



**BELGISCH INSTITUUT VOOR POSTDIENSTEN
EN TELECOMMUNICATIE**

**Economische situatie van de telecommunicatiesector
2009**

Inhoudsopgave

1.	Belgische telecommunicatiemarkt : algemene context	3
1.1.	OMZET EN INVESTERINGEN.....	3
1.2.	PRIJZEN	5
1.3.	INTERNATIONALE POSITIE.....	6
1.4.	MARKTSPELERS	8
2.	Toegang tot de vaste spraaktelefonie.....	10
3.	Vaste telefoondienst	12
4.	Breedband internet.....	14
4.1.	AANTAL VASTE BREEDBANDLIJNEN EN TECHNOLOGIE.....	14
4.2.	MARKTSTRUCTUUR – SNELHEID - PENETRATIEGRAAD	17
4.3.	BREEDBANDINDEX.....	19
4.4.	RETAIL MOBIEL BREEDBAND	20
4.5.	WHOLESALE BREEDBANDTOEGANG VAN BELGACOM.....	22
5.	Bundels	24
6.	Mobiele telefonie	28
6.1.	MOBIELE KLANTEN	28
6.2.	MOBIELE OMZET EN MOBIEL VERKEER.....	31
6.3.	SMS EN MMS	34
6.4.	INTERNATIONALE ROAMING	34

1. BELGISCHE TELECOMMUNICATIEMARKT : ALGEMENE CONTEXT

1.1. OMZET EN INVESTERINGEN

Eind 2008 heerste er algemene bezorgdheid dat de financiële ineenstorting in de herfst van 2008 snel uitwerking zou hebben op de reële economie en de investeringen zou doen dalen in alle sectoren.

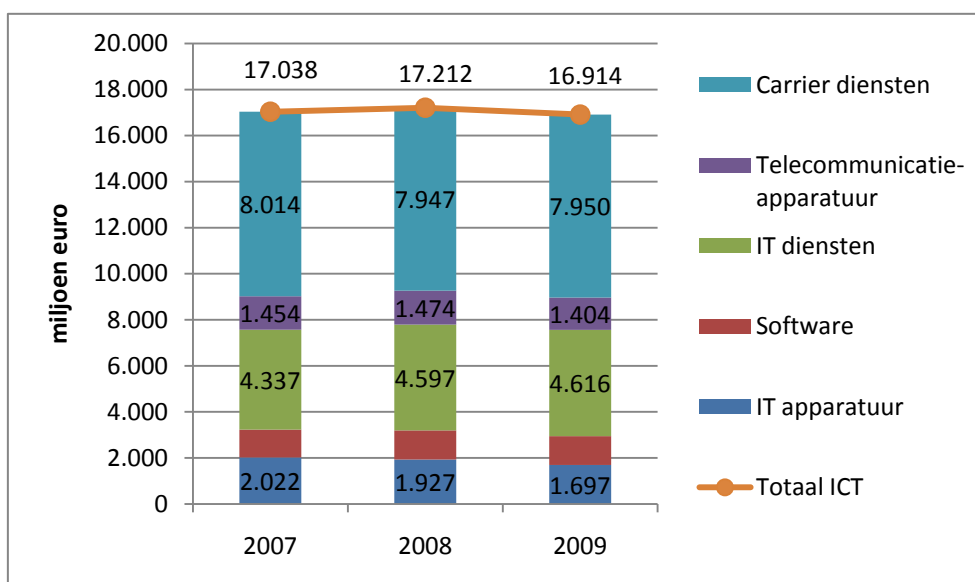
Vandaag stellen we vast dat de conjunctuur in 2009 wel degelijk vertraagde. België presteerde wel iets beter dan het gemiddelde in de EU-27. De achteruitgang van het Belgische BNP met 3% (constante prijzen 2006) blijft namelijk onder het percentage van – 4,1% dat wordt opgetekend in de EU-27¹.

Ook de Belgische ICT-markt werd aangetast door de crisis. Volgens EITO kromp deze markt met 1,7% tot 17.083 miljoen euro. De markt van de IT apparatuur (server systemen, werkstations, PC's, printers) vertraagde het sterkst aangezien het gaat om een vervangingsmarkt : 11,9% tot 1.697 miljoen euro. Ook de markt van de telecommunicatieapparatuur gaat achteruit (- 4,7% tot 1.404 miljoen euro) omdat de vaste breedbandproviders de netwerkaanpassingen voor het aanbieden van hogere snelheden (vds12) vooral in 2008 uitvoerden.

De markt van de carrier diensten (vaste en mobiele telefonie, internettoegang, betaal-TV, business en mobiele datadiensten) blijft stabiel rond 7.950 miljoen euro dankzij het succes van betaal-TV en de groei van breedband internettoegang.

De stabiele trend is ook waarneembaar op de markt van de IT-diensten waar de druk op de prijzen weegt op het groeiritme.

Figuur 1.1.1 Evolutie ICT marktwaarde (miljoen euro)



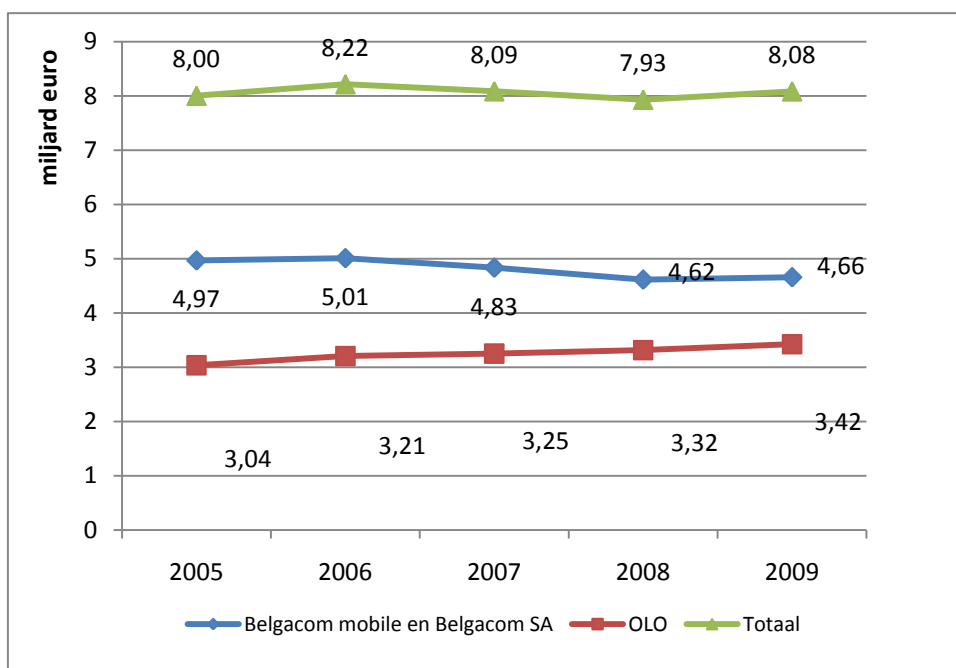
Bron : Eito country report Belgium

¹ IMF World economic outlook database april 2010 : www.imf.org.

De omzet uit telecommunicatie van tien door het BIPT geselecteerde telecomoperatoren (Belgacom Mobile, Belgacom SA, BT Limited, Colt Telecom, Telenet, KPN Belgium NV, KPN Belgium Business NV, Verizon Belgium Luxemburg NV, Mobistar, KPN Group Belgium (Base)) stijgt wel. In 2009 kan hun telecomomzet worden geschat op 8,08 miljard euro.

In vergelijking met 2008 is dit een stijging met 3,3 %. De inkomsten van de acht alternatieve operatoren groeiden met ongeveer 109 miljoen euro (+3,3%). Belgacom (vast en mobiel) komt ongeveer 1% boven de omzet van 2008 uit.

Figuur 1.1.2 : Evolutie inkomsten uit telecommunicatiediensten van 10 telecomoperatoren



Bron : Operatoren (BIPT)

De investeringen van de tien geselecteerde telecomoperatoren zijn in 2010 met 2,9 % tot 1,15 miljard euro gestegen. Hiermee zet de opwaartse trend zich verder.

In de toekomst zal de toename van het aantal breedbandtoepassingen (e-diensten, multimedia...) nieuwe investeringen vereisen. Zo plant Telenet met het Digital Wave 2015-programma uitgebreide investeringen in het eigen glasvezelnetwerk². Het volledige netwerk zal daarbij worden gemoderniseerd op 5 jaar in plaats van in een tijdspanne van 10 jaar en dit aan een investeringsritme van 30 miljoen euro per jaar.

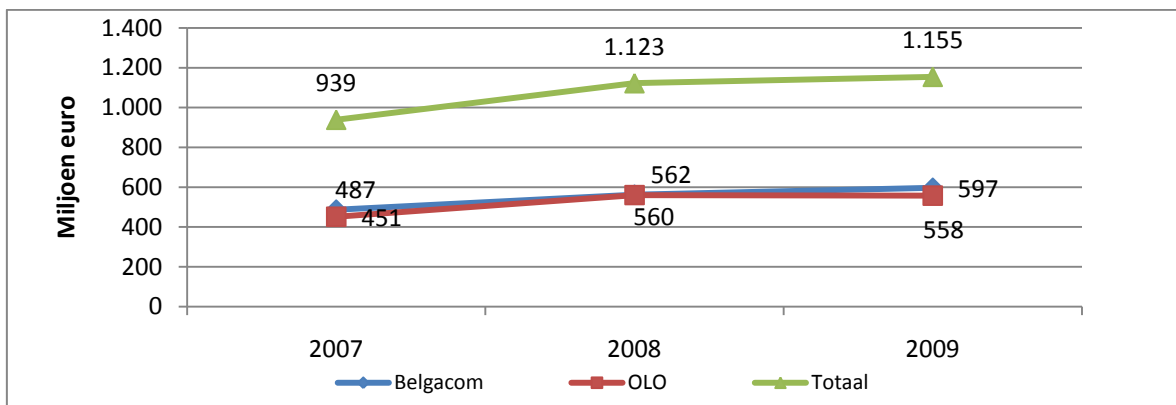
Ook Belgacom zal haar netwerk overeenkomstig de behoeften laten evolueren. Bijkomende investeringen in de ontplooiing van het vds12³ netwerk zijn noodzakelijk om de geplande fibre to the curb/cabinet⁴ dekking van 80% tegen midden 2011 te bereiken.

² Bron : Telenet persbericht van 3 maart 2010

³ VDSL2 : standaard van de DSL-breedbanddiensten ontworpen om de wijde ontplooiing van triple play-diensten te ondersteunen zoals spraak, data, hoge definitie televisie (HDTV) en interactieve gaming.

⁴ Bij FTTC strekt de glasvezelinfrastructuur zich uit tot de straatcabines die een aantal woningen bedienen.

Figuur 1.1.3 : Investerings op de Belgische telecommunicatiemarkt

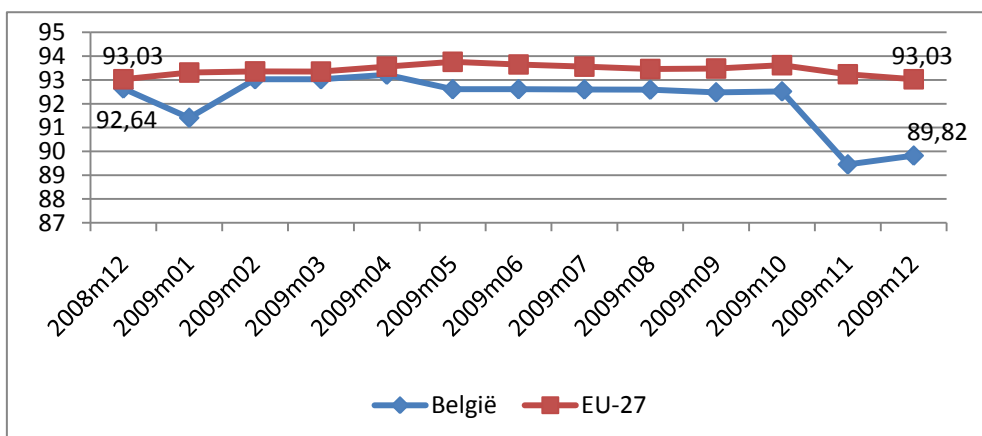


Bron : Operatoren (BIPT)

1.2. PRIJZEN

De prijzen vertonen een verschillende tendens in de EU en in België. Voor de EU-27 laat de Eurostat Communications basket⁵ voor de 12 maanden van 2009 een stabilisatie van de prijzen van retail communicatiediensten zien daar waar voor België een daling kan worden waargenomen van 3 %. De daling in november 2009 is in het bijzonder toe te schrijven aan de GSM-gesprekken⁶.

Figuur 1.2.1 : Evolutie prijsindex retail communicatiediensten (2005 = 100)



Bron : Eurostat

⁵

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=0&language=en&pcode=teicp080>

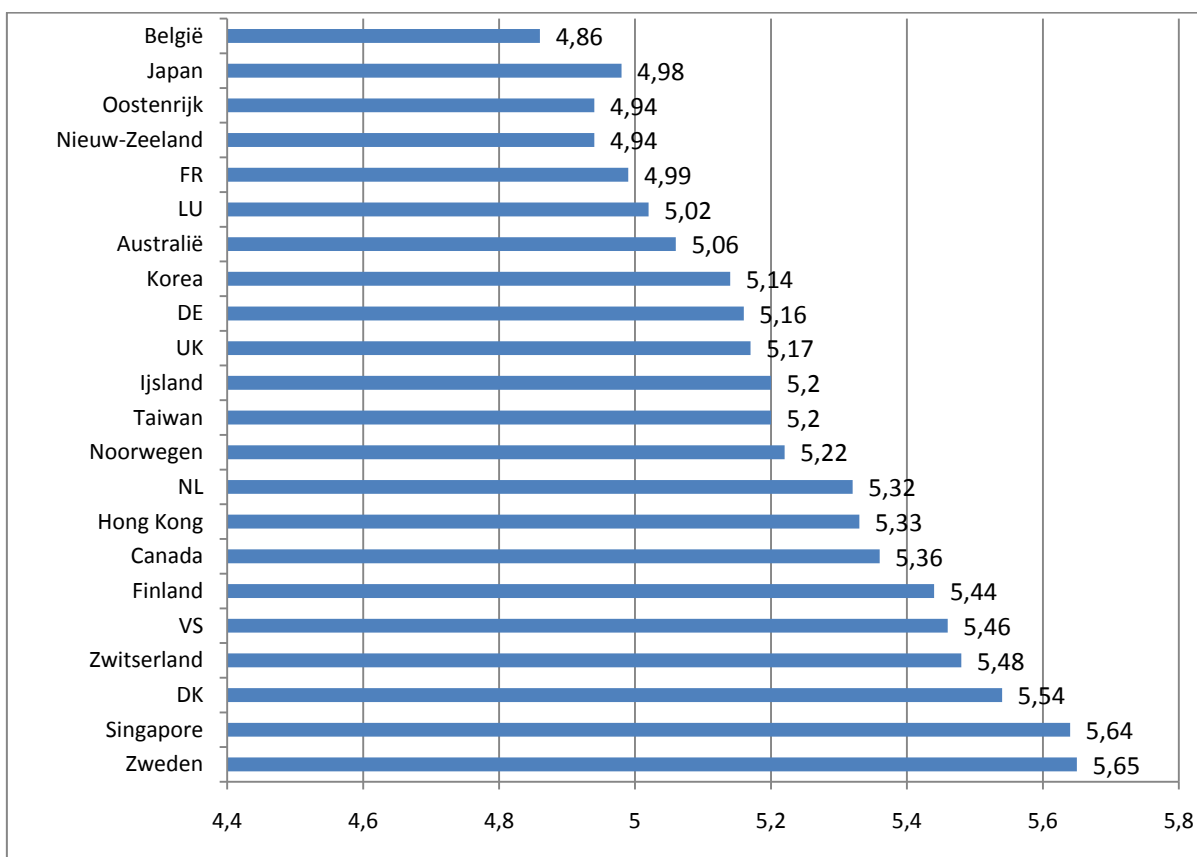
⁶ Persbericht van 27 november 2009 van de FOD Economie, K.M.O., middenstand en energie

1.3. INTERNATIONALE POSITIE

Op het vlak van het gebruik van informatie- en communicatietechnologieën scoort België goed in internationale context. In de technologie-index van het World Economic Forum⁷ klimt België in 2009 twee plaatsen hoger naar positie 22. Deze positie is in het bijzonder toe te schrijven aan de kwaliteit van het onderwijs (vierde plaats), de tijd nodig om een activiteit op te starten (vijfde plaats) en de kwaliteit van de leveranciers (vijfde plaats). Voor het individuele gebruik van ICT (PC, internetgebruikers, mobiele telefoonaansluitingen, internettoegang in scholen) bezet België de 24^{ste} plaats.

Minder goed scoort ons land op fiscale stimuli (plaats 130), de druk van de overheidsreglementering (112^{de} plaats) en op de mate waarin de overheid ICT aanmoedigt (58^{ste} plaats).

Figuur 1.3.1 : Technologie-index 2009-2010 : score

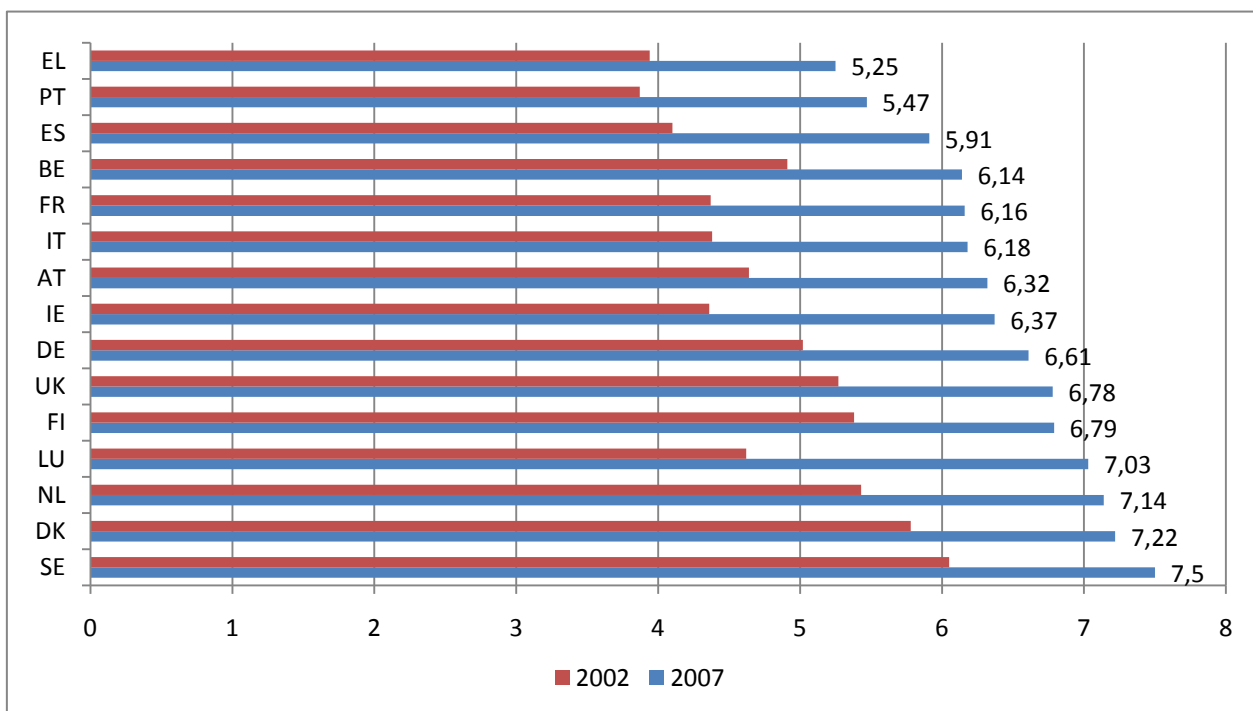


Bron : World Economic Forum

⁷ <http://www.weforum.org/documents/GITR10/index.html>

In de in 2009 gepubliceerde internationale rangschikking van de ITU - de ontwikkelingsindex van informatie en telecommunicatie⁸, die rekening houdt met het aantal GSM's, computers, internetaansluitingen, vaste telefoonlijnen als breedbandconnecties - staat België voor 2007 op de 24^{ste} plaats. In vergelijking met 2002 verloor België negen plaatsen, voornamelijk als gevolg van de lagere penetratie van mobiele telefonie en mobiel breedband in vergelijking met de andere Europese landen.

Figuur 1.3.2 : ICT development index EU-15 (waarden 2002 en 2007)



Bron : ITU

⁸ <http://www.itu.int/ITU-D/ict/publications/>, Measuring the information society – the ICT development index 2009

1.4. MARKTSPELERS

De consolidatie op de telecommarkt zette zich verder door.

Nadat Belgacom eind 2008 Scarlet had opgekocht startte het bedrijf in 2009 met de overzetting van de klantenbasis van Scarlet naar het Belgacom platform. Het telecomnetwerk van Scarlet werd in juli 2009 immers verkocht aan Syntigo, de ICT-afdeling van de NMBS holding, die de capaciteit commercialiseert die niet wordt gebruikt door de spoorwegen. De verkoop van het netwerk was een van de voorwaarden die de Raad voor de Mededinging had gesteld toen Belgacom Scarlet in 2008 opkocht.

Daarnaast finaliseerde Belgacom begin 2010 ook de integratie van de Belgacom filialen Proximus, Telindus en Skynet tot één enkele vennootschap. De integratie vergemakkelijkt de aanbieder van totaaloplossingen al blijven de verschillende merken afzonderlijk bestaan.

Een andere dochter van Belgacom, Win, werd verkocht. Op 1 april 2009 werd Win een 100% filiaal van Tecteo. Bij zijn oprichting in 1998 kreeg Win van het Waals gewest de maatschappelijke opdracht om telecomdiensten aan te bieden aan de residentiële markt, scholen, openbare besturen, KMO's en ziekenhuizen. In ruil kreeg Win het gebruiksrecht op het glasvezelnetwerk van het Gewest en een zekere exclusiviteit voor het leveren van diensten aan de Waalse openbare sector. Wegens het niet volbrengen van zijn missie werd Belgacom door de Waalse voogdijminister verzocht Win te verkopen.

De Belgische afdeling van de Nederlandse telecomgroep KPN vereenvoudigt zijn groepsstructuur door te evolueren naar 1 vennootschap, KPN Group Belgium NV, die het merk Base overkoepelt. Dit gebeurde in verschillende fasen :

- Oorspronkelijk bestonden er twee juridische entiteiten : KPN Belgium NV en T2 Belgium NV (het vroegere Tele2).
KPN Belgium NV was verantwoordelijk voor :
 - de B2C⁹ activiteiten voor vaste telefonie en internet (verkoop aan residentieel segment)
 - B2B activiteiten
 - carrier departement met resellers, netwerk, IT systemen..T2 Belgium NV omvatte de B2C activiteiten voor vaste telefonie (CPS) en de switch. In **augustus 2009** werd een naamswijziging doorgevoerd van T2 Belgium naar KPN Belgium Business NV en de activiteiten van de twee vennootschappen werden herschikt. KPN Belgium NV behield enkel de B2C activiteiten voor vaste telefonie en internet aan het residentiële segment. De andere activiteiten werden overgedragen aan KPN Belgium Business NV.
- Op **1 juni 2009** werd Base, een 100% filiaal van KPN, KPN Group Belgium.
- Op **1 oktober 2009** werd Tele2 herdoopt tot Base. Het merk Tele2, eigendom van KPN, verdween van de Belgische markt. Base wordt het merk voor zowel gsm-diensten, vaste telefonie als breedbandinternet.

⁹ B2C = Business to consumer

- In **november 2009** verkoopt KPN haar Belgische B2B en carrier business (KPN Belgium Business NV), glasvezelnetwerk inbegrepen, aan Mobistar, voor een bedrag van 65 miljoen euro.¹⁰

Een maand eerder hadden KPN Group Belgium (Base) en Mobistar reeds een akkoord afgesloten om samen te werken op het vlak van de verwerving en de bouw van nieuwe sites van hun respectievelijke mobiele telecommunicatienetwerken¹¹. De samenwerking betreft het delen van pylonen, masten, kabels, nutsvoorzieningen, veiligheidsvoorzieningen en de transmissiesystemen. Het delen van de radio-infrastructuur valt niet onder de overeenkomst.

De overname van KPN Belgium Business werd in maart 2010 afgerond nadat de Raad voor de Mededinging zijn goedkeuring gaf onder bepaalde voorwaarden. Om de concurrentie op de groothandelsmarkt voor breedbandtoegang te verzekeren moet Mobistar, naast de eigen groothandelsdiensten, het groothandelsaanbod van Versatel behouden gedurende 18 maanden¹²

- Op **30 april 2010** vond de fusie plaats tussen de NV KPN Belgium NV en de NV KPN Group Belgium. Als gevolg van deze fusie verdwijnt KPN Belgium NV als entiteit.

De onderneming NewIco, die de netwerken van 8 intercommunales bundelde in 2007, ging op 17 december 2009 volledig op in Tecteo. Tecteo, dat samen met Brutélé het merk Voo commercialiseert, was reeds voor 99,99% eigenaar van NewIco.

¹⁰ Zie www.kpn.com persbericht van 25 november 2009

¹¹ Zie www.kpn.com persbericht van 8 oktober 2009

¹² Bron : De Tijd 26.03.2010

2. TOEGANG TOT DE VASTE SPRAAKTELEFONIE

De toegang tot de vaste spraaktelefonie over klassieke telefoonaansluitingen (PSTN-ISDN) en de toegang tot de vaste spraaktelefonie over de kabelinfrastructuur hebben zich op een verschillende manier ontwikkeld.

Terwijl het belang van de klassieke telefoonaansluitingen afneemt (- 207.821 kanalen), neemt het belang van de voor telefonie gebruikte kabelaansluitingen toe (+ 151.794 kanalen).

Ook de spraaktoegangen over DSL (managed VoB) gaan achteruit : - 28.461.

In totaal dalen de toegangsmogelijkheden in het vaste netwerk met 1,8% tot 4.635.989 lijnen.

De tabel hieronder toont de evolutie van de verschillende toegangsmogelijkheden.

Tabel 2.1 : *Telefoonaansluitingen in het vaste netwerk en marktaandeel van de alternatieve operatoren (kanalen)*

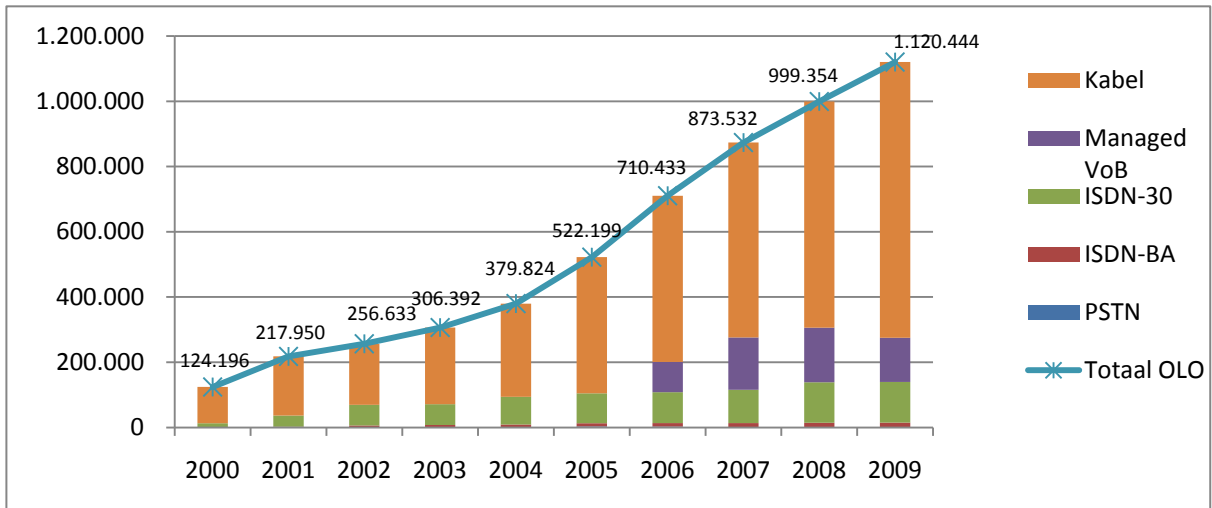
	2007			2008			2009		
	Totaal	Aandeel OLO's		Totaal	Aandeel OLO's		Totaal	Aandeel OLO's	
	Duizend		%	Duizend		%	Duizend		%
PSTN	3.026,83	1.277	0	2.746,14	1.184	0	2.579,83	1.271	0
ISDN-BA	763,12	12.324	2	735,62	13.114	2	693,03	13.642	2
ISDN-PRA	280,08	102.030	36	305,79	124.110	41	306,87	124.530	41
Spraaktoegang over kabel	597,56	597.556	100	693,46	693.456	100	845,25	845.250	100
Spraaktoegang over DSL (managed VoB)	173,34	160.345	93	239,47	167.490	70	211,01	135.751	64
Totaal	4.840,93	873.532	18	4.720,48	999.354	21	4.635,99	1.120.444	24

Bron : Operatoren (BIPT)

Bij de alternatieve operatoren is de telefonie via de kabel het sterkst toegenomen : + 151.794. Het aantal ISDN kanalen is eveneens toegenomen (+ 948 kanalen), zij het langzamer dan de voorbijgaande jaren (+22.870 kanalen in 2008). Zij worden gevolgd door de klassieke PSTN-kanalen met een groei met 87 lijnen.

In totaal groeien de toegangsmogelijkheden van de alternatieve vaste operatoren met 12 %.

Figuur 2.1 : Ontwikkeling van de telefoonaansluitingen bij de alternatieve operatoren (kanalen)

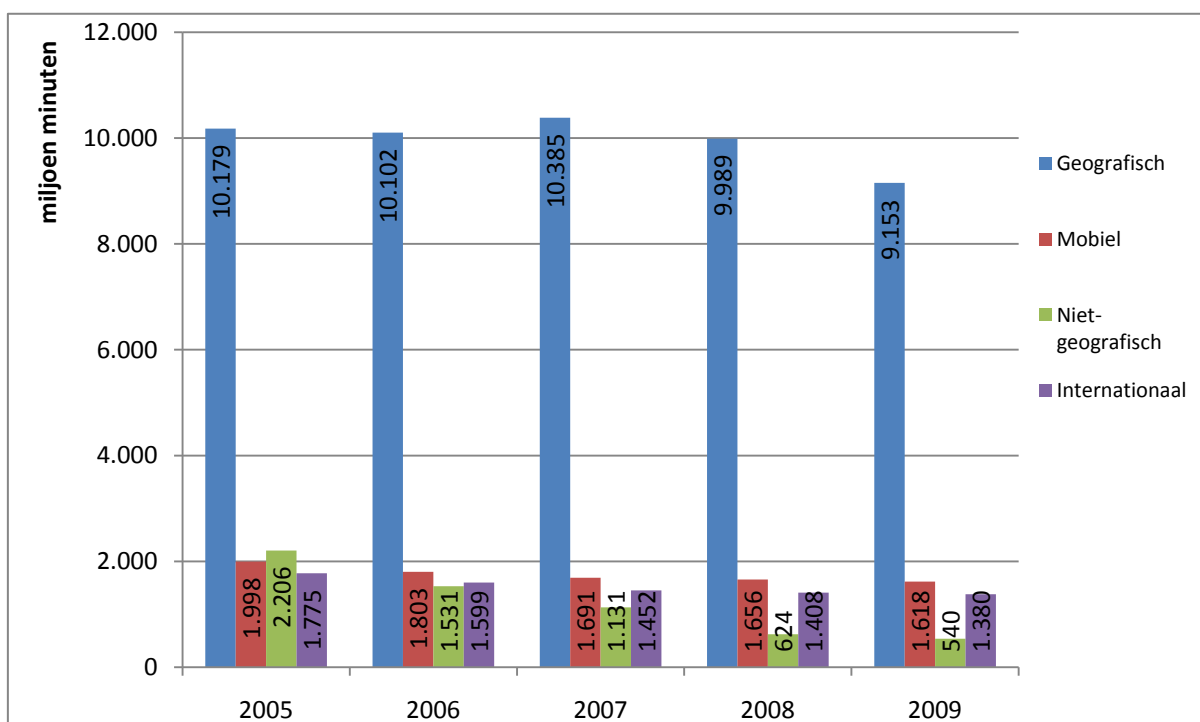


Bron : Operatoren (BIPT)

3. VASTE TELEFOONDIENST

De achteruitgang van het verkeersvolume over analoge, ISDN en managed VoB-toegangen zet zich in het jaar 2009 in versterkte vorm door. Het totaal spraakvolume bedroeg in 2009 12,7 miljard minuten tegenover 13,7 miljard minuten het jaar voordien.

Figuur 3.1 : ontwikkeling uitgaand spraakverkeer in het vaste netwerk (inclusief managed VoB)



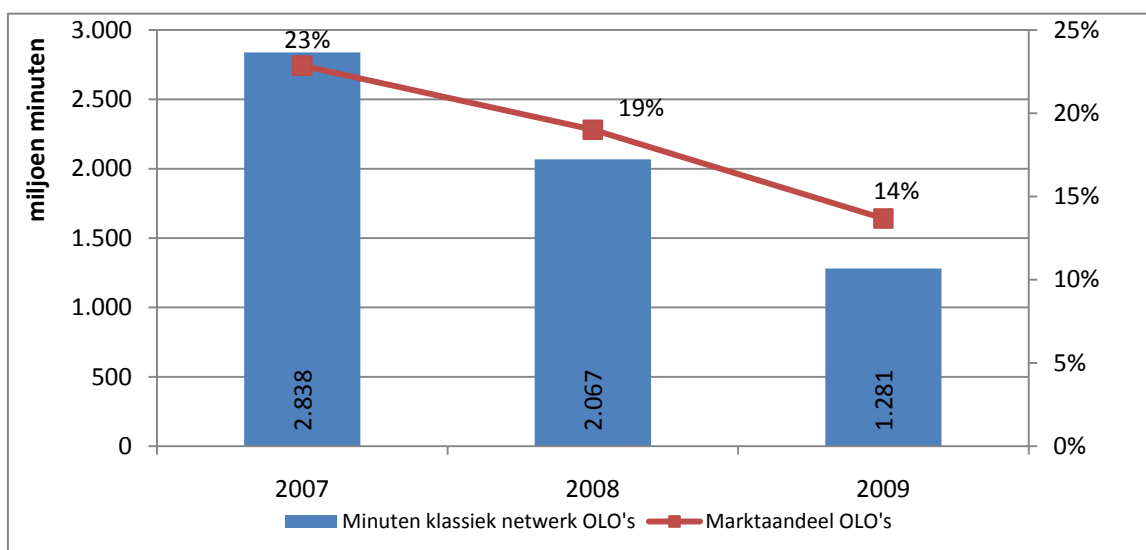
Bron : Operatoren (BIPT)

Mobiele telefonie (+ 1,6% mobiel uitgaand verkeer) en de groei van het verkeer over breedband toegangslijnen hebben een negatieve invloed op het spraakverkeersvolume in het klassieke vaste netwerk (PSTN + ISDN).

Over de breedbandtoegangslijnen worden in het jaar 2009 3,3 miljard minuten afgehandeld, 19% meer dan in 2008. Het volledige telefonieaanbod van de kabeloperatoren wordt hiertoe gerekend.

De verschuiving van het verkeersvolume van het klassieke netwerk naar het managed IP-netwerk en de hiermee gepaard gaande afname van het CS/CPS-verkeer (-16,7%) leidt tot een achteruitgang van het marktaandeel van de aanbieders in het klassieke vaste netwerk.

Figuur 3.2 : Marktaandeel van de OLO's in het klassieke vaste telefoonnetwerk in termen van spraakverkeer (Belgacom inclusief Scarlet vanaf 2009)



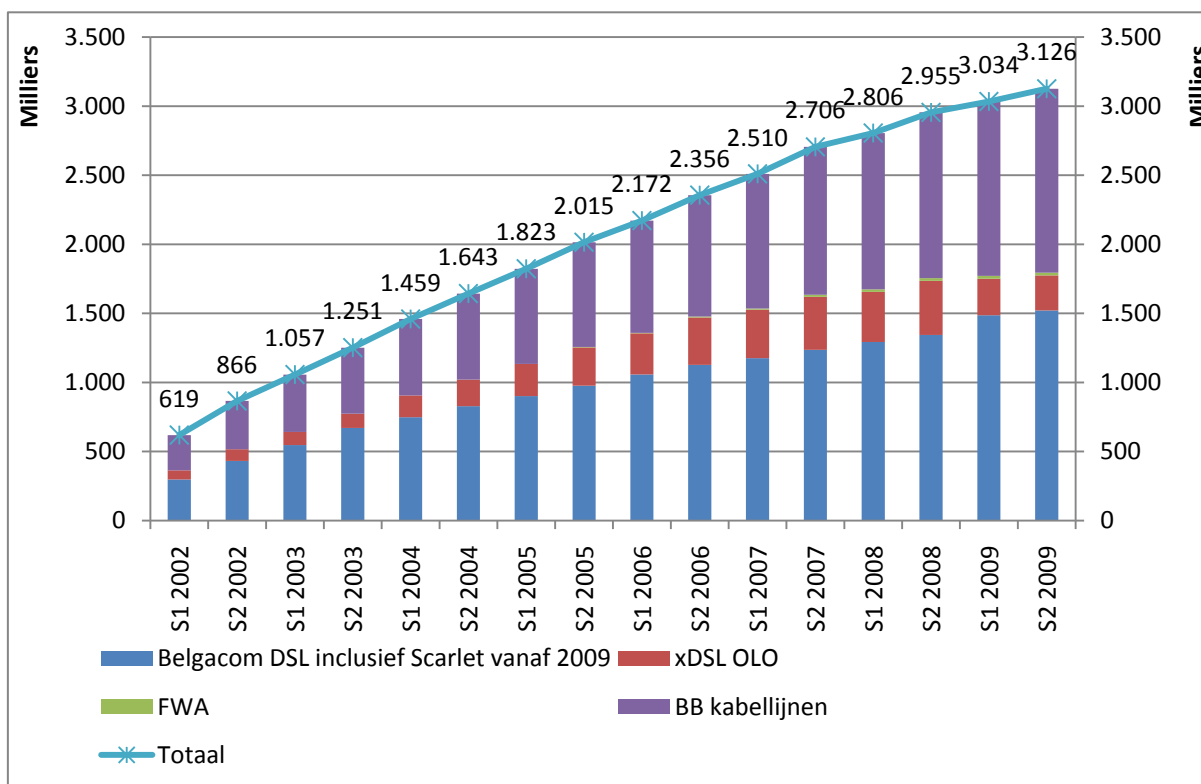
Bron : BIPT (operatoren)

4. BREEDBAND INTERNET

4.1. AANTAL VASTE BREEDBANDLIJNEN EN TECHNOLOGIE

Op 1 januari 2010 waren er ongeveer 3.126.121 breedbandlijnen in België, een groei met 5,8% ten opzichte van 1 januari 2009. Met ongeveer 170.852 nieuwe breedbandverbindingen werden er 78.902 minder in gebruik genomen dan in het jaar 2008.

Figuur 4.1.1 : evolutie breedbandlijnen (DSL – kabel – FWA)



Bron : Operatoren (BIPT)

De meest dominante technologie in België is **DSL** met 1.775.409 lijnen.

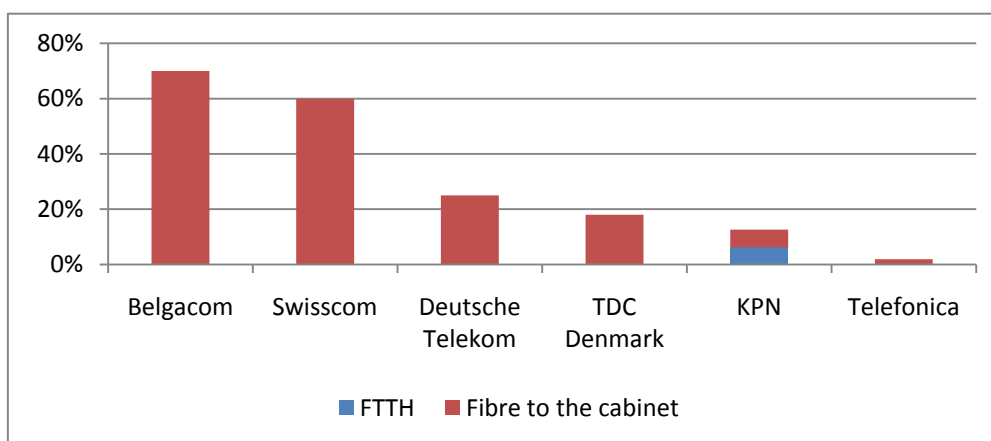
In het bijzonder VDSL2 wordt door Belgacom verder ontplooid om tegemoet te komen aan de bandbreedtevereisten van triple-play en interactieve diensten. VDSL2 is een hybride benadering waarbij glasvezel wordt ontplooid tussen de MDF (main distribution frame) en de straatcabines en enkel het gedeelte van het netwerk tussen de straatcabines en de eindgebruiker nog bestaat uit koperverbindingen.

De plannen voor de ontwikkeling van “fiber to the cabinet” werden in 2004 gelanceerd met een oorspronkelijke voorziene dekking van 46% in termen van bevolking. Momenteel is de beoogde dekking verhoogd tot 80% tegen midden 2011. Op het einde van het eerste semester van 2009 bedroeg de effectieve dekking voor VDSL2 70%¹³.

In vergelijking met de dekking van andere Europese telecomoperatoren scoort Belgacom goed.

¹³ Bron : Belgacom halfjaarverslag 2009 p 6

Figuur 4.1.2 Actueel dekkingspercentage van FTTH(fibre to the home)/Fibre to the cabinet van telecomoperatoren met een significante geografische dekking (november 2009)



Bron : Cullen International – cross country analysis

Van een effectieve roll-out van **fiber to the home** waarbij huizen rechtstreeks met glasvezel worden aangesloten op het glasvezelnetwerk is in België nog geen sprake. In 2009 had Belgacom één testproject lopen in Rochefort. Deze glasvezeltests worden in 2010 uitgebreid met Sint-Truiden en La Louvière.

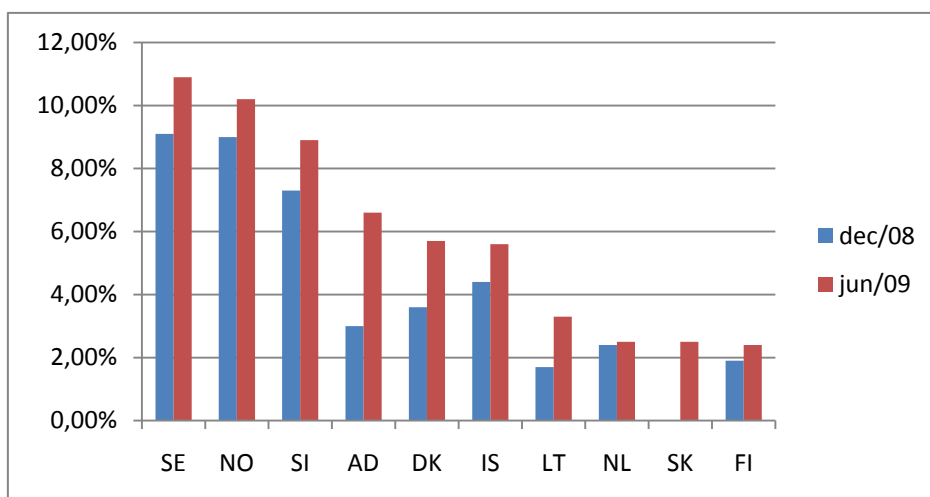
In de EU groeide fiber to the home met 40% tussen juli 2008 en juli 2009 maar vertegenwoordigt slechts 1,75% van alle breedbandverbindingen¹⁴.

Volgens de FTTH Council¹⁵ is Zweden met 10,9% het land met de hoogste penetratie van fiber to the home/fiber to the building in Europa. Noorwegen (10,2%) en Slovenië (8,9%) bezetten de plaatsen twee en drie.

¹⁴ Press release 18/11/2009 : Communications Committee working document 18 november 2009 : Broadband access in the EU at 1.07.2009

¹⁵ <http://www.ftthcouncil.eu>, press release van 8 september 2009

Figuur 4.1.3 : Fiber to the home/fiber to the building penetratie



Bron : FTTH Council Europe

De stimulering van de verdere ontwikkeling van glasvezel werd door de minister voor ondernemen vereenvoudigen, Dhr. van Quickenborne, opgenomen in zijn plan “België, digitaal hart van Europa” voor de periode 2010 – 2015¹⁶. Hierin wordt voorgesteld om alle nieuwe woonsten vanaf 2010 standaard te voorzien met een supersnelle vaste internetconnectie gebaseerd op FTTH.

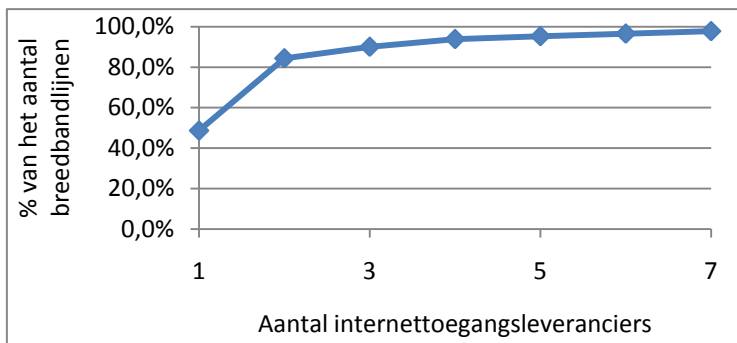
Voor de concrete uitwerking van FTTH werd de werkgroep SuperFastBelgium opgericht met de betrokken markspelers, overheidsinstanties en sectororganisaties.

¹⁶ <http://www.vincentvanquickenborne.be/digitaalplannl.pdf>

4.2. MARKTSTRUCTUUR – SNELHEID - PENETRATIEGRAAD

De Belgische breedband internetmarkt is sterk geconcentreerd. De twee grootste marktspelers Belgacom en Telenet vertegenwoordigen samen 84,4% van de markt.

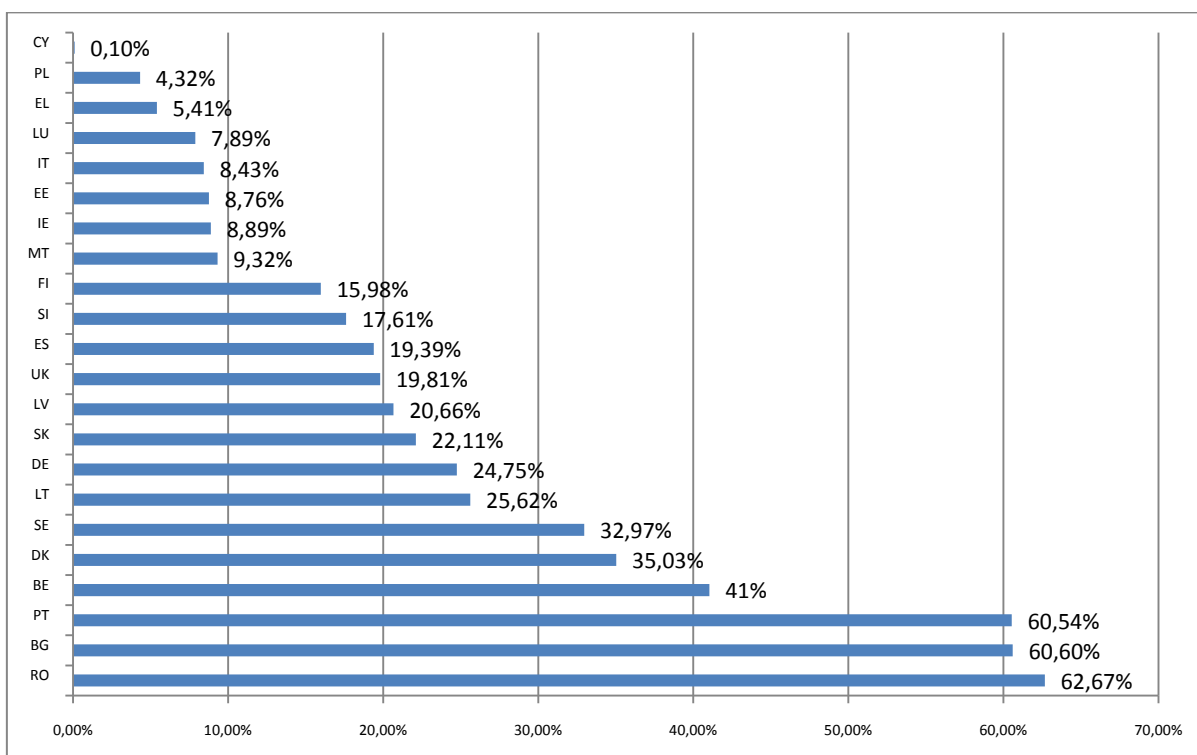
Figuur 4.2.1 : Marktconcentratie (1 januari 2010)



Bron : ISP's (BIPT)

De snelheid van breedbandverbindingen om op internet te gaan is hoog in België. 52% van de vaste breedbandverbindingen leveren snelheden tussen 2 en 10 Mbit/s en 41 % boven de 10 Mbps. Het EU-gemiddelde bedraagt respectievelijk 60,58 % (tussen 2 en 10 Mbps) en 23,1% (> 10 Mbps)

Figuur 4.2.2 : Retail vaste breedbandlijnen ≥ 10 Mbit/s (1 januari 2010)

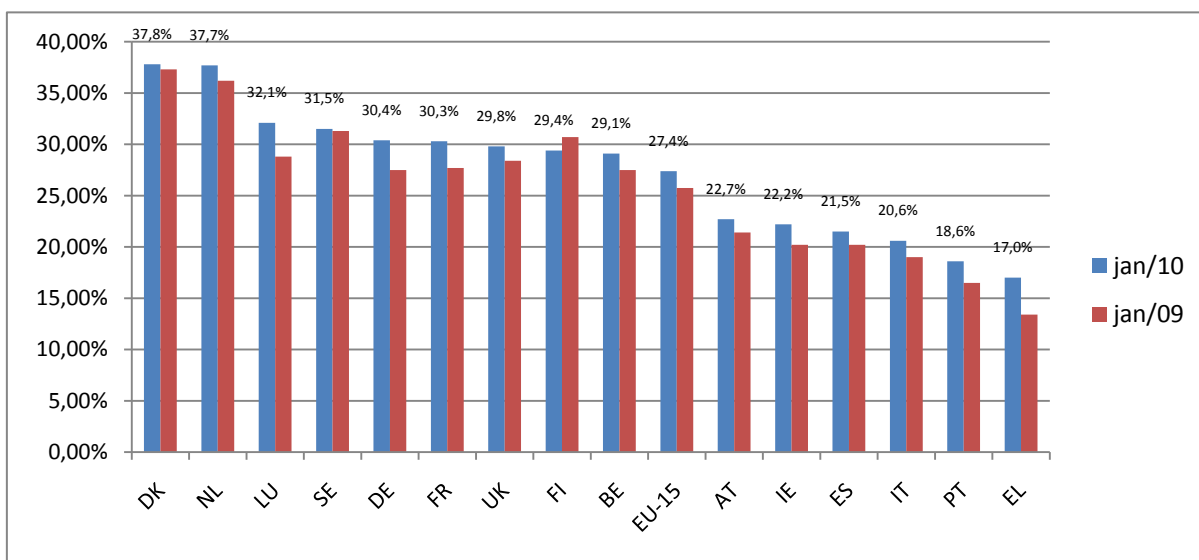


Bron : 15^{de} implementatierapport Europese Commissie

De vaste breedbandpenetratie komt uit op 29,1% op 1 januari 2010 (27,6 % op 1 jan 2009).

Nederland (37,7%) en Denemarken (37,8%) presteren het beste. Daarna volgen Luxemburg (32,1 %), en Zweden (31,5%). Met zijn negende plaats verliest België in de EU-rangschikking 1 positie ten opzichte van januari 2009 en twee posities ten opzichte van juli 2008.

Figuur 4.2.3 : breedbandpenetratie in de EU-15 (januari 2010)



Bron : 15^{de} implementatierapport Europese Commissie

Verdere toename van de breedbandpenetratie kan worden gestimuleerd door een stijging van de PC-penetratie. In 2009 heeft de overheid drie plannen gelanceerd om het PC bezit bij de Belgische huishoudens te verhogen :

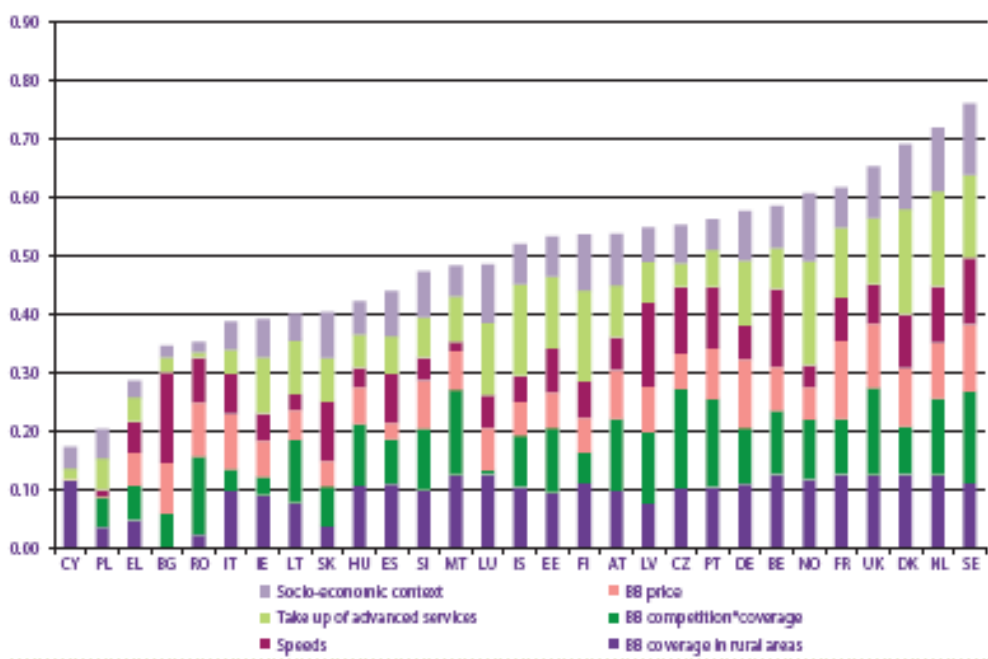
- 1) **Het PC bonus plan** : via PC bonus kunnen werkgevers hun werknemers belonen met een computerpakket met internet. De werknemer mag zelf een computer kopen en de factuur van de aankoop voorleggen aan zijn werkgever. De werkgever betaalt de computer terug aan de werknemer en in ruil kan de werkgever deze aankoop inbrengen in zijn belastingaangifte voor fiscale vrijstelling. Deze maatregel is gericht op werknemers met een bruto belastbaar jaarinkomen van maximaal 29.900 euro. Werkgevers kunnen maximaal 760 euro terugbetalen.
- 2) **Het PC at home plan** : in de periode 2009-2010 wordt het PC at home plan gelanceerd waardoor iedere Belg een bundel (PC, software, 1 jaar internet, opleiding & kaartlezer) kan kopen en de BTW als belastingkrediet terugvorderen.
- 3) **Het PC OK plan** : met dit plan wil de overheid 10.000 computers uit de privésector en van de overheid recycleren, uitrusten met nieuwe software, en deze aanbieden aan de minst bedeelden in de Belgische samenleving, in het bijzonder de groep van de uitkeringsgerechtigden.

4.3. BREEDBANDINDEX

De 2009 resultaten van de “Broadband performance index (BPI)”¹⁷ zoals ontwikkeld door de Europese Commissie tonen aan dat België aansluit bij de best presterende landen. Dit is het gevolg van positieve resultaten op het vlak van de indicatoren waaruit de BPI is samengesteld : het dekkinggebied, de concurrentie, de snelheid en de kwaliteit van de internettoegang, het gebruik van geavanceerde diensten door de bevolking en ondernemingen en de socio-economische context. Enkel op het vlak van de breedbandprijzen scoort België volgens de Europese Commissie in vergelijking minder sterk.

In vergelijking met de rangschikking volgens breedbandpenetratie (8^{ste} plaats in jan 2009) is België in de BPI index beter gepositioneerd (7^{de} plaats)

Figuur 4.3.1 : Broadband performance index (2009)



Source: Commission Services

Bron : Europese Commissie

¹⁷ Bron : Europe’s Digital Competiveness report 2010 COM(2009) 390

4.4. RETAIL MOBIEL BREEDBAND

De roll out van HSPA netwerken laten mobiele operatoren toe om internettoegang aan te bieden tegen snelheden die vergelijkbaar zijn met de basis breedbanddienst over het vaste netwerk. In theorie kan er met HSPA een maximale downloadsnelheid van 7,2 Mbit/s worden gehaald.

Eind 2009 beschikt Belgacom over een 3G netwerk dat werd geüpgrade naar HSDPA met een dekking van 96,7% van de bevolking (tegenover 90,2% eind 2008)¹⁸.

Bij Mobistar bedraagt de 3G/HSDPA dekking 87,6% op het einde van 2009¹⁹.

De mobiele operator Base startte in 2010 met de eerste uitrol van zijn 3G-netwerk. Hoewel 50% van de bevolking UMTS-dekking heeft, focust de initiële uitrol zich op Gent en Antwerpen waar hspa beschikbaar is. Het 3G netwerk zal verder worden uitgerold in zes steden²⁰.

Mobiel breedband wordt aangeboden tegen een verscheidenheid aan tarieven, zowel voor prepaid als voor postpaid :

- Uurtarieven, dagelijkse en maandelijkse tarieven
- verschillende gebruikslimieten : van 1 tot 5 GB
- is beschikbaar in een bundel met vaste breedband
Vb : Internet home & away van Mobistar : 30 euro/maand + 1 € per dag surfen (1GB mobiel en 35 GB vast).

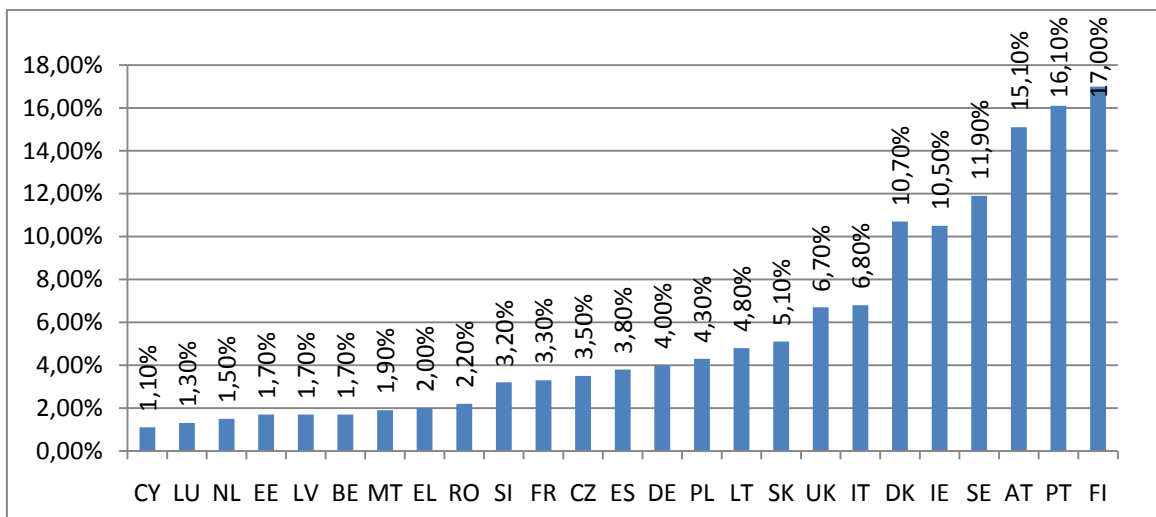
De penetratie van mobiel breedband via datakaarten/modems bereikt in België 1,7% (182.614 abonnees). Mobiele breedbanddiensten winnen vooral marktaandeel in landen als Zweden, Oostenrijk (15,1% penetratie), Portugal en Finland (17%). Het EU-25 gemiddelde bedraagt 5,2%.

¹⁸ Bron : Belgacom jaarverslag 2009, activiteitenverslag pagina 23

¹⁹ Mobistar jaarverslag 2009, deel 2 : activiteitenverslag, pagina 10

²⁰ Bron : datanews, 14 januari 2010

Figuur 4.4.1 : Mobiele breedband penetratie in termen van datakaarten/modems (jan 2010)



Bron : 15^{de} implementatierapport Europese Commissie

Van mobiel breedbandgebruik via smartphones zijn er eind 2009 432.217 actieve gebruikers²¹.

²¹ Actief betekent dat er een verbinding met het internet is gemaakt in de laatste drie maanden.
Bron : BIPT (operatoren)

4.5. WHOLESALERE BREEDBANDTOEGANG VAN BELGACOM

Hoewel ontbundeling van de lokale loop werd geïntroduceerd in 2001 werd het pas vanaf 2006 een aantrekkelijker alternatief voor het wholesale “resale” product van Belgacom.

Deze laatste formule beperkt zich tot het commercialiseren van een product van een derde zonder te investeren in een eigen netwerk. Ontbundeling daarentegen vereist de uitbouw van een netwerk tot aan de lokale centrale of verdeler waarmee de eindgebruiker verbonden is.

De groei in het gebruik van ontbundeling leidt samen met de groei van bitstreamtoegang²² tussen begin 2006 en eind 2008, tot een daling van 79% van het aantal wholesale “resale” lijnen verkocht door Belgacom (van 74.470 naar 15.450).

In 2009 blijven de ontbundelde lijnen verder groeien (+ 8.704 lijnen), maar de groei van bitstream toegang wordt negatief (- 76.869 lijnen).

Dit kan worden verklaard door het verlies aan marktaandeel van de alternatieve DSL-operatoren als gevolg van het succes van de multiple play aanbiedingen van Belgacom en de kabeloperatoren. Zelf verkeren zij in de onmogelijkheid om op basis van de bestaande wholesale aanbiedingen bundels aan te bieden waarin televisie inbegrepen is.

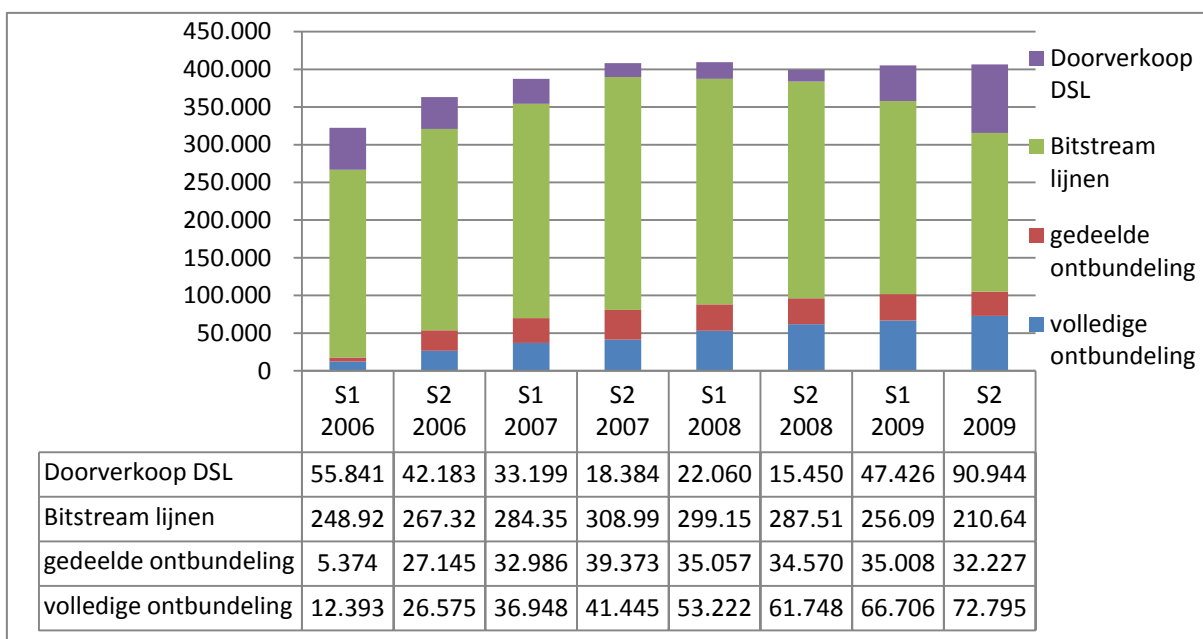
Daarnaast was het voor alternatieve operatoren ook nog niet mogelijk om een gereguleerde wholesale bitstream breedbandtoegang voor vdsl2 bij Belgacom te bestellen in de gebieden waar “fiber to the cabinet” werd ontplooid. Dergelijke wholesaledienst biedt een Ethernet²³ connectiviteit tussen de OLO toegangslijnen en de VDSL2 lijnen van Belgacom.

Een laatste verklarende factor is de migratie van bitstream naar carrier DSL volgend op de acquisitie van Scarlet door Belgacom en de verkoop van het Scarlet netwerk aan Syntigo. Dit leidt, samen met de migratie van ontbundeling naar carrier DSL, tot een nieuwe toename van het aantal wholesale resale lijnen.

²² Bij bitstreamtoegang installeert de historische exploitant een hogesnelheidstoegangsverbinding naar het gebouw van de klant en die verbinding wordt vervolgens aan derden beschikbaar stelt, om hun de mogelijkheid te bieden aan klanten hogesnelheidsdiensten te verlenen.

²³ Ethernet is een techniek om computers met elkaar te laten communiceren. De maximale bandbreedte van Ethernet is 10 Mbit/s, maar met Fast Ethernet (100 Mbit/s) en Gigabit Ethernet (1 Gb/s) is een veel grotere capaciteit beschikbaar.

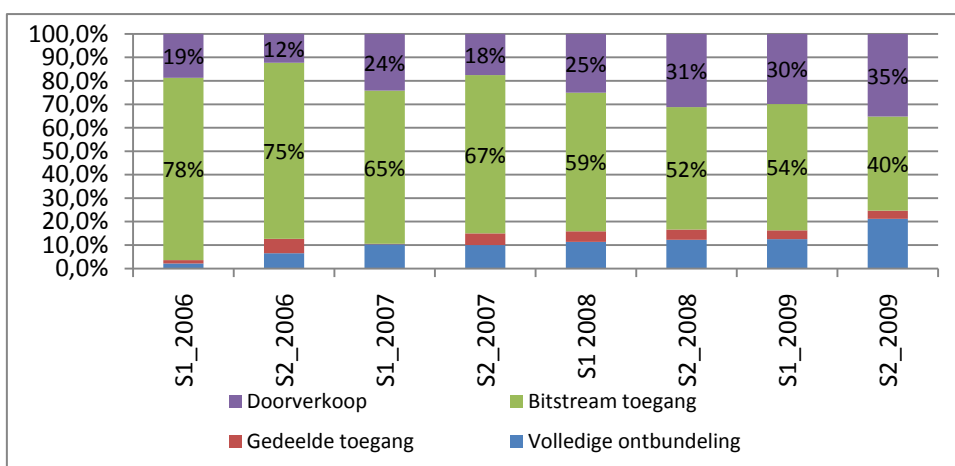
Figuur 4.5.1. Evolutie van het aantal wholesale breedbandlijnen van Belgacom



Bron : Belgacom (BIPT)

Ondanks het afnemend belang van bitstream toegang blijft deze vorm van wholesale toegang in 2009 nog steeds de voorkeur genieten van de DSL operatoren. Eind 2009 maakt 40% van de retail BB lijnen van de alternatieve operatoren gebruik van bitstream toegang tegenover 54% eind 2008.

Figuur 4.5.2. Retail DSL lijnen van alternatieve operatoren per type van wholesale toegang.



Bron : ISP's (BIPT)

5. BUNDELS

Belgische klanten toonden in 2009 een versterkte interesse in bundels. 32 % van de Belgische huishoudens²⁴ kocht twee of meer diensten van dezelfde provider die worden verkocht tegen 1 prijs en die worden gefactureerd via 1 factuur.

Er werden in totaal 1.427.919 bundels verkocht, 52% meer dan een jaar voordien. Dit volgt wel op een jaar waarin de groei nog groter was : + 64% in 2008. Onderstaande figuur toont de bundels die beschikbaar zijn bij de belangrijkste aanbieders²⁵.

Figuur 5.1 : Bundels van de belangrijkste aanbieders in 2009.

	Belgacom	Numéricable	KPN Belgium business	Mobistar	Scarlet Belgium	Voo	Telenet	KPN Belgium
Vaste telefonie + breedband	X		X	X	X	X	X	X
Televisie + breedband	X						X	
Vaste telefonie + breedband + televisie	X	X			X	X	X	
Vaste telefonie en televisie	X					X	X	
Vaste telefonie + mobiele telefonie + breedband				X				X
Vaste telefonie + mobiele telefonie	X			X				
Mobiele telefonie + breedband + televisie	X							
Vaste telefonie + Breedband + mobiele telefonie + televisie	X							

Bron : Operatoren (BIPT)

Sedert februari 2010 wordt de lijst van aanbieders van bundels uitgebreid met Billi, een filiaal van Alpha Networks²⁶. De bundels bestaan uit twee of 3 diensten : internet + telefonie voor 29,99 euro/maand, internet + televisie voor 39,9 euro/maand, internet + telefonie + televisie voor 44,99 euro. Indien de klant de telefoonlijn van Belgacom behoudt is de prijs 10 euro lager.

Het triple play aanbod wordt aangeboden in Brussel en Wallonië.

²⁴ Bron huishoudens : FOD Economie, KMO, middenstand en energie, cijfer op 1.1.2008 <http://statbel.fgov.be/nl/statistieken/cijfers/bevolking/structuur/huishoudens/index.jsp>

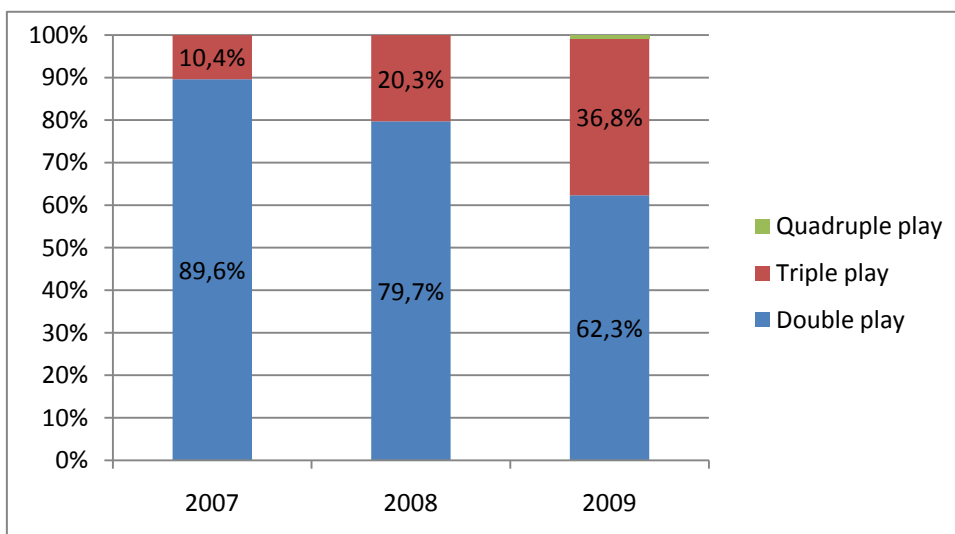
²⁶ www.billi.be

Mobistar mikt voor 2010 op quadruple play. In februari 2010 kondigde het bedrijf immers de uitbreiding van zijn productaanbod aan met digitale televisie.

Voorheen lag de klemtoon op de uitbreiding van de kernactiviteiten met MobistarAtHome (goedkoper mobiel bellen thuis) en Mobistar One Office Voice Pack (voor bedrijven).

De consumentenvoorkeur verschoof van double play naar triple play. In 2008 was de meerderheid van de bundels double play (79,7 %). In 2009 werd triple play populairder : bijna 37% van de bundels bestond uit drie diensten.

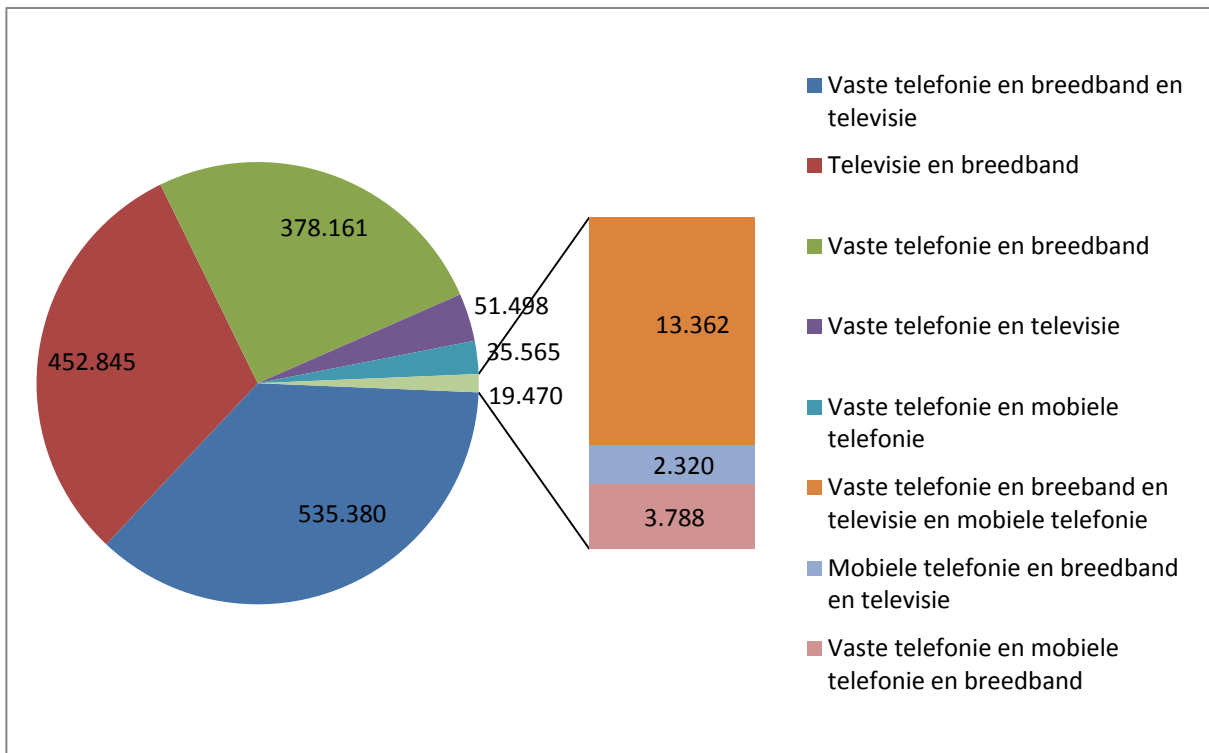
Figuur 5.2 : Verdeling van de bundels per type



Bron : Operatoren (BIPT)

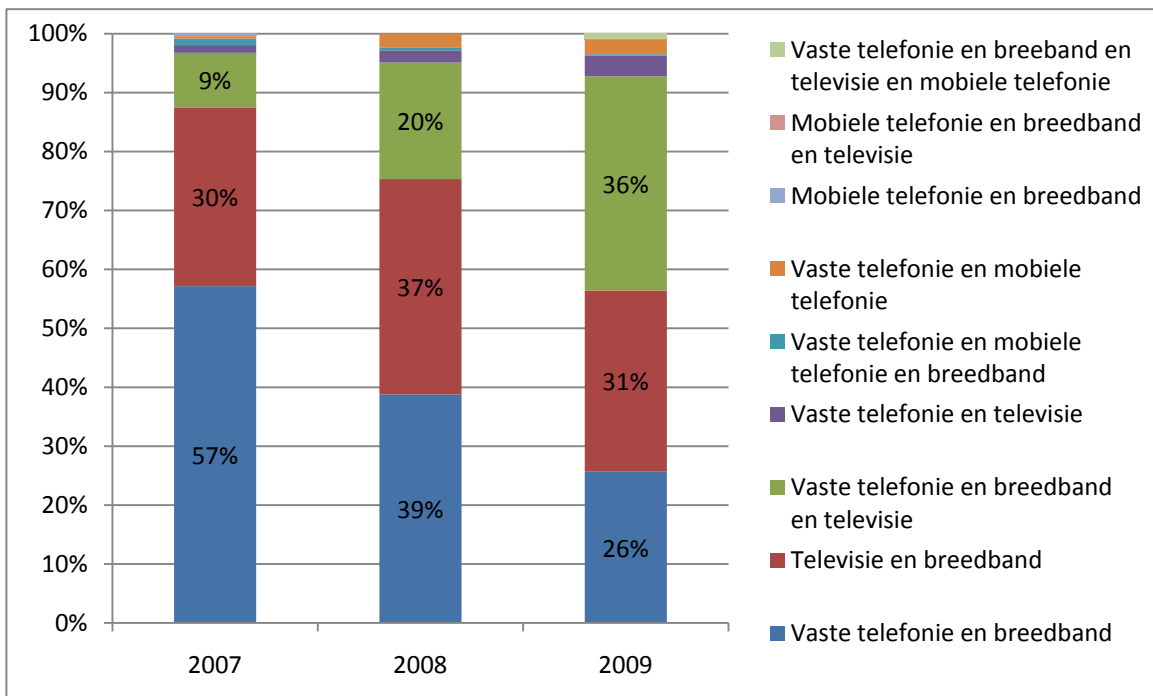
De combinatie van diensten die in 2009 het meest in een bundel worden verkocht is vaste telefonie en breedband en televisie (36%), gevolgd door televisie en breedband (31%).

Figuur 5.3 : Gebundelde diensten per type (2009)



Bron : Operatoren (BIPT)

Figuur 5.4 : Evolutie gebundelde diensten per type



Bron : Operatoren (BIPT)

Naast de praktijk om bundels van diensten in één voordelig pakket aan te bieden trachten de operatoren ook via andere manieren om hun dienstenaanbod te verbreden en te versterken ten einde marktaandeel te winnen.

Zo breidt de KPN groep in april 2010 zijn productaanbod in zijn Allo Telecom winkels uit met televisie van TV-Vlaanderen en TéléSat. Deze winkels boden tot dan enkel producten aan van de KPN-groep, waaronder GSM-abonnementen en breedbandinternet. Met de uitbreiding naar televisie wordt er ingespeeld op de trend om als telecomprovider verschillende diensten aan te bieden.

Telenet creëerde een aparte mobiele divisie in zijn managementstructuur om zijn mobiel aanbod beter in de markt te zetten. Daarnaast werd het mobiele aanbod beter beschikbaar door de overname van 60 BelCompany winkels. De in oktober gelanceerde campagne Walk & Talk dat een interessante combinatie biedt tussen een tweejaarlijks abonnement voor mobiele telefonie en een gesubsidieerde mobiele handset leidt tot een stijging van het aantal actieve mobiele abonnees : +24.000 klanten in het laatste kwartaal van 2009 tot een totaal van 129.000²⁷.

²⁷ Bron : Telenet jaarverslag 2009

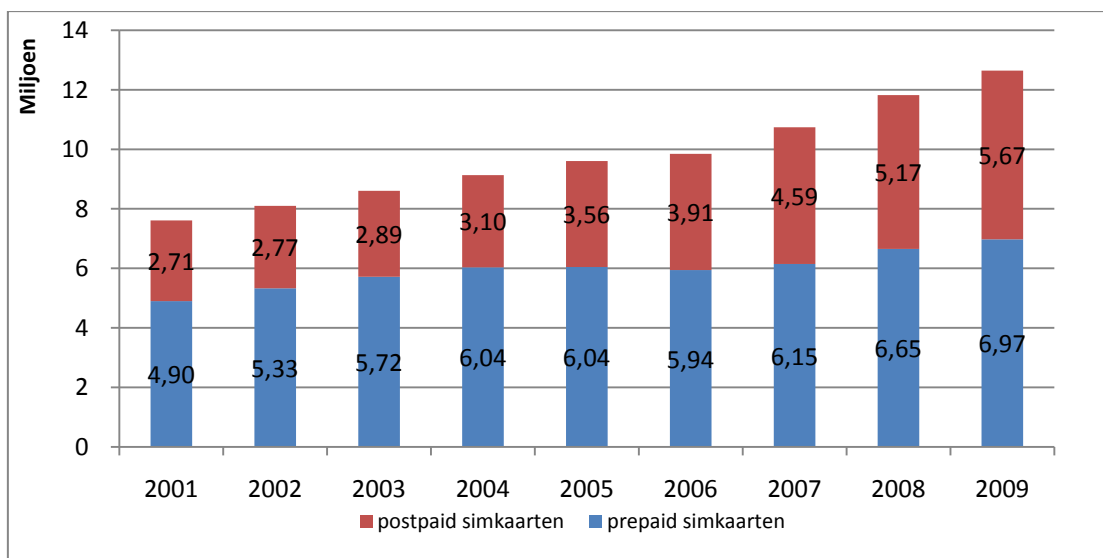
6. MOBIELE TELEFONIE

6.1. MOBIELE KLANTEN

In termen van geregistreerde simkaarten liet de mobiele markt een stijging optekenen van 7% tot 12.641.501.

Uitgedrukt per inwoner zijn er eind 2009 1,17 simkaarten in omloop. Daarmee zijn er meer spraaktoegangen in het mobiele netwerk dan in het vaste netwerk (0,43 toegangen per inwoner).

Figuur 6.1.1 : Evolutie simkaarten 2001 – 2009 (inclusief MVNO's)



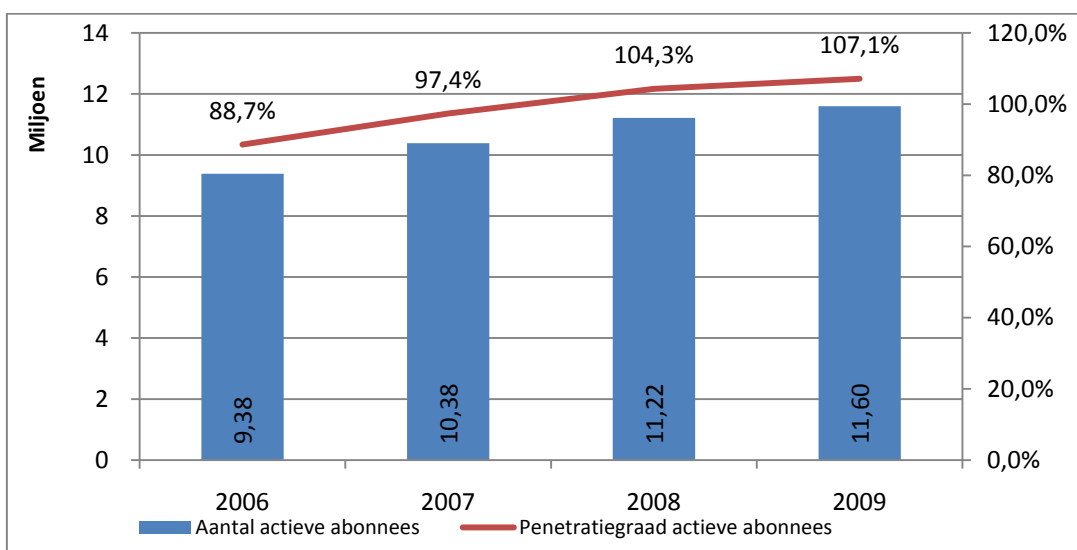
Bron : Operatoren (BIPT)

Het aantal actieve mobiele abonnees (inclusief MVNO's) groeide met 3,4% tot 11,6 miljoen. De groei is kleiner dan in 2008 (8%) mede als gevolg van de verwijdering van inactieve prepaidklanten bij Base²⁸.

²⁸ Verwijdering van 93k inactieve prepaidklanten in Q1 2009, 180k in Q2 2009, 96k in Q3 en 176k in Q4 2009.

Bron : <http://www.kpn.com/corporate/overkpn/investor-relations/publicaties/financieel.htm> - feiten en cijfers 4^{de} kwartaal 2009

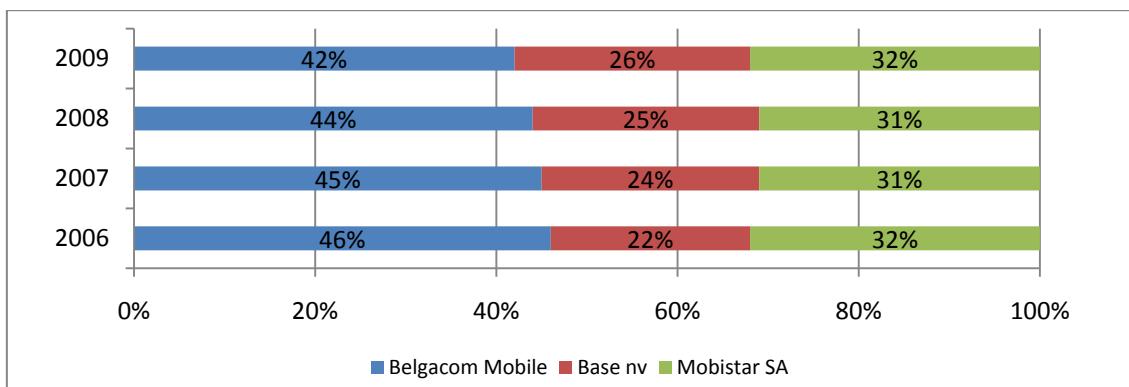
Figuur 6.1.2 : Evolutie mobiele actieve abonnees (inclusief MVNO's) en penetratiegraad 2006 – 2009



Bron : Operatoren (BIPT)

Wat de marktaandeelen betreft stellen we vast dat Belgacom eind 2009 42% van de actieve abonnees vertegenwoordigt, Mobistar 32% en Base 26%.

Figuur 6.1.3 : Aandeel in het aantal actieve abonnees (inclusief MVNO's)



Bron : Operatoren (BIPT)

De markt van de MVNO's²⁹ gaat in 2009 achteruit.

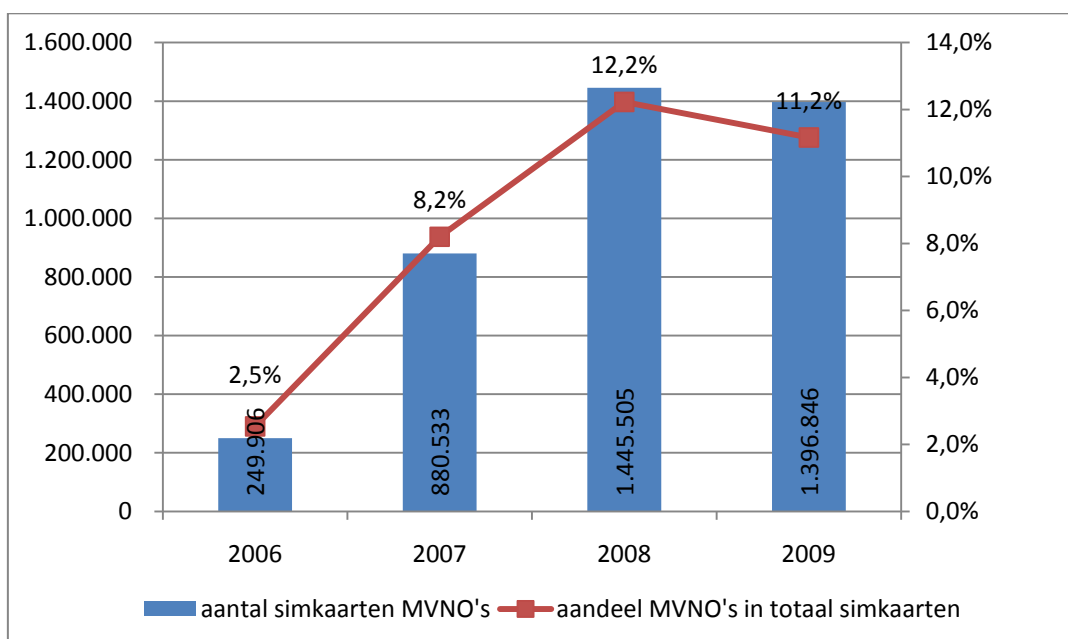
De klantenbasis verminderde van 1,45 miljoen in 2008 naar 1,4 miljoen eind 2009. Procentueel vertegenwoordigen de MVNO's op de Belgische markt nog 11 % van het totaal aantal simkaarten tegenover 12,2% eind 2008.

De daling van het klantenbestand is mede toe te schrijven aan de desactivering van ongebruikte simkaarten bij MVNO-partners van Mobistar³⁰.

Telenet evolueerde begin 2009 naar een Full MVNO. De conversie van light MVNO naar full MVNO leidt ertoe dat Telenet zijn eigen simkaarten kan introduceren, een eigen switch kan gebruiken en een specifiek mobiel productaanbod kan ontwikkelen.

Zo lanceerde Telenet in oktober 2009 de formule "Walk and Talk" waarbij de Telenet klant voor 1 euro een gsm ontvangt als hij een mobiel abonnement van 24 maanden neemt. Het abonnement kost 20 euro per maand en daar zijn 118 gratis belminuten naar eender welk netwerk in België inbegrepen. Deze formule is de eerste vorm van koppelverkoop in België en werd mogelijk nadat het Europees Hof voor Justitie in april 2009 oordeelde dat het Belgisch verbod op koppelverkoop strijdig is met het Europees recht. Het succes ervan vertaalt zich in een toename van het aantal mobiele telefoonklanten van 87.000 naar 129.000.

Figuur 6.1.4 : Evolutie volume simkaarten MVNO 2006 – 2009



Bron : Operatoren (BIPT)

In tegenstelling tot de daling van het aantal simkaarten van de MVNO's groeit hun aantal en de uitgaande minuten die zij genereren wel. Eind 2009 hebben 30 MVNO's een directe overeenkomst met een mobiele netwerkoperator tegenover 29 een jaar voordien. Het verkeersvolume voor uitgaande gesprekken neemt toe met 71,5 miljoen minuten tot 684 miljoen. Daarmee zijn de MVNO's goed voor 5% van het totaal uitgaand mobiel spraakverkeer.

²⁹ Het MVNO concept houdt in dat deze operatoren hun eigen mobiele diensten aanbieden via het netwerk van een bestaande mobiele netwerkoperator.

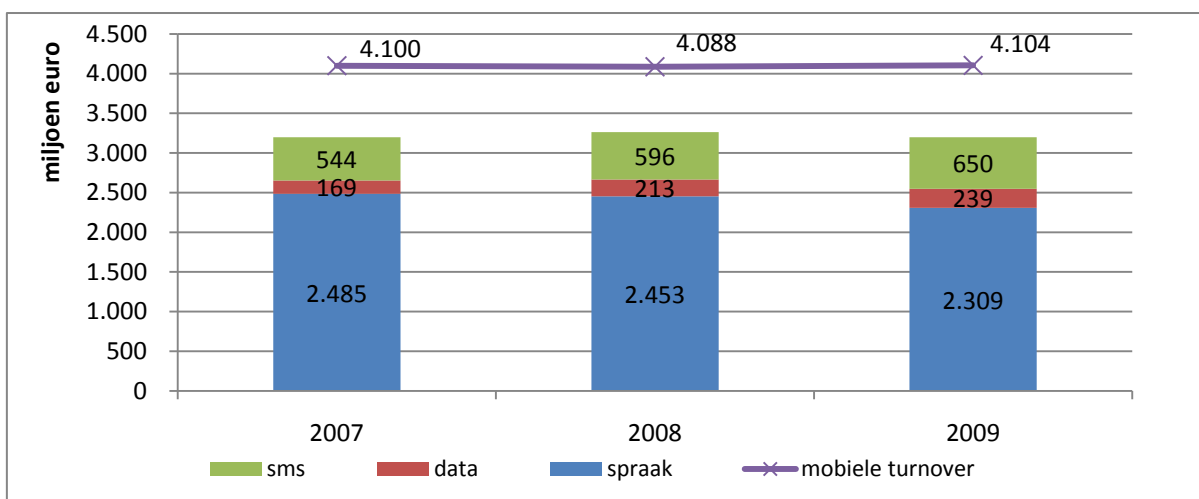
³⁰ Bron : Mobistar jaarverslag 2009, activiteitenverslag, pagina 12.

6.2. MOBIELE OMZET EN MOBIEL VERKEER

De Belgische mobiele telecommarkt was in 2009 goed voor een totale omzet van 4,1 miljard euro, 16,6 miljoen euro meer dan in 2008. Base was de enige operator die de mobiele omzet zag groeien.

Deze groei is grotendeels toe te schrijven aan een stijgend gebruik van data en niet-spraakdiensten, wat het verlies in retail spraakinkomsten compenseerde. Niettemin blijven de retail spraakinkomsten domineren : zij maken ongeveer 56% uit van de totale mobiele turnover.

Figuur 6.2.1 : Evolutie totale mobiele turnover en evolutie turnover per mobiel retailsegment: spraak, data en sms

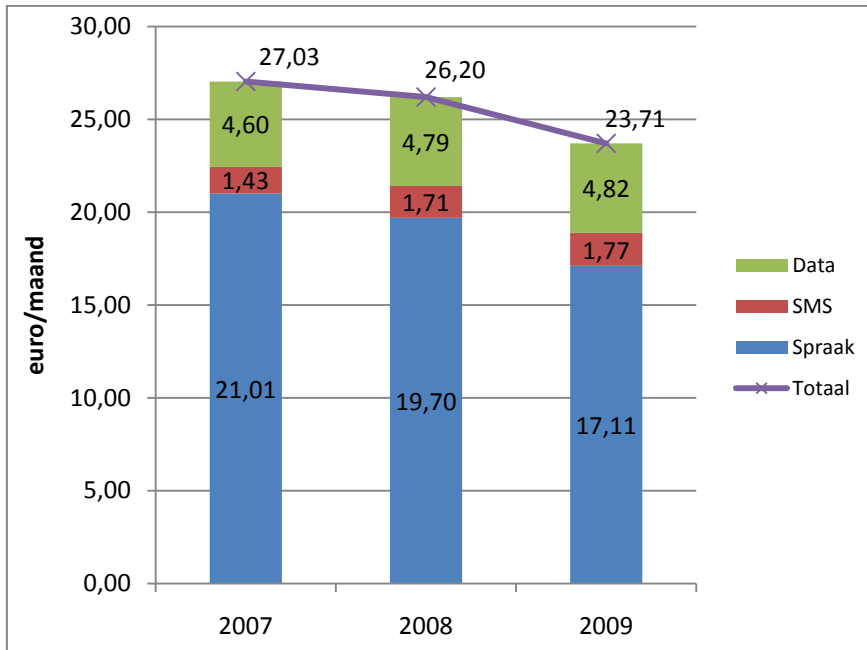


Bron : BIPT (operatoren)

De gemiddelde maandelijkse retailopbrengst per mobiele simkaart (MVNO's niet inbegrepen) van de drie Belgische mobiele netwerkoperatoren daalde in 2009 met 2,49 euro tot 23,71 euro/maand. Dit is te wijten aan de dalende gemiddelde spraakinkomsten per simkaart die 13% lager uitvallen dan in 2008. De maandelijkse ARPU³¹ uit SMS (+ 4%) en de andere datadiensten (+ 1%) groeiden wel.

³¹ ARPU = average revenue per user

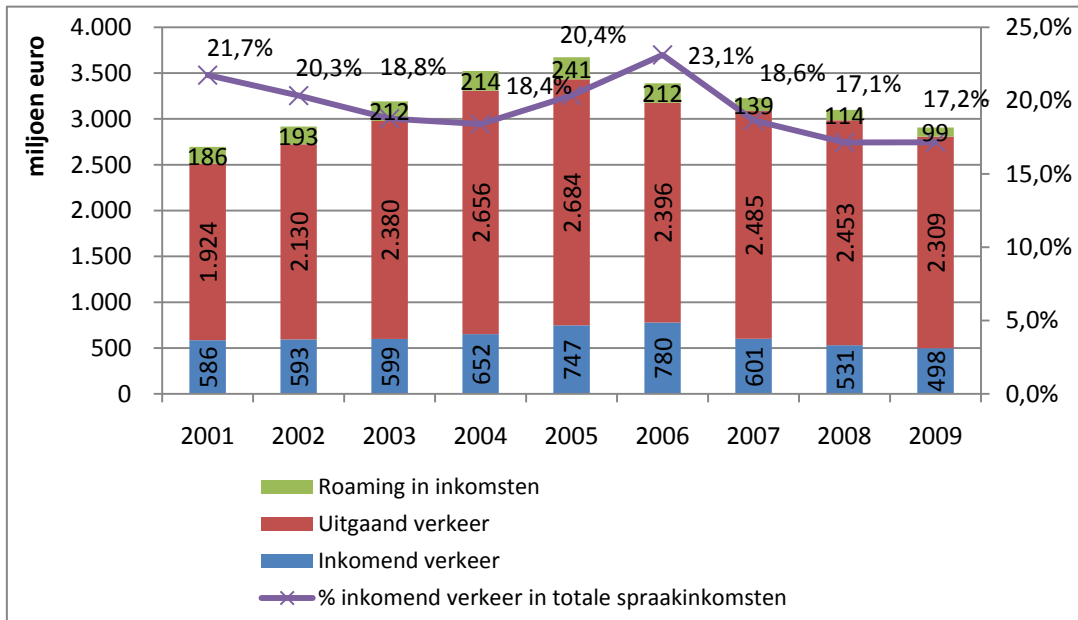
Figuur 6.2.2 : Retail ARPU per simkaart (MVNO's niet inbegrepen)



Bron : BIPT (operatoren)

De totale spraakinkomsten daalden in 2009 met 6,2% tot 2,8 miljard euro, beduidend meer dan de 3,9% inkomstenverlies in 2008.

Figuur 6.2.3 : Evolutie mobiele spraakinkomsten (retail en wholesale) : 2001 - 2009

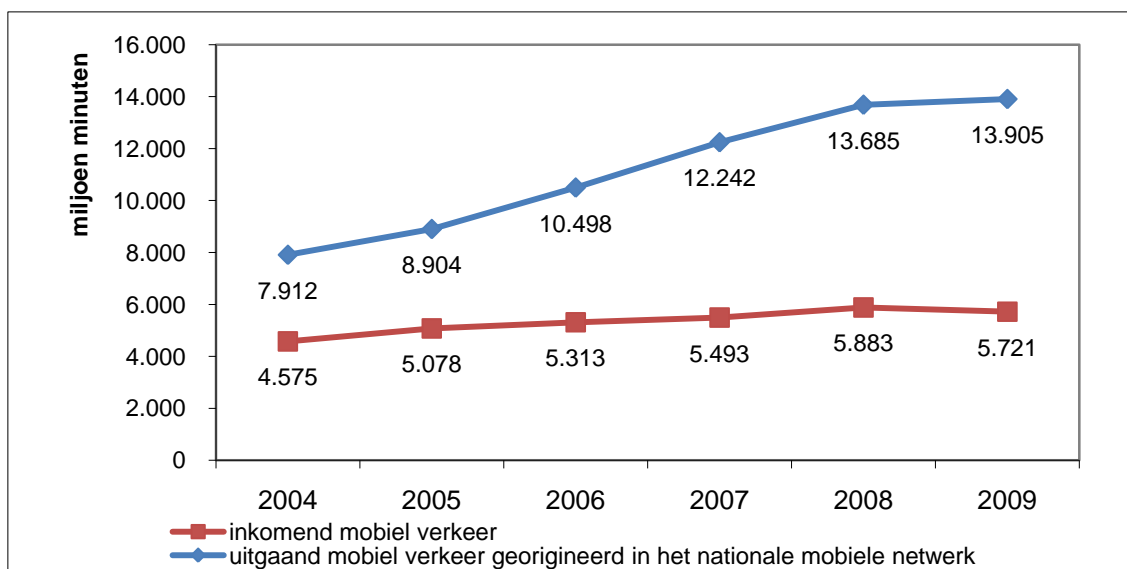


Bron : Operatoren (BIPT)

Alle typen van verkeer dragen bij tot dit verlies :

- De roaming inkomsten uit oproepen die een abonnee van een buitenlands mobiel netwerk maakt terwijl hij zich in België bevindt (roaming in) vertoonden de sterkste daling : - 13,2% tot 99 miljoen euro. Dit is het gevolg van de daling van het gemiddeld maximum wholesaletarief dat sedert 1 juli 2009 in de Europese Unie van toepassing werd : 26 eurocent/minuut in plaats van 28 eurocent/minuut.
- De inkomsten uit inkomend verkeer dalen minder sterk dan in 2008 (-12%) : -6% (2009). Dit kan worden verklaard door het feit dat er in 2009 op nationaal niveau geen daling van de MTR-tarieven heeft plaatsgevonden.
- De retailomzet uit mobiele spraaktelefonie daalt in 2009 met 5,9% tot 2,309 miljard euro ondanks een stijgend aantal gespreksminuten. Eind 2009 werd een uitgaand gespreksvolume van ongeveer 13,9 miljard minuten bereikt, tegenover 13,7 miljard in 2008.

Figuur 6.2.4 : Ontwikkeling spraakverkeer in het mobiele telefoonnetwerk

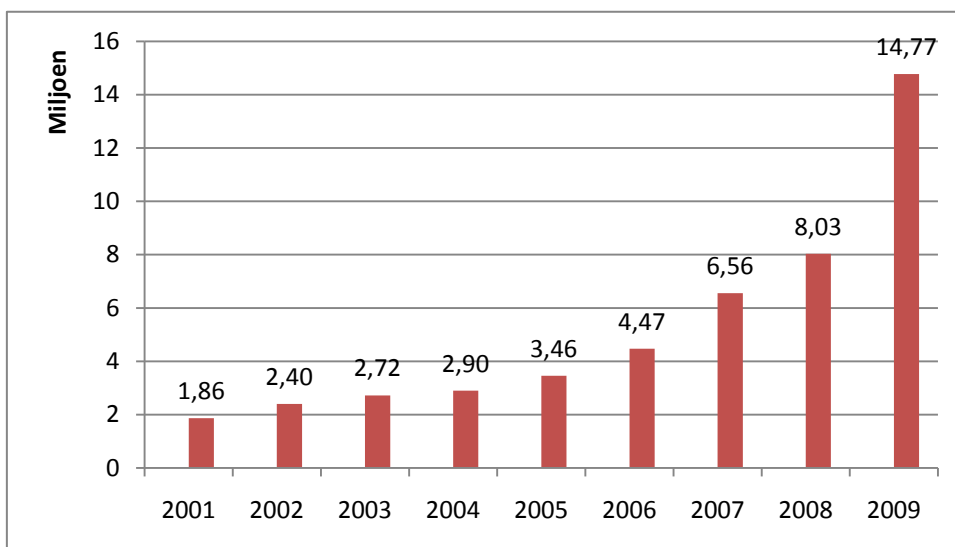


Bron : Operatoren (BIPT)

6.3. SMS EN MMS

Het aantal verstuurd SMS-berichten verhoogde in 2009 met 84% tot 14,8 miljard. De markt van de multimediale opvolger van SMS, de multimediamessaging service (MMS), is kleiner : in 2009 werden er 23,21 miljoen van verstuurd, een groei met 31% ten opzichte van 2008.

Figuur 6.3.1 : Evolutie verstuurd SMS-berichten



Bron : BIPT (operatoren)

6.4. INTERNATIONALE ROAMING

Het Europees reglement nr 717/2007 van 27 juni 2007 voor de beperking van de roaming tarieven maakte internationale GSM-gesprekken binnen de Europese Unie aanzienlijk goedkoper.

Bij de evaluatie van de verordening, eind 2008, concludeerde de Europese Commissie dat de tarieven voor het gebruik van sms en data in het buitenland onverminderd hoog waren. De gewijzigde verordening die op 1 juli 2009 in werking trad werd dan ook uitgebreid naar sms en data. Voor spraak werd de Verordening verlengd.

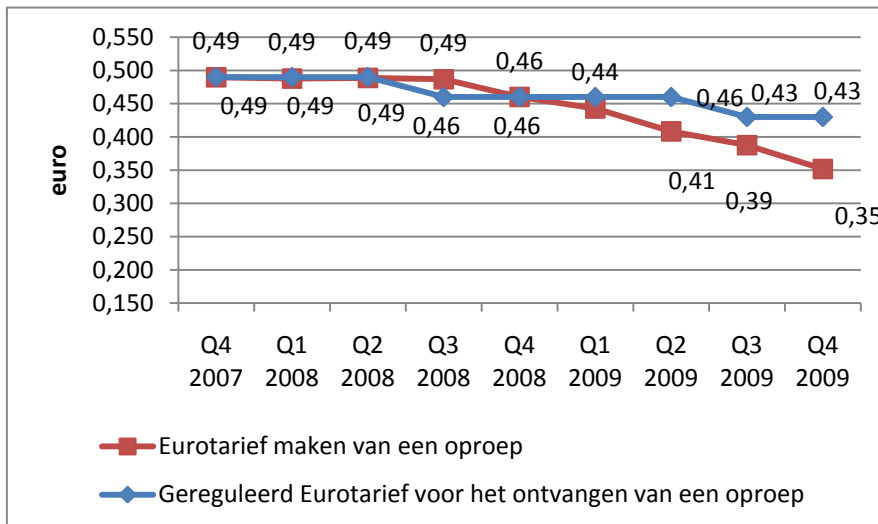
Tabel 6.4.1 : Evolutie gereguleerde roaming tarieven

		1/09/2007	30/08/2008	1/07/2009	1/07/2010	1/07/2011
Wholesale spraak	€cent/min	30	28	26	22	18
Eurotarief spraak (oproep maken)	€cent/min	49	46	43	39	35
Eurotarief spraak (oproep ontvangen)	€cent/min	24	22	19	15	11
Wholesale SMS	€cent/SMS	-	-	4	4	4
Versturen van een Euro-SMS	€cent/SMS	-	-	11	11	11
Wholesale data	€cent/MB	-	-	100	80	50

In België situeren de gemiddelde retail Eurotarief roaming tarieven voor spraak zich in 2009 onder de gereguleerde plafonds. Voor het maken van een oproep daalde het gemiddelde Eurotarief van de 3 mobiele netwerkoperatoren van 0,460 € in Q4 2008 naar 0,352 € in Q4 2009 (vergeleken met een plafond van 0,43 €).

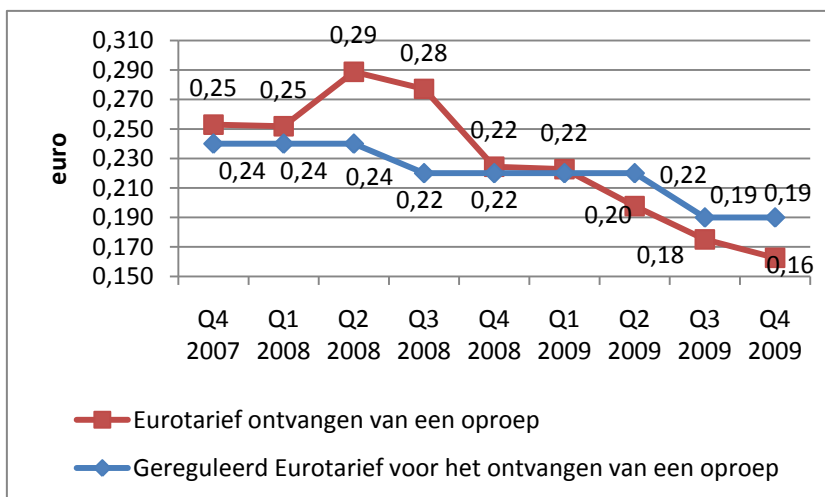
Het gemiddelde Eurotarief voor het ontvangen van een oproep verminderde van 0,224 € in Q4 2008 naar 0,163 € in Q4 van 2009.

Figuur 6.4.1. : Evolutie retail roaming tarief voor het maken van een spraakoproep



Bron : Operatoren (BIPT)

Figuur 6.4.2. : Evolutie retail roaming tarief voor het ontvangen van een spraakoproep



Bron : Operatoren (BIPT)

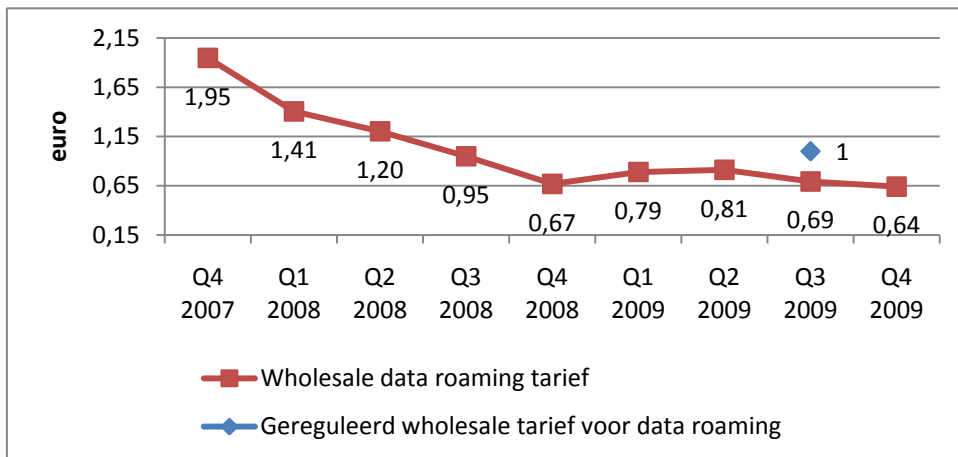
Als gevolg van het van kracht worden van de Roaming Verordening II vanaf 1 juli 2009 wordt de controle op de naleving van de tarieven uitgebreid naar sms en data.

Het sturen van een sms vanuit het buitenland mag vanaf juli 2009 niet meer kosten dan 0,11 euro per sms (exclusief BTW). In het eerste kwartaal van 2009 bedroeg de gemiddelde prijs voor een Belgische abonnee nog 0,311 euro per sms. Dit zakte naar 0,104 euro per sms in het derde kwartaal van 2009.

Voor data legt de EU geen maximum retailprijs op, maar wel een plafond voor de groothandelsprijs die operatoren elkaar aanrekenen wanneer hun klanten in het buitenland surfen op elkaars netwerk. Die mag vanaf 1 juli 2009 nog hoogstens 1 euro per MB bedragen. In juli 2010 wordt dat 80 cent, in juli 2011 50 cent.

België situeert zich reeds onder de gereguleerde maximum prijs sedert het derde kwartaal van 2008.

Figuur 6.4.3. : Evolutie wholesale roaming data tarief



Bron : Operatoren (BIPT)