



**BELGISCH INSTITUUT VOOR POSTDIENSTEN EN
TELECOMMUNICATIE**

**OPENBARE RAADPLEGING BETREFFENDE
HET ONTWERPBESLUIT VAN DE RAAD VAN HET BIPT
VAN 30 OKTOBER 2006
MET BETREKKING TOT
DE KWALITATIEVE EN KWANTITATIEVE ASPECTEN
VAN HET WLR REFERENTIEAANBOD (BROW)**

Werkwijze om reacties op dit document te sturen

Antwoordtermijn: tot 15 november 2006
Contactpersoon: Reinhard Laroy, IR-adviseur (02 226 88 22)
Antwoordadres per e-mail: reinhard.laroy@bipt.be

Reacties worden enkel elektronisch verwacht.

In het document moet duidelijk aangeduid worden wat confidentieel is.

Deze raadpleging heeft plaats overeenkomstig artikel 140 van de wet van 13 juni 2005

Inhoudsopgave

I.	SITUERING	4
II.	RECHTSBASIS EN PRINCIPES DIE HET BIPT IN ZIJN ANALYSE HEEFT TOEGEPAST ..	6
	OVERZICHT VAN DE VEREISTEN WAARAAN HET REFERENTIEAANBOD VAN BELGACOM DIENT TE VOLDOEN ..	6
III.	GENERAL TERMS & CONDITIONS	10
IV.	SERVICE DESCRIPTION	10
	DE RELATIE TUSSEN WLR EN CPS/CS	10
	<i>De koppeling van CPS en WLR</i>	10
	1551.....	13
	<i>CS-blokkering</i>	13
	<i>Automatische WLR activatie bij bestaande CPS gebruikers</i>	14
	DE LIJNEN	15
	<i>Primaire digitale toegang</i>	15
	<i>Twin, Duo, Cascade, Indialing</i>	15
	DE DIENSTEN VERBONDEN AAN DE TELEFOONAANSLUITING	16
	<i>Uitgesloten diensten</i>	16
	<i>Verhuur van telefoontoestellen</i>	17
	<i>Toekomstige diensten</i>	17
	<i>Restverkeer</i>	18
	ABONNEMENTSFORMULES	19
	<i>CPS + xDSL gebruikers</i>	19
	ANDERE AANPASSINGEN	20
V.	PLANNING & OPERATIONS.....	21
	PLANNING	21
	<i>Aantal activaties per dag</i>	21
	OPERATIONELE ASPECTEN	22
	<i>Projecten voor klanten met meerdere lijnen</i>	22
VI.	CONTRACTUEEL.....	22
	LoA	22
	<i>Schriftelijke overeenkomst</i>	22
	<i>Het Belgacom-klantenummer</i>	23
	<i>Deactivatie van de WLR-dienst</i>	24
	<i>Geldigheidsduur LoA</i>	25
	CONTRACT ASPECTEN TUSSEN BGC EN WLR OPERATOR.....	26
	<i>Minimumduur WLR toegangslijn</i>	26
	SLA	26
	<i>Forecasting</i>	26
	<i>Andere SLA aspecten</i>	27
VII.	PRICING & BILLING	28
	RECURRING FEE.....	28
	<i>Vertrekbasis voor de retail minus-benadering</i>	28
	<i>Termen in mindering te brengen</i>	30
	<i>Toe te voegen termen</i>	31
	<i>Frequentie en tijdstip van betaling</i>	32
	<i>Evolutie van de methodologie</i>	33
	<i>Evolutie van de WLR-tarieven</i>	33
	<i>Promoties m.b.t. abonnementen</i>	33
	<i>Resultaat van de berekening</i>	34
	BEHANDELING VAN BIJKOMENDE DIENSTEN EN SPECIFIEKE KOSTEN EN VERGOEDINGEN.....	34
	<i>Uitzonderingen</i>	36
	<i>Opmerking m.b.t. installaties</i>	36
	<i>Opmerking m.b.t. Small Network Adaptations</i>	36
	<i>Resultaat van de berekening</i>	37
	SPECIALE NUMMERS	37
	SYSTEEM OPZET- EN WERKINGSKOSTEN	37

<i>Basisprincipes bij de recuperatie van de systeemkosten voor WLR</i>	38
<i>Spreiding van de kosten over Belgacom en de alternatieve operatoren</i>	38
<i>Identificatie van de relevante systeemkosten</i>	39
<i>Recuperatie van systeemkosten bij WLR</i>	39
<i>Project Fee</i>	42
OVERIGE TARIEVEN.....	42
<i>Resultaat van de berekening</i>	44
WRONGFUL REPAIR REQUEST	44
PRICING	45
<i>Introduction</i>	45
<i>Project fee</i>	45
<i>Set-up fee</i>	45
<i>User-Line fee</i>	45
<i>Rest traffic</i>	48
<i>Wrongful repair request</i>	48
<i>Use of e-tool and databases</i>	48
BILLING.....	48
VIII. BEROEPSMOGELIJKHEDEN	48

I. SITUERING

1. In het kader van de marktanalyses heeft de Raad van het BIPT op 19 juni 2006¹ beslist om de concurrentie op de retailmarkten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie verder te ontwikkelen door een nieuwe correctiemaatregel op te leggen, namelijk de doorverkoop van de telefoonaansluiting (hierna ook wholesale line rental – WLR genoemd). Deze beslissing is in werking getreden een maand na de publicatie van dit document op de website van het BIPT. Die online publicatie gebeurde op 27 juni 2006.
2. Ter voorbereiding van de invoering van WLR heeft de Raad van het BIPT op 15 mei 2006 beslist om een verkennende consultatie te lanceren en de verschillende marktspelers reeds hun mening te vragen over verschillende aspecten. Het BIPT ontving reacties van Belgacom, Fixed Alternative Carriers association (FAC), Mobistar, Scarlet, TELE2/Versatel, Telenet en Test-Aankoop. Verschillende van die reacties werden in dit document hernomen. Een samenvatting van deze consultatie werd op de website van het BIPT gepubliceerd op 14 juli 2006. Belgacom heeft op dat moment kennis kunnen nemen van de resultaten van deze consultatie.
3. Bovengenoemde beslissing van 19 juni 2006 legde aan Belgacom de verplichting op om ten laatste op 1 oktober 2006 een referentieaanbod op te stellen. Daarnaast legt de beslissing de lanceringsdatum vast: *“Belgacom moet een efficiënt systeem instellen opdat de doorverkoop van abonnementen operationeel is tegen 1 april 2007.”*
4. De implementatie van de verplichting inzake Wholesale Line rental heeft het voorwerp uitgemaakt van talrijke brieven en vergaderingen. Overzicht van alle brieven tussen BIPT en Belgacom en vergaderingen:
 - Op 23 juni 2006 schrijft Belgacom dat ze verwonderd is dat er reeds een publieke consultatie gehouden wordt omtrent WLR terwijl de maatregel WLR nog niet werd opgelegd. Belgacom meent dat het besluit van de marktanalyse *“niet verder mag gaan dan het opleggen van een maatregel en eventueel een datum voor het voorleggen van een referentieaanbod. Alle andere elementen maken deel uit van het referentieaanbod.”*
 - Brief van 28 juni 2006 van het BIPT aan Belgacom m.b.t. “planning wholesale line rental”. Het BIPT stelt aan Belgacom voor om op 7 augustus 2006 een vergadering te beleggen om praktische zaken te bespreken over het referentieaanbod evenals de implementatie van WLR en om daarnaast te discussiëren over de knelpunten die blijken uit de reacties op de WLR consultatie van mei 2006 met het oog op het organiseren van een trilaterale werkgroep.
 - Belgacom antwoordt een maand later op 28 juli 2006 dat 7 augustus niet past omwille van de vakantieperiode. Belgacom maakt voorbehoud omtrent de wettelijkheid van de beslissing van 19 juni 2006 en het organiseren van een trilaterale werkgroep en volgens hen wijst het feit dat het BIPT een trilaterale werkgroep voorstelt erop dat het Instituut in feite zelf erkent dat de inhoud van de aan Belgacom opgelegde WLR verplichting onduidelijk en niet afdoende gedefinieerd is.
 - Op 16 augustus reageert het BIPT dat ze de laatste maanden via haar marktanalyse en de WLR consultatie duidelijk haar visie over de WLR verplichting aan de sector en Belgacom gecommuniceerd heeft. Voor de goede orde worden in de brief de door het BIPT reeds vastgelegde WLR aspecten uit de beslissing van 19 juni 2006 weergegeven.
 - De vergadering met Belgacom vindt plaats op 31 augustus 2006. Op deze vergadering stelt Belgacom dat er twee belangrijke implementatieproblemen zijn, met name de bevrozing van de ontwikkelingen van Belgacom haar orderbehandelingssysteem en het feit dat het facturatiesysteem van Belgacom de WLR activatie niet toelaat wanneer klanten xDSL diensten afnemen bij Belgacom. Belgacom stelt dat het essentieel is voor de tijdige

¹ Besluit van de Raad van het BIPT van 19 juni 2006 met betrekking tot de markten 1 en 2

implementatie van het aanbod dat het referentieaanbod voor begin december goedgekeurd wordt. Het BIPT stelt haar timing dienaangaande voor. Het BIPT wenst tevens een werkvergadering te houden met Belgacom omtrent de kostenelementen. Belgacom wenst hierop niet in te gaan en wenst dat er gewacht wordt tot haar referentieofferte overgemaakt wordt.

- In de brief van 20 september 2006 drukt het BIPT haar bezorgdheid uit omtrent de twee belangrijke implementatiemoeilijkheden, met name de planning van de automatisering en daarnaast de onmogelijkheid van de factuur door te verkopen bij Belgacom ADSL klanten.
 - Belgacom antwoordt op 25 september 2006 dat de timing veel te kort is om deze implementatiemoeilijkheden op te lossen tegen 1 april 2007. Belgacom meldt ook de door het BIPT voorgestelde timing omtrent de ontwerpbeslissing.
 - Op 26 september 2006 maakt het BIPT een vragenlijst met kostenelementen over aan Belgacom, die het Instituut moet toelaten de concrete berekening van de WLR tarieven uit te voeren. De antwoorden worden door Belgacom gegeven op de vergadering van 6 oktober 2006.
 - In de brief van 18 oktober 2006 meldt Belgacom dat het essentieel is dat er begin december betrouwbare forecasts beschikbaar zijn zodat de productiecapaciteit kan afgestemd worden op de verwachte vraag. Belgacom is van mening dat de BROW voldoende informatie bevat om dergelijke prognose op tijd te leveren.
 - Vergadering met Belgacom op 6 en 20 oktober omtrent de kwantitatieve aspecten en op 13 en deels ook op 20 oktober over de operationele aspecten van het referentieaanbod.
 - In de brief van 27 oktober geeft Belgacom meer info over een aantal BROW-aspecten. Deze info werd reeds deels in dit ontwerpbesluit verwerkt. Belgacom meldt eveneens een vertraging van enkele weken om BROBA, BRUO en carrier DSL compatibel te maken met WLR.
5. Belgacom heeft op 2 oktober 2006 een eerste versie van haar WLR-referentieaanbod (afgekort 'BROW') overgemaakt aan het BIPT. Op 3 oktober 2006 werden de verschillende CS & CPS-operatoren geconsulteerd over het Belgacom voorstel van referentieofferte. Deze meningen werden op 17 oktober 2006 ontvangen en verwerkt in het onderstaande ontwerpbesluit. Het BIPT ontving reacties van het Platform, Talk Talk, Mobistar en Scarlet. Een nieuwe versie van de Annex 'Planning & Operations' wordt door Belgacom aan het BIPT overgemaakt op 19 oktober 2006.
 6. Het BIPT organiseert tri-laterale werkvergaderingen met de sector op 5 en 20 oktober 2006, die gaan respectievelijk over de planning en de timing van het implementatieproces en over de operationele aspecten.
 7. Op 13 en 20 oktober 2006 besprak het BIPT met Belgacom de mening van het Instituut, zodat Belgacom de kans kreeg om hun visie te geven op een aantal voorgestelde aanpassingen. De Raad van het BIPT heeft de reacties van Belgacom en de sector verwerkt in dit ontwerpbesluit en gemotiveerd waarom er bepaalde aanpassingen worden opgelegd.
 8. Het Instituut zal de komende maanden het referentie-aanbod verder verfijnen, maar wil met dit ontwerpbesluit reeds een aantal essentiële aspecten omtrent 'service description', 'planning & operations', 'LoA', 'Billing' en 'Pricing' vastleggen, zodat er snel genoeg voldoende duidelijkheid gegeven wordt aan de verschillende markspelers over een aantal essentiële elementen om de implementatie vlot te laten verlopen. In een later stadium zal er een tweede ontwerpbeslissing gelanceerd worden die aspecten behandelt die minder impact hebben op de processen ter voorbereiding van de implementatie. Dit tweede ontwerpbesluit zal hoogstwaarschijnlijk eind november ter consultatie voorgelegd worden aan de sector.
 9. Het ontwerpbesluit dat hier ter consultatie wordt voorgelegd heeft tot doel bepaalde kwantitatieve en kwalitatieve aspecten van het WLR referentieaanbod aan te passen en bij te

sturen. Het Instituut peilt via dit document naar de opinies van de verschillende marktspelers omtrent bepaalde voorgestelde aanpassingen aan het referentieaanbod. Het Instituut zal daarna in volle vrijheid dit document verder aanpassen om tot een definitief besluit te komen.

II. RECHTSBASIS EN PRINCIPES DIE HET BIPT IN ZIJN ANALYSE HEEFT TOEGEPAST

OVERZICHT VAN DE VEREISTEN WAARAAN HET REFERENTIEAANBOD VAN BELGACOM DIENT TE VOLDOEN

10. De verplichting van Belgacom om een referentieaanbod inzake de doorverkoop van het abonnement te formuleren werd gegrond op artikel 59, §2, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie (zie besluit van de Raad inzake de analyse van de markten 1 en 2 van 19 juni 2006, p. 119).

Dit artikel bepaalt:

“§ 2. Wanneer voor een operator verplichtingen inzake niet-discriminatie gelden, kan het Instituut van die operator eisen dat hij een referentieaanbod publiceert dat voldoende gespecificeerd is om te garanderen dat de operatoren niet hoeven te betalen voor faciliteiten die voor de gewenste dienst niet nodig zijn. Daarin wordt een beschrijving gegeven van de betrokken aanbiedingen, uitgesplitst in diverse elementen naargelang van de marktbehoeften, en van de daaraan verbonden eisen en voorwaarden, met inbegrip van de tarieven.”

Overeenkomstig artikel 59, §4, van datzelfde artikel kan het Instituut de wijzigingen aan het referentieaanbod opleggen die het nodig acht teneinde de maatregelen op te leggen waarin deze wet voorziet.

In relatie tot de doorverkoop van het abonnement werden de volgende verplichtingen aan Belgacom opgelegd middels het hierboven genoemde besluit van 19 juni 2006:

(1) Het opleggen van de verplichting tot de doorverkoop van de telefoonaansluiting zoals beschreven door de ERG in de Remedies paper (zie voetnoot 66 van het besluit van 11 augustus 2006.

(2) De verplichting tot doorverkoop van de telefoonaansluiting geldt voor zowel de klassieke telefoondienst als de aanvullende diensten om de operatoren in staat te kunnen stellen om alle aanbiedingen van Belgacom inzake abonnementen (waaronder ook de diensten met toegevoegde waarde, zoals e-mail) te dupliceren. Die verplichting slaat op de volgende relevante markten:

- toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere gebruikers
- analoge toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers
- digitale basistoegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers.

De verplichting tot doorverkoop van de telefoonaansluiting zal daarentegen niet gelden voor de relevante markt voor primaire digitale toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie.

(3) Overeenkomstig artikel 61, § 1, vierde lid, moet de dienst voor doorverkoop van de telefoonaansluiting:

- op technisch vlak identiek zijn met het analoge aanbod en het digitale basisaanbod van de operator met een sterke machtspositie op de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie
- het voor de operatoren mogelijk maken om de oproepen te factureren naar geografische nummers, niet-geografische nummers (0800, 0900 ...), verkorte nummers en nummers die worden gebruikt voor internettoegang tegen lage snelheid. Dit omvat de bijbehorende diensten, die direct of indirect gekoppeld zijn aan de toegang tot het telefoonnetwerk en die Belgacom aan zijn retailklanten biedt (zoals de comfortdiensten, installatie, onderhoud, ...)

(4) Belgacom moet overeenkomstig artikel 59, § 5, tweede lid, van de wet betreffende de elektronische communicatie gevolg geven aan redelijke verzoeken om toegang tot de dienst voor doorverkoop van de telefoonaansluiting, zelfs wanneer de gevraagde diensten niet opgenomen zijn in het referentieaanbod. De toegang tot de dienst voor doorverkoop van de telefoonaansluiting moet worden verleend, vooral wanneer de betreffende verrichting nodig is om een derde operator ertoe in staat te stellen om alle retaildiensten die door de operator met een sterke machtspositie worden verstrekt op concurrerende basis aan te bieden. Het verzoek moet worden ingewilligd behalve indien het bovenmaatse technische moeilijkheden schept voor Belgacom.

(5) Belgacom moet toegang verlenen tot de operationele ondersteuningssystemen of vergelijkbare softwaresystemen die nodig zijn om te zorgen voor een snelle en geautomatiseerde verwezenlijking van de doorverkoop van de telefoonaansluiting, zodat derde operatoren in staat worden gesteld om op de retailmarkt met Belgacom de concurrentie aan te gaan zonder buitensporige termijnen.

(6) Overeenkomstig artikel 10, § 2, van de Toegangsrichtlijn is Belgacom onderworpen aan een verplichting tot niet-discriminatie voor de doorverkoop van de telefoonaansluiting. Het is van fundamenteel belang dat Belgacom alle alternatieve operatoren een even doeltreffende dienst verstrekt als diegene die het zijn eigen commerciële diensten biedt.

(7) Overeenkomstig artikel 61, § 1, tweede lid, 8^o, van de wet betreffende de elektronische communicatie zal de alternatieve operator voor de invoering van de doorverkoop van de telefoonaansluiting toegang moeten hebben tot het systeem voor het beheer van de bestellingen van de operator met een sterke machtspositie of tot vergelijkbare softwarediensten, opdat de doorverkoop van de lijnen geautomatiseerd kan verlopen. Het gebruik van een webinterface voor het beheer van bestellingen zal nodig zijn.

(8) De alternatieve operator zal de toestemming van de eindklant moeten hebben om een verzoek om doorverkoop van het abonnement in te dienen. Die toestemming kan elektronisch naar de alternatieve operator worden opgestuurd (e-mail, inschrijving op de website van de alternatieve operator).

Het akkoord over de activering van de dienst voor doorverkoop van de telefoonaansluiting moet naar analogie van artikel 135 van de wet betreffende de elektronische communicatie uitdrukkelijk en schriftelijk zijn.

(9) Overeenkomstig artikel 61, § 1, tweede lid, van de wet betreffende de elektronische communicatie zal Belgacom snel moeten onderhandelen over de voorwaarden voor toegang tot de dienst voor doorverkoop van de telefoonaansluiting, en zal het redelijke verzoeken om toegang tot de dienst voor doorverkoop van de telefoonaansluiting moeten beantwoorden (ook al zijn de betreffende diensten niet opgenomen in het referentieaanbod). Behalve voor aanvragen in het kader van het referentieaanbod beschikt Belgacom over een termijn van vier maanden vanaf de datum van het verzoek om toegang, om hierover een akkoord te sluiten. Indien de onderhandelingen falen kan het BIPT ingrijpen (art. 51, § 1) en desnoods zelf een beslissing nemen over de gepaste voorwaarden voor de levering van de toegang. Belgacom mag verzoeken om doorverkoop van de telefoonaansluiting enkel weigeren op basis van objectieve criteria in verband met de technische haalbaarheid of de noodzaak om de netwerkintegriteit te waarborgen

(10) Een raadpleging en een werkgroep moeten een efficiënte procedure uitwerken voor de toepassing in de komende maanden van de doorverkoop van de telefoonaansluiting. Belgacom moet een efficiënt systeem instellen opdat de doorverkoop van de telefoonaansluiting operationeel is tegen 1 april 2007. Dat systeem moet vooraf grondig worden getest.

(11) Het referentieaanbod voor doorverkoop van de telefoonaansluiting moet overeenkomstig artikel 59, § 2, van de wet betreffende de elektronische communicatie de alternatieve operatoren in staat stellen om alleen de verrichtingen te kopen die ze nodig hebben, wat inhoudt dat die aanbiedingen voldoende gedetailleerd en gesplitst moeten zijn.

(12) Zoals artikel 59, § 5, eerste lid, van de wet betreffende de elektronische communicatie voorschrijft, moet het referentieaanbod door het BIPT worden goedgekeurd voordat het gepubliceerd wordt.

(13) Voor de doorverkoop van de telefoonaansluiting zal de inhoud van het referentieaanbod over de volgende aspecten moeten handelen:

- Voorwaarden verbonden aan de doorverkoop van de telefoonaansluiting alsook aan de bijkomende diensten, namelijk:
 - Retailaanbiedingen waarvoor de doorverkoop van de telefoonaansluiting wordt voorgesteld
 - Technische voorwaarden voor de toegang tot de dienst voor doorverkoop van de telefoonaansluiting
 - Procedures inzake bestelling en bevoorrading, productietermijnen, testprocedures
- Informatiesystemen

Voorwaarden voor toegang tot operationele ondersteuningssystemen of vergelijkbare softwaresystemen die nodig zijn om te zorgen voor eerlijke concurrentie bij het leveren van diensten

- Leveringsvoorwaarden
 - Termijn waarbinnen wordt gereageerd op verzoeken om diensten en faciliteiten, overeenkomsten inzake het niveau van de dienstverlening, procedures om gebreken te verhelpen en om terug te keren naar het gangbare niveau van dienstverlening en parameters voor de kwaliteit van de dienstverlening
 - Waarborgen inzake dienstkwaliteit, in voorkomend geval met inbegrip van vergoeding voor te late levering
 - Tarieven of tarifieringsvoorwaarden voor elk van de bovengenoemde diensten, functies en faciliteiten.

(14) Belgacom of elke begunstigde van het referentieaanbod kan wijzigingen voorstellen. Overeenkomstig artikel 59, § 5, eerste lid, worden de voorgestelde wijzigingen alleen met de instemming van het BIPT in het referentieaanbod opgenomen.

(15) Het gebruik van het 'retail minus'-model voor de doorverkoop van de telefoonaansluiting (zowel voor de doorverkoop van de klassieke abonnementen als voor de aanvullende diensten daarop). De keuze van het retail minus-model wordt bepaald door de noodzaak om een maximaal profijt te trekken qua keuze, prijs en kwaliteit - maar ook door de noodzaak om efficiënte investeringen in infrastructuur aan te moedigen, terwijl ook innovatie wordt gesteund.

Het kortingstarief van het wholesale-aanbod ten opzichte van het retailaanbod zal het mogelijk moeten maken:

- om de aanbiedingen van de gevestigde exploitant te dupliceren. Door voor de doorverkoop van de telefoonaansluiting een te hoog tarief vast te stellen zou kunnen worden verhinderd dat de retailaanbiedingen van de operator met een sterke machtspositie worden gedupliceerd. De tarifiering van de doorverkoop van de telefoonaansluiting moet met die noodzaak rekening houden, wat eventueel een wijziging van het referentieaanbod impliceert bij elke ontwikkeling in de retailaanbiedingen inzake toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie.
- om price squeeze te voorkomen. Dit gebeurt indien het tarief voor retailtoegang van Belgacom lager lag dan de prijs voor de doorverkoop van de telefoonaansluiting plus de eigen kosten van een alternatieve operator die even efficiënt is als Belgacom.
- om voldoende economische ruimte te laten voor de ontbundeling van het aansluitnetwerk. De verplichtingen inzake toegang moeten efficiënte investeringen in infrastructuur aanmoedigen, zowel voor de operator met een sterke machtspositie als voor de alternatieve operatoren. Als de tarifiering voor de doorverkoop van de telefoonaansluiting te laag was in vergelijking met de tarieven voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk, is het mogelijk dat de alternatieve operatoren ervan afzien om netwerken aan te leggen.

Er zal een uniek referentie-retailtarief moeten worden geïdentificeerd, dat gelijk is aan een gewogen gemiddelde van de verschillende retailtarieven die er bestaan. Die ingreep zal het gemakkelijker maken om een wholesale-tarief vast te stellen.

Belgacom zal:

- zijn tarieven voorafgaand ter goedkeuring moeten voorleggen aan het BIPT; de tarieven zullen worden opgenomen in het referentieaanbod
- overeenkomstig artikel 62, § 2, van de wet betreffende de elektronische communicatie aan het BIPT alle elementen moeten meedelen aan de hand waarvan het BIPT de naleving van de tariefverplichtingen kan controleren.

(16) De kosten van de doorverkoop van de telefoonaansluiting, met name opstartkosten en kosten voor het activeren per operator, zullen moeten worden verdeeld overeenkomstig het non-discriminatieprincipe.

(17) De publicatie overeenkomstig artikel 59, § 1, eerste lid, van de wet betreffende de elektronische communicatie van indicatoren over de kwaliteit van de dienst (kpi of key performance indicators², waarvan het verplicht stellen wordt besproken in de delen 5.2.4.5 en 5.2.5.4 van het document « Revised Remedies in the ECNS regulatory framework »)

11. Het Instituut brengt in herinnering dat een referentieaanbod geen op zich staande remedie is maar integendeel moet voldoen aan de overige verplichtingen en vereisten die aan de betrokken SMP-operator zijn opgelegd.

In die optiek kan men ook niet kijken naast het feit dat WLR opgelegd is aan Belgacom op grond van artikel 61, §1, lid 2, 4°, van de wet van 13 juni 2005.

Dit artikel maakt deel uit van de mogelijkheid voor het Instituut om in het kader van een marktanalyse aan een SMP operator verplichtingen op te leggen om in te gaan op redelijke verzoeken om toegang tot en gebruik van door het Instituut bepaalde netwerkonderdelen en bijhorende faciliteiten.

In een situatie waarin aan de SMP-operator verplichtingen tot non-discriminatie en tot het terugverdienen van de kosten zijn opgelegd, zoals in casu, dient Belgacom dan ook een aanbod

² Omtrent het bepalen van deze performantieindicatoren voor WLR heeft het BIPT een consultatie gelanceerd op 6 oktober 2006.

te publiceren dat de technische, operationele en financiële voorwaarden vastlegt voor toegang in een referentiesituatie. De referentiesituatie kan worden omschreven door middel van het juridisch statuut van de operator die om toegang verzoekt, zijn aanwezigheid in verschillende landsgedeelten, zijn technische capaciteiten, enz. Het Instituut is van mening dat:

(18) de door Belgacom in het aanbod beschreven referentiesituatie pas redelijk is wanneer het gaat om een situatie waarin de overgrote meerderheid van de operatoren die om toegang verzoeken, zich kan herkennen. Een referentiesituatie die, in vergelijking met situaties waarin de meerderheid van de nieuwe operatoren zich bevindt, een extreem geval zou vormen, zou door het Instituut niet als redelijk kunnen worden beschouwd.

Een operator die zich in de referentiesituatie bevindt die in het aanbod beschreven is, kan de erin vermelde technische, operationele en financiële voorwaarden genieten. Gelet op de bepaling van het tweede lid van artikel 59, §5, kunnen de operatoren ook toegangsonderhandelingen vragen over punten waarin dit aanbod niet voorziet. Die operatoren bevinden zich dan in een situatie die afwijkt van de beschreven referentiesituatie, en zij kunnen dan ook te maken krijgen met technische, operationele en financiële voorwaarden die verschillen van diegene die vastgesteld zijn in het aanbod. Die voorwaarden mogen enkel verschillen van diegene in het aanbod voorzover hun situatie verschilt van die referentiesituatie.

Het referentieaanbod vormt dan ook een lijst van concrete redelijke verzoeken inzake toegang, waaraan de SMP-operator op niet-discriminerende wijze een gunstig gevolg zal verlenen aan financiële voorwaarden die conform zijn met de aan de SMP-operator opgelegde verplichtingen inzake het terugverdienen van zijn kosten³.

Welnu, overeenkomstig artikel 61, §1, laatste lid, kan het Instituut de voorwaarden en nadere regels inzake billijkheid, redelijk en termijn vaststellen voor de uitvoering van de verplichtingen die overeenkomstig dit artikel worden opgelegd.

In de mate dat het referentieaanbod de concrete uitvoering betreft van de middels een marktanalyse opgelegde verplichting tot toegang op basis van artikel 61, geldt dan ook dat:

(19) het Instituut eveneens wijzigingen aan het referentieaanbod kan opleggen die het nodig acht om te komen tot de door de wetgever gewilde redelijkheid, billijkheid en tijdigheid in het kader van de te verlenen toegang.

III. GENERAL TERMS & CONDITIONS

Deze aspecten worden besproken in de tweede ontwerpbeslissing.

IV. SERVICE DESCRIPTION

DE RELATIE TUSSEN WLR EN CPS/CS

De koppeling van CPS en WLR

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

12. Belgacom beschouwt WLR en CPS als twee afzonderlijke diensten. WLR wordt aangevraagd afzonderlijk van CPS.

³ De band tussen een referentieaanbod en redelijke verzoeken komt duidelijk naar voren in artikel 59, §5, tweede lid, van de wet van 13 juni 2005, dat bepaalt: “*De publicatie van een referentieaanbod vormt geen belemmering voor redelijke verzoeken om toegang waarin dat aanbod niet voorziet.*”

13. De alternatieve operatoren vragen enkel WLR toe te laten bij dezelfde operator als CPS, zodat CPS-aanvraag van operator A niet geactiveerd wordt op een WLR-aansluiting van operator B. Een WLR aanvraag moet volgens hen dan ook een activatie van CPS inhouden en indien dit in een vroeg stadium niet mogelijk is, moeten de processen voldoende gesynchroniseerd worden. Ze vragen dat de 2 diensten samen kunnen aangevraagd worden via 1 order.
14. Het Platform meldt dat ervaring uit het buitenland leert dat WLR vooral dient om de klanten één factuur te bezorgen zodat de klantgetrouwheid toeneemt, maar dat er geen winst uit WLR gemaakt wordt. Zonder dergelijke koppeling zouden de operatoren verlies maken omdat er geen compensatie is via CPS-inkomsten en zal de competitie op de toegangsmarkt niet toenemen.
15. Daarnaast wil het Platform ook waarschuwen voor een 'ping pong' situatie tussen Belgacom en de 2 alternatieve operatoren in geval van technische problemen, waarbij de eindgebruiker de dupe wordt als er 3 operatoren bij betrokken zijn, die elk beweren dat het probleem bij de anderen ligt. WLR moet dit net voorkomen door de klant één helpdesk en één factuur te bieden voor toegang en beldiensten.

Ontwerpbesluit BIPT en motivatie

16. Belgacom past de operationele processen aan zodat WLR en CPS enkel bij dezelfde operator aangevraagd kunnen worden. In de marktanalyse is immers voorzien:

“Overeenkomstig artikel 61, §1, vierde lid, moet de dienst voor doorverkoop van de telefoonaansluiting: [...] het voor de operatoren mogelijk maken om de oproepen te factureren naar geografische nummers, niet-geografische nummers (0800, 0900), verkorte nummers en nummers die worden gebruik voor internettoegang tegen lage snelheid”.

Er anders over beslissen zou erop neerkomen dat:

- de WLR-operator geen complete dienstverlening (spraak + telefoonaansluiting) en een unieke relatie kan uitbouwen met en aanbieden aan zijn eindgebruikers, wat nochtans de onderliggende bedoeling van WLR is.
- de definitie van WLR die het BIPT heeft vooropgesteld in zijn marktanalysebesluit niet nageleefd wordt. De ERG Remedies Paper, vermeld in voetnoot 66 van dat besluit, verwijst immers naar CPS voor het aanbieden van de spraakdienstcomponent van WLR:

*« wholesale line rental describes the possibility of entrants to get access to a wholesale product that allows them to offer not only voice services (through carrier selection or carrier preselection) but also to rent (**in addition**) lines from the dominant operator in the access markets on a wholesale basis. Wholesale line rental may also include ancillary services such as voicemail and call waiting, thus enabling alternative operators to replicate the retail service of the incumbent, making possible for the customer to have access to one-stop shopping and – depending on the circumstances – allowing for greater flexibility in bundling and pricing of services. »*

- quasi iedere (economische) ruimte voor innovatie op het vlak van de verdeling van de tarifiering tussen de vaste vergoeding en de oproepen aan de WLR operator wordt ontnomen. Een WLR-operator moet ervoor kunnen kiezen om zijn abonnementsprijs aanzienlijk te verlagen ten opzichte van de abonnementsprijs van Belgacom en die verlaging te compenseren door een surplus aan te rekenen op zijn verkeerstarieven. Indien CPS en WLR twee afzonderlijke diensten zijn, zou een dergelijke innovatie economisch niet mogelijk zijn, omdat een andere CPS-operator in dat geval de compensatie van de verlaging van de abonnementsprijs door de WLR operator zou teniet doen. De WLR operator zou dus bijvoorbeeld nooit een variant van discovery line op de markt kunnen brengen en met Belgacom de concurrentie kunnen aangaan.
- aan alternatieve operatoren een verplichting tot het toestaan van verkeer van een andere operator opgelegd wordt, terwijl deze alternatieve operator niet SMP verklaard werd op de

markten van de toegang tot het telefoonnet op een vaste locatie. Bij WLR wordt de telefoonaansluiting doorverkocht aan de alternatieve operator, die dan titularis van die toegang wordt zolang het WLR-contract loopt. Die WLR-toegang behoort tot het marktaandeel van de alternatieve operator. Aangezien deze operator geen SMP heeft in de toegangsmarkten 1 en 2, rust er op deze operator geen CS/CPS-verplichting. De WLR-operator is dus niet verplicht om het CS/CPS-verkeer afkomstig van een andere operator toe te laten op de WLR-telefoonaansluiting. Deze redenering werd ook door Ofcom⁴ en OPTA⁵ gevolgd.

- dat de non-discriminatieverplichting die op Belgacom van toepassing is niet ten volle wordt nageleefd. Immers, wanneer een eindgebruiker bij Belgacom een contract voor het bekomen van openbare telefoniediensten aangaat, dient hij slechts één contract te ondertekenen, waarmee de eindgebruiker toegang tot het telefoonnet op een vaste locatie en een afwikkeling van het telefoonverkeer via de standaardtarieven van Belgacom bekomt. De remedie van de WLR houdt in dat deze situatie gedupliceerd moet worden. Van de alternatieve operator vragen dat hij twee LoA's van zijn eindgebruiker vraagt én twee verzoeken moet richten aan de wholesaledivisie van Belgacom (één verzoek tot activatie van WLR en één verzoek tot de activatie van CPS) komt erop neer de alternatieve operatoren

- Service description

17. Gelet op het voorgaande moet Belgacom moet artikel 42 van Annex A vervangen door:

*« The line on which a Beneficiary activates Wholesale Line Service could be used simultaneously for CPS/CSC services **from the WLR operator** and for xDSL services from any operator. »*

- Operations

18. De WLR operatoren moet WLR en CPS moeten samen kunnen aanvragen. Een aanvraag van WLR houdt ook een activatie van CPS bij die WLR operator in, indien CPS nog niet geactiveerd was bij dezelfde operator. Bij een WLR-aanvraag stelt het BIPT voor dat er automatisch een CPS-aanvraag naar het CPS-systeem gestuurd wordt en Belgacom een extra check inbouwt die de CPS-aanvraag weigert indien er reeds CPS bij dezelfde operator geactiveerd is.
19. De mogelijkheid om CPS te activeren op een WLR-toegang bij een andere operator dan de WLR-operator moet onmogelijk gemaakt worden. Het is niet nodig dat de bestaande CPS-processen grondig hertekend worden, een eenvoudig extra check in de bestaande CPS-flow, die controleert of er WLR geïnstalleerd is op die lijn, zou bijvoorbeeld kunnen volstaan. Het is logisch dat CPS-aanvragen afkomstig van het WLR-systeem niet via deze extra filter passeren.
20. Belgacom moet haar processen stroomlijnen en synchroniseren zodat WLR en CPS samen geactiveerd worden. Een gebrek aan synchronisatie zou ingaan tegen de wens van de eindgebruiker, die gedurende de periode dat er geen synchronisatie is, gefactureerd wordt door twee operatoren, terwijl hij een unieke facturatie heeft aangevraagd. Zonder synchronisatie zou het eveneens niet economisch kunnen zijn of worden (indien de synchronisatie lang op zich laat

⁴ Wholesale Line Rental: Oftel's conclusions – statement (11 Maart 2003) artikel 2.90:

“Oftel believes that the requirement to provide indirect access services should be applied only to operators that have Significant Market Power in the relevant market. In the national markets for access and calls, this is BT. Oftel's view is therefore that service providers using the WLR service should not be obliged to allow their retail customers to choose to route their calls via an alternative IA operator.”

⁵ Besluit inzake implementatie van Wholesale Line Rental (24 augustus 2006) – artikel 7: *“Op het moment dat haar eindgebruikers overgestapt zijn naar een WLR-partij zijn deze eindgebruikers niet langer abonnee bij KPN. Op KPN rust dan niet langer de verplichting om voor hen de voorzieningen beschikbaar te houden die het hen mogelijk maken om via C(P)S diensten af te nemen van (weer) een andere aanbieder van vaste telefonie.”*

wachten) voor de WLR-operator. Het synchroniseren van de systemen is dan ook redelijk. Het niet-synchroniseren van de WLR en CPS-activatie is inefficiënt en zou ingaan tegen het marktanalysebesluit dat een efficiënt geïmplementeerd systeem eist.

21. Het BIPT vraagt aan Belgacom om een voorstel voor de procesaanpassingen over te maken aan het BIPT tegen 15 november 2006. Het BIPT zal dit voorstel dan opnemen in het definitieve besluit.

- LoA

22. De WLR LoA moet aangepast worden zodat WLR en CPS via één LoA kunnen aangevraagd worden. De eindgebruiker die WLR wenst, vragen twee LoA's te ondertekenen, terwijl de dienst die hij krijgt eruit ziet als één geïntegreerd geheel van abonnement en spraakdienst (zoals het standaardretailaanbod van Belgacom), is niet redelijk en plaatst de alternatieve operator -ten onrechte- in een ongelijke situatie ten opzichte van de retailafdeling van Belgacom (cfr. randnummer 16, laatste bullet point)
23. Het aanvragen van een CPS-telefoniedienst door een eindgebruiker van Belgacom houdt echter niet de automatische overstap naar een WLR-telefoonaansluiting in, dus het huidige systeem van CPS-telefonie via telefoonaansluitingen van Belgacom blijft mogelijk. Een afzonderlijke CPS LoA blijft bestaan.

1551

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

24. De BROW voorziet momenteel dat al het verkeer gerelateerd aan CSC-codes van andere OLOs dan de WLR operator gefactureerd worden door die OLOs. De 1551 CSC-code van Belgacom die als override gebruikt wordt zou door Belgacom als restverkeer gefactureerd worden aan de WLR operator. De WLR operator zou dan dit verkeer dienen te factureren aan de eindgebruiker.
25. De alternatieve operatoren merken op dat een CSC-operator verantwoordelijk is voor de facturering van zijn CSC-verkeer en de nodige maatregelen moet nemen om ongewenst verkeer te voorkomen. De alternatieve operatoren vinden dat op basis van non-discriminatie Belgacom zelf het 1551 moet factureren aan zijn klanten en dat, indien dat niet mogelijk is, Belgacom volgens hen het 1551-verkeer moet blokkeren. Bovendien zou de oplossing voorgesteld door Belgacom de deur openzetten voor malafide praktijken ten koste van de WLR operator.
26. Om malafide praktijken te voorkomen, moet Belgacom net zoals bij retail op dit 1551-verkeer ook een antifraude controle uitvoeren indien het niet geblokkeerd wordt.

Ontwerpbesluit BIPT en motivatie

27. Op basis van non-discriminatie moet 1551 op dezelfde manier behandeld worden als alle andere CSC-codes en aldus geschrapt worden uit de lijst met resttrafiek. 1551 kan geen voorkeursbehandeling krijgen, omdat Belgacom het op een andere manier wil gebruiken dan de CSC-operatoren die zelf de trafiek factureren aan de eindgebruiker. Belgacom zou de WLR-operator laten opdraaien voor het factureren van de 1551 gebruikers, terwijl voor de andere CSC-codes de CSC-operator dit zelf moet doen. Belgacom moet de trafiek naar 1551 blokkeren of zelf factureren aan haar eindgebruikers.–

CS-blokking

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

28. Zoals reeds aangehaald in de discussie omtrent de koppeling van CPS en WLR, behoort de WLR toegangslijn tot het marktaandeel van de WLR-operator. Aldus rust op deze operator niet de CS/CPS-verplichting en is deze operator niet verplicht om het CS/CPS-verkeer afkomstig van een andere operator toe te laten op deze lijn.
29. Bij de CS-blokkering gaat het om een meer ingrijpende aanpassing dan in het geval van een CPS-blokkering omdat CPS-orders door Belgacom op administratieve wijze kunnen worden geblokkeerd, terwijl het CSC-verkeer in de switches moet geblokkeerd worden omdat er geen sprake is van overstaporders. Een CS-blokkering vereist dus ingrijpende en kostelijke veranderingen in het netwerk. De grootte van deze kosten is voorlopig nog niet onderzocht en maakt ook geen deel uit van de huidige opstartkosten. Het Instituut vraagt zich af of de implementatietijd en de kosten van een dergelijke CS-blokkering op netwerkniveau in verhouding staan met de voordelen van een dergelijke blokkering. Om deze reden heeft OPTA de CS-blokkering voorlopig uitgesteld.
30. Een alternatief kan misschien gevonden worden bij een handmatige of administratieve oplossing bij de alternatieve operatoren. Te denken valt aan een clause op dit gebied in de contractvoorwaarden met de eindgebruiker, in combinatie met een monitoring door de aanbieder van het verkeer op zijn WLR-aansluitingen.

Vraag aan de sector

31. Het Instituut vraagt aan de respondent of een handmatige of administratieve oplossing bij de alternatieve operatoren voldoende is om de CS-blokkering mogelijk te maken.

Ontwerpbesluit BIPT en motivatie

32. Een WLR-operator hoeft geen CS/CPS verkeer van andere operatoren toe te laten. De hiervoor vereiste aanpassing aan artikel 42 van Annex A en de logica omtrent deze blokkering werden reeds uiteengezet in het hoofdstuk omtrent de koppeling van CPS en WLR.

Automatische WLR activatie bij bestaande CPS gebruikers

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

33. De alternatieve operatoren vragen een automatische activatie van WLR bij bestaande CPS gebruikers, eventueel via een opt-out systeem. Bij dergelijke opt-out wordt de CPS gebruiker geïnformeerd via een brief over de nieuwe WLR diensten die indien hij geen bezwaar maakt voor een bepaalde datum standaard op zijn toegangslijn geïnstalleerd zullen worden, zodat hij vanaf dan slechts één factuur meer ontvangt. De eindgebruiker is volgens hen vertrouwd met dit systeem dat in andere sectoren zoals elektriciteit met succes wordt gebruikt.
34. Een dergelijke benadering laat volgens Scarlet ook toe het activeringsproces beter te dimensioneren. Wat activeringen betreft heb je namelijk twee wezenlijk verschillende oorzaken: enerzijds de omschakeling van het bestaande park aan CPS klanten naar WLR (+CPS) klanten en anderzijds de werven van nieuwe WLR klanten.
 - omschakeling van bestaande CPS klanten
 - grote aantallen (1 miljoen voor de totale markt)
 - eenmalig
 - projectgebaseerd (automatisering is niet essentieel)
 - bepalende parameter: doorlooptijd voor het omschakelen van het volledige park, streefwaarde 6 maanden.
 - werven van nieuwe WLR klanten

- o beperkte aantallen/dag (vergelijkbaar met aantal CPS activiteiten)
 - o continu
 - o geautomatiseerde activering zoals voor CPS nodig
 - o bepalende parameter: doorlooptijd van een individuele activering, streefwaarde: 3 werkdagen.
35. Het BIPT stelt vast dat dergelijke systemen ook bijvoorbeeld in Nederland gebruikt worden, waarbij de klant via een opt-out brief binnen de 5 werkdagen kan beslissen om de dienst niet te nemen.

Vraag aan de sector

36. Alvorens haar mening hieromtrent te formuleren, vraagt het BIPT aan de operatoren om in het kader van deze consultatie verdere input te leveren omtrent de conformiteit van het voorstel tot de automatische WLR-activatie van alle CPS-eindgebruikers met het verbod inzake afgedwongen verkoop, verboden door artikel 76, lid 2, van de wet van 14 juli 1991 betreffende de handelspraktijken en de voorlichting en de bescherming van de consument⁶.

DE LIJNEN

Primaire digitale toegang

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

37. Een aantal alternatieve operatoren merken op in de consultatie van mei 2006 dat primaire digitale toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers ook moet worden opgenomen in de WLR verplichting.

Ontwerpbesluit BIPT en motivatie

38. Primaire digitale toegang wordt niet toegevoegd aan het BROW voorstel.
39. De WLR verplichting werd door het marktanalysebesluit (zie artikel (2) in hoofdstuk II van dit ontwerpbesluit) niet opgelegd voor de markt van primaire digitale toegang. Het uitblijven van WLR heeft de concurrentie immers niet belet om zich op die markt in belangrijke mate te ontwikkelen.

Twin, Duo, Cascade, Indialing

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

40. De alternatieve operatoren willen dat WLR ook van toepassing is op Twin, Duo, Cascade en Indialing. Het potentieel aantal WLR lijnen neemt volgens hen drastisch af, zeker omdat de residentiële markt en de SOHO markt vaak gebruik maken van DUO en TWIN. Volgens Mobistar zijn er geen objectieve technische beperkingen die het onmogelijk maken hiervan een WLR versie aan te bieden.

⁶ "Het is [...] verboden iemand, zonder dat hij hierom eerst heeft verzocht, enige dienst te verlenen met het verzoek die dienst, tegen betaling van zijn prijs, te aanvaarden."

41. Belgacom merkt op dat Belgacom merknaam in Twin en Duo ingebrand zit. Aangezien het om kleine volumes gaat en Belgacom overweegt om deze abonnementen uit te faseren in 2007, zijn ze niet opgenomen.
42. Belgacom verkoopt cascade en indialing aan de grotere business klanten die volgens hen toebehoren aan de markt 2c. Door de lagere vraag en de complexere orders zijn ze niet toegevoegd.

Ontwerpbesluit BIPT en motivatie

43. In artikel 2 van Annex A moet het woord "excluding" vervangen worden door "including", want WLR is van toepassing op digitale (ISDN-2) basistoegang (markt 2b). Belgacom biedt zijn niet-particuliere klanten verschillende formules aan zoals ISDN-2 standaard, Twin-, Duo Line, ISDN-2 Indialing, ISDN-2 Cascade en ISDN-D.
44. Het niet toelaten van dergelijke lijnen tot het WLR aanbod zou een oneerlijk competitief voordeel voor Belgacom betekenen. De klant moet de keuzemogelijkheid hebben om zijn toegangsleverancier te kiezen.
45. Belgacom moet aan het BIPT duidelijk maken tegen 15 november 2006 of er intellectuele eigendomsrechten op de betrokken producten van toepassing zijn.
46. Omwille van transparantie moet Belgacom ook een artikel aan de BROW toevoegen waarin uitgelegd wordt hoe er wordt omgegaan met lijntypes die uitgefaseerd worden. Het moet voor de WLR-operator duidelijk zijn wat er gebeurt met een bestaande klant van dergelijke dienst indien die WLR aanvraagt.

DE DIENSTEN VERBONDEN AAN DE TELEFOONAANSLUITING

Uitgesloten diensten

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

47. De alternatieve operatoren merken op dat er geen exhaustieve lijst bestaat van diensten, waar WLR niet op van toepassing is. Het is essentieel dat de WLR operator ingelicht is over alle geactiveerde supplementary user services (SUS);. Dit zorgt ervoor dat de WLR operator zijn klant correct kan factureren en deze correct kan informeren omtrent de actieve diensten.
48. Belgacom heeft op de vergadering van 13 oktober 2006 gemeld dat de volgende diensten geen deel uitmaken van het referentieaanbod:
 - voice mail omdat de WLR-operator perfect zelf in staat is dit zelf te leveren
 - een aantal diensten die niet CPS-compatibel zijn (advice of charge, closed user Group, automatic recall)
 - geheim nummer omdat het de verantwoordelijkheid van de WLR-operator is om dit nummer niet vrij te geven bij communicatie aan gids-uitgever
 - buitennetaansluiting omwille van de heel lage volumes
 - tijdelijke aansluitingen omwille van de lage vraag en het feit dat de WLR-operatoren dit zelf kunnen aanbieden.

Ontwerpbesluit BIPT en motivatie

49. Belgacom moet tegen 15 november een exhaustieve lijst als appendix bij Annex A toevoegen van diensten waarvoor WLR niet van toepassing is en tevens de reden vermelden, zodoende wordt er voldoende informatie gegeven aan de sector.

Verhuur van telefoontoestellen

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

50. Bij een PSTN toegang wordt door Belgacom vaak ook apparatuur verhuurd (Customer Premises Equipment - CPE). Dit kan gaan variëren van simpele telefoontoestellen tot dure telefooncentrales bij business klanten.
51. Volgens Belgacom maken de eindtoestellen en de verhuur ervan geen deel uit van markt 2 zodat de WLR-verplichting daarop niet van toepassing is. Belgacom wil de verhuur van deze apparatuur blijven factureren aan de eindgebruiker totdat die zijn toestel terugbrengt naar een Belgacom winkel.
52. Belgacom antwoordt in haar brief van 27 oktober 2006 dat er ■■■ low-end, ■■■ medium-end en ■■■ high-end phone sets verhuurd zijn aan CPS klanten. Dit gaat om een aanzienlijk aantal van het CPS-park.

Ontwerpbesluit BIPT en motivatie

53. Het Instituut stelt vast dat bepaalde apparatuur zoals bijv. centrales zeer kostelijk zijn. Een gewoon telefoontoestel kost echter niet zoveel, zeker als het om een oud toestel gaat dat vaak reeds afgeschreven is. In dergelijke gevallen lijkt het door Belgacom voorgestelde proces waarbij er een afzonderlijke facturatie opgezet wordt voor de verhuur van één telefoontoestel aan de eindgebruiker inefficiënt, complex, kostelijk en tijdrovend. Het BIPT stelt daarom voor dat Belgacom de verhuur van eenvoudige telefoontoestellen toevoegt aan de lijst met diensten verbonden aan de toegang.
54. Zonder het incorporeren van de eindtoestellen zou het one-stop-shopping principe voor beschreven in de eerder vermelde ERG definitie niet mogelijk zijn. In de marktanalyse staat dan ook: WLR "omvat de bijbehorende diensten, die direct of indirect gekoppeld zijn aan de toegang tot het telefoonnetwerk en die Belgacom aan zijn retailklanten biedt (zoals de comfortdiensten, installatie, onderhoud, ...)". De verhuur van het telefoontoestel is één van die indirecte diensten. Dit blijkt ook uit de Belgacom website⁷, waar huurtelefoons naast onder meer optionele diensten, tarieven en kortingen van bijkomende tariefformules, enz...vermeld worden als opties verbonden aan een Belgacom Classic lijn.

Toekomstige diensten

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

55. De alternatieve operatoren stellen vast dat Belgacom in de BROW geen duidelijke informatie geeft over hoe toekomstige diensten aangekondigd en geïmplementeerd gaan worden. Het Platform vraagt een waarschuwing 3 maanden op voorhand zodat ze voldoende tijd hebben om haar eigen competitieve retailaanbieding uit te werken
56. Belgacom meldt op de vergadering van 13 oktober 2006 dat ze bij de lancering van een nieuwe dienst nu al 1 maand op voorhand het BIPT & klanten verwittigt en dat ze dit in de toekomst ook met WLR-operatoren gaan doen. De al dan niet lancering van WLR-variant zal afhankelijk zijn van het soort product en de mogelijkheid van de WLR-operator om zelf de dienst te leveren.
57. Het BIPT moet volgens de alternatieve operatoren beslissen over het al dan niet aanbieden van een WLR-variant van de nieuwe dienst die Belgacom zal lanceren.

7

http://www.belgacom.be/private/nl/jsp/dynamic/product.jsp?dcrName=hbs_classical_line&detailPage=hbs_classical_line_cpe

Ontwerpbesluit BIPT en motivatie

58. Volgens de marktanalyse dient het WLR-aanbod alle huidige en toekomstige extra diensten omvatten die Belgacom aan haar eindgebruikers aanbiedt en de operatoren dienen hierover ingelicht te worden. Belgacom moet volgens de marktanalyse de dag van de commercialisatie het referentieaanbod hiertoe updaten:

« Le jour de la commercialisation d'une offre de détail, Belgacom devra adapter ses offres de référence de manière à ce qu'elles permettent la duplication par ses concurrents de sa nouvelle offre de détail. Cette obligation permettra aux opérateurs alternatifs de commercialiser leurs services de détail au même moment que Belgacom »

59. Dit houdt in dat de WLR-operatoren door Belgacom redelijkerwijs in staat moeten worden gesteld de dienst gelijktijdig in de retailmarkt te introduceren, dan wel hun eindgebruikers tijdig kunnen informeren over mogelijke uitfaseringen. Belgacom moet dus de dag van de retailcommercialisering haar WLR-dienstverlening klaar hebben.
60. Het BIPT aanvaardt het voorstel van Belgacom om een maand voor de commercialisering het BIPT en de WLR-operatoren in te lichten over de nieuwe dienst. Omwille van transparantie moet Belgacom hieromtrent wel een artikel toevoegen aan de BROW.
61. Volgens het marktanalysebesluit maken alle supplementary user services a priori deel uit van de WLR-service. Indien Belgacom geen WLR-variant wil aanbieden van een nieuwe dienst, vereist dit een specifieke motivatie die door het Instituut, eventueel na consultatie van de sector, gecontroleerd moet worden. Om redenen van billijkheid moet het BIPT en de markt voldoende tijd krijgen om te oordelen of het niet aanbieden van een WLR variant van een nieuwe retaildienst gerechtvaardigd is 'conform de wet en het marktanalysebesluit. Indien Belgacom aldus geen WLR versie van de nieuwe dienst wil aanbieden, dan zal het BIPT hierover op een praktisch haalbare manier en ten gepaste tijde een onderzoek over moeten kunnen voeren. Bijgevolg moet Belgacom 3 maanden voor de lancering van een retaildienst waarvoor het geen WLR variant voorziet het BIPT van dit feit verwittigen, zodat er een consultatie omtrent de ontwerpbeslissing kan gelanceerd worden en de WLR operatoren nog voldoende tijd hebben om de nieuwe dienst te implementeren indien het BIPT beslist dat Belgacom alsnog een WLR variant moet aanbieden.
62. Belgacom moet artikel 9 van Annex A vervangen door:

« When Belgacom Retail launches a new service, then by default a wholesale equivalent is included in the WLR service offer. Belgacom informs the WLR operator one month in advance of the commercialisation.

In case Belgacom doesn't want to offer a WLR equivalent, Belgacom should communicate their motivations to the BIPT three months in advance of the commercialisation. The BIPT will decide after a public consultation whether the reasons given by Belgacom are founded. »

Restverkeer

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

63. Binnenkort worden de meeste korte nummers via CPS afgehandeld, waardoor de hoeveelheid restverkeer dat nu nog door Belgacom gefactureerd wordt, sterk geminimaliseerd wordt.
64. Het Platform wil aangezien het nog om een marginaal fenomeen gaat niet de ontwikkelingskosten dragen om dit restverkeer aan WLR operatoren te factureren. Het Platform wenst dit verkeer niet toe te voegen aan de BROW.

Vragen aan de sector

65. Het BIPT heeft zich nog geen duidelijke mening gevormd over het blokkeren of doorverkopen van dergelijk restverkeer. Het gaat echter over een heel beperkt aantal nummers en marginale volumes, waarvoor het opzetten van extra verwerkingssystemen met call data records waarschijnlijk niet aangewezen is.
66. Het BIPT zou graag de reacties van de sector hieromtrent ontvangen en stelt onderstaande vragen ter verduidelijking:
67. Aanvaardt de sector een afhandeling van het 105 verkeer via een interconnectie service plan?
68. Wat gebeurt er met het 17xx verkeer?
69. Is het verkeer naar telegramnummers en DCS toegangsnummers volgens de sector nog relevant genoeg om geen blokkering te rechtvaardigen?

ABONNEMENTSFORMULES

CPS + xDSL gebruikers

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

70. Het BIPT merkt op dat op de dag van de lancering WLR niet beschikbaar zal zijn voor Belgacom xDSL klanten. De BROW bevat geen indicatie vanaf wanneer dit wel mogelijk is. Belgacom verklaart dat het retailfacturatiesysteem niet op tijd aangepast geraakt om de Belgacom factuur op te splitsen tussen Belgacom xDSL en WLR.
71. Belgacom merkt tijdens de vergadering van 31 augustus 2006 op dat dit een historische beslissing is. 
72. Het Platform aanvaardt niet dat Belgacom ADSL gebruikers niet kunnen inschrijven op de WLR diensten voor eind 2007. Hierdoor worden meer dan 1 miljoen klanten (i.e. één derde van de volledige markt) gegijzeld. Daarnaast heeft het weinig nut voor de WLR operatoren om een marketing campagne te lanceren in 2007 als één derde van de geïnteresseerden moet afgewezen worden.
73. Belgacom merkt in haar brief van 27 oktober 2006 op dat de IT aanpassingen vertraging opgelopen hebben, waardoor de WLR dienst pas een paar weken na de lancering beschikbaar zal zijn voor wholesale xDSL gebruikers.

Ontwerpbesluit BIPT en motivatie

74. Belgacom moet artikels 43 en 44 van Appendix A schrappen. Het referentieaanbod voorgesteld door Belgacom is op dit punt niet conform met de beslissing van de Raad van 19 juni 2006 i.v.m. de toegangsmarkt. Het BIPT is de mening toegedaan dat de timing van 1 april 2007 zoals vastgelegd in de eindbeslissing van de marktanalyse moet gerespecteerd worden. WLR moet op 1 april 2007 beschikbaar zijn voor alle abonnementen, zonder onderscheid. Het permanent of tijdelijk afschermen van de xDSL-klanten bij Belgacom of de alternatieve operatoren van WLR heeft een te grote impact op de concurrentie inzake het telefoonabonnement om voor het BIPT aanvaardbaar te zijn.
75. Onafhankelijk van de abonnementsformule moet de eindgebruiker kunnen overstappen naar een WLR operator, waarbij telefonie via CPS aangeboden wordt. Het permanent of tijdelijk

uitsluiten van bepaalde migratiescenario's zorgt voor discriminatie op de toegangsmarkt en oneerlijke concurrentie.

76. De reden die Belgacom aanvoert voor de uitsluiting van het migratiescenario ten aanzien van Belgacom xDSL-klienten (met name dat Retail xDSL in de meeste systemen gedocumenteerd is als attribuut van een PSTN/ISDN dienst) is anno 2006 niet meer gerechtvaardigd.

Eind 2006:

- is de telecomsector reeds gedurende bijna 9 jaar geliberaliseerd. Sedert die 9 jaren bestaat de juridische mogelijkheid dat aan Belgacom WLR opgelegd wordt.
 - wordt ADSL reeds sedert ongeveer 8 jaar door Belgacom aangeboden in bundel met het telefoonabonnement. Minstens sedert de inwerkingtreding van artikel 112 op 30 juni 2005 moet het voor Belgacom duidelijk zijn dat het telefoon- en internetdiensten los van elkaar moet kunnen aanbieden (cfr. artikel 112, 1°)
 - is al meer dan 4 jaar bekend dat de Europese Commissie breedbandinternet en het telefoonabonnement situeert in verschillende markten die in aanmerking komen voor ex-ante regulering
77. In die omstandigheden de koppeling tussen xDSL en PSTN/ISDN in de systemen van Belgacom in stand houden, is geen houding die kan toegeschreven worden aan een zorgvuldige en redelijk vooruitziende SMP-operator. Het kan dan ook niet ingeroepen worden als een geldige reden om WLR op datum van 1 april 2007 uit te sluiten in bepaalde migratiescenario's.
78. Daarnaast wil het BIPT opmerken dat Belgacom pas in 1998 Skynet overgekocht heeft en dat er voordien in de facturatiesystemen van Belgacom wel een opsplitsing bestond in de facturatie tussen internettoegang en internetabonnementskosten. Het is pas in een later stadium dat die twee elementen in het facturatiesysteem van Belgacom in één rubriek gebundeld werden.
79. Het BIPT vindt dat de alternatieve operatoren niet kunnen opdraaien voor de historische beslissingen van Belgacom en aanvaardt deze kosten niet als onderdeel van de WLR-opstartkosten. Belgacom heeft zelf bevestigd dat ze dergelijke aanpassing al lang willen uitvoeren, maar niet deden door de te hoge kosten. Het kan niet dat Belgacom dergelijke hoge kosten om hun eigen retailsystemen aan te passen op WLR afschuift omdat ze zelf de kosten niet wil dragen, maar wel de voordelen.

ANDERE AANPASSINGEN

80. Hieronder worden nog een aantal aanpassingen en verduidelijkingen gevraagd aan bepaalde artikels van Annex A:
81. De definitie die Belgacom voorstelt onder artikel 2 moet vervangen worden door de definitie van de ERG Remedies Paper, vermeld in voetnoot 66 van het besluit omtrent de marktanalyse.
82. Omwille van transparantie moet Belgacom verduidelijken wat bedoeld wordt met "WLR line exists" in artikel 4. Aan Belgacom wordt gevraagd voorbeelden te geven van deze bepaling, zoniet moet deze passage eruit.
83. Belgacom moet in artikel 8 van Annex A verduidelijken over welke 'separate platforms' dit kan gaan om de transparantie te verhogen. A priori dienen alle bijkomende diensten deel uit te maken van het WLR aanbod, het feit dat dergelijke diensten op een ander platform zitten mag daar geen afbreuk aandoen. Belgacom dient op dit punt de niet-discriminatieverplichting te respecteren.
84. Belgacom moet in hoofdstuk 3.2 van Annex A omwille van transparantie zeggen wat er met uitgefaseerde diensten gebeurt. In de tri-laterale vergadering van 20 oktober 2006 heeft Belgacom geïnformeerd dat deze diensten ook worden doorverkocht indien die reeds geactiveerd werden op die telefoontoegang.
85. Belgacom moet in artikel 33 van Annex A 'Belgacom Classic Pricelist' vervangen door 'WLR Pricelist', want dit is niet transparant omdat de WLR-operatoren de Belgacom retailprijslijst niet

kennen en Belgacom de WLR prijzen in BROW niet automatisch kan laten veranderen door hun retailprijzen aan te passen. Elke prijsverandering in BROW moet voorgelegd worden aan het BIPT.

86. Omwille van transparantie moet Belgacom in artikel 69 van Annex A 'for technical reasons' verduidelijken en de reden waarom de order niet aanvaard wordt in de reject vermelden.

V. PLANNING & OPERATIONS

PLANNING

Aantal activiteiten per dag

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

87. Belgacom heeft in het BROW voorzien dat de provisioning volumes stap per stap verhoogd zullen worden als gevolg van de automatisatie en de learning curve:

- 1) Start (from the start off till end of 2nd month after initiating): 800 requests per day
- 2) Extend (from the 3th month till end of 6th month) : 1600 requests per day
- 3) Full (from the 7th month till review based on market need) : 2500 requests per day

88. Volgens Platform overschrijdt de marktvraag heel sterk het maximaal aantal WLR activiteiten dat Belgacom per dag gaat uitvoeren. Met dergelijke quota's is het volgens hen onmogelijk om een grote en aantrekkelijke marketingcampagne te lanceren omdat Belgacom de vraag niet gaat kunnen volgen. Het Platform vraagt meer automatisatie om sneller grotere volumes mogelijk te maken.
89. Het Platform merkt ook op dat ze geen zicht hebben op de volumes die de andere operatoren gevraagd hebben zodat ze niet kunnen inschatten hoeveel activiteiten Belgacom voor elk van hen zal uitvoeren en waardoor ze geen marketingplannen kunnen opstellen. Op dergelijke manier kan er geen eerlijke competitie ontstaan op markten 1 en 2.
90. Het BIPT stelt zich vragen bij de efficiëntie van het proces. Het gaat om puur administratieve aanpassingen die zeer eenvoudig zijn, maar wel heel kostelijk als ze manueel moeten uitgevoerd worden. Het BIPT vraagt zich dan ook af waarom Belgacom geen macro als tussenoplossing heeft doorgevoerd om de efficiëntie te verhogen en de werklast te verlagen.

Ontwerpbesluit BIPT en motivatie

91. Het BIPT merkt op dat met de voorgestelde 300.000 activiteiten in 2007 en de 600.000 activiteiten in 2008 het ongeveer 21 maanden gaat duren vooraleer alle huidige CPS-klanten omgezet kunnen worden. Verschillende operatoren hebben reeds hun eerste forecasts overgemaakt aan het BIPT. Hieruit blijkt dat de geschatte marktvraag de door Belgacom aangeboden volumes overstijgt. De te beperkte capaciteit gaat de competitie belemmeren omdat de eindgebruikers langer verplicht worden om bij Belgacom te blijven en de alternatieve operatoren geen grootschalige marketingcampagne kunnen opzetten aangezien de volumes te beperkt zijn om een mogelijk grote respons te kunnen verwerken.
92. Overeenkomstig principe (10) van hoofdstuk II van dit besluit moet er een efficiënte procedure uitgewerkt worden voor de toepassing in de komende maanden van de doorverkoop van de telefoonaansluiting. Belgacom moet een efficiënt systeem instellen opdat de doorverkoop van de telefoonaansluiting operationeel is tegen 1 april 2007. De volumes die Belgacom voorstelt in zijn voorstel van BROW voldoen niet aan dit principe, op grond van de bovenstaande observaties.
93. Belgacom dient dan ook de volumes in artikel 25 van Annex E als volgt aan te passen:

- Start: 1600 requests per day
- Extend: 2400 requests per day
- Full: 4800 requests per day

Hierdoor worden er in 2007 544.000 WLR klanten geactiveerd en kunnen op 15 maanden tijd alle CPS-eindgebruikers omgezet worden.

94. Op basis van Artikel 10, § 2 van de Toegangsrichtlijn en artikel 58 van de wet van 13 juni 2005 werd in de marktanalyse aan Belgacom een verplichting inzake non-discriminatie opgelegd, die ervoor moet zorgen dat de WLR-operator even efficiënt te werk kan gaan als de retaildiensten van Belgacom..
95. Voor het omzetten van de bestaande CPS gebruikers naar WLR+CPS gebruikers zijn er maar weinig administratieve ingrepen nodig die gelijkaardig zijn met ingrepen die Belgacom Retail moet uitvoeren bij het veranderen van het tariefplan en de facturatiegegevens. Belgacom heeft voorgesteld om op maximum 300.000 telefoonaansluitingen WLR te activeren in 2007 : dit is minder dan het aantal Happy Time aanvragen dat Belgacom heeft behandeld in [redacted] maanden (+/- [redacted] activaties). Belgacom was dus in staat om maximum [redacted] aanvragen per maand te behandelen in de eerste drie maanden na de lancering van Happy Time. Hiermee is dus vastgesteld dat Belgacom in staat is om heel wat aanvragen te behandelen net na de lancering van een nieuw retailproduct. Volgens het non-discriminatieprincipe moet een dergelijke behandeling ook mogelijk zijn voor de WLR processen waarbij het eveneens vooral om administratieve behandelingen gaat.

OPERATIONELE ASPECTEN

Projecten voor klanten met meerdere lijnen

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

96. De BROW bevat geen operationele informatie over hoe er met meerdere lijnen omgegaan wordt. Artikel 33 van Annex F verwijst wel naar korting bij het simultaan activeren van verschillende lijnen op één adres.
97. Belgacom meldt in de vergadering van 13 oktober 2006 dat project management kan aangevraagd worden om de WLR-activatie van een klant met meerdere lijnen te coördineren.

Ontwerpbesluit BIPT en motivatie

98. Om voldoende transparantie te bekomen en de implementatie van WLR efficiënt te kunnen uitvoeren, moet Belgacom aan de BROW een operationeel stuk toevoegen dat meer informatie geeft over meerdere installaties op één site en hoe project management zal gebeuren.
99. Het BIPT vraagt aan Belgacom om een voorstel tot tekstformulering over te maken tegen 15 november 2006. Het BIPT zal dit voorstel dan opnemen in het definitieve besluit.

VI. CONTRACTUEEL

LoA

Schriftelijke overeenkomst

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

100. Verschillende operatoren vinden een schriftelijke overeenkomst drempelverhogend en vragen om net zoals bij het BRUO en BROBA geen schriftelijke drempel te creëren om een positieve marktevolutie te bewerkstelligen. Een goede controle op het naleven van de handelspraktijken en het toevoegen van zware boetes aan artikel 135 voor slaming kan volgens hen veel problemen voorkomen zonder drempels te veroorzaken.

Ontwerpbesluit BIPT en motivatie

101. Het akkoord over de activering van de dienst voor doorverkoop van de telefoonaansluiting moet naar analogie van artikel 135 van de wet betreffende de elektronische communicatie uitdrukkelijk en schriftelijk zijn of vastgelegd zijn op andere duurzame drager die door Belgacom moet geconsulteerd kunnen worden binnen het kader van het in annex H beschreven verificatieproces. Met een duurzame drager wordt bedoeld: *“ieder hulpmiddel dat de eindgebruiker in staat stelt om persoonlijk aan hem gericht informatie op te slaan op een wijze die deze informatie gemakkelijk toegankelijk maakt voor toekomstig gebruik [...], en die een ongewijzigde reproductie van de opgeslagen informatie mogelijk maakt”* (Memorie van Toelichting bij de wet van 20 juli 2006 houdende diverse bepalingen, *Parl. Stukken*, Kamer, 2005-2006, Doc 2518/001, p. 58). De tekst van Annex H dient aangepast te worden om het geven van de uitdrukkelijke voorafgaande toestemming via een duurzame drager mogelijk te maken.
102. De ervaringen met CPS in de voorbije jaren hebben aangetoond dat er maatregelen getroffen moeten worden om onterechte activeringen of deactiveringen te voorkomen. Het werken met een schriftelijk en vooraf in het referentieaanbod vastgelegde “Letter of Authority” (LoA) en “Letter of Authority for Deactivation” (LoD) heeft ertoe bijgedragen om dergelijke onterechte overgangen terug te dringen. De wetgever heeft dezelfde filosofie overgenomen in artikel 135 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie. De inhoudelijke vereisten die inzake de schriftelijke LoA of LoD worden opgelegd in het referentieaanbod moeten ook terug te vinden zijn op de duurzame drager.
103. Zonder de nodige schriftelijke of aan een geschrift gelijkwaardige⁸ waarborgen zou het BIPT de deur openzetten voor (nieuwe) problemen, terwijl het hoge aantal CPS-activeringen aantoont dat een schriftelijke overeenkomst geen barrière vormt voor de ontwikkeling van de concurrentie.
104. Totdat de wetgever artikel 135 heeft aangepast teneinde ook rekening te houden met de introductie van WLR moet Annex H ook voorzien in een verificatieproces waarbij het BIPT tussenkomt. Dit verificatieproces dient qua stappen en principes gelijk te zijn aan het verificatieproces dat door Belgacom werd uitgewerkt in § 4.2.1. van de versie van BRIO 2004, die goedgekeurd werd volgend op het besluit van het BIPT van 16 december 2003 met betrekking tot het voorstel van referentie-interconnectieaanbod van Belgacom voor het jaar 2004, en met name de opmerkingen van het BIPT in punt 4.e van dat besluit. Het Instituut verduidelijkt dat het bedrag van de compensatie en de terugbetaling van de aan de lijn verbonden kosten, die Belgacom naar voren schuift in punt 1.6 van annex H, kunnen behouden blijven, gelet op de analogie met artikel 135.

Het Belgacom-klantnummer

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

105. Volgens Scarlet identificeert een klantnummer enkel de Belgacom-klant, niet de aansluiting. Belgacom heeft blijkbaar geen unieke permanente identificatie van een aansluiting. Men mag de alternatieve operatoren niet opzadelen met de inefficiënties en onvolkomenheden van Belgacom.

⁸ cfr. Artikel 16 van de wet van 11 maart 2003 betreffende bepaalde aspecten van de diensten van de informatiemaatschappij.

106. Het verkrijgen van het Belgacom-klantnummer vormt volgens TELE2/Versatel een hoge toegangdrempel die er niet hoeft te zijn. Indien die informatie wordt behouden, zou de concurrentie toegang moeten krijgen tot die informatie (toegang tot de volledige database), anders dan via het huidige IVR (078-nummer), dat zeer traag en heel onvolledig is. Ter herinnering: de mededeling van het Belgacom-klantnummer heeft altijd als enige doel gehad om fouten met de activering van een verkeerde lijn te vermijden, en niet om slaming te voorkomen. De risico's op fouten zouden worden beperkt door toegang te verlenen tot de volledige database van de Belgacom-klantnummers en er zou geen onnodige toegangdrempel worden gecreëerd.
107. Het Platform wijst erop dat ingeval van nummeroverdraagbaarheid de recipiëntoperator evenmin het klantnummer van de donoroperator moet doorgeven en dat de praktijk aantoont dat er geen operationele problemen zijn.

Ontwerpbesluit BIPT en motivatie

108. Het BIPT begrijpt het standpunt van de alternatieve operatoren die stellen dat het vereisen van het Belgacom-klantnummer op de LoA en in de WLR request een barrière vormt om klanten te winnen, maar is anderzijds erg bevreesd dat het wegvallen van deze enige controle aanleiding zal geven tot zowel ongewilde vergissingen met kwalijke gevolgen als oneerlijke praktijken (zoals hardselling). Door het vergelijken van het oproepnummer met het klantnummer is het voor Belgacom mogelijk om te vermijden dat er een WLR-activatie wordt uitgevoerd op een verkeerde lijn. Dit laatste heeft immers zware gevolgen: niet alleen wordt er ten onrechte een verandering uitgevoerd op het vlak van de operator die het abonnement factureert maar ook wordt het verkeer van de betrokken klant buiten de wil van de klant naar de alternatieve operator geleid. Indien de CLI niet door de alternatieve operator herkend wordt, dan worden alle oproepen verworpen en kan de betrokken klant niet meer telefoneren (weinig klanten kennen immers de override-mogelijkheid via 1551). Indien de CLI toch door de alternatieve operator aanvaard wordt, dan zal de klant na een zekere tijd een factuur ontvangen van een operator waarmee hij nooit een overeenkomst inzake het abonnement en het afhandelen van verkeer heeft afgesloten.
- Rekening houdende met de mogelijke reële risico's van het afschaffen van het klantnummer op de LoA en het aangeleverde cijfermateriaal van Belgacom in de voorbereiding op BRIO 2004, waarbij op basis van een extrapolatie zich ongeveer 3.000 gevallen zouden voordoen waarbij een foutief oproepnummer wordt geactiveerd, is het BIPT van oordeel dat het noodzakelijk is om het klantnummer te behouden op de LoA.
109. De oplossing die Belgacom in Annex H naar voren schuift, bestaande uit het beschikbaar stellen van een 078-nummer waarop het klantnummer van de eindgebruiker kan verkregen worden mits het geven van oproepnummer en geboortedatum, is analoog aan de regeling die goedgekeurd werd volgend op het besluit van het BIPT van 16 december 2003 met betrekking tot het voorstel van referentie-interconnectieaanbod van Belgacom voor het jaar 2004. Deze oplossing is een maatregel die, gelet op alle relevante omstandigheden en factoren, het best tegemoet komt aan het bezwaar van de alternatieve operatoren dat de klant zijn klantnummer niet altijd bij de hand heeft. WLR operatoren toegang geven tot de volledige klantendatabase van Belgacom zou wel vergissingen uitsluiten maar zou globaal genomen niet helpen in de strijd tegen slaming, integendeel.

Deactivatie van de WLR-dienst

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

110. De BROW vereist wel een schriftelijke toestemming (LoA) om een Belgacom toegangslijn te migreren naar WLR, maar er is nergens sprake van een LoD die de eindgebruiker moet ondertekenen indien Belgacom de klant terugwint.

111. Belgacom vindt dat een LoD niet thuis hoort in het WLR referentieaanbod. Ze gaan echter procesmatig wel steeds een handtekening aan een eindgebruiker vragen in het geval van winback.

Ontwerpbesluit BIPT en motivatie

112. Op basis van de verplichting tot non-discriminatie, dient ook de retailafdeling van Belgacom een gestandaardiseerde "Letter of Authority for WLR deactivation" (WLR LoD) aan te bieden aan de eindgebruikers die een WLR-dienst wensen te deactiveren. Deze LoD moet toegevoegd worden aan de BROW.

113. Het BIPT beslist dat Belgacom de volgende tekst moet gebruiken:

"Toelating voor de facturatie van het telefoonabonnement door Belgacom

naam:.....

voornaam:

straat nummer

postcode gemeente

Klantnummer

Hoofdtelefoonnummer*

**nummers gerelateerd aan het hoofdtelefoonnummer/reeks van nummers (MSN) waarvoor aanvraag van toepassing is:*

_____, _____, _____, _____, _____

De titularis van de hierboven vermelde telefoonnummers, vraagt dat zijn telefoonabonnement, samen met de bijkomende diensten op zijn lijn, opnieuw gefactureerd wordt door Belgacom en geeft daartoe aan Belgacom het mandaat om hiervoor de nodige stappen uit te voeren.

De houder van de nummers moet zijn contractuele verplichtingen ten opzichte van zijn huidige operator nakomen.

Handtekening van de titularis van de nummers:

Datum:"

114. Totdat de wetgever artikel 135 heeft aangepast teneinde ook rekening te houden met de introductie van WLR moet Annex H ook voorzien in een verificatieproces waarbij zowel de OLO als het BIPT kunnen tussenkomen. Dit verificatieproces dient qua stappen en principes gelijk te zijn aan het verificatieproces dat door Belgacom werd uitgewerkt in § 4.2.1. van de versie van BRIO 2005, die goedgekeurd werd volgend op het besluit van het BIPT van 14 december 2004 met betrekking tot het voorstel van referentie-interconnectieaanbod van Belgacom voor het jaar 2005, en met name de opmerkingen van het BIPT in punt 4.g van dat besluit.

Geldigheidsduur LoA

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

115. Het Platform vindt de geldigheidsduur van 2 maanden na de datum van de handtekening veel te kort in vergelijking met de provisioning capaciteit die Belgacom voorziet. De nodige capaciteit wordt volgens hen ver onderschat, waardoor er heel wat activatie-aanvragen langer dan 2 maanden gaan duren doordat Belgacom niet in staat is voldoende aan de marktvrage te voldoen. Een geldigheidsduur van 6 maanden is het minimum.

Ontwerpbesluit BIPT en motivatie

116. Het BIPT volgt het standpunt en de redenering van het Platform. Een geldigheidsduur van slechts 2 maanden voorzien is in de hierboven geschetste omstandigheden onredelijk. Belgacom moet de 2 maanden in artikel 8 van Annex H als volgt veranderen:

« During the first nine (9) months after the launch of WLR, the validity period of the Letter of Authority is limited to six (6) months as from the date of its signature. A Letter of Authority signed more than 9 months after the WLR launch has a validity period of two (2) months as from the date of its signature. »

CONTRACT ASPECTEN TUSSEN BGC EN WLR OPERATOR

Minimumduur WLR toegangslijn

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

117. Het Platform gaat niet akkoord met de minimum contractduur van 1 jaar die Belgacom naar analogie met retail heeft vastgelegd voor elke WLR toegangslijn afzonderlijk. Ze merken op dat er geen minimumduur is voor CPS. Het platform gaat eventueel wel akkoord met een minimumduur van één jaar in het geval van een nieuwe aansluiting.

Ontwerpbesluit BIPT en motivatie

118. Een minimum contractduur wordt normaal gezien opgelegd om de opgelopen activatiekosten te kunnen recupereren over een bepaalde duurtijd van het abonnement. Enkel in het geval van een opzegging van een abonnement voor het einde van de eerste 12 maanden, wordt op retailniveau een vergoeding door Belgacom gevraagd. Indien een klant na minder dan een jaar tijd overstapt naar een WLR-operator, zal deze klant de opzegvergoeding aan Belgacom verschuldigd zijn, zodat Belgacom steeds verzekerd is van minimum 1 jaar abonnenementsinkomsten.

119. Op WLR-niveau moet dus geen bijkomende vergoeding gevraagd worden, tenzij dan voor een nieuwe klant die rechtstreeks klant wordt bij een WLR-operator, en niet is overgegaan van Belgacom naar deze operator. In dat geval zou Belgacom niet verzekerd zijn van minimum 1 jaar abonnenementsinkomsten, en dus kan een bijkomende vergoeding wel gevraagd worden voor dit type klanten (die dus via de WLR-operator een echte activatie hebben gekregen). Belgacom past artikel 56 van Appendix A aan en legt enkel een minimum contractduur op voor een nieuwe telefoonaansluiting.

SLA

Forecasting

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

120. Het Platform merkt op dat de nauwkeurigheid van forecasting die gevraagd wordt in de eerste 3 maanden onaanvaardbaar is omdat het zeer moeilijk is om de marktvraag te forecasten voor een nieuwe dienst.

121. De alternatieve operatoren begrijpen dat er forecasting nodig is die zo accuraat mogelijk is om de automatische processen te dimensioneren. Aangezien er een erg beperkte (hoofdzakelijk administratieve) mankracht nodig is om een activatie uit te voeren, zou de forecasting enkel indicatief mogen zijn en geen financiële compensaties mogen inhouden voor Belgacom.

122. Talk Talk protesteert tegen de financiële compensaties die Belgacom vraagt in het geval van incorrecte forecasting. Ze stellen zelf een andere incentive voor om operatoren correcte forecasts te laten maken. In Groot-Brittanie krijgen de operatoren met correcte forecasts een voordeel bij de dagelijkse verdeling van het beschikbare volume.

123. Het Platform gaat er niet mee akkoord dat Belgacom de horizon, de frequentie en de modaliteiten van deze forecasts eenzijdig oplegt.

124. Het Platform merkt op dat de capaciteit die Belgacom voorziet voor de WLR-activaties te laag is en dat het daarom zinloos is forecasts te maken omdat de marktvraag toch veel hoger zal liggen.

Ontwerpbesluit BIPT en motivatie

125. Aangezien het om een nieuw product gaat wordt de gevraagde nauwkeurigheid van de forecasting als excessief beschouwd. Belgacom past de artikels 20 en 21 van Annex E als volgt aan:

20. The forecasting system in scope of this offer is based on a rolling forecast for one year with monthly submissions for the whole of Belgium.

*21. The forecasted volume for month M will be compared with the forecast for month M-1. The deviation on the 1st month will be – 10 % and + 10 %. The deviations for the second and the third month can be higher 20% or lower 20% than the transmitted volumes the previous month. **The volumes planned for the following nine months are indicative.***

Artikel 22 wordt aangepast op basis van de voorgestelde afwijkingen in het voorgestelde artikel 21. Artikel 23 wordt geschrapt aangezien het een duplicaat is van artikel 20.

126. Belgacom moet artikel 27 van Annex E schrappen en mag aldus geen financiële compensaties vragen in het geval van overforecasting aangezien er slechts erg beperkte (hoofdzakelijk administratieve) mankracht nodig is om een activatie uit te voeren.

127. Het BIPT wil echter wel een incentive voor nauwkeurig forecasting toevoegen door de verdeling van de beschikbare capaciteit daarvan afhankelijk te maken:

25% of the available provisioning capacity will be equally divided between the WLR operators that had a forecasting deviation of less than 10% in the previous month. The remaining 75% provisioning capacity will be equally divided between all WLR operators.

128. Enerzijds gaat het om een nieuw product waarbij de WLR-operatoren moeilijk kunnen inschatten hoe groot de marktvraag zal zijn en anderzijds loopt Belgacom minimale extra kosten op bij overforecasting van één WLR-operator aangezien het gaat om pure manuele handelingen en die overschatte vraag door de beperkte activatiecapaciteit in veel gevallen kunnen gecompenseerd worden door de grotere vraag bij andere WLR-operatoren.

129. Het BIPT merkt op dat het systeem waarbij de beschikbare capaciteit verdeeld wordt op basis van de forecasting nadelen vertoont, in het geval van overforecasting of fluctuaties in dagelijkse volumes. Aangezien Belgacom geen aanvragen meer aanvaardt van een operator die reeds zijn toegekende capaciteit bereikt heeft, zal die nooit door de grotere vraag van de ene WLR-operator op de overforecasting van een andere WLR-operator kunnen compenseren. Dit zal vaak optreden want de forecasting zal nooit 100% juist zijn, Belgacom weigert elke binnenkomende aanvraag die boven het beloofde volume aan die andere operator gaat. Het BIPT vraagt aan Belgacom om dit operationeel aspect te herbekijken en een aangepaste formulering aan het BIPT voor te stellen voor 15 november 2006 zodat het BIPT deze formulering kan opnemen in het definitieve besluit.

Afsluitende opmerking

130. Dit forecasting voorstel zal verder besproken worden in de volgende vergadering van de trilaterale WLR werkgroep op 10 november 2006.

Andere SLA aspecten

131. Het BIPT zal zich in het volgende ontwerpbesluit pas uitspreken over de andere SLA aspecten zoals o.a. de scope, de voorgestelde duur van de provisioning timers en repair timers, ...

VII. PRICING & BILLING

RECURRING FEE

132. Het wholesale tarief, door Belgacom toe te passen bij de doorverkoop van telefoonaansluitingen, kan op verschillende wijzen vastgesteld worden. Meer bepaald kan er gekozen worden voor een 'retail minus'- of 'cost plus'-benadering⁹.
133. Het BIPT heeft ervoor geopteerd om – toch zeker in de beginfase van het aanbieden van de doorverkoop van telefoonaansluitingen – te werken met een retail minus-prijs¹⁰. Dit komt overeen met de keuze die de meeste landen die al een doorverkoop van telefoonaansluitingen aanbieden, genomen hebben.
134. Bij een retail minus-prijsbepaling spreekt het voor zich dat vertrokken wordt van de retailprijs voor de dienst, waarvan een aantal kosten worden afgetrokken die de historische operator niet meer oploopt in geval van een wholesale-verkoop. Daarnaast moeten er ook een aantal componenten worden toegevoegd aan deze retail minus-waarde. Deze hebben betrekking op de specifieke kosten m.b.t. het aanbieden van de wholesaledienst.

Vertrekbasis voor de retail minus-benadering

Standpunt van de marktpartijen

135. Verschillende marktpartijen zijn van mening dat een Discovery Line abonnement ook moet worden opgenomen in het WLR-aanbod. Het standpunt van Belgacom dat dit abonnement zal worden opgenomen in het wholesale-aanbod aan een normale 'classic line' wholesaleprijs, wordt gecontesteerd door verschillende alternatieve operatoren. Dit zou volgens hen immers een price squeeze betekenen. Verder wordt geargumenteed dat het zeer twijfelachtig is dat de alternatieve operatoren een gelijkaardig aanbod als Discoverly Line kunnen ontwikkelen aan de hand van een combinatie van WLR en CPS, temeer daar Discovery Line vaak een 'naked DSL'-product is. Een grondige analyse van de belpatronen van Discovery Line-abonnees dringt zich volgens hen op.
136. Een marktpartij stelt dat de additionele gesprekskosten in het geval van Discovery Line daarenboven ook moeten worden doorgerekend aan de WLR-operator, na toepassing van een retail-minus.
137. Er wordt benadrukt dat het WLR-aanbod moet worden toegepast op alle PSTN en ISDN BA formules, dus ook Duo Line, Twin Line, cascade etc.

Beslissing van het BIPT

138. Het BIPT zal een 'uniek referentie retailtarief' bepalen en dit als basis gebruiken voor de berekeningen¹¹. Dit tarief is een reflectie van de abonnementsprijzen die door Belgacom worden gevraagd aan haar eindgebruikers. Een onderscheid kan hierbij gemaakt worden tussen PSTN-lijnen en ISDN-BA lijnen. Het BIPT maakt hierbij gebruik van de retailtarieven die van toepassing zijn op 1 april 2007.

⁹ Cf. § 2.3.2 (p. 129) van het Besluit van de Raad van het BIPT van 19 juni 2006 betreffende de definitie van de markten, de analyse van de concurrentievoorwaarden, de identificatie van de operatoren met een sterke machtspositie en de bepaling van de gepaste verplichtingen voor de retailmarkten van de cluster "Toegang", geselecteerd in de Aanbeveling van de Europese Commissie van 11 februari 2003: Markt 1: Toegang tot het telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere gebruikers & Markt 2: Toegang tot het telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers.

¹⁰ Cf. § 2.3.3 (p. 129) van het Besluit van de Raad van het BIPT van 19 juni 2006 (marktanalyse markt 1 & 2)

¹¹ Cf. § 2.3.2 (p. 130) van het Besluit van de Raad van het BIPT van 19 juni 2006 (marktanalyse markt 1 & 2)

139. Uiteraard strekt de scope van het WLR-aanbod zich niet uit tot abonnementsformules waarin een aantal belminuten zijn inbegrepen, omdat het aan de OLO zelf is om desgewenst dergelijke pakketformules te ontwikkelen. Het 'uniek referentie retailtarief' zal echter wel rekening houden met alle 'zuivere' abonnementstarieven en –formules die door Belgacom aangeboden worden. Hierbij wordt in de eerste plaats gedacht aan het Discovery Line-tarief. Belgacom beschouwt deze abonnementsformule als kostendekkend, wanneer rekening wordt gehouden met de extra opbrengsten die Belgacom uit de verkeersinkomsten van een dergelijke lijn kan halen. Bovendien werd door Belgacom eveneens aangegeven dat ook andere dan telefonie-diensten (bv. breedband) voor een globaal rendabel resultaat kunnen helpen zorgen. Om die reden zal het 'uniek referentie retailtarief' een gewogen gemiddelde¹² zijn van de verschillende abonnementsformules, waarbij voor Discovery Line de standaard abonnementskost verhoogd wordt met een bedrag dat deze extra opbrengsten vertegenwoordigt (cf. infra).
140. Het gewogen gemiddelde zal net zoals bij de berekening van de BRUO-tarieven 2006 daarenboven ook rekening houden met de abonnementskost voor een begunstigde van het sociale tarief. Het gewogen gemiddelde wil immers een weergave zijn van de gemiddelde inkomsten van Belgacom, en dit betekent dat de sociale abonnementen moeten worden meegerekend. Er kan geargumenteed worden dat het sociale tarief niet kostendekkend is, en Belgacom dus reeds verlies zou doen op deze abonnementen, zonder dat ze nog maar worden opgenomen in het gewogen gemiddelde. Dit tekort aan opbrengsten zal door Belgacom echter gecompenseerd worden door de andere abonnementsinkomsten zodat de individuele standaard abonnementsprijs in feite een stukje bevat dat de sociale korting moet vergoeden. Indien de alternatieve operatoren een WLR-prijs zouden betalen die vertrekt van dit gewogen gemiddelde exclusief sociale abonnees, zouden zij door die (in principe 'te hoge') WLR-prijs ook een stuk van de Belgacom-sociale korting vergoeden, en dat kan niet de bedoeling zijn. Om die reden moet in het gewogen gemiddelde rekening gehouden worden met de 'overrecuperatie' op de normale abonnementen, en dit kan gebeuren door in het gewogen gemiddelde de sociale tarieven mee op te nemen. Merk op dat voor deze sociale abonnees de 'reële abonnementskost' moet worden meegerekend, wat betekent dat alle sociale abonnees die Belgacom in surplus op haar marktaandeel heeft, moeten worden meegewogen aan de standaard abonnementsprijs (aangezien het fonds voor de universele dienstverlening inzake sociale tarieven Belgacom vergoedt voor het verschil). De sociale abonnees die zij conform haar marktaandeel zou moeten hebben, en waarvoor zij dus zelf de sociale korting moet dragen, moeten worden meegerekend aan een abonnementsprijs die overeenkomt met wat de sociale abonnee zelf betaalt (standaard abonnementsprijs – sociale korting), althans voor de PSTN-berekening. Voor ISDN-BA abonnementen draagt Belgacom geen verplichting er sociale kortingen op toe te kennen, zodat er ook geen recuperatie van het fonds voor de universele dienstverlening inzake sociale tarieven zal plaatsvinden. De sociale kortingen moeten daarom voor ISDN-BA behandeld worden als normale kortingen of promoties (cf. infra), en meegerekend worden in het gemiddelde aan de prijs die de abonnee zelf betaalt.
141. Concreet zal voor PSTN-lijnen een gewogen gemiddelde van het Classic-abonnement¹³, het Discovery Line-abonnement, het Duo Line-abonnement en het sociale abonnement gebruikt worden, en voor ISDN-BA lijnen zal vertrokken worden van het standaardabonnement, het Twin-abonnement en het sociale abonnement. Als gewicht wordt het gemiddelde aantal klanten van elke abonnementsformule van het afgelopen jaar (2005 in dit geval) genomen.
142. Wat Discovery Line betreft, wordt de abonnementsprijs verhoogd met de extra inkomsten die Belgacom haalt uit het belverkeer van een dergelijke klant: het product van het gemiddelde aantal belminuten per maand van een Discovery Line-klant en de 'surcharge' per minuut (i.e. 0,124 EUR). Merk op dat het BIPT geen rekening zal houden met eventuele andere opbrengsten op een dergelijke lijn die kunnen helpen om de kosten te dekken, zoals bijvoorbeeld het ADSL-abonnement. Hiervoor zijn meerdere redenen. Ten eerste ligt het verschil met het voice-verkeer in het feit dat een ADSL-abonnement op een Discovery Line niet aan een surcharge is onderworpen. Indien dit abonnement moet helpen de kosten te dekken van de lijn, dan zou moeten geconcludeerd worden dat bij een Classic-abonnement, waarbij de ADSL-prijs

¹² Op basis van de verdeling van de verschillende abonnementsformules bij de Belgacom-klanten.

¹³ Hieronder worden ook de abonnementstypes verstaan die een variant zijn op het Classic-abonnement en aan een gelijke prijs aangeboden worden op retail-niveau i.e. cascade en in-dialing.

dezelfde is, er grote “verborgen” extra marges worden geboekt door Belgacom. Verder is het niet uitgesloten dat indien een klant overstapt naar WLR (een ‘narrowband’ product), Belgacom de ADSL-opbrengsten van die klant behoudt¹⁴. Zo kan Belgacom nog steeds kosten recupereren via dit kanaal. Ten slotte blijkt het globaal genomen weinig realistisch om rekening te kunnen houden met de eventuele (meer-)opbrengsten van alle andere diensten dan de voice-traffic.

143. Merk op dat een benadering op basis van retail-minus, rekening houdend met de BRUO-tarieven en bij een correcte vaststelling van de grootte van de minus, steeds zorgt voor een juiste incentive voor de marktspelers. Indien er immers geen voldoende grote marge gecreëerd zou worden met de retailprijs (de ‘plafondprijs’), zou het aanbod van doorverkoop van telefoonaansluitingen wellicht niet succesvol zijn. Voor de alternatieve operatoren wordt het dan zeer moeilijk om te concurreren met de retailabonnementstarieven van de historische operator, zodat de klant weinig voordelen van concurrentiedruk zou ervaren. Het werken met een retail-minus ondervangt dit probleem. Het rekening houden met de BRUO-tarieven als ‘bodemprijs’ helpt er anderzijds voor zorgen dat de prijs van doorverkoop van telefoonaansluitingen voldoende afwijkt van de prijs voor de ontbundeling van het lokale aansluitnet, zodat investeringen niet ontmoedigd worden en er niet enkel servicegebaseerde competitie kan ontstaan. Ook vermeldt het marktanalyse-document dat de doorverkoopprijs niet ontmoedigend mag werken op het investeren door kabelnetwerken in hun infrastructuur¹⁵. Besloten kan worden dat de voorgestelde benadering een effect in de gunstige richting zal hebben op de marktontwikkeling.

Termen in mindering te brengen

Standpunt van de marktpartijen

144. De minus moet rekening houden met de verschillende aspecten die eigen zijn aan een WLR-aanbod. Een marktpartij noemt de volgende kostencomponenten die door Belgacom vermeden zullen worden: billing, bad debt, customer service, IT & logistics, systematische promoties, sales & marketing en retention, fraude management, branding,....
145. Ook wordt opgemerkt dat de kosten van het Happy Time-kostenmodel en van Discovery Line moeten geanalyseerd worden, om de consistentie van het WLR-aanbod met deze te verzekeren.

Beslissing van het BIPT

146. Uiteraard vermijdt Belgacom een aantal kosten door een retailverkoop te vervangen door een wholesaleverkoop. Het gaat meer bepaald om kosten voor billing & bad debt m.b.t. de eigen retailklanten en commerciële kosten (marketing, teleboetieks, klantendienstverlening,...). Het bedrag van deze kosten per retailklant moet in mindering gebracht worden van de abonnementsprijs. Het BIPT wenst hierbij zoveel mogelijk consistentie met het retail-minus model dat tot nu toe voor de berekening van de BRUO-tarieven is gebruikt behouden.
147. Bij de toelichting van de retail-minus voor *Billing en Bad debt*, is door Belgacom sterk benadrukt dat belangrijke delen van de systemen voor retail facturatie ook verder zullen gebruikt worden voor de facturatie van WLR, nl: “De facturatie van de WLR dienst zal worden uitgevoerd via de bestaande facturatie voor retail klanten (COB) mits bepaalde aanpassingen [...] Dit is de meest efficiënte oplossing”¹⁶. Het BIPT aanvaardt bijgevolg de herevaluatie die Belgacom gemaakt heeft van de kosten die in rekening kunnen genomen worden bij de bepaling van de minus voor Billing & Bad Debt (retail). Merk op dat aangezien de resultaten van het ABC-model van Belgacom voor 2005 pas eind november 2006 beschikbaar zullen zijn, geen gebruik gemaakt kan worden van deze data. Om die reden kiest het BIPT ervoor om de (aangepaste) waarden

¹⁴ Opgemerkt moet worden dat in het Belgacom-voorstel in de beginfase WLR niet mogelijk zal zijn op een lijn met een Belgacom-ADSL-abonnement, maar dit is slechts tijdelijk.

¹⁵ Cf. § 2.3.2 (p. 130) van het Besluit van de Raad van het BIPT van 19 juni 2006 (marktanalyse markt 1 & 2)

¹⁶ Presentatie van BGC omtrent WLR dd. 6/10/2006 aan het BIPT – slide 13

met betrekking tot 2004 te gebruiken. Belgacom zelf haalt overigens aan dat zij niet verwacht dat de cijfers voor 2005 wezenlijk zouden verschillen van die voor 2004.

148. Voor de *commerciële kosten* heeft Belgacom eveneens in een herevaluatie ten opzichte van de kostenopgave voor de BRUO 2006 voorzien. Het verwijst hiervoor o.a. naar kosten voor ontwikkeling en beheer van het WLR-product, ondersteuning en training van verkoopskanalen, ... Het BIPT gaat er niet mee akkoord dat deze argumenten een kleinere minus voor de commerciële kosten justifiëren in vergelijking met de BRUO 2006. Immers, bepaalde van de kosten die volgens Belgacom niet wegvallen in het kader van WLR, moeten volgens het BIPT wel in mindering worden gebracht. Andere kosten waar Belgacom naar verwijst worden in de methodologie van het BIPT gerecupereerd via de verrekening van de werkingsskosten in o.a. de eenmalige kost per activatie per lijn (cf. infra), en moeten dus toch in mindering van de retail rental fee worden gebracht. Dit betekent dat de commerciële kosten die gebruikt zijn in het BRUO-model, zonder aanpassing worden overgenomen voor de berekening van de WLR-minus.
149. Merk tot slot op dat, gezien de allocatie van de kosten van de managementactiviteiten op basis van de Equal Proportionate Mark-Up methode¹⁷, het aangewezen is om erop toe te zien dat de proportie overhead in de WLR recurring fee consistent is met deze regel. Immers, het wegnemen uit de vertrekbasis voor de retail minus-benadering van kosten verbonden aan een aantal activiteiten - die bovendien voor een relatief belangrijk deel uit manpower bestaan¹⁸ - maakt een herschaling van de overheadkosten noodzakelijk. Deze benadering wordt eveneens bevestigd in een PIB van de IRG omtrent Retail Minus¹⁹.
150. Concreet zal het verschil tussen de (vertrekbasis x overhead%) en de (WLR zonder overhead-aanpassing x overhead%) als absolute term in mindering gebracht worden. Het percentage overhead is afgeleid uit het rapport omtrent de gescheiden rekeningen 2004. Hierin is immers een totale waarde van de management activiteiten opgegeven²⁰, alsook een indicatie van de totale ABC en PPP-kosten²¹.

Toe te voegen termen

Standpunt van de marktpartijen

151. Een operator is van mening dat het retail bad debt gedeelte moet verwijderd worden uit de tarieven zonder het toevoegen van een wholesale-equivalent, en dit omdat Belgacom een financiële garantie van de WLR-operatoren eist, terwijl de Belgacom retailklant een dergelijke garantie niet geeft.

Beslissing van het BIPT

152. Zoals reeds vermeld in de voorgaande paragraaf, valt de billing & bad debt kost niet volledig weg voor Belgacom indien het telefoonaansluitingen verkoopt aan WLR-operatoren in plaats van aan consumenten. Deze kost is echter niet vergelijkbaar met de oorspronkelijke kost, waardoor een (lagere) billing & bad debt kost zou moeten worden toegevoegd als compensatie voor de kosten die Belgacom oploopt door de wholesaleverkoop.

¹⁷ Cf. Zie hiervoor onder andere het rapport van Ernst & Young 'Controle van de gescheiden boekhouding 2004 van Belgacom NV van publiek recht': verwijzing naar globale sleutel op pag. 37 waarbij bovendien wordt gespecificeerd dat wij de bepaling van deze sleutel de 'BGC SA total remuneration cost' een gewicht van 50% krijgt.

¹⁸ Cf. Informatie m.b.t. gedetailleerde opdeling van de commerciële activiteiten die o.a. in het dossier Happy Time aan het BIPT gecommuniceerd werd.

¹⁹ Cf. Principles of Implementation and Best Practice regarding the use and implementation of Retail Minus pricing as applied to electronic communication activities (dd. 8 February 2006)

²⁰ Zie figuur op pag. 14 van het rapport 'Controle van de gescheiden boekhouding 2004 van Belgacom NV van publiek recht' (dd. 28 december 2005)

²¹ Zie figuur op pag. 59 van het rapport 'Controle van de gescheiden boekhouding 2004 van Belgacom NV van publiek recht' (dd. 28 december 2005)

153. Het BIPT is bovendien van mening dat de raming van de toe te voegen term voor *wholesale billing* zoals bepaald voor de BRUO 2006 niet geschikt is voor wat betreft het WLR-product. Immers, Belgacom gaf eerder al aan dat WLR-facturatie in het retail-facturatiesysteem geïntegreerd zal worden, waar voor de andere wholesalediensten een apart systeem ontwikkeld werd, nl; *'Voor de andere wholesale diensten bestaat er een ander facturatiesysteem (IBIS).'*²² De toe te voegen term voor de wholesale facturatie, dient bijgevolg kleiner te zijn bij WLR dan bij BRUO.
154. Wat *bad debt* betreft, kan opgemerkt worden dat deze voor BRUO 2006 een waarde gelijk aan 0 had. Het BIPT zal ook deze waarde overnemen voor WLR, aangezien het van mening is dat de financiële modaliteiten in het Wholesale Line Rental-aanbod het risico op wanbetalers uitsluiten (cf. voorziene financiële garanties²³).

Frequentie en tijdstip van betaling

Observaties van het BIPT en/of resulterend uit de consultatie

155. De alternatieve operatoren merken op dat de Belgacom klant steeds twee maanden abonnementsgeld vooruit betaalt. Dit geld wordt door Belgacom niet terugbetaald als de eindgebruiker verandert van operator. Belgacom merkt op dat ze vrij de commerciële voorwaarden met hun klanten kan bepalen en ziet geen reden om daar iets aan te veranderen.
156. Het BIPT merkt op dat alhoewel de eindgebruiker nu onderdeel uitmaakt van het marktaandeel van de alternatieve operator, het nog steeds om dezelfde toegangslijn gaat, waarvoor Belgacom dan gemiddeld één maand lang twee maal betaald wordt bij de overstap van de klant: éénmaal door de klant via een twee maanden vooruitbetaald abonnement en een tweede maal door de WLR operator bij het betalen van de WLR rental fee. Belgacom haalt onterecht voordeel uit deze situatie.
157. De alternatieve operatoren vragen aan het BIPT om Belgacom te verplichten haar eindgebruikersvoorwaarden voor telefoondiensten aan te passen opdat Belgacom het gedeelte van het abonnementsgeld dat overeenstemt met de periode dat de lijn gemigreerd is naar een andere operator en aan die andere operator onder één of ander wholesaledienst (BROW, BRUO Raw Copper, BROBA ADSL without voice,...) aangerekend wordt, terug te storten aan de eindgebruiker. Een andere optie is voor hen het WLR-abonnementsgeld pas aanrekenen vanaf het moment dat de voorafbetaalde periode is afgelopen.
158. Een marktpartij is van mening dat door de voorzieningen van Belgacom in zijn voorstel tot BROW, een WLR-operator vroeger betaalt voor een lijn dan een Belgacom-retailklant. Dit verschil in timing zou moeten vertaald worden in een extra korting.
159. Een andere marktpartij deelt deze mening, en ziet daarenboven als alternatieve oplossing ook een schrapping van deze bepaling, zodat een post-payment van toepassing zou zijn.

Ontwerpbesluit BIPT en motivatie

160. Het Raadgevend Comité voor de Telecommunicatie heeft in zijn advies van 29 maart 2006 bepaald dat artikel 49, tweede lid van de algemen voorwaarden van Belgacom [...] nietig overeenkomstig artikel 31, § 1, van de Handelspraktijkenwet, omdat het een kennelijk onevenwicht schept in de contractuele betrekkingen door aan Belgacom een financieel voordeel te verlenen zonder enige compensatie voor de consument. Het BIPT kan, zoals door de alternatieve operatoren gevraagd, Belgacom niet verplichten om zijn algemene voorwaarden aan te passen. Het kan wel de maatregel nemen dat Belgacom op wholesaleniveau geen tweede maal een recuperatie verkrijgt van een dienst. Belgacom dient dan ook artikel 53 van

²² Presentatie van BGC omtrent WLR dd. 6/10/2006 aan het BIPT – slide 13

²³ Cf. punt 38-40 van de General Terms and Conditions van Belgacom's Reference Offer Wholesale Line Rental, voorgelegd ter consultatie.

Annex F aan te passen zodat er pas een rental fee aangerekend wordt voor de toegangslijn en de daarop geïnstalleerde diensten vanaf het moment dat de door eindgebruiker voorafbetaalde termijn afgelopen is.

161. Belgacom factureert de abonnementskosten aan zijn retailklanten steeds ex ante, en dit tweemaandelijks. De vraag rijst dan ook of deze facturatiemethode moet doorgetrokken worden op wholesale-niveau. Concreet moet dus gekozen worden tussen een ex ante en ex post facturatie, en daarnaast tussen een maandelijkse en een tweemaandelijks frequentie. In lijn met de BRUO-modaliteiten, vindt het BIPT het de meest geschikte oplossing om de facturatie door Belgacom aan de WLR-operatoren voor de doorverkoop van de telefoonaansluiting maandelijks en ex post te laten gebeuren. Naast de consistentie met de bestaande wholesale-aanbiedingen (BRIO, BRUO, BROBA, ADSL Wholesale), bestaat een andere reden erin dat op deze manier de alternatieve operatoren niet aan prefinanciering van Belgacom moeten doen. De mogelijkheid tot prefinanciering kan echter niet worden uitgesloten voor WLR-operatoren die deze financieringswijze willen aanwenden als financiële garantie.

Evolutie van de methodologie


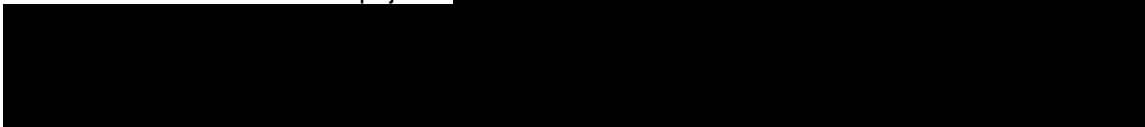
162. Merk op dat de hier voorgestelde retail minus-methodologie voor doorverkoop van telefoonaansluitingen zijn nut kan blijven bewijzen zelfs indien de methodologie voor de bepaling van de ontbundelingstarieven wijzigt, wat verwacht wordt naar de toekomst toe. Een herziening van de retail-minus benadering in geval van een herziening van de benadering voor de vaststelling van de BRUO-tarieven is niet aan de orde.

Evolutie van de WLR-tarieven

163. Er is voorzien dat de WLR-tarieven periodiek zullen herberekend worden²⁴. Bij deze herziening kan naast de vertrekbasis, ook de waarde van de termen die in mindering worden gebracht en de termen die worden toegevoegd opnieuw worden geëvalueerd. De manier waarop dit gebeurt kan mogelijk worden beïnvloed door de parameters en de resultaten van het nieuw te ontwikkelen BRUO model.
164. Bij de verandering van de retailtarieven wordt niet automatisch de WLR tarieven aangepast. Een aanpassing van de BROW kan enkel na goedkeuring door het BIPT volgens artikel (14) van hoofdstuk II van dit ontwerpbesluit. Artikel 52 van Annex F moet geschrapt worden.
165. Belgacom kan aan het BIPT vragen om de tarieven te herzien, waarna het BIPT binnen de 3 maanden een definitief besluit zal nemen. De laatste zin van artikel 36 van Annex F moet als volgt aangepast worden:

“Belgacom will inform the BIPT about a retail price change or changes in the price conditions. The BIPT will decide within 3 months whether to change the BROW.”

Promoties m.b.t. abonnementen

166. Het BIPT heeft opgemerkt dat Belgacom regelmatig promoties toepast op de standaard-retail-abonnementsprijzen. 
- 

²⁴ Cf. § 2.3.3 (p. 134) van het Besluit van de Raad van het BIPT van 19 juni 2006 (marktanalyse markt 1 & 2).

[REDACTED]

167.

168.

169. Praktisch gezien zal van de totale waarde van toegekende promoties op abonnementen in 2005 een maandelijks gemiddelde berekend worden, en dit zal afgetrokken worden van het product van de retail-abonnementsprijzen en volumes aan abonnementen. Het is dat verschil dat dan zal gedeeld worden door het volume aan abonnementen, om een uniek referentie-retailtarief te bekomen.

Resultaat van de berekening

170. Aan de hand van de hierboven beschreven methodologie, wordt een minuspercentage van 9,2% op de standaard retail-abonnementsprijs die van toepassing is op 1 april 2007 bekomen voor PSTN en 5,3% voor ISDN-BA. De resulterende maandelijks wholesale-fees zullen van toepassing zijn op alle abonnementstypes binnen respectievelijk PSTN en ISDN-BA. Dit betekent dat er geen specifieke prijs per abonnementstype zal bestaan, maar één gemiddelde prijs binnen PSTN en één binnen ISDN-BA.

BEHANDELING VAN BIJKOMENDE DIENSTEN EN SPECIFIEKE KOSTEN EN VERGOEDINGEN

171. Gelinkt aan de telefoonaansluiting (direct of indirect), kunnen ook een aantal 'supplementaire diensten' onderscheiden worden die door Belgacom worden aangeboden aan de retailklanten en die ook deel moeten uitmaken van een WLR-aanbod (cf. supra). Ook voorziet Belgacom een aantal specifieke kosten en vergoedingen in zijn retail catalogus. Bij diverse hiervan is het ook relevant om in een 'wholesale equivalent' ervan te voorzien, om de doelstelling van single billing te kunnen realiseren.

Standpunt van de marktpartijen

172. Een marktpartij merkt op dat als algemene regel de minus voor bijkomende diensten dezelfde moet zijn als die voor de maandelijks rental fee. Er wordt verwezen naar het voorbeeld van

andere landen, waar historische operatoren vaak een kleinere marge op bijkomende diensten toepassen in het kader van WLR, en zo de mogelijkheid voor andere operatoren om competitief te zijn op de toegangsmarkt, verkleinen.

173. Verder wordt het feit bekritiseerd dat er in geval van een opzegging van het contract vóór de minimumduur van 1 jaar, een fee van toepassing is die overeenkomt met 100% van de rental fee van de resterende maanden tot aan 1 jaar. Aangezien er geen kosten voor Belgacom aan verbonden zijn, wordt er geargumenteed dat er geen reden is om operatoren deze kost te laten betalen. Er wordt benadrukt dat ook voor CPS er geen dergelijke minimumduur is.

Beslissing van het BIPT

174. Voor de tarifiering van deze diensten, die niet door de alternatieve operator zelf kunnen aangeboden worden, zijn er verschillende mogelijkheden. In sommige andere landen is er bijvoorbeeld voor geopteerd om het retailtarief van deze diensten door de incumbent te laten factureren aan de alternatieve operator, die dit op zijn beurt doorfactureert aan de eindklant. Het probleem van een dergelijke benadering is echter dat de alternatieve operator zelf ook nog kosten heeft aan het aanbieden (doorfactureren) van deze supplementaire diensten. Als gevolg daarvan kan de alternatieve operator wat betreft deze diensten in principe nooit concurreren met de historische operator. Daarenboven vallen bepaalde retailkosten voor Belgacom weg indien de diensten op wholesale-niveau verkocht worden, zodat de prijs te hoog zou liggen. Het BIPT is dan ook geen voorstander van deze benadering.
175. Een theoretisch gezien optimalere benadering zou erin kunnen bestaan om ook voor de supplementaire diensten een systeem van retail-minus op te stellen, waarbij voor elke dienst een wholesale-prijs bepaald wordt. Het BIPT is echter van mening dat een dergelijke aanpak ('dienst per dienst') niet haalbaar is in praktijk. De bepaling van deze 'minus' zou een onevenredige werklast en kost met zich meebrengen, in verhouding tot het belang van deze diensten. Daarenboven is de correctheid van deze methode niet gegarandeerd, aangezien de mogelijkheid bestaat dat de prijs van deze diensten op retailniveau niet gebaseerd is op de kosten, en rekening kan houden met recuperatie via andere kanalen.
176. Het BIPT neemt daarom als pragmatische tussenoplossing de optie om voor de supplementaire diensten te werken met dezelfde minus als degene die van toepassing is op het retail-PSTN-abonnement. Op die manier kan de alternatieve operator beter concurreren met de prijzen van de historische operator, maar vermijdt men de problemen die zouden ontstaan bij het toepassen van een specifieke minus per dienst.
177. Dit betekent ook dat diensten die door Belgacom gratis geleverd worden op retail-niveau, ook gratis zullen worden geleverd bij Wholesale Line Rental. Indien ervan uit gegaan wordt dat de prijs van deze diensten geïncorporeerd is in het standaard abonnementsgeld, is het logisch dat deze ook gratis in het wholesale-abonnement zitten, aangezien Belgacom een vergoeding blijft ontvangen voor deze diensten op wholesale-niveau. Merk overigens op dat dit overeen komt met het BROW-voorstel van Belgacom.
178. Een opmerking die hierbij moet gemaakt worden is dat de minus die van toepassing zal zijn op deze bijkomende diensten en specifieke kosten en vergoedingen, geen rekening mag houden met de promoties op abonnementen, die wel in rekening worden genomen bij de bepaling van de minus voor de recurring fee. Indien dezelfde minus zou worden toegepast, zou er immers vanuit gegaan worden dat ook voor deze bijkomende diensten en specifieke kosten en vergoedingen er identieke promoties worden gegeven, en dit is niet het geval, bijvoorbeeld een sociale korting zal enkel gelden op het abonnementsgeld en niet op de bijkomende diensten. Concreet is het BIPT uitgegaan van een situatie waarbij de kortingen zich beperken tot het eigenlijke abonnement en werd er abstractie gemaakt van de uitzonderlijke situaties waarbij ook korting op bepaalde bijkomende diensten of vergoedingen zijn toegekend door Belgacom. Dit betekent dat de minus een tweede maal wordt bepaald aan de hand van het gewogen gemiddelde van de verschillende abonnementsprijzen en dat dezelfde retailkosten dan in mindering worden gebracht van dit gewogen gemiddelde. Dit zal uiteraard leiden tot een kleinere procentuele minus dan die voor de recurring fee, zodat de promoties op abonnementen geen twee keer worden verrekend.

Uitzonderingen

179. Een eerste uitzondering bij dit principe van 'uniforme minus' wordt gemaakt voor 'Calling restriction to infokiosk (077, 0903, some 50 remote countries)', waarvoor het BIPT de door Belgacom voorgestelde activatiekost van 4,8 EUR aanvaardt. De reden waarom deze dienst gratis is op retailniveau, moet gezocht worden in een wettelijke voorziening die stelt dat Belgacom gratis een blokkering moet aanbieden aan zijn klanten voor deze nummers en kan dus niet vergeleken worden met de andere gratis aangeboden diensten.
180. Verder zullen de kosten voor werken (zoals trenching, interne kablering ed.) die niet gratis zijn op retailniveau, op wholesale-niveau worden gefactureerd aan deze retailprijs, zonder het inachtnemen van een minus. Het BIPT gaat er immers van uit dat deze werken gefactureerd worden aan kostprijs, en dat er geen marges op worden genomen, en er ook geen (bv. commerciële) kosten aan worden toegewezen.

Opmerking m.b.t. installaties

181. Het BIPT heeft opgemerkt dat via promoties de installatie vaak gratis wordt aangeboden door Belgacom. Net zoals voor promoties m.b.t. abonnementen, kan geargumenteed worden dat hiermee rekening moet worden gehouden bij de bepaling van de WLR-fees, [REDACTED]

182. [REDACTED]

183. [REDACTED]

184. Concreet zal het BIPT de minus bepalen door de kortingen die Belgacom heeft toegekend in 2005 ('gewone' en sociale) te vergelijken met de 'theoretische installatie-opbrengsten' voor 2005. Dit resulteert in een percentage dat, na sommering met de uniforme minus die commerciële kosten ed. elimineert, zal dienst doen als minus voor de retail-installatieprijzen. Merk op dat deze berekening afzonderlijk voor PSTN en ISDN-BA zal gebeuren.

Opmerking m.b.t. Small Network Adaptations

185. Voor Small Network Adaptations (SNAs) zal eveneens een retail-minus-tarief van toepassing zijn, wat gezien het gratis zijn op retail-niveau, ook het gratis leveren op wholesale-niveau inhoudt.
186. Op retail-niveau is Belgacom in het kader van de universele dienstverlening immers verplicht om iedereen aan een zelfde prijs aan te sluiten, zonder discriminatie m.b.t. bijvoorbeeld de uit te voeren werken op het niet-privatieve gedeelte, wat betekent dat Belgacom deze SNAs gratis zal aanbieden, en dat kan verondersteld worden dat de kost van deze verrekend zit in andere tarieven. Indien de alternatieve operatoren wel een prijs voor deze zouden moeten betalen, zouden ze dus dubbel betalen aangezien de kost ervan niet enkel rechtstreeks betaald wordt,

maar indirect via de vergoeding voor de andere diensten. Om die reden moeten SNAs ook op wholesaleniveau gratis worden aangeboden.

187. Merk op dat Belgacom op deze manier een gedeelte van de kosten doorschuift naar de eindklanten van de WLR-operator (in de mate dat ze het doorschuift naar haar eigen eindklanten), maar dat er geen extra recuperatie van de kost via de WLR-operator gebeurt per Small Network Adaptation. Belgacom past de BROW aan zodat er nergens nog kosten gevraagd worden voor SNAs.

Resultaat van de berekening

188. Wanneer bij de bepaling van de minus geen rekening wordt gehouden met promoties m.b.t. abonnementen, dan wordt een minuspercentage van 6,20% voor PSTN en 5,44% voor ISDN-BA bekomen. Het zijn deze percentages die in mindering worden gebracht van de verschillende bijkomende diensten en specifieke kosten en vergoedingen.
189. Voor installaties zal een minus van 57,48% voor PSTN en 57,13% voor ISDN-BA van toepassing zijn. De grote waarde van deze minus wordt verklaard door de vele promoties op installaties die in 2005 door Belgacom zijn toegekend.

SPECIALE NUMMERS

190. Zoals in de consultatie weergegeven, zijn er nog een aantal speciale nummers die momenteel nog door Belgacom zelf doorgerekend worden aan de CS/CPS klanten. Het respecteren van het principe van één facturerende partij vraagt ook voor deze speciale nummers een speciale regeling in het kader van het WLR aanbod.
191. Analoog met de benadering bij de supplementaire diensten, is voor het BIPT een doorfacturatie van de oproepen naar deze nummers aangewezen. Het BIPT opteert hier voor een doorfacturatie waarbij de wholesaleprijs identiek is aan de retailprijs, dus zonder het in rekening nemen van een minus. Het BIPT oordeelt dat het hier gaat over een communicatiedienst en niet over een toegangsdienst. Het is voor deze laatste markt dat de hiervoor besproken minus bepaald is. Speciale nummers vallen buiten de toegangsmarkt, en zijn bijgevolg niet noodzakelijk aan een zelfde minus onderhevig.

SYSTEEM OPZET- EN WERKINGSKOSTEN

Standpunt van de marktpartijen

192. Er wordt aangehaald dat geen **set-up fee** vereist is voor Belgacom voor het aanbieden van ADSL Wholesale, BRUO en BROBA. De 'provisioning en billing' kenmerken van deze drie diensten zijn daarenboven zeer vergelijkbaar met die van WLR. CPS daarentegen vereist meer performante billingkarakteristieken, en daar is de set-up fee beperkt tot € 19.000. Tot slot wordt opgemerkt dat Europese benchmarks aantonen dat het voorgestelde bedrag buiten proporties is en aldus onaanvaardbaar.
193. Er wordt daarenboven bezwaar gemaakt tegen de recuperatie van de volledige opstartkost via de eerste afnemer van WLR, met nadien een verrekening indien er meerdere WLR-afnemers zouden zijn. Het risico dat hiermee gepaard zou gaan, zou ervoor zorgen dat geen enkele operator WLR opneemt. Bovendien is deze aanpak in het verleden niet efficiënt gebleken voor colocatiediensten, aangezien de operatoren zelf Belgacom tot recuperatie moeten aansporen en het aantal deelnemende operatoren moeten verifiëren. Voor WLR zou deze verificatie zelfs niet mogelijk zijn. Een aanpak consistent met CPS wordt verkozen.
194. Ook wordt geargumenteed dat indien de WLR-**activatie-fee** hoger zou zijn dan die voor CPS, verschillende operatoren geen gebruik zullen maken van het WLR-aanbod. Het voorstel van Belgacom zou zelfs leiden tot een duurtijd van 15 jaar voor een WLR-operator om deze prijs te

recupereren (op basis van een minus van 2% op de rental fee), en dan wordt nog geen rekening gehouden met de kosten van de operatoren zelf. Een eenvoudig IT-systeem zou moeten geïmplementeerd worden, en afgeschreven over 10 jaar en over het aantal verwachte activiteiten.

195. Verder moeten volgens een marktpartij in de migratiekosten ook operationele migratiekosten worden opgenomen, wat zowel het onderhoud van de elektronische systemen als een personeelskost (voor beantwoorden vragen van operatoren) inhoudt. Ook wordt gesteld dat er geen activatie- of deactivatiekosten voor een klant mogen zijn, of dat deze in elk geval niet die voor CPS-activaties of voor ADSL Wholesale mogen overschrijden, en enkel 'elektronische activiteiten' moeten compenseren.
196. Bepaalde marktpartijen verkiezen een behandeling van de **stelsystemkosten** naar analogie met hetgeen de Nederlandse regulator OPTA heeft toegepast, en verwijzen specifiek naar de proportionele toerekening van bepaalde kosten, waarbij ook de retailafdeling van de historische operator beschouwd wordt als een WLR-afnemer. Op die manier worden Belgacom en de andere operatoren op een gelijk competitief niveau geplaatst.

Beslissing van het BIPT

197. Om de doorverkoop van telefoonaansluitingen mogelijk te maken moet er geïnvesteerd worden in aanpassingen van diverse (IT-) systemen. Ook zullen er kosten verbonden zijn aan het gebruik en de werking van het systeem (o.a. onderhoud). Het BIPT geeft hieronder weer op welke manier deze kosten moeten worden gerecupereerd, en wat dit betekent voor de types van prijzen. Merk op dat het voor deze tarieven niet mogelijk is om aan de hand van retail-minus te worden bepaald, aangezien er geen retail-equivalent van deze kosten bestaat. Om die reden zullen de tarieven op basis van kostenbasing vastgelegd worden²⁵.

Basisprincipes bij de recuperatie van de stelsystemkosten voor WLR

198. Ter vaststelling van de manier waarop de stelsystemkosten gerecupereerd kunnen worden, moeten enerzijds beslissingen worden genomen omtrent de manier waarop de kosten over Belgacom zelf en andere operatoren worden gespreid. Anderzijds zijn beslissingen nodig omtrent de tariefstructuur (nl. tarief per operator of per lijn, éénmalige tarieven of 'recurring' tarieven,...).
199. Bij het nemen van deze beslissingen, wenst het BIPT zich te laten leiden door de principes die hieromtrent door de IRG zijn vastgesteld²⁶. Deze PIB verwijst rechtstreeks naar het Artikel 13 van de 'Access Directive':

'National Regulatory Authorities shall ensure that any cost recovery mechanism or pricing methodology that is mandated serves to promote efficiency and sustainable competition and maximise customer benefits'

200. Ook zal het BIPT er bij de vaststelling van de tariefstructuur op toezien dat hierdoor geen drempel wordt gecreëerd voor de toetreding tot de Wholesale Line Rental dienst. Dit houdt o.a. in dat de finale tariefstructuur rekening houdt met de hoogte van de te recupereren kosten en dus ook de mate waarin een spreiding van deze kosten aangewezen lijkt.

Spreiding van de kosten over Belgacom en de alternatieve operatoren

201. Qua principe is het BIPT van mening dat – overeenkomstig de principes die bij de recuperatie van de kosten voor 'equal access' (oftewel CPS²⁷) geldig zijn – Belgacom ook moet bijdragen in

²⁵ Merk op dat deze werkwijze ook is toegepast door OPTA, cf. Ontwerpbesluit Tariefregulering Wholesale Line Rental dd. 06/10/06.

²⁶ Cf. 'Principles of Implementation and Best Practice regarding cost recovery principles' as decided by the Independent Regulatory Group (dd. 24 september 2003).

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.

202. Het BIPT verwijst hierbij 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:

“Should the costs only be recovered from the OAU’s (and by implication only from the customers if the OAU’s) 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.”

203. 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 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.

204. De implementatie van dit principe, houdt in dat moet bepaald worden:

- In welke kostencategorieën Belgacom moet bijdragen;
- Op basis van welke verdeelsleutel de kosten over Belgacom en de alternatieve operatoren verdeeld worden.

Identificatie van de relevante systeemkosten

205. Het BIPT heeft in het consultatiedocument een opsomming gegeven van de volgens haar relevante systeemkosten. Hieronder vielen ontwikkelingskosten, implementatiekosten, onderhoudskosten en dergelijke meer.

206. Belgacom geeft in het voorstel tot BROW een kost van 8.594.000 EUR aan als opzetkost. Deze kost omvat een preliminaire studie in drie fases, waarvan voor elk de kost geraamd wordt. De derde fase omvat het verzekeren van de compatibiliteit met xDSL retail, met andere woorden het aanpassen van het retailfacturatiesysteem om de koppeling tussen het telefoonabonnement en breedband internet ongedaan te maken.

207. Het BIPT is van mening dat deze laatste kost niet kan worden aanvaard. Zoals reeds aangehaald en geargumenteed in het hoofdstuk “CPS + Belgacom xDSL gebruikers” van dit ontwerpbesluit.

208. Dit komt erop neer dat het BIPT slechts een kost van [REDACTED] aanvaardt als relevante opzetkost die kan worden toegewezen aan Wholesale Line Rental. Het vervolg van dit document beschrijft hoe deze kost zal verdeeld en gerecupereerd worden.

Recuperatie van systeemkosten bij WLR

²⁷ Afhankelijk van de lidstaten, wordt Carrier PreSelection ook wel aangeduid met de term ‘Equal Access’, terwijl Carrier Selection op zijn beurt in sommige landen als ‘Easy Access’ wordt omschreven.

209. Het BIPT heeft hierboven reeds aangehaald dat wat betreft de spreiding van de kosten, zij het opportuun vindt zich te laten leiden door de principes die bij CPS zijn toegepast. Ook wat betreft de manier van recuperatie, is zij van mening dat de beslissing voor WLR zich moet laten inspireren door de CPS-methodiek.

Beschrijving van recuperatie van CPS-kosten

210. Om Carrier PreSelection (CPS) mogelijk te maken, werden door Belgacom diverse investeringen gemaakt en operationele processen uitgewerkt.

211. De kost die hieraan verbonden is, kan via verschillende tariefcomponenten door Belgacom gerecupereerd worden. Wat deze componenten betreft, heeft het BIPT in 1999 een onderscheid gemaakt tussen de recuperatie over een welbepaalde periode van 'upfront' investeringskosten enerzijds en de "recurring werkingskosten" anderzijds.

212. Globaal gezien werden er voor Belgacom 3 manieren bepaald om de CPS-kosten te recupereren:

- Via een differentiatie in de tarieven voor de collecting dienst in vergelijking met de tarieven voor de terminating dienst;
- Via de 'CPS bringing into service one-time fee' (de 'fee per operator');
- Via de 'One-time fee for the activation of CPS on a particular end-user line' (de 'fee per lijn').

- Collecting tarieven

213. De initiële systeemopzetkost werd gerecupereerd via de collecting tarieven (en dit gespreid over een periode van 4 jaar). Er werd voor geopteerd – op basis van het principe van de *equal access* – om de initiële systeemkost voor CPS te verdelen over alle collecting trafiek. Die bestaat enerzijds uit collecting verkeer van de OLOs en anderzijds uit collecting verkeer van Belgacom zelf. Het lokale en zonale verkeer werd uitgesloten aangezien daarvoor geen CPS mogelijk was. Merk op dat hiermee gekozen werd voor een recuperatie gespreid over de tijd, en geen eenmalige "up-front" betaling (cf. infra).

214. Een evaluatie van de kostenrecuperatie na 4 jaar leerde dat ongeveer ██████████ van de totale recuperatie ten laste van Belgacom gekomen is.

- CPS bringing into service one-time fee en One-time fee for the activation of CPS on a particular end-user line

215. Vanaf BRIO 2004 werd recuperatie van de CPS-kosten door Belgacom verder mogelijk door de 'CPS bringing into service one-time fee' en de 'One-time fee for the activation of CPS on a particular end-user line' (voor werkingskosten).

216. De eerste component is een eenmalige fee per operator, die werd vastgesteld op een hoogte van 19.000 EUR. Deze fee is op niet-discriminerende wijze toegepast op elk van de operatoren die CPS-diensten wensten af te nemen, ongeacht het tijdstip waarop zij hun aanvraag hiervoor ingediend hebben.

217. De tweede component is een fee per nieuwe CPS-klant, dus voor elke activatie. Deze fee omvat onder andere een IT-kost en ook een vergoeding voor 'after sales & inquires'. Deze fee schommelde de afgelopen jaren rond 5 à 7 EUR (gemiddelde voor eenvoudige en complexe installaties).

Implicaties voor recuperatie van WLR-kosten

218. In lijn met het voorgaande, oordeelt het BIPT dat een recuperatie van de WLR-opzetkosten onder andere moet gebeuren via een volumeafhankelijk tarief, te vergelijken met het collecting verkeer. Voor WLR komt dit overeen met een verdeling van de kosten over de toekomstige

migraties²⁸. Hierbij moet niet alleen rekening gehouden worden met de volumes aan abonnementen die migreren van Belgacom naar een alternatieve operator, maar ook met de volumes aan abonnementen die van een alternatieve operator naar Belgacom migreren. Het BIPT oordeelt dat een raming hiervan over een langere periode aangewezen is. Aangezien een evaluatie van WLR voorzien is 18 maanden na de start ervan, wordt de totale kost in eerste instantie verdeeld over volumes die een schatting zijn van de migraties over de eerste 18 maanden.

219. In het voorgaande is reeds weergegeven dat volgens het niet-discriminatiebeginsel Belgacom mee deze kosten moet dragen. Dit betekent dat aan de volumes migraties in het eerste jaar ook de retailaansluitingen van Belgacom moeten toegevoegd worden²⁹. Zo is er geen discriminatie tussen Belgacom retail en de WLR-operatoren. De resulterende fee moet zorgen voor een recuperatie van het totaal van de aanvaarde opstartkost. Merk op dat op deze manier net zoals bij CPS een gedeelte van de totale kost door Belgacom zal worden gedragen.
220. Het BIPT merkt op dat het voorstel van Belgacom, waarbij elke operator die instapt in het aanbod een zeer hoge eenmalige fee betaalt (afhankelijk van het aantal operatoren), een te grote instapdrempel zou creëren voor de alternatieve operatoren. Om die reden wordt voor een fee per migratie gekozen. Het BIPT erkent echter wel de voordelen van het principe van een eenmalige upfront fee, en beslist daarom dat een gedeelte van de totale opstartkost via een dergelijk tarief kan gerecupereerd worden, wat overigens ook in lijn is met de CPS-modaliteiten (19.000 EUR per operator). De eenmalige activatie-fee per operator wordt vastgesteld op 20.000 EUR per operator. Belgacom schrapt artikels 13 tot en met 21 en 24 van Annex F.
221. Aan de hand van een inschatting van het aantal WLR-operatoren, kan dan worden bepaald welk gedeelte van de totale opzetkostprijs nog moet gerecupereerd worden via een volumeafhankelijke fee. Aangezien het Instituut op dit moment nog niet weet hoeveel operatoren WLR gaan aanbieden en over welke volumes dit zal gaan, heeft het BIPT een voorzichtige inschatting gemaakt die een prijsindicatie geeft. Op basis van een betere inschatting van de volumes en het aantal WLR-operatoren zal de prijs door het BIPT nog aangepast worden voor WLR gelanceerd wordt.
222. Tot slot dekt de CPS bringing into service one-time fee de wederkerende kosten van het CPS-systeem (werkingskosten). Het equivalent hiervan bij WLR zou neerkomen op een fee per migratie. Aangezien ook een gedeelte van de opstartkost in een tarief per migratie is gegoten, betekent dit dat het uiteindelijke tarief uit twee componenten zal bestaan, waarbij de tweede component dus, zoals gezegd, de onderhouds- en werkingskosten van het systeem vertegenwoordigt. Deze tweede component is overigens een kost die ook moet worden gerecupereerd via de andere activiteiten die deze kost veroorzaken, zoals WLR change en WLR cancel (cf. infra).
223. Om een schatting van deze jaarlijks wederkerende kost te bekomen, beroept het BIPT zich ook op de overeenkomstige CPS-kosten. Voor BRIO 2005 en BRIO 2006 werd door het BIPT een kost van respectievelijk X_1 EUR en X_2 EUR in rekening genomen als werkingskost die van de alternatieve operatoren moet gerecupereerd worden. Dit komt neer op respectievelijk $Y_1\%$ en $Y_2\%$ van de initiële opzetkost. Merk op dat deze cijfers op de periode 2003-2004 gebaseerd zijn, gekenmerkt door een opvallend groot volume aan CPS activaties en desactivaties. Dit leidt het BIPT ertoe te besluiten dat een gelijkaardig percentage van de WLR opstartkost kan beschouwd worden als voorlopige jaarlijks weerkerende kost.
224. Om hieruit een eenheidstarief af te leiden, moet de totale kost gedeeld worden door het volume aan activiteiten. Hieronder worden WLR requests, changes en cancels verstaan (cf. infra). Het

²⁸ Dit komt overeen met wat in de BROW 'WLR Request' genoemd wordt, en mag niet verward worden met de prijs voor activatie. Onder dit laatste wordt het installeren van een lijn bij een nieuwe klant verstaan, zoals ook op retailniveau. De prijs hiervoor komt uiteraard overeen met die op retailniveau, mits inachtneming van de minus, en wordt enkel gefactureerd bij nieuwe lijnen, en niet bij bijvoorbeeld migraties.

²⁹ Merk op dat deze werkwijze ook is toegepast door OPTA, cf. Ontwerpbesluit Tariefregulering Wholesale Line Rental dd. 06/10/06.

BIPT oordeelt dat aan het aantal beschikbare migraties over de eerste 12 maanden X% (confidentieel) moet worden toegevoegd als inschatting van het volume aan andere activiteiten zoals bv. WLR changes. Merk op dat een substantieel gedeelte van de werkingskost wordt veroorzaakt door specifieke 'activiteiten' (naast onderhoudskosten), en op die manier worden de kosten dus in zo sterk mogelijke mate gecupereerd via hun driver.

225. Het resultaat zal worden toegevoegd aan de eerste component van de migratiefee (WLR request), en zal op zichzelf dienst doen als prijs voor de andere hierboven genoemde activiteiten.

226. Het BIPT wenst verder op te merken dat zij, ter vergelijking met het voorstel van Belgacom, een percentage van de opstartkost gelijkaardig aan dat van CPS een zeer redelijke inschatting vindt van de werkingskost. Belgacom vermeldt in haar voorstel tot BROW een prijs van 52,36 EUR per WLR request. Voor de door Belgacom voorgestelde 300.000 migraties in het eerste jaar (9 maanden), komt dit neer op meer dan 15 miljoen EUR. Dit is meer dan het dubbel van de initiële opstartkost en van een andere grootte-orde dan de werkingskosten voor CPS. [REDACTED]

[REDACTED] Gebaseerd op al deze elementen is het Belgacom-voorstel voor het BIPT niet aanvaardbaar.

Project Fee

Standpunt van de marktpartijen

227. Verschillende marktpartijen zijn gekant tegen het opnemen van een 'project fee' die van toepassing zou zijn bij het bekomen van informatie omtrent het WLR aanbod bij Belgacom. Dit zou Belgacom immers kunnen motiveren om onduidelijke informatie weer te geven en implementatiediscussies te rekken.

228. Door anderen wordt duidelijkheid gevraagd omtrent de scope van deze fee, namelijk de omstandigheden waaronder zij geldig is en wat zij omvat.

229. Belgacom heeft in de trilaterale vergadering van 5 oktober 2006 gemeld dat deze kost niet gevraagd ging worden indien de operator in WLR stapt. Ze zou enkel aangerekend worden aan operatoren die interesse tonen in WLR, maar uiteindelijk niet de WLR nemen

Beslissing van het BIPT

230. Belgacom heeft nooit een project fee aangerekend bij het opstarten van wholesalediensten. Het zou niet billijk zijn om dit voor WLR te doen. Aangezien WLR de onderste treden op de "ladder of investment" is, is het belangrijk dat elke drempel voor markttoegang wordt vermeden. Belgacom schrappt artikel 10 van Annex F.

OVERIGE TARIEVEN

231. Het voorstel tot BROW bevat verder ook nog 'one-time activation fees', die van toepassing zijn bij verschillende Use Cases. Een aantal hiervan zijn hierboven al aan bod gekomen, maar het BIPT wenst in deze paragraaf een integraal overzicht te geven van de door haar bepaalde tarieven hiervoor. Merk op dat deze in het algemeen ook via een retail-minusbenadering worden bepaald, met uitzondering van de Use Cases waarvoor geen retail-equivalent bestaat. Daar wordt een kostengebaseerde benadering toegepast.

Standpunt van de marktpartijen

232. Wat deze fees betreft argumenteren bepaalde marktpartijen dat **WLR change, move en convert** op het eerste zicht in elk geval niet hoger mogen zijn dan de fee voor WLR request (activatiefee). Een WLR convert zou daarenboven gratis moeten zijn, aangezien het een activiteit is die getriggered wordt door een eindklant, en waarover de operator geen controle heeft.

233. Voor **WLR cease** mag geen vergoeding bestaan, aangezien Belgacom in veel gevallen een vergoeding krijgt van de operator die de WLR-lijn overneemt van een andere. **WLR cancel** zou ook gratis moeten zijn, aangezien Belgacom nog geen actie heeft moeten ondernemen. Voor **WLR suspend en resume** moet de gecombineerde kost kleiner zijn dan de resume-kost op retailniveau. Ook mag er geen maandelijks rental fee gefactureerd worden tijdens de schorsingsperiode.

Beslissing van het BIPT

234. Het WLR request-tarief zal, zoals hierboven reeds uitvoerig besproken, samengesteld worden uit een component die zorgt voor recuperatie van de initiële opstartkost, en een component die een vergoeding voor de werkingskosten inhoudt. Merk bovendien op dat het BIPT van oordeel is dat er geen retail-equivalent bestaat voor WLR request, zodat een prijs op basis van retail-minus niet mogelijk is. Specifiek wenst het BIPT het verschil te benadrukken met de activatiekost of indienststellingskost, die van toepassing is bij een nieuwe lijn. Het feit dat deze beide kostencomponenten zijn opgenomen in het Belgacom-voorstel tot BROW (ook al is dat aan eenzelfde tarief), is voor het BIPT reeds een aanwijzing dat deze twee activiteiten verschillend zijn, en complementair in het geval van een nieuwe klant die WLR bij een alternatieve operator wil afnemen. De indienststellingskost vergoedt dan alles wat moet gebeuren om een nieuwe klant te activeren, en de WLR request fee vergoedt de specifieke WLR-kosten (zowel een gedeelte van de opstartkost als van de werkingskost) voor de migratie van de abonnee.
235. WLR change en cancel³⁰ zullen getarifeerd worden aan een prijs die overeenkomt met de tweede component van hierboven, namelijk een gedeelte van de werkingskost. Deze activiteiten zijn immers, samen met WLR requests, een belangrijke driver van de werkingskosten. Daarenboven bestaat er geen retail-equivalent voor deze activiteiten. Zij bestaan enkel omwille van het WLR-aanbod, en moeten daarom gefactureerd worden aan een prijs die de specifieke kost voor WLR recupereert.
236. Voor WLR move wordt de prijs berekend aan de hand van retail-minus. Op retailniveau komt een verhuizing van een lijn immers overeen met de installatie van een nieuwe lijn, al dan niet samen met de installatiekosten van een contactdoos en de verplaatsingskosten van de technicus. De hierboven bepaalde installatieprijs (met minus die rekening houdt met promoties op installaties) zal dus de relevante WLR move-prijs zijn.
237. Ook voor WLR convert kan een retail-minustarief bepaald worden. Bij de overgang van een PSTN naar een ISDN-lijn bijvoorbeeld, is het ook op retailniveau nodig om de aansluitdoos te vervangen, en hiervoor worden ook de relevante installatiekosten aangerekend. Dit zal ook zo zijn voor WLR, mits inachtneming van de minus.
238. Voor WLR cease oordeelt het BIPT dat Belgacom geen prijs mag aanrekenen. Op retailniveau bestaat er immers ook geen kost bij het opzeggen van een abonnement, zodat een toepassing van retail-minus ook leidt tot een prijs van € 0 voor WLR cease. Enkel in het geval van een opzegging van een abonnement voor het einde van de eerste 12 maanden, wordt op retailniveau een vergoeding door Belgacom gevraagd. Indien een klant na minder dan een jaar tijd overstapt naar een WLR-operator, zal deze klant de opzegvergoeding aan Belgacom verschuldigd zijn, zodat Belgacom steeds verzekerd is van minimum 1 jaar abonnenementsinkomsten. Op WLR-niveau moet dus geen bijkomende vergoeding gevraagd worden, tenzij dan voor een nieuwe klant die rechtstreeks klant wordt bij een WLR-operator, en niet is overgegaan van Belgacom naar deze operator. In dat geval zou Belgacom niet verzekerd zijn van minimum 1 jaar abonnenementsinkomsten, en dus kan een bijkomende vergoeding wel gevraagd worden voor dit type klanten (die dus via de WLR-operator een echte activatie hebben gekregen). Deze vergoeding is echter niet hetzelfde als WLR cease.

³⁰ Deze fee is te betalen bij een verandering van de opgenomen bijkomende diensten en specifieke kosten en vergoedingen. Dit betekent dat de 'Activation Cost per value-added service', zoals door Belgacom in zijn voorstel weergegeven, niet in de uiteindelijke tarifiering zal worden opgenomen. Dit zou immers een dubbelde betaling betekenen.

239. WLR amend is op dit ogenblik enkel mogelijk voor een wijziging van datum, en hiervoor zal, indien de retail-minusmethode gevolgd wordt, ook een prijs gelijk aan € 0 gelden, zoals op retailniveau. Indien Belgacom andere 'amends' zal invoeren in de toekomst, moeten deze eerst aan het BIPT voorgelegd worden om een gepaste prijs te kunnen bepalen.
240. Voor WLR suspend en resume vraagt Belgacom telkens de helft van de prijs die op retailniveau gevraagd wordt bij een resume (suspend wordt er niet aangerekend). Het BIPT gaat hiermee akkoord maar wenst ter volledigheid wel op te merken dat op deze 20 EUR de door haar bepaalde retail-minus moet worden toegepast, en niet het percentage uit het voorstel van Belgacom.

Resultaat van de berekening

241. De resultaten aan de hand van de retail-minusbenadering zijn in het voorgaande reeds beschreven. Enkel de prijzen van de kostengebaseerde taken moeten nog worden gespecificeerd.
242. Voor WLR Request wordt een prijs van 6,5173 EUR bekomen en voor WLR Cancel en Change is dat 4,9856 EUR. Merk op dat deze cijfers slechts indicatief zijn, en dat de berekeningen verder verfijnd zullen worden nadat een meer gedetailleerde inschatting van de WLR-volumes gekend zal zijn. Deze eerste berekening moet echter een idee geven van de grootte-orde van de uiteindelijke tarieven.

WRONGFUL REPAIR REQUEST

Standpunt van de marktpartijen

243. Er wordt opgemerkt dat voor **wrongful repair requests** er een cost based-prijs van toepassing moet zijn. De verificatie ervan door Belgacom kan eenvoudig gebeuren en dus onderhevig zijn aan een beperkte kost.

Beslissing van het BIPT

244. De door Belgacom voorgestelde tarieven voor wrongful repair requests zijn dezelfde als die voor het BRUO-aanbod. Deze tarieven worden momenteel door het BIPT geverifieerd in het kader van de ontwikkeling van een nieuw kostenmodel voor BRUO en de daarbij horende tariefaanpassingen, Het BIPT acht het bijgevolg niet opportuun om in het kader van dit dossier afzonderlijk een verificatie van deze tarieven te doen en legt dan ook voorlopig geen wijziging op. In de toekomst moet uiteraard de consistentie tussen de verschillende aanbiedingen bewaard blijven, zodat de resultaten van het BRUO-dossier moeten afgewacht worden om eventuele wijzigingen door te voeren.

PRICING

245. Rekening houdend met de kostenmethodologie uitgezet in de voorgaande hoofdstukken Belgacom Annex G als volgt te vervangen:

Introduction

The price lists indicate the rates for the Belgacom Wholesale Line Rental Services.

The prices presented in this Price List are expressed in Euro and are VAT exclusive.

The different fees mentioned in the present document are defined in Annex A Service Description and Annex F Billing & Accounting.

Project fee

INFORMATION ON THE WLR OFFER	
Rate per hour per Belgacom person	0,0000

Set-up fee

SET-UP FEE	
Per operator	20,000

User-Line fee

Fee related to slamming

The Beneficiary is not allowed to send a WLR request if the Beneficiary does not have a valid LoA signed by the User. In case a Beneficiary cannot deliver a valid LoA on request, the Beneficiary will be charged 750€ in analogy to the article 135 of the new law.

One-time activation fee

USE CASES	
WLR REQUEST	
Provide change operator	6,5173
Provide new	6,5173 + See WLR prices for activation
WLR CHANGE	4,9856
WLR MOVE	See WLR prices for activation
WLR CONVERT	
PSTN to ISDN	See WLR prices for activation
ISDN to PSTN	See WLR prices for activation
WLR CEASE	0,0000
WLR CANCEL	4,9856
WLR AMEND	0,0000
<i>PSTN</i>	
WLR SUSPEND	18,7600
WLR RESUME	18,7600
<i>ISDN-BA</i>	
WLR SUSPEND	18,9120
WLR RESUME	18,9120

Service pricing on PSTN line

WLR SERVICE PRICING ON PSTN LINE	
TRAVEL COSTS INCLUDED	
Travel to the connection place	13,7048
NETWORK CONNECTION COSTS INCLUDED	
Installation of connection point	10,5422
ACTIVATION COSTS INCLUDED	
Activation costs for the first line	23,1927
Activation costs for each additional line requested simultaneously at the same address by the same line holder	11,5964
SPECIAL CONNECTIONS (add. Costs)	
Small network adaptation cost	0,0000
BASIC SUBSCRIPTION - PER LINE	
STANDARD RATE - LINE CLASSIC, DUO LINE*, DISCOVERY LINE, CASCADE, INDIALING	
Monthly subscription fees	13,1297
SUPPLEMENTARY SERVICES (SUS)	
VANITY NUMBER	
Activation cost	209,3058
Monthly subscription fee	4,6505
KEEP THE SAME CALLING NUMBER IN THE SAME TELEPHONE ZONE	
Activation cost	Free
CHANGE OF CALLING NUMBER	
Activation cost	24,8066
"PASSWORD" FUNCTION	
Activation cost	11,6262
Monthly subscription fee	0,5426
PERMANENT CALLING RESTRICTION per type of call	
Activation cost	11,6262
Monthly subscription fee	2,9070
REMOTE CONTROL OF CALLING RESTRICTION for all types of calls	
Activation cost	11,6262
Monthly subscription fee	2,9070
Per activation	0,1162
CALLING RESTRICTION TO INFOKIOSK	
Activation cost	4,8000
PRE-SET NUMBER DIAL BY LIFTING RECEIVER (Hot line)	
Activation cost	11,6262
Monthly subscription fee	2,9070
MESSAGING SERVICES (Standard message recorded by Belgacom)	
Following a number change, move or cancellation during a three-month period	Free
Activation cost	
Activation cost for extension of an indivisible one-month period	20,9272
Activation cost for extension of an indivisible fifteen-day period	10,4636
Activation cost for extension of an indivisible ten-day period	6,9757
VALUE-ADDED SERVICES	
Activation cost per value-added service	0,0000
Monthly subscription fee per value-added service	
Call forwarding (CF)	1,9379
Call waiting (CW)	1,9379
Number display (CLIP)	1,9380
Caller ID restriction (CLIR)	Free
Fixed destination call (FDC)	1,9379
Anonymous call rejection (ACR)	1,9379
COMFORT® Services	1,9380
See & talk (CLIP + CW)	3,0935
Smart services benefit pack (CW, CF, FDC, CLIP, CNIP)	3,0935
1919 (automatic recall)	Free
Three party conference (3PTY)	Free

* For Duo Line the uniform WLR-subscription fee is owed twice.

Service pricing on ISDN line

WLR SERVICE PRICING ON ISDN LINE	
TRAVEL COSTS INCLUDED	
Travel to the connection place	13,8176
NETWORK CONNECTION COSTS INCLUDED	
Installation of contact point	22,3207
ACTIVATION COSTS INCLUDED	
Activation costs of ISDN-2 (Standard, TWIN, Indialing, CASCADE) for the first line	28,6981
Activation costs of ISDN-2 (Standard, TWIN, Indialing, CASCADE) for each additional line requested simultaneously at the same address by the same line holder	14,3491
SPECIAL CONNECTIONS (add. Costs)	
Small network adaptation cost	0,0000
BASIC SUBSCRIPTION - PER LINE (min. Duration: 1 year)	
STANDARD ISDN-2, TWIN LINE, CASCADE, INDIALING	
Standard rate - ISDN-2	29,1676
Additional calling number (6 max)	1,4065
SUPPLEMENTARY SERVICES (SUS)	
VANITY NUMBER (not applicable for series of 10 numbers)	
Activation cost	210,9673
Monthly subscription fee	4,6882
KEEP THE SAME CALLING NUMBER IN THE SAME TELEPHONE ZONE	
Activation cost	Free
CHANGE OF CALLING NUMBER	
Activation cost	24,6128
"PASSWORD" CHANGE (per line)	
Monthly subscription fee	0,5040
CALLING RESTRICTION TO INFOKIOSK	
Activation cost	4,8000
PERMANENT CALLING RESTRICTION per type of traffic (per line)	
Monthly subscription fee	2,9301
REMOTE CONTROLLED TRAFFIC RESTRICTION for all types of traffics (per	
Monthly subscription fee	2,9301
Per activation	0,1172
PRE-SET NUMBER DIAL BY LIFTING RECEIVER (Hot line)	
Activation cost	11,7204
Monthly subscription fee	2,9301
MESSAGING SERVICES (Standard message recorded by Belgacom)	
<i>Following a number change, move or cancellation during a three-month period</i>	
Activation cost	Free
Activation cost for extension of an indivisible one-month period	21,0967
Activation cost for extension of an indivisible fifteen-day period	10,5484
Activation cost for extension of an indivisible ten-day period	7,0322
VALUE-ADDED SERVICES	
<i>Activation cost per value-added service</i>	0,0000
<i>Monthly subscription fee per value-added service</i>	
Caller ID restriction (CLIR)	Free
Name display (CNIP)	1,9536
Anonymous call rejection (ACR)	1,9536

Administrative expenses

WLR ADMINISTRATIVE EXPENSES - PERLINE	
EARLY CANCELLATION	
The customer stops the contract before the end of the 12 mth period, in case of a subscriber for which the line was not activated already by another operator	
Ordinary compensation per line	100% of the amount of remaining monthly subscription fees till the end of the first year
NP IMPORT ON BENEFICIARY REQUEST FOR NEW LINES	
Simple	9,08
Complex	89,7

Costs of extra works

WLR COST OF EXTRA WORKS	
INCLUDING EARTH-MOVING COSTS FOR PRIVATE PROPERTY	
Per meter of trench	12,3947
INCLUDING COSTS FOR INTERNAL CABLING	
Up to six pairs - Per meter (apparent or built-in)	2,48
Beyond six pairs	estimated costs
INCLUDING COSTS FOR INSTALLATION CHANGES - STANDARD RATE	
Installation of additional connection point Classic line	11,1570
Installation of additional connection point ISDN	19,8347
Moving a connection point	7,4380
LABOUR COST (extra work not covered by flat rate)	
Per quarter-hour for any work not included in flat rate	16,5289

Rest traffic

REST TRAFFIC	
Belgacom Classic rates	
Monthly query fee	35,7200
Daily CDR reporting fee	86,4600

Wrongful repair request

In case of wrongful repair request by a Beneficiary, Belgacom will invoice to Beneficiary an administrative fee of 111,55 EUR.

If Belgacom has performed specific work due to this wrongful repair request made by Beneficiary, Belgacom will invoice these additional costs to Beneficiary.

Use of e-tool and databases

Fault repairing tool

The tool for repair WLR and the repair line measurement.

FAULT REPAIRING TOOL	
Repair and line measurement	TBD

Order status e-tool

The beneficiary will be invoiced the following amount:

e-ORDER STATUS TOOL	
Per inquiry done	TBD

BILLING

246. Deze principes worden besproken in het volgende ontwerpbesluit.

VIII. BEROEPSMOGELIJKHEDEN

Overeenkomstig 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 aan te tekenen bij het hof van beroep te Brussel, Poelaertplein 1, B-1000 Brussel binnen zestig dagen na de kennisgeving ervan. Het hoger beroep wordt ingesteld, 1° bij akte van een gerechtsdeurwaarder die aan de tegenpartij wordt betekend; 2° bij een verzoekschrift dat, in zoveel exemplaren als er betrokken partijen zijn, ingediend wordt op de griffie van het gerecht in hoger beroep; 3° bij ter post aangetekende brief die aan de griffie wordt gezonden; 4° bij conclusie, ten aanzien van iedere partij die bij het geding aanwezig of vertegenwoordigd is. Met uitzondering van het geval waarin het hoger beroep bij conclusie wordt ingesteld, vermeldt de akte van hoger beroep, op straffe van nietigheid de vermeldingen van artikel 1057 van het gerechtelijk wetboek.

M. VAN BELLINGHEN
Lid van de Raad

G. DENEFF
Lid van de Raad

C. RUTTEN
Lid van de Raad

E. VAN HEESVELDE
Voorzitter van de Raad