

**ONTWERPBESLUIT VAN DE RAAD VAN HET BIPT  
VAN **XX/XX/XXXX**  
BETREFFENDE  
DE WHOLESALETARIEVEN VOOR DE DIENSTEN  
VOOR TOEGANG TOT DE KABELNETWERKEN IN HET  
TWEETALIG GEBIED BRUSSEL-HOOFDSTAD**

**OPENBARE VERSIE**

---

**WERKWIJZE OM OP DIT DOCUMENT TE ANTWOORDEN**

Antwoordtermijn: tot 15 mei 2013

Werkwijze om te antwoorden: Aan: [consult09@bipt.be](mailto:consult09@bipt.be)

Onderwerp: « CONSULT-2013-A9 »

Aanspreekpunt: Vincent Hanchir, eerste adviseur (02 226 87 78)

**Antwoorden dienen elektronisch te worden verzonden naar het opgegeven adres.**

Gelieve als voorpagina bij het antwoord het specifieke formulier te gebruiken dat u vindt op de volgende webpagina: <http://www.bipt.be/ShowDoc.aspx?levelID=384&objectID=3243>

Op het document moet duidelijk worden aangegeven wat vertrouwelijk is.

Het BIPT wenst ook dat de commentaren verwijzen naar de paragrafen en/of onderdelen waarover ze handelen.

---

# INHOUDSOPGAVE

<b>1</b>	<b>SAMENVATTING</b> .....	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>DOELGROEP VAN HET BESLUIT</b> .....	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>JURIDISCHE BASIS</b> .....	<b>5</b>
<b>4</b>	<b>RETROACTA</b> .....	<b>7</b>
4.1	BESLISSING VAN DE CRC VAN 1 JULI 2011 (BRUSSEL-HOOFDSTAD) .....	7
4.2	VOORBEREIDINGSFASE VAN DIT BESLUIT .....	10
<b>5</b>	<b>PROCEDURE</b> .....	<b>11</b>
5.1	NATIONALE RAADPLEGING.....	11
5.2	SAMENWERKING TUSSEN DE FEDERALE STAAT EN DE GEMEENSCHAPPEN .....	12
5.3	EUROPESE RAADPLEGING EN NOTIFICATIE.....	13
<b>6</b>	<b>BESCHOUWING VAN DE BETREKKINGEN TUSSEN DE OPERATOREN</b> .....	<b>15</b>
6.1	BRUTÉLÉ EN TECTEO .....	15
6.2	CODITEL EN AIESH.....	18
<b>7</b>	<b>WERKWIJZE VOOR DE BEPALING VAN DE WHOLESALETARIEVEN</b> .....	<b>19</b>
7.1	PERIMETER VAN DE TOEGANGSVERPLICHTINGEN.....	19
7.2	BEHANDELING VAN VERMIJDBARE KOSTEN.....	21
7.3	BEHANDELING VAN DE KOSTEN DIE SPECIFIEK ZIJN AAN DE WHOLESALEAANBIEDINGEN.....	24
7.3.1	<i>Omvang van de kosten voor uitvoering</i> .....	25
7.3.2	<i>Bijdragers in de kosten voor uitvoering</i> .....	28
7.3.3	<i>Wijze waarop de niet-terugkerende kosten terugverdiend worden</i> .....	32
7.3.4	<i>Werkwijze</i> .....	34
7.3.4.1	Homogenisatie van de brutokosten van de operatoren.....	35
7.3.4.2	Toewijzing van de gemeenschappelijke kosten .....	36
7.3.4.3	Overdracht van een fractie van de aanvankelijke kosten in terugkerende kosten.....	37
7.3.4.4	Verdeling van de aanvankelijke kosten.....	38
7.3.4.5	Bepaling van de terugkerende kosten per lijn en per maand.....	39
7.3.5	<i>Kapitaalkosten</i> .....	39
7.4	BEHANDELING VAN DE ZELFPROMOTIEKANALEN (“BARKER-KANALEN”).....	41
7.5	OPBRENGST VAN DE RETAILDIENSTEN .....	44
7.6	REFERENTIE-RETAILTARIEF VAN ELK DIENSTONDERDEEL.....	48
7.6.1	<i>Referentietarief van de aanbiedingen voor analoge tv en digitale tv</i> .....	49
7.6.2	<i>Referentietarief van het dual-play-aanbod</i> .....	50
<b>8</b>	<b>WAARDE EN TOEPASSING VAN DE MINUS</b> .....	<b>51</b>
8.1	WAARDE VAN DE MINUS .....	51
8.2	TOEPASSING OP DE BESTAANDE TARIEFFORMULES OF WAARVAN DE VERKOOP IS STOPGEZET.....	53
8.3	TOEPASSING OP DE AANVULLENDE DIENSTEN OF FACILITEITEN .....	54
<b>9</b>	<b>PERIODIEKE UPDATE EN CONTROLE VAN DE KOSTEN</b> .....	<b>55</b>
9.1	PERIODIEKE UPDATE VAN DE TARIEVEN .....	55
9.2	KOSTENCONTROLE .....	56

<b>10</b>	<b>BESLUIT .....</b>	<b>59</b>
<b>11</b>	<b>INWERKINGTREDING EN GELDIGHEID .....</b>	<b>60</b>
<b>12</b>	<b>BEROEPSMOGELIJKHEDEN .....</b>	<b>60</b>
<b>13</b>	<b>ONDERTEKENING.....</b>	<b>60</b>
<b>BIJLAGE A.</b>	<b>VERTROUWELIJKE GEGEVENS .....</b>	<b>61</b>
<b>BIJLAGE B.</b>	<b>AFKORTINGEN .....</b>	<b>62</b>
<b>BIJLAGE C.</b>	<b>SAMENVATTING VAN DE RESULTATEN VAN DE NATIONALE RAADPLEGING .....</b>	<b>64</b>
<b>BIJLAGE D.</b>	<b>OPMERKINGEN VAN DE EUROPESE COMMISSIE.....</b>	<b>65</b>

## 1 SAMENVATTING

1. Dit besluit beoogt de tarieven te bepalen voor de wholesalediensten waarvan de verstrekking opgelegd is aan de kabelnetwerkoperatoren die actief zijn in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest (Brutélé, Coditel en Telenet).
2. De betrokken wholesalediensten zijn:
  - 2.1. de doorverkoop van de analoge-televisiediensten;
  - 2.2. de toegang tot het platform voor digitale televisie;
  - 2.3. de doorverkoop van de breedbanddiensten.
3. De tarieven van deze wholesalediensten moeten worden bepaald volgens een retail-minusmethode. Het principe van een retail-minusmethode bestaat erin om de prijs voor een wholesaledienst te bepalen door van de prijs van de bijbehorende retaildienst bepaalde niet-relevante elementen af te houden.
4. Het vervolg van dit besluit heeft deze structuur:
  - 4.1. De hoofdstukken 2 tot 5 omvatten informatie van juridische aard: de doelgroep van het besluit (hoofdstuk 2), de juridische basis (hoofdstuk 3), de retroacta (hoofdstuk 4) en de procedure voor aanneming van het besluit (hoofdstuk 5).
  - 4.2. De hoofdstukken 6 tot 8 bevatten de methodologische elementen van het besluit.
    - 4.2.1 Hoofdstuk 6 handelt over het in beschouwing nemen van de betrekkingen tussen bepaalde operatoren (Brutélé en Tecteo enerzijds, Coditel en AIESH anderzijds).
    - 4.2.2 Hoofdstuk 7 detailleert de werkwijze die werd gevolgd om de tarieven voor de verschillende wholesalediensten te bepalen.
    - 4.2.3 Hoofdstuk 8 handelt over de manier om de *minus* te berekenen en toe te passen.
  - 4.3. Hoofdstuk 9 detailleert de maatregelen voor de periodieke update van de tarieven en de controle van de kosten.
  - 4.4. Hoofdstuk 10 bevat de wholesaletarieven die voortvloeien uit de toepassing van de gekozen werkwijze.

5. De hoofdstukken 11, 12 en 13 bevatten opeenvolgend de bepalingen inzake de inwerkingtreding van het besluit, de beroepsmogelijkheden en de handtekeningen.
6. Deze samenvatting heeft enkel tot doel de lezing van dit besluit te vergemakkelijken en te vereenvoudigen voor de verschillende betrokken partijen. Deze samenvatting vervangt geenszins de inhoud van het besluit zelf en dient niet ter interpretatie van dit besluit, dat de enige tekst met juridische waarde blijft.

## 2 DOELGROEP VAN HET BESLUIT

7. De volgende maatschappijen behoren tot de doelgroep van dit besluit:
  - 7.1. De INTERCOMMUNALE MAATSCHAPPIJ VOOR DE VERBREIDING VAN TELEVISIE SC met maatschappelijke zetel te (1050) Brussel, Elsene Steenweg 168, hierna “Brutélé”;
  - 7.2. De bvba CODITEL BRABANT, met maatschappelijke zetel te (1000) Brussel, Tweekerkenstraat 26, hierna “Coditel” geheten <sup>1</sup> ;
  - 7.3. De nv TELENET, met maatschappelijke zetel te (2800) Mechelen, Liersesteenweg 4, hierna “Telenet” geheten.

## 3 JURIDISCHE BASIS

8. Conform artikel 40/11, § 11, van de wet van 30 maart 1995 betreffende de elektronische communicatienetwerken en -diensten en de uitoefening van omroepactiviteiten in het tweetalig gebied Brussel-Hoofdstad (hierna de wet van 30 maart 1995), kunnen verplichtingen tot prijscontrole en kostentoerekeningssystemen worden opgelegd aan de ondernemingen die aangewezen zijn als beschikkende over een sterke machtspositie op de markt:

*“§ 11. Het Instituut kan, overeenkomstig §§ 4 en 5, en wanneer bovendien uit een marktanalyse blijkt dat de betrokken operator de prijzen door het ontbreken van werkelijke concurrentie op een buitensporig peil kan handhaven of de marges kan uithollen ten nadele van de eindgebruikers, op het gebied van toegang verplichtingen inzake het terugverdienen van kosten en prijscontrole opleggen, inclusief onder meer verplichtingen inzake kostenoriëntering van prijzen en kostentoerekeningssystemen inzake kosten van een efficiënte operator.*

---

<sup>1</sup> Coditel is ook bekend onder de naam Numéricable, het merk waaronder het zijn diensten aanbiedt.

*Het Instituut houdt hierbij rekening met de door de operator gedane investeringen en laat toe dat hij een redelijke opbrengst verkrijgt uit zijn kapitaalbreng, rekening houdend met de aangegeven risico's.*

*Het Instituut kan op het gebied van toegang ook, overeenkomstig §§ 4 en 5, verplichtingen opleggen inzake prijscontrole.*

*Iedere operator onderworpen aan een verplichting inzake kostenoriëntering van zijn tarieven, verstrekt aan het Instituut, wanneer het erom verzoekt, het bewijs van de naleving van die verplichting.*

*Wanneer voor een operator een verplichting inzake kostenoriëntering geldt, wordt rekening gehouden met de kosten verbonden aan efficiënte dienstverlening, met inbegrip van een redelijk investeringsrendement.*

*Voor de berekening van de kosten verbonden aan efficiënte dienstverlening, kan het Instituut boekhoudkundige en kostenberekenningsmethoden gebruiken die los staan van de door de operator gebruikte methoden. [...]"*

9. Bij een beslissing van 1 juli 2011<sup>2</sup> heeft de Conferentie van Regulators van de elektronische-communicatiesector (CRC) een verplichting tot prijscontrole opgelegd aan de operatoren Brutélé, Coditel en Telenet voor hun activiteiten op het tweetalig gebied Brussel-Hoofdstad. Datzelfde besluit voorziet ook in een verplichting tot transparantie voor de voormelde operatoren, wat de verplichting inhoudt om een referentieaanbod op te stellen.
  
10. Conform artikel 6 van het samenwerkingsakkoord van 17 november 2006 betreffende het wederzijds raadplegen bij het opstellen van regelgeving inzake elektronischecommunicatienetwerken, het uitwisselen van informatie en de uitoefening van de bevoegdheden met betrekking tot elektronischecommunicatienetwerken door de regulerende instanties bevoegd voor telecommunicatie of radio-omroep en televisie (hierna "het samenwerkingsakkoord van 17 november 2006") is de reguleringsinstantie die een ontwerpbesluit heeft ingediend bij de CRC verantwoordelijk voor de uitvoering van de beslissing van de CRC. Het BIPT is bevoegd om de CRC-beslissing van 1 juli 2011 op het grondgebied van het tweetalige Brussels Hoofdstedelijk Gewest ten uitvoer te brengen.

---

<sup>2</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 betreffende de analyse van de markt voor televisieomroep in het tweetalig gebied Brussel-Hoofdstad (hierna "Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad)").

## 4 RETROACTA

### 4.1 BESLISSING VAN DE CRC VAN 1 JULI 2011 (BRUSSEL-HOOFDSTAD)

11. Op 1 juli 2011 heeft de CRC een beslissing aangenomen dat vaststelt dat de kabeloperatoren Brutélé, Coditel en Telenet een sterke machtspositie hadden op de retailmarkt voor televisieomroep, op een geografische markt die overeenstemt met de dekkingszones van hun respectieve netwerken.
12. Wegens deze sterke machtspositie, meer bepaald om de toetredingsdrempels te verlagen en de concurrenten in staat te stellen om de diensten die de kabeloperatoren aanbieden op de retailmarkt te dupliceren, heeft de CRC de volgende toegangsverplichtingen opgelegd aan Brutélé, Coditel en Telenet:
  - 12.1. de doorverkoop van hun retailaanbod van analoge televisie;
  - 12.2. de toegang tot het platform voor digitale televisie;
  - 12.3. de doorverkoop van hun retailaanbod van breedband;
13. De CRC heeft aan deze operatoren ook bijkomende verplichtingen inzake transparantie opgelegd (waaronder de publicatie van een referentieaanbod), non-discriminatie en prijscontrole, om de verplichtingen betreffende wholesaletoeegang tot het kabelnetwerk doeltreffend te maken.
14. Wat de prijscontrole betreft, wordt in de beslissing van de CRC voorgeschreven dat de prijzen voor de wholesalediensten die de kabeloperatoren moeten aanbieden, moeten worden bepaald volgens de retail-minusmethode.
15. Om de lezing van dit besluit te vergemakkelijken, worden in de volgende paragrafen de bepalingen uit de CRC-beslissing van 1 juli 2011 herhaald die de verplichting tot prijscontrole van toepassing op de doorverkoop van de diensten voor analoge televisie, beschrijven. De CRC-beslissing van 1 juli 2011 voorziet in gelijkaardige bepalingen voor de toegang tot het platform voor digitale televisie en de doorverkoop van de breedbanddiensten<sup>3</sup>.

*869. De retail-minusmethode bestaat erin een verschil vast te stellen tussen de prijs van een retaildienst en de prijs van een overeenstemmende wholesaledienst door van de retailprijs bepaalde niet-relevante kosten af te houden. In het algemeen kan de retail-minusmethode worden omschreven aan de hand van de volgende formule en figuur:*

---

<sup>3</sup> De bepalingen betreffende de kosten voor verwerving van inhoud zijn niet relevant voor de doorverkoop van de breedbanddiensten.

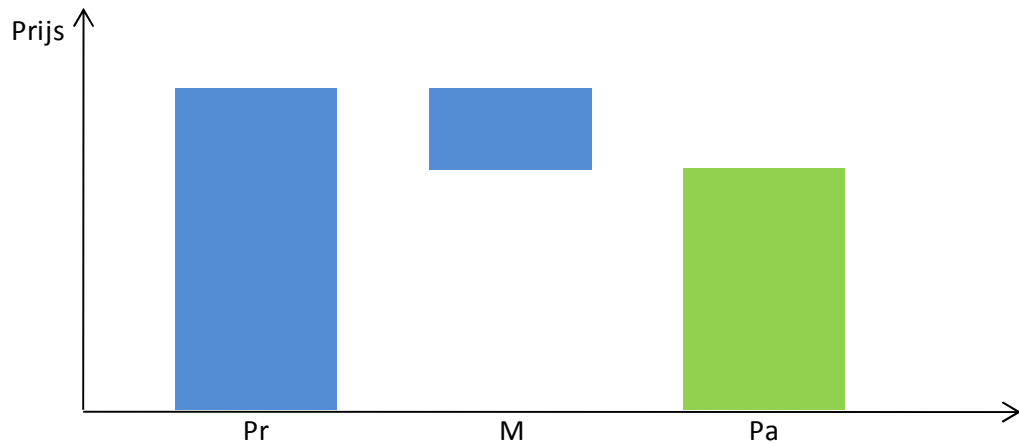
$$Pa = Pr - M$$

Waarbij:

$Pa$  = de prijs voor de wholesaledienst

$Pr$  = de prijs voor de retaildienst

$M$  = de "minus"



**Figuur 6.1: grafische weergave van de retail-minusformule**

870.  $Pr$  zal worden bepaald in het bijzonder rekening houdende met:

- het feit dat de retaildienst diensten omvat die niet afhangen van de elektronische communicatie: de btw en het deel van de prijs dat overeenstemt met de auteursrechten voor de content (voorziening voor het auteursrecht en hiermee samenhangende rechten), dat apart wordt gefactureerd door de meeste aanbieders;
- kortingen en promoties gehanteerd door de operator met een machtspositie voor de retaildienst in kwestie.

871. De vergoeding voor auteursrechten en naburige rechten wordt momenteel door het merendeel van de analoge distributeurs apart gefactureerd. De algemene bepalingen betreffende auteursrechten en naburige rechten die verbonden zijn aan de doorgifte van radio-en televisieprogramma's via de kabel worden bepaald in art. 51-54 van de Auteurswet, in overeenstemming met de Europese richtlijn van 1993<sup>4</sup>. Deze zijn van toepassing in geval van "doorverkoop" van een analogo teledistributie-aanbod aan alternatieve operatoren. Zijn vereist om een wettelijke activiteit van verkoper/distributeur te kunnen verzekeren:

<sup>4</sup> Richtlijn 93/83/EEG van de Raad van 27 september 1993 tot coördinatie van bepaalde voorschriften betreffende het auteursrecht en naburige rechten op het gebied van de satellietomroep en de doorgifte via de kabel, *Publicatieblad L 248 van 06/10/1993 p. 0015 - 0021*.

- *de voorafgaande en collectieve toestemming vanwege auteurs en houders van naburige rechten door beheersvennootschappen;*
- *de voorafgaande toestemming, individuele of collectief , van omroeporganisaties wat betreft hun eigen uitzendingen.*

*872. M zal worden bepaald rekening houdend met:*

- *de kosten die worden vermeden door de operator met een machtspositie wanneer deze zijn dienst op wholesaleniveau verkoopt, eerder dan op retailniveau. Het betreft meer in het bijzonder de kosten in verband met de facturering en het beheer van dubieuze vorderingen, franchisekosten, kosten voor klantendiensten, kosten voor marketing en verkoop;*
- *de kosten die moeten worden gedragen door de operator met een machtspositie om zijn dienst op wholesaleniveau te verkopen, eerder dan op retailniveau (bijvoorbeeld de wholesalefactureringskosten).*

*873. Het BIPT zal enkel toezien op de coherentie van de wholesaleprijs voor de doorverkoop van het analoge-televisieaanbod met de wholesaleprijs voor toegang tot het digitale platform. De tarifaire coherentie tussen die twee wholesaleaanbiedingen is inderdaad essentieel, voor zover digitale televisie in de praktijk wordt gekoppeld aan analoge televisie (omdat de analoge signalen technisch niet kunnen worden gescheiden van de digitale zonder beduidende meerkosten).*

*874. Het BIPT zal rekening houden met de “Principles of Implementation and Best Practices” van de IRG betreffende de terugwinning van de kosten en van de werkzaamheden van de IRG betreffende de retail minus. De exacte tenuitvoerbrenging van de retail-minusmethode zal het voorwerp uitmaken van een uitvoeringsbesluit, na een openbare raadpleging.*

*875. Het vastgelegde wholesaletarief zal een prijsplafond vormen.*

*876. Opdat het BIPT de naleving van die tariefverplichtingen kan nagaan, zal de operator met een sterke machtspositie:*

- *zijn wholesaletarieven voor de doorverkoop van het analoge-televisieaanbod vooraf ter goedkeuring voorleggen aan het BIPT; de tarieven zullen worden opgenomen in het referentieaanbod;*
- *overeenkomstig artikel 40/11, § 11, vierde lid, van de wet van 30 maart 1995, aan het BIPT alle elementen moeten meedelen aan de hand waarvan deze laatste de naleving van de tariefverplichtingen kan controleren.*

*877. Het BIPT kan uit eigen beweging of op gerechtvaardigd verzoek van de markspelers de kostenberekeningsmethodes inzake de doorverkoop van het analoge-televisieaanbod wijzigen, aanpassen of preciseren. Die wijzigingen kunnen worden opgelegd door technische evoluties, marktontwikkelingen, aanpassingen in de reglementering, aanpassingen aan kosten en prijzen, enz. Het BIPT zal rekening houden met de behoefte aan stabiliteit op de markt voor elektronische communicatie.*

#### **4.2 VOORBEREIDINGSFASE VAN DIT BESLUIT**

16. Na afloop van een openbare aanbesteding heeft het BIPT de firma Analysys Mason<sup>5</sup>, in associatie met het advocatenkantoor Hogan Lovells, geselecteerd om zich te laten bijstaan bij verschillende opdrachten, waaronder de uitvoering van de verplichting inzake prijscontrole die opgelegd is aan Brutélé, Coditel en Telenet.
17. In het kader van deze opdracht heeft Analysys Mason een rekenmodel ontwikkeld in het formaat Microsoft Excel en een verklarende nota bij dat model opgesteld. Dat model en die verklarende nota dienen als basis bij dit besluit.
18. Op initiatief van het BIPT of op verzoek van de operatoren zijn er vergaderingen belegd tussen Brutélé, Coditel, Telenet en het BIPT, in voorkomend geval in aanwezigheid van Analysys Mason en de andere mediaregulatoren die eveneens bevoegd zijn voor diezelfde operatoren. Het BIPT heeft ook operatoren ontmoet die mogelijke vragende partij zijn voor diensten voor toegang tot de kabelnetwerken.
19. Er is informatie opgevraagd bij Brutélé, Coditel en Telenet:
  - 19.1. op 3 november 2011; Brutélé, Coditel en Telenet hebben daaraan gevolg gegeven op 19 december 2011.
  - 19.2. op 7 februari 2012; Brutélé, Coditel en Telenet hebben daaraan gevolg gegeven, respectievelijk op 22 februari 2012, op 1 maart 2012 en op 2 maart 2012.
  - 19.3. op 5 juli 2012; Brutélé heeft daaraan gevolg gegeven op 16 augustus en 7 september 2012, Coditel op 19 en 25 september 2012, Telenet op 7 september 2012.

---

<sup>5</sup> Analysys Mason is een internationale consultant met een enorme ervaring en met talrijke opdrachten op zijn actief op verschillende domeinen binnen de telecommunicatie (regulering, kostenmodellen ...).

## 5 PROCEDURE

### 5.1 NATIONALE RAADPLEGING

20. De openbare raadpleging is gebaseerd op artikel 6 van Richtlijn 2002/21/EG (Kaderrichtlijn)<sup>6</sup>, zoals gewijzigd door Richtlijn 2009/140/EG<sup>7</sup>:

*"Behalve in gevallen die vallen onder artikel 7, lid 9, artikel 20 of artikel 21, zorgen de lidstaten ervoor dat, wanneer de nationale regelgevende instanties voornemens zijn krachtens deze richtlijn of de bijzondere richtlijnen maatregelen te nemen, dan wel wanneer zij voornemens zijn krachtens artikel 9, leden 3 en 4, beperkingen vast te stellen die een belangrijke impact op de betrokken markt hebben, de belanghebbende partijen de mogelijkheid wordt geboden binnen een redelijke periode opmerkingen over de ontwerpmaatregel in te dienen.*

*De nationale regelgevende instanties publiceren hun nationale raadplegingsprocedures.*

*De lidstaten dragen zorg voor de oprichting van een enkel informatiepunt waar inzage verkregen kan worden in alle lopende raadplegingsprocedures.*

*De resultaten van de raadpleging worden door de nationale regelgevende instanties openbaar gemaakt, behalve in geval van vertrouwelijke informatie overeenkomstig het communautair en nationaal recht betreffende zakelijke vertrouwelijkheid."*

21. Ze wordt georganiseerd krachtens de artikelen 40/13, §§ 1 en 2, van de wet van 30 maart 1995:

*"Het Instituut kan voor de toepassing van deze wet een openbare raadpleging houden overeenkomstig artikel 14 van de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector.*

*§ 2. Voor zover een ontwerpbeslissing van het Instituut aanzienlijke gevolgen zou kunnen hebben voor een relevante markt, organiseert het Instituut een*

---

<sup>6</sup> Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten, (PB L 108 van 24 april 2002, 33-50).

<sup>7</sup> Richtlijn 2009/140/EG van het Europees Parlement en de Raad van 25 november 2009 tot wijziging van Richtlijn 2002/21/EG inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten, Richtlijn 2002/19/EG inzake de toegang tot en interconnectie van elektronische-communicatienetwerken en bijbehorende faciliteiten, en Richtlijn 2002/20/EG betreffende de machtiging voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (PB L 337 van 18 december 2009, 37-69).

*voorafgaande openbare raadpleging met een maximale tijdsduur van twee maanden, met inachtneming van de regels inzake vertrouwelijkheid van de bedrijfsgegevens.*

*Een openbare raadpleging wordt in elk geval georganiseerd voorafgaand aan het bepalen en analyseren van een relevante markt, alsook bij het aanwijzen van een operator met een sterke machtspositie.*

*Alle inlichtingen in verband met aan de gang zijnde openbare raadplegingen worden bij het Instituut gecentraliseerd.*

*De resultaten van de openbare raadpleging worden openbaar gemaakt, met inachtneming van de regels inzake vertrouwelijkheid van de bedrijfsgegevens.*

*De Koning bepaalt, na advies van het Instituut, de nadere regels van de openbare raadpleging en van de bekendmaking van de resultaten ervan."*

22. De nationale raadpleging liep van xxx tot xxx.
23. Een synthese van de commentaren geleverd tijdens de nationale raadpleging wordt gegeven in Bijlage C.

## **5.2 SAMENWERKING TUSSEN DE FEDERALE STAAT EN DE GEMEENSCHAPPEN**

24. Op aangeven van de rechtspraak van het Grondwettelijk Hof<sup>8</sup>, hebben de federale staat, de Vlaamse Gemeenschap, de Franse Gemeenschap en de Duitstalige Gemeenschap het samenwerkingsakkoord van 17 november 2006 gesloten.
25. Artikel 3 van dit samenwerkingsakkoord schrijft voor:

*Elke ontwerpbeslissing van een regulerende instantie die betrekking heeft op elektronische communicatienetwerken wordt door de desbetreffende instantie overgemaakt aan de andere regulerende instanties die zijn opgesomd in artikel 2, 2° van dit samenwerkingsakkoord.*

*De regulerende instanties die geconsulteerd worden bezorgen binnen de veertien kalenderdagen hun opmerkingen aan de regulerende instantie die de ontwerpbeslissing heeft overgemaakt. Binnen deze termijn kan elk van de regulerende instanties die geconsulteerd worden vragen dat de ontwerpbeslissing aanhangig wordt gemaakt bij de Conferentie van Regulators voor de elektronische Communicatiesector (hierna genoemd de*

---

<sup>8</sup> Arbitragehof, 14 juli 2004, 132/2004.

*CRC). Dit verzoek tot onmiddellijke overmaking aan de CRC wordt gemotiveerd.*

*De betrokken regulerende instantie neemt de opmerkingen in aanmerking die de andere regulerende instanties eraan bezorgd hebben en maakt de gewijzigde ontwerpbeslissing over aan de andere regulerende instanties. Deze laatste beschikken na ontvangst van de gewijzigde ontwerpbeslissing over een termijn van 7 kalenderdagen waarbinnen zij kunnen vragen dat de gewijzigde ontwerpbeslissing aanhangig wordt gemaakt bij de CRC.*

*Ontwerpbeslissingen en opmerkingen omtrent ontwerpbeslissingen worden steeds gemotiveerd vanuit het oogpunt van de wettelijke bevoegdheid van diegene die de ontwerpbeslissing of de opmerking overmaakt.*

*Na afloop van de in het tweede en derde lid voorziene termijn wordt de ontwerpbeslissing geacht, behoudens tegenbewijs, geen afbreuk te doen aan de bevoegdheden van de andere regulerende instanties.*

26. Op xxx heeft het BIPT aan de CSA, de VRM en de Medienrat zijn ontwerpbesluit betreffende de wholesaletarieven voor de toegang tot de kabelnetwerken op het grondgebied van het tweetalig gebied Brussel-Hoofdstad overgezonden, overeenkomstig artikel 3, eerste lid, van het samenwerkingsakkoord.
27. Na ontvangst van dat ontwerp en overeenkomstig artikel 3, tweede lid, van het samenwerkingsakkoord, hebben de mediaregulatoren de volgende opmerkingen gemaakt: dit deel zal in een latere versie worden aangevuld.

### 5.3 EUROPESE RAADPLEGING EN NOTIFICATIE

28. Artikel 7, § 3, van Richtlijn 2002/21/EG, zoals gewijzigd door Richtlijn 2009/140/EG, bepaalt dat de Europese Commissie en de nationale regelgevende instanties van de andere lidstaten als volgt moeten worden geraadpleegd:

*3. Behalve wanneer anders bepaald in aanbevelingen of richtsnoeren die zijn vastgesteld op grond van artikel 7 ter, nadat de in artikel 6 bedoelde raadpleging is afgesloten, maakt een nationale regelgevende instantie, wanneer zij voornemens is een maatregel te nemen die:*

*a) valt binnen de draagwijdte van de artikelen 15 of 16 van deze richtlijn of de artikelen 5 of 8 van Richtlijn 2002/19/EG (toegangsrichtlijn); en*

*b) van aanzienlijke invloed is op de handel tussen de lidstaten,*

*de ontwerpmaatregel tegelijkertijd toegankelijk is voor de Commissie, BEREC en de nationale regelgevende instanties in andere lidstaten, vergezeld van een*

*motivering, overeenkomstig artikel 5, lid 3, en brengt zij de Commissie, BEREC en de andere nationale regelgevende instanties daarvan op de hoogte. De nationale regelgevende instanties, BEREC en de Commissie krijgen een maand de tijd om opmerkingen in te dienen bij de nationale regelgevende instantie in kwestie. De periode van één maand kan niet worden verlengd.*

29. Deze bepaling is omgezet in Belgisch recht door artikel 40/13, § 3, van de wet van 30 maart 1995:

*§ 3. Voorzover een ontwerpbeslissing van het Instituut invloed kan hebben op de handel tussen de lidstaten en erop gericht is :*

*1° een relevante markt te bepalen, overeenkomstig artikel 40/11, § 1, of*

*2° vast te stellen of er op een relevante markt concurrentie aanwezig is, overeenkomstig artikel 40/11, §§ 2, 3 en 4, of*

*3° verplichtingen ten aanzien van een operator met een sterke machtspositie op een relevante markt op te leggen of te wijzigen, overeenkomstig artikel 40/11, § 4, of*

*4° verplichtingen op te leggen aan operatoren die niet zijn aangemerkt als beschikkende over een sterke machtspositie op een relevante markt, overeenkomstig artikel 40/11, § 6, of*

*5° de wijziging van reeds gesloten toegangsovereenkomsten op te leggen, overeenkomstig artikel 40/11, § 4, of*

*6° de wijziging van het referentieaanbod op te leggen, overeenkomstig artikel 40/11, § 8, of*

*7° de voorwaarden inzake de te verstrekken toegang te bepalen, overeenkomstig artikelen 40/11, § 10, zesde lid, en 40/10, § 2,(...)*

*Het Instituut neemt de opmerkingen in aanmerking die de Europese Commissie en de regelgevende instanties van de lidstaten eraan bezorgd hebben binnen de door de Koning bepaalde termijn. (...)*

30. Het ontwerpbesluit is op xxx aan de Europese Commissie genotificeerd.
31. Op xxx heeft de Europese Commissie de volgende opmerkingen gemaakt: dit deel zal in een latere versie worden aangevuld.

32. De brief met de commentaar van de Europese Commissie wordt weergegeven in Bijlage D.

## 6 BESCHOUWING VAN DE BETREKKINGEN TUSSEN DE OPERATOREN

### 6.1 BRUTÉLÉ EN TECTEO

#### Probleemstelling

33. Hoewel het aparte ondernemingen zijn die op afzonderlijke geografische markten actief zijn, bestaan er tussen Brutélé en Tecteo bijzondere relaties en synergieën. Deze relaties en synergieën kunnen invloed hebben op de kosten die deze ondernemingen oplopen in het kader van de dienstverlening en dus op de bepaling van de tarieven van hun wholesalediensten.

#### Analyse

34. In haar beslissingen van 1 juli 2011 heeft de CRC geconcludeerd dat de relevante geografische markt voor de levering van tv-signalen overeenstemde met de individuele dekkingszones van de kabeloperatoren<sup>9</sup>. Brutélé en Tecteo zijn door de CRC als twee afzonderlijke ondernemingen behandeld, die actief zijn op afzonderlijke markten:
- 34.1. Brutélé is door de CRC geïdentificeerd als een operator met een sterke machtspositie op zijn dekkingszone voor het tweetalig gewest Brussel-Hoofdstad<sup>10</sup> en op zijn dekkingszone op het Franse taalgebied<sup>11</sup>.
- 34.2. Tecteo is door de CRC<sup>12</sup> geïdentificeerd als een operator met een sterke machtspositie in zijn dekkingszone gelegen in het Nederlandse taalgebied en in zijn dekkingszone gelegen in het Franse taalgebied<sup>13</sup>.
35. Brutélé en Tecteo hebben afzonderlijk geantwoord op het verzoek om inlichtingen met betrekking tot de uitvoeringskosten voor de verplichtingen die op hen rusten krachtens de CRC-beslissingen van 1 juli 2011. Brutélé en Tecteo hebben afzonderlijk uitvoeringskosten meegedeeld die in ruime mate gelijklopen.
36. Er zijn echter bijzondere relaties tussen deze twee bedrijven:
- 36.1. Brutélé en Tecteo zijn actief onder een gemeenschappelijk merk (VOO) en hun retelaanbiedingen op het gebied van digitale televisie, breedband, vaste

---

<sup>9</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad), § 359.

<sup>10</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad).

<sup>11</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 betreffende de analyse van de markt voor televisieomroep op het Franse taalgebied.

<sup>12</sup> Beslissing van de conferentie van regulatoren voor de elektronische communicatiesector (CRC) van 1 juli 2011 betreffende de analyse van de markt voor televisieomroep in het Nederlandse taalgebied.

<sup>13</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 betreffende de analyse van de markt voor televisieomroep op het Franse taalgebied.

telefonie, alsook hun gebundelde aanbiedingen, zijn identiek op technisch en tarifair vlak. Hun retailaanbiedingen voor analoge televisie zijn technisch identiek; ze verschillen van elkaar op tarifair vlak en qua inhoud (aangeboden tv-zenders).



### VOO : une offre "triple play" unique

Née en avril 2006 de l'union entre l'ALE-Télédis et Brutele, la marque VOO constitue désormais l'image n° 1 de TECTEO auprès du grand public. VOO, c'est la possibilité pour chaque citoyen de disposer au meilleur prix et via le câble de l'accès à :

1. la TV analogique et la TV numérique interactive grâce au VOOcorder;
2. l'Internet à haut débit;
3. la téléphonie fixe.

Le tout en un, sous forme de Packs Duos ou Trios ou séparément, au propre rythme du client.

**Figuur 1: schermafdruck op de site [www.tecteo.be](http://www.tecteo.be) (Bron: Tecteo, 2012)**

- 36.2. Brutélé en Tecteo zijn betrokken in een concentratie, die toelaatbaar is verklaard door de Raad voor de Mededinging<sup>14</sup>. De laatste stap in deze concentratie (fusie door opslorping tussen Tecteo en Brutélé) heeft nog niet plaatsgevonden. De Raad voor de Mededinging merkt evenwel op:

*De kennisgevende partijen verklaren uitdrukkelijk dat ze het voornemen hebben om een akkoord te sluiten, dat niet beduidend verschilt van het genotificeerde ontwerp wat betreft alle relevante punten van het mededingingsrecht, inclusief wat betreft de fusie door overname die zal geschieden tussen Tecteo en Brutélé.<sup>15</sup> (vrije vertaling)*

- 36.3. Brutélé en de Association liegoise d'électricité (ALE, tegenwoordig Tecteo) hebben een "Groupement d'Intérêt Economique" (ESV – Economisch Samenwerkingsverband -) opgericht waaraan ze verschillende taken hebben toevertrouwd. Artikel 2 van de statuten van deze ESV<sup>16</sup> bepaalt dat hun samenwerking betrekking heeft op de ontwikkeling en de verkoop van de

<sup>14</sup> Décision n° 2008-C/C-16 du 25 avril 2008, AFFAIRE CONC-C/C-07/0028 : TECTEO/BRUTELE – CÂBLE WALLON.

<sup>15</sup> Décision n° 2008-C/C-16 du 25 avril 2008, AFFAIRE CONC-C/C-07/0028 : TECTEO/BRUTELE – CÂBLE WALLON.

<sup>16</sup> Bijlagen bij het Belgisch Staatsblad van 25 januari 2006.

producten en diensten die de Triple Play vormen. Bedoeld worden met name : het opstellen van een gemeenschappelijk dienstenaanbod, de decoder, het delen van de reclamemiddelen rond een enig handelsmerk, de harmonisatie van de factureringssystemen en de harmonisatie van de interne computerinfrastructuur.

37. Er is dus duidelijk een sterke synergie en onderlinge samenhang tussen Tecteo en Brutélé. Uit de contacten met deze twee ondernemingen leidt het BIPT af dat er in de praktijk   n IT-dienst bestaat voor Tecteo en Brutélé. Het BIPT stelt ook vast dat Tecteo en Brutélé hun ontwerp van referentieaanbod samen hebben ontwikkeld. Deze ontwerpen zijn namelijk in ruime mate identiek. De uitvoeringskosten die zijn meegedeeld door de twee ondernemingen zijn eveneens in zeer ruime mate gelijk.
38. Onder dergelijke omstandigheden mag het door de CRC erkende bestaan van twee ondernemingen en van twee geografische markten, niet ertoe leiden dat een verdubbeling van de kosten wordt aanvaard, die zouden moeten worden gedragen door de operatoren die geïnteresseerd zijn om bij Tecteo en Brutélé wholesalediensten te kopen. Instemmen met een dergelijke verdubbeling van de kosten zou indruisen tegen het principe van efficiëntie, zou leiden tot het kunstmatig opdrijven van de kosten van de concurrerende operatoren en zou nadelig zijn voor de verwezenlijking van de doelstellingen beoogd in de beslissing van de CRC van 1 juli 2011, in het bijzonder een situatie van daadwerkelijke mededinging bereiken en de betreding van de markt mogelijk maken voor de operatoren die momenteel belemmerd worden door hoge toegangsdrempels<sup>17</sup>. Op soortgelijke wijze had het BIPT vroeger al geoordeeld dat een alternatieve operator geen negatieve gevolgen mag ondervinden van het feit van de bijzondere situatie van Belgacom Mobile ten opzichte van Belgacom<sup>18</sup>.
39. Het BIPT acht bijgevolg dat Tecteo en Brutélé tezamen moeten worden beschouwd bij het bepalen van de wholesaletarieven voor de diensten voor toegang tot de kabelnetwerken. In het bijzonder is het BIPT van oordeel dat de uitvoeringskosten van de beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad) slechts   n keer in aanmerking moeten worden genomen voor Brutélé en Tecteo.

#### Conclusie

40. Tecteo en Brutélé moeten tezamen worden beschouwd bij het bepalen van de wholesaletarieven voor de diensten voor toegang tot de kabelnetwerken.

---

<sup>17</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad),    706.

<sup>18</sup> Advies aan de minister van Telecommunicatie van 13 februari 2002 betreffende de toegang tot het netwerk van Belgacom Mobile.

## 6.2 CODITEL EN AIESH

### Probleemstelling

41. In september 2012 hebben Coditel en AIESH een akkoord gesloten waardoor Coditel de exploitatierechten verwerft voor het kabelnetwerk van AIESH, dat echter het eigendom blijft van de intercommunale AIESH. Deze situatie kan invloed hebben op de bepaling van de tarieven van hun wholesalediensten.

### Analyse

42. Coditel is door de CRC geïdentificeerd als een operator met een sterke machtspositie op zijn dekkingszone voor het tweetalig gewest Brussel-Hoofdstad<sup>19</sup> terwijl AIESH geïdentificeerd is als een operator met een sterke machtspositie op zijn dekkingszone op het Franse taalgebied<sup>20</sup>.
43. In juni 2012 heeft AIESH een oproep tot het indienen van kandidaturen gelanceerd om de exploitatie van zijn kabelnetwerk toe te vertrouwen aan een derde. Volgens de bewoording van het eerste artikel van het bestek<sup>21</sup> heeft de concessie als hoofddoel elektronische-communicatiediensten te exploiteren op het netwerk waarvan de concessiegever de eigenaar is.
44. Artikel 29 van het bestek schrijft voor:

*De concessionaris verbindt er zich toe de wettelijke en reglementaire verplichtingen na te komen die verbonden zijn aan het beheer en de exploitatie van een kabelnetwerk, met name die welke vermeld zijn in het gecoördineerde decreet van de Franse Gemeenschap van 26 maart 2009 over de audiovisuele mediadiensten (de artikelen 76 tot 81, 82 tot 84, 97 tot 98) alsook alle desbetreffende administratieve beslissingen, en met name die van de regulatoren van de audiovisuele media.*

*De concessiegever heeft de kennisgeving ontvangen van een beslissing van de Conferentie van Regulators voor de elektronische-communicatiesector van 1 juli 2011 betreffende de analyse van de markt voor televisieomroep op het Franse taalgebied. Hij heeft daartegen een vordering tot opschorting en nietigverklaring ingediend voor het Hof van beroep van Brussel in een dossier met rolnummer 2011/AR/2266. Kopie van die beslissing kan op verzoek worden meegedeeld. (vrije vertaling)*

---

<sup>19</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad).

<sup>20</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 betreffende de analyse van de markt voor televisieomroep op het Franse taalgebied.

<sup>21</sup> Dienstenconcessie – bestek – oproep tot kandidaat-concessiehouders voor de exploitatie van een kabelnetwerk.

45. De gunning aan Coditel van een exploitatierecht met betrekking tot het netwerk van AIESH heeft dus tot gevolg dat de verplichting om een wholesaledoorverkoopdienst voor analoge televisie te verstrekken in de dekkingszone van AIESH<sup>22</sup> in de praktijk zal worden overgenomen door Coditel (omdat de concessiehouder zich ertoe verbonden heeft de wettelijke en reglementaire verplichtingen van de concessiegever te vervullen).
46. Daardoor zal AIESH geen kosten moeten dragen voor de uitvoering van een dienst voor wholesaledoorverkoop van analoge televisie, terwijl de uitvoeringskosten gedragen door Coditel voor diezelfde dienst zullen kunnen dienen om toegang te verlenen aan een aantal abonnees dat gelijk is aan de som van de abonnees van Coditel en AIESH.
47. Het BIPT acht dus dat Coditel en AIESH tezamen moeten worden beschouwd bij het bepalen van de wholesaletarieven voor de diensten voor toegang tot de kabelnetwerken. In het bijzonder is het BIPT van oordeel dat de de uitvoeringskosten van de beslissingen van de CRC van 1 juli 2011 slechts één keer meegeteld moeten worden voor Coditel en AIESH.

#### Conclusie

48. Coditel en AIESH moeten tezamen worden beschouwd bij het bepalen van de wholesaletarieven voor de wholesaledoorverkoopdienst van analoge televisie.

## **7 WERKWIJZE VOOR DE BEPALING VAN DE WHOLESALLETARIEVEN**

### **7.1 PERIMETER VAN DE TOEGANGSVERPLICHTINGEN**

#### Algemene benadering

49. De operatoren met een sterke machtspositie zijn verplicht tot de levering van:
  - toegang tot “enkel” analoge televisie<sup>23</sup>;
  - toegang tot het platform voor digitale televisie, terwijl rekening wordt gehouden met het feit dat digitale televisie in de praktijk gekoppeld is aan het aanbod voor analoge televisie;<sup>24</sup>
  - toegang tot de doorverkoop van het breedbandaanbod “aan elke alternatieve operator die toegang heeft tot het digitale-televisieaanbod”<sup>25</sup> (wat zelf de facto de toegang tot analoge televisie inhoudt).
50. Verder in dit besluit zal de term “onderdeel” analoge tv, digitale tv of breedband worden gebruikt om elk van deze diensten aan te duiden. In de praktijk zullen de operatoren met

<sup>22</sup> De CSA heeft AIESH geen verplichtingen opgelegd in verband met de doorverkoop van digitale televisie, noch verplichtingen met betrekking tot de doorverkoop van breedbanddiensten.

<sup>23</sup> Voor AIESH geldt enkel deze verplichting.

<sup>24</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad), § 997.

<sup>25</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad), § 1018.

een sterke machtspositie de volgende wholesaleaanbiedingen voor toegang doen (waarbij een aanbod inzake toegang een of meer onderdelen kan omvatten):

- toegang tot analoge televisie;
- toegang tot analoge televisie en tot digitale televisie;
- toegang tot analoge televisie, tot digitale televisie en tot breedband.

#### Problematiek van de interactieve diensten

51. In de beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad) wordt digitale televisie als een geheel beschouwd, waarin onder andere de levering van interactieve diensten vervat is. Bij het uitwerken van de referentieaanbiedingen is echter voorgesteld om de “basis”-digitale televisie te onderscheiden van de interactieve diensten.

#### Analyse

52. In de beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad) wordt digitale televisie als een geheel beschouwd, waarin onder andere de levering van interactieve diensten vervat is. De CRC-beslissing vermeldt in verband hiermee:

*De begunstigde die toegang heeft tot het digitale platform moet in staat zijn een geheel van tv-diensten te kunnen aanbieden via het digitale-televisieplatform, met inbegrip van premium- en themakanalen en interactieve diensten als video-on-demand (zie ook randnummer 171).<sup>26</sup>*

53. Bij het uitwerken van de referentieaanbiedingen is echter voorgesteld om de “basis”-digitale televisie te onderscheiden van de interactieve diensten. Het BIPT heeft aanvaard dat de referentieaanbiedingen op deze manier zouden worden gestructureerd, overeenkomstig artikel 9.2 van Richtlijn 2002/19/EG<sup>27</sup> (Toegangsrichtlijn) waarin bepaald wordt dat deze “voldoende gespecificeerd [moeten zijn] om te garanderen dat de ondernemingen niet behoeven te betalen voor faciliteiten die voor de gewenste dienst niet nodig zijn”.
54. Het niveau van detaillering van de gegevens die verzameld konden worden bij de kabeloperatoren maakt het momenteel niet mogelijk om wholesaletarieven voor de interactieve diensten te bepalen. Om de bepaling van wholesaletarieven voor de toegang tot de kabelnetten geen vertraging te laten oplopen, stelt het BIPT voorlopig voor om in twee stappen te werk te gaan:
- 54.1. Eerst worden de kosten in verband met de interactiviteit uitgesloten van de basis van de wholesalekosten; door deze uitsluiting is het voor de begunstigten die

---

<sup>26</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad), § 883.

<sup>27</sup> Richtlijn 2002/19/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake de toegang tot en interconnectie van elektronische-communicatienetwerken en bijbehorende faciliteiten (24 april 2002, L 108/7, 7-20).

geen interactieve diensten willen kopen bij de kabeloperatoren, mogelijk om niet te betalen voor de diensten die ze niet wensen.

- 54.2. Daarna zullen in een later besluit, wholesaleprijzen voor de interactieve diensten moeten worden bepaald op grond van meer uitvoerige informatie die door de kabeloperatoren moet worden verstrekt.

### Conclusie

55. De kosten verbonden aan de uitvoering van de interactieve diensten worden uitgesloten van de basis van de specifieke kosten verbonden aan digitale televisie.
56. Het BIPT zal op een later tijdstip de wholesaletarieven bepalen in verband met de uitvoering van de interactieve diensten.

## **7.2 BEHANDELING VAN VERMIJDBARE KOSTEN**

### Probleemstelling

57. In dit gedeelte wordt de methode beschreven die wordt gebruikt voor de behandeling van de vermijdbare kosten (d.w.z. de kosten die afgetrokken moeten worden van de retailprijs om de minus en dus de wholesaleprijzen te bepalen).

### Analyse

58. In haar beslissing van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad) heeft de CRC de volgende categorieën van vermijdbare kosten geïdentificeerd:
- factureringskosten
  - kosten van dubieuze vorderingen
  - klantendienstkosten
  - marketingkosten
  - verkoopkosten
59. De CRC heeft gepreciseerd dat de bovenstaande lijst niet volledig en niet beperkend was<sup>28</sup>. De volgende overige vermijdbare kosten zijn aldus door het BIPT geïdentificeerd:
- aankoopkosten voor inhoud van interactieve televisie geleverd ter aanvulling van de digitale-televisiediensten
  - aankoopkosten voor decoders voor de digitale-televisiediensten
  - aankoopkosten voor modems voor de breedbanddiensten
  - kosten voor verrichtingen en verplaatsingen in verband met interventies bij de klant (installaties, herstellingen, enz.).

---

<sup>28</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad), §§ 872, 967 en 1068.

60. Om de omvang van de vermijdbare kosten te bepalen, heeft het BIPT zich gebaseerd op de gegevens die verstrekt zijn door de kabeloperatoren. Door het lage niveau van detaillering vanwege de kabeloperatoren met betrekking tot de verdeling van de inkomsten, abonnees en brutoaankopen van de onderdelen analoge en digitale tv, is het echter niet mogelijk geweest om voor deze twee onderdelen de vermijdbare kosten op een verschillende manier toe te wijzen. Het BIPT heeft dus niet-gedifferentieerde vermijdbare kosten tussen analoge en digitale tv in aanmerking genomen.
61. De hierboven geïdentificeerde vermijdbare kosten zijn niet noodzakelijk specifiek voor een welbepaalde dienst. Ze moeten dus worden toegewezen aan het geheel of een deel van de dienstonderdelen om de minus van elk onderdeel te kunnen bepalen. De kabeloperatoren hebben (voor sommigen onder hen) hun voorstellen overgemaakt betreffende de methode van toewijzing van hun vermijdbare kosten aan de verschillende dienstonderdelen. Analysys Mason heeft eveneens "standaard"-toewijzingsleutels geïdentificeerd om de kosten toe te wijzen aan de verschillende dienstonderdelen. Behalve de toewijzing van bepaalde kosten aan een specifieke dienst, kunnen de volgende toewijzingsleutels worden gebruikt:
- de verdeling van de inkomsten over de verschillende retaildiensten,
  - de verdeling van de nieuwe brutoaankopen ("gross adds") tussen de verschillende retaildiensten,
  - de verdeling van de diensteenheden (RGU of "Revenue Generating Unit") tussen de verschillende retaildiensten<sup>29</sup>.
62. Voor elke categorie van vermijdbare kosten is de meest relevante toewijzingsleutel in aanmerking genomen. De in aanmerking genomen toewijzingsleutels worden voorgesteld in de onderstaande tabel:

Soort van vermijdbare kosten	Meest relevante toewijzingsleutel	Motivering
Facturering	Diensteenheden (RGU)	De factureringskosten vloeien rechtstreeks voort uit het aantal te factureren abonnees voor elk dienstonderdeel.
Dubieuze vorderingen	Inkomsten	De kosten voor de inning van dubieuze vorderingen zijn klassiek groter naarmate de inkomsten hoog liggen. Ze moeten dus worden toegewezen ten opzichte van de inkomsten uit elk dienstonderdeel.
Klantendienst	Diensteenheden (RGU)	De kosten van klantendiensten zijn klassiek groter naarmate het aantal te bedienen klanten hoog ligt. Deze kosten moeten dus worden toegewezen ten opzichte van

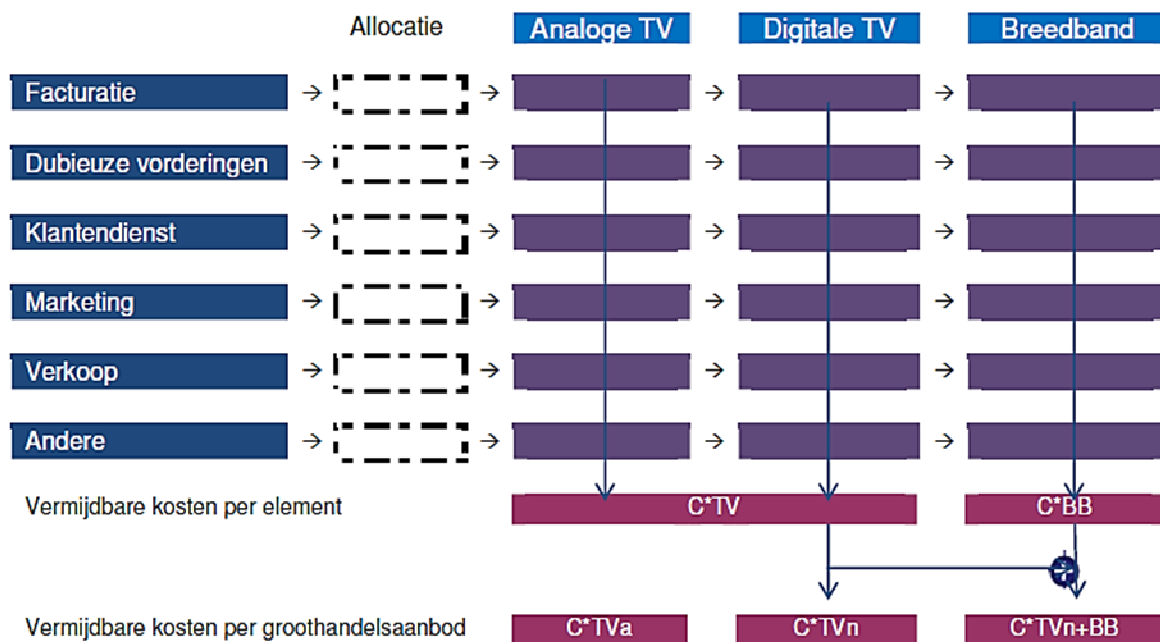
<sup>29</sup> Volgens deze logica vertegenwoordigt een klant die geabonneerd is op een aanbod voor analoge en digitale televisie twee RGU's: één RGU voor analoge televisie en één RGU voor digitale televisie.

Soort van vermijdbare kosten	Meest relevante toewijzingsleutel	Motivering
		het aantal abonnees van elk dienstonderdeel.
Marketing	Brutoaanwinsten (gross adds)	Het doel van de marketingkosten bestaat erin nieuwe abonnees te werven. Hoe hoger deze kosten, hoe hoger het aantal brutoaanwinsten klassiek is. Deze kosten moeten dus worden toegewezen ten opzichte van de brutoaanwinsten van elk dienstonderdeel.
Verkopen	Brutoaanwinsten ("gross adds")	Hoe groter het verdeelnetwerk, of in het algemeen, hoe hoger de verkoopkosten, hoe groter de brutoaanwinsten. Deze kosten kunnen dus worden toegewezen naargelang van de brutoaanwinsten van elk dienstonderdeel.
Kosten specifiek voor een onderdeel	Toewijzing aan het betrokken dienstonderdeel	De kosten voor aankoop van inhoud voor interactieve televisie, decoders voor de digitale-televisiediensten, en voor aankoop van modems voor de breedbanddiensten zijn verbonden aan een specifiek onderdeel, waardoor die kosten toegewezen kunnen worden aan de dienst waarop ze betrekking hebben.
Kosten met betrekking tot interventies	Diensteenheden (RGU)	De kosten voor interventie bij de klant zijn klassiek groter naarmate het aantal te bedienen klanten hoog ligt. Deze kosten moeten dus worden toegewezen ten opzichte van het aantal abonnees van elk dienstonderdeel.

**Figuur 2: toewijzingsleutel in aanmerking genomen voor de verschillende categorieën van vermijdbare kosten [Bron: Analysys Mason, 2012]**

63. Uitgaande van de vermijdbare kosten van elk dienstonderdeel is het mogelijk de vermijdbare kosten van elk gereguleerd aanbod te bepalen op de volgende manier:
- 63.1. De vermijdbare kosten van het analoge-televisieaanbod zijn gelijk aan de vermijdbare kosten van het onderdeel tv-dienst (ongedifferentieerd tussen analoge tv en digitale tv), weergegeven door  $c^*_{TV}$ .
  - 63.2. De vermijdbare kosten van het digitale-televisieaanbod, waarin de vermijdbare kosten van het onderdeel analoge-tv-dienst zitten, zijn gelijk aan de vermijdbare kosten van het onderdeel tv-dienst, dus ook  $c^*_{TV}$ .
  - 63.3. De vermijdbare kosten van het dual-play-aanbod (dat de onderdelen digitale/analoge tv en breedband omvat) zijn gelijk aan de som van de vermijdbare kosten van het onderdeel digitale-/analoge-tv-dienst  $c^*_{TVn}$  en van de vermijdbare kosten van het onderdeel breedband, weergegeven door  $c^*_{BB}$ . In dat geval zijn de vermijdbare kosten immers complementair en is het steekhoudend om ze bijeen te tellen.

64. De figuur hieronder illustreert de methode die aangenomen is voor de toewijzing van de vermijdbare kosten.



**Figuur 3: algemeen overzicht van de gemeenschappelijke benadering [Bron: Analysys Mason, 2012]**

### Conclusie

65. De vermijdbare kosten voor analoge tv en digitale tv worden niet gedifferentieerd.
66. De vermijdbare kosten van het dual-play-aanbod (dat de onderdelen digitale/analoge tv en breedband omvat) zijn gelijk aan de som van de vermijdbare kosten van het onderdeel digitale-/analoge-tv-dienst en van de vermijdbare kosten van het onderdeel breedband.

***De geïdentificeerde vermijdbare kosten worden toegewezen aan de verschillende gereguleerde aanbiedingen met behulp van de sleutels gedefinieerd in Figuur 2: toewijzingsleutel in aanmerking genomen voor de verschillende categorieën van vermijdbare kosten [Bron: Analysys Mason, 2012]***

67. .

### 7.3 BEHANDELING VAN DE KOSTEN DIE SPECIFIEK ZIJN AAN DE WHOLESALEAANBIEDINGEN

68. Om de wholesalediensten te kunnen leveren waarvan de verstrekking hun is opgelegd door de beslissingen van de CRC van 1 juli 2011, zullen de kabeloperatoren bepaalde specifieke kosten of uitvoeringskosten moeten dragen. Men kan een onderscheid maken tussen de (niet terugkerende) investeringskosten die nodig zijn om de wholesalediensten tot stand te brengen en de (terugkerende) kosten voor de exploitatie van deze diensten.

69. De behandeling van de kosten voor uitvoering roept de volgende vragen op:
- de omvang van deze kosten
  - de operatoren die moeten bijdragen om die kosten te dekken
  - de wijze waarop de niet-terugkerende kosten terugverdiend worden.
70. Deze vragen worden achtereenvolgens in de volgende delen besproken. De methode die wordt gevolgd voor de behandeling van deze kosten wordt daarna voorgesteld.

### 7.3.1 Omvang van de kosten voor uitvoering

#### Probleemstelling

71. De uitvoeringskosten kunnen niet worden bepaald volgens een retail-minusmethode. Bovendien is het niet noodzakelijk gepast om rekening te houden met de kosten zoals ze door de kabeloperatoren zelf geschat zijn.

#### Analyse

72. De uitvoeringskosten kunnen niet worden bepaald volgens een retail-minusmethode. Op het niveau van de kabeloperatoren zijn er immers geen relevante retailprijzen die het uitgangspunt van de methode kunnen vormen.

73. Het BIPT is daarom van oordeel dat de meest gepaste aanpak erin bestaat de uitvoeringskosten te bepalen uitgaande van de situatie van een efficiënte operator. Het begrip “efficiëntie” is een constant referentiepunt in het reglementaire kader dat van toepassing is op de elektronische communicatie, zoals de volgende uittreksels laten zien (onderstreping toegevoegd):

73.1. Artikel 5 van de Toegangsrichtlijn geeft de nationale regelgevende instanties, afgekort “NRI’s”, de verantwoordelijkheid om een passende toegang en interconnectie, alsook de interoperabiliteit van de diensten aan te moedigen en, in voorkomend geval, te waarborgen, en hun bevoegdheid uit te oefenen “op een wijze die bevorderlijk is voor efficiëntie en duurzame concurrentie, efficiënte investeringen en innovatie, en die de eindgebruikers het grootste voordeel biedt”.

73.2. Artikel 40/11, § 11, van de wet van 30 maart 1995 bepaalt: “Voor de berekening van de kosten verbonden aan efficiënte dienstverlening, kan het Instituut boekhoudkundige en kostenberekeningsmethoden gebruiken die los staan van de door de operator gebruikte methoden.”

73.3. In artikel 13 van de Toegangsrichtlijn staat het volgende: “Voor de berekening van de kosten verbonden aan efficiënte dienstverlening, kunnen de nationale regelgevende instanties boekhoudkundige kostenberekeningsmethoden gebruiken die los staan van de door de onderneming gebruikte methoden.”

- 73.4. Considerans 14 van de Universeledienstrichtlijn benadrukt: “Het is belangrijk dat universeledienstverplichtingen op de meest efficiënte wijze worden vervuld, opdat gebruikers in de regel prijzen betalen die overeenstemmen met een kostenefficiënt aanbod.”
- 73.5. Considerans 26 van dezelfde richtlijn zegt: “In het algemeen is het om redenen van efficiëntie en voor de stimulering van echte concurrentie belangrijk dat de door een onderneming met aanzienlijke marktmacht aangeboden diensten kostengeoriënteerd zijn”.
- 73.6. Artikel 1 van de Aanbeveling van de Europese Commissie van 7 mei 2009 inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de EU schrijft voor: “dienen zij [= de NRI’s] afgiftetarieven vast te stellen die gebaseerd zijn op de kosten van een efficiënte exploitant”.
74. De CRC-beslissing van 1 juli 2011 heeft de operatoren met een sterke machtspositie de vrijheid gelaten om de passende technische oplossingen te bepalen om de hun opgelegde verplichtingen te vervullen. In het bijzonder heeft de CRC, wat digitale televisie betreft, verduidelijkt: “De operator met een sterke machtspositie zal een van de architecturen kunnen kiezen die overeenstemmen met deze figuur en zal de begunstigde een vrije toegang tot de gegevens en tot het beheer van zijn klanten moeten verlenen.”<sup>30</sup> Bij het bepalen van de wholesaletarieven mag echter enkel rekening worden gehouden met de uitvoeringskosten van een efficiënte operator. In het andere geval zou er een duidelijk risico bestaan dat de operatoren met een sterke machtspositie opteren voor onnodig duurdere oplossingen, met als doel kunstmatig de kosten op te drijven voor de begunstigten van de wholesaleaanbiedingen, die hun concurrenten op de retailmarkt zullen worden.
75. De uitvoeringskosten zijn voor een groot deel vaste kosten. Met andere woorden, de hoogte van de te dragen kosten is relatief onafhankelijk van de omvang van de betreffende operatoren. Het gaat in grote mate om kosten die verband houden met informaticaontwikkelingen en met de invoering van processen om de verkoop op wholesaleniveau in plaats van retailniveau mogelijk te maken.
76. De operatoren Brutélé, Coditel en Telenet hebben het BIPT ramingen bezorgd over de kosten voor de uitvoering van de CRC-beslissing van 1 juli 2011. Wat de niet-terugkerende kosten betreft, gaan die ramingen van [5-10] tot [20-25] miljoen euro naargelang van de operator. In die ramingen lijken deze niet-terugkerende kosten echter toe te nemen in functie van de omvang van de operatoren, op zo’n manier dat ze het bestaan van een groot deel vaste kosten niet weerspiegelen. De hoogste ramingen kunnen dus twijfelachtig zijn.

---

<sup>30</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad), § 892.

77. Ter informatie: de kosten die door de operatoren met een sterke machtspositie zijn meegedeeld, liggen bovendien beduidend hoger dan die welke geraamd waren door de Nederlandse regulator OPTA in zijn marktanalysebesluiten. OPTA schatte de implementatiekosten voor UPC<sup>31</sup> en Ziggo<sup>32</sup> op maximaal 1 miljoen euro per jaar, d.i. 3 miljoen euro over 3 jaar, zonder echter het onderscheid te preciseren tussen de (niet-terugkerende) investeringskosten en de overige (terugkerende) kosten.
78. Om die redenen is het BIPT van oordeel dat het niet gepast is om zich zuiver en alleen te baseren op de kostenramingen die door elke operator meegedeeld zijn. Het BIPT acht het daarentegen meer gepast om de geraamde kosten van Coditel te nemen als referentie voor de overige operatoren met een sterke machtspositie. De geraamde kosten van Coditel lijken immers het dichtst aan te leunen bij die van een efficiënte operator, en dat om de volgende redenen:
- de kosten geraamd door Coditel liggen lager dan die welke door de overige operatoren met een sterke machtspositie geraamd zijn; welnu, zoals hierboven is benadrukt, zouden de te dragen kosten in grote mate moeten losstaan van de omvang van de betreffende operatoren.
  - Coditel is de enige Belgische kabeloperator die het voordeel heeft van een (indirecte) ervaring met de levering van wholesalediensten op het kabelnetwerk. De vroegere moedermaatschappij ervan, Numéricable France, heeft immers dergelijke diensten ontwikkeld op de Franse markt<sup>33</sup>. Coditel heeft bovendien dezelfde consultant gekozen om zich te laten bijstaan als diegene die Numéricable France had geholpen voor een soortgelijk project. Daardoor vertonen de door Coditel geschatte kosten een hogere mate van betrouwbaarheid dan de kosten die geraamd zijn door de andere operatoren met een sterke machtspositie.

### Conclusie

79. De uitvoeringskosten moeten de kosten van een efficiënte operator weerspiegelen.
80. De door Coditel geraamde uitvoeringskosten worden als referentie genomen voor de kosten van een efficiënte operator.
81. De uitvoeringskosten van de overige operatoren met een sterke machtspositie moeten worden bepaald op basis van de uitvoeringskosten die door Coditel geschat zijn, waarbij ermee rekening wordt gehouden dat deze kosten in grote mate vaste kosten zijn.

---

<sup>31</sup> Marktanalyse Omroep, Analyse van de wholesalemarkt voor doorgifte van rtv-signalen via en het op wholesaleniveau leveren van de aansluiting op het omroeptransmissieplatform van UPC in het verzorgingsgebied van UPC, 5 maart 2009.

<sup>32</sup> Marktanalyse Omroep, Analyse van de wholesalemarkt voor doorgifte van rtv-signalen via en het op wholesaleniveau leveren van de aansluiting op het omroeptransmissieplatform van Ziggo in het verzorgingsgebied van Ziggo, 5 maart 2009.

<sup>33</sup> Met name met Bouygues Telecom.

### 7.3.2 Bijdragers in de kosten voor uitvoering

#### Probleemstelling

82. Er moet worden vastgesteld of de begunstigen van de CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad), d.w.z. de operatoren die een contract zullen sluiten met een of meer kabeloperatoren om toegangsdiensten te verkrijgen, de enigen moeten zijn die de uitvoeringskosten dragen die nodig zijn om deze toegangsdiensten in te voeren, dan wel, integendeel, de operatoren met een sterke machtspositie zelf ook een deel van de uitvoeringskosten moeten dragen.

#### Analyse

83. Het BIPT baseert zijn oordeel op de principes en beste praktijken die vastgesteld zijn door de IRG<sup>34</sup>. De IRG verwijst naar artikel 13 van de Toegangsrichtlijn, die bepaalt:

*“De nationale regelgevende instanties zien erop toe dat regelingen voor het terugverdienen van kosten en tarifieringsmethoden die worden opgelegd erop gericht zijn efficiëntie en duurzame concurrentie te bevorderen en de consument maximaal voordeel te bieden.”*

84. Considerans 20 van deze Toegangsrichtlijn voegt daaraan toe:

*“De methode voor het terugverdienen van de kosten moet aangepast zijn aan de omstandigheden, rekening houdend met de noodzaak om efficiëntie en duurzame concurrentie te bevorderen en de voordelen voor de consumenten te maximaliseren.”*

85. Het causaliteitsbeginsel is het principe dat het vaakst wordt toegepast voor het terugverdienen van de kosten. Volgens dit principe zouden de kosten moeten worden terugverdiend van diegenen van wie de acties aan de oorsprong liggen van deze kosten. Er zijn echter ook andere principes mogelijk, waaronder:

- het principe van winstverdeling. Volgens dit principe zouden de kosten moeten worden terugverdiend van diegenen die er voordeel van hebben, in het bijzonder wanneer er externaliteiten bestaan.
- het principe van daadwerkelijke mededinging. Volgens dit principe zou het mechanisme voor het terugverdienen van de kosten de druk niet mogen verlagen, die ervoor zorgt dat er een daadwerkelijke mededinging is.
- het principe van het drukken van de kosten. Volgens dit principe zou het mechanisme voor het terugverdienen van de kosten de operatoren ertoe moeten aanzetten om de kosten te drukken.

---

<sup>34</sup> IRG, Principles of implementation and best practices regarding cost recovery, 24 september 2003.

86. In zijn raadpleging met betrekking tot een ontwerp van beste praktijken inzake retail minus<sup>35</sup> vermeldde de IRG in verband met de extra kosten die worden gedragen om een wholesaledienst aan te bieden het volgende:

*"Indien een NRI besluit dat het gepast is om die kosten geheel of gedeeltelijk op te nemen in zijn berekeningen van de marge, zou de NRI ook de manier moeten onderzoeken waarop deze kosten zouden moeten worden terugverdiend. Zouden de kosten enkel van de overige operatoren (en bijgevolg van hun klanten) moeten worden terugverdiend of zouden deze kosten geheel of gedeeltelijk ook moeten worden terugverdiend van de aangemelde operator via hetgeen hij aan zijn eigen retailklanten factureert. Deze laatste optie kan meer passend zijn indien de NRI vindt dat de klanten van de aangemelde operator voordeel zullen hebben van de toegenomen concurrentie die daaruit kan voortvloeien op de retailmarkt.<sup>36</sup>*

87. De kosten voor uitvoering uitsluitend laten betalen door de begunstigden maakt het mogelijk om de kosten en het financiële risico te verlichten voor de gereguleerde operatoren. Daartegenover staat dat dit een hoge toegangsdrempel kan vormen voor de nieuwkomers. Dat zou immers betekenen dat deze een groot bedrag zouden moeten betalen nog voor ze de betreffende dienst kunnen genieten (en dus voordat ze op de retailmarkt klanten hebben kunnen werven).
88. Een deel van deze kosten daarentegen laten dragen door de gereguleerde operatoren maakt het mogelijk om de toegangsdrempels te verlagen en vertegenwoordigt een extra voordeel op het vlak van concurrentie: deze gereguleerde operatoren worden aldus ertoe aangespoord om zich te gedragen op een werkelijk efficiënte manier, terwijl ze niet zo'n aansporing zouden hebben als ze de totaliteit van hun kosten konden factureren aan hun nieuwe concurrenten. Het principe van het drukken van de kosten pleit dus ervoor dat de operatoren met een sterke machtspositie een deel van de uitvoeringskosten dragen.
89. Het BIPT is bovendien van mening dat de klanten van de operatoren met een sterke machtspositie zelf ook zullen profiteren van de verhoging van de concurrentie die wordt teweeggebracht door de komst van nieuwe operatoren op de markt. Zo ook hebben de klanten van Belgacom in het verleden kunnen profiteren van de toegenomen concurrentie op de tarieven van de telefonische oproepen die was teweeggebracht door de faciliteit van carrierkeuze/carriervoorkeuze (CS/CPS), door het feit dat Belgacom specifieke tariefplannen heeft ontwikkeld of bestaande tariefplannen heeft gewijzigd als reactie op

---

<sup>35</sup> IRG, public consultation document, Principles of implementation and best practices regarding the use and implementation of Retail Minus pricing as applied to electronic communication activities, 30 november 2005.

<sup>36</sup> Vrije vertaling van "If an NRA concludes that it is appropriate to include some or all of these costs in its calculation of the margin the NRA should also consider how these costs should be recovered. Should the costs only be recovered from the OUAs (and by implication only from the customers of the OUAs) or should some or all of the costs also be recovered by the notified operator through its charges to its own retail customers. The latter approach may be more appropriate if the NRA considers that the notified operator's customers will benefit from the increased competition that could result in the retail market".

de toetreding van de alternatieve operatoren tot de markt. De beschikbaarheid van wholesaleproducten op de kabelnetwerken zou een soortgelijke impact moeten hebben. Daarom pleiten de principes van concurrentiebevordering en winstverdeling allebei voor een gezamenlijke tenlasteneming van de uitvoeringskosten, zowel door de operatoren met een sterke machtspositie als door de begunstigden.

90. Ook de Nederlandse regulator OPTA heeft ervoor gekozen de wholesalekosten te verdelen over het geheel van de lijnen, waaronder ook die van de klanten van de operatoren met sterke machtspositie Ziggo en UPC. De argumentatie van OPTA<sup>37</sup> is als volgt:

*Rekening houdend met de omstandigheden van een specifiek geval kan, ten aanzien van bepaalde (typen) kosten, causale toerekening tot suboptimale uitkomsten leiden. Om de geconstateerde concurrentieproblemen te voorkomen, kan het in een dergelijk geval dan beter zijn om af te wijken van kostencausaliteit. Dit is met name het geval bij wholesalespecifieke kosten.*

*Wholesalespecifieke kosten betreffen de kosten die het kabelbedrijf maakt in verband met een verplichting om te voldoen aan redelijke verzoeken tot door het college bepaalde vormen van toegang. Op basis van causale kostentoerekening zouden deze kosten via de wholesaletarieven volledig voor rekening van de om toegang verzoekende aanbieders komen. Dit betekent dat deze aanbieders met een extra kostenpost geconfronteerd zouden worden, waardoor het voor hen moeilijker zo niet onmogelijk zou worden om te concurreren met het kabelbedrijf, aangezien het kabelbedrijf deze kosten voor haar eigen dienstverlening niet hoeft te maken. Het kabelbedrijf heeft hierdoor een kostenvoordeel ten opzichte van haar concurrenten en kan ze marges van concurrenten uithollen, waardoor er geen sprake is van een gelijkwaardig speelveld. Dit betekent dat kostencausaliteit tot een uitkomst leidt die op gespannen voet staat met de doelstelling van duurzame concurrentie, en dat overwogen moet worden dat de betreffende kosten op basis van een ander principe dan causaliteit worden toegerekend. Ook heeft het kabelbedrijf bij causale toerekening van dit type kosten geen prikkel om deze kosten te minimaliseren.*

*Voor dit type kosten verdient proportionele toerekening de voorkeur. Bij proportionele toerekening draagt het kabelbedrijf naar evenredigheid bij aan deze kosten. Op die manier wordt marge-uitholling voorkomen en worden alternatieve aanbieders dus niet op achterstand ten opzichte van het kabelbedrijf gezet, maar ontstaat juist een gelijkwaardig speelveld. Hierdoor zijn alternatieve aanbieders in staat zijn om op gelijke voet met het kabelbedrijf in de retailmarkt te concurreren, hetgeen ten goede komt aan de eindgebruikers. Ten slotte geeft proportionele toerekening ook een stimulans aan het kabelbedrijf om deze kosten te beheersen.*

---

<sup>37</sup> OPTA, 10 maart 2010, WLR-C-tarieven UPC en Ziggo.

91. In het dossier van de wholesaledoorverkoop van telefoonabonnementen (Wholesale Line Rental of WLR), had het BIPT voorgesteld dat Belgacom ook zou bijdragen in de kosten voor het ter beschikking stellen van het aanbod<sup>38</sup>. Deze keuze werd als volgt gemotiveerd:

*"Spreiding van de kosten over Belgacom en de alternatieve operatoren*

*294. Qua principe is het BIPT van mening dat – overeenkomstig de principes die bij de recuperatie van de kosten voor 'equal access' (oftewel CPS) geldig zijn– Belgacom ook moet bijdragen in de kosten voor het ter beschikking stellen van het WLR aanbod. Dit maakt deel uit van het ter beschikking stellen van dit aanbod op een niet-discriminerende wijze. Het besluit van de analyse van markt 1 en 2, dat Belgacom aanduidt als dominante operator, legt immers als correctie maatregel onder andere non-discriminatie op, waarmee bedoeld wordt dat in gelijksoortige omstandigheden op de overige operatoren gelijksoortige voorwaarden moeten worden toegepast als die welke intern worden toegepast.*

*295. Het BIPT verwijst hierbij ook naar de Principles of Implementation and Best Practice regarding the implementation and use of Retail Minus pricing as applied to electronic communication activities van de IRG, waarin in paragraaf 6 gesteld wordt:*

*Zouden de kosten enkel terugverdiend moeten worden van de andere vergunde operatoren (OAUs – other authorized operators) (en bijgevolg enkel van klanten van de OAUs...) of zouden een deel of alle kosten ook moeten worden terugverdiend door de aangemelde operator via de doorberekening van zijn lasten aan zijn eigen retailklanten? De laatste aanpak kan beter gepast zijn indien de NRI beschouwt dat de klanten van de aangemelde operator zullen baten bij de toegenomen concurrentie die zou kunnen plaatsvinden op de retailmarkt.*

*(Vrije vertaling van: "Should the costs only be recovered form the OAUs (and by implication only from the customers of the OAUs) or should some or all of the costs also be recovered by the notified operator through its charges to its own retail customers. The latter approach may be more appropriate if the NRA considers that the notified operator's customers will benefit from the increased competition that could result in the retail market.")*

*296. Het BIPT is van oordeel dat ook de Belgacom klanten zullen profiteren van de verhoogde concurrentie op het vlak van de abonnementen. Op het vlak van de verkeerstarieven heeft de Belgacom klant kunnen profiteren van de verhoogde concurrentie die is ontstaan door het mechanisme van CS/CPS*

---

<sup>38</sup> Ontwerpbesluit van 20 december 2006 met betrekking tot de kwalitatieve en kwantitatieve aspecten van het WLR-referentieaanbod.

*doordat Belgacom specifieke en vaak gunstigere tariefplannen (met inbegrepen minuten, gratis oproepen, en dergelijke meer) heeft ontwikkeld als reactie op aantrekkelijke tariefplannen van de alternatieve operatoren. Er is geen enkele reden om aan te nemen dat Belgacom in de toekomst niet op een gelijkaardige manier zal tewerk gaan als reactie op het op de markt brengen van innoverende concurrerende abonnementsformules die mogelijk worden door de introductie van WLR en dat Belgacom klanten hiermee een voordeel zullen doen. Dit wordt ook wel aangeduid als het 'Distribution of Benefits'-principe."*

### Conclusie

92. Zowel de operatoren met een sterke machtspositie als de begunstigden van de wholesaleaanbiedingen moeten bijdragen aan het terugverdienen van de kosten voor uitvoering van de wholesaleaanbiedingen.

### **7.3.3 Wijze waarop de niet-terugkerende kosten terugverdiend worden**

#### Probleemstelling

93. Het ogenblik moet worden bepaald waarop de niet-terugkerende uitvoeringskosten (investeringen) terugverdiend worden: moeten ze volledig terugverdiend worden wanneer ze aangegaan zijn of moet het terugverdienen ervan geheel of gedeeltelijk verspreid worden in de tijd?
94. Dit deel overweegt tevens de mogelijkheid dat het aantal operatoren die geïnteresseerd zijn in de aankoop van toegangsdiensten tot de kabelnetwerken hoger uitvalt dan de hypothesen waarop het model gestoeld is.

#### Analyse

95. In theorie zijn er twee extreme oplossingen denkbaar:
  - 95.1. De investeringskosten ten laste van de begunstigden (nieuwkomers) worden integraal terugverdiend vanaf het begin.
  - 95.2. De investeringskosten ten laste van de begunstigden (nieuwkomers) worden uitsluitend terugverdiend via periodieke betalingen (bijv. via betalingen bij verandering van operator of via een doorberekening in de maandelijkse wholesaleprijs per lijn).
96. De eerste oplossing houdt het nadeel in dat het een hoge toegangdrempel schept voor kleine operatoren. Met de tweede oplossing valt daarentegen het gewicht van de investeringen meer op de operatoren met een sterke machtspositie.

97. Rekening houdende met de gevolgen van deze twee extreme oplossingen is het BIPT voorstander van een tariefstructuur die een combinatie is van een aanvankelijke bijdrage in de investeringen en een terugverdienen gespreid in de tijd.
98. Om bovendien rekening te houden met de verschillen in schaalvoordelen tussen de kabeloperatoren (waarvan het klantenaantal varieert van ongeveer 100.000 lijnen bij Coditel<sup>39</sup> tot meer dan 2 miljoen lijnen bij Telenet<sup>40</sup>), acht het BIPT het gepast om voor de drie kabeloperatoren eenzelfde bedrag vast te stellen dat bij het begin terugverdiend kan worden. Op die manier zal de kleinste operator (Coditel) van bij het begin een groter percentage van zijn totale uitvoeringskosten kunnen terugverdienen. Door het bedrag dat aanvankelijk kan worden terugverdiend, vast te stellen op 1,5 miljoen euro bedraagt het percentage van de totale, van bij het begin terugverdiende uitvoeringskosten [vertrouwelijk]<sup>41</sup> voor Telenet, [vertrouwelijk] voor Brutélé en Tecteo, en [vertrouwelijk] voor Coditel.
99. Het BIPT herinnert eraan dat overeenkomstig sectie 81, de uitvoeringskosten moeten worden verdeeld over alle beschouwde operatoren, inclusief de kabeloperator. Het bedrag dat bij het begin kan worden terugverdiend moet dus worden begrepen als het bedrag dat bij het begin moet worden verdeeld over alle beschouwde operatoren.
100. Het kan niet worden uitgesloten dat het aantal operatoren die geïnteresseerd zijn in de aankoop van toegangsdiensten tot de kabelnetwerken hoger uitvalt dan de hypothesen waarop het model gesteund is. Dat zou betekenen dat de uitvoeringskosten uiteindelijk een groter aantal operatoren ten goede zouden komen. In dat geval zou enerzijds een overdreven recuperatie van de kosten door de kabeloperatoren vermeden moeten worden (indien de nieuwe begunstigden dezelfde bijdragen zouden betalen in de uitvoeringskosten als de eerste begunstigden zonder dat dit gerechtvaardigd wordt door een verhoging van de uitvoeringskosten) en anderzijds een scheeftrekking van de mededingingsvoorwaarden vermeden moeten worden (indien de nieuwe begunstigden gunstigere voorwaarden zouden kunnen krijgen dan de eerste begunstigden). Het is dus gerechtvaardigd dat, indien het aantal operatoren die geïnteresseerd zijn in de aankoop van toegangsdiensten tot de kabelnetwerken hoger uitvalt dan de hypothesen waarop het model gebaseerd is, er een nieuwe berekening wordt gemaakt van de bijdragen in de uitvoeringskosten, die kan leiden tot een gedeeltelijke terugbetaling ten gunste van de eerste begunstigden. Een overeenkomstig mechanisme is al vastgelegd in andere situaties, bijvoorbeeld bij de verdeling van de kosten voor fysieke collocatie in de gebouwen van Belgacom<sup>42</sup>.

---

<sup>39</sup> Inclusief (in de minderheid) in het Nederlandse taalgebied.

<sup>40</sup> Inclusief (in de meerderheid) in het Nederlandse taalgebied.

<sup>41</sup> De vertrouwelijke gegevens worden vermeld in Bijlage A.

<sup>42</sup> Belgacom Physical Colocation Agreement (Separate Beneficiaries' Room with Badge Access), Appendix I, General Terms and Conditions.

## Conclusie

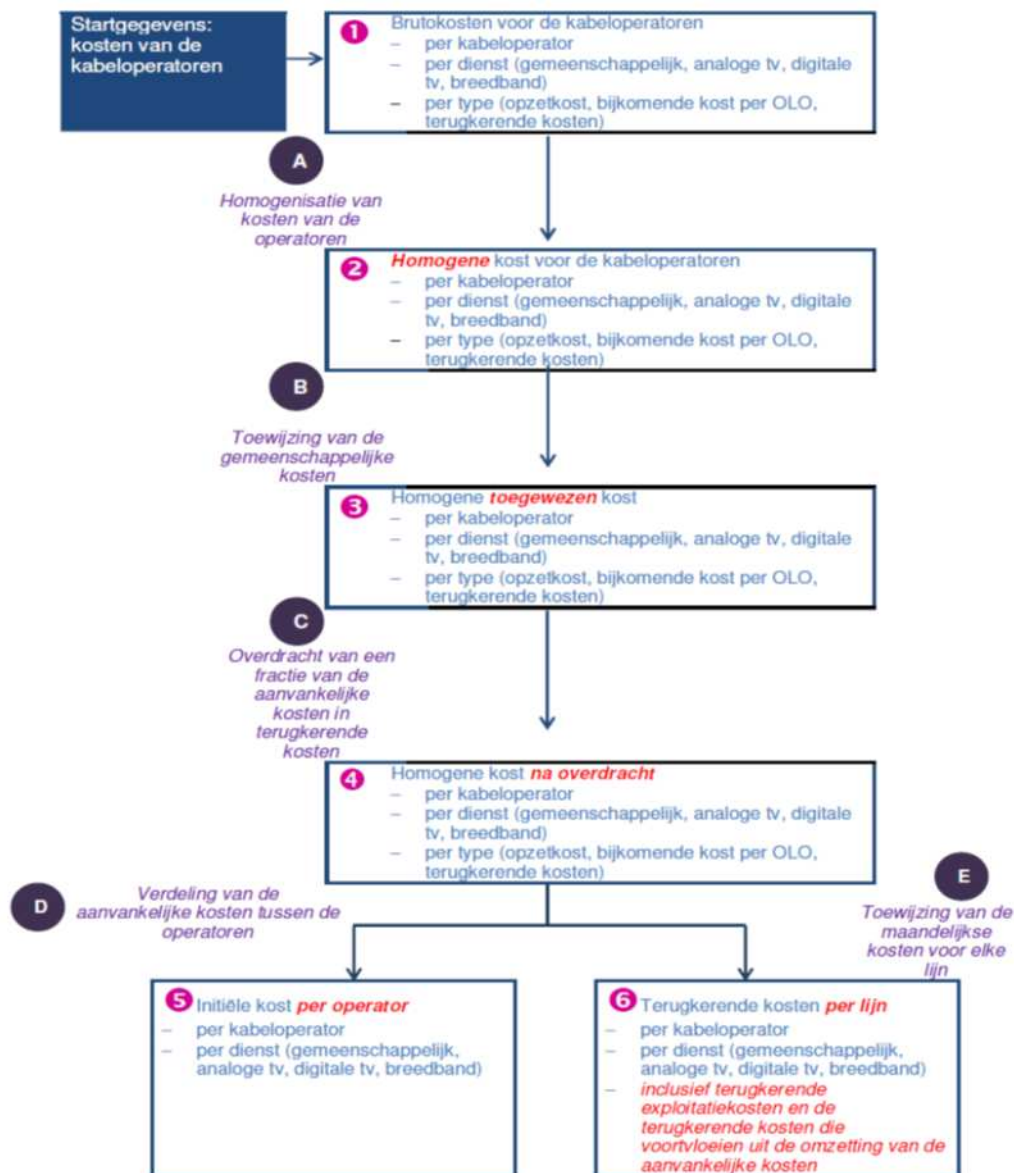
101. Het deel van de uitvoeringskosten dat aanvankelijk wordt verdeeld over alle beschouwde kabeloperatoren (inclusief kabeloperatoren) wordt vastgesteld op 1,5 miljoen euro.
102. De betaling van deze aanvankelijke bijdrage in de investeringen is als volgt samengesteld:
  - 102.1. Bij ondertekening van een precontractuele overeenkomst tussen een kabeloperator en een aanvrager<sup>43</sup> moet een forfaitair bedrag van 100.000 onmiddellijk na het sluiten van die precontractuele overeenkomst worden betaald.
  - 102.2. Het saldo, of bij ontstentenis van een precontractuele overeenkomst, de totaliteit van de aanvankelijke bijdrage moet worden betaald bij het sluiten van het contract.
103. Het terugverdienen van de niet-gerecupereerde investeringskosten via de aanvankelijke bijdrage wordt als volgt georganiseerd:
  - een niet-terugkerende vergoeding, te betalen bij elke klantenwerving.
  - een vermindering van de minus of, anders gezegd, een verhoging van de maandelijkse wholesaleprijs per lijn.
104. Indien het aantal operatoren die geïnteresseerd zijn in de aankoop van toegangsdiensten tot de kabelnetwerken hoger uitvalt dan de hypothesen waarvan sprake in § 116.3, zal er een nieuwe berekening worden gemaakt van de bijdragen in de uitvoeringskosten, die kan leiden tot een gedeeltelijke terugbetaling ten voordele van de eerste begunstigten.

### **7.3.4 Werkwijze**

105. De toegepaste werkwijze steunt op een aantal opeenvolgende stappen. In de volgende figuur wordt de opeenvolging van de berekeningsstappen uitgelegd.

---

<sup>43</sup> Zie de ontwerpbesluiten van het BIPT van 20 december 2012 betreffende de wholesale referentietaanbiedingen van Brutélé en Telenet, alsook het ontwerpbesluit van het BIPT van 23 januari 2013 betreffende het wholesale referentietaanbod van Coditel.



**Figuur 4: aanpak [Bron: Analysys Mason, 2012]**

106. De volgende subsecties stellen de details van de redenering en van de hypotheses die in elke stap toegepast zijn voor.

7.3.4.1 *Homogenisatie van de brutokosten van de operatoren*

Probleemstelling

107. Een eerste stap is nodig om de kosten tussen de kabeloperatoren homogeen te maken:

- 107.1. om het sterke verschil tussen de door de verschillende kabeloperatoren gerapporteerde kosten te corrigeren, terwijl a priori het aandeel vaste kosten groot is en enkel het verschil in omvang het verschil in “efficiënte” kosten tussen de kabeloperatoren rechtvaardigt;

- 107.2. om rekening te houden met de bijzondere relaties tussen bepaalde operatoren, om de redenen uiteengezet in hoofdstuk 6.

#### Gevolgde methode

108. De aangenomen redenering bestaat erin te steunen op de kosten die door Coditel gerapporteerd zijn. De keuze van Coditel als referentiepunt is gerechtvaardigd om de volgende redenen:

108.1. Coditel heeft een gepast niveau van detaillering verstrekt over de structuur van zijn kosten.

108.2. Zijn voormalige moederbedrijf, Numéricable France, heeft al soortgelijk werk verricht in Frankrijk.

108.3. Er moet rekening worden gehouden met het bestaan van vaste kosten (niet-variabel volgens de grootte van de kabeloperator) en variabele kosten (die wel variëren naargelang de omvang van de kabeloperator). De vastgestelde verschillen tussen de kostenramingen die zijn meegedeeld door de verschillende kabeloperatoren lijken abnormaal, rekening houdende met het grote aandeel vaste kosten. De vaste kosten, zoals gerapporteerd door Coditel, worden geacht overeen te stemmen met [vertrouwelijk] % van de uitvoeringskosten (het percentage varieert volgens de kostencategorieën). De variabele kosten variëren dan weer lineair volgens het abonneebestand.

109. Tecteo en Brutélé worden beschouwd als één entiteit van dezelfde omvang als de optelling van de twee abonneebestanden. De kosten van deze entiteit, waaronder ook de vaste kosten, worden vervolgens opnieuw toegewezen aan de twee operatoren in verhouding tot het aantal lijnen dat ze elk hebben. Dit heeft tot gevolg dat de tarieven per lijn identiek zijn tussen de twee kabeloperatoren en dat de vaste kosten tussen de twee kabeloperatoren worden verdeeld in evenredigheid met het aantal lijnen.

110. Coditel en AIESH worden op dezelfde wijze als één eenheid beschouwd met dezelfde gevolgen als voor Tecteo en Brutélé.

#### *7.3.4.2 Toewijzing van de gemeenschappelijke kosten*

##### Probleemstelling

111. In deze stap moet het deel van de homogeen gemaakte kosten die gemeenschappelijk zijn aan verschillende dienstonderdelen, worden verdeeld over de relevante dienstonderdelen.

#### Gevolgte methode

112. De aangenomen redenering is dat de gemeenschappelijke kosten integraal worden toegewezen aan het onderdeel analoge-tv-dienst. Deze keuze wordt gerechtvaardigd door de volgende redenen:
- 112.1. het onderdeel analoge-tv-dienst is dat wat de gemeenschappelijke basis vormt voor alle diensten en dat de verplichte doorgang vertegenwoordigt van het wholesaleaanbod (voor de alternatieve operator en voor de kabeloperatoren).
  - 112.2. Deze gemeenschappelijke kosten zouden opgelopen worden zelfs wanneer de enige verplichting van de kabeloperatoren erin bestond enkel maar het onderdeel analoge-tv-dienst te verstrekken. Men kan dus ervan uitgaan dat de onderdelen digitale-tv-dienst en breedband slechts de marginale en specifieke kosten moeten dragen, dus zonder inbegrip van een deelname in de gemeenschappelijke kosten.

#### *7.3.4.3 Overdracht van een fractie van de aanvankelijke kosten in terugkerende kosten*

##### Probleemstelling

113. De logica van deze stap bestaat erin om de recuperatie te regelen van het deel van de uitvoeringskosten (na homogenisatie en hertoewijzing) die aanvankelijk niet terugverdiend zijn (zie sectie 7.3.3 Wijze waarop de niet-terugkerende kosten terugverdiend worden).

##### Gevolgte methode

114. De recuperatie van het deel van de uitvoeringskosten (na homogenisatie en hertoewijzing) die aanvankelijk niet terugverdiend zijn, verloopt als volgt:
- 114.1. Via de verwerving van abonnees<sup>44</sup>: de begunstigde zal niet-terugkerende kosten moeten betalen die gefactureerd zijn bij de werving van elke abonnee. Deze kosten worden aangerekend over het geheel van de lijnen van de kabeloperator (inclusief diegene die op de retailmarkt verkocht worden door de kabeloperator zelf) en niet enkel die welke op wholesaleniveau worden verkocht aan de begunstigde.
  - 114.2. Via de terugkerende kosten voor de lijnen in dienst: het deel van de investeringskosten die nog niet terugverdiend zijn, noch na inning van de

---

<sup>44</sup> Deze recuperatie van de aanvankelijke kosten via een tarief dat verschuldigd is volgens de werving van nieuwe abonnees door de begunstigten van het aanbod ligt in de lijn van de methode die door het BIPT is toegepast op de carriërvorkeuzeproducten (CPS) op wholesaleniveau en van die welke voorzien was voor de wholesaledoorverkoop van telefoonabonnementen (WLR), namelijk een bedrag factureren voor de migratie van een abonnee van een retaillijn (waarop direct is ingeschreven bij de SMP-operator) naar een wholesalelijn (nog steeds op de infrastructuur van de SMP-operator, maar waarop ingeschreven is via een alternatieve operator).

aanvankelijke bijdrage in de investeringen, noch bij de werving van elke abonnee, wordt toegevoegd aan de terugkerende kosten per lijn en toegerekend aan het geheel van de actieve lijnen van de kabeloperator (inclusief diegene die op de retailmarkt verkocht worden door de kabeloperator zelf) en niet enkel die welke op wholesaleniveau worden verkocht aan de begunstigde.

#### 7.3.4.4 *Verdeling van de aanvankelijke kosten*

##### Probleemstelling

115. De aanvankelijke uitvoeringskosten die niet terugverdiend zijn via een niet-terugkerend bedrag per lijn en maandelijkse terugkerende kosten per lijn, moeten worden verdeeld tussen de operatoren die begunstigde zijn van de wholesaleaanbiedingen.

##### Gevolgde methode

116. Rekening houdende met de beschikbare informatie over de interesse van de marktpelers, worden de volgende hypothesen in aanmerking genomen:
- 116.1. ten minste één alternatieve operator (buiten Belgacom) zou geïnteresseerd moeten zijn om zich in te schrijven op de aanbiedingen van de kabeloperatoren. Rekening houdende met de karakteristieken van de Belgische markt, in het bijzonder de sterke ontwikkeling van gebundelde aanbiedingen, is het redelijk om te denken dat deze alternatieve operator dual-play-aanbiedingen zal willen leveren in plaats van alleen analoge en/of digitale televisie.
  - 116.2. Belgacom zal willen gebruikmaken van het analoge-tv-aanbod – overeenkomstig de CRC-beslissing van 1 juli 2011<sup>45</sup> mag Belgacom immers niet meer ernaar streven om te profiteren van de wholesaleaanbiedingen voor toegang tot het digitale-televisieplatform en voor doorverkoop van de breedbandaanbiedingen.
  - 116.3. De kabeloperator zelf wordt ook beschouwd als een begunstigde van de wholesaleaanbiedingen, om de redenen uiteengezet in deel 7.3.2 Bijdragers in de kosten voor uitvoering.
117. Bijgevolg wordt ervan uitgegaan dat de kosten moeten worden verdeeld tussen:
- twee begunstigden voor de onderdelen digitale-tv-dienst en breedband;
  - drie begunstigden voor de onderdelen analoge-tv-dienst.

---

<sup>45</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad), §§ 917 tot 917 en §§ 1023 tot 1025.

#### 7.3.4.5 Bepaling van de terugkerende kosten per lijn en per maand

##### Probleemstelling

118. Het doel van deze stap bestaat erin de terugkerende exploitatiekosten alsook de terugkerende kosten die voortvloeien uit de omzetting van een deel van de aanvankelijke kosten toe te wijzen. De toewijzing geschiedt per lijn en per dienstonderdeel.

##### Gevolgde methode

119. De terugkerende kosten worden aangerekend op het geheel van de actieve lijnen van de kabeloperator (inclusief die van de retailklanten van de kabeloperator) en niet enkel die van de begunstigen (zie deel 7.3.2 Bijdragers in de kosten voor uitvoering).
120. Er wordt rekening gehouden met een periode van drie jaar voor het terugverdienen van de aanvankelijke kosten die zijn omgezet in terugkerende kosten.

#### 7.3.5 Kapitaalkosten

##### Probleemstelling

121. Het BIPT heeft het gepast bevonden dat de uitvoeringskosten niet volledig worden terugverdiend op het ogenblik waarop ze gedragen worden, maar dat een deel wordt gerecupereerd via periodieke vergoedingen (zie deel 7.3.3 Wijze waarop de niet-terugkerende kosten terugverdiend worden).
122. Bijgevolg moet het niveau van de kapitaalkosten worden bepaald, dat toegepast moet worden voor het terugverdienen van de investeringskosten, waarvan de recuperatie gespreid wordt in de tijd. De kapitaalkosten weerspiegelen de kosten voor een onderneming die worden veroorzaakt doordat ze moet worden gefinancierd via ofwel een lening, ofwel op de financiële markten.

##### Analyse

123. In de uitvoeringskosten zitten onder meer investeringskosten vervat. Een vaste praktijk inzake regulering bestaat erin dat er rekening wordt gehouden met de kapitaalkosten die nodig zijn om de investeringen te financieren. Artikel 13, eerste lid, van Richtlijn 2002/19/EG (Kaderrichtlijn) verwijst daar uitdrukkelijk naar<sup>46</sup>.
124. Kapitaalkosten worden doorgaans berekend aan de hand van de WACC-formule (Weighted Average Cost of Capital):

$$WACC_{Pre-tax} = (1-g)/(1-t).[kosten\ van\ het\ eigen\ vermogen] + g.[kosten\ van\ het\ vreemd\ vermogen]\ waarbij$$

---

<sup>46</sup> [...] Om investeringen door de exploitant in nieuwgeneratienetwerken ook aan te moedigen, houden de nationale regelgevende instanties rekening met de door de exploitant gedane investeringen, en laten zij toe dat hij een redelijke opbrengst krijgt uit zijn kapitaalbreng, waarbij zij de specifieke risico's van een bepaald nieuw netwerkproject waarin wordt geïnvesteerd in aanmerking nemen.

- *g de financiële hefboom is = vreemd vermogen/(vreemd vermogen + eigen vermogen)*  
- *t de aanslagvoet is*

125. Op 4 mei 2010 heeft het BIPT een besluit aangenomen over de kapitaalkosten voor de operatoren met een sterke machtspositie in België. In dat besluit zijn de kapitaalkosten die gebruikt moeten worden om de wholesaletarieven te bepalen van de vaste en mobiele operatoren met een sterke machtspositie, vastgesteld op respectievelijk 9,61% en 10,05%.
126. Om de wholesaleprijzen van de vaste operatoren te bepalen, gebruiken de Europese NRI's WACC-waarden die meestal tussen 8 en 11% liggen<sup>47</sup>.
127. In de brief die het op 19 november 2008 heeft gericht aan de FOD Economie in het kader van een voorstel voor aanpassing van de tarieven voor analoge televisie, vermeldt Telenet een WACC van 9,86%. Bij een andere gelegenheid heeft Telenet verklaard een WACC van 8% te gebruiken<sup>48</sup>.
128. De financieel analisten die commentaar leveren op de resultaten van Telenet, gebruiken een WACC of actualiseringsgraad van ongeveer 8%<sup>49</sup>. Deze waarde kan als een onderschatting worden beschouwd voor een gebruik in een reguleringskader, omdat de financieel analisten gewoonlijk WACC-waarden gebruiken na belastingen, terwijl de NRI's in hun besluiten doorgaans een WACC voor belastingen toepassen.
129. Om de wholesaletarieven van UPC en Ziggo te bepalen, heeft OPTA voor die twee operatoren kapitaalkosten van 10,3%<sup>50</sup> in aanmerking genomen.
130. Het BIPT vindt het gepast om rekening te houden met een WACC van 10,3% voor de bepaling van de wholesaletarieven van Brutélé, Coditel en Telenet. Het gaat om een voorzichtige schatting, eerder aan de hoge kant van de beschikbare vergelijkingspunten en toegepast door de enige NRI die tot nu toe tarieven heeft bepaald voor wholesalediensten op kabelnetten.

### Conclusie

131. De kapitaalkosten die moeten worden gebruikt bij de bepaling van de wholesaletarieven van Brutélé, Coditel en Telenet worden vastgesteld op 10,3%.

---

<sup>47</sup> Cullen International, Cross Country Analysis, oktober 2012.

<sup>48</sup> Persmededeling "Telenet upgrades outlook following closing of Interkabel transaction", 9 oktober 2008.

<sup>49</sup> Bank of America Merrill Lynch, 26 juni 2012: 8%; Exane BNP Paribas, 22 oktober 2012: 7,1%.

<sup>50</sup> OPTA, WLR-C-tarieven UPC en Ziggo, 10 maart 2010 (§ 173 en § 323).

## 7.4 BEHANDELING VAN DE ZELFPROMOTIEKANALEN (“BARKER-KANALEN”)

### Probleemstelling

132. De kabeloperatoren verspreiden op hun netwerk, buiten de eigenlijke televisiekanalen, ook kanalen die in het vakjargon “Barker”-kanalen worden genoemd. Het gaat om één of twee kanalen die dienen voor de zelfpromotie van de kabeloperator. Op deze kanalen kunnen het logo van de operator, reclame voor zijn producten of reclame voor door hem gepromote of gesponsorde evenementen worden uitgezonden.
133. De kwestie van de “Barker”-kanalen doet zich enkel voor wanneer ze analoog worden uitgezonden. In het geval van digitale “Barker”-kanalen heeft de concurrerende operator de mogelijkheid om ze niet uit te zenden.
134. Deze “Barker”-kanalen blijven zichtbaar voor de gebruikers die geopteerd zullen hebben voor een concurrerende operator. Daarom moet worden onderzocht of de economische waarde van deze kanalen moet worden meegeteld in de bepaling van de wholesaletarieven.

### Analyse

135. De analoge “Barker”-kanalen zullen zichtbaar blijven voor de gebruikers die geopteerd zullen hebben voor een concurrerende operator. Het is immers ondenkbaar om de uitzending of filtering ervan te verbieden.
136. De verplichting tot doorverkoop van het analoge-televisieaanbod bestaat erin dat het toegestaan wordt het analoge-televisieaanbod van de operator met een sterke machtspositie te dupliceren en het onder zijn eigen merk te verkopen<sup>51</sup>. In de CRC-beslissing is er geenszins sprake van om de operatoren met een sterke machtspositie ertoe te verplichten de samenstelling van hun analoge aanbod te wijzigen. Er kan dus niet worden overwogen om de kabeloperatoren te verbieden om bepaalde kanalen uit te zenden, ook al zijn het zelfpromotiekanalen.
137. Het is evenmin denkbaar om deze kanalen te filteren. De CRC heeft in verband daarmee opgemerkt dat het technisch niet haalbaar was om filters te installeren die bepaalde kanalen blokkeren, en dat het ook niet evenredig was om de versleuteling van het analoge aanbod op te leggen om de alternatieve operatoren in staat te stellen om slechts een deel over te nemen<sup>52</sup>.
138. Artikel 8.2 van Richtlijn 2002/21/EG (Kaderrichtlijn) geeft de nationale regelgevende instanties de taak om de concurrentie te bevorderen bij de levering van elektronische-communicatienetwerken, elektronische-communicatiediensten en bijbehorende faciliteiten, door ervoor te zorgen dat er in de sector van de elektronische communicatie

---

<sup>51</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad), § 788.

<sup>52</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad), § 791.

geen verstoring of beperking van de concurrentie is, inclusief wat de transmissie van inhoud betreft. Vanuit het oogpunt van bevordering van de concurrentie moet het commerciële voordeel dat de zelfpromotiekkanalen vertegenwoordigen, billijk worden vergoed. Het BIPT acht dat elke kabeloperator vrij moet blijven om zijn zelfpromotiekkanalen te blijven uitzenden, maar dat het commerciële voordeel dat hij daaruit trekt meegerekend moet worden bij de bepaling van de wholesaleprijzen. Want:

- 138.1. De inhoud die wordt uitgezonden op deze kanalen vertegenwoordigt een economische waarde. De gebruiker wordt bij het zappen immers geconfronteerd met logo's of boodschappen die rechtstreeks naar de kabeloperator verwijzen.
  - 138.2. Indien de begunstigde van een wholesaleaanbod reclame maakt voor de operator met een sterke machtspositie, vormt dat onbetwistbaar een commercieel voordeel voor deze laatste.
  - 138.3. Dergelijke reclame voor een concurrent druist in tegen de doelstellingen van de CRC-beslissing van 1 juli 2011, namelijk de ontwikkeling van een daadwerkelijke en duurzame concurrentie op de markt.
139. Het rekening houden met het commerciële voordeel dat een operator geniet is een bekend methodologisch principe waarnaar bijvoorbeeld verwezen wordt in de reglementaire bepalingen die van toepassing zijn op het gebied van de universele dienst:
- 139.1. De consideransen 19 en 20 van Richtlijn 2002/22/EG (Universeledienstrichtlijn)<sup>53</sup> verduidelijken:

*(19) Bij het berekenen van de nettokosten van de universele dienst moet naar behoren rekening worden gehouden met kosten en inkomsten alsmede met de immateriële voordelen van het aanbieden van de universele dienst, terwijl geen belemmering mag ontstaan voor het algemene streven naar prijsstructuren die een weergave van de kosten vormen. Nettokosten van universeledienstverplichtingen moeten aan de hand van transparante procedures worden berekend.*

*(20) Onder rekening houden met alle immateriële voordelen wordt verstaan dat om de totale financiële kosten te bepalen de financiële raming van de onrechtstreekse voordelen die een onderneming ingevolge haar positie als universeledienstverstrekker geniet, moet worden afgetrokken van de rechtstreekse nettokosten van de universeledienstverplichtingen.*

---

<sup>53</sup> Richtlijn 2002/22/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake de universele dienst en gebruikersrechten met betrekking tot elektronische-communicatienetwerken en -diensten, (PB L 108, 24 april 2002, 51-57).

139.2. Het principe om rekening te houden met de immateriële voordelen staat ingeschreven in bijlage IV bij diezelfde richtlijn:

*[...] Bij het berekenen van de nettokosten moeten de voordelen, met inbegrip van de immateriële voordelen, van de universele dienst voor de exploitant in aanmerking worden genomen.*

140. Het BIPT acht bijgevolg dat de economische waarde van de zelfpromotiekanalen in aanmerking moet worden genomen bij het bepalen van de wholesaleprijzen.

141. In het geval van VOO (Brutélé en Tecteo) wordt een onderscheid gemaakt tussen twee zelfpromotiekanalen:

141.1. het kanaal waarlangs in een lus een bewegend logo passeert met de vermeldingen "VOO TV – TEL – NET":

141.2. de uitzending van zelfpromotie op het kanaal BeTV<sup>54</sup> tijdens de uren waarop de uitzendingen van BeTV niet ongecodeerd worden uitgezonden.

142. De Conseil Supérieur de l'Audiovisuel heeft een rapport gepubliceerd met als titel "La communication commerciale dans les médias audiovisuels de la Fédération Wallonie-Bruxelles, Synthèse et évolutions 2010-2011". In dat rapport wordt het gemiddelde aantal minuten televisiereclame per dag vermeld (figuur 6, bladzijde 10). Dat aantal varieert in 2010 van 11 minuten bij BeTV tot 98 minuten bij RTL-TVI (respectievelijk van 14 tot 99 in 2011).

143. Het BIPT gaat uit van de hypothese dat de zelfpromotiekanalen van VOO onder de klanten die over analoge televisie beschikken (alleen of samen met digitale televisie) een publiek hebben dat vergelijkbaar is met het publiek voor reclame op BeTV. Het gaat om een voorzichtige hypothese aangezien de reclame op BeTV enkel ongecodeerd (zonder encryptie) wordt uitgezonden tussen ± 19 u en 20.50 u, terwijl de zelfpromotiekanalen permanent worden uitgezonden (in het geval van het eerste kanaal) en tijdens alle versleutelde uren (in het geval van het tweede kanaal). De hypothese is ook redelijk indien men er rekening mee houdt dat de reclamezendtijd op BeTV het minst is onder de zenders die in het rapport van de CSA geanalyseerd zijn.

144. BeTV heeft in 2010 voor [vertrouwelijk] euro netto-inkomsten ontvangen (d.i. brutoreclame-inkomsten, de totale investeringen van de adverteerders, met aftrek van de vergoeding van de tussenpersonen). Door dat bedrag te delen door 12 en door het totale

---

<sup>54</sup> BeTV is een kanaal dat een aanbod voor betaaltelevisie doet dat verspreid wordt via de kabel en waarop Tecteo een directe en indirecte controle uitoefent (Bron: jaarverslag 2010 van Tecteo en website van Tecteo).

aantal aansluitingen van Brutélé en Tecteo, kan de reclamewaarde van de zelfpromotiekkanalen worden geschat op [vertrouwelijk] eurocent per lijn en per maand.

145. In het geval van Telenet is er een "Barker"-kanaal dat de voordelen van digitale televisie aangeboden door Telenet promoot, zoals extra kanalen (onder andere in HD-kwaliteit), de beschikbaarheid van het zenderprogramma tot 2 weken op voorhand, de mogelijkheid om verschillende programma's tegelijk op te nemen, het aantal recente films die kunnen worden aangekocht op basis van pay-per-view of via het PRIME-kanaal, de optie SPORTING, waarop de Belgische voetbalcompetitie kan worden gevolgd, de interactieve diensten, enz. Bovendien wordt op dat kanaal de selectie van nieuwe films getoond die binnenkort in het PRIME-package zullen zitten.
146. Wegens gebrek aan gegevens die equivalent zijn aan die waarover de CSA beschikt, acht het BIPT het redelijk om aan het zelfpromotiekanaal dezelfde waarde toe te wijzen als die welke berekend is voor Brutélé en Tecteo, namelijk [vertrouwelijk] eurocent per lijn en per maand.
147. Coditel reserveert geen analogoos kanaal meer voor zelfpromotie en daarom moet zijn wholesaletarieven niet worden gecorrigeerd.
148. De operatoren met een sterke machtspositie blijven vrij om hun retailaanbod te bepalen, dus vrijwillig af te zien van hun zelfpromotiekkanalen. In zo'n geval zou de correctie van de wholesaleprijs als gevolg van het rekening houden met de waarde van deze kanalen, overbodig worden.

#### Conclusie

149. De economische waarde van de zelfpromotiekkanalen moet bij de prijszetting worden meegeteld op basis van de retail-minusmethode.
150. Deze economische waarde moet als volgt worden vastgesteld:
  - 150.1. Brutélé : [vertrouwelijk] eurocent
  - 150.2. Telenet : [vertrouwelijk] eurocent
  - 150.3. Coditel : 0 eurocent

## **7.5 OPBRENGST VAN DE RETAILDIENSTEN**

### Probleemstelling

151. De retailprijs van een operator is niet alleen het resultaat van de kosten die hij draagt, waarvan er sommige vermijdbaar zijn, maar ook van de winstmarge die hij haalt.

152. Er moet worden onderzocht of er bij de bepaling van de minus rekening moet worden gehouden met de winstmarge die de SMP-operator kan halen.

Analyse

153. Het verschil tussen de retailprijs en de vermijdbare kosten in geval van levering van een wholesaleaanbod stemt niet alleen overeen met de kosten van de “netwerk”-activiteiten van de kabeloperator (namelijk de activiteiten die inherent zijn aan de verrichtingen inzake toegang waarvan de verstrekking aan hem is opgelegd); dat verschil omvat tevens de winstmarge die de kabeloperator haalt op de verkoop van zijn diensten op de retailmarkt.
154. Als men strikt de vermijdbare kosten zou aftrekken van de retailprijs, zou dat tot gevolg hebben dat het verschil volledig in handen zou blijven van de operator met een sterke machtspositie die de wholesalediensten verstrekt. Dat zou ook betekenen dat een alternatieve operator die deze wholesalediensten koopt geen winstmarge zou halen op de verkoop van zijn retailproduct, zelfs indien hij even efficiënt blijkt te zijn als de operator met een sterke machtspositie.
155. In een dergelijke situatie zouden de wholesalediensten worden gefactureerd op zo'n niveau dat:
- 155.1. de alternatieve operatoren niet zouden worden aangespoord om te investeren om van deze aanbiedingen gebruik te maken, indien ze geen winstmarge hebben;
  - 155.2. de alternatieve operatoren die niettemin de markt zouden betreden, niet in staat zouden zijn om een werkelijke concurrentiedruk uit te oefenen op de retailprijzen die door de SMP-operatoren worden gehanteerd (omdat ze niet in staat zouden zijn hun eigen retailprijzen te verlagen zonder verlies te lijden).
156. In een dergelijk geval zouden de gebruikers geen voordeel halen uit de voordelen van de verwachte concurrentie en zouden de doelstellingen van de CRC-beslissing van 1 juli 2011 niet bereikt kunnen worden.
157. Bij het bepalen van de minus moet bijgevolg rekening worden gehouden met de winstmarge die de SMP-operator kan behalen op de diensten die hij op de retailmarkt verkoopt. De verrekening van een deel van die marge in de minus moet enerzijds de SMP-operator in staat stellen een winstmarge te behouden wanneer hij zijn wholesalediensten verkoopt aan de alternatieve operatoren en, anderzijds, die laatsten in staat stellen om zelf ook een winstmarge te halen.
158. De verrekening van een deel van de marge in de minus wordt beoogd in het werk van de groep van onafhankelijke regulatoren in verband met de retail minus, waarbij wordt gepreciseerd dat de minus rekening mag houden met een zekere marge die door de historische operator behaald wordt op de retailkosten:

*Een NRI dient te overwegen of de minus eveneens voor een deel van de kapitaalopbrengst moet zorgen, gebruikt voor die retailkosten die werden opgenomen in de berekening van de minus. Indien een NRI beslist dat de minus hier rekening mee dient te houden, bestaan er mogelijk verscheidene werkwijzen om het niveau te berekenen van de kosten die moeten worden inbegrepen. Deze mogelijke werkwijzen zouden kunnen bestaan in het gebruik van de gewogen gemiddelde kapitaalkosten van de aangemelde operator (aangepast om de risico's te weerspiegelen op de specifieke markt indien de NRI kapitaalkosten per branche hanteert) of het gebruik van een raming voor een benchmark van kapitaalkosten van de sector, of het gebruik van een alternatieve maat voor opbrengsten zoals de winstmarge.*

*(vrije vertaling van: An NRA should consider whether the minus should also account for a return on capital employed for those retail costs included in the calculation of minus. If an NRA decides that the minus should include this, then there are potentially a range of possible approaches available to calculate the level of this cost to be included. These possible approaches could include using the notified operator's weighted average cost of capital (adjusted to reflect risks in the specific market if the NRA has adopted a divisional cost of capital) or using an estimate for a benchmark of cost of capital of the sector, or using an alternative measure of returns such as return on turnover.)<sup>55</sup>*

159. In zijn ontwerpbesluit betreffende de doorverkoop van telefoonabonnementen, heeft het BIPT het gerechtvaardigd geacht om een deel van de marge te verrekenen in de minus:

*208. Tot slot bemerkt het BIPT dat bij de bepaling van de minus rekening moet gehouden worden met de winstmarge die Belgacom op de abonnementsinkomsten kan halen. Het verrekenen van een gedeelte van de marge in de minus zou dan moeten toelaten dat zowel Belgacom als de WLR-afnemer een gedeelte van de marge kan realiseren.<sup>56</sup>*

160. Ook de Nederlandse regulator OPTA heeft rekening gehouden met een marge in de berekening van de minus ter gelegenheid van zijn besluit betreffende de doorverkoop van televisiediensten van UPC en Ziggo<sup>57</sup>. De motivering van het meerekenen van deze marge wordt vermeld in de marktanalyses die OPTA heeft verricht voor de dekkingszones van UPC<sup>58</sup> en Ziggo<sup>59</sup>.

---

<sup>55</sup> IRG, public consultation document, Principles of implementation and best practices regarding the use and implementation of Retail Minus pricing as applied to electronic communication activities, 30 november 2005.

<sup>56</sup> Ontwerpbesluit van 20 december 2006 met betrekking tot de kwalitatieve en kwantitatieve aspecten van het WLR-referentieaanbod.

<sup>57</sup> OPTA, WLR-C-tarieven UPC en ZIGGO, 10 maart 2010.

<sup>58</sup> OPTA, Marktanalyse Omroep, Analyse van de wholesalemarkt voor doorgifte van rtv-signalen via en het op wholesaleniveau leveren van de aansluiting op het omroeptransmissieplatform van UPC in het verzorgingsgebied van UPC, 5 maart 2009, § 908.

Onder de retailkosten verstaat het college ook een redelijk rendement. Dit redelijk rendement dient ter dekking van risico's die met de retailactiviteiten samenhangen. Het college baseert de risicovergoeding op een normrendement. Het college zal nader onderzoek doen om dit normrendement te bepalen. Dit normrendement kan het college daarbij baseren op het rendement dat vergelijkbare bedrijven in een concurrerende omgeving realiseren. Toepassing van UPC's eigen daadwerkelijk gerealiseerde rendement is hiervoor pas geschikt indien uit nader onderzoek blijkt dat dit rendement geen extra winstopleg bevat bovenop de met de retailactiviteiten samenhangende risico's. Hantering van een rendement inclusief extra winstopleg, zou betekenen dat de minus zo groot zou worden dat inefficiënte toetreding mogelijk is, hetgeen het college niet wenselijk acht.

161. Om het niveau te bepalen van de winstmarge die in aanmerking moet worden genomen in de berekening van de minus moet de grootte bekend zijn van de marge die de SMP-operatoren behalen. Het BIPT heeft het rendement op de omzet (*return on sales* of RoS) als indicator gebruikt. Het RoS kan worden gedefinieerd als de verhouding tussen het resultaat voor rente en belastingen (ebit) en de omzet:

$$RoS = \frac{EBIT}{Omzet}$$

162. Het RoS van Brutélé, Coditel en Telenet is bepaald met gebruikmaking van de gegevens die beschikbaar zijn bij de Balanscentrale van de NBB of de financiële gegevens die door de kabeloperatoren zijn gepubliceerd. De resultaten worden in de onderstaande tabel voorgesteld<sup>60</sup>:

Operatoren	2006	2007	2008	2009	2010	Gemiddelde
Brutélé	13,26%	15,85%	17,24%	13,88%	4,69%	12,98%
Coditel	32,48%	29,37%	28,47%	34,80%	32,56%	31,54%
Telenet NV	5,72%	9,95%	11,17%	8,92%	16,45%	10,44%
Telenet Group Holding <sup>61</sup>	17,67%	22,03%	23,43%	24,93%	26,52%	22,92%

**Figuur 5: rendement op de omzet van de kabeloperatoren**

<sup>59</sup> OPTA, Marktanalyse Omroep, Analyse van de wholesalemarkt voor doorgifte van rtv-signalen via en het op wholesaleniveau leveren van de aansluiting op het omroeptransmissieplatform van Ziggo in het verzorgingsgebied van Ziggo, 5 maart 2009, § 907.

<sup>60</sup> De resultaten worden voorgesteld tot in 2010, omdat dit het referentiejaar van het model is.

<sup>61</sup> De resultaten van Telenet NV en van Telenet Group Holding kunnen variëren wegens de consolidatie van ondernemingen van de groep, de uitschakeling van transacties tussen ondernemingen van de groep en de overstap in de toepasselijke boekhoudnormen: BE GAAP (Telenet NV) of IFRS (Telenet Group Holding).

163. Uit deze tabel blijken hoge, zelfs zeer hoge, rendementen, wat het BIPT sterkt in zijn conclusie om een deel van de marge op te nemen in de minus om zowel de operator met een sterke machtspositie als de begunstigde de mogelijkheid te bieden om een winstmarge te behalen.
164. Gelet op de rendementen die de operatoren met een sterke machtspositie halen acht het BIPT het redelijk om rekening te houden met een rendement op de omzet van 5%. In de minus wordt dus rekening gehouden met een bedrag gelijk aan 5% van het beschouwde referentietarief (zie deel 7.6 Referentie-retailtarief van elk dienstonderdeel)<sup>62</sup>.

#### Conclusie

165. Bij de vaststelling van de wholesaletarieven volgens de retail-minusmethode dient rekening te worden gehouden met een rendement op de omzet van 5%.

## **7.6 REFERENTIE-RETAILTARIEF VAN ELK DIENSTONDERDEEL**

### Probleemstelling

166. In deze sectie wordt de methode voorgesteld voor de vaststelling van de referentie-retailtarieven, de uitgangspunten van de waardering van de minus volgens de voordien berekende kosten (de vermijdbare kosten en de kosten specifiek aan het wholesaleaanbod).

### Gevolgde methode

167. De nominale retailprijzen van de operatoren (d.w.z. de prijzen zoals men die kan vinden in de prijslijsten of op de websites van de operatoren) vormen geen afdoend uitgangspunt om de wholesaletarieven te bepalen. De CRC-beslissing van 1 juli 2011<sup>63</sup> bepaalt immers dat de prijzen de volgende bewerkingen moeten ondergaan:
  - 167.1. aftrek van de btw;
  - 167.2. aftrek van de auteursrechten die nodig zijn om de inhoud te verwerven;
  - 167.3. verrekening van de kortingen en promoties gehanteerd door de operator met een sterke machtspositie voor de retaildienst in kwestie.
168. Om die reden steunen de gebruikte referentietarieven op de gemiddelde inkomsten per gebruiker (ARPU<sup>64</sup>) van elk dienstonderdeel. Het gebruik van de ARPU maakt het mogelijk

---

<sup>62</sup> Het BIPT heeft daarbij gekozen voor een aanpak die verschilt van die van OPTA. OPTA houdt rekening met een rendementspercentage op de kosten van de retailactiviteiten. Het BIPT neemt in de minus een deel op van de totale winstmarge die door de kabeloperator behaald is. Beide benaderingen hebben tot gevolg dat de waarde van de minus verhoogd wordt.

<sup>63</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad), §§ 870, 965 en 1067.

<sup>64</sup> Average revenue per user.

de btw, de auteursrechten en de naburige rechten uit te sluiten en rekening te houden met de kortingen en andere promoties, in overeenstemming met de principes die in de CRC-beslissing zijn opgelegd.

169. Er zijn aanpassingen nodig geweest in verband met de verdeling van de inkomsten uit televisie en breedband van sommige kabeloperatoren. De werkwijze voor de verdeling van de inkomsten uit een gebundeld aanbod “tv + breedband” hangt immers af van de boekhoudkundige praktijken die eigen zijn aan elke operator en verschillen dus naargelang de operator. Dit heeft in sommige gevallen als gevolg dat er beduidend uiteenlopende ARPU's ontstaan voor de onderdelen tv en breedband apart beschouwd, terwijl de totale ARPU's “tv + breedband” duidelijk beter vergelijkbaar zijn. De uitsplitsing van de inkomsten uit de gebundelde aanbiedingen “tv + breedband” in inkomsten uit tv en inkomsten uit breedband is dus zo bijgestuurd dat de variantie<sup>65</sup> tussen de ARPU's van de verschillende kabeloperatoren tot een minimum beperkt worden<sup>66</sup>.
170. De inkomsten uit de interventies bij de gebruikers zijn opgenomen in de inkomsten uit de verschillende onderdelen (breedband, tv, andere) waarbij dezelfde toewijzing werd gevolgd als de vermijdbare kosten die verbonden zijn aan de interventies, d.w.z. op basis van een toewijzing per diensteneheid (RGU).

#### 7.6.1 Referentietarief van de aanbiedingen voor analoge tv en digitale tv

171. De referentietarieven van het analoge-tv-aanbod en van het digitale-tv-aanbod zijn gelijk aan de ARPU van het onderdeel tv. Gelet op de informatie die ontvangen is van de kabeloperatoren zowel in termen van abonneeaantal als qua inkomsten, lijkt het immers niet relevant om de ARPU analoge tv te differentiëren van de ARPU digitale tv.
172. In het geval van analoge televisie bepaalt men via de ARPU een enig referentietarief, ook al kunnen de retailtarieven van analoge tv momenteel verschillend zijn, zelfs binnen de dekkingszone van een kabeloperator, om historische redenen (die dateren van toen de teledistributiesector nog meer verbrokkeld was, volgens het grondgebied van de verschillende intercommunales)<sup>67</sup>. De wholesaleprijzen moeten niet noodzakelijk een weerspiegeling zijn van dergelijke verschillen die op de retailmarkt bestaan maar die niet verankerd zijn in technische of economische rechtvaardigingen.
173. Bovendien blijven deze varianties van retailprijzen binnen de dekkingszone van eenzelfde kabeloperator beperkt (zoals blijkt uit de zwakke differentiatie van de wholesaleprijzen die voorgesteld worden door Telenet<sup>68</sup>, dat voorstelt om zijn dekkingszone in drie delen op te splitsen). Er is dus geen nadeel om één enkele wholesaleprijs te bepalen voor de gehele dekking van eenzelfde kabeloperator. Integendeel, de berekening van verschillende ARPU-waarden voor verschillende delen van dekkingszones van een

---

<sup>65</sup> Spreiding van de waarden ten opzichte van het gemiddelde.

<sup>66</sup> De som van de inkomsten uit tv en breedband ondervindt geen invloed van deze bijsturing.

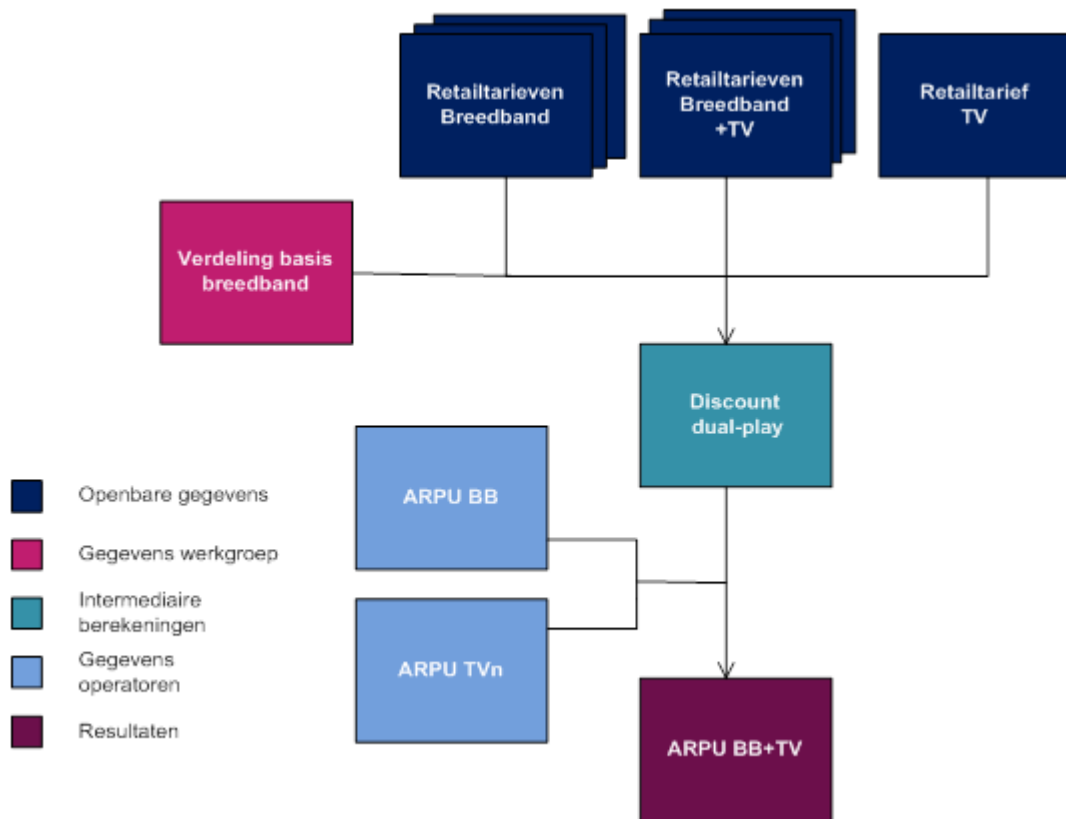
<sup>67</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad), § 341.

<sup>68</sup> Voorstel voor referentieaanbod van Telenet, bijlage TLN-WRO-GA-G-P-PAAA.

kabeloperator zou een extra mate van complexiteit vertegenwoordigen. De facturering van de wholesalediensten zou daardoor ook onnodig ingewikkeld worden gemaakt.

#### 7.6.2 Referentietarief van het dual-play-aanbod

174. Om de referentietarieven van het aanbod “dual play tv + breedband (inclusief analoog en digitaal)” te bepalen, dient rekening worden gehouden met de variëteit aan snelheden die binnen het retailaanbod van de kabeloperatoren bestaat.
175. Net als de overige referentietarieven is het referentietarief van het aanbod “dual play” gebaseerd op de gemiddelde inkomsten per gebruiker. Die gemiddelde inkomsten per gebruiker van het gebundelde aanbod, of  $ARPU_{BB+TVd}$ , kunnen niet worden verkregen door gewoon de gemiddelde inkomsten per abonnee van het onderdeel digitale-tv-dienst  $ARPU_{TVd}$  (waarvan men aanneemt dat het intrinsiek het onderdeel analoge-tv-dienst omvat) op te tellen met die van het dienstonderdeel breedband  $ARPU_{BB}$ . Via een korting die wordt verleend aan de eindgebruiker, creëert de tarifiering op de retailmarkt immers een aansporing om zich in te schrijven op twee gekoppelde diensten in plaats van in te schrijven op twee diensten afzonderlijk (bijvoorbeeld bij twee verschillende aanbieders). Voor elke kabeloperator moet dus het niveau van korting worden gewaardeerd die verbonden is aan de koppeling van de breedband met televisie (in het volgende diagram aangegeven met de term "discount dual-play"). Deze “discount dual-play” kan worden berekend uitgaande van de verdeling van het abonneebestand voor breedband, enkel de breedbandretailprijzen enerzijds, en televisie + breedband anderzijds.
176. Daarna kan men deze "discount dual-play" opnieuw toepassen op de som van de ARPU's van de twee dienstonderdelen om de ARPU dual-play te verkrijgen.
177. In de volgende figuur wordt de gevolgde methode geïllustreerd:



**Figuur 6: logica van de ARPU van het gekoppelde aanbod televisie + breedband [Bron: Analysys Mason, 2012]**

### Conclusie

178. De referentietarieven van het analoge-tv-aanbod en van het digitale-tv-aanbod stemmen overeen met de ARPU van het onderdeel tv (zonder een differentiatie te maken tussen analoge tv en digitale tv).
179. Het referentietarief van de dual-play-aanbiedingen “breedband + tv (inclusief analoge en digitale televisie)” is gelijk aan de som van de ARPU’s van de dienstonderdelen, verminderd met het niveau van korting verbonden aan de koppeling van breedband met televisie.

## 8 WAARDE EN TOEPASSING VAN DE MINUS

### 8.1 WAARDE VAN DE MINUS

#### Probleemstelling

180. De *minus* resulteert uiteindelijk uit de combinatie van de resultaten die verkregen zijn in de vorige stappen:
  - de vermijdbare kosten;
  - de economische waarde van de zelfpromotiekanalen;

- het rendement op de omzet;
- het niet-terugverdiende deel van de (niet-terugkerende) investeringskosten.

181. De vermijdbare kosten, de economische waarde van de zelfpromotiekanalen en het rendement op de omzet dragen positief bij tot de minus (d.w.z. dat wanneer de waarde van een van deze elementen verhoogt, ook de minus verhoogt). Daarentegen draagt de overdracht van het nog niet terugverdiende deel van de investeringskosten negatief bij tot de minus (d.w.z. dat wanneer de waarde van dit element verhoogt, de minus vermindert).
182. Het model produceert gedetailleerde resultaten per operator en per type aanbod (analoog, analoog en digitaal, dual play)<sup>69</sup>. Er moeten passende minus-waarden worden bepaald, rekening houdende met deze resultaten.

#### Analyse

183. Het BIPT merkt op dat de resultaten die door het model verkregen zijn, voor sommige operatoren (Brutélé, Tecteo, Telenet) relatief dicht bij elkaar liggen. Het BIPT houdt tevens rekening met het feit dat, omdat het om de eerste oefening gaat m.b.t. het bepalen van tarieven voor wholesalediensten op de kabel, het model onvermijdelijk een groot aantal werkhypotheses bevat en dat het waarschijnlijk in de toekomst zal evolueren. Om die reden acht het BIPT het gepast en voorzichtig:
- 183.1. om dezelfde minus-waarden te hanteren voor Brutélé en Telenet;
- 183.2. om minus-waarden te kiezen die bij de laagste resultaten van het model zitten.
184. Het BIPT acht het daarentegen ongepast om voor Coditel dezelfde minus-waarden toe te passen als voor Brutélé, Tecteo en Telenet. Lagere minus-waarden voor Coditel worden gerechtvaardigd door de kleinere omvang van deze operator en de mindere schaalvoordelen die daaruit voortvloeien: de overdracht van een deel van de uitvoeringskosten vermindert de minus van Coditel meer dan die van Brutélé of Telenet. De resultaten voortgebracht door het model voor de minussen van Coditel verschillen significant van die welke verkregen zijn voor Brutélé of Telenet. Het is dus gerechtvaardigd om voor Coditel andere minussen te hanteren.

#### Conclusie

185. De wholesaletarieven moeten als volgt worden bepaald:

$$\text{Wholesaleprijs} = (\text{geldende retailprijs incl. btw} - \text{btw} - \text{bijdrage in de auteursrechten}^{70}) \times (1 - M \%)$$

---

<sup>69</sup> De (vertrouwelijke) uitvoerige resultaten worden weergegeven in bijlage A.

Waarbij M wordt bepaald overeenkomstig de onderstaande tabel:

	Coditel	Telenet	Brutélé
Analoge tv	20%	35%	35%
Analoge + digitale tv	20%	35%	35%
Dual play tv + breedband	20%	30%	30%

**Figuur 7: minuswaarden van toepassing per operator en per type aanbod**

## 8.2 TOEPASSING OP DE BESTAANDE TARIEFFORMULES OF WAARVAN DE VERKOOP IS STOPGEZET

### Probleemstelling

186. De kabeloperatoren passen hun tariefplannen geregeld aan of voeren nieuwe tariefplannen in. Deze nieuwe tariefvoorwaarden worden echter niet automatisch toegepast op alle bestaande klanten. Sommige, oudere, tariefplannen worden nu niet meer verkocht, maar blijven toch gelden voor bepaalde gebruikers.

### Analyse

187. De minus is logischerwijze van toepassing op elk tariefplan waarvan de verkoop nog loopt (of waarvan de kabeloperator de verkoop zou beginnen na de aanneming van dit besluit).
188. Wanneer de tarieflijst van een operator wordt gewijzigd, worden de nieuwe tariefvoorwaarden niet automatisch toegepast op de bestaande klanten. Opdat deze nieuwe tariefvoorwaarden worden toegepast, moeten die klanten bewust een stap ondernemen om het tariefplan te veranderen of in die zin antwoorden op een verzoek van hun operator.
189. Daardoor is het mogelijk dat er een aantal klanten zijn op wie tariefplannen worden toegepast die echter niet meer door de kabeloperatoren worden verkocht (d.w.z. dat hoewel ze nog voor sommige klanten gelden, het niet meer mogelijk is om zich daarop in te schrijven).
190. De tariefplannen die niet meer door de kabeloperatoren worden verkocht, genereren evenwel nog altijd inkomsten voor de kabeloperatoren. Daardoor beïnvloeden ze de ARPU van de verschillende diensten, die als referentietarief dient om de minus te bepalen.
191. Deze tariefplannen waarvan de verkoop afgelopen is, kunnen eigen karakteristieken vertonen die ze meer bepaald interessant maken ofwel voor de gebruikers (bijvoorbeeld wegens een betere verhouding tussen prijs/diensten), ofwel voor de kabeloperatoren (bijvoorbeeld dankzij een meer voordelige winstmarge).

---

<sup>70</sup> De bijdrage in de auteursrechten moet enkel worden afgetrokken van het bedrag van het maandabonnement en niet van de andere tariefelementen.

192. Daarom is het gerechtvaardigd dat de begunstigden van de toegangsaanbiedingen met gebruikmaking van dezelfde minus<sup>71</sup> de aanbiedingen kunnen doorverkopen die niet meer worden verkocht door de kabeloperatoren, maar dat deze blijven geleverd worden aan sommige van hun klanten.
193. Een doorverkoop van retailaanbiedingen die niet meer worden verkocht, vereist dat de begunstigden van de toegangsaanbiedingen op de hoogte moeten kunnen zijn van het bestaan van deze aanbiedingen alsook van de retailtarieven die daarop van toepassing zijn. Deze inlichtingen moeten noodzakelijkerwijs aan hen meegedeeld worden door de kabeloperatoren.

#### Conclusie

194. De minussen bepaald in § 0 gelden voor alle tariefplannen van de kabeloperatoren:
- 194.1. de tariefplannen die worden verkocht op het ogenblik dat huidig besluit wordt aangenomen;
  - 194.2. de tariefplannen waarvan de verkoop zou beginnen na de aanneming van huidig besluit;
  - 194.3. de tariefplannen die niet meer door de kabeloperatoren worden verkocht maar die ze blijven toepassen op een deel van hun klanten.
195. De kabeloperatoren moeten de begunstigden van de toegangsaanbiedingen een volledige lijst bezorgen van de tariefplannen die niet langer worden verkocht, samen met de bijbehorende retailtarieven.

### **8.3 TOEPASSING OP DE AANVULLENDE DIENSTEN OF FACILITEITEN**

#### Probleemstelling

196. De retailtarieven van de kabeloperatoren zijn niet enkel samengesteld uit een maandabonnement. Daarbij komen nog voor de gebruiker een reeks andere specifieke kosten en vergoedingen (bijvoorbeeld: de installatie van een nieuwe aansluiting of de activering van een dienst).

#### Analyse

197. Buiten het maandabonnement bevat de tarieflijst van de kabeloperatoren een aantal specifieke kosten en vergoedingen. Het is dus relevant om daarvoor in een overeenstemmend wholesaletarief te voorzien.

---

<sup>71</sup> De minus wordt bepaald uitgaande van de ARPU van alle retailaanbiedingen samen, of ze nu nog worden verkocht of niet. Bijgevolg kan de minus zonder onderscheid van toepassing zijn op al deze aanbiedingen.

198. Een optimale theoretische benadering zou erin kunnen bestaan dat er een retail-minustarief wordt bepaald voor elk van de betreffende verrichtingen. Het BIPT vindt evenwel dat een dergelijke aanpak per afzonderlijke verrichting in de praktijk niet haalbaar is. De bepaling van velerlei *minussen* zou leiden tot een vermeerdering van het administratieve werk met een kostprijs die niet in verhouding staat tot het belang van deze verrichtingen. Bovendien zou de juistheid van deze methode niet gewaarborgd zijn, aangezien de mogelijkheid bestaat dat het tarief van deze verrichtingen soms lager is dan de kosten ervan en dat deze kosten worden terugverdiend via andere kanalen (het kan bijvoorbeeld gebeuren dat sommige installatiekosten niet worden gefactureerd tijdens de installatie maar later terugverdiend worden via maandelijkse vergoedingen).
199. Daarom kiest het BIPT als pragmatische oplossing ervoor dezelfde minus toe te passen op het geheel van de elementen die samen de tarieflijsten van de SMP-operatoren vormen.
200. Dit betekent tevens dat verrichtingen die op retailniveau gratis worden verstrekt door de operator met een sterke machtspositie ook gratis zullen worden aangeboden op wholesaleniveau. Gaat men uit van het principe dat de kosten van deze verrichtingen terugverdiend worden door bestaande elementen van retailtarieven (waaronder de maandelijkse vergoeding), is het logisch dat deze kosten ook worden terugverdiend via de wholesaletarieven die de operator met een sterke machtspositie toepast.

#### Conclusie

201. De minussen bepaald in § 185 zijn van toepassing op alle elementen die samen de tarieflijsten van de operatoren met een sterke machtspositie vormen.

## **9 PERIODIEKE UPDATE EN CONTROLE VAN DE KOSTEN**

### **9.1 PERIODIEKE UPDATE VAN DE TARIEVEN**

#### Probleemstelling

202. De kosten en inkomsten van ondernemingen variëren in de tijd. Het is dus noodzakelijk om op gezette tijden de minus-waarden te herberekenen op basis van bijgewerkte gegevens over kosten en inkomsten.

#### Analyse

203. De kabeloperatoren passen hun tariefplannen geregeld aan of voeren nieuwe tariefplannen in. Deze nieuwe aanbiedingen kunnen een invloed hebben op zowel de ARPU van de verschillende diensten (omdat de retailtarieven worden gewijzigd) als op de vermijdbare kosten (bijvoorbeeld omdat de invoering van nieuwe retailtariefplannen marketinguitgaven met zich brengt). De kosten voor de uitvoering van de verplichtingen kunnen eveneens veranderen in de tijd.
204. Om die redenen moeten de minus-waarden op gezette tijden bijgewerkt worden.

205. De minussen mogen echter niet opnieuw geëvalueerd worden bij elke wijziging van de retailtarieven. Een dergelijke frequentie van updates zou een te grote werklast voor de operatoren met een sterke machtspositie en voor de regulator teweegbrengen, zonder een merkbare toegevoegde waarde te leveren. De kans is immers klein dat een gewijzigd of nieuw tariefplan, apart beschouwd, op zich een zeer beduidende invloed zou hebben op de minus.
206. Het BIPT acht het redelijk en evenredig dat de minus-waarden gedurende een jaar geldig blijven. Op basis van die termijn is het mogelijk om de eventuele seizoensgebonden effecten uit te schakelen. Deze termijn stemt ook overeen met de minimale periodiciteit waarmee ondernemingen hun algemene boekhouding opstellen<sup>72</sup>. Deze periodiciteit stemt daarenboven overeen met die van de verzameling van statistische gegevens van het BIPT.

### Conclusie

207. De toepasselijke minus-waarden moeten jaarlijks worden herzien.
208. Brutélé, Coditel en Telenet zullen jaarlijks de gegevens nodig voor de herziening van de minus-waarden verstrekken, volgens het formaat dat door het BIPT zal worden gepreciseerd.

## **9.2 KOSTENCONTROLE**

### Probleemstelling

209. De CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad) voorziet niet in een boekhoudkundige scheiding, noch in een systeem van kostentoerekening. Het is echter noodzakelijk om een controle uit te oefenen op de kosten die werkelijk worden gedragen door de operatoren met een sterke machtspositie.

### Analyse

210. De CRC-beslissing van 1 juli 2011 schrijft overeenkomstig artikel 40/11, § 11, vierde lid, van de wet van 30 maart 1995 voor dat de operatoren met een sterke machtspositie aan het BIPT alle elementen moeten meedelen aan de hand waarvan het de naleving van de tariefverplichtingen kan controleren.
211. Overeenkomstig artikel 14, § 2, van de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector kan het BIPT, in het kader van zijn bevoegdheden, van elke betrokken persoon op gemotiveerde wijze alle nuttige informatie opvragen. Het BIPT bepaalt de termijn waarbinnen de inlichtingen moeten worden meegedeeld.

---

<sup>72</sup> Onder de bestemmingen van dit besluit publiceert alleen Telenet financiële inlichtingen per kwartaal.

212. Het is noodzakelijk een duidelijk en uitvoerig beeld te krijgen van de kosten die door de betrokken operatoren worden gedragen. Want:
- 212.1. het BIPT moet controle kunnen uitoefenen op de werkelijkheid van de kosten die naar voren worden geschoven door de operatoren. Zo moet het BIPT kunnen nagaan of de uitvoeringskosten overeenstemmen met die welke zouden worden gedragen door een efficiënte operator.
  - 212.2. de operatoren met een sterke machtspositie moeten in staat zijn om hun kosten te bepalen om een correcte recuperatie daarvan te verkrijgen. Het is dus in hun eigen belang om deze nauwkeurig te identificeren.
  - 212.3. In dit stadium zijn de bedragen die de operatoren hebben meegedeeld en die als basis hebben gediend voor de vaststelling van de wholesaletarieven, ramingen. Ze moeten op zo'n manier nagekeken worden opdat vermeden wordt dat de operatoren met een sterke machtspositie ongerechtvaardigde bedragen factureren aan de aanvragers van toegang. Er moet immers worden vermeden dat een operator met een sterke machtspositie de last die zijn concurrenten moeten dragen probeert op te drijven, door zijn kosten te overschatten, door in de kostenbasis irrelevante kosten te steken of door niet de meest efficiënte oplossingen in te voeren.
  - 212.4. De kabeloperatoren hebben geen ervaring met de uitvoering van de verplichtingen die zijn opgelegd door de CRC-beslissing van 1 juli 2011. Dit kan verklaren waarom ze van de uitvoeringskosten ramingen hebben overgemaakt die onderling soms sterk verschillen.
213. Het is bijgevolg gepast om de operatoren met een sterke machtspositie te verplichten om aan het BIPT een overzicht te bezorgen van de kosten die daadwerkelijk gedragen zijn om hun verplichtingen te vervullen, waarbij de voornaamste categorieën tot uiting worden gebracht waarbinnen deze kosten gegroepeerd zijn, samen met de gepaste rechtvaardiging.
214. Onverminderd een aanvullend onderzoek door het BIPT zal het kostenoverzicht geattesteerd moeten worden door een erkend bedrijfsrevisor wat betreft de realiteit van de kosten en de relevantie van de toerekening ervan<sup>73</sup>.
215. Op die basis zal het BIPT eventueel kunnen beslissen om de waarden van de tarieven te wijzigen.

---

<sup>73</sup> Een soortgelijke aanpak is gevolgd in het kader van het model dat het mogelijk maakt de kostprijs te bepalen van de tarieven voor mobiele gespreksafgifte, zoals vermeld in het besluit van het BIPT van 29 juni 2010 betreffende markt 7 (§ 414): *Op verzoek van het BIPT hebben alle gegevens die aldus door de mobiele operatoren voorgelegd zijn, het voorwerp uitgemaakt van een onafhankelijke audit door bedrijfsrevisoren. De auditrapporten in kwestie zijn door de operatoren aan het BIPT bezorgd en wanneer dat nodig bleek is het kostenmodel dienovereenkomstig aangepast.*

### Conclusie

216. De volgende inlichtingen dienen aan het BIPT te worden meegedeeld door Brutélé, Coditel en Telenet uiterlijk binnen 3 maanden na de eerste effectieve vervulling van een onderstaande verplichting en vervolgens elk jaar:

<b>Verplichtingen</b>	<b>Investerings</b>	<b>Andere kosten</b>
Doorverkoop van analoge-televisiediensten		
Toegang tot het platform voor digitale televisie		
Doorverkoop van breedbanddiensten		

*Figuur 8: informatie mee te delen door de operatoren met een sterke machtspositie*

217. Deze inlichtingen moeten voldoende gedetailleerd zijn om de hoofdcategorieën tot uiting te brengen waarbinnen de kosten gegroepeerd worden.
218. Deze inlichtingen moeten vergezeld zijn van de gepaste rechtvaardiging en van een attest vanwege een erkend bedrijfsrevisor met betrekking tot de werkelijkheid van de kosten en de relevantie van de toerekening ervan.

## 10 BESLUIT

219. De aanvankelijke bijdragen in de uitvoeringskosten en de niet-terugkerende kosten per lijn zijn:

		Telenet	Coditel	Bruté + Tecteo
<b>Analoge-tv-aanbod</b>				
Aanvankelijke uitvoeringskosten	€	259.191	231.896	254.333
Niet-terugkerende kosten per lijn	€ per lijn	1,97	2,00	2,00
<b>Aanbod analoge tv + digitale tv</b>				
Aanvankelijke uitvoeringskosten	€	516.680	515.479	515.776
Niet-terugkerende kosten per lijn	€ per lijn	3,27	4,00	4,00
<b>Dual-play-aanbod</b>				
Aanvankelijke uitvoeringskosten	€	620.404	634.052	622.834
Niet-terugkerende kosten per lijn	€ per lijn	3,80	5,00	4,85

**Figuur 9: Bijdragen in de uitvoeringskosten en niet-terugkerende kosten per lijn**

220. De toepasselijke wholesaletarieven worden als volgt bepaald:

$$\text{Wholesaleprijs} = (\text{geldende retailprijs incl. btw} - \text{btw} - \text{bijdrage in de auteursrechten}^{74}) \times (1 - M \%)$$

Waarbij M:

	Coditel	Telenet	Bruté
Analoge tv	20%	35%	35%
Analoge + digitale tv	20%	35%	35%
Dual play tv + breedband	20%	30%	30%

**Figuur 10: minuswaarden van toepassing per kabeloperator en per type aanbod**

221. Overeenkomstig de paragrafen 875, 970 en 1070 van de CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Brussel-Hoofdstad) vormen de vastgelegde wholesaletarieven plafondprijzen.

222. De waarden van de minussen zullen jaarlijks worden geüpdatet.

223. Er zal een kostencontrole worden ingesteld onder de voorwaarden die vastgesteld zijn in sectie 9.2.

<sup>74</sup> De bijdrage in de auteursrechten moet enkel worden afgetrokken van het bedrag van het maandabonnement en niet van de andere tariefelementen.

## **11 INWERKINGTREDING EN GELDIGHEID**

224. Dit besluit treedt in werking en wordt van kracht één maand na de publicatie ervan op de website van het BIPT, tenzij een andersluidende bepaling voor sommige verplichtingen.
225. De waarde van de minussen geldt tot de inwerkingtreding van een besluit waarin deze worden herzien.

## **12 BEROEPSMOGELIJKHEDEN**

Overeenkomstig artikel 2, § 1, van de wet van 17 januari 2003 betreffende de rechtsmiddelen en de geschillenbehandeling naar aanleiding van de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector hebt u de mogelijkheid om tegen dit besluit beroep in te stellen bij het hof van beroep van Brussel, Poelaertplein 1, B-1000 Brussel. Het beroep wordt, op straffe van nietigheid die ambtshalve wordt uitgesproken, ingesteld door middel van een ondertekend verzoekschrift dat wordt ingediend ter griffie van het hof van beroep van Brussel binnen een termijn van zestig dagen na de kennisgeving van het besluit of bij gebreke aan een kennisgeving, na de publicatie van het besluit of bij gebreke aan een publicatie, na de kennisname van het besluit.

Het verzoekschrift bevat op straffe van nietigheid de vermeldingen vereist door artikel 2, § 2, van de wet van 17 januari 2003 betreffende de rechtsmiddelen en de geschillenbehandeling naar aanleiding van de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector. Indien het verzoekschrift elementen bevat die u als vertrouwelijk beschouwt, dan moet u dat uitdrukkelijk aangeven en op straffe van nietigheid, een niet-vertrouwelijke versie van dat verzoekschrift indienen. Het Instituut publiceert het door de griffie van de rechtbank betekende verzoekschrift op zijn website. Elke belanghebbende partij kan in de zaak tussenkomen binnen dertig dagen na deze publicatie.

## **13 ONDERTEKENING**

Axel Desmedt  
Lid van de Raad

Georges Deneff  
Lid van de Raad

Catherine Rutten  
Lid van de Raad

Michel Van Bellinghen  
Lid van de Raad

## **BIJLAGE A. VERTROUWELIJKE GEGEVENS**

## BIJLAGE B. AFKORTINGEN

A	
AIESH	Association intercommunale d'électricité du Sud-Hainaut
ALE	Association liégeoise d'électricité
ARPU	Average revenue per user
B	
BEREC	Orgaan van Europese regelgevende instanties voor elektronische communicatie
BIPT	Belgisch Instituut voor postdiensten en telecommunicatie
Btw	Belasting op de toegevoegde waarde
C	
CPS	Carrier pre-selection
CRC	Conferentie van Regulators voor de elektronische-communicatiesector
CS	Carrier selection
CSA	Conseil Supérieur de l'Audiovisuel
E	
Ebit	Earnings before interest and taxes
EC	Europese Commissie
F	
FOD	Federale Overheidsdienst
G	
GAAP	Generally accepted accounting principles
GIE	Groupement d'intérêt économique
I	
IFRS	International Financial Reporting Standards
IRG	International Regulators' Group
IT	Information technology
N	
NBB	Nationale Bank van België
NRA	National Regulatory Authority
O	

OAU	Other Authorised Undertakings
OPTA	Onafhankelijk Post- en Telecommunicatie Autoriteit

## P

PIB	Principles of implementation and best practices
-----	---

## R

RGU	Revenue Generating Unit
RoS	Return on Sales

## S

SMP	Significant market power
-----	--------------------------

## T

Tv	Televisie
----	-----------

## V

VoIP	Voice over Internet Protocol
VRM	Vlaamse Regulator voor de Media

## W

WACC	Weighted Average Cost of Capital
WLR	Wholesale Line Rental

## **BIJLAGE C. SAMENVATTING VAN DE RESULTATEN VAN DE NATIONALE RAADPLEGING**

Aan te vullen in een latere versie.

## BIJLAGE D. OPMERKINGEN VAN DE EUROPESE COMMISSIE

Aan te vullen in een latere versie.