Techniksicht zu betrachten, denn es handelt sich im wesentlichen nicht um eine Technikdiskussion. Technik ist niemals ein Mittel zum Zweck. Technik ist niemals ein Selbstzweck, sondern immer Mittel zum Zweck, nämlich ein Mittel, um Medienkompetenz zu erreichen, um Medienvielfalt zu erreichen, Angebotsvielfalt zu erreichen, einen entsprechenden Mediennutzen zu schaffen und letzten Endes natürlich auch weitreichende gesamtwirtschaftliche Perspektiven an dieser Stelle zu öffnen. Das heißt, wir sind der Ansicht, man darf das Internet nicht aus der Technikperspektive denken, sondern man sollte aus der Perspektive der Menschen denken und der Verbraucher denken, die dieses Medium nutzen wollen. Und aus dieser Sicht ist die Tarifgestaltung unserer Ansicht nach ein zentraler Punkt, weil er die Menschen bewegt. Die Verbraucher fragen sich, kann ich mir den Spaß eigentlich leisten, was kostet mich das. Kann ich und will ich das Internet nutzen. Und aus dieser unserer Sicht kann es aus diesem Grunde nicht sein, dass der deutsche Internetnutzer die Entscheidung treffen muss, die Entscheidung für das Internet von Pfennigbeträgen in Minutentakten abhängig macht. Das verhindert einen breiten und selbstverständlichen Umgang mit dem Internet. Und deswegen sind wir der Ansicht, dass der Gebührenzähler in den Köpfen der Leute schlußendlich angehalten werden muss. Und deswegen sind wir heute hier. Also um ein Beispiel zu zitieren: würden wir heute die Fernsehnutzung im Minutentakt abrechnen, dann bin ich mir ziemlich sicher, dass dieser Wirtschaftszweig ziemlich dahindarben würde und wir eine Fernsehnut-

zung hätten, die mit der heutigen nicht zu vergleichen ist. Es gibt in dieser Diskussion verschiedene Argumente, die immer wieder aufgeführt werden, die ich gerne kurz hier argumentativ darstellen würde: Zum einen gibt es das Argument, dass die Flatrate die Telefonleitung 24 Stunden am Tag blockieren würde und dass das Telefonnetz zusammenbräche.

Vorsitzender: Bevor wir zur Technik im Detail kommen, wäre mein Vorschlag, vielleicht noch einmal genau auf die Kostenfrage an der Stelle einzugehen, wenn Sie erlauben, weil wie gesagt, wir nicht zu lange Statements haben, sondern dass wir so ein bißchen ins Gespräch auch kommen. Ich glaube, das ist noch einmal ein Aspekt, der dann in zweiter Runde quasi behandelt werden müßte. Bricht denn das Telefonnetz zusammen, entsprechende Investitionen und all diese Geschichten. Vielleicht jetzt mal grundsätzlich noch mal zu dieser Diskrepanz, der Aussagen, auch im internationalen Bereich.

SV Söhle: O.k., es gibt die Aussage, dass der Verbraucher in Deutschland grundsätzlich keine Flatrates will, weil er nach Minutenpreisen bezahlen will und diese grundsätzlich günstiger kommen. Da ist insofern richtig, als dass der normale Internetnutzer natürlich keine Flatrate haben möchte, die ihn 80 Mark kostet, wie es im Moment in Deutschland der Fall ist. Guckt man ins europäische Ausland oder in Länder, in denen Flatrates angeboten werden, liegen marktgünstige oder marktorientierte Preise im Vergleich bei etwa 40 bis 50 Mark, deshalb deutlich unter dem, was unter Flatrate in Deutschland bis dato verstanden wird. In diesem Zusammenhang, also wenn sich solche Preismodelle etablieren, dann nimmt die Nutzung, und das sieht man im internationalen Vergleich, deutlich zu. Und das Internet hat endlich die Chance, zum Massenmedium zu werden, und an dieser Stelle letzten Endes den Nutzen zu entfalten, den der Verbraucher sich von ihm wünscht und bzw. sich vorstellt. Das heißt, das Internet wird an dieser Stelle nicht mehr durch Kosten definiert, sondern letzten Endes ausschließlich durch den Nutzen, durch den Mehrwert, den dieses Medium in diesem Zusammenhang dem Verbraucher bringen kann.

Vorsitzender: Auf die Technik kommen wir, wie gesagt, noch einmal ausführlich zurück. Über unseren Zeitrahmen: wir wollen so gegen 13 Uhr, 13.30 Uhr das Gespräch so langsam zum Abschluß bringen. Meine Frage an RegTP wäre einfach, Sie haben ja nun eine Niederlage vor Gericht erlitten. So las man es in der Presse und im Urteil, zumindest was veröffentlicht worden ist. Was hat denn RegTP bewogen, sich um dieses Thema zu kümmern, wenn es keinen Handlungsbedarf gäbe oder gibt, und wie wollen Sie weiter voranschreiten?

SV Schmidt: Vielen Dank, Herr Vorsitzender. Ich würde gerne dazu ein paar Worte sagen und darf mich dabei eines Mittels bedienen, was Sie eben als sehr auffällig in diesem Thema

selbst bezeichnet haben, nämlich dass es viele, viele Aspekte gibt, völlig konträre Meinungen, die aufeinanderprallen. Ich würde Ihnen gern ein weiteres Beispiel dafür liefern, aber gleichzeitig auch Ihre Fragen beantworten. Uns hat bewogen, mit Ihrer letzten Frage unmittelbar anzufangen, uns mit der Flatrate auseinanderzusetzen, weil wir aus einer sehr intensiven Beschäftigung mit dem Preismodell Flatrate sowohl in der Wissenschaft als auch in imperischen Studien den Eindruck gewonnen haben, dass wir mit der Flatrate und zwar der Flatrate auf der Endkundenbasis bei den Endkunden, also beim Verbraucher, ein sehr, sehr wirksames Instrument in der Hand haben, Internet allgemein anwendungsfähig und hoffähig zu machen. Das Preismodell als solches spricht in allen Untersuchungen dort eine sehr, sehr klare Sprache und begünstigt eine intensivere Internetnutzung als wir es bisher feststellen können. Um das Thema etwas zu vertiefen, würde ich gerne noch auf drei Thesen eingehen, die eben von Herrn Hefekäuser vorgetragen worden sind. Und das ist jetzt wieder ein Beispiel dafür, das man ganz unterschiedliche Meinungen zu den gleichen Aspekten vertreten kann. Vorausschicken möchte ich gerne, dass es nicht zuletzt auch bei diesem Thema, glaube ich, nicht so sehr auf eine Schwarz-Weiß-Malerei ankommt, sondern auf die vielen, vielen Grauschattierungen, die das eigentliche Bild abgeben. Was ich damit meine, ist folgendes: Herr Hefekäuser sprach davon, dass im Grunde – ich vereinfache es etwas – alles in Ordnung sei, dass es Wettbewerb gäbe und keine Zugangshemmnisse. Das bestreitet auch die Regulierungsbehörde nicht. Die Zugangshemmnisse in der Form, dass ein Zugang überhaupt nicht möglich sei, existieren zweifellos nicht. Da ist absolut richtig, da stimmen wir überein. Entscheidend wird es, wenn man näher hinsieht. Die Hemmnisse sind nicht alleinige Problem und möglicherweise auch nicht das Kernproblem. Es sind eher die Bedingungen, unter denen der Zugang möglich ist. Die Bedingungen sind schon alles andere als wettbewerbsförderlich. Das hängt zusammen mit den Preismodellen selbst, also preisstrukturellen Fragen. Da sind wir unmittelbar im Thema Flatrate und natürlich auch in der Höhe dieser Preise. Die zweite Aussage, die von Herrn Hefekäuser kam, im Grunde gäbe es eine Reihe von Plattformen im Angebot und der Verbraucher hätte die freie Wahl, auf alle zuzugreifen. Auch das stimmt im Prinzip, aber nicht unbedingt im Detail. Denn auch hier würde ich sagen, ist nicht so sehr und alleine die Plattformnutzung und die breite Plattformnutzung von Bedeutung. Sie müssen hin zu der Plattform. Und dazu brauchen Sie den Zugang. Das heißt, das eigentliche Kernproblem ist nicht die Plattform selbst und die Plattformnutzung, damit hat sich die Regulierungsbehörde auch nicht beschäftigt, sondern mit dem Weg dorthin, Stichwort Zugang zu den Plattformen. Und die dritte Seite, die ich gerne ansprechen würde, die eigentliche Flatrate, die Flatrate jetzt, was Regulierungsentscheidungen angeht auf der Vorstufe, der Vorleistungsebene. Herr Hefekäuser hat zu Recht gesagt, dass sie nach wie vor angeboten wird, die trotz der negativen Entscheidungen des Oberverwaltungsgerichtes in Münster. Das stimmt auf den ersten Blick ebenfalls, aber ist auch hier kein komplettes Bild.

In einem etwas verschämten Nachsatz wurde gesagt, sie wird freiwillig angeboten. Da liegt genau das Problem. Sie wird freiwillig angeboten. Ich würde gerne hier und heute den Test machen, ob dann, wenn wir diese freiwillig angebotene Flatrate einer näheren Untersuchung unterziehen würden, ob nämlich der konkrete Preis, der hier zu zahlen ist, auf Grund dieser freiwilligen Flatrate, wenn wir diese Prüfung anstoßen würden, ob die Freiwilligkeit denn beibehalten werden würde. Wir haben Zweifel. Ich muss Ihnen das sagen. Alles das soll aber nur ein Beweis dafür sein, dass es auf die von mir erwähnten vielen, vielen Abstufungen und Grauschattierungen ankommt, nicht so sehr aber auf die Schwarz-Weiß-Werte. Zu Ihrer anfangs gestellten Frage, was wird die Regulierungsbehörde jetzt weiter tun. Im Grunde gibt es nur einen Zweig, den wir todsicher weiterverfolgen werden: das sind die gerichtlichen Auseinandersetzungen. Die Urteile, die bisher gesprochen worden sind, genauer gesagt, die Entscheidungen, die bei Gericht getroffen worden sind, betrafen samt und sonders die Eilverfahren. Die Hauptsacheverfahren sind noch anhängig und sind auch in der ersten Stufe noch nicht entschieden worden. Das mag nach unseren Erfahrungen zwei, drei oder mehr Jahre dauern, und ich würde auch heute schon die Vorhersage wagen – egal wie die erste Instanz ausgeht – eine zweite Instanz werden wir zumindest auch dort bekommen, so dass man mindestens noch einmal mit den gleichen Zeithorizont rechnen muss. Ich weiß nicht, wenn der Markt sich bis dahin nicht selbst geordnet hat, ob diese Entscheidungen denn überhaupt noch relevant sind. Vielen Dank.

Vorsitzender: Vielen herzlichen Dank. Wenn ich eine Nachfrage an der Stelle einfach mal habe. Eine herzliche Entschuldigung an der Stelle, weil wir gerade schon so bei globalen Sätzen waren, aber die Frau Vorsitzende des Kulturausschusses, die eigentlich heute diese Sitzung leiten sollte, befindet sich auf Kuba. Ich weiß nicht, ob in Flatrate oder in sonstigen Angelegenheiten. Aber sie läßt sich ganz, ganz herzlich entschuldigen und hat eine Anwesenheit natürlich nicht möglich gemacht. Frau Kriefahn wird sich aber das mit großem Interesse angucken. Meine Nachfrage wäre: Ich erinnere mich an ein Gespräch mit Herrn Schäuerle vor ungefähr drei Jahren, der mir sagte bei dieser Debatte, dass der Regulierungsbehörde in der Frage Flatrate die Hände gebunden seien, weil das TKG eben mal so sei wie es sei. Hat sich denn, ich gebe das jetzt ein bißchen verkürzt wider, hat sich denn hier, nachdem Sie ja nun zwischenzeitlich einige Jahre später die Frage prozessual auch wie wir hören vorantreiben, Ihre Rechtsauffassung geändert, oder hat sich die Situation in irgendeiner Form geändert. Also damals hat er gesagt, baue auf den Markt, und alles andere wird sich richten.

SV Schmidt: Ich will darauf gerne antworten. Die Antwort ist eine doppelte Antwort. Sowohl die Situation hat sich verschoben als auch die Rechtsauffassung in der Regulierungsbehör-

de. Zum ersten Aspekt, um dort genauer zu werden, möchte ich Ihnen sagen, die Situation ist insofern anders, weil wir uns darauf beschränkt haben, auf der Vorleistungsebene uns mit der Flatrate-Frage auseinanderzusetzen. Wir haben also ganz klar getrennt zwischen den Angebotsstufen und haben eine weitere Änderung vorgenommen, nämlich eine Unterteilung danach, was mit Fug und Recht heute als Telekommunikationsdienstleistung in diesem Bündelangebot zu betrachten ist, insofern auch dem TKG unterliegt, und was sich dem TKG und der Regulierung entzieht. Das sind nämlich die Inhalte, die vermittelt werden im Internet, die sind bisher nicht Gegenstand unserer Prüfungen gewesen. Das ist, wenn Sie so wollen, auch schon der Übergang zum zweiten Teil der Antwort. Es hat hier ein Umdenkungsprozeß innerhalb der Regulierungsbehörde stattgefunden. Der ist im Moment immer noch nicht zu Ende. Ich kann hier und heute nicht ausschließen, allerdings auch noch nicht mit letzter Sicherheit bestätigen, dass wir nicht möglicherweise mit unseren Prüfungen auch noch weiter gehen werden, weiter über das hinaus, was wir geprüft haben, mehr in Richtung von Endkunden-Flatrates auch, denn aber nach wie vor nicht bezogen auf die Inhalte, aber auf den Telekommunikationsanteil, der auch in diese Leistung zweifellos enthalten ist.

Vorsitzender: Vielen Dank. So, mein Vorschlag war gewesen, dass wir an der Stelle dann auch mal öffnen. Mein Kollege Barthel hätte auch eine erste Frage, und ich hätte dann nur die Bitte, aber wie gesagt, wir sollten jetzt wirklich so ein bißchen in den Dialog treten, damit es auch spannender wird. Wir haben ja die Wissenschaft in der Mitte begrüßt. Das wäre genau meine Bitte, dass Sie vielleicht anschließend. Aber dass wir das zumindest klären, Sie sitzen schon richtig neutral. Ich weiß nicht, ob gestern abend einer Christiansen gesehen hat. Da hat einer vehement gefordert in Richtung eines anwesenden Professors, die Politik sollte sich endlich des Sachverstands der Wissenschaftler zu Nutze machen. Deswegen bin ich froh, dass eine Universität da ist. O.k., Herr Barthel.

Abg. Barthel: Ich weiß nicht, wo ich anfangen soll, aber ich denke, ob wir vielleicht das versuchen, dieses Schritt für Schritt abzuarbeiten und erst mal in den Block noch mal so eintreten sollen, wie es sich eigentlich mit den Kosten verhält und was für Relationen wir bei den Kosten haben. Bei diesem Punkt würde mich schon interessieren, auch weil, also einfach mal auf die These hin, die Kosten für den Internetzugang seien eine entscheidende Barriere für die Nutzung dieses Mediums. Und da würde ich mal vielleicht in Richtung einmal der Arbeitsgemeinschaft der Verbraucher und dann noch mal die Telekom fragen, welche Sie haben ja bestimmt Erkenntnisse darüber, wie jetzt, also einmal welchen Anteil Telekommunikationskosten an den Kosten eines durchschnittlichen Privathaushalts überhaupt noch haben, ob meine These stimmt, dass die permanent fallen und wir dazu beigetragen haben, dass wir so eine niedrige Inflationsrate haben, aber dann auch zweitens wie sich diese Telekommuni-

kationskosten aufteilen, und zwar zwischen dem, was man bisher so kennt, also Sprachtelefonie, aber auch Mobilfunk, im Verhältnis zu dem, was man für den Internetzugang bezahlen muss. Ich will auch sagen, warum ich das frage, weil ich so den Verdacht habe, dass das gar nicht die entscheidende Frage ist, wenn ich mir heute anschau, wir haben 50 Millionen Handynutzer. Mich würde einfach mal interessieren, was bezahlen die denn so durchschnittlich im Monat für ihr Handy, mit Sprachtelefonie bisher ohne Internetzugang, was sind die bereit dafür zu bezahlen, und wie verhalten sich im Vergleich dazu die Kosten eben für den Internetzugang, mal ganz abgesehen von der Frage, die der Präsident der Regulierungsbehörde aufgeworfen hat vor ein paar Tagen, als er gesagt hat, na ja, PC für 2.500 DM hat vielleicht einen anderen Stellenwert als Kostenfaktor als die Frage, ob man jetzt 80 Mark oder 50 Mark im Monat für den Internetzugang bezahlt, Also, wenn Sie mir einfach mal dazu vielleicht zwei, damit es nicht zu viel wird, da kann man andere noch nachfragen, oder wer darüber Erkenntnisse hat, kann sich ja dann zu erkennen geben, mal Arbeitsgemeinschaft der Verbraucher und Verbraucherinnen, und die Telekom, die das anbietet, sicher weiß.

Vorsitzender: Ich schlage in der Tat vor, dass wir bei diesem Thema Kosten jetzt im Moment auch bleiben. So waren meine Anregungen. Also Kosten volkswirtschaftliche Bedeutung / was damit im Zusammenhang steht, internationaler Vergleich, all diese Dinge, dass wir dann in einem zweiten Block ich würde sagen, so in einer Viertel-, bis halben Stunde, mal sehen, wie die Diskussion läuft, ob wir dann auch zu der Frage Technik kommen, um anschließend zu einem Regulierungs- bzw. Nichtregulierungsbedarf zu sprechen kommen. Das ist natürlich für uns eine zentrale Frage.

SV Kreuzsch: Ja, schönen guten Tag, meine Damen und Herren, mein Name ist Markus Kreuzsch von der Beratung Simon Kucher. Andere Unternehmen nennen uns Pricing-Experten. Und um auf diesen Punkt einzugehen, da haben wir tatsächlich harte Zahlen, weil wir in Bereichen der Telekommunikation tätig sind, die ARPU, die Average Revenue Per User im Mobilfunk liegt etwa vier Mal so hoch als im Internetbereich. Also eine gute Zahl, das sind 80 – 90 DM, durchschnittliche Handyrechnung und im Internet ist das heute rund bei 20 DM, also vier Mal so hoch. Auch ein weiterer schöner Vergleich gerade dazu, weil ich Ihre Meinung teile, Ihre These unterstützen möchte. Eine SMS, wir alle wissen, dass SMS einen unbeschreiblichen Boom hatten. SMS kostet heute immer noch 39 Pfennig. Dafür können Sie im freien Internet bei Call 20 Minuten surfen. Also, wenn man dann die Relationen mal betrachtet, also wir sind emotional neutral. Das macht die Sache ein bißchen einfacher, mit gesundem Menschenverstand zu argumentieren. Flatrates gibt es in vielen Bereichen und Branchen. Als Beispiel: Sie können mit der LTU mit einer Jahreskarte nach Mallorca fliegen. Jetzt glaube ich allerdings nicht, dass der Erfolg von Mallorca auf diese LTU- Jahreskarte zu-

rückzuführen ist, weil, ist logisch, ein Vielnutzerangebot. Bei der Bahn können Sie eine Netzkarte kaufen. Sind die Züge voll, weil es diese Netzkarte gibt oder weil wir Einsteigerpaketangebote haben, und auch das Schwimmbad im Sommer ist nicht mit Jahreskarteninhabern voll, sondern mit Leuten, die das schöne Wetter nutzen. Das heißt, wo immer der Nutzen da ist, wird es auch benutzt. Wir haben selbst bei einem Tarifniveau von 40 bis 50 DM für eine Flatrate, da können Sie heute im freien Internet bei Call auch schon 30 bis 35 Stunden surfen. Das ist deutlich über dem deutschen Durchschnitt. Also noch mal, Flatrate, das Niveau ist bereits niedrig im Internet. Die Richtung ist auch klar. Es geht nur nach unten. Also, die Internettarife gehen permanent nach unten. Jedesmal wenn man denkt, die Talsohle ist erreicht, geht es immer noch einen Schritt weiter. Das Fazit aus meiner Sicht, aus unserer Sicht: Das Wohl der deutschen Internetnation hängt mitnichten von der Flatrate ab, weil es ist und bleibt Flatrate. In jeder Branche bleibt ein Vielnutzertarif. Die Flatrate war ja jetzt im Markt. Und gerade mal 6 Prozent der Nutzer haben sich dafür entschieden. Ich verstehe diese Argumentation einfach nicht, dass sich die breite Masse, die immer noch nicht bereit ist, 20 oder 30 Mark selbst zu bezahlen, wie ich die dazu bewegen möchte, wo das Tarifniveau unten ist.

Vorsitzender: Vielen Dank, das mit der emotionalen Neutralität hat mir gut gefallen. Herr Hefekäuser, wie emotional neutral sind Sie an diesem Punkt?

SV Hefekäuser: Jedenfalls ziemlich gelassen. Die Größenordnungen, die genannt worden sind, kann ich so in etwa bestätigen. Also Mobilfunk, so ist ja die Frage gestellt worden, ist aus Nutzersicht wesentlich aufwendiger, so will ich es mal formulieren. Also der Nutzer wendet für Mobilfunk wesentlich mehr Geld auf als für die Internetnutzung. Jedenfalls im Privatkundenbereich liegt die Telefonnutzung dann so irgendwo dazwischen oder auch eben oberhalb, je nach dem oberhalb der Mobilfunknutzung, je nachdem wie der einzelne Nutzer eben sein Verhalten einstellt und seine Gesprächsbedürfnisse zwischen Sprachtelefonie, zwischen Mobilfunk und Festnetztelefonie verteilt. Ich darf aber bitte in diesem Zusammenhang daran erinnern, dass es ja nun nicht so ist, als wenn es keine Flatrate oder keine Flatrates gäbe. Ich möchte da doch noch mal Wert darauf legen, dass wir bestimmte Dinge hier deutlich auseinanderhalten müssen, die vermischt werden. Das sind zum einen die Endkundentarife. Da gibt es im schmalbandigen Bereich jedenfalls bei uns keine Flatrates mehr, außer in den Verträgen, die noch bestehen, insofern, das ist richtig, deshalb weiß ich manchmal nicht so ganz richtig, worüber wir hier diskutieren, wenn das eine falsche geschäftliche Entscheidung ist, dann werden wir ja dafür bestraft werden, und dann wären die Kunden alle dann zu AOL oder wem laufen. Wir glauben nicht, dass das eine falsche geschäftliche Entscheidung ist, sonst hätten wir sie so nicht getroffen, weil wir festgestellt haben, dass hier der

allergrößte Teil der Nutzer mit den maßgeschneiderten Minutentarfen für bestimmte Zeitkontingente am besten bedient ist. Zweitens es gibt sehr wohl Flatrates im Bereich des Endkunden und zwar, wie alle wissen, auch das ist ja dieser Tage heftig diskutiert worden bei TDSL, und zwar für Beides, nämlich für die Internetnutzung einerseits als auch für den Zugang zur Internetnutzung, also zur Internetplattform. Beides Flat Endkundentarife, und es gibt drittens, das habe ich schon erwähnt, im schmalbandigen Bereich die Vorleistungsflatrate für Wiederverkäufer, wenn Sie so wollen. Darüber haben wir schon gesprochen. Da hat Herr Schmidt natürlich Recht, wenn er seine Anordnung trifft, dann ist das, was wir anschließend tun müssen, nicht mehr freiwillig. Das ändert aber nichts an der Tatsache, dass wir im Augenblick jedenfalls rechtlich nicht verpflichtet sind, diese Vorleistungsflatrate anzubieten, sie aber sehr wohl anbieten. Und deshalb nenne ich das so wie es ist, nämlich freiwillig, so dass wir hier also letztendlich, wenn wir über Flatrate überhaupt diskutieren wollen, über den Bereich des schmalbandigen Zugangs sprechen, dazu habe ich was gesagt, wenn das eine falsche Geschäftspolitik ist, die wir da betreiben, dann wenn sich das erweisen würde, was wir nicht glauben, dann würden wir die bestimmt ändern. Das ist aber ein Aspekt eben einer unternehmerischen Politik. Wichtig ist mir noch die Feststellung, dass sowohl im Bereich des Zugangs, der Zugangstarife vom Anschluß zur Plattform und zwar für Endkunden als auch im Bereich der Vorleistung, da wo konkurrierende Unternehmen die Infrastruktur der deutschen Telekom nutzen, das ist auf die online-Vorleistungsflatrate sämtliche dieser Tarife, die es da gibt, bei uns regulierte Tarife sind, sämtlich seit Freitag auch eben TDSL einer entsprechenden regulatorischen Prüfung unterzogen worden sind und nach allen Aspekten des DKG, die es da gibt, auch wenn sich hier und da überraschend, wie Herr Schmidt angedeutet hat, die Rechtsauffassung der deutschen Bundesregierung ändert, jedenfalls alle regulatorisch geprüft und anerkannt sind. Wir haben also hier – auch das ist ja wichtig – im Verständnis, dass wir hier nicht von irgend etwas reden, was sich nun diese Deutsche Telekom da nach Belieben und Willkür ausdenkt, sondern wir befinden sich hier fast samt und sonders, Ausnahme online Vorleistungsflatrate freiwillig, im Bereich regulierter Tarife, die alle durch entsprechende Regulierungsverfahren gelaufen sind.

Vorsitzender: Danke schön. Ich habe jetzt noch an Herrn Claßen die Frage von Verbraucherverbänden, die Frage meines Kollegen Barthel. Herr Jobmann und dann Herr Elber. Herr Claßen.

SV Claßen: Vielen Dank Herr Tauss. Herr Barthel, nun zu Ihrer Frage, was zu sagen. Nach den statistischen Angaben, die man aus diversen Quellen beziehen kann, wir haben darauf auch in unserer Stellungnahme hingewiesen, ist der Anteil der sogenannten Kommunikationskosten, wobei da Telefon und Post bei den Privathaushalten enthalten sind, ungefähr 2,5

Prozent der Gesamtausgaben und liegen damit, wenn ich die Reihenfolge richtig ausgezählt habe, ungefähr an 14. Stelle. Dabei muss man allerdings bedenken, dass die Ausgabenposition, die für die meisten Haushalte davor rangieren, das heißt vom Anteil her höher sind, Ausgabenpositionen sind, auf die der Haushalt relativ wenig Einfluß hat. Das heißt, es sind langfristige Verträge, Mietern, Versicherungen, Immobiliendarlehen, wo man auf die sage ich mal ständigen Leistungen, die monatlichen Prämien, was auch immer, die Miete, nur begrenzt Einfluß hat, diese zu verändern, im Gegensatz zu Telefon, wo Sie direkt Einfluß nehmen können durch Ihr entsprechendes Verbrauchsverhalten. Das klingt erst einmal nicht viel, diese 2,5 Prozent. Aber wir sehen vor allen Dingen die Rolle der Telefonrechnung hier als ein Mittel, wo Privathaushalte besonders großes Augenmerk darauf legen, um zu schauen, wo kann ich persönlich noch etwas tun, um sozusagen mein verfügbares Einkommen sozusagen pro Monat zu erhöhen beziehungsweise die Ausgaben zu begrenzen und insofern liegt aus unserer Sicht ein wichtiger Punkt bei der Flatrate-Diskussion vor allem im psychologischen Bereich, auch, weil es einfach um den Anreiz geht, sozusagen über Internetnutzung nachzudenken. Und da haben natürlich nicht nur die Vielsurfer, die jetzt schon drin sind im Focus, sondern unser Thema ist eigentlich das, was hier für die Veranstaltung als übergeordnetes Thema da stand, nämlich digitale Spaltung. Und das heißt, dass Sie vor allen Dingen an die Nutzergruppen auch denken müssen, die gerade in sozialen sage ich mal problematischen Bedingungen leben, oder sage ich mal aus dem Bereich kommen, die nicht so eine sehr hohe Internetaffinität haben, wie jetzt beispielsweise ältere Bürger. Das sind Themen, die sind ja nicht neu. Die sind x-Mal.

[Zwischendiskussion]

Sind denn die, die gleich rund um die Uhr surfen. Aber Sie haben den Anreiz, wenn Sie darüber nachdenken, soll ich fürs Internet Geld ausgeben, soll ich für den Internetzugang Geld ausgeben, denken Sie darüber nach und sagen: o.k., ich möchte eine kalkulierbare Größe. Und die kalkulierbare Größe ist in erster Linie natürlich ein Pauschalpreis wesentlich einfacher, damit zu operieren. Und wenn Sie hier das Vergleichen von Zahlen hören von Mobilfunk und Internetzugang, das sind sicherlich, muss man sich dann anschauen, ganz andere oder vielleicht nicht immer ganz andere, aber zum großen Teil auch andere Nutzergruppen. Ich meine, wenn ich heute sehe, Mobiltelefone, wir haben ja jetzt gerade das Problem, dass wir eine sehr hohe Zahl von Mobilfunknutzern haben statistisch, auf der anderen Seite aber doch in den letzten Wochen Meldungen dominiert haben, dass ein Großteil der Mobilfunknutzer oder Handybesitzer, die sind relativ gering nur nutzen, was wiederum bei den Firmen dazu geführt hat zu überlegen, ob man nicht subventionierte Geräte beispielsweise zurückfahren sollte, oder den Anteil dessen, um allein zu sehen, dass die Kosten einfach zu hoch

sind für jemanden, der sich ein subventioniertes Handy besorgt, aber relativ wenig damit telefoniert. Also wenn wir solche Zahlen hier vergleichen, dann bin ich sehr dafür, dass wir gucken, über welche Nutzergruppen reden wir denn eigentlich hier dabei. Und dann muss man sehen, die Geschichte, die ich ungefähr vor zwei Wochen in der Zeitung las, nun kann man über repräsentative Umfragen ja natürlich ewig lange diskutieren, ist für mich ein Schlaglicht, ich habe das gelesen, gibt es eine Forsa-Umfrage, wonach 43 Prozent der Bevölkerung das Internet ablehnen und 28 Millionen Bundesbürger auf keinen Fall nutzen wollen, und wenn man in die Tiefe geht, wird berichtet, dass es sich vorwiegend um ältere, sogenannte Totalverweigerer, wie es hier so schön heißt, handelt und die häufig über einen unterdurchschnittlichen Verdienst verfügen. Insofern reden wir hier nicht über die sage ich mal super fortgeschrittenen, für neue technische Entwicklungen offenen Haushalte und Verbraucher, sondern über die, die man erst heranzuführen muss. Und da kann eine Flatrate eine sehr große Sogwirkung aus unserer Sicht entfalten. Das hat wieder einen sehr großen Vorteil, sage ich mal, wenn so ein Angebot auf dem Markt wäre, was eine attraktive Flatrate ist. Und eine attraktive Flatrate ist sicherlich keine für 80 Mark, nach unserer Einschätzung zumindest. Und was die Diskussion über Flatrates für Vorleistungen angeht, wir können natürlich als Verbraucherverbände nicht in die internen Kostenkalkulationen der Unternehmen reinschauen, da ist die Regulierungsbehörde sicherlich mehr gerufen als wir. Wir können lediglich die Marktwirkung abschätzen. Und die Marktwirkung ist relativ klar. Wenn wir nach Großbritannien schauen und eine Verpflichtung zu dieser Vorleistungsflatrate von der dortigen Regulierungsbehörde herausgegeben wurde und wir am Markt dann eine Flatrate von unter 50 Mark umgerechnet haben, dann scheint das zu funktionieren. Warum das in Deutschland nicht funktioniert, das sollte man dann doch vielleicht näher diskutieren. Vielen Dank.

SV Jobmann: *[Kein Text auf dem Band]*

Vorsitzender: Ja die mittlere Reihe.

[Ohne namentliche Vorstellung]: Ja ich hatte auch eine kurze Anmerkung gehabt zu den Handyumsätzen, die da genannt worden sind. 80 bis 90 Mark für Handy. Das sind selbstverständlich Handys wie Ihres und wie meines. Meine Rechnung im Durchschnitt ist monatlich ungefähr 100 Mark. Wenn wir in die Breite der Bevölkerung hineingehen, dann sind da sehr viele Flatrate-Nutzer, Prepaid-Karten, die wesentlich weniger an Geld umsetzen als 80 Mark im Monat, deutlich weniger, vielleicht 20 Mark oder so.

Vorsitzender: Separat gehören wir, als wenn wir zu den billigen Handykosten kommen. Also bei mir sind es die 300 weit überschritten, aber bitte schön, Entschuldigung.

[Ohne namentliche Vorstellung]: Das zweite Thema, was ich mir am Wochenende angeguckt habe, kann man nachlesen im Fischer Weltalmanach, basierend auf dem Statistischen Bundesamt die Daten: Eine vierköpfige Familie hat 1998 ein durchschnittliches Einkommen gehabt von 5.460 Mark und davon wurden 756 Mark für Auto und Telekommunikation ausgegeben. Leider war es dann nicht weiter aufgeschlüsselt. Aber dann habe ich mal ein bißchen reingeguckt, was kostet mich denn so ein Auto. Ich bin beim ADAC reingegangen und habe festgestellt, der Kilometer kostet 60 Pfennig. Wenn ich dann 10.000 Kilometer im Jahr rechne, dann komme ich darauf, dass mir ungefähr 100 Mark übrig bleiben von den 750 Mark, die ich für Telekommunikation ausgeben kann. 100 Mark ist so die Obergrenze, die die Leute heute akzeptieren für eine Telefonrechnung, auch in den etwas schwächeren Haushalten. Wenn man jetzt additionell dazurechnet die Kosten, die man kriegt, wenn man ins Internet reingeht, dann wird das klar, wenn man kalkulierbare Kosten haben will und zahlbare Kosten, dann kann man sich keine Flatrate von 80 Mark oder so etwas leisten, sondern dann muss man deutlich niedriger sein. Danke schön.

Abg. Kelber: Ja, Ulrich Kelber, SPD-Bundestagsfraktion. Ich habe mir in Anlehnung an das, was Herr Tauss am Anfang zu Beginn gesagt hat, auch die Stellungnahmen durchgelesen, angehört, immer auf den Punkt, der in der Stellungnahme eigentlich nicht erwähnt wurde, obwohl als Fragestellung immer ziemlich offen zu Tage tritt. Und von daher kommen eigentlich so drei Fragenbereiche auch an diejenigen, die so schwerpunktmäßig Positionen vorgebracht haben. Vielleicht zuerst einmal in Richtung Reg TP. Ich bin ja seit kürzerem auch noch stellvertretendes Mitglied bei Ihnen im Beirat. Das Einzige, was mir bisher in der ganzen Diskussion über Flatrate gefehlt hat und auch heute noch auch bei den Punkten, die Sie sagten, gefehlt hat, ich hätte natürlich gern mal eine Aufstellung einfach über die Einschätzungen der Reg TP in den entscheidenden Bereichen. Das sind Fragen wie Grenzkosten, Sprungkosten und ähnliches. Soll das denn tatsächlich eine Grundlage dafür sein: Kann über regulatorische Ebene eingegriffen werden ja oder nein? Ansonsten ist es eine zu politische Diskussion, um das zu einem schnellen Abschluß zu bringen. Das würde ich mir sehr stark wünschen. In Richtung an das, was Herr Hefekäuser gesagt hat, sind eigentlich zwei Fragen: Das eine, die muß die Telekom eigentlich auch beantworten können: Warum es in anderen Ländern mit vergleichbarem Bruttosozialprodukt, wie USA und Großbritannien, Internetnutzung, die intensiver ist, sage ich mal zum Beispiel 60 Stunden, wesentlich billiger zu machen. An den Arbeitsplatzkosten des Anbieters kann es nicht liegen. Sind das Technologiefragen, Quersubventionierungen, die Frage würde mich interessieren, und bei der Frage des freiwilligen Internet, Netwet-Angebote, ein Stück weit die Argumentation, wie sie AOL und andere verfolgen, warum sie das nicht in der Form aufnehmen, auch ein Angebot in der ähn-

lichen Richtung wie in Großbritannien zu machen mit einer Einrechnung der möglichen Investitionskosten, um damit überhaupt auch die Frage, bei was könnte eigentlich ein solches Angebot liegen, wenn man sagt, wir glauben folgende Ausbaurkosten zu haben, wenn wir das anbieten in der Form, wie es FRIACO 2, und da müssen wir folgende Investitionskosten mit einrechnen über den und den Zeitraum. Richtung jetzt sage ich mal der strikten Flatrate-Befürworter habe ich versucht, auch noch einmal die Stellungnahme von AOL an einer Stelle durchzulesen, wo einmal über die psychologisch wichtige Wirkung, über die Personen, die man erreichen will, die Beispiele wurden genannt, in Großbritannien 80 Prozent Abschluß Flatrate, dann kommen aber auch Zahlen, wie das in Großbritannien die Nutzung nach Einziehung der Flatrate, also noch nicht einmal alle, sondern die Spitzennutzer, die dreifache Zeit wie in Deutschland verwenden, da das in Deutschland 6,5 Stunden im Monat sind, müßten das dann 19,5 sein, und dass in Deutschland auch eine Mischung von Nutzern, die etwa 1 Stunde am Tag im Internet sein sollen, erreicht werden sollen, mit einer Flatrate. Und da wir als Politik auch die Aufgabe haben, jetzt sage ich mal nicht nur Leute, wie die die hier im Raum sind, zu vertreten, sondern auch diejenigen, die eventuell tatsächlich ein Internet nur mit der Technologie e-mail nutzten und vielleicht auch nur wenige Minuten am Tag im Internet sind, zu vertreten, würde mich interessieren, warum Sie diese Wirkung einer Flatrate zurechnen, wenn selbst die Nutzung wie sie in Großbritannien mit der Flatrate bei den dortigen ja höheren Käuferkosten einer Flatrate sich rechnen, hier in Deutschland wesentlich billiger zu haben ist. Die gleiche Zeit 19,5 Stunden kriege ich hier in Deutschland für knapp über 20 Mark derzeit im Monat. Und an der Stelle ähnliches, wie ich Herrn Hefekäuser gefragt habe, warum er das nicht billiger machen kann wie in anderen Städten, mal die Frage an Sie: Warum bieten Sie nicht 50 Mark an, wenn der durchschnittliche Nutzer dann 19,5 Stunden macht und Sie das ja eigentlich für unter 20 Mark einkaufen können. Da müßten Sie ja einen riesen Gewinn machen. Wo ist da die Differenz zwischen den Aussagen, dem Machen und dem, was Sie befürchten, was passieren würden, wenn Sie dies tun. Sie haben ja Erfahrung mit der Flatrate in Deutschland.

Vorsitzender: Vielen Dank, Herr Dr. Bender. Herr Schmidt und Herrn Hefekäuser bitte ich dann, noch mal auf die Frage einzugehen. Wir haben jetzt Herrn Sudholt. Ich denke, er kann hier auch schon einen Takt dazu sagen, auch wenn Sie sonst gegen Takt sind.

SV Sudholt: Ja, ich würde noch mal gerne was dazu sagen, zu Herrn Barthel mit den 40 Stunden im Monat. Das hört sich immer so toll an, aber wenn man sich dann mal in die Lage versetzt, sage ich mal, Familienvater, zwei Kinder, vielleicht eine Frau, die auch in das Internet möchte, die Kinder sind vielleicht 16 Jahre alt, die sind halt 50 Stunden im Monat online. Und dann hat man vielleicht 2 Kinder, dann sind das schon 100 Stunden, dann will die Frau

auch noch mal ins Internet, man selbst möchte auch mal die Fußballergebnisse nachgucken oder so, dann ist man ganz schnell in Bereichen, wo es dann richtig teuer wird in Deutschland. Und wenn man auch so sieht, was jetzt über die Initiative so an Zuschriften kommt, dann ist es tatsächlich so, dass in Deutschland wirklich viele Familienväter mit der Stoppuhr dasitzen und einfach sagen, Ihr dürft halt im Monat 20 Stunden Internet machen. Und da ist eben keine intensive Internetnutzung möglich, und da kann man kein Internet-Know-how aufbauen, und ich denke, das ist ganz problematisch. Und noch eine andere Sache: Es gibt einfach immer mehr Internetanwendungen, die einfach eine intensive Nutzung voraussetzen, weil sich zum Beispiel Webradiohören oder online-TV gucken oder meinetwegen ein Studium an der Fernuni Hagen über das Internet machen, da geht richtig viel online-Zeit dabei drauf. Und so etwas können Sie ohne Flatrate in Deutschland zur Zeit nicht sinnvoll nutzen als deutscher Kunde. Und da sehen wir uns einfach sehr benachteiligt.

Vorsitzender: Der Nächste.

Abg. Barthel: Da habe ich noch eine Nachfrage, die man noch schnell beantworten kann. Wie viel, also, wir vergegenwärtigen uns mal die Zahl der momentanen Internetnutzer. Wie viele Millionen haben wir jetzt, 15 oder was. Sie vertreten die Initiative. Die hat ungefähr 15.000 Unterzeichner und Unterzeichnerinnen. Wie erklären Sie sich denn, obwohl es ja relativ einfach ist, so eine Unterzeichnung zu machen, dass Sie von den 15 Millionen, wenn das alles so ist, wie Sie sagen, dass der Bedarf so gigantisch ist und die vielen Familien mit Kindern und so weiter, warum gibt es dann nicht mehr Unterschriften?

SV Sudholt: Ja, das kann ich ja sagen. Also, wir haben ja schon vor anderthalb Jahren angefangen mit dem Thema. Da hat sich dafür noch keiner interessiert. Es gibt mittlerweile andere Unterschriftenlisten. Wir haben jetzt, wenn man mal die verschiedene Kampagnen zusammenrechnet, sind wir schon bei 116.000 oder 120.000 Unterschriften mittlerweile. Das ist viel, wenn Sie sich mal angucken, diese Icon-Wahl zum Beispiel, wo es um die Internetparlament ging, da sind in ganz Europa 40.000 Unterschriften zusammen, also 40.000 Wahlanmeldungen eingegangen. So muss man das sehen. Und ich denke, dass das Problem einfach nicht ein Problem ist von ein paar ich sage mal Assozial-Vielnutzern oder irgendwelchen Informatikstudenten ist, sondern es ist wirklich ein Problem, was einfach viele Leute interessiert, und ich denke, dass eine ganz ordentliche Beteiligung hier zusammengekommen ist.

Abg. Barthel: Ich hatte dabei eigentlich zwei andere Fragen, und zwar einmal an Herrn Zanker von input, und zwar: Was würden Sie denn sagen, was die Hindernisse sind, die also

momentan einen Teil der Bevölkerung noch abhalten, das Internet zu nutzen oder stärker zu nutzen. Sind das tatsächlich die Kosten, oder gibt es da andere Gründe, also wir haben ja bei der schriftlichen Stellungnahme der AGV zum Beispiel auch andere Gründe genannt, aber jetzt im mündlichen Statement ja fast wieder nur die Kosten gehört. Haben Sie darüber eine Einschätzung? Die zweite Frage, die ich habe, richtet sich an Frau Altmeyer von t-online, weil mich jetzt einfach noch mal die Begriffsklärung stärker interessieren würde. Wir haben ja jetzt gehört, Sie haben verschiedene ja ungetaktete Angebote oder teilgetaktete. Würden Sie sagen, dass das unter die Definition von Flatrate fällt. Wie sind da die Abstufungen und können Sie, ohne zu sehr in Geschäftsgeheimnisse einzusteigen, man konnte ja ein bißchen darüber nachlesen, auch schon in den Medien, was sagen, wie Sie die Kundenbedürfnisse und die Entwicklungen in dem Bereich einschätzen auf Grund der Erfahrungen jetzt mit Ihrem Angebot?

Vorsitzender: Herzlichen Dank. Jetzt haben wir eine ganze Reihe an die 6 Wortmeldungen. Jetzt bitte ich um Entschuldigung.

Mein Name ist Klaus Zanker.

Vorsitzender: Herr Zanker, Sie sind ja unmittelbar angesprochen. Ihnen folgt dann, nur damit wir das in der Reihenfolge haben Herr Dr. Bender, Herr Summa, Herr Schmidt, Herr Hefekäuser und Frau Altmeyer.

SV Zanker: Herr Barthel, Vielen Dank, dass Sie mich genau auf eine Frage angesprochen haben, auf die ich nämlich ohnehin Stellung nehmen wollte. Das politische Ziel, das eigentlich verfolgt werden sollte, auch mit dieser Diskussion hier, der Anlaß ist eigentlich doch, das politische Ziel eines Internets für alle, zumindest so wie es die Bundesregierung verfolgt, auch die Koalitionsfraktionen und das damit zusammenhängende Problem einer digitalen Spaltung. Genau zu diesem Problem der digitalen Spaltung gibt es ja zwischenzeitlich eine umfangliche Literatur, auch in Deutschland, aber vor allem ja in den USA, wo das Thema Digital die Wahrheit ja wirklich ein sehr hoch angesiedeltes politisches Thema zwischenzeitlich darstellt. In Deutschland gibt es zwischenzeitlich ja schon seit über einem Jahr die Studie von Booz-Allan & Hamilton, die im Auftrag der Initiative der 21 erstellt wurde, es gibt auch umfangliche Literatur der OECD zu diesem Thema. Es gibt zum zweiten, es gibt nicht nur Vermutungen über Nutzerverhalten, es gibt auch tatsächlich empirische Studien, die behaupten wir es mal, auch relativ unverfänglich sind, nämlich beispielsweise die ARD-ZDF-online bzw. offline-Studie. Ich glaube, die gehen von einer Grundgesamtheit von 8.000 Befragungen aus und die sind auf jeden Fall ja immer wieder gern zitiert und ist in dem Sinne auch als seriös einzuschätzen, und in allen Studien spielt der Kostenfaktor beim Ziel Internet

für alle beziehungsweise der Verhinderung einer digitalen Spaltung zwar eine Rolle, aber nicht die wesentliche. Bevor ich noch auf die anderen Punkte eingehen will, möchte ich noch ganz kurz ein paar Takte zu den Kosten sagen. Kosten spielen sicherlich eine Rolle. Das sind aber vor allem aber auch Kosten für die notwendige Hardware zu sehen, also einmalige relativ hohe Fixkosten in Höhe von um die 2.000 DM, die eben heutzutage die Anschaffung eines Computers mindestens kostet, sind die Kosten für einen ganz normalen Telekommunikationsanschluß, also die Grundgebühren zu sehen, sind auch die Kosten der Internetnutzung zu sehen, aber ich möchte noch auf ein weiteres Problem aufmerksam machen. Es sind auch in zunehmendem Maße die Kosten für den Inhalt zu sehen, nämlich den sogenannten Content. Im Internet ist die Zeit wohl langsam vorbei, nachdem es auch die technischen Möglichkeiten gibt, auch kleine Losgrößen entsprechend abzurechnen, und zwar gebührenpflichtig zu machen. Die Financial Times Deutschland hat am vergangenen Donnerstag oder Freitag gemeldet, dass t-online jetzt nämlich auch zukünftig ja vermehrt in das Content-Geschäft einsteigen will und diese Inhalte auch über Paper Use oder Abbo-Gebühren dann auch finanzieren will, das heißt, in zunehmendem Maße wird auch die Nutzung, nicht nur die Nutzung, sondern auch die Inhalte im Internet gebührenpflichtig. Und das ist sicherlich ein Problem. Die Diskussion über Flatrate im Sinne einer Verbreiterung der Internetnutzung halte ich hierfür ja etwas übertrieben. Es ist mir leider keine Studie bekannt, wo ein direkter Zusammenhang hergestellt wird über Pauschalbepreisung, also pull-Flatrate, und die Verbreiterung des Internetzugangs als solche. Diese Diskussion ist mir weder aus den USA bekannt noch aus den entsprechenden Studien der OECD. Wo sicherlich ein Zusammenhang besteht, ist die Nutzungsintensität. Aber da sollte man nicht hier das politische Ziel dann eines Internets für alle vorschieben. Ein Internet für alle heißt eine Verbreiterung des Internetzugangs und der Internetnutzung. Und eben bei dieser Verbreiterung der Internetnutzung sind eben noch ganz andere Faktoren ausschlaggebend. In erster Linie nämlich die Akzeptanz dieses Mediums, sprich, der Nutzer will einen Gebrauchswert wahrnehmen. Dies ist noch das größte Hemmnis laut ARD-ZDF-offline-Studie. Diese sagt, ich habe leider diese Studie jetzt nicht hier, um die 70 Prozent, dass das eben die Gründe sind, was bringt mir die Internetnutzung. Es gibt eben noch einen großen Anteil in der Bevölkerung, der eben noch keinen Gebrauchswert feststellen kann. Der zweite Punkt ist beispielsweise auch die Kompetenz, mit diesen Medien umzugehen, sowohl mit der notwendigen Hard- und Software, die da um das Internet herum notwendig ist, als auch die Kompetenz, mit dem Medium Internet selbst umzugehen. Und das sind eben wesentliche Barrieren, die es eben auch durch politische Initiativen abzusenken gilt. Aber das sind eben Barrieren, die nicht nur auf der Kosten-seite liegen, sondern da geht es auch um die Vermittlung von Medienkomponenten und andere Faktoren. Und zum Schluß möchte ich noch einen Punkt ansprechen, der in den USA eine größere Rolle spielt, in Deutschland noch gar nicht. Das ist nämlich auch die digitale

Spaltung. Da spielt nämlich ein wichtiger Aspekt eine Rolle, nämlich die ja Ethnizität, möchte ich es mal nennen. Es gibt bei uns viele Diskussionen über ältere, jüngere Menschen, die eben den Zugang zum Internet nicht so haben beziehungsweise dieses Medium nicht nutzen. Es gibt aber auch in Deutschland knapp 8 Millionen ausländische Mitbürger, die eben auch eine sehr geringe Nutzungsintensität vorweisen, und auch ein ja zu den Gruppen eigentlich gehören, die in der Regel nicht dieses Medium nutzen. Und da möchte ich auch noch mal einen kleinen Seitenhieb der Aufmerksamkeit darauf lenken.

Vorsitzender: Herzlichen Dank, Herr Dr. Bender.

SV Bender: Ich möchte mich kurz äußern, Herr Kelber hat eben die Frage schon angesprochen. Also, wir waren da einer wichtigen Erkenntnis auf der Spur, einer Sache, die hier immer so wild durcheinander geht, was überhaupt die Flatrate-Diskussion ein bißchen auszeichnet, dass viele Sachen durcheinandergohten und man nie strukturiert an die Sachen mal herangeht. Das Problem ist letztendlich folgendes: Wir fordern zwar die Flatrate, aber wir fordern nicht die Flatrate als ultima ratio, also als Allheilmittel. Weil, das wird oft verkannt in der Diskussion. Was wir fordern ist letztendlich eine Vielfalt von verschiedenen Tarifen. Das wollen wir auf der Endkundenseite anbieten. Und um letztendlich eine Vielzahl von Tarifen anbieten zu können, muss man natürlich auf der Vorleistungsebene auch eine dementsprechende Vielfalt haben, um letztendlich wie gesagt für die Endkunden diese Vielfalt zu generieren. Dabei spielen Flatrates nach unserer Meinung eine sehr wichtige Rolle. Das heißt aber nicht, dass wir nicht beispielsweise als Nutzer ein Mal im Monat meine e-mails checken möchte. Dann brauche ich keine Flatrate von weiß ich 49 Mark. Aber dann macht es nach wie vor Sinn, dann getaktete Tarife zu nutzen, vielleicht. Was wir aber sagen, die kritische Masse in Zukunft möchte mehr online bringen. Wir wollen dieses, und deshalb bin ich dankbar, dass Sie gerade das noch mal angesprochen haben, diese Zielvorgabe Internet für alle. Es geht hier nicht darum, dass wir uns über das Internet als irgendeine TK-Leistung unterhalten, wo wir meinen, o.k. jetzt sprechen wir über Minutenpreise, vergleichen lassen mit Handykosten, es geht darum, wir wollen das Internet. Diesen Mehrwert, den wollen wir irgendwie erreichen, den wollen wir generieren. Und dazu meinen wir, muss es eine Mediennutzung geben. Eine Mediennutzung, die vergleichbar ist mit dem Fernsehen. Also, die wir nicht vergleichen mit dem Handy oder mit anderen Tarifen, sondern die wir wirklich vergleichen mit der Fernsehnutzung. Insofern t-online würde in Zukunft auch in breitbandige Inhalte reingehen, will andere Sachen noch generieren, die man nur nutzen kann, wenn das sozusagen ohne ein Ticken einer Uhr im Hinterkopf abgeht. Das ist also das Ziel. Und es spielt nach wie vor das Nutzerverhalten die wichtigste Rolle dabei. Es gibt Leute, die wollen vielleicht breitbandige Inhalte nutzen. Das sind auch viel die Heavy-Nutzer, die jetzt im Augen-

blick von dieser 78-79 Mark-Flatrate profitieren. Aber da sind wir der Ansicht, die werden früher oder später eh zu DSL übermigrieren. Es gibt aber Leute, die sich in einem anderen Prozeß im Augenblick befinden der Internetnutzung. Und dieser Prozeß der Internetnutzung, also e-Mails checken, letztendlich das Wissen zu erschließen, das im Internet vorhanden ist, da sind wir der Ansicht, das geht auch schmalbandig. Und schmalbandig deshalb, weil wir meinen, schmalbandig kriegen wir auch eine Flächendeckung in Deutschland hin. Wenn wir jetzt, oft wird uns präsentiert, ja das wäre halt eine Investition in die technische Sackgasse, wenn wir jetzt noch weiter gehen müßten, um jetzt hier flächendeckende Flatrates, also schmalbandige Flatrates zu erreichen. Die Netze würden vollgeschossen. Deshalb DSL. Aber DSL ist unserer Ansicht nach nicht insofern der Punkt, weil wir sagen mit DSL gibt es keine Flächendeckung in Deutschland. Es gibt Gebiete in Ostdeutschland, wo wir...

Vorsitzender: Wir kommen gleich zur Technik noch mal.

[weiter]: lassen Sie mich gerade mal diesen wichtigen Punkt machen, bevor wir nachher vielleicht da übergehen. Wichtiger Punkt: Die Zielvorgabe ist Internet für alle. Und Internet für alle heißt runter mit den Kosten, heißt Kosten aus der Sicht der Verbraucher. Der Verbraucher soll es einfach haben. Darum geht es uns vor allen Dingen. Und es kann nicht sein, und deshalb wir sind der festen Überzeugung, dass beispielsweise t-online auch nachher dafür bestraft wird, wie Herr Hefekäuser das eben schon mal in Aussicht stellte. Der Punkt, wo die Preise kompliziert werden, wo man eine Anzeige schaltet, ich will mir jetzt kein Urteil erlauben über die Geschäftspraxis von t-online, aber wenn man eine Anzeige schaltet, wo man Tagtarife, Nachttarife und Sternchen hier und Sternchen, da sagen wir nein, es geht darum, einfach, kalkulierbar, wie Herr Sudholt eben sagte, für die ganze Familie einen Internetpauschaltarif, wo ich genau weiß am Anfang des Monats, was am Ende des Monats auf mich zukommt. Das muss das Ziel sein, aber nicht ultima ratio.

Vorsitzender: Dann wiederholen wir die eigentliche Frage noch mal. Ja, danke.

[Ohne namentlich Vorstellung]: Wenn Sie in Ihrem Papier sagen, 19,5 Stunden erwarten Sie, zwischen 19,5 und 30 Stunden erwarten Sie im Durchschnitt durch die Flatrate-Anwender, dann kaufen Sie das heute für ich schätze mal 15 bis 25 Mark ein. Warum können Sie dann heute noch keine Flatrate anbieten? Das war ja noch die Frage. Eine ähnliche Frage hat Herr Hefekäuser auch gleich, auch nicht beantwortet.

SV Bender: Flatrate heißt für uns natürlich angemietet. Wir wollen das jetzt nicht irgendwo auf einen Bereich begrenzen. Und dazu braucht man noch eine Vorleistung, die einem letzt-

endlich das ermöglicht. Denn Sie haben es beobachtet im letzten Jahr. Und da ist es auch interessant, vielleicht mal festzustellen, die ganze Flatrate-Diskussion im letzten Jahr oder die Marktbewegung wurde ja eingeleitet dadurch, dass t-online eine Flatrate von 59 Mark in den Markt gebracht hat auf der Basis der getakteten Vorleistung, das heißt, man hat die Minuten eingekauft und an den Endkunden weitergegeben. Das rechnet sich natürlich nicht in dem Augenblick, wo ich eine Flatrate unter 100 Mark anbiete und die Kunden sind länger als 50 Stunden online, fährt man natürlich in die roten Zahlen hinein. Interessant ist, genau das hat stattgefunden, das Flatrate-Sterben setzte ein im letzten Jahr, und auf einmal in diesem Jahr zieht t-online diese Flatrate wieder vom Markt und sagt, es rechnet sich nicht. Also, insofern und da kann Herr Schmidt noch etwas dazu sagen, was die beiden Punkte der Entscheidung der Regulierungsbehörde waren, das waren einmal Wettbewerbsgründe und das war Verbraucherinteresse. Das waren die beiden Säulen, auf die sich ja diese Entscheidung stützt. Und es ist nicht möglich, sozusagen eine kalkulierbare Endkunden-Flatrate anzubieten auf der Basis von getakteten Tarifen im Moment.

Vorsitzender: Vielen Dank, auf die Punkte werden Herr Schmidt, Herr Hefekäuser und Frau Altmeyer auch gleich noch mal eingehen. Aber zunächst ist Herr Summa dran.

SV Summa: Herr Vorsitzender, meine Damen und Herren! Eigentlich hätte ich als Vertreter der Internetserviceprovider hier in der Mitte sitzen bleiben müssen, als ich reinkam. Nein, eine gewisse emotionale Betroffenheit, weil hier die Politik, und deswegen sitzen wir hier, soll ja vorausschauen. Wir sollen etwas gestalten, was in Zukunft funktioniert. Und ich kann jetzt hier aus der Sicht der Internetserviceprovider zumindest einen kleinen Beitrag für die Vergangenheit liefern. Denn in der Vergangenheit hatten wir nämlich das Problem, dass auf Grund der hohen Tarife, die wir in den letzten 10 Jahren für die Wiederverkäufer hatten, einen relativ kleinen Anteil an Internetservice Providern, die hier überhaupt noch in dem Privatkundensegment tätig sind. Das heißt, wenn die Entwicklung sich so weiter entwickelt, sehen wir eine Monopolisierung auf zwei, drei, vier große Anbieter, die sich das gesamte Endkundengeschäft irgendwie teilen werden. Das sehen wir als eine gewisse Gefahr. Das zweite, was ich denke, man muss das Ganze auch unter dem Aspekt der Konvergenz der Medien sehen. Wir reden hier im Moment sehr stark unter dem Eindruck telekommunikativer Dienstleistung. Wir sehen das mit dem Wissen unserer Vergangenheit. Wenn wir die Technik, da kommen wir gleich zu, etwas in die Zukunft projizieren, dann werden all diese Modelle, die wir hier diskutieren, einfach nicht mehr greifen. Das wird nicht mehr funktionieren, wie wir es uns jetzt denken. Ich kann mich ganz gut erinnern, einer der größten Internetnutzer in Deutschland war 1991 die Deutsche Telekom. Und da hatten wir genau diese Flatrate-Diskussion, weil die Telekom wollte von den einzigen zwei Providern, die es damals gab,

auch eine Flatrate haben, weil die haben gesagt, mensch kriegst von uns einen Betrag. Dann ist das abgegolten. Ich meine, wir müßten bei dieser ganzen Diskussion weg von der Taktung, wir müssen weg von dem minutenabhängigen Rhythmus, sondern wir müssen hin zu den Inhalten, das heißt also zu den Kosten für die Inhalte selbst, Content, und halt da als Grundgebühr im Grunde genommen hin zu einem Kontingent, das sich in Bits und Bytes ausdrücken läßt und auch gemessen werden kann. Und wenn das grundversorgungsmäßig gut ausgestattet ist, dann kann man durchaus eine Vielzahl von Nutzern befriedigen mit 10, 20 Mark. Und wer halt mehr im Internet, nicht zeitlich mehr, sondern wer größere Datenmengen im Internet heruntersaugt, muss halt entsprechend einem Kontingentmodell mehr bezahlen. Und das wird dann auch solche Probleme lösen, wie wenn wir später mal Fernsehgucken wollen im Internet, oder wenn wir Radio hören wollen. Wer den ganzen Tag Radio hören will, der bezahlt die Bits und Bytes. Und da könnte man Urheberrechte und andere Sachen damit mit abgelten. Also, unsere Vorstellung ist weg von den Taktgebühren für Leitungen, hin zu Kontingentgebühren für die Leitungen. Und dann kann man auch über eine Grundversorgung für den Privatanutzer in einem sehr attraktiven Bereich nachdenken und auch festschreiben.

Vorsitzender: Herzlichen Dank. Herr Schmidt. Die Frage von Herr Kelber war noch offen. Sie haben sich ansonsten gemeldet. Und anschließend Herr Hevekäuser.

SV Schmidt: Ja, vielen Dank Herr Vorsitzender. Ich würde gerne sehr gezielt auf die Frage von Herrn Kelber eingehen, möchte aber gerne vorausschicken, dass ein Aspekt bis zu den letzten Bemerkungen von Herrn Bender hier doch etwas meines Erachtens falsch angekommen ist oder falsch betont worden ist. Es geht meine ich auf der Wettbewerberseite und auch nicht auf der Reguliererseite um die Frage einer Flatrate oder eines getakteten Entgeltes. Es geht um Beides. Die Regulierungsbehörde, für die kann ich es mit Sicherheit sagen, hat ein Anliegen in beiden Aspekten. Auf die Vielzahl kommt es an, auf die Kombinationsmöglichkeiten und die Auswahlmöglichkeit, die dem Anbieter einfach die Möglichkeit geben soll, nach seinen eigenen Bedürfnissen, nach seinen Kundenkreisen, nach den von ihm eingeschätzten Kundenbedürfnissen ein individuelles Angebot zusammenzustellen. Das wollten wir erreichen. Wir wollten nicht die Flatrate ersetzen und das getaktete Entgelt in Zukunft nicht mehr haben. Wir würden gern Beides haben, und zwar auf der Vorleistungsebene. Jetzt gezielt zu Ihrer Frage, Herr Kelber. Zu den eigentlichen Kosten, die man hier mit Fug und Recht geltend machen kann in Form eines Flatrate-Preises haben wir uns noch gar nicht recht vorarbeiten können. Die Entscheidung, die die Regulierungsbehörde auf diesem Gebiet getroffen hat, ging um den Anspruch als solchen, nämlich kann es ein Recht geben für andere Carrier und für Internetserviceprovider, die Zuführungsleistung auch zu verlangen zu

einer Flatrate-Abrechnung. Das war der Gegenstand der Entscheidung. Wir sind zu einem Ja gekommen. Die gerichtlichen Auseinandersetzungen dazu laufen noch. Wir haben ganz bewußt in dieser Phase uns zu Zahlen nicht geäußert, einfach weil wir an dieser Stelle wie an vielen anderen auch der Grundüberzeugung anhängen, dass dann, wenn die Ansprüche als solche klar sind, zunächst die betroffenen Unternehmen versuchen sollten, Einvernehmen zu erzielen, ehe der Regulierer tätig wird. Das ist ja kein Gebiet, wo es um Genehmigungsverfahren und x andere Rregulierungen geht, sondern allenfalls um eine nachträgliche Entgeltregulierung, aber selbst die haben wir uns zunächst mit Fug und Recht verkniffen. Gleichwohl haben wir uns mit dem Angebot, wie es jetzt vorliegt in Form des OVF, so heißt die Abkürzung bei Telekom mit dem konkreten Angebot und den Preisen beschäftigt. Wir halten sie nach einem ersten Urteil eben nicht für die Größenordnung, die am Markt Anklang finden kann. Ich will Ihnen das an einer ganz kurzen Rechenstaffel vielleicht vor Augen führen. Es gibt einen Preis, so is er in der Grundeinheit definiert, für eine 2-Megabit-Leitung von 4.800 DM im Monat. Diese 4.800 DM oder die zwei Megabit können Sie auf 30 Kanäle, die Sie denn brauchen, 64 Kilobit-Kanäle aufteilen. Jede dieser 64 Kilobit-Kanäle versorgt im Grunde 4 bis 5 Kunden. Das ist die übliche Belegungsform. Und Sie kommen dann zu einem Zuführungsentgelt von monatlich rund 40 DM. Wenn Sie nun dagegenhalten, der Betrag ist hier mehrfach genannt worden, dass Sie etwa in der Größenordnung von 40 bis 50 Mark, aber nicht drüber, eine Endkundenflatrate anbieten müssen, um am Markt Anklang zu finden, blieben Ihnen bei diesen Zuführungskosten allenfalls noch 10 DM übrig, um eigene Kosten zu decken. Das ist nach unserer Auffassung zu wenig, zumal weitere Kostenpositionen, die der einzelne Carrier und der Internetserviceprovider hat, auch noch abgedeckt werden müssen. Aber das ist ein vorläufiges Urteil und kein vertieftes Urteil. Danke Ihnen.

Vorsitzender: Hierzu gibt es zwei ganz direkte Nachfragen. Die sollten wir stellen von Herrn Kelber und Herrn Passek.

Abg. Kelber: Also das eine war nur meine Verwunderung, weil ich nicht wußte, dass Marktanklang Regulierungsvoraussetzung ist. Aber eine ganz andere Frage. Entscheidend ist ja nur, Sie haben mir die Antwort geliefert, die ich natürlich aus den Unterlagen auch schon längst kennen müßte, nur da Sie jetzt schon die Entscheidung getroffen haben, das ist wichtig für die politische Diskussion. Sie haben ja die Entscheidung getroffen, dass eine Vorleistung für eine Flatrate angeboten werden muss. Und zumindest müssen Sie ja eine grobe quantitative Prüfung gemacht haben für diese Frage, weil Sie ja bei jeder Ihrer Entscheidung der Verhältnismäßigkeit als Voraussetzung haben. Also müssen Sie eine grobe quantitative Prüfung gemacht haben, irgendwo Grenzkosten, Sprungkosten, Gemeinkosten und abgeschätzt hat. Und das mal als Grundlage in die Diskussion mit einzubringen, völlig

unabhängig jetzt möglichst so wenig differenziert, dass es nicht die anderen Fragen, die Sie noch klären müssen, rechtlich, später bei der Abnahme der vorgelegten Kosten in der Regulierung, das wäre für die politische Diskussion über eine Flatrate schon eine entscheidende Größenordnung und um zumindest für mich meine Meinungsbildung zu komplettieren.

Herr Passek: Oliver Passek, Büro Bettin, Bündnis 90 Die Grünen. Mein Beitrag geht zu der Stellungnahme von vorhin. Ich möchte nur noch einmal einen Denkanstoß geben was die Konvergenzdebatte angeht. Wir müssen uns da denke ich wirklich über einzelne Punkte unterhalten, die im Moment aus den unterschiedliche Gründen noch nicht so auf der Agenda stehen. Das hat technische Gründe, das hat Gründe, dass einzelne Modelle nur für Geschäftskunden oder Privatkunden in Frage kommen, oder wir am Beginn der Entwicklung stehen. Ich nenne mal drei Stichworte, die in diesem Gesamtzusammenhang mit beachtet werden müssen. Einmal Internet aus der Steckdose, das ist zweitens Funkübertragung und das ist drittens der Gesamtkomplex Breitbandnetzkauf. Das heißt, diese Gesamtpakete, die dann von den entsprechenden Anbietern Telefonie, Internet, Paperview alles Mögliche geschnürt werden demnächst. Und denke ich, diese ganzen Projekte müssen in diesem Zusammenhang mit gedacht werden, dass wir ganz neue Angebote haben, die auch entsprechend in die politische Diskussion mit aufgenommen werden müssen.

Vorsitzender: Vielen Dank. Ich dachte, es wäre eine Nachfrage. Aber ich glaube, das ist auch ein Punkt, auf den Herr Hefekäuser noch einmal antworten kann, der im übrigen auch das Wort hätte. Herr Hefekäuser, was mich nur interessieren würde bei der Gelegenheit, wenn ich eine Frage direkt noch einschieben darf, Sie haben ja nun Erfahrungen gehabt, vielleicht kann ja auch Frau Altmeier noch mal kurz von t-online darauf eingehen, mit dieser Flatrate, da würden mich einfach mal so die Kundenreaktionen interessieren. Ich habe gehört, da hat es dann technische Probleme auch gegeben, weil es zu groß war. Also die Meldung der Einschätzung dessen, was da so publiziert wird, würde mich einfach mal interessieren in diesem Zusammenhang.

SV Hefekäuser: Ja, vielen Dank, Herr Vorsitzender. Ich muss noch mal auf die Frage zurückkommen, die gestellt worden ist, ich glaube von Herrn Barthel. Was sind eigentlich die Unterschiede oder die Zusammenhänge mit diesen Flatrate-Tarifen, vielleicht war es auch Herr Kelber, die es in Großbritannien und an anderen Orten gibt. Und wieso geht das eigentlich hier nicht, oder was ist der Zusammenhang. In der Tat

Vorsitzender: Darf ich Sie mal ganz kurz unterbrechen? Ich hatte jetzt völlig die Nachfrage vergessen von meinem Kollegen Kelber und Herrn Schmidt. Aber solange er sich die Antwort überlegt, machen Sie weiter.

SV Hefekäuser: Darf ich sagen, dass ich das für etwas problematisch halte, weil die Frage, ob die Regulierungsbehörde sich zu diesen Tarifen überhaupt äußern darf, Gegenstand gerichtlicher Auseinandersetzungen ist. Es geht nicht darum, ob man eine Meinung hat, sondern es geht darum, ob die Regulierungsbehörde, und deshalb wundere ich mich darüber, was der Herr Schmidt sagt, überhaupt befugt ist, berechtigt ist, diese Tarife einer Regulierung zu unterziehen. Also das ist ein ganz wesentlicher Punkt dieser berechtigten Auseinandersetzungen, die da stattfinden. Aber das muss Herr Schmidt ja selber wissen, was er da verantworten kann. Ich will aber gerne das Beispiel Großbritannien aufgreifen. Da gibt es in der Tat im Augenblick sehr preisgünstige Endkunden-Flatrates-Tarife, ca. 15 Pfund, ungefähr 50 Mark. Der Hintergrund ist, dass die monatliche Nutzungsdauer bei Flatrate-Kunden in Großbritannien nach Zahlen von Offteil bei 45 Stunden pro Monat liegt, nach Angaben von AOL übrigens noch die durchschnittliche Nutzungsdauer in Großbritannien bei nur 30 Stunden. Und damit liegen die deutlich, sehr deutlich unter der durchschnittlichen Nutzungsdauer des Internets bei Flatrate-Kunden in Deutschland. Und hier gibt es natürlich einen sehr wesentlichen ökonomischen Zusammenhang, der übrigens damit zusammenhängt, dass nur 4 Prozent der britischen Internetnutzer gleichzeitig auch einen ISDN-Anschluß haben, was dazu führt, wenn die im Internet sind, eben der gesamte Anschluß blockiert ist, während das bei Internetnutzern in Deutschland bekanntlich nicht der Fall ist, was also hier in Deutschland zu einer wesentlich höheren Nutzung führt. Und wenn man jetzt die durchschnittlichen Stundendauern bei Flatrate-Usern führt, und wenn man jetzt noch berücksichtigt, dass auch in den USA ebenfalls übrigens wegen der geringen ISDN-Penetration eine relativ niedrige durchschnittliche monatliche Nutzung der Flatrate-User vorliegt, nämlich auch ca. 30 Stunden, und das nun wiederum den Tarifen, den Nicht-Flatrate-Tarifen, sondern Budgettarifen gegenüberstellt, die wir jedenfalls hier in Deutschland haben, Frau Altmeyer wird das gleich noch im Einzelnen ausführen, 60 Stunden und 55 Mark; 30 Stunden 29 Mark, das heißt, die durchschnittlich 30 Stunden, die wir in UK haben und in den USA die in UK 50 Mark kosten, kosten in Deutschland 29 Mark. Und das ist einer der Punkte, weswegen ich Frage, wo ist hier das Problem. Ansonsten ist es aber wichtig und richtig und dem Aspekt kann sich ja auch AOL nicht entziehen, dass wir hier so langsam aber sicher mal auf die ökonomischen Zusammenhänge der ganzen Angelegenheit zu sprechen kommen. Da gibt es in der Tat eine ganze Reihe von Themen, und vielleicht tut das der Diskussion gut, mal in etwas andere Richtungen zu erweitern. Es ist mehrmals genannt worden das Stichwort Rundfunk. Deshalb greife ich das gerne auf. Wir haben im Bereich des Rundfunks, insbesondere im sogenann-

ten Free TV ja nicht die Situation, als wenn das alles nichts kostet. Oder was weiß ich, ob da die Caritas einspringt. Es geht hier einfach um eine andere Verteilung der Kostentragung zwischen Endkundenveranstaltungen und Inhaltelieferanten. Der Transport der Programme zum Endkunden kostet ja auch was. Er wird hier nur in dem Bereich komplett von den Rundfunkunternehmen, das heißt von den Inhaltetransporteurern selbst getragen, die ihrerseits auch dann die Produktion der Inhalte bezahlen, das heißt wir haben hier ein anderes Wertschöpfungsmodell, was u.a. bedeutet, dass man sich natürlich von Phänomen zu Phänomen von Internet über Rundfunk nach was weiß ich wohin sehr wohl über verschiedene Wertschöpfungsmodelle unterhalten kann, wie man Dinge gestalten kann. Nur eine Diskussion, die kriegt ja nun überhaupt keiner weg, weder AOL, noch der Unterausschuss Neue Medien, noch die Deutsche Telekom, noch sonst irgendwo. Die untere Grenze dessen, was man sich leisten kann, sind immer die Kosten, die tatsächlichen Kosten, die entstehen. Und da müssen wir uns glaube ich etwas frei machen von der Frage, was wünschenswert ist, und dem die Frage gegenüberstellen, was finanzierbar ist. Ich greife mal das Beispiel, das vorhin genannt worden ist, in dem die Automobilkosten eines 4-Familien-Haushalts oder so ähnlich herangezogen worden sind. Vielleicht ist es wünschenswert, dass ein 4-Familien-Arbeitnehmerhaushalt Aufwendungen für Automobile hat, die nicht höher sein sollten als, ich nehme mal eine dieser Zahlen an, also meinetwegen 500 Mark. Die Frage wäre dann nur, ob jemand auf die Idee käme, die Automobilindustrie soll dafür sorgen, dass das so ist oder soll diese Kosten tragen. Ich gehe noch weiter. Es ist vielleicht noch wünschenswert, dass 4köpfige Familien im Supermarkt im Monat nicht mehr als 250 Mark ausgeben müssen, Supermarkt-Flat, oder wie man das auch immer nennen will. Die Frage ist nur am Ende, wer bezahlt, das ist die entscheidende Frage am Ende jedenfalls dann, wenn man den ökonomischen Zwangszusammenhang anerkennt, dass es irgendwo tatsächlich Kosten gibt, die refinanziert werden müssen. Und ich ende da, bevor ich an Frau Altmeyer weitergebe, mit zwei weiteren Beispielen. Ich meine, wir leiern uns zum Beispiel unsere Online-Vorleistungsflatrate hier nicht aus den Rippen, sondern die zugrundeliegenden Zahlen oder die Tarifstruktur baut auf den tatsächlichen Kosten auf, wobei – ich komme da noch auf einen weiteren Aspekt zurück, der hier genannt worden ist -, man sich natürlich gegebenenfalls in der Tat über verschiedene Modelle unterhalten kann, man kann sagen, o.k., man gestaltet hier Investitionskostenzuschüsse für notwendige Erweiterungsinvestitionen. Diesen Weg haben wir hier nicht gewählt, sind wir auch bisher nicht gegangen, weil natürlich ein Stück kostenabhängiger Tarif ja im Grunde nichts anderes ist, die notwendigen Investitionen sind ja in diese Kosten einbezogen. Und derjenige, der diese Tarife bezahlt, nimmt damit natürlich in dem Maße in dem er sie nutzt an der Refinanzierung der Investitionen teil. Letzter Satz: Wir kennen Schulbücherfreiheit. Niemand kommt auf die Idee zu verlangen, dass die Schulbuchverlage die Kosten tragen müssen und wir kennen die freie Fahrt im Schulbus.

Niemand kommt auf die Idee, dass die Busunternehmen die Kosten dafür tragen müssen.
Vielen Dank.

Vorsitzender: Auch hier noch einmal nachfragen, weil sie sagen, es muss bezahlbar sein. Also ich glaube, das Ziel Internet Zugang für alle ist ja glaube ich hier im Saal ein einhelliges und von allen habe ich den Eindruck unterstrichen. Aber vielleicht einfach noch einmal meine Frage, was ist bezahlbar, oder andersherum welche Investitionskosten kämen denn auf Sie zu, wenn wir sagen würden, wenn die Regulierungsbehörde oder der Gesetzgeber sagt, also über Universaldienstdefinition oder wie auch immer 50 Mark im Monat oder so etwas. Kann man das in der Form beantworten, Herr Hefekäuser?

SV Hefekäuser: Nein, das kann man aus fast allen Gründen, die heute Morgen hier bereits diskutiert worden sind, eben so nicht beantworten. Weder ist Flatrate Flatrate noch sind damit bestimmte technische Zusammenhänge beantwortet. Sie können aber davon ausgehen, ich will die Frage so herum beantworten, dass alle Tarife, die wir anbieten, sich im Vorleistungs- wie im Endkundenbereich sich sehr stark an den entsprechenden Kosten orientieren und zwar entweder aus regulatorischen Gründen oder eben natürlich aus Wettbewerbsgründen.

Vorsitzender: Frau Altmeyer.

SV Altmeyer: Schönen Dank für die Möglichkeit, auch hier noch ein paar Sätze zu sagen, was sich getan hat in der t-online, seitdem wir die Standardflats aus dem Markt genommen haben, nämlich zum 1.3. Budgettarife eingeführt haben. Das ist sicherlich ein interessanter Aspekt. Ich glaube der Grundgedanke

Vorsitzender: Haben Sie da noch etwas vor in dieser Richtung oder ist das Boot so, also aus dem Markt genommen und jetzt erledigt, oder?

SV Altmeyer: Erst mal haben wir ein neues Preismodell, Budgettarife zum 1.3. eingeführt. Und ich darf sagen, dass wir uns orientiert haben an dem, was hier auch gerade von Herrn Hefekäuser gesagt worden ist, wir haben in Deutschland nicht das Thema der Nutzung fürs Internet, sondern wir haben vielleicht ein Thema bezüglich der Penetration. Aber da komme ich auch gleich noch einmal darauf zurück. Und da gibts ja wohl den Ideologiestreit, ist die Flatrate die Chance, die Möglichkeit, die Penetration zu steigern, ja oder nein. Ich darf Ihnen sagen aus der Erfahrung jetzt von einem Monat knapp, doch genau ein Monat jetzt, heute ist glaube ich der 2. April, wir haben ja Softhandtarife eingeführt, 30 Minuten, 60; 90; 120 mit

Stunden mit einem Preisvolumen von 29 DM, 55 DM, 79 DM und 99 DM. Und interessanterweise stellen wir jetzt fest, dass ein ganz erheblicher Anteil unserer Kunden aus der Standardflats genau in diese Softhand-30- und -60-Tarife hineingehen, also bewußt aus dieser Standardflats hinausgehen und einen für sie adäquaten Tarif wählen, der niedriger liegt als die bisherigen Flats von 79 DM, der aber auch deutlich macht, dass sie trotz ISDN vielleicht diese Notwendigkeit nicht so hatten wie das hier an vielen Stellen behauptet wird. Das ist der eine Punkt. Der zweite Punkt ist: Es gab natürlich Kundenreaktionen, das ist klar. Aber aus der Situation, die ich Ihnen eben gerade geschildert habe, nämlich dass ein sehr, sehr großer Anteil unserer Kunden diese neuen Budgettarife annimmt und zwar 30 und 60, zeigt sich doch, dass man sehr bewußt auch das Internet nutzt. Zu den Themen, die hier allgemein angesprochen worden sind was die Penetration angeht, wo auch von Input Consult hier gesprochen worden ist, möchte ich noch ein paar Ausführungen machen. Es ist ja nicht so, dass es nur ein Preisthema ist, ein Kostenthema ist, wie es hier an verschiedenen Stellen deutlich gemacht wird, sondern wir haben ja das Thema Hardware, was hier genannt worden ist. Wir haben das Thema, was überhaupt noch keine Rolle gespielt hat, nämlich das Thema neue Berufsbilder, also hinführen in relativ frühen Zeiten an dieses neue Medium. Wir sind inzwischen so weit, dass, so Edelgard Bulmahn, zumindest, die Bundesbildungsministerin, am 28.3. in der Presse feststellen kann, dass fast alle Schulen am Netz sind, nämlich 90 Prozent der Schulen und in den nächsten zwei Jahren die restlichen 10 Prozent der Schulen auch noch ans Netz gehen werden, sicherlich ein ganz hervorragender Beitrag auch der Deutschen Telekom mit ihrer Initiative „Online ans Netz“ und auch, sage ich mal, der Initiative in Richtung der Hardware, nämlich 20.000 PCs hier an die Schulen zu verteilen. Ein weiterer Punkt, der hier angesprochen worden ist, ist das Thema der ganz bestimmten Gruppen, die vielleicht noch nicht so allerg für das Internet sind, beispielsweise Senioren, auch hier ist ein riesen Fortschritt erzielt worden. Und das sollte man sich auch vor Augen führen, wenn man über dieses Thema diskutiert, nämlich 46 Prozent aller Senioren surfen inzwischen. Auch das ist eine Pressemitteilung aus den letzten drei Wochen. Und vor diesem Hintergrund, denke ich, hat gerade die Deutsche Telekom doch einen maßgeblichen Beitrag dazu geleistet, möglichst Vielen das Internet deutlich zu machen. Was ich damit sagen will, ist genau das, was Herr Hefekäuser auch am Schluß gesagt hat, wenn wir weiter uns in diese Richtung bewegen wollen, dann wird das eine Gemeinschaftsaufgabe sein. Ich glaube nicht, dass dies ein Unternehmen, was im Wettbewerb und am Markt steht, alleine stemmen kann. Es ist sowohl die Politik gefragt in ihrer Vorbildfunktion, auch in öffentliche Verwaltungen und Einrichtungen als auch die Unternehmen, aber dann auch bitte schön aus meiner Sicht diejenigen, die sich am Markt bewegen und wir müssen hier wirklich aufpassen, dass wir das Thema Kosten nicht völlig aus den Augen verlieren, zumindest für ein Unternehmen.

Vorsitzender: Dann abschließend als Letzten habe ich jetzt Herrn Dr., bitte um Entschuldigung, ich habe Ihren Arm Ihnen zugerechnet. Genau zu diesem Punkt noch einmal. Vielleicht können wir diesen Kostenbereich noch mal abschließen. Es ist sagen wir mal ein Betrag von 30, 60 Mark genannt worden, Flatrate vom Markt, wie auch immer. So ausgehend von dem, was wir bis jetzt diskutiert haben, warum meckert jetzt AOL eigentlich immer noch rum? Das können Sie uns an dieser Stelle einmal ganz konkret sagen.
Burschikos, warum meckert AOL immer noch rum?

SV Bender: Wir haben relativ intensiv über das Thema Kosten gesprochen. Und ich muss ganz ehrlich sagen, ich verfolge die Diskussion schon seit einiger Zeit mit großem Erstaunen. Und ich meine, da gebe ich Herrn Bumer [Summa??] Recht, hier ein Zukunftsszenario mit den realen Bedingungen der Gegenwart verglichen wird, beziehungsweise man versucht die Zukunft danach zu beurteilen, wie die Gegenwart funktioniert. Und das kann meiner Ansicht nach ganz grundsätzlich nicht funktionieren. Also wenn man sich mal anguckt, wie ein online-Medium funktioniert, dann stellt man anheim, dass es da ein gewisses Business-Modell gibt und in diesem Business-Modell stehen gerade die Einnahmen durch den Zugang nicht im Mittelpunkt der Finanzierung des Unternehmens. Also, aus der betriebswirtschaftlichen Sicht ist das Business-Modell orientiert an e-Commerce. Es ist orientiert letzten Endes an Contents. Das sind letzten Endes die Profit pools der Zukunft und weniger die Einnahmen, die durch den eigentlichen Zugang verdient werden. Das ist auch die eigentliche wirtschaftliche Chance, die das Internet bundesweit und international bietet, dass wir eine Erweiterung der wirtschaftlichen Tätigkeit auf das Internet natürlich zunehmend genau über diesen Punkt des Internets auch erzielt werden. Ganz grundsätzlich bin ich der Ansicht, dass wenn die Flatrate denn so ein Modell ist, das der Verbraucher grundsätzlich nicht akzeptiert, dass ich an dieser Stelle nicht verstehe, warum sie so vehement bekämpft wird. Wenn Sie an der Stelle davon ausgehen, dass der Verbraucher, und davon gehen wir an dieser Stelle sehr stark aus, letzten Endes darüber entscheidet, was am Markt Erfolg hat oder nicht, dann ist es letzte Endes so, dass eine Flatrate am Markt auch keine Gefahr darstellen würde, wenn sie einen Preis hätte, der marktorientiert ist.

Vorsitzender: Danke schön, Herr Schmdit von der Reg TP nochmal. Vielleicht auch noch mal ausgehend am Beispiel der Kosten. Wir haben ja von AOL eine Aufstellung gesehen und von anderen auch, England, USA, Deutschland, Australien, Kanada, Indien, Polen etc. Also aus Ihrer Betrachtung einfach aus der internationalen Situation heraus, bevor wir uns jetzt ganz kurz dem Thema Technik zuwenden und dann in einer letzten Runde in dieser Frage Regulierung der Regulierung dann noch mal am Ende. Aber vielleicht können sie mit dieser Frage auch einsteigen. Mein Kollege Barthel hat als Sie sprachen ein bißchen gebrubbelt.

Das klären wir nachher noch mal. Aber vielleicht kann diese Frage der Rechtsgrundlage dann an dieser Stelle auch noch mal angesprochen werden. Das wäre eine elegante Überleitung. Vielen Dank

SV Schmidt: Nicht schlimm, die Reihenfolge spielt keine Rolle. Ich will gern auf die Bemerkung von Herrn Kelber von eben noch eingehen was die Kostenbetrachtung angeht. Herr Kelber, es ist in der Tat so, dass wir uns mit den Kosten im Detail bisher nicht beschäftigt haben. Wir haben uns der Frage gewidmet der Preisstruktur, nicht der Preishöhe. Preisstruktur hieß in der damaligen Situation, dass es regulatorisch und wettbewerbsrechtlich nicht hinnehmbar war, auf der Endkundenseite eine Flatrate zu haben, aber nicht auf der Vorleistungsstufe. Alle Untersuchungen, die damals durchzuführen waren, wiesen eindeutig in die Richtung, dass man hier von gleichen Preisstrukturen auch wird ausgehen müssen auf der Endkundenseite und auf der Vorleistungsseite, was im Einzelnen folgendes bedeutet. Wenn Sie auf der Endkundenseite eine Flatrate haben, einen Endkunden nur mit einem festen monatlichen Betrag belasten können, der auf der Anbieterseite ja dann ihre Erlöse darstellen, auf der Einkaufsseite dieses Anbieters, nämlich bei der Vorleistung, aber bewegliche Kosten haben, die immer dann besonders hoch steigen, wenn Sie hohe Minuten einkaufen müssen als die Vorleistung, weil Ihr Endkunde die haben will, dann tritt hier eine Einengung von zwei Seiten ein: Sie haben von der Endkundenseite nur einen bestimmten Betrag, mit dem Sie monatlich rechnen können, aber auf der Vorleistungsseite von Ihrer Kostenseite her ja nahezu unbegrenzte Risiken. Die wollten wir beseitigen mit der seinerzeitigen Flatrate-Entscheidung. Aber noch mal, um es deutlich zu sagen, das war eine Preisstrukturentscheidung und keine preiserhöhende Entscheidung. Denn das war auch der Grund, warum wir uns bisher im Detail mit Kosten und Preishöhen nicht beschäftigt haben. Das ist eine Beschreibung der Tatsache, die so wie sie zur Entscheidung geführt hat, und die ihre Ursache hatte in der Situation in der regulatorischen Situation, die wir seinerzeit vorgefunden haben. Die Situation ist heute anders, gebe ich Ihnen völlig Recht. Aber damals war die Situation so. Die Entscheidung hat auf diese Situation reagiert. Vielleicht eine kleinere Nebenbemerkung noch. Sie hatten etwas schmunzelnd angemerkt, das Sie die Regulierungsbehörde ja sich auch mit Verbraucherfragen beschäftigt. Natürlich tut sie das. Denn sie hat eine doppelte Zielsetzung nach dem TKG, nämlich Wettbewerb unter Anbietern zu schaffen, aber gleichzeitig auch für auskömmliche und bezahlbare Preise für die Abnehmer zu sorgen. Das ist ein nicht unwesentlicher Aspekt auch unserer Arbeit. Er tritt nicht immer so deutlich in den Vordergrund wie der Wettbewerbsgedanke. Aber er spielt bei den allermeisten Entscheidungen auch eine Rolle. Vielen Dank.

Vorsitzender: Vielen Dank. Dann wären wir zur Überleitung zu meiner Frage eigentlich. Wie gesagt, ich will nicht alle unterschiedlichen möglicherweise bestehenden Rechtsauffassungen hier darstellen, aber wir haben eine heftige Universaldiskussion, wo damals gesagt worden ist, es reduziert sich auf Sprachtelefonie. So, dann frage ich mal jetzt wirklich, ausgehend von dem, was Ihre Zielsetzung ist, nach dem Regulierungsbedarf. Gibt das TKG das her, was Sie zu tun beabsichtigen, oder was ist Ihre Position, oder sehen Sie hier Handlungsbedarf des Gesetzgebers. Und das wäre eine Frage, die wir dann an alle anderen natürlich auch noch mal richten.

SV Schmidt: Ich kann das klar beantworten. Einen Bedarf zur Gesetzesänderung sehen wir nicht. Wir meinen mit den Aspekten, mit denen wir im Augenblick konfrontiert sind, mit den Vorschriften des TKG und den begleitenden Verordnungen, die es ja dazu ja auch gibt, auszukommen. Die Rechtsgrundlagen sind im wesentlichen zwei, auf die wir uns stützen. Im Bereich der eigentlichen Entgeltregelung sind es die Vorschriften über die nachträgliche Entgeltregulierung. Das ist der Paragraph 30 TKG. Die zweite Kernvorschrift ist die Mißbrauchsvorschrift des Paragraphen 33 TKG, insbesondere zwei Belangen gerecht werden zu können, das ist in zunehmendem Maße der Behinderungs- und Mißbrauch, also Anbieten zu Kosten, zu Preisen, die unter den Kosten liegen auf Dauer oder nur vorübergehend. Und der zweite Aspekt der Diskriminierungsaspekt. Beide Belange finden Sie abgebildet im 33 TKG, so dass wir uns, wenn ich das so salopp sagen kann, von der Gesetzgebung und von der Verordnungssituation voll ausgerüstet fühlen, schon im Augenblick auch.

Vorsitzender: Jetzt die Nachfrage vom Kollegen Barthel.

Abg. Barthel: Da möchte ich schon noch mal nachfragen. Ich habe zwar das Gesetz nicht dabei. Aber ich halte es für ziemlich halsbrecherisch das, was Sie da machen. Weil, einmal geht es um Mißbrauch, dann geht es um Entgeltregulierung. Und das ist alles o.k. Das wird durch das Gesetz abgedeckt, haben Sie richtig gesagt. Aber Sie haben ja jetzt gerade ausgeführt, Ihr Weg zur Flatrate führt über den erschwinglichen Preis für den Kunden. Sie haben gesagt, Sie haben das Verbraucherinteresse zu berücksichtigen.. Sie haben die Frage der Marktakzeptanz zu stellen. Das finde ich alles o.k. Das sind gesellschaftspolitische Ziele, wie sie ja auch von AOL auch angeführt worden sind und wie sie ja auch von uns angeführt werden, wenn wir überhaupt dieses Thema diskutieren. Aber der Weg dahin führt doch jetzt nicht über diese Paragraphen des TKG, die Sie genannt haben. Deswegen sind Sie ja auch vor Gericht nicht damit durchgekommen und werden wahrscheinlich nicht weiter durchkommen, sondern der Weg würde ja nur dahin führen, dass man die gemeinwohlorientierten Passagen also das TKG und da eben Universaldienstregelungen anzieht, weil da die einzi-

gen Anhaltspunkte sind, um diese Kategorien, die Sie hier anführen überhaupt bewegen zu können und solange wir beim Universaldienst ja nicht zum Beispiel den breitbandigen Internetanschluß als Definition haben, sondern nur erschwinglichen Preis für ISDN-Merkmale bei der Sprachtelefonie, weiß ich gar nicht, wie Sie da annähernd durchkommen wollen. Und deswegen ist schon die Frage, ob hier die gesetzlichen Grundlagen ausreichen, oder ob wir da eben was verändern müssen. Und dann ist ja auch die Frage zu stellen, wenn das Verbraucherinteresse jetzt definiert wird und das Gemeinwohlinteresse und man sagt Universaldienst und dann aber klar ist, dass das kostendeckend aus der Sicht des Unternehmens, das das erbringen muss, oder auch andere Unternehmen, die es vielleicht erbringen wollen, gar nicht zu erbringen ist, dann muss ja eine andere Regelung gefunden werden der Finanzierung. Da sind wir ja darauf hingewiesen worden, also es ist ja schön für die Verbraucher, also wenn sie in den Supermarkt gehen können und alles für 30 Mark einmal einkaufen können, was sie wollen. Aber irgendjemand muss es ja zahlen. Und da ist dann die Frage an Sie, wie wollen Sie jetzt einmal auf der jetzigen gesetzlichen Grundlage dahin kommen und was würden Sie vorschlagen, was geschehen muss, nachdem ich davon ausgehe, Sie kommen jetzt nicht hin, damit Sie vielleicht mal hinkommen aus der Sicht des Gesetzgebers.

Vorsitzender: Herr Schmidt, vorher hat sich noch Herr Dr. Bender gemeldet. Dann würde ich vorschlagen, dass wir das in der ...Sie ziehen jetzt im Moment zurück. Gut, also dann können wir das unmittelbar abhandeln. Bitte schön, Herr Schmidt.

SV Schmidt: Vielen Dank Herr Vorsitzender. Ich würde gerne die Erklärung, die eben offenbar nicht ausreichend war gern noch einmal von einer etwas anderen Seite her in einem neuen Versuch starten. Es ist eine der schwierigen Situationen, mit denen die Regulierungsbehörde in jeder einzelnen Entscheidung eigentlich konfrontiert ist, dass der Verbrauchergedanke immer nur indirekt auftaucht. Gleich wohl, und ich bleibe bei dieser Aussage, kommt er mit zum Tragen, aber indirekt und über den Wettbewerbsgedanken. Denn Wettbewerb nach unserem Verständnis heißt nicht alleine dafür zu sorgen, dass es verschiedene Unternehmen gibt auf einem Markt, die miteinander in Konkurrenz treten, alle ihr Auskommen haben und die bei unternehmerischer Fähigkeit und Initiative und auch Phantasie es schaffen, über viele Jahre oder auch dauerhaft sich am Markt zu betätigen. Das ist nur eine Seite. Die zweite Seite ist die, und dort kommt genau der Verbrauchergedanke ins Spiel, dass dieser Wettbewerb im Regelfall, wenn er denn funktioniert, dafür sorgt, dass die Preise sich nach unten bewegen und nicht auf einem Niveau bleiben oder sogar die Preise ansteigen und genau das ist die Position, die den Verbrauchern zu Gute kommt. Wir brauchen, Herr Barthel, an der Stelle keine Verschärfung, Modifizierung oder völlige Umstellung von Rechtsvor-

schriften. Ich meine, dass wir mit den Vorschriften tatsächlich auskommen, wie sie im Augenblick da sind, es sei denn man folgt einer anderen Idee und sagt, die Unternehmen selbst brauchen nicht darauf angewiesen zu sein, ihre Kosten allein über den Verbraucher hereinzuspielen, sondern es muss eine andere Finanzierungsquelle überlegt werden. Aber das wäre eine andere Betrachtung. Deswegen kann ich auch den Ausführungen von vorhin den Beispielen mit der Automobilindustrie und mit der Lebensmittelversorgung nur mit größten Schwierigkeiten folgen, eigentlich überhaupt nicht, denn es wird hier schlicht und einfach eine grundlegende Differenz zum Telekommunikationsmarkt vergessen. An der Stelle gibt es keine marktbeherrschenden Stellungen, die wir aber im TK-Bereich vorfinden. Und deswegen wird reguliert im TK-Bereich, aber nicht im Bereich der Automobilindustrie und auch nicht im Bereich der Lebensmittelwirtschaft. Das ist eine sehr wichtige Unterscheidung, die man sich permanent eigentlich vor Augen halten muss.

Vorsitzender: Vielen Dank, Herr Dr. Bender

SV Bender: Also ich bin dankbar wie gesagt für die Struktur, die Herr Schmidt jetzt gerade noch mal in die Diskussion hereingebracht hat, weil die Fixpunkte über die sind wir uns ja im Klaren. Wir brauchen Wettbewerb, wir haben das Verbraucherinteresse, das es zu berücksichtigen gilt. Jetzt ist die Frage, wie man das mal praxisorientiert einsetzt. Denn letztendlich, wenn ich jetzt hier und zwar gegenüber mir anschau, wir stehen im direkten Wettbewerb mit der t-online, wir stehen natürlich nicht im direkten Wettbewerb mit der Telekom, denn die Telekom offeriert eine notwendige Vorleistung und diese Vorleistung läßt sich deshalb daraus ableiten, weil sie im Ortsnetzbereich letztendlich als ein praktisches Monopol der Deutschen Telekom gilt. Insofern sitzen wir im gleichen Boot wie t-online. Also wir sind Internet-serviceprovider, die eine Dienstleistung anbieten, die aufgrund dieser Vorleistung sitzt. Und ich erinnere mich an ein Statement vom Kollegen Graßmann von t-online am 14. März in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung. Dort stand, die Online-Vorleistungs-Flatrate ist gut für uns, also für t-online. Und ich frage mich im Augenblick, also wenn es eine Vorleistungs-Flatrate gibt, die jetzt auch der t-online angeboten werden soll, dann werden auf der Basis Preisblöcke angeboten. Das heißt, es gibt eine kostenorientierte Vorleistungs-Flatrate, die ist letztendlich gut für den Internetwettbewerb. Und da ist der Punkt, und das geht dann wieder in die Richtung, wie Herr Schmidt das gerade ausgeführt hat, es muss sichergestellt werden, dass es einen funktionsfähigen Wettbewerb gibt. Diese Vorleistung darf nicht nur für einen der Internetwettbewerber geeignet sein, sondern sie muss so gestaltet sein, dass alle Internetwettbewerber davon profitieren können. Nicht mehr und nicht weniger sozusagen verlangen wir. Dafür stehen wir. Wir wollen funktionierenden Wettbewerb, woraus dann wiederum der Verbraucher das beste Produkt ableiten kann.

[Ohne namentliche Vorstellung]: Wenn Sie mir bloß bitte sagen , weil ich es noch nicht ganz begriffen habe, worin liegen denn jetzt Ihrer Auffassung nach der Wettbewerbsnachteil zu Ihren Lasten und die Bevorzugung von t-online?

SV Bender: Also wir können gerne jetzt noch mal ins Detail uns das Angebot, was derzeit am Markt ist, was freiwillig angeboten wird, anschauen. Herr Schmidt hat eben schon mal in diese Richtung versucht das darzulegen, dass das Verfahren der nachträglichen Entgeltregulierung, dass die Regulierungsbehörde da schon mal reingeschaut hat, auch wir haben da reingeschaut, wir haben das Angebot verglichen mit vergleichbaren Angeboten, beispielsweise mit dem Angebot, was in NK am Markt ist, dieses Riaco-Angebot. Es ist klar, es gibt eine andere Netzstruktur dort, aber das heißt noch lange nicht, dass man nicht, sage ich mal, Grundparameter dieses Angebotes miteinander vergleichen kann, und da sind wir zu dem Ergebnis gelangt, dass sobald dieses Angebot im Markt ist, sollen alle Provider gleichmäßig davon profitieren können. Unsere Einschätzung im Augenblick zu dem UHF-Angebot ist, ursprünglich ist das Angebot als Anzug, in nenne es mal als Anzug geschneidert worden. Und es ist maßgeschneidert worden für den größten Anbieter am Markt. Und der größte Anbieter am Markt ist nun einmal die t-online. Ich sage mal, je kleiner der Anbieter desto weniger kommt er in den Genuß, dieses Vorleistungs-Flatrate-Angebot im Augenblick. Und insofern wird es nicht auf unserem Rücken ausgetragen, es wird auf dem Rücken ausgetragen der kleinen ISPs, die nämlich davon gerade nicht profitieren können.

Abg. Barthel: Sie sind doch fast genau so groß wie t-online. Und ich habe jetzt gehört wo ist in Bezug auf Ihr Unternehmen der Wettbewerbsnachteil, das habe ich immer noch nicht kapiert.

SV Bender: Also ob wir in Deutschland genau so groß sind wie t-online, das wage ich zu bezweifeln. Da können wir uns auch noch mal unterhalten, wie letztendlich die Kunden bemessen werden und wo die Registrierungen liegen. Es geht um die Ausgestaltung der Netze. Und ich bekomme gerade so einen Tipp von unserem Netzwerkchef, der früher übrigens auch bei der Telekom gearbeitet hat. Insofern kann er uns vielleicht interessante Insides hier noch zu dem Thema geben.

Vorsitzender: Herr Dichtl.

SV Dichtl: Vielen Dank. Ich habe einen kleinen Zusatz zu meinem Kollegen, Herrn Dr. Bender. Sie fragen, wo der Wettbewerbsnachteil liegt. Dieses Angebot kennt soweit jeder aus

der Presse, aus Veröffentlichungen. Aber ich kann Ihnen definitiv sagen, wir haben derzeit noch kein verbindliches Angebot der Deutschen Telekom vorliegen, jedenfalls nicht so, dass wir einen Vertrag unterschreiben können. Wir fordern dieses Angebot schon seit längerer Zeit. Wir haben wiederholt - ich persönlich - Fristen gesetzt über den Zwischenhändler DC-System, und dieses Angebot liegt uns nicht vor. Wir versuchen auch

[Zwischenbemerkungen]

Ja doch, es gibt das Angebot als solches. Es liegt also einfach generisch vor. Es liegt nur nicht umsetzbar uns AOL vor. Und es liegt offensichtlich auch nicht unserem Access-Provider vor, wir fragen auch über die permanent nach. Und mein Kenntnisstand, aber das können sicherlich ein paar Kollegen von Mediainvest beantworten, es gibt Verhandlungen hierzu, aber es ist noch nichts rechtsverbindlich unterschrieben. Und dazu fehlen auch diese Ausführungsbestimmungen. Und wir wissen jetzt nicht, was innerhalb der Telekom-Familie gerade momentan der Stand der Dinge ist. Aber ich kann nur sagen, was bei uns momentan das Thema ist.

Vorsitzender: O.k. Da Herr Hefekäuser gleich ohnehin dran ist nach dem Herrn Grützner, kann er sicherlich diese Frage klären. Also, ich weiß nicht, Herr Summa, haben Sie Ihre Angebote schon alle vorliegen? Oder? O.k. Also, da machen wir hier sogar mal etwas ganz Konstruktives kurz vor Ende, indem wir zu klaren Daten, Zahlen, Aussagen kommen, möglicherweise. Aber Herr Grützner, bitte schön.

SV Grützner: Ich habe leider so die Befürchtung, dass wir uns im Augenblick fürchterlich in Einzelheiten verzetteln und so die große Linie ein bißchen aus dem Auge verlieren. Weil, wir sind jetzt immer noch bei den Preisen. Und da muss man noch mal ganz klar sagen, es kann keiner sagen

Vorsitzender: Wir sind schon bei der Regulierung. Aber es ist eine unmittelbare Folge davon.

SV Grützner: Aber es kann keiner von der Telekom verlangen, dass sie ihre Leistungen unter Preis anbietet. Das tut auch keiner. Uns geht es hier genau das zu schaffen, was Herr Schmidt und Herr Bender hier immer wieder betont haben, den richtigen Preis oder den wirklichen Marktpreis zu ermitteln, schaffe ich nur im Wettbewerb. Und die Telekom macht Angebote. Sie macht ihren Kunden Angebote. Und sie macht den Wettbewerbern, zum Beispiel AOL, Angebote, auf ihre Plattform zu kommen. Es gibt aber derzeit kein sinnvolles Angebot,

was von anderen Carriern genutzt werden kann, die ihre Leitungsnetze ebenfalls zum Beispiel Internet Providern zur Verfügung stellen wollen. Das ist auch ein ganz wichtiger Punkt für die Internetprovider bis hin zu den großen Internet Providern, dass man also hier sich die Frage stellt, auf welche Plattform, zu welchem Preis gehe ich. Wenn die Vorleistungsprodukte zu einem niedrigen Preis angeboten werden auf Grund von Wettbewerbsentwicklungen, dann komme ich auch zu einem niedrigen Endkundenpreis. Die Frage hier zu diskutieren, wie viel will der Kunde bezahlen, das ist Politik. Darüber können wir uns fünf Jahre unterhalten. Ich bin nicht der Meinung, dass die Telekom jemand zwingen kann, es sei denn Herr Barthel geht wirklich den Weg über den Universaldienst, dass wirklich keiner, weder Herr Hefekäuser noch die Wettbewerbsunternehmen, die Leitungen anbieten, zwingen kann, hier ihre eigenen Geschäftsmodelle an die Wand zu fahren, um nachher über Contents das Geld hereinzuholen. Das kann man machen, das kann aber keine Verpflichtung sein, weder für die Telekom noch für die Wettbewerbsunternehmen. Aber der richtige Preis, und das ist die Grundsatzfrage, der richtige Preis für das Vorleistungsprodukt, und hier kommen wir zu den regulatorischen Fragen, und hier kommen wir dazu, was, wo entwickelt sich der Markt hin, will ich ISDN anbieten im Markt, brauchen wir eine Flatrate-ISDN, reicht es, wenn ich DSL-Flatrate anbiete, ist das das Zukunftsprodukt. Kann ich überhaupt die ganze Bevölkerung über DSL anbieten? Gerade in den neuen Bundesländern ist das nämlich nicht der Fall. Hier muss ich einfach schauen, wie komme ich hier weiter. Das sind die Themen und zu welchem Preis.

[Zwischenruf]: Wie kommen Sie denn zu dem richtigen Preis, nachdem Sie im Wettbewerb...

Abg. Barthel: Wenn es keine Alternativen, Infrastrukturen gibt bis jetzt jedenfalls, dann kann es doch kein Wettbewerb in Ihrem ideologischen Sinne geben. Sagen Sie mir doch mal, wie der wettbewerbsorientierte Preis aussehen soll, wenn Sie niemanden dazu zwingen wollen, also unter Preis, unter Wert zu verkaufen. Es sind immer diese Ausflüchte.

Vorsitzender: Herr Zanker und Herr Grützner haben sich bereit erklärt, hier nochmals zu antworten.

SV Grützner: Also seitens des Regulierers wird man, wie ähnlich auch in Großbritannien geschehen, für die Vorleistungsprodukte Preise festlegen und dann wird sich ein Marktpreis für das Endkundensegment entwickeln. Und dann muss man sehen, zu welchem Preis komme ich. Ich kann aber nicht von der Preisstruktur her schon ein Angebot machen, wo ich schon vorher von der Struktur sehen kann, dass die Wettbewerbsunternehmen an diesen über 1.000 Punkten zum Beispiel nicht anschließen können, wenn sie anschließen, hier Zusatz-

kosten für Lease lid zusätzlich haben. Ich muss noch ein bißchen Wasser in den Wein kippen. Diese Kanäle, die kann ich, wenn ich Flatrate anbieten will, eben nicht mit vier, fünf Mal beschalten, sondern bei den Unternehmen, die mir bekannt sind, die gehen jetzt zurück auf den Faktor zwei bis drei, das heißt, bei den Preisen, die Telekom jetzt anbietet, liegen wir schon bei 80 und nicht bei 40 Mark. Das heißt, ich muss mir das Vorprodukt anschauen. Und ich muss faire Bedingungen im Wettbewerb schaffen, auf die Leistung der Telekom zu kommen, und nichts anderes. Und das ist zum Beispiel ein Versuch, der in Großbritannien seitens der Oftel sehr konsequent vorangetrieben worden ist, und hier sind sicherlich sehr viel günstigere Ansätze gewählt worden als wir das bisher in Deutschland haben.

Vorsitzender: Jetzt haben wir noch einen unmittelbaren Dialog. Herr Hefekäuser, wären Sie einverstanden, noch ein bißchen zurückgestellt zu werden, aber dass wir den Punkt jetzt gleich noch abklären. Dann haben sich spontan Herr Summa und Herr Zanker gemeldet.

SV Summa: Wenn man über den Wettbewerb in dem Telekommunikationsumfeld nachdenkt, sollte man nicht vergessen, wir reden jetzt hier über die letzte Meile, und was Wettbewerb geschaffen hat, kann man im transnationalen, also im backbone sehen. Da sind heute Bandbreiten stehen da zur Verfügung, ich sage es einmal, ohne Ende, die zu Preisen geführt haben, die wir vor drei, vier Jahren gar nicht für möglich gehalten haben. Da herrscht Wettbewerb, weil auf diesen transnationalen Autobahnen ist mehr Verkehr, und man kann es vielleicht vergleichen mit Transatlantikrouten und den Zubringerdiensten im Flugverkehr. Aber da ist ja wirklich durch die Rationalisierung, durch neue Technik, durch verändertes Management, durch einfach andere Strukturen und den Wettbewerb ein ganz anderes Preisgefüge entstanden. Ich kann mir durchaus vorstellen, dass das auch in dieser letzte Meile zum Endverbraucher so der Fall sein wird. Es ist eine Frage, wie ich einfach das Unternehmen organisiere, wie ich meine Technik organisiere, und dann komme ich zu einem Preis. Und da muss man irgendwann mal alte Sache abschreiben und sagen, so ist es heute.

Vorsitzender: Herr Zanker

SV Zanker: Zur Preisgestaltung. Also da möchte ich auch den Herrn Hefekäuser ganz klar Recht geben. Also es geht wohl irgendwie aus ökonomischen Gründen nicht immer Forderungen zu stellen, dass ein bestimmter Preis nicht über einer Obergrenze liegen darf. Die zweite Frage muss dann schon auch beantwortet werden, wie es tatsächlich finanziert werden sollte. Wenn die politische Forderung darin besteht, dass die Kosten, das möchte ich in erster Linie mal bezweifeln, aber wenn die Kosten dann tatsächlich ausschlaggebend sind für das politische Ziel einer Internetiale, dann kann man über den Universaldienst wahr-

scheinlich dann das eine oder andere regeln, aber wenn man das auf Basis von ökonomischer Rationalität lösen will, dann stellt sich schon die Frage der Preisgestaltung. Und sofern ich mich in diesem Themengebiet da auskenne, aber ich habe immer gemeint, das bei solchen Netzinfrastrukturen es wohlfahrtsökonomisch geboten ist, eine Grenzkostenbepreisung durchzuführen und Sie gehen immer davon aus, dass, so habe ich das immer verstanden, AOL und alle Forderer eine Flatrate gehen davon aus, dass durch eine intensive Nutzung keine zusätzlichen Kosten entstehen, also die Grenzkosten gleich null sind. Darum gibt es aus Ihrer Perspektive wohl auch keinen Grund, warum die Telekom Ihnen irgendwelche Rechnungen stellen sollte für ein Produkt. Das heißt, dass es telekomseitig gar keine Kosten, keine zusätzlichen, also keine Grenzkosten verursacht. Das möchte ich jetzt aber erst mal anzweifeln, ob tatsächlich keine Kosten, keine zusätzlichen Kosten entstehen. Das kann wahrscheinlich nur die Technik selber dann beantworten. Also, da bin ich auch zu weit weg, aber das Argument der Telekom lautet doch eben, dass es eben bei einer schmalbandigen Leitung und bei einer pull-Flatrate eben dazu führt, dass Quasi-Standleitungen gibt, und diese Standleitungen wurden dann eben auch gelegt, und es kommt dann zu Kapazitätsengpässen. Kapazitätsengpässe wollen wir nicht, das heißt, die Telekom muss in die Netzinfrastruktur investieren, obwohl sie aus ihrer Perspektive in eine veraltete Technologie investiert. Über einen DSL-Zugang haben Sie diese Probleme ja nicht. Sofern ich darüber informiert bin, ist die Nutzung einer DSL-Flatrate als always-on ist glaube ich, sofern ich das weiß, kein Kapazitätsproblem auf Netzinfrastrukturebene. Ich weiß nicht, vielleicht gibt es da Experten hier am Tisch, die es bezweifeln können, aber ich finde, wenn damit zusätzliche Kosten entstehen, sind die Kosten auch entsprechend von der Telekom in Rechnung zu stellen. Also, das kommt mir fast von manchen so vor wie eine Forderung nach Freibier für alle, also für eine Pauschalbepreisung kann man nicht fordern, aber man muss natürlich auf der anderen Seite die Antwort dafür geben, wer soll es denn bezahlen, nämlich der, der es bestellt hat normalerweise. Gut, das ist nur ein kleiner Diskussionsanstoss.

Vorsitzender: O.k., herzlichen Dank, Herr Zanker. Das ist Ihnen auch gelungen, wobei wir uns natürlich bei der Frage der Kosten immer so ein bißchen im imaginären Bereich, und da stehe ich nun als armer Tor, auch was die Investitionen anbelangt. Aber vielleicht können wir bei der Frage der Technik ist alles sehr gut. Herr Hefekäuser, Sie haben sich gemeldet jetzt zur letzten Runde, vielleicht wäre es die Frage der Technik, wo wir auch noch mal einsteigen könnten mit einer Frage, die ich da hätte. DSL ist ja angesprochen worden und die Frage, wie wird die Telekom dann also die schmalbandige Entwicklung betrachten. Ich habe ja immer so verstanden, dass sie ein Stück weit als Auslaufmodell gesehen wird, aber hier wäre die Frage einfach noch nach der Flächendeckung in all den Fragen und tatsächlich auch nach dem Flatrate hin oder her, wie wir zu einer Flächendeckung insgesamt kommen und zu

einer vernünftigen Internetanbindung kommen, wie hier die Telekom hier die Entwicklung sieht und vielleicht an Hand von dieser Entwicklung auch noch mal auf die Frage von Herrn Zanker zurückkommen, werden denn hier denn tatsächlich Investitionen, alte Technik, neue Technik wie auch immer notwendig, so dass man also sagen könnte, alles, was wir hier diskutiert haben, sind tatsächlich Blütenräume oder ließe sich hier tatsächlich durch noch mal ein paar Millionen Nutzer mehr bei AOL, T-online oder weiß ich was hier das eine oder andere kompensieren. Wird es erwartet in Geschäftsmodellen beispielsweise. Also, vielleicht zur Technik überzuleiten. Aber zunächst haben Sie natürlich noch mal die Möglichkeit, auf die vorhergehende Regulierungsrunde dann auch Stellung zu nehmen.

SV Hefekäuser: Vielen Dank, Herr Vorsitzender. Ich glaube, das kann ich kurz machen. Zum einen müßte deutlich geworden sein, wenn ich als Unternehmen hingehe im Endkundenbereich einen Tarif nicht anbiete, den der Kunde wünscht, zum Beispiel eine Flatrate im schmalbandigen Bereich, dann werde ich dafür bestraft. Am Markt, das ist keine Frage der Regulierung, und da brauchen wir keine gemeinnützigen Organisationen namens AOL. Ich habe den Eindruck, dass das so eine Art gemeinnützige Organisation ist, wenn ich die Vertreter höre, die uns das beibringen, sondern da wird am Markt bestraft. Das ist auch richtig so. Nur sind wir eben davon überzeugt, dass unsere Budgettarife der richtige Weg ist, und die Art der Migration der Flatratekunden in die Budgettarife belegen dieses auch. Zweitens, ich habe es glaube ich schon vier Mal versucht, ich versuche es gerade noch mal ein fünftes Mal, ich habe es versucht, auch mal aufzumalen, weil ich ja, es mag wohl mein Problem sein, an der einen oder anderen Stelle, worüber wir überhaupt diskutieren.

Vorsitzender: Über einen preiswerten Internetzugang in Deutschland, das ist die Frage

SV Hefekäuser: Und dasselbe, was ich gerade gesagt habe, gilt natürlich genau so für Plattformen und Plattformwettbewerb. Wenn ich Plattformpreise falsch setze, werde ich auch von den Plattformkunden bestraft. Wir haben sehr erfolgreiche Plattformen, auf der übrigens auch andere als t-online drauf sind. So, und wenn wir über Flatrate diskutieren und uns die vier Dimensionen angucken, also Schmalband, Breitband, Endkunde und Vorleistung, dann stellen wir fest, dass es nur in einem dieser vier Felder jedenfalls von uns keine Flatrate gibt, nämlich im Bereich der schmalbandigen Endkundenleistungen. In allen anderen drei Vorleistungen Schmalband, Vorleistungen Breitband und Endkundenbreitband gibt es Flatrate-Angebote der Deutschen Telekom oder von t-online oder von beiden zusammen.

Nun, in diesem Zusammenhang aber auch zur regulatorischen Frage, zum Universaldienstaspekt, der ja eng mit dem technischen, und auf den es Ihnen ankam, mit dem technischen Aspekt verbunden ist. Wir sind nach wie vor auch hier der Auffassung, dass es keinerlei Be-

darf gibt, Universaldienstverpflichtungen hier einzuführen. Es gibt erstens flächendeckenden Zugang zum Internet wie auch immer. Das fängt bei schmalbandigen Anwendungen an über ISDN etc., etc., also es gibt diese These, dass es keinen flächendeckenden Zugang zum Internet gäbe, die gibt es nicht. Ich betone das noch mal, weil das hier so gesagt worden ist, zumindest man den Eindruck haben könnte, als könne diese Auffassung bestehen. Es gibt auch im Bereich des Zugangsnetzes und erst recht seit den Entscheidungen der Regulierungsbehörde vom letzte Freitag eine ganze Palette von Zugangsmöglichkeiten des Wettbewerbs. Das fängt bei der Teilnehmeranschlußleitung an und geht über andere Produkte weiter. Also hier sehe ich niemand, niemand bestreitet, dass hier ein bottleneck gegeben ist, von daher sogar ein gewisser Regulierungsbedarf anerkannt werden kann, jedenfalls noch für eine gewisse Zeit, also auch hier ist nicht wirklich ein Problem, wo man sich nun fürchterlich anstrengen müßte, sich hier zur Wehr zu setzen oder Entwicklungen herbeizuführen, die sonst nicht stattfinden. Was ist die Grundlage einer Universaldienstverpflichtung. Grundlage einer Universaldienstverpflichtung ist erstens: Ein Mangel müßte vorhanden sein. Den erkenne ich nicht. Zweitens dürfte dieser Mangel nur durch eine entsprechende staatliche Vorgabe zu beheben sein. Das bezweifle ich, weil bisher bei allen Technologien sich gezeigt hat, dass das richtig ist, was auch generell richtig ist, nämlich dass der Wettbewerb dafür sorgt, dass es keiner Vorgabe bedarf, sondern dass die am Markt agierenden Unternehmen hier dafür sorgen, dass es entsprechende Angebote gibt. Ein weiterer Aspekt von Universaldienstverpflichtungen kann der in der Tat von Universaldienstverpflichtungen und nicht von regulatorischen Aspekten kann der Verbraucherpreis, kann der wünschenswerte Preis sein. Auch hier sehe ich jedenfalls keinen unmittelbaren Handlungsbedarf. In allen Bereichen der Telekommunikation ist es so und auch im Bereich des Internetzugangs, dass sich die Preise nur in eine Richtung bewegen, nämlich nach unten. Wir hatten Preissenkungen im Bereich des Internetzugangs in den vergangenen anderthalb Jahren von 60 Prozent. Das sind signifikante Größenordnungen. Und deshalb darf ich in diesem Zusammenhang noch mal daran erinnern, wir sollten da auch was dieses Land angeht, nicht so wehleidig sein, und meinen, wir sind immer zurück. Ich erinnere daran, es gibt nirgendwo auf der Welt so viele ISDN-Anschlüsse wie bei uns. Das noch mal zum Thema Flächenverfügbarkeit und Zugang zu ISDN. Und wenn Sie hier auf die flächendeckende Verfügbarkeit von TDSL abheben, dann kann ich Sie hier auch beruhigen. Wir haben bis zum Ende des Jahres 2000 60 Prozent und bis zum Jahre 2001, das haben wir zugesagt, und das wird sich so auch realisieren, 90 Prozent der Haushalte versorgt. Damit wird Deutschland übrigens, auch wenn manchen das anscheinend nicht gefällt, zum weltweit führenden Breitbandstandort werden. Mit den Ausbauplänen bis 2004 wird die Deutsche Telekom für Deutschland die weltweit am besten ausgebaute Breitbandlandschaft schaffen. Schon heute haben wir mit der Zahl der verkauften DSL-Anschlüsse im Verhältnis zum Gesamtmarkt die USA fast erreicht, die deutlich vorne

lagen, also hier ist ein Aufholprozeß im Gange. Mit allem Verlaub, Herr Vorsitzender, das sind wirklich die Grundlagen, auf denen ich immer wieder frage, worüber beklagt man sich hier eigentlich. Ich meine auch diese Ausbaustrategie kostet einiges an Investitionen, wie jeder weiß. Es ist richtig, dass es in bestimmten Bereichen gewisse technische Probleme mit der TDSL-Versorgung gibt, die auch unter zum Teil etwas merkwürdigen Umständen zum Teil in der Presse diskutiert werden. Die TDSL-Technologie ist in der Tat eine Technologie, die aufsetzt auf der Kupferader und die Kupferader entsprechend veredelt. Dass das ein bißchen schwierig ist, da, wo Glasfaser liegt, das ergibt sich aus der Natur der Sache. Was heißt das denn? Das heißt nichts anderes, als dass eben die Frage sich natürlich stellt auch uns, wie kann ich diesen technischen Engpaß überwinden, was muss ich machen, um auch in den Bereichen, in denen Glasfaser verlegt ist, eine entsprechende TDSL-Penetration herbeizuführen. Daran arbeiten wir. Es gibt darüber hinaus Überlegungen, unversorgte Bereiche abzudecken via Satellit mit sogenanntem Sky-DSL. Auch daran arbeiten wir. Das alles sind allerdings, und ich ersuche noch mal darum, das nicht hinten anzustellen und nicht zu vergessen, sehr kostspielige zum Teil sehr, sehr kostspielige Lösungen und da muss man eben die Frage stellen, was refinanzierbar ist. Refinanzierbar sind solche Leistungen jedenfalls dann nicht, wenn technischer Fortschritt und Innovation zwar Regulierungsentscheidungen an dem Wettbewerb unter Kosten abgeliefert werden müssen. Danke.

Vorsitzender: Vielen Dank, wobei ich niemanden sehe, der sich über gute Nachrichten nicht freut. Was die 90 Prozent angeht, ist ja nun eine klare Aussage. Wie hoch ist im Moment der Prozentsatz, kann man das sagen ungefähr mit TSDL?

SV Hefekäuser: Ich kann das nicht ganz genau sagen, aber zwischen 60 und 90 Prozent. 60 Prozent gegenwärtig.

Vorsitzender: Gut, Herr Jobmann hat sich gemeldet und dann

SV Jobmann: Danke, Herr Vorsitzender. Es könnte hier der Eindruck entstehen wir hätten Wettbewerb im Teilnehmeranschlußbereich.

Vorsitzender: Also ein nicht vorhandener Eindruck ist jetzt noch mal dementiert worden. Das ist o.k.

SV Jobmann: Aber die Anschlußtechnik für das Internet läuft natürlich auch über die Teilnehmeranschlußleitung der Telekom. Und da ist kein Wettbewerb vorhanden, wie eben von der Telekom selbst bestätigt wurde. Und demzufolge bilden sich nicht die Preise im Wettbe-

werb. Und das denke ich mal ist eines der großen Probleme, dass sich die Preise eben dort nicht im Wettbewerb sich bilden, sondern dass die durch Tarife des einen Anbieters festgelegt werden. Zu den 60 Prozent Versorgung von eben, wenn ich das richtig im Kopf habe, ist in der Presse veröffentlicht, dass 600.000 Anschlußleitungen für TDSL vermarktet sind. Das ist größenordnungsmäßig 100.000 bis 200.000 tatsächlich in Betrieb sind. Wenn wir von 80 Millionen Teilnehmern ausgehen, habe ich Schwierigkeiten, da die 60 Prozent auszurechnen aus diesen Werten. Das heißt, wir liegen sehr viel niedriger.

Vorsitzender: Da könnten wir das Geheimnis dann unmittelbar bieten.

SV Jobmann: Flächendeckenden Ausbau und wir reden auf der anderen Seite von der tatsächlichen Abfrage und dem Grad ihrer Befriedigung, also es ist leider nicht zu erwarten, dass sämtliche 80 Millionen Deutsche TDSL-Anschluß haben wollen. Wir reden von den Fragen

Vorsitzender: Alles klar, also 60 Prozent der Nachfrage und Sie wollen 90 Prozent der Nachfrage.

[Zwischenrufe]

Vorsitzender: Wunderbar.

SV Jobmann: Aber aus der Presse kann ich lesen, dass 400.000, 600.000 keinen Anschluß bekommen können. Und das ist mit den Zahlen nicht in Einklang zu bringen.

Vorsitzender: O.k. wir sollten jetzt aber nicht in einen unmittelbaren Dialog treten. Die Zahlen sind fest und werden wir möglicherweise nicht mit der Flatrate lösen. Das gehört zur Technik natürlich in der Tat dazu. So, Herr Grützner hat sich gemeldet.

SV Grützner: Aus unserer Sicht gibt es eine klare Positionierung. Wir wollen Flatrate, wir wollen Flatrate nicht erst in mehreren Jahren. Wir wollen hier nicht auf eine Technologie setzen. Wir haben in Deutschland einen sehr sehr gut ausgebauten ISDN-Markt. Die Vielsurfer, Heavy-User werden sicherlich sich in Richtung

Vorsitzender: Wen wollen Sie denn? Was für eine Flatrate wollen Sie denn?

SV Grützner: Wir wollen auch eine Flatrate über den Bereich der ISDN-Technologie. Hier haben wir von Herrn Hefekäuser gehört, dass es ein Vorleistungsprodukt gibt. Aber es gibt kein Endprodukt mehr. Für TDSL-Technologie gibt es ein Endprodukt, aber es gibt kein Vorleistungsprodukt mehr. Das ist für uns eine relativ schwierige Situation. Seitens der Telekom wird erklärt, man möchte sich auf die neue Technologie, nämlich TDSL beschränken. Soweit wir wissen nach den Angaben der Telekom können nicht mehr als 10 Prozent der Leitungen insgesamt mit TDSL-Technologie beschaltet werden. Unsere Annahmen liegen hier etwas höher, aber auch nicht sehr viel höher, so dass wir schon aus diesem Grunde, weil wir hier zu Digitor devide kämen, aus unserem Dafürhalten es ein Aberwitz wäre, sich auf diese eine Technologie zu stützen, zumal die Ausbauzahlen, wenn wir das richtig im Kopf haben, und ich glaube darauf wurde auch eben hier angesprochen, obwohl Herr Hefekäuser das bewußt mißverstanden hat, die Zahl der Kunden, die unterschrieben haben, liegt sehr hoch. Die Zahl der theoretischen Anschlüsse auch. Die Zahl des tatsächlichen Ausbaues liegt aber irgendwo zwischen 100.000 und 200.000. Und wenn wir jetzt das hochrechnen, wie viele Jahre wir noch brauchen, bis alle Flatrate-Kunden, wie viele Flatrate-Kunden wollen, wir denn, 1 Million in Deutschland oder ein paar mehr, wie lange soll das dauern, bis wir die Flatrate-Kunden, von denen wir hier sprechen, an DSL-Technologie haben, wenn es denn dann technisch möglich ist. Und ich sage ganz bewußt, gerade in den neuen Bundesländern ist die Möglichkeit, Flatrate über DSL-Technologie zu bekommen, sehr, sehr viel schlechter als bei uns. Es ist in der Tat ein Treppenwitz, dass man jetzt gerade mit Glasfaser ein Problem hat, aber es nun einmal so, dass es billiger ist, deutlich billiger ist im Augenblick, über Kupferkabel anzuschließen. Da haben wir ein Problem, wenn wir uns hier ganz klar auf DSL konzentrieren. Wir müssen beides tun.

Vorsitzender: Ja vielen Dank. Wobei hier Herr Hefekäuser klare Aussagen getroffen hat, dass man mit Vehemenz an dieser Technik arbeitet, die dann das Problem, das Sie gerade beschrieben haben, nicht mehr stellt. Wir haben jetzt ein... Ja, ich sehe das technische Problem. Aber ich hatte es im Ohr, dass also an diesem technischen Problem vehement gearbeitet wird und dass bis Ende 2001 auch hier eine Lösung gesehen wird, habe ich das richtig verstanden. Also o.k. Dann war ich an dem Punkt zu euphorisch. Nicht 2001 gesagt. Ich habe es extra noch mal ins Mikrofon gesagt, dass hier kein Mißverständnis steht. Können wir das noch mal so ein bißchen quantifizieren? Entschuldigung, Herr Hefekäuser, aber ich glaube, das ist ein ganz spannender Punkt, wenn wir über Technik diskutieren an der Stelle. Ein kleines Problem: 13.30 Uhr. Unser eigentlich beabsichtigter Termin ist verstrichen. Wir sollten vielleicht eine ganz kurze Schlußrunde machen, aber Ihnen noch mal die Gelegenheit geben, dies zu tun. Es wären noch zwei kurze Fragen von meinem Kollegen Kelber und meinem Kollegen Barthel. Aber Schlag 14 Uhr fliegen wir hier raus. Und es sollte der Raum

noch ein bißchen gerichtet werden. Aus diesem Grunde bitte ich jetzt einfach noch mal alle, die sich zur Schlußrunde gemeldet haben, um kurze Konzentration. So, Herr Hefekäuser.

SV Hefekäuser: Ja, ich sage nur zwei Sätze. Die technischen Probleme, von denen wir gesprochen haben, Stichwort Glasfaser und so weiter, das habe ich auch nicht gesagt. Die lassen sich wahrscheinlich nicht in 2001 lösen. Das ist erstens ein technisches und zweitens ein finanzielles Problem. Und jetzt habe ich den anderen Punkt vergessen.

Und die Problematik der Bedienung der eingeschriebenen Kunden, das habe ich an anderer Stelle auch vor kurzem noch mal deutlich gemacht, und es wird ständig von uns deutlich gemacht, ist besondere eine Lieferproblematik der Zulieferindustrie. Ich sage noch mal, wir kaufen im Augenblick fast die gesamte Weltproduktion an DSL-Equipment, und es gibt niemanden, kein Telekommunikationsunternehmen auf der ganzen Welt, das in diesem Tempo und in diesem Umfang DSL ausbaut wie die Deutsche Telekom. Das ist mein Schlußwort.

Vorsitzender: Ja vielen herzlichen Dank. Letzteres ist nicht das Schlußwort, sondern was die Technik, die Umstellung die Abgeordneten aus Bruxal, wir bauen da nämlich dieses Zeugs, wenn ich bei Siemens richtig beobachtet habe. So, Herr Barthel und dann Herr Keller.

Abg. Barthel: Also ich hatte jetzt noch eine Frage an Herrn Kreuzsch jetzt zu dieser ganzen Technik eine Frage und Preisbildungsfrage. Sie haben ja mal von der Flatrate, also von der Pullflatrate Forderung als Verschwendung im Netz gesprochen und damit deutlich gemacht, dass es ja sehr leicht ist, wie wir jetzt gerade gehört haben, zu fordern, dass man also sowohl IDSN anbieten und ausbauen soll, schmalbandig, als auch gleichzeitig breitbandig anbieten soll, aber damit die Frage der Bezahlung, der Finanzierbarkeit und der technischen Darstellbarkeit nicht beantwortet ist. Wie würden Sie denn dieses Dilemma sehen. Also welcher Weg ist jetzt sinnvoller zu gehen und können Sie uns vielleicht auch noch was sagen, weil das Argument immer auftaucht, was technisch und betriebswirtschaftlich der Unterschied ist zu einem Massenmedium wie Radio und Fernsehen, wo man eine Flatrategebühr sozusagen bezahlt und der Telekommunikation als interaktiv oder Internet als interaktives Medium und wie sich so etwas auf Kapazitätsfragen, Kostenfragen in der Technik und dann auf die Preisentwicklung auswirkt. Die zweite Frage, die ich noch an Herrn Zanker habe. Wie sehen Sie das mit der, also die Frage, wie man es bezahlen soll, die in den Raum gestellt wird, ist bisher ja nur damit beantwortet worden, muss es nicht noch billiger werden, sondern auch noch mehr werden. Wie können Sie sich die Auflösung dieses Dilemmas dann in Richtung Internet für alle bezahlbar vorstellen?

Vorsitzender: Kollege Kelber, dann bevor Herr Zanker antwortet noch Herr Claßen, dann müßten wir an der Stelle dann aber auch enden.

Abg. Kelber: Also eine kurze persönliche Einschätzung, dann eine Frage an die Wettbewerbsfirmen. Meine persönliche Einschätzung ist schon, dass wir im Rahmen des Universaldienstes zu veränderter Situation kommen werden, weil natürlich mit der Entwicklung, die wir haben, auch eine Universaldienstanpassung durchführen werden. Und wenn die Angebote entsprechend sind, wird irgendwann das breitbandige Angebot eventuell auch in diesem Bereich herüberkommen. Wir werden uns natürlich dann auch über Finanzierungsfragen klären müssen, weil eine erfolgreiche Liberalisierung in Deutschland ja auch dazu führt, dass es den Wettbewerb vor allem in dem Bereich gibt, der sich kommerziell lohnt und die Universaldienstfinanzierung von daher auch noch immer die zweite Frage ist. Mir geht es aber noch mal darum, auf den Punkt zurückzukommen, weil ich das brauche für meine Entscheidung, und wir sind nicht ganz zusammengekommen die Frage der Finanzierung der Infrastrukturinvestitionen auch im Rahmen von Flatrate, wo ja auch AOL noch mal die Aussage relativ klar in seiner Stellungnahme getroffen hat, dass aus der Sicht von AOL natürlich funktionieren muss, noch von anderen. Außer von den absoluten Hardlinern, die sagen, ist mir wurscht, ich will das haben, sagt ja jeder, Infrastrukturinvestition muss drin sein. Nur meine Frage, dann muss uns aber auch klar sein, bei allem Ärger darüber, wie schnell oder wie langsam bestimmter Infrastrukturausbau passiert, weil er sich gerade als baden-württembergischer Abgeordneter geoutet hat. Bei mir in der Bürgersprechstunde, bei jemandem, der seit einem halben Jahr auf DSL wartet, seit anderthalb Jahren auf seinen Mercedes SLK, also da müßt Ihr in Baden-Württemberg mal etwas tun an Euren Kapazitätsfragen

Vorsitzender: Ein Unterschied: Bruchsal ist in Baden und die Mercedes-Leute sitzen in Stuttgart.

Abg. Kelber: Wir haben in bestimmten Technologiebereichen breiter Penetration wie ISDN. Wir kommen bei anderen Dingen schneller voran als andere europäische Länder. Ich nenne mal DSL oder Entbündelung der Teilnehmeranschlußleistung. Das heißt aber auch via local loop oder powerline. Das heißt aber auch, dass wir in diesen Bereichen schnellere Ablösungen haben als in anderen europäischen Ländern, nicht so schnell, wie die Telekom uns das manchmal natürlich verspricht, aber schneller als in anderen europäischen Ländern. Das heißt, der Anteil der Infrastrukturübernahmen von Kosten in eine Flatrate muss wesentlich höher sein als in Ländern, in denen diese technologische Ablösung langsamer vorangeht. Und das muss auch jeder sagen. Das heißt, wenn in Großbritannien, ja weil Sie den Kopf schütteln. Wenn in Großbritannien die Überleistung auf in Konkurrenz liegende Bereiche und

damit die Ablösung der Analogtechnologie langsamer passiert als hier, dann sind Investitionen, die jetzt in einem Ausbau getätigt werden, länger rentabel als in einem Land, wo nach ihren eigenen, wo sie nur reingehen in ihre eigenen Graphiken, wo sie selber zeigen, wie schnell eigentlich der Stand analogen Abrufs schon geringer sein wird als zum Zeitpunkt 4/2001. Und das muss dann klar sein, dass wir mehr Infrastrukturumlagen in einer solchen Flatrate in Deutschland machen müssen als beispielsweise in Großbritannien.

Vorsitzender: So, jetzt muss ich aber etwas ... Fragezeichen. Also, ich muss jetzt auf die Zeit gucken. Also, die Fragen waren gestellt an Herrn Zanker, an Herrn Kreusch und an Herrn Dichtl. Und dann hatten wir Herrn Claßen noch mal. Und dann muss ich einfach hier mal zum vorläufigen Punkt kommen. Aber ich glaube, viele Punkte sind jetzt richtig auch klarer geworden. So, Herr Dichtl, machen Sie es für Herrn Bender mit oder Herr Bender für Sie oder, aber zunächst der Herr Kreusch.

SV Kreusch: Gut, ich möchte noch mal zu der Ausgangsfrage zurückkommen. Wozu brauchen wir unbedingt um Himmels Willen die Flatrate. Ich möchte nur für diesen schmalbandigen Bereich jetzt antworten und nur für den Endkundenbereich. Es gibt, wenn wir uns das Verhalten der tatsächlichen Flatrate-Nutzer anschauen, dann sind vor allem die Zeiten aber auch das Datenvolumen tatsächlich explodiert. Also, man kann ungefähr von einer Daumenregel ausgehen: Die Leute haben ihre Nutzung verfünffacht. Die Vielnutzer, die auch umgestiegen sind, haben dann noch mal verfünffacht, Moment, womit haben die das verfünffacht. Wie kriegen Sie den Zeitbedarf mit hin? Es gibt drei Treiber. Den kriegen Sie hin mit online Radio, gut, wenn wir online Radio nach vorne bringen wollen, braucht man eine Flatrate. Die kriegen Sie hin mit MP3 download, und zwar in erster Linie mit MP 3 download. Und ich glaube, da wird sich das Rad demnächst ein bißchen anders drehen. Das wird nicht mehr in dem gleichen Umfang so sein, aber es ist wirklich das, was das Datenvolumen auch erzeugt hat, MP 3 downloads, das war der Treiber für Flatrate. Und der dritte Treiber, das waren kleinere Unternehmenlans. Das heißt, ein kleineres Unternehmen, das eben nicht das Geschäftskundenangebot der Telekom oder von Mediavest in Anspruch genommen hat, sondern das eine eigentlich für Privatkunden gedachte Internetflatrate genutzt hat und da ein kleines Lan angeschaltet hat. Also das sind die Treiber, womit Sie diese Zahlen von 80, 90, 100, 110, 120 Stunden im Durchschnitt hinbekommen. Wenn wir die deutsche Internetnation nach vorne bringen wollen, sorry, dazu brauchen wir keine schmalbandige Flatrate. Das ist meine Meinung.

SV Zanker: Herr Barthel hat danach gefragt, wie bezahlbar das Internet für alle möglich sein wird. Ich möchte mich ein bißchen meinem Vorredner anschließen. Haben wir doch bereits.

Also die Preise sind doch alles andere als positiv, die zur Zeit auf dem Markt sind. Also ich finde, es ist eine völlig überzogene Diskussion so zu tun, als würde in Deutschland die Internetnutzung an den Preisen scheitern. Es gibt sowohl von Telekom als auch von anderen Anbietern attraktive, gestaffelte Tarifmodelle, die sowohl wenig Nutzen wie mittelmäßigen Privatnutzen bis zu Vielsurfern wirklich jetzt ein beiteufächertes, kostengünstiges Angebot unterbreitet. Da ist eine ganze klare obere Preisgrenze da. Da ist nämlich der Pullflat TDSL. Also ich weiß nicht, wen man alles mit den zusätzlichen Kosten für die Grundgebühren zusammenrechnet, dann ist es bei 60 Mark im Monat. Und das ist dann wirklich die Obergrenze, die man in Deutschland für einen breitbandigen Internetanschluß ausgeben will. Also ich darf die Diskussion über Flatrate, sie verkürzt doch das Thema „Internet für alle“ doch ganz bedeutend. Ich habe vorhin schon mal versucht anzustoßen, nur in der weiteren Diskussion hat das Problem wohl weiterhin niemand gesehen. Es gibt ganz andere Zugangsbarrieren, Nutzungsbarrieren, die nicht auf der Preis- oder auf der Kostenseite liegen, sondern eben Akzeptanz, Multimediakompetenz

Vorsitzender: Aber Verzeihung, dazu haben wir schon eine Reihe von Anhörungen auch schon durchgeführt. Also, wir stellen ein riesen Gutachten in Auftrag. Das können wir an dieser Stelle verkürzen. Heute geht es um Flatrate.

SV Zanker: Ich sage aber nochmal, Sie haben auch eine Frage gestellt, nämlich die erste und zweite Frage und auch die Frage 5, welche Rolle das Flatrate für das Angebot in der Spirale spielt, sage ich eine unbedeutende Rolle.

[Ohne namentliche Vorstellung]: Ich möchte noch ganz kurz auf Herrn Kreuzsch eingehen. Also definitiv aus der Praxis kann ich Ihnen sagen, dass die Mehrnutzung nicht durch Musicdownload kommt und nicht durch andere Anwendungen, sie kommt einfach schlicht weg zustande, sobald die Tür offen ist, wird das natürliche Bedürfnis des Kunden einfach befriedigt nach mehr Wissen. Es kostet nicht mehr so viel. Er muss nicht mehr auf die Zeit schauen. Wie gesagt, er holt sich das Wissen aus dem Internet raus. Herr Kelber, vielleicht noch ganz kurz zu Ihnen, was ich vorhin nicht verstanden habe, das war der Technologieumschwung oder –umsprung, wenn wir auf Flatrate kommen. Ganz im Gegenteil. Durch die neuen Technologien, die auch die Telekom propagiert und von t-online eben als Flatrate ISL forciert, werden die high- useage-Kunden, die das heutige Netz, wenn überhaupt, dann stark belasten, werden diese Kunden auf diese neuen Technologien sehr stark und als Erstes umsteigen. Mit anderen Worten. Es wird wesentlich mehr Kapazität im bisherigen Netz vorhanden sein, und es ist eben gerade wirtschaftlich diese frei werdende Kapazität für Flatrate und

zwar flächendeckend, das heißt auch in den neuen Bundesländern und auch in örtlich ländlichen Regionen, zu nutzen.

Abg. Kelber: Das darf ich ganz kurz noch. Wenn ich jetzt heute die Flatrate einrichte und Menschen wie Sie und ich die dann nutzen, die das wirklich gewöhnt sind, seit Jahren und jetzt Kapazitätsengpässe auftraten und jetzt die Investitionen getätigt werden müssen, Sie und ich aber in zwei oder drei Jahren mit ganz anderen Geräten auf andere Technologien, wie WLL oder ähnliches, umsteigen, habe ich einen sehr kurzen Amortisationszeitraum für die Investitionen, und zwar mehr als da, wo diese Umsteigetechnologien nicht zur Verfügung stehen, so schnell.

SV Hefekäuser: Vollkommen richtig, wenn wir heute investieren müßten, müßte wir zusehen, wie wir diese Investitionen wieder amortisieren.

Vorsitzender: Es ist ein Plädoyer, technisch zwei Jahre zu warten.

SV Dichtl: Darin steht der große Trugschluß. Entscheidend für die Kosten ist die Anzahl der Kunden, die gleichzeitig in ein Netz reingehen und nicht die Dauer, wie lange so ein Kunde im Netz ist. Dieses Phänomen kennt die Telekom schon seit einigen Jahren. Beim Stichwort Mondscheintarif, aber genau zur Abendzeit im Prinzip die Tarife billig gemacht und das Kundenverhalten in die Fläche reinzuziehen, sprich flat zu ziehen, um die Kosten, die schon mal ausgegeben, um die Investitionen, die schon mal ausgegeben worden sind, sinnvoll wirtschaftlich zu nutzen. Das gleiche macht die Telekom heute mit dem XXL-Tarif. Die Investition ist einmal getätigt worden. Das Netz steht in seiner vollen Kapazität zu 100 Prozent zur Verfügung, ist aber zur bestimmten verkehrsschwachen Zeit unterlastet, das heißt man hat Invest getätigt aber kein Reinvest. Und hier geht man genau her am Wochenende und bietet das den Kunden zum Preise kostenlos an. Man hat es ja schon investiert. Das gleiche Prinzip passiert bei Flatrate. Noch mal auf den Punkt gebracht: Flatrate, ich würde mich Lügen strafen, als Techniker und der der seit 23 Jahren für Investitionskosten immer wieder Rede und Antwort stehen muss, natürlich verursacht Flatrate auch in geringem Umfang, relativ geringem Umfang, Mehrkosten. Aber das ist nicht die entscheidende Diskussion, wie sie heute hier geführt werden sollte. Im wesentlichen nutzt die Flatrate vorhandene Investitionskosten, die schon einmal getätigt worden sind, sinnvoller, wirtschaftlicher aus. Das ist es.

Vorsitzender: O.k., Herr Dr. Bender, Herr Claßen nochmals ganz kurz und Herrn Hefekäuser hat es noch mal gejuckt. An der Stelle müssen wir dann wirklich Schluß machen, so

spannend es jetzt auch noch weiterzugehen scheint. Herr Dr. Bender, vielleicht so kurz wie möglich.

SV Bender: Gern hätte ich auch das letzte Wort gehabt. Aber da muss ich das so mal probieren. Wichtig war uns heute noch mal rüberzubringen und zu erläutern, weshalb wir die Flatrate für wichtig halten, dass sie möglich ist, und ich bin froh, dass Herr Kelber das noch mal eben diesen Migrationsprozeß auch dargelegt hat, von Schmalband hin zu Breitband. Diese ganzen Faktoren müssen berücksichtigt werden. Das schlägt sich nachher im Preis nieder für die Flatrate. Und natürlich muss die Flatrate allen Wettbewerbern zugänglich sein. Das heißt, wenn t-online eine materielle Ausgestaltung der Flatrate bekommt, dann muss sie dergestalt auch AOL oder anderen Wettbewerbern möglich sein. Gut ist es auch, dass immer wieder Fachleute gehört werden in diesem Bereich. Und es ist auch gut, dass viele Fachleute unterschiedliche Meinungen haben. Mir ist aus dem Ausland so ein englisches Papier zur Flatrate „Good by, flatrate“ mit Einschußlöchern und sozusagen dieses Zielfernrohr zugespielt worden. Da habe ich gerade gesehen, dass der Herr Kreuzsch, der das geschrieben hat ... ja, ja, das ist mir aus dem Ausland zugespielt worden. Insofern, wie gesagt, diese ganzen Geschichten können wir noch mal in Ruhe erläutern. Wichtig ist, man muss neutral und sachorientiert über die Argumente reden.

Vorsitzender: Herzlichen Dank. Herr Claßen.

SV Claßen: Vielen Dank. Meine Wortmeldung war deshalb noch mal, weil ich jetzt zum Ende der Zeit gesehen habe, dass wir uns tatsächlich fast ausschließlich nur mit diesem Thema Kosten befaßt haben und auch ein bißchen sozusagen dem noch mal entgegen will, was Herr Barthel zu Anfang interpretiert hat. Sie hatten mich nach Kosten gefragt. Ich habe Ihnen was zu Kosten gesagt. Und bei Kosten ist aus unserer Sicht tatsächlich nur ein Aspekt. Insofern kann ich aus der Sicht der Verbraucherverbände sagen, wenn wir die verschiedenen Anhörungen uns anschauen zu ganz verschiedenen Themen, wo wir sind, ich bin immer fasziniert, wie viele Unternehmen Verbraucherinteressen im Auge haben, dabei ist das wunderbar, da braucht man selber sich nicht so viel einzusetzen. Und insofern kann ich an dieser Stelle nur sagen, also wir haben großes Interesse daran, wir halten die Flatrate nach wie vor für einen wichtigen Aspekt und für ein psychologisch ganz wichtiges Angebot, um die Internetnutzung zu fördern. Aber es ist mit Sicherheit nicht das alles Entscheidende und auch nicht das Einzige. Und wofür wir stark zedieren, dass gerade auch von Ihrer Seite, sprich von Seiten der Politik, klar diese Einordnung passieren muss und ich eigentlich eher sozusagen eine Konzentration mir wünschen würde, auch von Seiten der politischen Parteien, in Richtung dieser Dinge, die eben nicht sich über Markt und Investitionen regeln lassen, sprich

Aufbau von Medienkompetenz beispielsweise, Werbung für den Gebrauchswert dieses Mediums. Denn das sind eigentlich die Themen, wo wir eigentlich darauf hoffen, dass dort die Anregungen hingehen. Denn dort muss auch über Geld geredet werden. Aber das läßt sich eben nicht so einfach am Markt refinanzieren. Vielen Dank.

Vorsitzender: Vielen Dank. Das ging ja noch mal als Plädoyer genau in die gleiche Richtung, wie wir es eben schon mal andiskutiert haben. Uns ging es eigentlich hier heute nur um die Gewichtung auch dieser Punkte. Ich glaube, auch dieses ist angesprochen worden, dass kein Thema für sich allein steht. Herr Hefekäuser.

SV Hefekäuser: Ich fühle mich jetzt noch mal angesprochen, weil hier von Herrn Dichtel ein Vergleich aufgemacht worden ist, der so einfach nicht stimmt und auch nicht sinnvoll ist, um das sehr zurückhaltend zu formulieren. Herr Dichtel spricht hier von Telefondiensten und von Flatrates im Telefondienst, die es in der Tat in einem gewissen begrenzten Umfang gibt. Das ist richtig. Nur der Unterschied zur schmalbandigen Internetnutzung ist evident. Telefondienst verbraucht nur ganz wenige Bit der Natur der Sache nach. Wenn jemand zu Ende gesprochen hat, legt er auf. Und im Internetbereich werden völlig andere Volumina bewegt. Das ist ja auch schon beschrieben worden, völlig andere Volumina der Menge nach bewegt, und das Problem der schmalbandigen Internetflatrate ist eben die Tatsache, dass man eben nicht auflegt, sondern always on den gesamten Kanal für die gesamte Nutzungsdauer belegt. Ist einfach falsch. Ich bin zwar kein Ingenieur. Deshalb kann ich das vielleicht nicht so richtig sagen. Aber es ist einfach falsch, dass mit Anwendungen wie dem Telefondienst auch nur von Ferne in irgendeinen Vergleich bringen zu wollen.

Vorsitzender: Vielen Dank. Ich glaube aber dieser Unterschied ist in der Tat auch deutlich geworden. Ich darf mich ganz, ganz herzlich bedanken. Meine Bitte wäre an die anwesenden Sachverständigen, die noch keine schriftliche Stellungnahme hergegeben haben, dies zu tun. Wir würden dieses ganz gerne auch noch, so haben wir das verabredet, auch ins Netz stellen. Wir wollen die Diskussion fortführen. Ich bedanke mich für Ihre Teilnahme heute Vormittag. Ich glaube, es war ein sehr interessanter, informativer Gesprächsaustausch, und ich wünsche Ihnen allen noch einen schönen Aufenthalt in Berlin, sofern Sie ihn noch ein bißchen genießen können, ansonsten gute Rückfahrt ins Büro und wo immer Sie auf dem Weg sind. Herzlichen Dank!

ENDE PROTOKOLL