



INITIATIVE  
EUROPÄISCHER  
NETZBETREIBER

IEN · Dorotheenstrasse 54 · 10117 Berlin

Bundesnetzagentur für Elektrizität, Gas,  
Telekommunikation, Post und Eisenbahnen  
Referat 111  
Tulpenfeld 4  
53113 Bonn

Per E-mail an: [111-postfach@bnetza.de](mailto:111-postfach@bnetza.de)

## Veröffentlichung der Bundesnetzagentur „Hinweise zu Preis-Kosten-Scheren i.S.d. § 28 Abs. 2 Nr. 2 TKG“

### Stellungnahme der Initiative Europäischer Netzbetreiber (IEN)

Berlin, den

19.02.2007

Sehr geehrter Herr Schimmel,  
sehr geehrte Damen und Herren,

die IEN begrüßt die Möglichkeit, die von der BNetzA entwickelten Hinweise zu den Preis-Kosten-Scheren zu kommentieren und bedankt sich für die gewährte Verlängerung der Stellungnahmefrist. Aus der Sicht der IEN werden die Hinweise als Eckpunkte zur Umsetzung von Preis-Kosten-Scheren Tests verstanden. Preis-Kosten-Scheren Tests sind ein wesentliches Instrument zur Ermittlung von diskriminierendem Verhalten durch die Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht und sind somit elementar für die Sicherstellung von Wettbewerb gegenüber Endkunden (Privat- und Geschäftskunden). Der Problemaufriss wird nach Ansicht der IEN der Komplexität der vorliegenden Schwierigkeiten gerecht. Allerdings fehlt an wesentlichen Stellen eine Darlegung der von der BNetzA angestrebten Lösung für die vielfältigen Abgrenzungsprobleme. Dies in Verbindung mit einigen Hinweisen, so beispielsweise auf Seite 3 unten, lässt befürchten, dass die Behörde zum jetzigen Stand eine Durchführung der Tests nur in wenigen (Ausnahme-)Fällen erwartet. Die IEN regt daher an, die Hinweise gerade in Punkten der möglichen Durchführung von Tests zu erweitern.

#### MITGLIEDER

Airdata  
BT  
Cable & Wireless  
COLT  
Verizon Business

#### SITZ UND BÜRO

Dorotheenstrasse 54  
10117 Berlin

#### GESCHÄFTSFÜHRER

RA Jan Mönikes

#### VORSTAND

Salomon Grünberg  
Sabine Hennig  
Dr. Jutta Merkt  
Felix Müller

#### KONTAKTE

Telefon +49 30 3253 8066  
Telefax +49 30 3253 8067  
[info@ien-berlin.com](mailto:info@ien-berlin.com)  
[www.ien-berlin.com](http://www.ien-berlin.com)

1. Allgemeiner Teil	2
1.1. Einführung	2
1.1.1. Preis-Kosten-Scheren	2
1.1.2. Folgen von Preis-Kosten-Scheren	3
1.2. Notwendige Bausteine einer Untersuchung von Preis-Kosten-Scheren	3
1.2.1. Abgrenzung des relevanten Marktes	3
1.2.2. Vertikale Integration	3
1.2.3. Schere zwischen Endkundenpreis - (Predatory Pricing)	3
1.2.4. und (Vorleistungs-)kosten (Diskriminierung)	4
1.2.5. Accounting Separation	4
1.2.6. Besondere Bedingungen bei Preis-Kosten-Scheren Untersuchungen im Geschäftskundensegment	5
2. Kommentierung der von der Bundesnetzagentur aufgeworfenen Fragen	5

## **1. Allgemeiner Teil**

### **1.1. Einführung**

#### **1.1.1. Preis-Kosten-Scheren**

Zunehmender Wettbewerb übt insbesondere im Endkundenmarkt den Druck auf, mit sinkendem Preisniveau Marktanteile abzusichern oder zu erweitern. Insbesondere ein vertikal integrierter Anbieter mit einer marktbeherrschenden Stellung im Vorleistungsmarkt kann einen ganz besonderen Einfluss auf die Wettbewerbsposition seiner Konkurrenten im Endkundenmarkt nehmen. Eine Situation der Preis-Kosten-Schere („Price Squeeze“ oder auch Margin Squeeze) tritt ein, wenn die Differenz zwischen Endkundertarifen und den Zusammenschaltungstarifen so gering ist, dass die verbleibende Marge für effiziente Wettbewerber im Endkundenmarkt nicht mehr ausreicht, um eine hinreichende Verzinsung des eingesetzten Kapitals zu erzielen.

### **1.1.2. Folgen von Preis-Kosten-Scheren**

Kurzfristig mögen sich Marktbeobachter über die anscheinend erzielten allokativen Effizienzgewinne infolge der abgesenkten Endkumentarife erfreuen. Tatsächlich aber wird deutlich, dass eine solche Situation auch bereits kurzfristig ineffizient ist (die Verluste bei den Wettbewerbern müssen berücksichtigt werden) und mittelfristig den Wettbewerb behindert, da die Strategie zwangsläufig zu Marktaustritten führen wird.

## **1.2. Notwendige Bausteine einer Untersuchung von Preis-Kosten-Scheren**

Bei der Analyse von Marktsituationen, die unter dem Verdacht des Vorliegens von Preis-Kosten-Scheren stehen, ist besonders die Abgrenzung von normalem Preiswettbewerb, der durch die typische Preissetzungsmacht des integrierten marktbeherrschenden Anbieters geprägt ist, und der Preisstrategie des „squeezing out of the market“ mit praktischen Problemen verbunden.

### **1.2.1. Abgrenzung des relevanten Marktes**

Unabdinglich ist die Abgrenzung des relevanten Marktes und die Zuordnung der jeweiligen Produkte zum Markt. Nur wenn die zu betrachtenden Produkte der Wettbewerber dem gleichen Markt zugehörig sind wie die Produkte des marktbeherrschenden Unternehmens, kann eine Preis-Kosten-Schere vorliegen.

### **1.2.2. Vertikale Integration**

Notwendige Voraussetzung ist ebenfalls eine vertikal integrierte Struktur, die es dem preisdeterminierenden Unternehmen ermöglicht, in hohem Maße Kontrolle über die Kosten und Einkaufsbedingungen dieser Vorleistung auszuüben.

### **1.2.3. Schere zwischen Endkundenpreis - (Predatory Pricing)**

Aus der vertikal integrierten Struktur folgt die Notwendigkeit, sowohl auf das Preisniveau im Endkundenmarkt als auch auf die Preisstrukturen im Vorleistungsbereich zu schauen. Beide Elemente können für sich als auch zusammen zu einer Preis-Kosten-Schere führen.

Im Hinblick auf das Endkundenpreisniveau wird eine Untersuchung nach Elementen von Predatory-Pricing notwendig sein. Predatory Pricing liegt vor, wenn das Preisniveau im Endkundenmarkt dem marktbeherrschenden Anbieter kein profitables Geschäft mehr erlaubt, unter Zugrundelegung des

Preisniveaus für Vorleistungen, die die Wettbewerber des marktbeherrschenden Anbieters für sich anrechnen müssen.

#### **1.2.4. und (Vorleistungs-)kosten (Diskriminierung)**

Hinweise auf Diskriminierung im Vorleistungsbereich ergeben sich aus dem Preisniveau für die Leistung, der Preisstruktur (hier ist auf spezielle Rabatte zu achten, insbesondere wenn sie sich an der Mengenstruktur der internen Nachfrage orientieren), den Lieferbedingungen (Lieferzeit, Entstörung, Zahlungsziele) und dem Umfang der angebotenen Leistung.

Das Aufdecken von Predatory Pricing als auch Diskriminierung im Vorleistungsbereich unterliegt aufgrund der für Netzsektoren typischen Kostenstruktur (hohe Fixkosten, niedrige variable Kosten oder Grenzkosten, bei einem Vollsortimenter wie den ehemaligen Monopolisten auch der hohe Anteil von Gemeinkosten) in der Regel besonderen Schwierigkeiten. Insofern ist ein wesentliches Instrument zur Ermittlung dieser Fälle ein dem Regulierer zur Verfügung stehendes Konzept zur transparenten Zuordnung von Kosten und Mengen auf Netzelemente, Produkte und Produktgruppen. Dies setzt aus der Sicht der IEN ein System von Accounting Separation voraus.

#### **1.2.5. Accounting Separation**

Effektive Accounting Separation ist eine Voraussetzung für die Kontrolle von Diskriminierung durch das marktbeherrschende Unternehmen. Die Existenz eines detaillierten Prozesses zur Durchführung von einer getrennten Buchführung für Regulierungszwecke (Regulatory Accounting) wirkt einerseits als Hemmschuh für diskriminierendes Verhalten, da die internen Transaktionen als solche entsprechend berichtet werden. Sie erleichtert andererseits die Ermittlung von grundlegenden Informationen zur Abgrenzung von Diskriminierung, insbesondere in Fällen von Preis-Kostenschere. Regulatory Accounting ist kein Selbstzweck, sondern muss sich am praktischen Nutzen messen lassen. Dieser erfordert ein bestimmtes Maß an Details, die aus den Berichten zu entnehmen sind und er erfordert, dass die Verpflichtung sämtliche Unternehmensbereiche umfasst, die mit dem Bereich, für den die marktbeherrschende Stellung festgestellt worden ist, in Verbindung stehen. Die von der Bundesnetzagentur aufgeworfenen Fragen in Bezug auf Kosteninformationen bei nichtregulierten Produkten, Sicherheitsmargen und zum Teil auch in Bezug auf Bündelprodukte lassen sich aus der Sicht der IEN in praktische Hilfestellung umsetzen, könnte man auf ein entsprechendes Regulatory Accounting System bei der DTAG zurückgreifen.

Die Nichtumsetzung einer solchen Verpflichtung gegenüber der DTAG birgt insofern das Risiko, dass die vermutlich weit verbreitete Preis-Kostenschere Praxis durch die DTAG wegen mangelnder Transparenz über die

Kriterien zur Durchführung von Tests faktisch nicht aufgegriffen werden können.

### **1.2.6. Besondere Bedingungen bei Preis-Kosten-Scheren Untersuchungen im Geschäftskundensegment**

Ausgangspunkt eines Preis-Kosten-Scheren Tests ist der Endkundertarif des marktmächtigen Anbieters. Gerade im Geschäftskundenbereich erfolgt die Entscheidung über die Vergabe des Auftrags an den Lieferanten zunächst auf Basis einer Ausschreibung. Die von den mitbietenden Unternehmen eingereichten Unterlagen enthalten in der Regel keine Standardtarife, sondern Projekttarife, die häufig bereits eine gewisse Rabattstruktur enthalten. Es liegt in der Natur der Sache, dass diese Informationen höchst vertraulich behandelt werden und nicht publiziert sind.

Zur Aufdeckung von Preis-Kosten-Scheren bei Geschäftskundenprojekten kommt neben den a priori nicht vorhandenen Informationen zu Kosten und Mengen des Angebots des marktbeherrschenden Anbieters eben noch hinzu, dass von der BNetzA auch die faktisch eingereichten Projekttarife des marktbeherrschenden Anbieters zu ermitteln sind. Dies erfordert ein Maß von Aktionswillen in den zuständigen Abteilungen der BNetzA, der in dem bisherigen Arbeitsstil nicht vorzufinden ist.

## **2. Kommentierung der von der Bundesnetzagentur aufgeworfenen Fragen**

- 1. Welche Geschäftsmodelle sind zum gegenwärtigen Zeitpunkt bei der Prüfung der (flächendeckenden) Nachbildbarkeit von Angeboten des marktbeherrschenden Unternehmens durch effiziente Wettbewerber in Bezug auf verschiedene Tarifmaßnahmen konkret berücksichtigungsfähig? Wie lässt sich eine hinreichende Operationalisierbarkeit der Maßgabe flächendeckender Nachbildbarkeit gewährleisten?*

Nach Ansicht der IEN sollten wesentliche Teile des DTAG Portfolios für Privat- und für Geschäftskunden einem solchen Test unterzogen werden. Hinzu kommen Überlegungen, ähnliches im Mobilfunkbereich zu ermöglichen wenn es um mögliche Diskriminierung von Angeboten für Geschäftskunden geht.

Die Anreize eines marktbeherrschenden und vertikal integrierten Unternehmens, seine Wettbewerber auf dem nachgelagerten Markt mit Hilfe von Preis-Kosten-Scheren aus dem Markt zu verdrängen oder gar vom Markteintritt abzuhalten, liegen inhärent in der Marktstruktur begründet und werden auch nicht durch eine Regulierung der Vorleistungsprodukte beseitigt. Verstärkt wird der Handlungsbedarf für Überprüfungen nach § 28 TKG durch die Überführung der Endkundenpreisregulierung in ein ex-post Modell. Insofern müssen sowohl Privatkundenprodukte

(zum Beispiel Breitbandzugang) als auch Geschäftskundenprodukte grundsätzlich zu jedem Zeitpunkt einer Untersuchung nach § 28 Abs. 2 Nr. 2 zugänglich gemacht werden können. Richtig ist aus der Sicht der IEN, ein besonderes Augenmerk auf die Marktbedingungen für den flächendeckenden Wettbewerb mit der DTAG zu legen. Denn die Zunahme von infrastrukturbasiertem Wettbewerb in einigen hot-spots hat keine wettbewerbliche Strahlkraft selbst auf die direkt angrenzenden Gebiete und ebenfalls nicht auf die Kundensegmente, deren Nachfrage für sich genommen flächendeckend ist. Dies ist insbesondere bei Geschäftskunden der Fall, die eben nicht nur in bestimmten hot-spots angebunden werden müssen, sondern grundsätzlich überall in bebauten Gebieten, d.h. auch in ländlichen Gebieten und in reinen Wohngebieten, mit Bandbreite angeschlossen werden müssen.

*Welche Rolle spielt hierbei die Frage, ob ein Geschäftsmodell auf angeordneten oder freiwillig angebotenen Vorleistungsprodukten basiert?*

Ob eine Vorleistung ein sogenanntes freiwilliges Angebot darstellt oder eine von der BNetzA angeordnete Leistung ist, hat keinen Einfluss auf den Anreiz des marktbeherrschenden Unternehmens, mittels Preis-Kosten-Scheren Wettbewerber im Endkundenbereich vom Markt zu verdrängen oder zumindest zu kontrollieren. Allerdings ergeben sich Unterschiede bei den taktischen Möglichkeiten des marktmächtigen Unternehmens. Ein freiwilliges Vorleistungsangebot unterliegt keiner ex-ante Preiskontrolle und enthält auch sonst keine konkreten Vorgaben der BNetzA zur Nichtdiskriminierung. Gerade in diesem Fall ist ein Aufdecken von einer Preis-Kosten-Scheren Situation mit unter besonders schwierig:

- Es liegen möglicherweise keine hinreichenden Detailkenntnisse über die Kosten der Bereitstellung der Vorleistung vor, mittels derer eine Diskriminierung gegenüber Wettbewerbern aufgedeckt werden kann. Insofern ist auch die Ermittlung der anzusetzenden Kostenuntergrenze des Preis-Kosten-Scheren Tests erschwert.
- Es ist nicht bekannt, welche Kosten sich das etablierte Unternehmen selber in Rechnung stellt.
- Es liegt unter Umständen kein hinreichendes Verständnis darüber vor, welche Elemente des Angebots Preisrelevant sind.

*Auf welche Weise können dynamische Marktentwicklungen im Zeitablauf bei der Prüfung der Nachbildbarkeit durch effiziente Wettbewerber angemessen Berücksichtigung finden?*

Auch im Jahr neun nach der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes in Deutschland ist die Möglichkeit der Unternehmen, in Wettbewerb mit den Geschäftskundenprodukten der DTAG zu treten, in hohem

Maße von den Eingriffen der BNetzA mitbestimmt. Die Dynamik in der Nachfrage ist zwar bestimmt von Faktoren wie der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung und der Implementierung von bestimmten Applikationen, bspw. SAP. Da die Wettbewerber aber darauf angewiesen sind, ihre Netze mit dem der DTAG zu verbinden, können nur die Telekommunikationsleistungen zu konkurrierenden Preisen geliefert werden, zu denen sie auch den entsprechenden Zugang bei der DTAG erhalten. Verweigert die DTAG zum Beispiel die Lieferung von Ethernet-Access, ist dies ein Produkt, das die Wettbewerber eben nicht ihren eigenen Endkunden anbieten können, sofern die Bundesnetzagentur hier nicht eine entsprechende Zugangsverpflichtung ausspricht. Das Maß, in dem Wettbewerber an der Dynamik des Marktes teilnehmen können, wird insofern in hohem Maße von der BNetzA bestimmt. Eine regelmäßige Überprüfung, beispielsweise im Zeitraum von 1,5 – 2 Jahren, oder ein Aufgreifen nach Eintreten von besonderen Umständen (beispielsweise dem Vorliegen neuer Kostenunterlagen) ist insofern notwendig.

2. *Inwieweit können sich wettbewerberspezifische Kosten in der Kalkulation von Preis-Kosten-Scheren niederschlagen, wenn grundsätzlich davon auszugehen ist, dass die (langfristigen) Kosten des effizienten Wettbewerbers in der Summe nicht höher liegen können als die des marktbeherrschenden Unternehmens?*

Nach den Erfahrungen der IEN Unternehmen ist es irreführend, sogar falsch, den Betrachtungszeitraum für die Wettbewerber auf die lange Frist zu legen. Selbst wenn man die Ladder of investment-Idee zu Grunde legt ist nicht damit zu rechnen, dass Wettbewerber in gleichem Maße von den Kostenvorteilen der economies of scale und economies of scope profitieren. Die economies of scale sind insbesondere im Bereich der Netzinfrastruktur angelegt. Es gibt keinen Grund zur Annahme, dass jeder einzelne (effiziente) Wettbewerber in gleichem Maße Verkehr generieren wird wie das marktmächtige Unternehmen (vgl. auch Antwort zu Frage 3). Insofern geht man von Wettbewerberseite davon aus, dass im Bereich der Netzinfrastruktur immer Nachteile durch geringere Größe vorliegen werden. In Bezug auf die economies of scope ist auch nicht zu erkennen, dass es hinreichend viele effiziente Wettbewerber geben wird, die in ähnlichem Maße mit dem breiten Produktportfolio der DTAG konkurrieren können. Von einem strukturellen und nachhaltigen Kostennachteil der Wettbewerber ist daher aus der Sicht der IEN auszugehen.

3. *Inwieweit und unter welchen Bedingungen können aus Tarifvergleichen mit Wettbewerberangeboten auf dem gleichen Markt Schlussfolgerungen hinsichtlich der Missbräuchlichkeit von Tarifmaßnahmen eines marktbeherrschenden Unternehmens bzw. des Vorliegens von Preis-Kosten-Scheren gezogen werden?*

Die Tarife, die der größte Anbieter mit seinen Produkten auf dem Markt anbietet, sind für die Wettbewerber eine Vorgabe. Marktmächtige Unternehmen agieren somit zunächst immer als Preissetzer am Markt. Ein Unterbieten dieses Preises durch die Wettbewerber ist notwendig, um bei den Nachfragern eine Wechselbereitschaft auszulösen und die Kunden für deren Wechselkosten zu entschädigen. Somit kann es gerade bei den Wettbewerberangeboten nicht überraschen, wenn diese zumindest über bestimmte Zeiträume nicht kostendeckend sind. Hinzu kommt, dass das Hinzugewinnen neuer Kunden ein wesentlicher Faktor dafür ist, insgesamt die Durchschnittskosten im eigenen Unternehmen zu senken. Dies trifft insbesondere für netzbasierte Dienste zu. Eine solche Situation erhöht den Druck auf die Wettbewerber, mitunter auch mit Tarifen unter Kosten im Markt zu agieren.

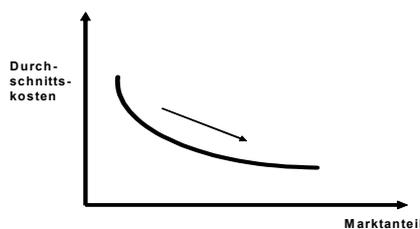


Abbildung 1: Durchschnittskosten und die Rolle des Marktanteils

Eine Tarifvielfalt kann somit kein Kriterium für ein Nicht-Vorliegen einer Preis-Kosten-Scheren Situation sein, sondern ist wesentliches Merkmal von Preisbildung in Märkten, die von der Dominanz eines Anbieters geprägt sind. Eine Vermutung, dass Wettbewerbertarife frei von Subventionen sind und einen Hinweis auf das Nichtvorliegen von einer Situation der Preis-Kosten-Schere sind, wäre falsch.

*Welche Bedeutung kommt – nationalen und internationalen Tarifvergleichen im Falle mangelhafter oder nicht vorhandener Kostenunterlagen des effizienten Wettbewerbers zu?*

Ausgehend von einer Situation, in der bei dem marktbeherrschenden Unternehmen ein vollständiges System von Accounting Separation implementiert ist, haben die Kostenunterlagen des Unternehmens nur Belegcharakter. Internationale Tarifvergleiche können dann zwar zur Überprüfung der Daten aus dem Regulatory Accounting hilfreich sein, sind aber nicht zwingend erforderlich.

4. *Wie kann mit Blick auf Bündelprodukte, die sich aus regulierten und unregulierten Bestandteilen zusammensetzen, der Problematik begegnet werden, dass der Bundesnetzagentur im Regelfall für einen Teil der Leistungen a priori keine ausreichende Informationsbasis für etwaige Kostenbetrachtungen zur Verfügung steht? Inwieweit*

*kann einem solchen Defizit gegebenenfalls durch die Verwendung von Sicherheitsmargen Rechnung getragen werden?*

Seite 9 | 10  
19.02.2007

Aus Sicht der IEN Unternehmen birgt die Bündelung von Produkten immer ein Abgrenzungsproblem, da bei Fehlen von Kosteninformationen für ein Teil des Bündels infolge einer Nichtregulierung auch die zusätzlichen Kosten für diesen Teil des Endkundenproduktbündels nicht oder nur fehlerhaft angesetzt werden können. Auch Preise von möglichen stand-alone Angeboten sollten nur nach weiterer Überprüfung angesetzt werden. Die Verwendung von Sicherheitsmargen kann dabei einen Ausweg darstellen. Dieses Problem erscheint aus der Sicht der IEN Unternehmen aber umso größer, als aufgrund der fehlenden Verpflichtung zur Accounting Separation auch insgesamt weniger Informationen über die zumindest unternehmensintern angesetzten Margen für Produktgruppen vorliegen. Insofern ist im Rahmen der Abgrenzung von Kosten und Margen bei Produktbündeln der Rückgriff auf getrennt ausgewiesene Kostendaten des marktbeherrschenden Unternehmens wichtig.

*5. Anhand welcher Kriterien ist – insbesondere mit Blick auf marktübergreifende Bündelangebote - der jeweils sachgerechte Anknüpfungspunkt für die Durchführung von Preis-Kosten-Scheren-Tests zu bestimmen?*

Anknüpfungspunkt ist zunächst einmal der Tarif des marktmächtigen Anbieters im jeweiligen Endkundenmarkt. Bei Privatkunden basieren diese in der Regel auf Preislisten und sind zudem aus öffentlich zugänglichen Quellen einsehbar.

Im Bereich von Geschäftskundenprodukten ist die Feststellung der Endkundenpreise häufig mit einer entsprechenden Ermittlungsleistung durch die Behörde verbunden, da diese Tarife nicht publiziert werden und häufig auch projektbezogen festgelegt werden. Eine Nachweispflicht auf Seiten der Wettbewerber darf hier nicht gefordert werden, da diese keinen Einblick in die Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse des Konkurrenten erhalten. Hinzuweisen ist darauf, dass im allgemeinen Kartellrecht dem marktbeherrschenden Unternehmen im Falle des § 20 Abs. 4 GWB die Beweislast dafür obliegt, dass der Verkaufspreis nicht unter dem Einstandspreis liegt. Dies sollte die BNetzA zumindest dem Rechtsgedanken nach berücksichtigen. Das marktmächtige Unternehmen muss also aufgefordert werden, Preislisten und die jeweiligen Rabatte gegenüber der Bundesnetzagentur offen zulegen.

Die relevanten Vorleistungskosten sind zunächst aus den Regulierungsentscheidungen zu entnehmen. Bei Bündelprodukten muss auf den jeweiligen Fall abgestellt werden. Nach Ansicht der IEN kann aber die von der BNetzA vorgetragene Einschränkung in ihren Handlungsmöglichkeiten im Rahmen einer Offenkundigkeitsprüfung nicht dazu



führen, dass bestimmte Marktsegmente, wie beispielsweise Bündelprodukte oder Geschäftskundenprodukte, faktisch nicht einer Untersuchung nach Preis-Kosten-Scheren unterzogen werden können. Hierin wird seitens der IEN die größte Gefahr gesehen, dass das marktbeherrschende Unternehmen durch eine gezielte Taktik der Bündelung und Schaffung von Intransparenz sich vollumfänglich einer ex-post Missbrauchskontrolle entziehen kann.

\* \* \*

Für weitere Rückfragen stehen die Unterzeichnerin sowie die Vertreter der Mitgliedsunternehmen der IEN jederzeit gern zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen,

Malini Nanda, Rechtsanwältin  
Leiterin Recht und Politik