

# Beschluss

In dem **Verwaltungsverfahren**

**BK5-18/014**

der

Deutschen Post AG, vertreten durch den Vorstand, Charles-de-Gaulle-Str. 20, 53113 Bonn

- Antragstellerin -

**wegen**

## **Genehmigung von Entgelten für den Zugang zu Postfachanlagen**

hat die Beschlusskammer 5 der Bundesnetzagentur in der Besetzung:

Vorsitzende Ute Dreger  
Beisitzerin Stephanie Willemsen  
Beisitzer Martin Balzer

am 01.10.2018 beschlossen:

1. Die Entgelte werden in folgender Höhe genehmigt:  
0,99 € pro Einlieferungsvorgang sowie zusätzlich  
0,037 € pro eingelieferter Sendung
2. Die Entgelte werden für den Zeitraum vom 01.01.2019 bis 31.12.2021 genehmigt.
3. Im Übrigen wird der Antrag abgelehnt.

# Gründe:

## I.

Die Antragstellerin ist gem. § 29 Abs.1 PostG verpflichtet, anderen Anbietern von Postdienstleistungen (im Folgenden auch „Wettbewerber“) gegen Entrichtung eines Entgelts die Zuführung von Postsendungen zu den von ihr betriebenen Postfachanlagen zu gestatten. Mit Antrag vom 23.07.2018 hat sie die Genehmigung von Entgelten für den Postfachzugang von Wettbewerbern ab dem 01.01.2019 beantragt.

Es handelt sich um einen Folgeantrag zu vorausgegangenen Genehmigungen. Er gründet in seinen wesentlichen Elementen auf den bisherigen Anträgen.

Die dem Antrag zugrunde liegenden Leistungen und die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB Postfach-Zugang, Stand: 01. Januar 2019) bleiben gegenüber dem vorangegangenen Verfahren unverändert. Die zuletzt genehmigten Entgelte (Entscheidung BK 5-16/023 vom 28.10.2016) betragen € 1,00 pro Einlieferungsvorgang sowie zusätzlich € 0,037 pro eingelieferter Sendung. Die Genehmigung BK5-16/023 ist bis zum 31.12.2018 befristet.

Die Antragstellerin beantragt:

1. Für die nach Maßgabe der „AGB Postfach-Zugang (Stand Januar 2019)“ erbrachten Leistungen werden folgende Entgelte genehmigt:
  - a) Entgelt pro Einlieferungsvorgang: 3,51 €
  - b) Entgelt pro eingelieferter Sendung: 0,033 €
2. Die Wirksamkeit der Genehmigung beginnt mit dem 01.01.2019 und endet am 31.12.2021.

Die beantragten Entgelte wurden nach § 8 Abs. 2 PEntgV im Amtsblatt der Bundesnetzagentur Nr. 15/2018 vom 08.08.2018 als Mitteilung Nr. 238, Seite 1281 veröffentlicht.

Mit Schreiben vom 23.08.2018 hat die Antragstellerin auf Nachfrage der Kammer vom 09.08.2018 ergänzend zu den Umsätzen und Absätzen der Filialpartner sowie zu den Kosten – insbesondere zu den Kalkulationsannahmen für die Vergütung der Partnerfilialen – vorge-tragen.

Mit dem Bundeskartellamt ist Einvernehmen über die vorliegend getroffene Abgrenzung des relevanten Marktes in räumlicher und sachlicher Hinsicht sowie die Feststellung der Marktbeherrschung hergestellt worden.

Wegen der weiteren Einzelheiten wird auf den Inhalt der Akten Bezug genommen.

## II.

Der Beschluss findet seine Rechtsgrundlage in den §§ 29 Abs. 1, 28 Abs. 2, 19 Satz 1, 20, 21 Abs. 1 Nr. 1 PostG.

Nach §§ 29 Abs. 1, 28 Abs. 2 Satz 1 PostG bedürfen die Entgelte, die ein marktbeherrschender Lizenznehmer auf einem Markt für lizenzpflichtige Postdienstleistungen für die Zuführung von Postsendungen zu den von ihm betriebenen Postfachanlagen erhebt, der Genehmigung nach den §§ 19 und 20 PostG, wenn die Leistung von dem verpflichteten Lizenznehmer in seine Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgenommen wurde.

### 1. Zuständigkeit und Verfahren

Die Zuständigkeit der Beschlusskammer folgt aus § 46 Abs. 1 i. V. m. §§ 29 Abs. 1, 28 Abs. 2, 19 ff PostG.

Auf die Durchführung einer öffentlichen mündlichen Verhandlung wurde mit Einverständnis der Antragstellerin verzichtet.

Mit dem Bundeskartellamt ist mit Schreiben vom 27.09.2018 Einvernehmen über die vorliegend getroffene Abgrenzung des relevanten Marktes in räumlicher und sachlicher Hinsicht sowie die Feststellung der Marktbeherrschung hergestellt worden. Von einer Stellungnahme in der Sache hat es abgesehen.

Die Entscheidung erfolgt fristgemäß. Gemäß § 22 Abs. 2 PostG entscheidet die Regulierungsbehörde über einen Entgeltgenehmigungsantrag innerhalb von sechs Wochen nach Eingang des Antrags. Sie kann die Frist durch Mitteilung an den Antragsteller um bis zu vier Wochen verlängern. Von dieser Verlängerungsmöglichkeit hat die Beschlusskammer mit Schreiben an die Antragstellerin vom 24.07.2018 Gebrauch gemacht.

Die damit insgesamt 10-wöchige Entscheidungsfrist endet im vorliegenden Fall gem. § 31 Abs. 1 VwVfG i. V. m. § 188 Abs. 2, 1. Alternative BGB mit Ablauf des 01.10.2018, wobei das für den Anfang der Frist maßgebende Ereignis i. S. v. § 187 Abs. 1 BGB im Eingang des Entgeltantrags bei der Beschlusskammer am 23.07.2018 zu sehen ist.

### 2. Lizenznehmereigenschaft der Antragstellerin

Die Antragstellerin ist Lizenznehmerin im Sinne von §§ 29 Abs. 1 Satz 1, 28 Abs. 2 PostG.

Der Antragstellerin ist aufgrund der Lizenz der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post vom 20.05.1998 - Lizenz Nr. P 98/0011 - die Erlaubnis erteilt worden, im Lizenzgebiet der Bundesrepublik Deutschland Briefsendungen mit einem Einzelgewicht von nicht mehr als 1000 Gramm i. S. v. § 5 Abs. 1 PostG gewerbsmäßig für andere zu befördern.

### 3. Marktbeherrschende Stellung

Die Antragstellerin verfügt gemäß § 4 Nr. 6 PostG i. V. m. § 18 Abs. 1 GWB auf dem relevanten Markt für lizenzpflichtige Postdienstleistungen weiterhin über eine marktbeherrschende Stellung.

Sie ist somit verpflichtet, anderen Anbietern von Postdienstleistungen gegen Entrichtung eines – hier beantragten – Entgelts Zugang zu von ihr betriebenen Postfachanlagen zu gewähren (§ 29 Abs. 1 PostG).

Die Feststellung der Marktbeherrschung der Antragstellerin ergibt sich aus folgenden Gründen:

### **3.1 Sachlich relevanter Markt**

Sachlich relevanter Markt ist der Markt für lizenzpflichtige Postdienstleistungen.

Die Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes erfolgt nach dem Bedarfsmarktkonzept. Hiernach sind dem relevanten Angebotsmarkt diejenigen Produkte und Dienstleistungen zuzurechnen, die aus Sicht der Nachfrager nach Eigenschaft, Verwendungszweck und Preislage zur Deckung eines bestimmten Bedarfs austauschbar sind.

In § 29 Abs. 1 PostG ist festgelegt, dass ein Lizenznehmer, der auf einem Markt für lizenzpflichtige Postdienstleistungen über eine marktbeherrschende Stellung verfügt, verpflichtet ist, auf diesem Markt anderen Anbietern von Postdienstleistungen Zugang zu den von ihm betriebenen Postfachanlagen zu gewähren. Durch den Zusatz „auf diesem Markt“ sind nur solche Postdienstleistungen in die Betrachtung einzubeziehen, die der Lizenzpflicht unterliegen. Die Lizenzpflicht erstreckt sich auf die gewerbsmäßige Beförderung von Briefsendungen für andere mit einem Einzelgewicht von bis zu 1.000 Gramm (siehe § 5 Abs. 1 PostG).

Der sachlich relevante Markt erstreckt sich somit auf die gewerbsmäßige Beförderung von lizenzpflichtigen Briefsendungen. Diese decken den Bedarf der Nachfrager an Basis-Briefprodukten ohne festgelegten Zustellzeitpunkt.

Hiervon sind insbesondere Kuriersendungen abzugrenzen. Zum einen besteht aus Sicht der Nachfrager aufgrund des deutlich höheren Preises keine Austauschbarkeit mit Standard-Briefsendungen. Zum anderen unterliegen sie nicht der Lizenzpflicht (§ 5 PostG Abs. 2 Nr. 3) und fallen somit nicht unter die Verpflichtung zur Gewährung des Zugangs zu Postfachanlagen gemäß § 29 Abs. 1 PostG.

Eine weitergehende Differenzierung des Marktes für lizenzpflichtige Briefprodukte beispielsweise nach Art des Versenders (Geschäfts- oder Privatkunde), Größe oder Gewicht ist vorliegend nicht angezeigt. Die angebotenen Konditionen für die Einlegung von Briefsendungen in die Postfachanlagen der Antragstellerin sind für jede Art von Briefsendung einheitlich. Andere sachliche Gründe, die dagegen sprechen würden, für den Fall des Zugangs zu Postfachanlagen auf den Markt für lizenzpflichtige Briefdienstleistungen als den sachlich relevanten Markt abzustellen, sind nicht ersichtlich.

### **3.2 Räumlich relevanter Markt**

In räumlicher Hinsicht ist der gesamte inländische Markt für die Beförderung von lizenzpflichtigen Briefsendungen relevant. Die Konditionen der Antragstellerin für den Zugang zu den von ihr betriebenen Postfachanlagen sind gemäß Entgeltantrag im gesamten Bundesgebiet einheitlich.

Zum gleichen Ergebnis gelangt man bezogen auf den oben festgestellten sachlich relevanten Markt. Die Antragstellerin ist flächendeckend in der gesamten Bundesrepublik tätig und weist eine einheitliche Preisstruktur für inländische lizenzpflichtige Briefdienstleistungen auf.

Der Preis für diese Sendungen ist aus Sicht der Nutzer unabhängig von Absende- und Empfängerort einer Sendung.

### **3.3 Marktbeherrschung**

Die Antragstellerin verfügt auf dem relevanten Markt über eine marktbeherrschende Stellung i.S.v. § 4 Nr. 6 PostG i. V. m. § 18 Abs. 1 GWB.

Ein Unternehmen gilt gemäß § 4 Nr. 6 PostG i. V. m. § 18 Abs. 1 GWB als marktbeherrschend, wenn es als Anbieter oder Nachfrager einer bestimmten Art von Waren oder gewerblichen Leistungen auf dem sachlich und räumlich relevanten Markt keinen Wettbewerber hat, keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt ist oder eine im Verhältnis zu seinen Wettbewerbern überragende Marktstellung hat.

Ausschlaggebend für die Feststellung einer marktbeherrschenden Stellung ist dabei insbesondere der Marktanteil des jeweiligen Unternehmens auf dem relevanten Markt. Im Rahmen der Marktbeobachtung erhebt die Bundesnetzagentur jährlich entsprechende Angaben zu Umsatz und Sendungsmengen der Antragstellerin und anderer Anbieter von lizenzpflichtigen Briefdienstleistungen.

Im Jahr 2016 lag der umsatzbezogene Marktanteil der Antragstellerin im Bereich der Beförderung lizenzpflichtiger Briefsendungen bei rund 84,3 %. Für das Jahr 2017 ist nach Auswertung der bislang vorliegenden Markterhebungsdaten weiterhin nicht mit einer wesentlichen Verschiebung der Marktanteile in Richtung anderer Anbieter im lizenzpflichtigen Bereich zu rechnen. Die Antragstellerin bleibt damit deutlich marktbeherrschend.

Das verbleibende Marktvolumen von knapp 16 % (Bezugsjahr 2016) teilt sich auf eine Vielzahl von anderen Anbietern lizenzpflichtiger Postdienstleistungen auf. Damit bleibt der Abstand des Marktanteils der Antragstellerin gegenüber ihren Wettbewerbern weiterhin signifikant groß.

Der enorme Umsatzabstand zu ihren Wettbewerbern verstärkt somit die herausragende Marktstellung zusätzlich. § 18 Abs. 3 GWB nennt weitere Kriterien für die Bewertung der Marktstellung eines Unternehmens. Auch die Berücksichtigung dieser Kriterien führt nicht zu einer Abschwächung der Marktposition der Antragstellerin. Vielmehr unterstreicht das Ergebnis der Prüfung, insbesondere mit Blick auf die Finanzkraft sowie den Infrastruktur- und Skalenvorteilen, die Marktstellung der Antragstellerin. Im Einzelnen:

Die überragende Marktstellung der Antragstellerin stützt sich auch auf ihre im Vergleich zu anderen Anbietern überragende Finanzkraft. So beträgt das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) im Unternehmensbereich PeP (Post – eCommerce – Parcel, hierzu zählt auch der Bereich Brief) seit Jahren konstant über 1 Mrd. Euro (EBIT Unternehmensbereich PeP 2017: rd. 1,5 Mrd. €)). Durch die vorhandenen finanziellen Mittel ist die Antragstellerin grundsätzlich in der Lage, die Wettbewerbsverhältnisse im relevanten Markt zu ihren eigenen Gunsten beeinflussen zu können.

Die Antragstellerin verfügt über weitere Wettbewerbsvorteile auf dem relevanten Markt für lizenzpflichtige Postdienstleistungen. Sie verfügt über eine auf das gesamte Bundesgebiet bezogene flächendeckende postalische Infrastruktur. Zwar haben sich Wettbewerber zu Verbänden zusammengeschlossen (z. B. Mail Alliance, P2), um ihr Zustellgebiet zu vergrößern. Letztlich erreicht bisher aber nur die Antragstellerin jeden Haushalt in der Bundesrepublik. Die hohe Kapazitätsauslastung der Infrastruktur der Antragstellerin aufgrund des gro-

ßen Sendungsvolumens führt zudem zu Skalenvorteilen. Das mindert ihre Stückkosten trotz tendenziell sinkenden Sendungsmengen.

Die Antragstellerin ist das einzige Unternehmen, das im gesamten Bundesgebiet flächendeckend Postfachanlagen betreibt. Sie betreibt ihre Postfachanlagen vorwiegend an intensiv nachgefragten Abholpunkten. Dabei ist sie in der Lage ihr Netz an Postfachanlagen entsprechend dem Nutzerverhalten und ihren betrieblichen Anforderungen anzupassen. Wesentliches Kriterium für die abschließende Bewertung der Marktposition der Antragstellerin ist ihr überragender Marktanteil bezogen auf den erwirtschafteten Umsatz.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass die Antragstellerin auf dem relevanten Markt weiterhin eine marktbeherrschende Stellung i. S. § 4 Nr. 6 PostG i. V. m. § 18 Abs. 1 GWB innehat. Der im Zusammenhang mit dem Zugang zu Postfachanlagen gemäß § 29 Abs. 1 PostG relevante Markt ist derjenige für lizenzpflichtige Briefdienstleistungen. Eine weitere Differenzierung des sachlich relevanten Marktes ist vorliegend nicht erforderlich, da sie nicht zu einem anderen Ergebnis bezüglich der marktbeherrschenden Stellung der Antragstellerin führen würde.

#### **4. Aufnahme in Allgemeine Geschäftsbedingungen**

Das Entgelt für die Zuführung von Postsendungen zu den von der Antragstellerin betriebenen Postfachanlagen ist genehmigungspflichtig nach § 29 Abs. 1 Satz 2 i. V. m. § 28 Abs. 2 Satz 1 PostG, da sie es in ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgenommen hat.

Die von der Antragstellerin angebotenen Verträge über den Zugang zu Postfachanlagen stellen Allgemeine Geschäftsbedingungen dar. Der Begriff der Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist mangels einer eigenen Definition im Postgesetz gemäß der Begriffsbestimmung in § 305 Abs. 1 BGB auszulegen (so auch Beck'scher PostG Kommentar, 2. Aufl. 2004, § 28 Rdnr. 109).

Nach § 305 Abs. 1 Satz 1 BGB sind Allgemeine Geschäftsbedingungen alle für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierten Vertragsbedingungen, die eine Vertragspartei (Verwender) der anderen Vertragspartei bei Abschluss des Vertrags stellt. Dabei ist nach § 305 Abs. 1 S. 2 BGB gleichgültig, ob die Bestimmungen einen äußerlich gesonderten Bestandteil des Vertrags bilden oder in die Vertragsurkunde selbst aufgenommen werden, welchen Umfang sie haben, in welcher Schriftart sie verfasst sind und welche Form der Vertrag hat. Nach § 305 Abs. 1 S. 3 BGB liegen Allgemeine Geschäftsbedingungen nicht vor soweit die Vertragsbedingungen zwischen den Vertragsparteien im Einzelnen ausgehandelt sind.

Die Antragstellerin fügt den mit den Wettbewerbern abzuschließenden Verträgen, die nach Ansicht der Kammer für sich schon das Merkmal von Allgemeinen Geschäftsbedingungen erfüllen, nicht verhandelbare, vorformulierte „Allgemeine Geschäftsbedingungen der Deutschen Post AG für den Zugang zu Postfach-Anlagen (AGB Postfach-Zugang)“ bei, die die Merkmale von Allgemeinen Geschäftsbedingungen erfüllen.

#### **5. Tenor zu 1: Höhe der Entgelte**

Die Entscheidung über die Genehmigung der Entgelte erfolgt nach §§ 29 Abs. 1 Satz 2, 28 Abs. 2 Satz 1, 20 PostG, § 3 PEntgV auf der Grundlage der KeL nach § 20 Abs. 1 PostG

Die von der Antragstellerin beantragten Entgelte waren in der aus dem Tenor ersichtlichen Höhe genehmigungsfähig. Soweit sie darüber hinausgehen, orientieren sie sich nicht an den

Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung (KeL) und enthalten Aufschläge nach § 20 Abs. 1, Abs. 2 Nr. 1 PostG, die die Antragstellerin nur aufgrund ihrer marktbeherrschenden Stellung durchsetzen kann.

Sie hat nicht nachgewiesen, dass diese Aufschläge aufgrund rechtlicher Verpflichtungen oder sonstiger sachlicher Gründe nach § 20 Abs. 2 S. 2 PostG gerechtfertigt sind. Mithin können diese, die KeL übersteigende Aufwendungen, nicht als neutrale Aufwendungen nach Maßgabe von § 3 Abs. 4 S. 1 und S. 2 PEntgV berücksichtigt werden. Rechtfertigungsgründe mit Blick auf § 20 Abs. 2 S. 2 PostG in Verbindung mit § 3 Abs. 4 S. 3 PEntgV für eine angemessene Berücksichtigung derartiger Aufwendungen sind nicht erkennbar. Bei den die KeL übersteigenden Aufwendungen handelt es sich nicht um Sonderverpflichtungen im Sinne der Ausführungen des BVerwG vom 29.05.2013. Diese ergeben sich vielmehr aufgrund ineffektiven Wirtschaftens i. S. d. Ausführungen des Bundesverwaltungsgerichts (BVerwG 6 C 10.11, Rn. 30).

Nicht anerkannt wurden aufgrund fehlender Kosten- und KeL-Orientierung die von der Antragstellerin geltend gemachten Filialpartnervergütungen (hierzu unter 5.7.2. a)) sowie der in Ansatz gebrachte Gewinnzuschlag (hierzu unter 5.7.1 d) und 5.7.2. c)).

### **5.1 Teilgenehmigung**

Die Beschlusskammer war vorliegend gehalten, die beantragten Entgelte insoweit zu genehmigen, wie sie dem gesetzlichen Maßstab der §§ 29 Abs. 2, Abs. 1, 28 Abs. 2 S. 1, 20 PostG entsprechen. Zwar könnte man den Wortlaut des § 21 Abs. 3 PostG („die Genehmigung der Entgelte ist zu versagen, wenn (...) sie den Anforderungen nicht entsprechen“) so verstehen, dass es für die Regulierungsbehörde nur die beiden Entscheidungsalternativen der vollständigen Genehmigung oder der gänzlichen Ablehnung des beantragten Entgelts geben kann, die Teilgenehmigung also als Möglichkeit ausschiede. Dies ist jedoch schon kein sprachlich zwingendes Verständnis der Norm. Ihr Aussagegehalt kann ebenso in der Festlegung der Voraussetzungen liegen, unter denen ein beantragtes Entgelt - hinsichtlich seiner Struktur und der Höhe - genehmigungsfähig ist. Für dieses Verständnis sprechen sowohl die Gesetzesbegründung, der kein Hinweis zu entnehmen ist, dass der Gesetzgeber die Möglichkeit einer - wie vorliegend erteilten - modifizierenden Genehmigung bzw. Teilgenehmigung ausschließen wollte, als auch der Wortlaut des § 3 Abs. 1 Satz 1 PEntgV, wonach die Regulierungsbehörde zu prüfen hat, ob und inwieweit die beantragten Entgelte sich an den KeL orientieren.

Für dieses Verständnis spricht auch der verwaltungsverfahrensrechtliche Grundsatz der Verhältnismäßigkeit. Die Genehmigung eines in seiner Struktur und/oder Höhe modifizierten Entgelts ist im Vergleich zur gänzlichen Versagung der Genehmigung ein milderer Mittel. Die Ablehnung hätte vor dem Hintergrund des § 23 Abs. 1 PostG zur Folge, dass die Antragstellerin bis zu einer Neubeantragung und Neubescheidung für die Leistung, zu deren Erbringung sie nach § 29 Abs. 1 PostG verpflichtet ist, entweder kein, jedenfalls aber ein nicht genehmigtes Entgelt verlangen würde.

Schließlich spricht auch der Grundsatz der Verfahrensökonomie für eine solche Auslegung. Denn bei vollständiger Abweisung des Antrags würde der Antragstellerin ansonsten zugemutet, einen neuen Antrag auf Genehmigung eines für sie nach ihrer Auffassung nicht akzeptablen Entgelts zu stellen, der im Rahmen eines nochmals nach §§ 44 Satz 2 PostG, 74ff. TKG 1996 durchzuführenden aufwendigen Genehmigungsverfahrens behandelt werden müsste.

## **5.2 Maßstäbe des § 20 Abs. 1, Abs. 2 Nr. 1 PostG**

Nach §§ 29 Abs. 1 S. 2, 28 Abs. 2 Satz 1 i. V. m. § 20 Abs. 1, Abs. 2 Nr. 1 PostG haben sich genehmigungsbedürftige Entgelte an den KeL zu orientieren und dürfen keine Aufschläge enthalten, die der Anbieter nur aufgrund seiner marktbeherrschenden Stellung durchsetzen kann.

Vorliegend orientieren sich die beantragten Entgelte über die genehmigte Höhe hinaus nicht an den KeL nach § 20 Abs. 1 PostG. Sie enthalten Aufschläge nach § 20 Abs. 2 Nr. 1 PostG.

Nach § 3 Abs. 2 PEntgV ergeben sich die KeL aus den langfristigen zusätzlichen Kosten der Leistungsbereitstellung und einem angemessenen Zuschlag für leistungsmengenneutrale Gemeinkosten, jeweils einschließlich eines angemessenen Gewinnzuschlags soweit diese Kosten jeweils für die Leistungsbereitstellung notwendig sind. Bei der Ermittlung des angemessenen Gewinnzuschlags sind insbesondere die Gewinnmargen solcher Unternehmen als Vergleich heranzuziehen, die in anderen europäischen Ländern auf den mit dem lizenzierten Bereich vergleichbaren Märkten tätig sind (§ 3 Abs. 2 PEntgV).

Die von der Antragstellerin vorgelegten Prozessbeschreibungen und Kostendaten sind nachvollziehbar und prüffähig, um eine Überprüfung der Kostenpositionen auf Richtigkeit und Erforderlichkeit, wie sie für die Effizienzkontrolle notwendig sind, zu ermöglichen.

Für die Gewährung eines Zugangs zu Postfachanlagen hat die Antragstellerin mit ihrem Antragsschreiben vom 23.07.2018 eine Kalkulation für die von ihr beantragten Entgelte sowie Herleitungen und Kostenberechnungen vorgelegt. Die nach § 2 PEntgV geforderten Kostennachweise wurden zu einem großen Teil mit dem Entgeltantrag eingereicht. Soweit Unterlagen nach § 2 PEntgV nicht in ausreichendem Detaillierungsgrad vorgelegt wurden, hat die Antragstellerin für einen Teil ergänzende Unterlagen beigebracht. Für einen weiteren Teil der Kosten konnte die Beschlusskammer die notwendigen Informationen aus den ihr bekannten Unterlagen anderer Genehmigungsverfahren, insbesondere aus dem vorangegangenen Genehmigungsverfahren BK5-16/023 und BK5b-13/053, heranziehen.

Grundlage für die Entscheidung der Beschlusskammer waren somit die dem Entgeltgenehmigungsantrag beigelegten entgeltbegründenden Unterlagen, die mit ergänzenden Schreiben vom 23.08.2018 vorgelegten Erläuterungen und Kostendaten sowie die sonstigen der Beschlusskammer vorliegenden Informationsquellen.

Die vorgelegten entgeltbegründenden Unterlagen und Kostennachweise wurden auf deren formelle und materielle Vollständigkeit sowie auf deren Plausibilität, Widerspruchsfreiheit und Nachvollziehbarkeit hin überprüft. Die Beschlusskammer hat die mit dem Antrag vorgelegte Kostenkalkulation sodann hinsichtlich ihrer Vereinbarkeit mit dem in § 20 Abs. 1 PostG verankerten Grundsatz der KeL überprüft.

Die von der Antragstellerin eingereichten Unterlagen, soweit sie sich auf die Darstellung der Prozessabläufe beziehen, erfüllen die Anforderungen an eine nachvollziehbare und prüffähige Prozessbeschreibung, wie dies in den vorangegangenen Beschlüssen gefordert und von der Antragstellerin vorgelegt wurde. Anhand der Prozessdokumentation lassen sich Art und Umfang der erforderlichen Prozessschritte nachvollziehen. Folglich konnte von der Beschlusskammer überprüft werden, ob die zugrunde gelegten Prozesse dem Effizienzmaßstab gemäß § 20 Abs. 1 PostG genügen.

### 5.3. Prozessschritte des Annahmeverganges

Die im Prozessablauf durchzuführenden Prüf- und Bearbeitungsschritte sind dem Grunde nach erforderlich. Die vorgesehenen Prüf- und Bearbeitungsschritte dienen in erster Linie der Legitimation, der Einhaltung der Einlieferungsbedingungen sowie der Entgeltsicherung und der sich daran anschließenden Abrechnung.

Ausweislich der Kostendokumentation zerfällt der Annahmevergang in Tätigkeiten, welche von der Sendungsmenge unabhängig sind (fixe Bearbeitungsteile) und in Tätigkeiten, deren zeitlicher Aufwand von der Anzahl der eingelieferten Sendungen abhängt (variable Bearbeitungsteile).

Im Wesentlichen können folgende Tätigkeiten abgegrenzt werden:

#### 1. Prüfung der Einlieferungsberechtigung, d. h. der Legitimation

Im Rahmen dieses Schrittes überprüft ein Mitarbeiter der Antragstellerin bzw. deren Erfüllungsgehilfe die Legitimation anhand der dem Wettbewerber bei Vertragsabschluss kostenlos zur Verfügung gestellten Postcard.

#### 2. Prüfung der Sendungen

Dieses Prüfprocedere sieht eine Prüfung der eingelieferten Sendungen hinsichtlich ihrer Postfach-Adressierung, der Kennzeichnung mit dem Firmenlogo des Wettbewerbers, der AGB-Konformität, Vorsortierung und Nummerierung (bei Einlieferungen von mehr als 50 Sendungen) vor. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um variable Bearbeitungsteile.

#### 3. Rückgabe der eingelieferten nicht AGB-konformen Sendungen

Im Fall einer Beanstandung, weil etwa die Sendungen an der betreffenden Anlage nicht auslieferbar oder Kriterien des Postfach-Zugangs nicht erfüllt sind, werden diese an den Wettbewerber zurückgegeben.

#### 4. Ermittlung der Sendungsanzahl

Die Ermittlung der eingelieferten Sendungen geschieht mittels Durchzählen der Sendungen. Bei Einlieferung von mehr als 50 Sendungen wird die Sendungsmenge im Stichprobenverfahren ermittelt. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um variable Bearbeitungsteile.

#### 5. Bearbeitung der Einlieferungsliste

Im Anschluss an die Stückzahlermittlung erfolgt die Prüfung der Einlieferungsliste hinsichtlich Vollständigkeit und Richtigkeit der Eintragung. Dabei füllt der Mitarbeiter der Antragstellerin bzw. deren Erfüllungsgehilfe seinerseits den Prüfvermerk aus, unterschreibt die Einlieferungsliste und scannt den Matrixcode.

#### 6. Erfassung in das IT-System der Filialen

Die Einlieferung wird im IT-System der Filialen erfasst. Der Wettbewerber kann eine Bestätigung über die Einlieferung und den zugehörigen Buchungsvorgang erhalten. Davon abweichend ist bei Standorten, die über kein IT-System verfügen (z.B. Stand-Alone-Anlagen) keine direkte Erfassung sowie Aushändigung der Einlieferungsbestätigung

möglich. Die Einlieferung wird an diesen Standorten werktäglich (spätestens am nächsten Werktag) erfasst.

#### 7. Rückgabe nicht auslieferbarer Sendungen

Der Arbeitsschritt sieht vor, dass eingelieferte Sendungen, die nicht über die betreffende Postfachanlage ausgeliefert werden können, dem einliefernden Wettbewerber ohne Bearbeitungsvermerk, d.h., ohne Angabe von Gründen zurückgegeben werden. Dies ist der Fall, wenn etwa der Postfachkunde sein Postfach gekündigt, einen Nachsendeauftrag gestellt hat oder die Sendung nicht innerhalb von sieben Werktagen abgeholt hat (s. hierzu auch die AGB Postfach).

### 5.4 Prozesszeiten für den Annahmeprozess

Die von der Antragstellerin für den Annahmeprozess veranschlagten Bearbeitungszeiten können bei Heranziehung des Effizienzmaßstabs gemäß § 20 Abs. 1 PostG dem Grunde wie auch in der angesetzten Höhe nach akzeptiert werden.

Für den fixen Bearbeitungsanteil des Annahmeprozesses wird ein Zeitantritt von [REDACTED] pro Annahmeprozess angesetzt. Für variable Bearbeitungsanteile des Annahmeprozesses werden [REDACTED] pro 1.000 Sendungen in Ansatz gebracht.

Die unter 5.3. genannten Tätigkeiten wurden von der Kammer bereits in vorangegangenen Verfahren dem Grunde nach als erforderliche Prüf- und Bearbeitungsschritte anerkannt. Die seinerzeit von der Antragstellerin angesetzten Zeitstandards (zuletzt im Beschluss BK5b-12/032 vom 21.11.2012) wurden demgegenüber der Höhe nach nicht vollständig anerkannt. Die Kammer begründete die seinerzeitige Kürzung mit Effizienzzweifeln sowie mangelnder Vergleichbarkeit von zugrunde gelegten Bearbeitungszeiten von Listeneinlieferungen anderer Produkte. Die Betroffene hatte daraufhin Anfang 2013 eine neue, ausschließlich für die Annahme von Wettbewerbersendungen im Rahmen des Postfach-Zugangs konzipierte Zeitmessung nach REFA-Methodik durchgeführt.

Nach REFA-Methodik ermittelt die Betroffene für den fixen Bearbeitungsanteil des Annahmeprozesses von Wettbewerbersendungen einen Zeitstandard von [REDACTED] Std. Grundarbeitszeit (GrAZ) für [REDACTED] Vorgänge bzw. [REDACTED] Std. GrAZ je Vorgang. Der Zeitantritt für die variablen Bestandteile des Annahmeprozesses von Wettbewerbersendungen beträgt [REDACTED] Std. pro 1.000 Sendungen.

Anhaltspunkte für prozessbedingte Ineffizienzen für den vorliegend relevanten Genehmigungszeitraum sind nicht erkennbar. Die der weiteren Kalkulation zugrunde zu legenden Zeitantritte für die unter 5.3. genannten Tätigkeiten sind für den relevanten Genehmigungszeitraum somit hinreichend belegt.

### 5.5 Prozesszeiten für das Einsortieren der Sendungen

Die von der Antragstellerin für das Einsortieren der Postfach-Sendungen veranschlagten Bearbeitungszeiten können ebenfalls dem Grunde nach wie auch in der angesetzten Höhe akzeptiert werden.

Der von der Antragstellerin für die Tätigkeit „Einlegen postfachadressierter Sendungen“ zugrunde gelegte Zeitantritt von [REDACTED] für 1000 Sendungen ist angemessen.

Der Wert entspricht dem im vorangegangenen Verfahren von der Antragstellerin veranschlagten und von der Beschlusskammer akzeptierten Zeitansatz. Dieser durch Zeitaufnahmen nach REFA-Methodik gemessene Wert für die Einsortierung von Sendungen in Postfächer im Briefbereich hat sich gegenüber dem Vorverfahren nicht verändert. Anhaltspunkte für prozessbedingte Ineffizienzen sind gegenwärtig nicht erkennbar.

## **5.6. Kostenkalkulation / Prüfergebnis**

Die von der Antragstellerin vorgelegte Kostenkalkulation für briefbetriebene Postfachanlagen entspricht im Wesentlichen den KeL. Jedoch konnte der geltend gemachte Gewinnzuschlag nicht vollumfänglich anerkannt werden (siehe hierzu Ziff. 5.7.1.).

Die von der Antragstellerin in Ansatz gebrachten Aufwendungen für den Zugang zu partnerbetriebenen Postfachanlagen in Agenturen, insbesondere der für Annahme von der Antragstellerin festgelegte Vergütungssatz, sind mit den in § 20 Abs. 1 und Abs. 2 PostG genannten Maßstäben der Entgeltgenehmigung nicht vereinbar. Kosten für partnerbetriebene Postfachanlagen werden nur bis zur Höhe der von der Antragstellerin dargelegten Kalkulationsannahmen anerkannt (siehe hierzu Ziff. 5.7.2.).

### **5.7.1 Briefbetriebene Postfachanlagen**

#### **a) Personalkosten**

Die der Entgeltkalkulation der Antragstellerin für den Postfachzugang zugrunde liegenden Personalkosten für den relevanten Zeitraum in Höhe von [REDACTED] orientieren sich an den KeL.

Sowohl die von der Antragstellerin in Ansatz gebrachten originären Personalkosten als auch die hierauf geltend gemachten Zuschläge für Erholungspausen / persönliche Bedürfnisse sowie der Vertreterzuschlag wurden von der Antragstellerin schlüssig dargelegt und werden daher akzeptiert.

Die von der Antragstellerin veranschlagten Personalkostensteigerungen, welche sie im Wesentlichen auf künftige Tarifsteigerungen zurückführt, sind angesichts der aktuellen Tarifentwicklung angemessen. Die Personalkostensteigerungen betragen für das Jahr 2019 [REDACTED], für das Jahr 2020 [REDACTED] und für das Jahr 2021 [REDACTED]. Diese Werte entsprechen jenen Ansätzen, welche die Antragstellerin für ihre interne Mittelfristplanung für kalkulatorische Berechnungen verwendet und sind angesichts der tarifvertraglich vereinbarten Tarifierhöhungen plausibel.

Zur Ermittlung der unmittelbaren Personalkosten je Stunde werden die oben genannten Zeitansätze mit dem Personalkostensatz in Höhe von [REDACTED] multipliziert. Die fixen unmittelbaren Personalkosten der Annahme betragen demnach [REDACTED] € je Annahmevergung (Rechenschritt: [REDACTED]), die variablen unmittelbaren Personalkosten der Annahme [REDACTED] € je 1.000 Sendungen (Rechenschritt: [REDACTED]) sowie die unmittelbaren Personalkosten der Einsortierung [REDACTED] € je 1.000 Sendungen (Rechenschritt: [REDACTED]).

#### **b) Sachkosten und Abschreibungen**

Die von der Antragstellerin geltend gemachten Aufwendungen für Sachkosten und Abschreibungen für briefbetriebene Postfachanlagen orientieren sich an den KeL.

Basis für die Ermittlung der Zuschläge für Sachkosten und Abschreibungen sind die Kostenstrukturen in den leistungserbringenden Organisationseinheiten. Die zugrunde gelegten Werte sind der Kostenrechnung (Kostenstellenrechnung) entnommen. Die betreffenden Kostenpositionen hat die Antragstellerin in nachvollziehbarer Weise dargelegt. Die für den Postfachzugang maßgeblichen Sachkosten und Abschreibungen werden durch prozentuale Zuschläge auf die unmittelbaren Personalkosten berücksichtigt.

Die Ermittlung der Zuschlagshöhe erfolgt nach dem Verhältnis der gesamten Sachkosten und Abschreibungen zu den gesamten unmittelbaren Personalkosten der Organisationseinheiten, in denen die wertschöpfungsrelevanten Leistungen für den Postfach-Zugang erbracht werden. Die vorgenommene Zuschlüsselung ist sachgerecht und führt zu einer angemessenen Berücksichtigung dieser für die Leistungsbereitstellung erforderlichen Kosten.

Wie aus den Kostenaufstellungen hervorgeht, belief sich der Zuschlag für die Sachkosten in den von der Antragstellerin betriebenen Postfachanlagen auf [REDACTED] % (Rechenschritt: [REDACTED]). Der Zuschlag für Abschreibungen im Zusammenhang mit den briefbetriebenen Anlagen betrug [REDACTED] (Rechenschritt: [REDACTED]).

Anhaltspunkte dafür, dass die in der Kalkulation von der Antragstellerin angesetzten Sachkosten und Abschreibungen die KeL überschreiten, bestehen nicht.

### **c) Zuschläge für „Abteilungsleitung“ und „Leitung und Service“**

Die von der Antragstellerin in Ansatz gebrachten Zuschläge für „Abteilungsleitung“ und „Leitung und Service“ werden sowohl dem Grunde als auch der Höhe nach akzeptiert.

Die Antragstellerin hat substantiiert dargelegt, dass die „Abteilungsleitung Auslieferung“ in die Postfachbearbeitung eingebunden ist. Als Organisationseinheit ist sie für die Sicherstellung der Postfachbearbeitung verantwortlich. In den betreffenden Abteilungen werden fortlaufend die relevanten operativen Prozesse überwacht und koordiniert. Die Ermittlung des Zuschlagssatzes erfolgt aus dem Verhältnis der gesamten Kosten für die „Abteilungsleitung Auslieferung“ und den Gesamtkosten für die unmittelbare Leistungserstellung in der Auslieferung. Der Zuschlagssatz beträgt demnach [REDACTED] % (Rechenschritt: [REDACTED]).

Mit dem Zuschlag für „Leitung und Service“ hat die Antragstellerin weitere Gemeinkosten geltend gemacht. Sie hat plausibel dargelegt, dass die Kosten einen mittelbaren Bezug zur Leistungserstellung haben, wie z. B. Kosten für die Personalverwaltung oder das Rechnungswesen. Die Kosten werden als weitere leistungsmengenneutrale Gemeinkosten berücksichtigt. Die Ermittlung des Zuschlagssatzes erfolgt aus dem Verhältnis der Kosten für Leitung und Service und den Kosten für die Wertschöpfung im Bereich Brief. Der Zuschlagssatz beträgt [REDACTED] % (Rechenschritt: [REDACTED]).

Das angewandte Verfahren der pauschalen prozentualen Zuschlüsselung der Gemeinkostenkategorien entspricht allgemeinen betriebswirtschaftlichen Grundsätzen. Dieses Verfahren wurde bereits vom OVG Münster mit Urteil vom 10.03.2011 (Az. 13 A 3211/06) als ein mit dem Postgesetz konformes Verfahren eingestuft.

In der als Anlage zum Entgeltantrag vorgelegten Kostendokumentation hat die Antragstellerin zum Nachweis der geltend gemachten Gemeinkostenzuschläge Inhalte und Aufgabenbe-

reiche derart aufgeschlüsselt, dass eine Überprüfung der Kostenzuordnung für die Beschlusskammer möglich war.

#### **d) Gewinnzuschlag bei briefbetriebenen Postfachanlagen**

Nach § 3 Abs. 2 PEntgV umfassen die KeL einen angemessenen Gewinnzuschlag.

Der von der Antragstellerin geltend gemachte Gewinnzuschlag i. H. v. 6,34 % bezogen auf die Gesamtkosten ist dem Grunde, nicht aber der Höhe nach angemessenen. Für die Kalkulation der Leistung „Zugang zu briefbetriebenen Postfachanlagen“ wird ein Gewinnzuschlag i. H. v. 6 % in Ansatz gebracht. Dieser berücksichtigt aktuelle Erkenntnisse aus der Untersuchung der Gewinnmargen anderer europäischer Briefdienstleister.

Durch die Änderung der PEntgV vom 29.05.2015 haben sich die Grundlagen zur Ermittlung des Gewinnzuschlags, der Bestandteil der KeL ist, verändert. Während § 3 Abs. 2 PEntgV (alte Fassung) noch einen „dem unternehmerischen Risiko angemessenen Gewinnzuschlag“ vorsah, hat der Verordnungsgeber den Bezug zum unternehmerischen Risiko aus dem Wortlaut der Norm gestrichen und in der neuen Fassung der Vorschrift konkretisiert, dass bei der Ermittlung des angemessenen Gewinnzuschlags insbesondere die Gewinnmargen solcher Unternehmen als Vergleich heranzuziehen sind, die in anderen europäischen Ländern auf den mit dem lizenzierten Bereich vergleichbaren Märkten tätig sind.

Unter Berücksichtigung dieser Vorgaben hat die Beschlusskammer zuletzt im Price-Cap-Maßgrößenverfahren BK5-18/003 die Gewinnmargen anderer europäischer Unternehmen auf vergleichbaren Märkten untersucht. Danach bewegt sich die durchschnittliche sendungsmengengewichtete Gewinnmarge / Umsatzrendite in einer Größenordnung von rund 6 %. Der Wert bewegt sich in etwa der Mitte einer Bandbreite, die sich aus den Erkenntnissen der Studien von WIK und Copenhagen Economics ableiten lässt. Auch wenn eine Festlegung der angemessenen Umsatzrendite im Rahmen des Price-Cap Maßgrößenverfahrens 2018 noch nicht erfolgt ist, wäre es aufgrund der aktuell beobachtbaren Entwicklung der Gewinnmargen im europäischen Ausland jedenfalls sachlich nicht gerechtfertigt, vorliegend am mittlerweile veralteten Wert von 5,09 % (siehe Beschluss BK5-15/012) festzuhalten, obgleich eine höhere Gewinnmarge aus der Vergleichsmarktbetrachtung zu erwarten ist. Letztlich kann es dahinstehen, ob der Entgeltkalkulationen für den Zugang zu Postfachanlagen ein Wert knapp unter oder knapp über dem Wert von 6 % zugrunde gelegt wird. Rechnerisch würde sich kein anderes Entgelt für den Annahme- und den Einsortierungsvorgang ergeben.

Aufgrund der zeitlichen Nähe der Untersuchungen ist es daher angezeigt, eine Umsatzrendite in Höhe von 6 % (gerundet) im vorliegenden Entgeltgenehmigungsverfahren „Postfach-Zugang“ als angemessenen Gewinnzuschlag nach § 3 Abs. 2 PEntgV (neue Fassung) für die Bestimmung der KeL zugrunde zu legen.

Denn zum Einen gelten die in § 3 Abs. 2 PEntgV festgelegten Grundsätze zur Gewinnbemessung, wonach die KeL einen derart zu ermittelnden Gewinn als Kostengröße zu umfassen haben, auch für die Entgelte der Zugangsleistungen nach §§ 28, 29 PostG. Zum Anderen ist der Postfach-Zugang als eine der Zustellvarianten integraler Bestandteil der Briefbeförderungsleistung. Die Erwägungen zur Bestimmung des Gewinnsatzes anhand der in § 3 Abs. 2 Satz 2 PEntgV niedergelegten Kriterien gelten somit im gleichen Maße auch für den Postfach-Zugang. Dies betrifft insbesondere den Aspekt der Sendungsmengenentwicklung infolge sich verändernder Marktgegebenheiten, die als wesentliche Ursache für das Auslastungsrisiko des Brieflogistiksystems angesehen wurden (vgl. Verwaltungsänderung der

Bundesregierung zur Änderung der PEntgV, Seite 1). Dieses als Begründung für den Renditeansatz herangezogene Risiko gilt im gleichen Umfang auch für den Postfach-Zugang.

**e) Ergebnis der Ermittlung der Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung für briefbetriebene Postfachanlagen**

Als Ergebnis der Ermittlung der KeL für die briefbetriebenen Postfachanlagen sind damit folgende Werte anzusetzen:

<b>briefbetriebene Postfachanlagen – Kostenkalkulation</b>					
		Kosten der Annahme		Kosten der Einsortierung	
		fix	Variabel (pro 1.000 Sendungen)	(pro 1.000 Sendungen)	
Zeitbedarf fixe Elemente der Annahme	je Std	■			
Zeitbedarf variable Elemente der Annahme bzw. Einsortierung	je Std		■		■
unmittelbare Personalkosten	€/ Std.	■	■		■
<b>unmittelbare Personalkosten</b>	€	■	■		■
zzgl. Sachkosten (Zuschlag)	■	■	■		■
zzgl. Abschreibungen	■	■	■		■
<b>unmittelbare Kosten</b>		■	■		■
Zuschlag Abteilungsleitung	■	■	■		■
<b>Wertschöpfungskosten</b>		■	■		■
Zuschlag Leitung/Service	■	■	■		■
<b>Gesamtkosten</b>		■	■		■
Kalk. Gewinn	■	■	■		■
<b>Summe</b>		■	■		■

**5.7.2 Partnerbetriebene Postfachanlagen**

**a) Annahme- und Sortierkosten**

In den vorangegangenen Genehmigungsverfahren BK5b-13/053 und BK5-16/023 hatte die Kammer festgestellt, dass sich die von der Antragstellerin festgelegten Partnervergütungen für die Annahme und Sortierung von Postfach-Sendungen nicht an den KeL orientierten. Die seinerzeitige Überprüfung zeigte, dass die Partnervergütung ungerechtfertigte Aufschläge auf die KeL beinhalteten (vgl. u. a. Beschluss BK5b-13/053 vom 28.11.2013, Seite 17 ff.).

Im vorliegenden Genehmigungsverfahren hat die Antragstellerin unverändert eine Agenturvergütung in Höhe von [REDACTED] € je Annahmevergütung sowie eine Pauschalvergütung in Höhe von [REDACTED] € pro 1.000 Sendungen für die Einsortierung der Entgeltkalkulation zugrunde gelegt. Auch im aktuellen Entgeltverfahren hat sie nicht nachweisen können, dass sich die von ihr festgelegten Vergütungssätze an den KeL orientieren. Sie hat weiterhin nicht vorgetragen, dass KeL-übersteigende Kosten für partnerbetriebene Postfachanlagen als neutraler Aufwand im Sinne des § 3 Abs. 4 PEntgV zu berücksichtigen wären.

Die zum Nachweis des Vergütungssatzes für den Annahmevergütung in partnerbetriebenen Filialen mit Schreiben vom 23.08.2018 vorgelegten Erläuterungen zeigen erneut, dass die dem Vergütungssatz zugrunde liegenden Kostenannahmen der Antragstellerin deutlich von dem festgelegten Wert für die Vergütung des Annahmevergütungs abweichen.

Ausweislich der Erläuterungen der Antragstellerin im Verfahren BK5b-13/053 (vgl. Schreiben der Antragstellerin vom 18.11.2013) stützt sich der Vergütungssatz auf Zeitstandards nach REFA-Messung, die den ermittelten Zeitwerten in eigenbetriebenen Filialen entsprechen.

Mit der Umwandlung der eigenbetriebenen in partnerbetriebene Filialen liegen zwar keine aktuellen zeitwirtschaftlichen Einzelmessungen vor. Die Antragstellerin führte seinerzeit aber aus, dass mit Blick auf Annahme und Sortierprozesse eine Vergleichbarkeit der Leistungsstandards bei eigen- und partnerbetriebenen Filialen gegeben ist. Für eigenbetriebene Postfachanlagen hat die Antragstellerin Ergebnisse der zuletzt in 2013 durchgeführten REFA-Zeitmessungen vorgelegt. Da eine Vergleichbarkeit zwischen eigen- und partnerbetriebenen Filialen gegeben ist, hat ein Wechsel der Betreibereigenschaft offenbar keine Auswirkungen auf die zugrunde liegenden Prozesszeiten.

Die Antragstellerin hat im Genehmigungsverfahren BK5b-13/053 ferner ausgeführt, dass sich die dem Vergütungssatz zugrunde liegenden Personal- und Sachkostensätze auf eine Kalkulation der Antragstellerin bezüglich branchenüblicher Tarifverträge, Mietspiegel und ähnlicher Kostenindizes stützen. Die durchschnittlichen Produktionsbedingungen von Partner-Filialen in verschiedenen Branchen, Regionen und Lagen würden hierdurch adäquat erfasst.

Mit Schreiben vom 23.08.2018 hat die Antragstellerin auf Nachfrage der Beschlusskammer mitgeteilt, dass die mit Schreiben vom 18.11.2013 mitgeteilten Parameter, die Erhebungsmethodik sowie die Kalkulationsannahmen, auf die sich die Filialpartnervergütung stütze, unverändert geblieben seien. Es würden lediglich allgemeine Lohnsteigerungen von insgesamt [REDACTED] % berücksichtigt. Der bislang in Ansatz gebrachte Stundenlohn würde sich demnach auf [REDACTED] € je Stunde verändern.

Aufgrund dieses Befunds berücksichtigt die Kammer – analog zum Vorgehen in den vorangegangenen Genehmigungsverfahren BK5b-13/053 und BK5-16/023 – den Aufwand für partnerbetriebene Postfachanlagen nur bis zur Höhe einer kostenbasierten und unter Effizienzgesichtspunkten nachvollziehbaren Kalkulation. Die Kalkulation erfolgt auf Grundlage der von der Antragstellerin mit Schreiben vom 23.08.2018 und den gegenüber den vorangegangenen Verfahren BK5b-13/053 und BK5-16/023 unveränderten Annahmen wie folgt:

Unter Zugrundelegung der von der Antragstellerin vorgetragenen Kalkulationsannahmen errechnen sich durchschnittliche Personalkosten in Höhe von [REDACTED] € pro Stunde (Rechengang: [REDACTED]).

Zusätzlich zu dem Betrag der unmittelbaren Personalkosten der Partner-Filialen kalkuliert die Antragstellerin die für die Leistungserstellung erforderlichen Sachkosten mittels eines Zuschlags in Höhe von [REDACTED] %. Der von der Antragstellerin angesetzte Sachkostenzuschlag übersteigt zwar (weiterhin) den Zuschlag für Sachkosten bei den briefbetriebenen Postfachanlagen [REDACTED] %), erscheint aber aufgrund eines regelmäßig zu erwartenden höheren Bedarfs an Sachmitteln und Geschäftsausstattung bei den Filialpartnern plausibel.

Die Antragstellerin kalkuliert zudem einen weiteren Aufschlag in Höhe von [REDACTED] %, um der Heterogenität der Produktionsbedingungen bei den Partnern - wie z. B. unterschiedlich hohe Flächenkosten in den jeweiligen Regionen, Branchen und Lagen - und der damit verbundenen Varianz der Produktionskosten Rechnung zu tragen.

Ein derartiges Vorgehen der Antragstellerin zur Kalkulation einer kostenorientierten Filialpartnervergütung ist entgeltregulierungskonform und wird durch die Kammer nicht beanstandet. Umso weniger nachvollziehbar ist der Ansatz einer kostenüberdeckenden Filialvergütung durch die Antragstellerin (hierzu unter Ziff. 5.8.).

#### **Kalkulation: fixe Kosten der Annahme**

Unter Berücksichtigung der oben genannten Kalkulationsgrundlagen errechnen sich unmittelbare fixe Kosten für die Annahme bei partnerbetriebenen Postfachanlagen in Höhe von [REDACTED] € wie folgt:

Die unmittelbaren fixen Kosten der Annahme ermitteln sich aus dem Zeitbedarf für die fixen Bearbeitungsteile des Annahmeverganges von [REDACTED] Std. pro Annahmevergang gewichtet mit dem Personalkostensatz in Höhe von [REDACTED] € zuzüglich eines Sachkostenzuschlags von [REDACTED] % und einem Zuschlag von [REDACTED] % für die Varianz der Produktionsbedingungen (Rechengang: [REDACTED]).

#### **Kalkulation: variable Kosten der Annahme**

Die unmittelbaren variablen Kosten für die Annahme bei partnerbetriebenen Postfachanlagen in Höhe von [REDACTED] € pro 1.000 Sendungen errechnen sich wie folgt: Die variablen Kosten der Annahme ermitteln sich aus dem Zeitbedarf für die variablen Bearbeitungsteile des Annahmeverganges von [REDACTED] Std. pro 1.000 Sendungen gewichtet mit dem Personalkostensatz in Höhe von [REDACTED] € zuzüglich eines Sachkostenzuschlags von [REDACTED] % und einem Zuschlag von [REDACTED] % für die Varianz der Produktionsbedingungen (Rechengang: [REDACTED]) pro 1.000 Sendungen.

#### **Kalkulation: Kosten der Einsortierung**

Die unmittelbaren Kosten der Einsortierung bei partnerbetriebenen Postfachanlagen in Höhe von [REDACTED] € pro 1.000 Sendungen errechnen sich wie folgt:

Die Kosten der Einsortierung ermitteln sich aus dem Zeitbedarf für die Einsortierung von [REDACTED] Std. pro 1.000 Sendungen gewichtet mit dem Personalkostensatz in Höhe von [REDACTED] € zuzüglich eines Sachkostenzuschlags von [REDACTED] % und einem Zuschlag von [REDACTED] % für die Varianz der Produktionsbedingungen (Rechengang: [REDACTED]) pro 1.000 Sendungen.

## **b) Zuschläge für „Gebietsleitung“ und „Leitung und Service“**

Die von der Antragstellerin in Ansatz gebrachten Zuschläge für „Gebietsleitung“ und „Leitung und Service“ werden sowohl dem Grunde als auch der Höhe nach akzeptiert.

Die Antragstellerin hat substantiiert dargelegt, dass die Gebietsleitung und die Leitungs- und Serviceebene in die Postfachbearbeitung eingebunden sind. Als Organisationseinheiten sind sie für die Sicherstellung der Postfachbearbeitung, insbesondere für die fachliche und betriebliche Steuerung verantwortlich. In den betreffenden Bereichen werden fortlaufend die relevanten operativen Prozesse überwacht und koordiniert. Den Gebietsleitungen obliegt zudem die Verantwortung für die betriebliche und vertriebliche Betreuung der Partnerfilialen.

In der als Anlage zum Entgeltantrag vorgelegten Kostendokumentation hat die Antragstellerin zum Nachweis der geltend gemachten Gemeinkostenzuschläge Inhalte und Aufgabenbereiche derart aufgeschlüsselt, dass eine Überprüfung der Kostenzuordnung für die Beschlusskammer möglich war.

Die Ermittlung des Zuschlagssatzes für die Gebietsleitung erfolgt aus dem Verhältnis der gesamten Kosten für die Gebietsleitung zu den unmittelbaren Wertschöpfungskosten für die Leistungserstellung in den relevanten Partnerfilialen. Der Zuschlagssatz beträgt demnach [REDACTED] % (Rechenschritt: [REDACTED]). Die Ermittlung des Zuschlagssatzes Leitung und Service erfolgt aus dem Verhältnis der Kosten für Leitung / Service zu den Gesamtkosten für die Wertschöpfung in den partnerbetriebenen Filialen. Der Zuschlagssatz beträgt [REDACTED] % (Rechenschritt: [REDACTED]).

Das angewandte Verfahren der pauschalen prozentualen Zuschlüsselung der Gemeinkostenkategorien entspricht allgemeinen betriebswirtschaftlichen Grundsätzen (siehe hierzu Ziff. 5.7.1. c)).

## **c) Gewinnzuschlag bei Postfachanlagen in Agenturen**

Der von der Antragstellerin erhobene Gewinnzuschlag in Höhe von 6,34 % bezogen auf die Kosten pro Einlieferung bzw. den Kosten der Einsortierung entspricht nicht einem angemessenen Gewinnzuschlag i. S. d. § 3 Abs. 2 PEntgV.

Unter Zugrundelegung der Vorgaben zur Gewinnbemessung anhand eines europäischen Margenvergleichs nach § 3 Abs. 2 S. 2 PEntgV sowie der Erwägungen zur Sachgerechtigkeit dieses Ansatzes auch bei Postfach-Zugangsleistungen kann lediglich ein Gewinnzuschlag in Höhe von 6 % bezogen auf die Nettoselbstkosten akzeptiert werden (vgl. hierzu auch Ziff. 5.7.1. d)).

**d) Ergebnis der Ermittlung der Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung für partnerbetriebene Postfachanlagen**

Als Ergebnis der Ermittlung der KeL für die partnerbetriebenen Postfachanlagen sind damit folgende Werte anzusetzen:

<b>partnerbetriebene Postfachanlagen - Kostenkalkulation</b>					
		<b>Kosten der Annahme</b>		<b>Kosten der Einsortierung</b>	
		<b>fix</b>	<b>Variabel</b>	<b>(pro 1.000 Sendungen)</b>	
			<b>(pro 1.000 Sendungen)</b>		
Zeitbedarf fixe Elemente der Annahme	je Std	■			
Zeitbedarf variable Elemente der Annahme bzw. Einsortierung	je Std		■		■
unmittelbare Personalkosten	€ / Std.	■	■		■
<b>unmittelbare Personalkosten</b>	€	■	■		■
zzgl. Sachkosten (Zuschlag)	■	■	■		■
zzgl. Varianz Produktionsbeding.	■	■	■		■
<b>unmittelbare Kosten</b>		■	■		■
Zuschlag Gebietsleitung	■	■	■		■
<b>Wertschöpfungskosten</b>		■	■		■
Zuschlag Leitung/Service	■	■	■		■
<b>Gesamtkosten</b>		■	■		■
Kalk. Gewinn	■	■	■		■
<b>Summe</b>		■	■		■

**5.8 Durchsetzung der Entgelte aufgrund marktbeherrschender Stellung**

Die Antragstellerin kann die in ihren beantragten Entgelten enthaltenen Aufschläge nach § 20 Abs. 2 Nr. 1 PostG nur aufgrund ihrer marktbeherrschenden Stellung durchsetzen.

Da die Antragstellerin in dem oben dargestellten Umfang marktbeherrschend und auch alleinige Anbieterin von Postfachanlagen ist, steht Wettbewerbern keine Alternative zum Zugang zu den Postfachanlagen der Antragstellerin zur Verfügung. Ohne den Zugang könnten Wettbewerber Sendungen, die Postfachadressen tragen, nicht zustellen. Dies würde gerade im Bereich von Auftraggebern, die den Wettbewerbern Sendungen an Geschäftskunden anvertrauen wollen, eine Marktzugangsbarriere darstellen (so auch VG Köln Az. 22 K 5362/99 vom 03.04.2001, Seite 18). Die Antragstellerin hat keine Gründe oder rechtliche Verpflichtungen

tung geltend gemacht, die einen Vergütungssatz von [REDACTED] € (exklusive der Aufschläge für Gebietsleitung, Leitung / Service und Gewinn) für den Annahmevergänger sowie [REDACTED] pro 1.000 Sendungen (exklusive der Aufschlägen für Gebietsleitung, Leitung/Service und Gewinn) für die Einsortierung - angesichts der von der Antragstellerin selbst vorgetragenen Kostenkalkulation, die deutlich unter den Vergütungssätzen liegen - sachlich rechtfertigen.

Jedenfalls können es keine Sonderverpflichtungen i. S. d. Urteils des Bundesverwaltungsgerichts vom 29.05.2013 (BVerwG 6 C 10.11, Rn. 30) sein. Denn es handelt sich hierbei weder um Sonderlasten aus der Übernahme des Vermögens und des Personals der vormaligen Deutschen Bundespost im Sinne der Rechtsprechung des Bundesverwaltungsgerichts noch um sonstige gerechtfertigte Aufschläge, wie etwa Kosten der flächendeckenden Versorgung oder Kosten im Zusammenhang mit der Einhaltung der wesentlichen Arbeitsbedingungen. Anders als bei den nach § 20 Abs. 2. Satz 2 PostG zu berücksichtigenden neutralen Aufwendungen, deren Kostenursprung vom regulierten Unternehmen nicht zu beeinflussen war, handelt es sich bei den Vergütungssätzen um einen von der Antragstellerin festgelegten – nicht kostenbasierten – Wert, den sie ohne rechtliche oder sonstige sachliche Zwänge bzw. Restriktionen bestimmt hat.

In ihrer Einlassung vom 23.08.2018 zur Darlegung der in Ansatz gebrachten Filialpartner-Vergütung hat sie lediglich darauf verwiesen, dass die Festsetzung auf Grundlage kaufmännischer Kalkulationen basiere, wobei wesentliche Entscheidungsgröße eine angemessene und auskömmliche Vergütung für die Leistung sei. Gleichwohl hat die Antragstellerin – wie bereits in den beiden vorangegangenen Verfahren – im vorliegenden Genehmigungsverfahren keine Nachweise, partnerbezogene Zeitanätze oder sonstige Kostenkalkulationen vorgelegt, die eine Filialpartner-Vergütung in der von der Antragstellerin angenommenen Höhe sachlich rechtfertigen könnten. Die in diesem wie auch in den beiden vorangegangenen Verfahren von der Antragstellerin übermittelten Kalkulationsannahmen widerlegen jedenfalls eine kostenorientierte Kalkulation.

Auch kann der Vortrag der Antragstellerin aus den Vorverfahren, dass sich bei einem niedrigen Vergütungssatz kein Agenturnehmer finden ließe, der bereit wäre, filialbezogene Tätigkeiten im Zusammenhang mit dem Postfachzugang zu übernehmen, zur Rechtfertigung nicht herangezogen werden. Angesichts der oben berechneten Kosten für den partnerbetriebenen Postfachzugang, die sämtliche Personal- und Sachkosten einschließlich eines angemessenen Gewinnzuschlags abdecken, erscheint es ökonomisch nicht rational, dass Partner eine derartige, auf dieser Kostenbasis beruhende Vergütung nicht akzeptieren würden.

Dies gilt umso mehr, als hier regelmäßig eine höhere Gewinnmarge erzielt werden kann, als dies in anderen Branchen des Einzelhandels, als wesentliche Zielgruppe für den Agenturbetrieb, üblich ist. Die Gewinnmarge im Einzelhandel lag in den vergangenen Jahren in einer Spanne von etwa 2,3 bis 3,5 % (vgl. Verdi, Branchendaten Einzelhandel 2015; Deutsche Bundesbank Verhältniszahlen aus Jahresabschlüssen deutscher Unternehmen von 2014 bis 2015, Statistische Sonderveröffentlichung, Mai 2018).

Auch ist zu berücksichtigen, dass die Vergütung für den Postfach-Zugang für die Filialpartner nur eine geringe wirtschaftliche Bedeutung einnimmt. Gemessen an der Gesamtvergütung, die Filialpartner für den Vertrieb von Postdienstleistungen erhalten, liegt der Anteil der Postfach-Vergütung bei lediglich unter [REDACTED] %. Soweit die Antragstellerin also vorträgt, die Filialpartnervergütung sei kaufmännisch gerechtfertigt bzw. erforderlich, um Filialpartner

für den partnerbetriebenen Postfach-Zugang zu gewinnen, bleibt sie eine Begründung hierfür schuldig.

Angesichts des Fehlens rechtlicher oder sonstiger sachlich gerechtfertigter Gründe stellt sich die Festlegung einer nicht kostenbasierten Vergütung als Ausdruck eines „ineffektiven Wirtschaftens“ im Sinne der Rechtsprechung des Bundesverwaltungsgerichts (Urteil vom 29.05.2013, Az. 6 C 10.11) dar. Für das regulierte Unternehmen ist diese Ineffektivität insoweit ohne ökonomische Relevanz, da es als marktbeherrschendes Unternehmen diese Kostenüberhöhung in vollem Umfang seinen Wettbewerbern auferlegt.

Die Unangemessenheit zeigt sich auch daran, dass die Antragstellerin als Eigner einer bottleneck-Ressource den Zugang nur zu kostenüberdeckenden Entgelten gewähren möchte. Dies aber würde zu einer erheblichen Verteuerung des Postfachzugangs führen bzw. wäre geeignet, Wettbewerber - vor allem solche mit nur geringen Einlieferungsmengen - hiervon auszuschließen. Denn der Postfachzugang stellt ein wichtiges Element innerhalb der von Wettbewerbern angebotenen Beförderungsleistungen dar. Ohne einen kostenbasierten Postfachzugang sind Wettbewerber nicht in der Lage, postfachadressierte Sendungen zuzustellen. Wettbewerber, die eine Beförderung von postfachadressierten Sendungen nicht anbieten, können am Markt kaum bestehen. Denn insbesondere Geschäftskunden, die die wesentliche Zielgruppe der Wettbewerber darstellen, verlangen eine Komplettleistung, welche eine Beförderung von postfachadressierten Sendungen einschließt.

Der überhöhte Vergütungssatz würde sich – wenn der Kalkulation der Antragstellerin uneingeschränkt gefolgt würde – wegen des zweigliedrigen Entgeltsystems (Annahmeentgelt und Sortierentgelt) insbesondere bei Wettbewerben mit geringen Sendungsmengen pro Einlieferungsvorgang wettbewerbsbehindernd auswirken.

Die fehlende Kostenorientierung und -überhöhung wird anhand folgender - bereits in den beiden vorangegangenen Entgeltverfahren aufgezeigter - Kostenverhältnisse deutlich:

Unter Zugrundelegung des Berechnungsschemas der Antragstellerin würde eine dem Antrag folgende Genehmigung bedeuten, dass bspw. für Einlieferungen mit 10 Sendungen in **briefbetriebenen Postfachanlagen** für Wettbewerber Kosten in Höhe von [REDACTED] € entstünden (Rechengang: [REDACTED]).

Bei **partnerbetriebenen Postfachanlagen** beliefen sich die Kosten für die Wettbewerber aufgrund des überhöhten Vergütungssatzes demgegenüber auf [REDACTED] € (Rechengang: [REDACTED]).

Bei der von der Antragstellerin vorgenommenen und **beantragten Mischkalkulation** ergäbe sich ein Entgelt in Höhe von [REDACTED] €).

Durch die von der Antragstellerin vorgenommene Mischkalkulation, bei der die partnerbetriebenen Postfachanlagen ein Gewicht von über [REDACTED] % aufweisen (Anteil eigenbetriebene Postfachanlagen: [REDACTED]; Anteil partnerbetriebene Postfachanlagen: [REDACTED]), werden Wettbewerber mit kleinen Einlieferungsmengen pro Annahmevergang sowie Einlieferer, die hauptsächlich in den eigentlich „kostengünstigeren“ briefbetriebenen Postfachanlagen einliefern, benachteiligt.

Die Benachteiligung der Einlieferer, die die „kostengünstigeren“ briefbetriebenen Postfachanlagen nutzen, wöge dabei besonders schwer. Obwohl jede [REDACTED] Einlieferung in die günstigere briefbetriebene Postfachanlage erfolgt, fließen die geringeren Kosten auf-

grund der von der Antragstellerin vorgenommenen Mischkalkulation nur mit [REDACTED] % in das Gesamtentgelt ein.

Auch der Hinweis der Antragstellerin, dass bei einem Vergütungssatz in Höhe von [REDACTED] € die variablen Annahmekosten bereits inkludiert sind (im Gegensatz zu den briefbetriebenen Filialen, die eine separate zusätzliche Berechnung in Höhe von [REDACTED] € pro Sendung erfordern), zeigt bei genauerer Betrachtung, dass der Postfachzugang in partnerbetriebenen Postfachanlagen regelmäßig höhere Kosten für die Wettbewerber verursacht als die briefbetriebenen Postfachanlagen.

Erst bei einer Einlieferungsmenge von [REDACTED] Sendungen und mehr pro Annahmevergung wird der Postfachzugang bei partnerbetriebenen Filialen günstiger als bei briefbetriebenen Anlagen. Bei durchschnittlichen Einlieferungsmengen von rund [REDACTED] Sendungen pro Annahmevergung dürfte das Erreichen einer derart hohen Menge den Wettbewerbern regelmäßig nicht möglich sein.

Demzufolge würden nahezu sämtliche Wettbewerber durch die überhöhten und - wie oben dargelegt - nicht kostenbasierten Vergütungssätze für partnerbetriebene Postfachanlagen insoweit benachteiligt, als sie die Folgen ineffektiven und ökonomisch nicht nachvollziehbaren Wirtschaftens der Antragstellerin zu tragen hätten.

Die fehlende Kostenorientierung wird auch durch einen Vergleich der unmittelbaren Kosten der Annahme und dem der Partner gewährten Vergütungssatz für die Annahme deutlich:

Ausweislich der von der Antragstellerin vorgelegten Kalkulationsannahmen betragen die unmittelbaren fixen Kosten für die Annahme in partnerbetriebenen Postfachanlagen insgesamt [REDACTED] € pro Annahmevergung. Damit betragen diese lediglich [REDACTED] des von der Antragstellerin festgelegten Vergütungssatzes in Höhe von [REDACTED] €. Selbst bei einer Berücksichtigung eines variablen sendungsmengenabhängigen Bearbeitungsanteils der Annahme in Höhe von [REDACTED], der durch die Pauschalvergütung mit abgedeckt wird, beträgt bei durchschnittlich [REDACTED] Sendungen pro Einlieferungsvorgang der Kostensatz nur rund [REDACTED] % des gewährten Vergütungssatzes.

Der von der Antragstellerin vorgegebene Vergütungssatz für die Filialpartner liegt somit rund [REDACTED] mal höher, als die eigenen - von der ihr aufgestellten - Kalkulationsannahmen zum Kostenaufwand der partnerbetriebenen Postfachanlagen. Die Antragstellerin hat im Genehmigungsverfahren nicht dargelegt, womit dieser nennenswerte Unterschiedsbetrag begründet werden kann.

Im Ergebnis erfolgt daher die Berechnung der Annahme- und Sortierkosten bei partnerbetriebenen Filialen auf Grundlage der eigentlichen und von der Antragstellerin mit Schreiben vom 23.08.2018 sowie im Rahmen des vorangegangenen Genehmigungsverfahrens BK5b-13/053 vorgelegten Kostenangaben und Werte.

## 5.9 Ergebnis der Ermittlung der Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung

Als Ergebnis der Ermittlung der KeL sind damit folgende Werte anzusetzen:

Entgeltkalkulation Postfachzugang			
Briefbetriebene Postfachanlagen Partnerbetriebene Postfachanlagen	Anzahl der Postfächer		
	[REDACTED]		
Briefbetriebene Postfachanlagen Partnerbetriebene Postfachanlagen	Kosten der Annahme		Kosten der Einsortierung
	Pro Annahme- vorgang	(pro 1000 Sendungen)	(pro 1000 Sendungen)
Briefbetriebene Postfachanlagen	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Partnerbetriebene Postfachanlagen	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>Summe (nach Gewichtung)</b>	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>Entgelt pro Einlieferungsvorgang</b>	<b>0,99</b>		
<b>Entgelt pro Stück (Annahme u. Einsortierung)</b>			<b>0,037*</b>

\*Aufgrund der Mengenabhängigkeit obiger Kalkulation erscheint eine kaufmännische Rundung auf nur zwei Stellen nach dem Komma hier nicht sachgerecht.

Das von der Antragstellerin darüber hinaus beantragte Entgelt pro Einlieferungsvorgang enthält somit Aufschläge im Sinne von § 20 Abs. 2 Nr. 1 PostG, die nicht genehmigungsfähig sind.

Das Entgelt pro eingelieferter Sendung liegt mit 0,037 € etwas über dem beantragten Entgelt in Höhe von 0,033 €, da es in sachgerechter Weise die variablen Kosten der Annahme in partnerbetriebenen Filialen im Entgelt pro eingelieferter Sendung, nicht aber im fixen (mengenunabhängigen) Entgelt pro Einlieferungsvorgang inkludiert.

## 6. Tenor zu 2: Befristung

Nach § 22 Abs. 3 PostG kann die Genehmigung mit Nebenbestimmungen nach § 36 Abs. 2 VwVfG versehen und insbesondere befristet werden.

Die Entgelte werden befristet vom 01.01.2019 bis zum 31.12.2021 genehmigt. Die Gesetzesbegründung (BT-Drs. 13/7774 S. 25) nennt als Nebenbestimmung im Sinne des § 23 Abs. 3 PostG ausdrücklich die Möglichkeit, Preisgenehmigungen zu befristen.

Der Fristbeginn zum 01.01.2019 schließt sich an den Zeitpunkt des Auslaufens der bisherigen Genehmigung an, um zu gewährleisten, dass die Antragstellerin zu keinem Zeitpunkt ungenehmigte Entgelte verlangt bzw. verlangen muss. Die Laufzeit der Entgeltgenehmigung endet antragsgemäß am 31.12.2021.

Die von der Antragstellerin beantragte Geltungsdauer von drei Jahren ist nach Ansicht der Beschlusskammer angemessen, da sie einerseits sowohl der Antragstellerin als auch den Wettbewerbern und deren Kunden ausreichend Planungssicherheit gewährt, andererseits aber auch in ausreichendem zeitlichen Rahmen eine Überprüfung der zugrunde gelegten Annahmen und Kalkulationen ermöglicht.

### **R e c h t s b e h e l f s b e l e h r u n g**

Gegen diesen Bescheid kann innerhalb eines Monats nach Zustellung Klage bei dem Verwaltungsgericht Köln, Appellhofplatz 1, 50667 Köln erhoben werden.

Eine Klage hat keine aufschiebende Wirkung.

Bonn, den 01.10.2018

Dreger  
Vorsitzende

Willemsen  
Beisitzerin

Balzer  
Beisitzer