



Belgisch Instituut voor postdiensten en telecommunicatie

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*

Analyse van de markten 1 en 2

Inhoudsopgave

0	Samenvatting	i
0.1	Retailmarkten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie	ii
0.1.1	Definitie van de relevante markten	ii
0.1.2	Marktanalyse en identificatie van de operatoren met een sterke machtspositie	iv
0.1.3	Ontwikkeling van de gepaste correctiemaatregelen	v
1	Inleiding	1
1.1	Context en wettelijke basis	1
1.2	Methode voor de definitie van de relevante markten	5
1.2.1	Definitie van de relevante markten	6
1.2.2	Definitie van de geografische markten	12
1.3	Methode voor de analyse van de relevante markten	13
1.3.1	Algemene principes	13
1.3.2	Structuur van de marktanalyses	17
1.4	Methode voor het opleggen van gepaste correctiemaatregelen	19
1.5	Structuur van het document	27
1.6	Opmerking betreffende de verdeling van bevoegdheden tussen het BIPT en andere regulatoren op gemeenschapsniveau	28
1.7	Raadplegingsprocedure	29
1.7.1	Nationale consultatie	29
1.7.2	Het advies van de Raad voor de Mededinging	31
1.7.3	De Europese raadpleging	33
2	Retailmarkten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie	35

2.1	Definitie van de relevante markten	35
2.1.1	Aanbiedingen op de markt	35
2.1.2	Relevante productenmarkten	42
2.1.3	Geografische relevante markten	62
2.1.4	Besluit	64
2.2	Marktanalyse en identificatie van de operatoren met een sterke machtspositie	64
2.2.1	Voornaamste factoren die de markt structureren	65
2.2.2	Andere factoren die de concurrentie op de markt beïnvloeden	75
2.2.3	Prospectieve marktanalyse en technologische ontwikkelingen	87
2.2.4	Besluit	91
2.3	Ontwikkeling van de gepaste correctiemaatregelen	91
2.3.1	Reglementering die momenteel van toepassing is	93
2.3.2	Opgelegde correctiemaatregelen op wholesale-niveau	99
2.3.3	Opgelegde correctiemaatregelen op retailniveau	132
3	Vankrachtwording, beroepsmogelijkheden en handtekeningen	143
3.1	Vankrachtwording	143
3.2	Beroepsmogelijkheden	143
3.3	Handtekeningen van de Raad	144
A	Bijlage A: Samenvatting van de opmerkingen die de operatoren tijdens de nationale raadpleging hebben gemaakt	146
B	Bijlage B: Advies van de Raad voor de Mededinging	147
C	Bijlage C: Antwoord van het BIPT op het advies van de Raad voor de Mededinging	148
D	Bijlage D: Advies van de Europese Commissie	149

0 Samenvatting

Dit hoofdstuk vat de voornaamste conclusies van het BIPT samen met betrekking tot de analyse van de retailmarkten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie. Die markten maken deel uit van de cluster "Toegang", die vier markten omvat die geselecteerd zijn in de aanbeveling betreffende de relevante markten¹ en vier retailmarkten van de internettoegangsdiensten. Dit zijn de vier markten die uit de aanbeveling overgenomen zijn:

- de toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere gebruikers (markt 1)
- de toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers (markt 2)
- ontbundelde toegang op wholesale-niveau (inclusief gedeelde toegang) tot metalen aansluitnetten en subaansluitnetten, voor het verzorgen van breedband- en spraakdiensten (markt 11)
- wholesale-breedbandtoegang (markt 12).

Dit document heeft betrekking op twee van de acht markten, namelijk:

- de toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere gebruikers
- de toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers.

¹ Aanbeveling van de Europese Commissie betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronischecommunicatiesector, 11 februari 2003.

0.1 Retailmarkten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie

0.1.1 Definitie van de relevante markten

De aanbeveling van de Europese Commissie over de relevante markten identificeert markt 1 en markt 2 als twee relevante elektronische-communicatiemarkten die aan een sectorspecifieke regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen.²

Het Belgisch Instituut voor postdiensten en telecommunicatie (BIPT) vond het gepast om gelet op de karakteristieken van de Belgische markt de benaming van markt 1 niet te wijzigen maar markt 2 verder op te delen. Op die manier zijn de volgende deelmarkten voor niet-particuliere gebruikers geïdentificeerd:

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

In de onderstaande tabel wordt een samenvatting gegeven van de analyses en conclusies van het BIPT. Vervolgens komt de kwestie van de geografische afbakening van de markt aan bod.

² Aanbeveling van de Europese Commissie betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronischecomunicatiesector, 11 februari 2003.

	<i>Substitutie aan de vraagzijde</i>	<i>Substitutie aan de aanbodzijde</i>
Toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie / tot telefoondiensten op een vaste locatie ³ <i>Geen substitueerbaarheid</i>	Geen substitueerbaarheid	Geen substitueerbaarheid
Toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie / retailhuurlijnen <i>Geen substitueerbaarheid</i>	Geen substitueerbaarheid	Geen substitueerbaarheid
Toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie/ toegang tot een kabelnet dat aangepast is voor telefonie <i>Substitueerbaarheid</i>	Substitueerbaarheid	Niet nodig omdat de substitutie aan de vraagzijde vaststaat
Toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie / mobiel netwerk op een vaste locatie <i>Geen substitueerbaarheid</i>	Geen substitueerbaarheid	Geen substitueerbaarheid
Toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie / snelle internettoegang <i>Geen substitueerbaarheid</i>	Geen substitueerbaarheid	Geen substitueerbaarheid
Particuliere / niet-particuliere gebruikers <i>Geen substitueerbaarheid</i>	Geen substitueerbaarheid	Geen substitueerbaarheid
Analoge / digitale basistoegang voor particuliere gebruikers <i>Substitueerbaarheid</i>	Substitueerbaarheid	Niet nodig omdat substitutie aan de vraagzijde vaststaat
Analoge / digitale basistoegang voor niet-particuliere gebruikers <i>Geen substitueerbaarheid</i>	Geen substitueerbaarheid	Geen substitueerbaarheid
Digitale basis- / primaire toegang voor niet-particuliere gebruikers <i>Geen substitueerbaarheid</i>	Geen substitueerbaarheid	Geen substitueerbaarheid

³ Openbare telefoondiensten op een vaste locatie omvatten de spraakcommunicatiediensten met als bestemming een of meer personen en de communicatiediensten naar een dienstverstrekker, met als bestemming een of meer personen.

De geografische omvang van de markten 1 en 2 is nationaal. Het BIPT heeft rekening gehouden met de volgende elementen om tot die conclusie te komen:

- de tarifiering van de gevestigde exploitant op nationale basis
- de nationale omvang van het netwerk van de gevestigde exploitant
- de tarieven van de alternatieve operatoren worden op nationale basis tot stand gebracht in rechtstreekse concurrentie met de (nationale) tarieven van de gevestigde exploitant
- een regionale segmentering van de markt zou tot gevolg hebben dat "te enge" geografische markten worden gedefinieerd (die de realiteit van de Belgische context niet zouden weerspiegelen).

0.1.2 Marktanalyse en identificatie van de operatoren met een sterke machtspositie

Het BIPT wijst Belgacom aan als operator met een sterke positie op alle markten voor toegang tot het openbare telefoonnet.

In de onderstaande tabel wordt een samenvatting gegeven van de verrichte analyses die tot deze conclusie hebben geleid.

<i>Analyses inzake sterke machtspositie</i>	
Marktomvang, marktaandeel en marktconcentratie: <i>Sterk vermoeden van dominantie van Belgacom op die markten, hoofdzakelijk op grond van de analyse van de marktaandelen</i>	<p>Markt voor toegang tot het vaste telefoonnet voor particuliere gebruikers: marktaandeel van Belgacom (in aantal lijnen) neemt af sedert 2000, maar bedraagt eind 2004 nog altijd meer dan 90 %.</p> <p>Markten voor analoge en digitale basistoegang tot het vaste telefoonnet voor niet-particuliere gebruikers: marktaandeel van Belgacom (in aantal lijnen) neemt af sedert 2000, maar bedraagt eind 2004 nog altijd meer dan 95%</p> <p>Markt voor digitale primaire toegang tot het vaste telefoonnet voor niet-particuliere gebruikers: marktaandeel van Belgacom (in aantal lijnen) neemt af sedert 2000, maar bedraagt eind 2004 nog altijd meer dan 65 %</p>

Voornaamste toegangsdrmpels op de markt en eventueel tegenwicht aan koperszijde	Verzonken kosten Schaalvoordelen Verticale integratie Controle over niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur Gemakkelijke of bevoorrechte toegang tot specifieke middelen of activa Gemakkelijke of bevoorrechte toegang tot kapitaalmarkten en tot financiële middelen Ontbreken van kopersmacht die een tegenwicht kan vormen (behalve de grote ondernemingen)
---	---

0.1.3 Ontwikkeling van de gepaste correctiemaatregelen

Op de markten voor toegang tot het telefoonnet op een vaste locatie, legt het BIPT de correctiemaatregelen op wholesale-niveau op die in de volgende tabel worden vermeld.

		<i>Correctiemaatregelen op wholesale-niveau die nu van toepassing zijn</i>	<i>Correctiemaatregelen op wholesale-niveau die in het kader van de analyse worden opgelegd</i>
Carrierselectie en -preselectie	Ja	Ja. Die verplichting bestaat erin: <ul style="list-style-type: none"> - aan derde operatoren verrichtingen toe te kennen inzake toegang en interconnectie voor selectie en preselectie - een aanbod te doen voor collocatie of andere vormen van gedeeld gebruik van faciliteiten - te goeder trouw te onderhandelen met de operatoren die de selectie en preselectie aanvragen - reeds verleende toegang tot faciliteiten niet in te trekken Behalve wat Voice over Broadband betreft	
Doorverkoop van abonnementen	Nee	Ja. (Die verplichting geldt niet voor primaire ISDN-toegang). Ze bestaat erin: <ul style="list-style-type: none"> - aan derde operatoren toegang te verlenen tot een dienst voor doorverkoop van abonnementen - toegang te verlenen tot operationele ondersteunings-systemen of vergelijkbare softwaresystemen die nodig zijn om billijke concurrentie bij het aanbieden van diensten te waarborgen - te goeder trouw te onderhandelen met de operatoren die een dienst voor doorverkoop van abonnementen aanvragen 	

Non-discriminatie	Ja	Ja In gelijksoortige omstandigheden op de overige operatoren gelijksoortige voorwaarden toepassen als die welke intern worden toegepast
Transparantie, inclusief de publicatie van een referentieaanbod voor selectie en preselectie	Ja	Ja, inclusief voor de doorverkoop van abonnementen. Dat referentieaanbod: - moet de alternatieve operatoren in staat stellen om alleen de verrichtingen te kopen die ze nodig hebben - moet een beschrijving bevatten van de elementen van het aanbod en van de nadere regels, voorwaarden en daarbij horende tarieven - moet door het BIPT zijn goedgekeurd voordat het wordt toegepast - kan te allen tijde worden gewijzigd om rekening te houden met de ontwikkeling van de aanbiedingen van Belgacom en met de noodzaak om voor daadwerkelijke mededinging te zorgen; elke wijziging vereist de toestemming van het BIPT - is geldig van 1 januari tot 31 december van het jaar dat volgt op de goedkeuring ervan. De ontwerpen van referentieaanbod worden elk jaar uiterlijk op 15 juli door Belgacom aan het BIPT verstrekt in een elektronische en aanpasbare vorm. Het bestaan van een referentieaanbod staat niet in de weg van een verzoek om andere redelijke verrichtingen die in dat aanbod niet voorkomen Verplichting om aan het Instituut de gesloten interconnectieakkoorden over te zenden binnen een termijn van 10 werkdagen.
Gescheiden boekhouding	Ja	Ja Scheiding van de verschillende netwerkactiviteiten (toegangsnetwerk, interconnectienetwerk) met voor elk een exploitatierekening De verrekenprijzen, de eenheidskosten van de netwerkelementen moeten duidelijk worden geïdentificeerd Boekhoudkundige scheiding tussen de dienst voor doorverkoop van abonnementen en de retaildienst voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie
Prijscontrole en verplichtingen inzake het kosten-toerekenings-systeem	Ja	Ja Voor de selectie en preselectie moeten de tarieven die aan de abonnee worden gefactureerd en de tarieven voor toegang en interconnectie, op de kosten gebaseerd zijn van een efficiënte operator. Voor de doorverkoop van abonnementen, wordt een <i>retail-minus</i> model voorgesteld

Door de huidige ontwikkeling van de markten is het met de correctiemaatregelen op wholesale-niveau niet helemaal mogelijk om een daadwerkelijke concurrentie te garanderen. Dat brengt het BIPT ertoe om op retailniveau de toepassing van een aantal correctiemaatregelen te implementeren, die in de onderstaande tabel gedetailleerd worden beschreven.

	<i>Correctiemaatregelen die momenteel van toepassing zijn</i>	<i>Correctiemaatregelen op retailniveau die in het kader van de analyse worden opgelegd</i>
Prijscontrole en verplichtingen inzake het kostentoerekeningssysteem	Ja	<p>Ja : preventie van concurrentievervalsend gedrag (belemmering van toegang, afbraakprijzen, ongegronde voorkeuren en ongerechtvaardigde groepering van diensten) dankzij:</p> <ul style="list-style-type: none"> - de controle van de prijzen en verplichtingen inzake kostentoerekening - maatregelen inzake mededeling en bekendmaking van tarieven <p>MAAR: intrekken van de verplichting tot kostenbasing</p>

1 Inleiding

1.1 Context en wettelijke basis

Het Europees Parlement en de Raad van de Europese Unie hebben in 2002 vijf richtlijnen aangenomen die tot doel hebben een nieuw regelgevingskader in te stellen voor de levering van elektronische-communicatienetwerken en -diensten:

- Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (Kaderrichtlijn);
- Richtlijn 2002/20/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 betreffende de machtiging voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (Machtigingsrichtlijn);
- Richtlijn 2002/19/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake de toegang tot en de interconnectie van elektronische-communicatienetwerken en bijbehorende faciliteiten (Toegangsrichtlijn);
- Richtlijn 2002/22/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake de universele dienst en gebruikersrechten met betrekking tot elektronische-communicatienetwerken en -diensten (Universeledienstrichtlijn);
- Richtlijn 2002/58/EG van het Europees Parlement en de Raad van 12 juli 2002 betreffende de verwerking van persoonsgegevens en de bescherming van de

persoonlijke levenssfeer in de sector van de elektronische communicatie (richtlijn betreffende privacy en elektronische communicatie).

De Europese Commissie heeft dat regelgevingskader aangevuld met onder andere:

- Richtlijn 2002/77/EG van de Commissie van 16 september 2002 betreffende de mededinging op de markten voor elektronische-communicatienetwerken en –diensten;
- de Richtsnoeren van de Commissie voor de marktanalyse en de beoordeling van aanmerkelijke marktmacht in het bestek van het gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische communicatienetwerken en -diensten (2002/C 165/03);
- de Aanbeveling van de Commissie van 11 februari 2003 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronischecommunicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen.

De Belgische wet van 13/06/2005 betreffende de elektronische communicatie, die de voormelde Europese richtlijnen in Belgisch recht omzet, is bekendgemaakt in het Belgisch Staatsblad van 20/06/2005.

Onder de bepalingen van die wet moeten in het bijzonder de artikelen 54 tot 67 worden vermeld, die het algemene kader vaststellen dat in België van toepassing is voor de bepaling en analyse van de relevante markten in de elektronische-communicatiesector, alsook voor de aanwijzing van de operatoren met een sterke machtspositie op die markten en het opleggen van de verplichtingen die bedoeld zijn om te zorgen voor daadwerkelijke concurrentie op die markten.

Om een daadwerkelijke concurrentie op de elektronische-communicatiemarkten te bewerkstelligen, verplicht het nieuwe regelgevingskader de lidstaten om verplichtingen op te leggen aan de elektronische-communicatieoperatoren met een sterke machtspositie op een relevante markt. Het begrip "sterke machtspositie" is voortaan equivalent aan het begrip "machtspositie" in het mededingingsrecht. De Kaderrichtlijn voert een procedure in voor marktdefinitie en een procedure voor marktanalyse naar het voorbeeld van het mededingingsrecht. Die procedures worden door elke nationale regelgevende instantie

(NRI) uitgevoerd met betrokkenheid van de Europese Commissie en van de overige Europese NRI's.⁴

Artikel 15 van de Kaderrichtlijn bepaalt: "Na openbare raadpleging en overleg met de nationale regelgevende instanties neemt de Commissie een aanbeveling aan inzake relevante markten voor producten en diensten [...]". De aanbeveling vermeldt "de markten voor producten en diensten in de sector elektronische communicatie waarvan de kenmerken zodanig kunnen zijn dat het opleggen van wettelijke verplichtingen als beschreven in de bijzondere richtlijnen gerechtvaardigd kan zijn".

Overeenkomstig artikel 15 heeft de Europese Commissie in 2003 de "aanbeveling inzake relevante markten voor producten en diensten" aangenomen.⁵ Daarin worden de markten geïdentificeerd die tot de elektronische-communicatiesector behoren en die krachtens het nieuwe regelgevingskader aan regelgeving *ex ante* kunnen worden onderworpen. Er worden zeven elektronische-communicatiemarkten op retailniveau en elf elektronische-communicatiemarkten op wholesale-niveau opgesomd die door de NRI's kunnen worden gereguleerd. Die relevante markten zijn door de Europese Commissie vastgesteld op basis van Bijlage I bij de Kaderrichtlijn, die de relevante markten aangeeft die in de eerste aanbeveling moeten worden vermeld.

Artikel 16 van de Kaderrichtlijn⁶ schrijft nog voor: "Zo spoedig mogelijk na de aanneming van de aanbeveling of een bijwerking daarvan voeren de nationale regelgevende instanties, zoveel mogelijk [...] een analyse van de relevante markten uit." Dat artikel is omgezet in artikel 54 van de wet van 13/06/2005 betreffende de elektronische communicatie.

De Kaderrichtlijn erkent dat de nationale marktomstandigheden de omzetting van de marktdefinitie die in de aanbeveling vermeld staan, onaangepast kunnen maken: in dat geval moeten die worden uitgebreid of ingeperkt.⁷ De Europese Commissie voorziet de

⁴ Zie art. 15 van de Kaderrichtlijn, op. cit.

⁵ Aanbeveling van de EG van 11 februari 2003 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronischecommunicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronischecommunicatienetwerken en –diensten aan regelgeving *ex ante* kunnen worden onderworpen, [kennisgeving geschied onder nummer C(2003) 497] (Voor de EER relevante tekst) (2003/311/EG), blz. 45.

⁶ Zie art. 16 van de Kaderrichtlijn, op. cit.

⁷ Zie artikel 15.3 van de Kaderrichtlijn.

mogelijkheid dat de nationale context de NRI's ertoe kan brengen extra relevante markten te identificeren of sommige markten verder op te delen.

Om een kader te scheppen voor de uitvoering van de aanbeveling door de NRI's voorziet de Kaderrichtlijn in de aanneming door de Europese Commissie van "richtsnoeren voor marktanalyse en de beoordeling van aanmerkelijke marktmacht" (hierna "de richtsnoeren" te noemen), wat de Europese Commissie in 2002 gedaan heeft.⁸ De richtsnoeren herinneren aan de methodologische principes die van toepassing zijn op de marktdefinitie, de marktanalyse en de vaststelling van correctiemaatregelen. Daar wordt ook bepaald dat de NRI's een prospectieve en dynamische marktanalyse moeten verrichten.⁹ Daarbij herinnert de aanbeveling aan het volgende: "Regelgeving *ex ante* richt zich op een gebrek aan daadwerkelijke mededinging waarvan verwacht kan worden dat deze een bepaalde periode voortduurt. De voor de definitie en vaststelling van markten vastgestelde periode ten behoeve van deze aanbeveling dient dan ook evenredig te zijn met de periode gedurende welke correctiemaatregelen die gebaseerd zijn op *ex ante* regelgeving naar waarschijnlijkheid zullen worden opgelegd. Deze periode kan afhankelijk zijn van de vraag of een bestaande verplichting wordt gehandhaafd of herzien, dan wel of een nieuwe verplichting wordt opgelegd.¹⁰ Op grond van die bepalingen zijn de door het BIPT verrichte marktdefinities en -analyses gebaseerd op een periode van drie jaar. In zijn commentaren stelt Belgacom dat de analyseperiode van drie jaar te lang is. Artikel 54 van de Belgische wet betreffende de elektronische communicatie legt aan het Instituut de verplichting op om "op gezette tijden" een marktanalyse uit te voeren zonder een bijzondere termijn te preciseren. De richtsnoeren van de Commissie betreffende de marktanalyse (2002/C 165/03) bepalen dat de NRI's rekening moeten houden met de op redelijke termijn te verwachten marktontwikkelingen en dat die termijn moet worden gekozen op basis van de specifieke kenmerken van de markt en het vermoedelijke tijdstip van de analyse van de betrokken markt door de NRI's. De markt van de elektronische communicatie maakt een snelle ontwikkeling door. Het Instituut is nochtans van oordeel dat een analysetermijn van minder dan drie jaar niet te verenigen zou zijn met de taken van het Instituut krachtens artikel 6 van de Bel-

⁸ Richtsnoeren van de EC voor de marktanalyse en de beoordeling van aanmerkelijke marktmacht in het bestek van het gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische communicatienetwerken en -diensten (2002/C 165/03), PB C 165/6 van 11/07/2002, blz. 6.

⁹ Zie pt. 26 van de richtsnoeren, op. cit.

¹⁰ Zie voetnoot 17 van de toelichting bij de aanbeveling.

gische wet betreffende de elektronische communicatie. Om hun investeringen te kunnen plannen hebben de marktspelers behoefte aan reglementaire voorwaarden die stabiel zijn in de tijd. Die behoefte aan stabiliteit moet in evenwicht worden gebracht met de behoefte om de marktontwikkelingen te begeleiden, en met name om de reguleringen ex ante in te trekken zodra zij niet langer noodzakelijk zijn. Het Instituut moet ook rekening houden met de tijd die nodig is voor de analyse zelf: het versturen van vragenlijsten, de analyse van gegevens, het opstellen van besluiten, de openbare consultatie, het raadplegen van de Raad voor de Mededinging, het raadplegen van de Europese Commissie. Ten slotte zal de volgende marktanalyse rekening moeten houden met de impact op de markt van de correctiemaatregelen die werden ingesteld bij de eerste marktanalyse. Een termijn van drie jaar lijkt de periode te zijn die die vereisten het beste met elkaar verzoent.

Het BIPT onderstreept dat een termijn van drie jaar het Instituut niet belet om tussentijdse schikkingen te treffen, met name om het tariefniveau van bepaalde wholesale-verrichtingen aan te passen om beter rekening te houden met de ontwikkeling van de concurrentie. Het Instituut heeft overigens in een clause voorzien om na 18 maanden bijeen te komen om de voorwaarden voor het invoeren van de doorverkoop van abonnementen te herevalueren om te kunnen beslissen of het opportuun is om deze te behouden dan wel om bepaalde voorwaarden ervan te wijzigen in het licht van de marktontwikkelingen.

Het BIPT behoudt zich echter het recht voor om die analyseperiode in te korten indien de mededingingsvoorwaarden in de elektronische-communicatiesector veranderen. Artikel 54 van de wet preciseert overigens dat het Instituut de relevante markten bepaalt na elke publicatie door de Commissie van zijn aanbeveling over de relevante producten- en dienstenmarkten en op gezette tijden. Artikel 55 onderstreept nogmaals dat een analyse van die markten zo snel mogelijk moet worden uitgevoerd na het aannemen of reviseren van die aanbeveling.

1.2 Methode voor de definitie van de relevante markten

In dit deel worden de stappen voorgesteld die het Instituut heeft ondernomen om de relevante elektronische-communicatiemarkten te definiëren. Het heeft niet tot doel om de richtsnoeren van de Europese Commissie, noch de aanbeveling over de relevante markten, noch het communautaire mededingingsrecht op algemene wijze te vervangen.

1.2.1 Definitie van de relevante markten

Alvorens de ondernemingen met een sterke machtspositie te identificeren, moet het BIPT de relevante producten- of dienstenmarkten en de relevante geografische markten bepalen.

Volgens de jurisprudentie van het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen (EHvJ) omvat de relevante markt voor een product of dienst alle producten of diensten die daarmee substitueerbaar of *voldoende* uitwisselbaar zijn, niet alleen op grond van hun objectieve kenmerken, waardoor ze bijzonder geschikt zijn om in een constante behoefte van de consumenten te voorzien, de prijs of bedoelde toepassing ervan, maar ook op grond van de mededingingsvoorwaarden en/of de structuur van vraag en aanbod op de betrokken markt.¹¹ Het EHvJ is integendeel van mening dat producten of diensten die alleen in *beperkte* of *relatief beperkte* mate onderling uitwisselbaar zijn, niet tot dezelfde markt behoren.¹²

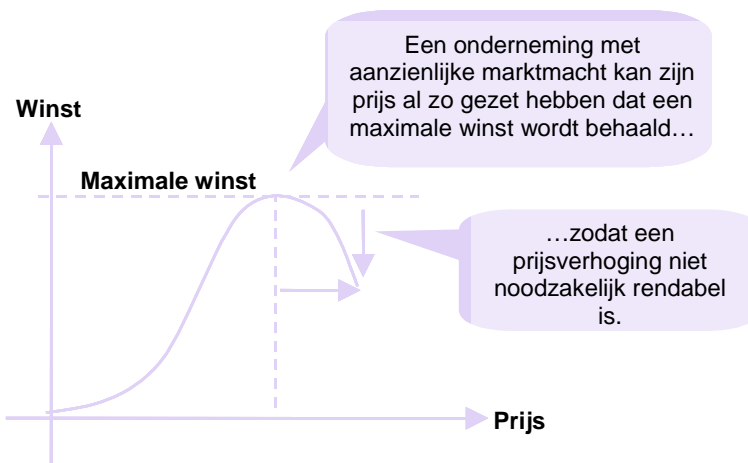
Om de relevante markten te definiëren, worden de criteria van substitueerbaarheid aan de aanbod- en vraagzijde gehanteerd. Substitueerbaarheid aan de vraagzijde is een maat voor de bereidheid van de consument om de betrokken dienst of het betrokken product te vervangen door andere diensten of producten, terwijl substitueerbaarheid aan de aanbodzijde aangeeft in hoeverre andere leveranciers dan die welke de betrokken producten of diensten aanbieden, bereid zijn hun productlijn op de zeer korte tot korte termijn om te schakelen dan wel de betrokken producten of diensten kunnen aanbieden zonder aanzienlijke extra kosten.

Er moet worden verduidelijkt dat het EHvJ in de segmentering van de productmarkten een groter belang hecht aan de bepaling van de substitueerbaarheid aan de vraagzijde dan aan de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde.

¹¹ Zie bijvoorbeeld: Zaak nr. C-333/94 P, Tetra Pak tegen de Commissie, Jurispr. 1996, blz. I-5951, r.o. 13; zaak nr. 31/80, L'Oréal, Jurispr. 1980, blz. 3775, r.o. 25; zaak nr. 322/81, Michelin tegen de Commissie, Jurispr. 1983, blz. 3461, r.o. 37; zaak nr. C-62/86, AkzoChemie tegen de Commissie, Jurispr. 1991, blz. I-3359.

¹² Zie bijvoorbeeld: Zaak nr. C-333/94 P, Tetra Pak tegen de Commissie, Jurispr. 1996, blz. I-5951, r.o. 13; zaak nr. 66/86, Ahmed Saeed, Jurispr. 1989, blz. 803, r.o. 39-40; zaak United Brands tegen de Commissie, Jurispr. 1978, blz. 207, r.o. 22, 29 en 12.

Om de substitueerbaarheid aan de vraag- en aan de aanbodzijde te bepalen, kan men, indien dit gepast is, gebruikmaken van de test van de hypothetische monopolist.¹³ Het principe van die test bestaat erin de markt te beschouwen als een dienst of een geheel van diensten, waarin een hypothetische onderneming haar winsten wil maximaliseren. Die onderneming wordt geacht vrijgesteld te zijn van elke prijsregulering en ze is de enige leverancier van de dienst of groep diensten in kwestie. Het doel van de test, zoals geïllustreerd in de onderstaande figuur, is te bepalen of die onderneming haar winsten zou kunnen verhogen indien er een kleine, maar significante, duurzame verhoging zou plaatsvinden van de prijs voor haar dienst (in de veronderstelling dat de prijzen van alle overige producten of diensten constant blijven).



Figuur 1:
illustratie van de
toepassing van de
test van de
hypothetische
monopolist (bron:
Analysys)

Die hypothetische prijsverhoging staat ook bekend als de test inzake een "relatieve prijsstijging" of SSNIP-test (*small significant non-transitory increase in price*). Het gaat over het algemeen om een verhoging van ongeveer 5 tot 10 % gedurende een periode van een jaar. De SSNIP-test is nuttig als leidraad bij de analyse, maar kan niet worden gebruikt als een algemene procedure voor marktdefinitie.

¹³ Dit is de aanpak die de EC in haar richtsnoeren aanbeveelt (punt 40).

Substitueerbaarheid aan de vraagzijde

In verband met de substitueerbaarheid aan de vraagzijde moet een niet-beperkende lijst van de voornaamste criteria worden aangelegd. Het is niet verplicht om al die criteria te gebruiken voor elk geval. Die criteria zijn:

- **De technische karakteristieken van een product of een dienst** zullen systematisch als eerste worden onderzocht, omdat ze feitelijk (d.i. objectief) de eigenschappen van de producten bepalen.
- **Het gebruik van een product of van een dienst door een gebruiker** is centraal omdat de uitwisselbaarheid van de producten in grote mate afhankelijk is van het gebruik ervan en van de verwachtingen van de gebruikers. Zo kunnen producten met verschillende karakteristieken maar die op dezelfde manier worden gebruikt, worden beschouwd als substitueerbaar aan de vraagzijde. Omgekeerd is het mogelijk dat producten die qua karakteristieken soortgelijk zijn, maar die niet op dezelfde manier worden gebruikt, niet tot dezelfde markt behoren.
- **De tarifiering van een product of van een dienst.** Hoewel dit element op zichzelf niet doorslaggevend is om tot de substitueerbaarheid aan de vraagzijde te besluiten, vormt een aanzienlijk en duurzaam prijsverschil tussen verschillende producten een aanwijzing van de niet-substitueerbaarheid en dus van het feit dat ze niet tot dezelfde markt horen.

De hieronder vermelde criteria zijn niet limitatief. Indien relevant mogen andere criteria worden gehanteerd, zoals de regulerende omgeving, de gebruikte normen, de perceptie van het merk van een product bij de eindgebruikers ...

Ten laatste moet worden opgemerkt dat de elektronische-communicatiesector wordt gekenmerkt door snelle technologische ontwikkelingen die verschijnselen van technologische migratie vanwege de gebruikers impliceren. In de sector van de retailinternettoegang bijvoorbeeld kan een migratie van de eindgebruikers worden vastgesteld van aanbiedingen met lage snelheid naar snelle aanbiedingen. Een dergelijk fenomeen is niet noodzakelijk een teken van een substitueerbaarheid aan de vraagzijde. Zo'n technologische migratie is unidirectioneel en is niet (of in geringe mate) ingegeven

door tariefschommelingen van het "SSNIP"-type. De reden ligt voornamelijk in de extra diensten die via de nieuwe technologie worden geboden.

Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde

De substitutie aan de aanbodzijde maakt het mogelijk "rekening [te] houden met de waarschijnlijkheid dat ondernemingen die momenteel niet actief zijn op de relevante productmarkt, toch besluiten tot de markt toe te treden, binnen een redelijk tijdsbestek". De jurisprudentie in de Gemeenschap¹⁴ en de beschikkingenpraktijk van de Europese Commissie¹⁵ nemen de eigen levering niet op in de definitie van de relevante markten, d.i. de productie door een onderneming van een intermediair goed voor eigen gebruik. Anderzijds geldt ook: "Louter hypothetische substitutie aan de aanbodzijde volstaat niet om de markt af te bakenen".¹⁶ De NRI's moeten rekening houden met de volgende elementen.

- De totale kosten van de overschakeling van de productie op het desbetreffende product zijn relatief te verwaarlozen.
- Het feit dat een rivaliserende onderneming een deel van de productiemiddelen bezit die nodig zijn om een bepaalde dienst te leveren, is evenwel niet relevant indien

¹⁴ Zie Zaak nr. IV/M126. Zo ook in de beschikking Accor/Wagon-lit, herinnert de EC eraan « anders dan Accor meent, omvat de relevante markt niet de collectieve maaltijdverzorging in eigen beheer. Wanneer een bedrijf of een overheidsdienst in eigen beheer een kantine openhoudt, is er geen sprake van aanbieder van een dienst op de markt van de maaltijdverzorging. Dit vormt geen alternatief voor potentiële afnemers van op dit gebied door derden verstrekte diensten".

¹⁵ Zie punt 98 van de Mededeling van de EC van 13 oktober 2000: richtsnoeren inzake verticale beperkingen (COM (2000/C 291/01)). Publicatieblad C291 van 13.10.2000: "De in-house-productie, d.w.z. de productie van een intermediair product voor eigen gebruik, kan van groot belang zijn bij een onderzoek uit het oogpunt van de mededinging, als een van de bronnen van concurrentie of om de marktpositie van een onderneming duidelijker te bepalen. Met het oog op de marktbevestiging en de berekening van het marktaandeel zal de in-house-productie echter niet worden meegeteld bij intermediaire goederen en diensten".

¹⁶ Richtsnoeren van de EC voor de marktanalyse en de beoordeling van aanmerkelijke marktmacht in het bestek van het gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische communicatienetwerken en -diensten (2002/C 165/03), PB C 165/6 van 11/07/2002, blz. 6.

aanmerkelijke aanvullende investeringen nodig zijn om de desbetreffende dienst op de markt te brengen en op rendabele wijze aan te bieden.¹⁷

- De NRI's moeten nagaan of een bepaalde leverancier zijn productieapparaat ook daadwerkelijk zou gebruiken of aanpassen om het betrokken product te vervaardigen of de betrokken dienst aan te bieden (bijv. of het gebruik van hun capaciteit vastligt op grond van langlopende leveringsovereenkomsten, enz.).

Om een te doorgedreven segmentering van de markten te voorkomen neemt de Europese Commissie soms een ruimere betekenis aan van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde. In die gevallen bekijkt de Europese Commissie alleen het vermogen van een onderneming om haar productieapparaat aan te passen om een dienst te verstrekken. Indien de wijziging van het productiemiddel geen investeringen vergt, noch aanzienlijke termijnen, integreert de Europese Commissie in een en dezelfde markt producten A en producten B die aan de vraagzijde niet substitueerbaar zouden zijn. Die benadering is relevant voor de markten waarop dezelfde mededingingsvoorwaarden gelden (zelfde drempels bij het betreden van de markt, zelfde operatoren, zelfde operator in machtspositie, zelfde vooruitzichten inzake evolutie).¹⁸ Een te doorgedreven segmentering zou door technologische vernieuwingen snel op losse schroeven kunnen worden gezet. De afbakening van relevante markten belet het de regulator niet om binnen die markten gedifferentieerde regulerende maatregelen aan te nemen. De regulator moet zich dus vragen stellen over het uiteindelijke nut van een fijne segmentering van de markt.

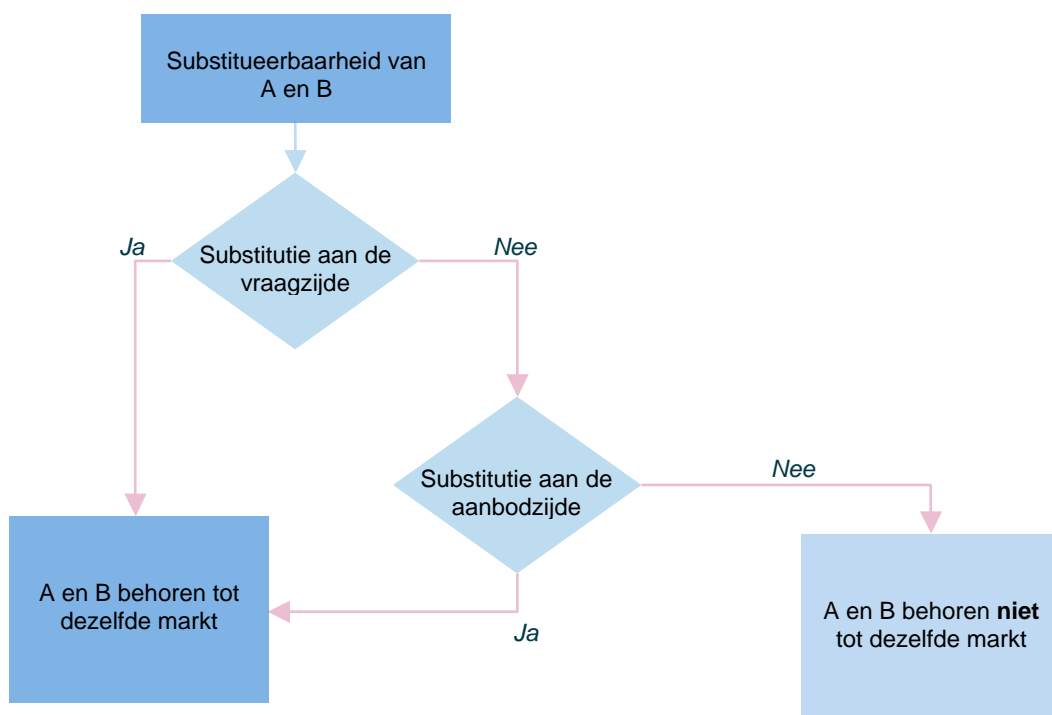
In de segmentering van de productmarkten hecht het EHvJ een groter belang aan de bepaling van de substitueerbaarheid aan de vraagzijde dan aan de bepaling van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde. Indien de substitutie aan de vraagzijde vaststaat is het in de praktijk niet absoluut noodzakelijk om over te gaan tot de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde, omdat beide aanbieders al op dezelfde productmarkt zijn. Praktisch gezien zou een analyse van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde in dat geval gewoon neerkomen op de bevestiging van de analyse van de substitueerbaarheid aan vraagzijde. In

¹⁷ Zie ook arrest gewezen in de zaak nr. C-333/94, Tetra Pak tegen de Commissie, aangehaald arrest, r.o. 19. Zoals hierboven vermeld dienen de noodzakelijke investeringen ook binnen een redelijk tijdsbestek te worden gedaan.

¹⁸ Voor een toepassing van dat principe in de context van het nieuwe regelgevingskader, zie advies nr. 05-A-05 van de Franse mededingingsraad van 16 februari 2005, § 19.

sommige gevallen zal de substitueerbaarheid aan de vraagzijde gering zijn of zelfs onbestaande. In die precieze gevallen kan het bestaan van een substitueerbaarheid aan de aanbodzijde de conclusies aan de vraagzijde ontkrachten en het dus mogelijk maken om de betrokken dienst in de relevante markt op te nemen.

Die redenering wordt in het beslissingsdiagram hieronder weergegeven.



Figuur 2: beslissingsdiagram bij analyses van substitutie aan de vraag- en de aanbodzijde (bron: Analysys)

Dit beslissingsdiagram is een vereenvoudigde voorstelling van de analytische benadering die kan worden gevolgd voor de definitie van de relevante dienstenmarkten, maar kan geenszins de toepassing van fijnere regels vervangen, zoals die voortspuiten uit de richtsnoeren van de Europese Commissie en uit de communautaire jurisprudentie.

1.2.2 Definitie van de geografische markten

Volgens jurisprudentie van het EHvJ omvat de geografische markt het gebied waarbinnen de betrokken ondernemingen een rol spelen in het aanbod van de betrokken goederen en diensten, waarbinnen de concurrentievoorwaarden voldoende homogeen zijn en dat van aangrenzende geografische gebieden kan worden onderscheiden in het bijzonder doordat daar duidelijk afwijkende concurrentievoorwaarden heersen.¹⁹

Het EHvJ heeft herhaaldelijk geoordeeld dat voor de definitie van de geografische markt niet vereist is dat de mededingingsvoorwaarden tussen de handelaars of dienstenaanbieders volstrekt homogeen zijn. Volgens het Hof volstaat het dat ze *op elkaar lijken of voldoende homogeen* zijn, zodat alleen zones waarin de concurrentievoorwaarden "heterogeen" zijn, niet als een uniforme markt kunnen worden beschouwd.²⁰ Per slot van zaken gaat het om de geografische zone waarin daadwerkelijk een monopolie macht zou kunnen worden uitgeoefend, zonder te worden blootgesteld aan de concurrentie van andere aanbieders in andere geografische gebieden of aan de concurrentie van andere goederen of diensten.

Om de geografische markten te bepalen kan men de criteria van substitueerbaarheid aan de vraagzijde en de aanbodzijde hanteren in combinatie met de test van de hypothetische monopolist. In de praktijk herinnert de *Europese Commissie* in de richtsnoeren eraan dat de geografische limieten van een markt in de sector elektronische communicatie traditioneel worden bepaald op basis van het gebied dat door een netwerk wordt bestreken en door wettelijke en regelgevingsverplichtingen.²¹ Er kunnen nog andere criteria worden aangehaald die soms zijn gehanteerd in bepaalde zaken die met concurrentie te maken hebben: regelgevingskader, functies van diensten, norm (gsm bijvoorbeeld), tarifiering, handelspraktijken.

Terwijl het onmiskenbaar is dat de homogeniteit van de markt op nationaal niveau deels te danken is aan reglementaire verplichtingen, is het relevant om rekening te houden met die

¹⁹ Zie bijvoorbeeld: Arrest United Brands, r.o. 44; aangehaald arrest Michelin, r.o. 26

²⁰ Zie bijvoorbeeld: Deutsche Bahn tegen de Commissie, aangehaald arrest, r.o. 92; zaak nr. T-139/98 AAMS tegen de Commissie, r.o. 39, nog niet gepubliceerd in de Jurispr.

²¹ Zie Beschikking 1999/573/EG van de Commissie van 20 mei 1999, inzake een procedure op grond van artikel 81 van het EG-Verdrag (Zaak nr. IV/36.592 - Cégétel + 4), PB nr. L 218 van 18/08/1999, blz. 0014-0023.

verplichtingen wat de geografische definitie van de markt betreft. Zo worden in de verschillende sectoren van de economie heel wat markten geregeld gedefinieerd als behorend tot afzonderlijke geografische markten vanwege divergenties op reglementair gebied. Omgekeerd is het bestaan van reglementaire convergentie over verschillende grondgebieden in sectoren die gevoelig zijn voor reglementering, zoals de elektronische communicatie, een factor die kan bijdragen tot een geografische definitie die al die grondgebieden kan omvatten.

1.3 Methode voor de analyse van de relevante markten

In dit deel worden de stappen voorgesteld die het Instituut heeft ondernomen om de relevante elektronische-communicatiemarkten te analyseren. Het heeft niet tot doel om de richtsnoeren van de Europese Commissie, noch de aanbeveling over de relevante markten, noch het communautaire mededingingsrecht algemeen te vervangen.

1.3.1 Algemene principes

De analyse van de markten heeft tot doel de ondernemingen met een sterke machtspositie te identificeren op de onderzochte markten.

Individuele sterke machtspositie

In artikel 14 van de Kaderrichtlijn staat: "Een onderneming wordt geacht een aanmerkelijke marktmacht te hebben, wanneer zij, alleen of samen met andere, een aan machtspositie gelijkwaardige positie, dit wil zeggen een economische kracht bezit die haar in staat stelt zich in belangrijke mate onafhankelijk van haar concurrenten, klanten en uiteindelijk consumenten te gedragen."

Artikel 14.3 van de Kaderrichtlijn verduidelijkt: "Wanneer een onderneming aanmerkelijke marktmacht op een specifieke markt bezit, kan zij ook worden aangemerkt als onderneming met een aanmerkelijke marktmacht op een nauw verwante markt als de koppelingen tussen beide markten van dien aard zijn dat de marktmacht op de ene markt op

de andere markt zo kan worden gebruikt dat de marktmacht van de onderneming wordt vergroot."

Bij een beoordeling *ex ante* wordt marktmacht afgemeten aan de macht die de betrokken onderneming heeft om "prijzen te verhogen door de productie te beperken zonder een aanzienlijk verlies van verkopen of inkomsten".²²

Voor de identificatie van een onderneming die over een sterke machtspositie op de markt beschikt, is de meting van de marktaandelen een fundamenteel element, maar het is niet doorslaggevend, noch toereikend. In verband hiermee wijzen de richtsnoeren van de Europese Commissie op verscheidene principes:

- Ondernemingen met een marktaandeel van maximaal 25 % hebben waarschijnlijk geen individuele machtspositie op de betrokken markt.
- Een onderneming met een marktaandeel van meer dan 40 % heeft waarschijnlijk een machtspositie.
- Uitzonderlijke omstandigheden daargelaten, is het zeker dat een onderneming met een marktaandeel van meer dan 50 % een machtspositie heeft.

Ter aanvulling van de berekening van het marktaandeel wordt in de richtsnoeren ook een opsomming gegeven van verschillende criteria aan de hand waarvan het huidige niveau van concurrentie en de ontwikkeling ervan gedurende de periode van de analyse kan worden gemeten:

- de totale omvang van de onderneming
- de controle over niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur
- de technologische voorsprong of superioriteit
- het ontbreken van kopersmacht die een tegenwicht kan vormen
- gemakkelijke of bevoorrechte toegang tot kapitaalmarkten/financiële middelen
- product-/dienstendiversificatie (bijv. bundeling van producten of diensten)
- schaalvoordelen

²² Zie pt. 73 van de richtsnoeren, op. cit.

- breedtevoordelen
- verticale integratie
- een sterk ontwikkeld distributie- en verkoopnetwerk
- het ontbreken van potentiële concurrentie
- grenzen aan de expansie.

Deze lijst is niet volledig, noch cumulatief. Alleen de combinatie van verschillende criteria vormt een doorslaggevend element bij de bepaling van de sterke machtspositie.

De machtspositie kan worden beperkt door:

- lage drempels voor het betreden van de markt
- potentiële concurrenten. Een NRI moet dus ook de vraag stellen in hoeverre het waarschijnlijk is dat ondernemingen die momenteel niet actief zijn op de relevante productmarkt, op middellange termijn kunnen besluiten tot die markt toe te treden, na een kleine, maar significante, duurzame prijsverhoging. De analyse op middellange termijn onderscheidt zich dus van de analyse van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde bij de definitie van de markten, hetgeen een analyse op korte termijn impliceert.

Collectieve sterke machtspositie

De Kaderrichtlijn bepaalt dat wanneer de NRI's beoordelen of twee of meer ondernemingen gezamenlijk een machtspositie op de markt innemen, zij meer in het bijzonder de communautaire wetgeving dienen in acht te nemen en zich zeer zorgvuldig aan de Richtsnoeren moeten houden.

Van twee of meer ondernemingen kan worden geconstateerd dat zij een gezamenlijke machtspositie hebben ook al zijn er geen structurele of andere banden tussen hen. De gezamenlijke sterke machtspositie kan worden vastgesteld op een markt waarvan de structuur gecoördineerde effecten bevordert.

Bijlage II bij de Kaderrichtlijn bevat bovendien een onvolledige lijst van niet-cumulatieve criteria om te oordelen over een gezamenlijke machtspositie: een volgroeide markt,

stagnerende of matige groei aan de vraagzijde, geringe elasticiteit van de vraag, een homogeen product, vergelijkbare kostenstructuren, vergelijkbare marktaandelen, het ontbreken van technische innovatie, volgroeide technologie, geen overcapaciteit, hoge drempels bij het betreden van de markt, geen tegenwicht aan de koperszijde, geen potentiële concurrentie, verschillende informele of andersoortige banden tussen de betrokken ondernemingen, vergeldingsmechanismen, het geheel ontbreken van of weinig ruimte voor prijsconcurrentie.

Prospectieve analyse

Volgens de Kaderrichtlijn moet bij een analyse van daadwerkelijke mededinging onder meer worden onderzocht of de markt in de toekomst concurrerend zal zijn en dus of een eventueel gebrek aan daadwerkelijke mededinging blijvend is.²³ Toen de Europese Commissie de lijst opstelde van de 18 markten in de aanbeveling over de relevante markten, heeft zij ook een prospectieve analyse toegepast. De drie criteria waarvan de Europese Commissie gebruik heeft gemaakt (hoge toegangsbelemmeringen die niet van voorbijgaande aard zijn, het dynamische karakter van de markt, mogelijkheid van het mededingingsrecht om op zichzelf daadwerkelijke concurrentie op de markt in te voeren) vergen immers een prospectieve analyse.

Daarbij is het de vraag of ook de NRI's die criteria moeten gebruiken om hun marktanalyse te verrichten, d.i. de bepaling van de operatoren met een sterke machtspositie.

Aangezien in de toelichting bij de aanbeveling wordt bepaald: "De Europese Commissie verwacht dat nationale regelgevende instanties dezelfde basiscriteria en -principes volgen bij het vaststellen van andere markten dan die welke in deze aanbeveling worden genoemd"²⁴, moet het antwoord negatief zijn.

²³ Zie cons. 27 van de "Kaderrichtlijn" op. cit.

²⁴ Zie blz. 13 van de toelichting bij de aanbeveling over de relevante markten.

1.3.2 Structuur van de marktanalyses

De marktanalyses zijn als volgt gestructureerd:

- voornaamste factoren die de markt structureren
- andere factoren die de concurrentie op de markt beïnvloeden
- prospectieve marktanalyse en technologische ontwikkelingen

Voornaamste factoren die de markt structureren

Dit deel stelt de voornaamste, in essentie kwantitatieve, factoren voor die de bestudeerde markt kenmerken. Men onderscheidt met name de volgende elementen:

- voornaamste operatoren op de markt
- marktomvang, marktaandeel en niveau van marktconcentratie
- mededingingsdynamiek op de markt.

De conclusie van dit deel zal uitwijzen of er in dit stadium een vermoeden kan zijn van machtspositie van een of meer marktspelers. In die conclusie zullen niet noodzakelijk alle hierboven vermelde criteria vervat zitten maar het besluit zal wel gericht zijn op die criteria die het Instituut nodig acht om zijn conclusie te vormen (bijvoorbeeld het bestaan van een groot marktaandeel)

Andere factoren die de concurrentie op de markt beïnvloeden

► *Analyse van de individuele sterke machtspositie*

Dit deel behandelt de in essentie kwalitatieve factoren aan de hand waarvan het concurrentiepeil op de markt kan worden gemeten. We onderscheiden twee hoofdcategorieën van factoren waarmee het concurrentiepeil op de markt kan worden geanalyseerd:

- de drempels voor de toegang en/of expansie - die gaan over de factoren die eventuele toetreding tot de markt of expansie op de markt kunnen bemoeilijken of zelfs onmogelijk maken

- de kopersmacht die een tegenwicht kan vormen voor de macht van de marktspelers.

De drempels voor de toegang en/of expansie zijn alle factoren die de ontwikkeling van de marktspelers kunnen ontmoedigen. Van die factoren kunnen de in de richtsnoeren vermelde criteria worden bestudeerd die afhankelijk van de bestudeerde markten het meest relevant zijn (zie deel hierboven). Het feit dat er geen of nauwelijks toegangsdrempels zijn verhoogt de kans dat operatoren de markt betreden of zich daar ontwikkelen en beperkt op die manier de mogelijkheid van een actieve operator om op de markt een sterke machtspositie uit te oefenen.

De kopersmacht geeft de mogelijkheid van de kopers weer om over het aanbod van de leveranciers te onderhandelen. Een sterke kopersmacht zal als "natuurlijk" gevolg hebben dat het aanbod wordt aangepast aan de vraag en dat de ontwikkeling van daadwerkelijke concurrentie wordt aangemoedigd, terwijl het ontbreken van kopersmacht ertoe zal leiden dat de verhouding tussen aanbod en vraag uit balans geraakt.

Bij de marktanalyse zullen de hierboven vermelde criteria worden onderzocht met als doel na te gaan of ze het vermoeden van sterke machtspositie (of concurrentievoordeel) dat in het vorige deel is vastgesteld, bevestigen of ontkrachten. Afhankelijk van de bestudeerde markten zijn sommige criteria niet relevant voor de analyse en worden die niet onderzocht.

► *Analyse van de collectieve sterke machtspositie*

Dit deel behandelt, indien dat relevant is, rekening houdende met de conclusies van de voorgaande analyses, de in essentie kwalitatieve factoren aan de hand waarvan kan worden bepaald of twee of meer ondernemingen gezamenlijk een sterke machtspositie innemen op de markt. Dan zullen de criteria die het meest relevant worden geacht en die vermeld staan in de Kaderrichtlijn (zie hierboven), worden onderzocht.

Prospectieve marktanalyse en technologische ontwikkelingen

De conclusies van de voorgaande analyses zullen worden onderzocht in het licht van de ontwikkelingen die in de loop van de analyseperiode op de markt worden verwacht.

Op grond van alle analyses samen zal het Instituut concluderen of er al dan niet daadwerkelijke concurrentie op die markt bestaat. Indien het Instituut concludeert dat er geen daadwerkelijke concurrentie is, zal het Instituut de ondernemingen aanwijzen die individueel of gezamenlijk op die markt een machtspositie bekleden.

1.4 Methode voor het opleggen van gepaste correctiemaatregelen

In dit deel worden de stappen voorgesteld die het Instituut heeft ondernomen om de gepaste correctiemaatregelen op te leggen in het kader van de analyse van de relevante elektronische-communicatiemarkten. Het heeft niet tot doel om de richtsnoeren van de Europese Commissie, noch de aanbeveling over de relevante markten, noch het communautaire mededingingsrecht op algemene wijze te vervangen.

Wanneer een onderneming over een sterke machtspositie beschikt op een retailmarkt of op een wholesale-markt, moet de NRI ten minste een verplichting toepassen. Op de wholesale-markten kunnen de NRI's de correctiemaatregelen opleggen waarin de Toegangsrichtlijn voorziet. Op de retailmarkten moeten de NRI's de voorkeur geven aan de correctiemaatregelen van de Toegangsrichtlijn. Indien de NRI denkt dat die maatregelen niet voldoende zijn om de doelstellingen van het nieuwe regelgevingskader te halen, kan ze alsnog verplichtingen opleggen waarin artikel 17 van de Universeledienstrichtlijn voorziet.

Bij de selectie van de maatregelen die worden opgelegd aan de operatoren met een sterke machtspositie, probeert het Instituut overeenkomstig de nationale en Gemeenschapswetgeving, en inzonderheid de artikelen 5 tot 7 van de wet betreffende de elektronische communicatie, artikel 8 van de Kaderrichtlijn en artikel 8(4) van de Toegangsrichtlijn, de correctiemaatregelen te identificeren ten opzichte van de doelstellingen van het nieuwe regelgevingskader. Het Instituut zorgt er in het bijzonder voor dat de opgelegde correctiemaatregelen gerechtvaardigd zijn en in verhouding staan tot die doelstellingen en tot de geïdentificeerde problemen op de markt. Daartoe zal het Instituut de correctiemaatregelen kiezen die het nodig en toereikend acht om het of de streefdoelen te halen, zonder verder te gaan dan wat strikt noodzakelijk is om het probleem aan te pakken.

De doelstellingen van het nieuwe kader die in artikel 8 van de Kaderrichtlijn zijn opgesomd en overgenomen in de artikelen 6 tot 8 van de wet betreffende de elektronische communicatie zijn:

- de bevordering van de concurrentie bij de levering van elektronische-communicatienetwerken en -diensten en de bijbehorende faciliteiten en diensten²⁵
- de ontwikkeling van de interne markt²⁶
- de bevordering van de belangen van de burgers van de Europese Unie²⁷.

²⁵ Zie artikel 8.2 van de Kaderrichtlijn, op. cit. Volgens de Kaderrichtlijn moeten de NRI's dat doel bereiken op de volgende wijze :

- a) zij zorgen ervoor dat de gebruikers, met inbegrip van gehandicapte gebruikers, maximaal profiteren wat betreft keuze, prijs en kwaliteit;
- b) zij zorgen ervoor dat er in de sector elektronische communicatie geen verstoring of beperking van de concurrentie is;
- c) zij moedigen efficiënte investeringen op het gebied van infrastructuur aan en steunen innovaties
- d) zij bevorderen efficiënt gebruik en zorgen voor een efficiënt beheer van de radiofrequenties en de nummervoorraad.

²⁶ Volgens de Kaderrichtlijn moeten de NRI's dat doel bereiken op de volgende wijze:

- a) zij heffen resterende belemmeringen op voor het aanbieden van elektronische-communicatienetwerken, bijbehorende faciliteiten en diensten en elektronische-communicatiediensten op Europees niveau;
- b) zij moedigen het opzetten en ontwikkelen van trans-Europese netwerken en de interoperabiliteit van pan-Europese diensten aan en eind-tot-eind connectiviteit;
- c) zij zorgen ervoor dat er in vergelijkbare omstandigheden geen verschil in behandeling is van ondernemingen die elektronische-communicatienetwerken en -diensten aanbieden;
- d) zij werken met elkaar en met de Commissie op transparante wijze samen om de ontwikkeling van een consistente regelgevende praktijk en de consistente toepassing van deze richtlijn en van de bijzondere richtlijnen te waarborgen.

²⁷ Volgens de Kaderrichtlijn moeten de NRI's dat doel bereiken op de volgende wijze:

- a) zij waarborgen dat alle burgers toegang hebben tot een universele dienst als omschreven in Richtlijn 2002/22/EG (universeledienstrichtlijn);
- b) zij waarborgen de consument een hoog niveau van bescherming bij zijn transacties met leveranciers, met name door ervoor te zorgen dat er eenvoudige en goedkope geschillenprocedures beschikbaar zijn die worden toegepast door een van de betrokken partijen onafhankelijke instantie;
- c) zij dragen bij tot het waarborgen van een hoog niveau van bescherming van persoonsgegevens en de persoonlijke levenssfeer;
- d) zij bevorderen de verstrekking van duidelijke informatie, met name door te verplichten tot transparantie ten aanzien van tarieven en de voorwaarden voor het gebruik van openbare elektronische-communicatiediensten;
- e) zij schenken aandacht aan de behoeften van specifieke maatschappelijke groepen, met name gehandicapte gebruikers; en
- f) zij waarborgen de integriteit en de veiligheid van de openbare communicatienetwerken.

Die doelstellingen zijn ook onderworpen aan algemene principes die vastgesteld zijn in artikel 8.1 van de Kaderrichtlijn. In de onderstaande tabel worden die verschillende doelstellingen van het nieuwe kader samengevat.

<i>Artikel</i>	<i>Principe</i>
Artikel 8.1	<p>Algemene principes</p> <p>Evenredigheid</p> <p>Technologische neutraliteit</p> <p>Culturele en taalkundige verscheidenheid</p> <p>Pluralisme in de media</p>
Artikel 8.2	<p>Bevordering van de concurrentie</p> <p>a) keuze, prijs en kwaliteit</p> <p>b) geen verstoring of beperking van de concurrentie</p> <p>c) efficiënte investeringen en innovaties</p> <p>d) efficiënt beheer van de radiofrequenties en de nummervoorraad</p>
Artikel 8.3	<p>Interne markt</p> <p>a) opheffing van de resterende belemmeringen voor het aanbieden van elektronische-communicatienetwerken en -diensten</p> <p>b) trans-Europese netwerken en interoperabiliteit van pan-Europese diensten</p> <p>c) geen verschil in behandeling van ondernemingen die elektronische-communicatienetwerken en -diensten aanbieden</p> <p>d) samenwerking met de Europese Commissie</p>
Artikel 8.4	<p>Belangen van de burgers van de EU</p> <p>a) toegang tot een UD</p> <p>b) bescherming van de consument</p> <p>c) bescherming van persoonsgegevens</p> <p>d) transparantie ten aanzien van tarieven en gebruiksvoorwaarden</p> <p>e) behoeften van specifieke maatschappelijke groepen</p> <p>f) integriteit en veiligheid van het netwerk</p>

Figuur 3: *Doelstellingen van het nieuwe Europese regelgevingskader [Bron: Hogan & Hartson, Analysys]*

Om die doelstellingen te bereiken, mogen de NRI's strengere of minder strengere verplichtingen opleggen²⁸. Wanneer een markt concurrerend is, worden de verplichtingen van de Toegangsrichtlijn of de Universeledienstrichtlijn door een NRI niet opgelegd, noch gehandhaafd²⁹. Wanneer een markt niet concurrerend is, moet een NRI ten minste één regelgevende verplichting opleggen. Indien de NRI dit noodzakelijk acht, kan ze die verplichtingen ook aanpassen of nieuwe verplichtingen opleggen. De mogelijkheid om extra verplichtingen op te leggen is onderworpen aan een mogelijkheid tot veto van de Europese Commissie.

Correctiemaatregelen op wholesale-niveau

In de artikelen 9 tot 13 van de Toegangsrichtlijn worden de normale verplichtingen opgesomd die de NRI's kunnen toepassen op een wholesale- of een retailmarkt. Het zijn:

► *Transparantie*

Wanneer voor de operator verplichtingen inzake transparantie gelden, kan de NRI van die operator eisen dat hij een referentieofferte publiceert.

► *Non-discriminatie*

Non-discriminatie wordt omschreven als de toepassing van gelijkwaardige voorwaarden onder gelijkwaardige omstandigheden op andere ondernemingen die gelijkwaardige diensten aanbieden. Non-discriminatie wordt onder andere beoordeeld in vergelijking met de diensten, dochterondernemingen en partners van de operator met een sterke machtspositie. Ze wordt toegepast op de diensten en relevante informatie die de alternatieve operatoren nodig hebben om hun activiteit uit te oefenen.

²⁸ In de richtsnoeren wordt verduidelijkt: "Indien een onderneming al eerder is onderworpen aan verplichtingen uit hoofde van het regelgevingskader van 1998, moet de NRI, op basis van een nieuwe marktanalyse die overeenkomstig deze richtsnoeren plaatsvindt, onderzoeken of soortgelijke verplichtingen in het nieuwe regelgevingskader nog steeds op hun plaats zijn". Als van een onderneming geconstateerd wordt dat deze binnen het nieuwe regelgevingskader op een relevante markt over aanmerkelijke marktmacht beschikt, kunnen soortgelijke wettelijke verplichtingen als die welke op grond van het regelgevingskader van 1998 waren opgelegd, worden gehandhaafd."

²⁹ Zie artikel 16 van de Kaderrichtlijn, op. cit.

► *Gescheiden boekhouding*

Gescheiden boekhoudingen hebben met name betrekking op de transparantie van de groothandelsprijzen en verrekenprijzen. Het doel van gescheiden boekhoudingen is ervoor te zorgen dat het principe van de non-discriminatie wordt nageleefd en eventueel onrechtmatige kruissubsidiëring wordt voorkomen. Het model en de te hanteren methode van de gescheiden boekhouding worden nader bepaald door de NRI's.

► *Toegang tot en gebruik van specifieke netwerkfaciliteiten*

Artikel 12, § 1, van de Toegangsrichtlijn en artikel 61, § 1, van de wet betreffende de elektronische communicatie bevatten een onvolledige lijst van verplichtingen inzake toegang. Van een operator met een sterke positie op een wholesale- of retailmarkt kan het volgende worden verlangd:

- derden toegang verlenen tot bepaalde netwerkelementen en/of faciliteiten, met inbegrip van ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk
- te goeder trouw onderhandelen met operatoren die verzoeken om toegang
- reeds verleende toegang tot faciliteiten niet intrekken
- op groothandelsbasis bepaalde diensten aanbieden voor doorverkoop door derden
- open toegang verlenen tot technische interfaces, protocollen of andere kerntechnologieën die onmisbaar zijn voor de interoperabiliteit van diensten of virtuele netwerkdiensten
- co-locatie of andere vormen van gedeeld gebruik van faciliteiten aanbieden, inclusief gedeeld gebruik van kabelgoten, gebouwen of masten
- bepaalde diensten aanbieden die nodig zijn voor de interoperabiliteit van de aan gebruikers geleverde eind-tot-einddiensten, inclusief faciliteiten voor intelligente netwerkdiensten of roaming binnen mobiele netwerken
- toegang verlenen tot operationele ondersteuningssystemen of vergelijkbare softwaresystemen die nodig zijn om billijke concurrentie bij het aanbieden van diensten te waarborgen
- zorgen voor interconnectie van netwerken of netwerkfaciliteiten.

Krachtens artikel 12, § 2, van de Toegangsrichtlijn en artikel 61, § 2, van de wet betreffende de elektronische communicatie moeten de NRI's met de volgende factoren rekening houden bij de vaststelling van de correctiemaatregelen inzake toegang:

- de technische en economische levensvatbaarheid van het gebruik of de installatie van concurrerende faciliteiten, in het licht van het tempo van de marktontwikkeling, rekening houdend met de aard van en het soort interconnectie en toegang
- de haalbaarheid van de voorgestelde toegangverlening, rekening houdend met de beschikbare capaciteit
- de door de eigenaar van de faciliteit verrichte initiële investering, rekening houdend met de aan de investering verbonden risico's
- de noodzaak om op lange termijn de concurrentie in stand te houden
- in voorkomend geval, terzake geldende intellectuele-eigendomsrechten
- het verlenen van pan-Europese diensten.

► *Prijscontrole en verplichtingen inzake het kostentoerekeningsstelsel*

De NRI's kunnen een verplichting inzake kostenoriëntering vaststellen, maar die geldt niet automatisch. Er moet worden aangetoond dat de operator met een sterke machtspositie door het ontbreken van werkelijke concurrentie prijzen op een buitensporig hoog peil kan vaststellen of de marges kan uithollen. De NRI's moeten rekening houden met de door de operator gedane investeringen en laten toe dat hij een redelijke opbrengst verkrijgt uit zijn kapitaalbreng.

- *CS/CPS*

Overeenkomstig artikel 63 (eerste lid) van de Belgische wet betreffende de elektronische communicatie, biedt of bieden de operator(en) die het Instituut heeft aangewezen als operator(en) met een sterke machtspositie in het leveren van toegang tot en het gebruik van openbare telefoonnetwerken op een vaste locatie, hun abonnees de functies aan van carriëselectie per oproep en van carriëpreselectie met de mogelijkheid tot afwijking van oproep tot oproep. Die tekst brengt het Instituut ertoe om overeenkomstig artikel 19 van de Universeledienstrichtlijn de CS/CPS-correctiemaatregel op te leggen aan elke operator die is aangewezen als beschikkende over een sterke machtspositie op de markt voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie. Volgens diezelfde teksten zijn de tarieven voor toegang die deze operatoren kunnen aanrekenen voor het aanbieden van de CS/CPS-functies, gebaseerd op de kosten.

Correctiemaatregelen op retailniveau

Artikel 17, § 1, van de Universeledienstrichtlijn, dat overgenomen is in artikel 64 van de wet betreffende de elektronische communicatie³⁰, staat het toe om op retailniveau correctiemaatregelen in te stellen indien:

- na een marktanalyse overeenkomstig artikel 16, lid 3, een NRI vaststelt dat er op een gegeven eindgebruikersmarkt, aangewezen overeenkomstig artikel 15 van Richtlijn 2002/21/EG (Kaderrichtlijn), geen sprake is van daadwerkelijke mededinging, en
- de NRI vaststelt dat de verplichtingen die worden opgelegd door Richtlijn 2002/19/EG (Toegangsrichtlijn) of door artikel 19 van deze richtlijn niet leiden tot het verwezenlijken van de doelstellingen zoals bepaald bij artikel 8 van Richtlijn 2002/21/EG (Kaderrichtlijn).

De bewoording van het tweede lid wijst erop dat artikel 17 niet de verplichting oplegt om het falen van de correctiemaatregelen op wholesale-niveau a posteriori vast te stellen. Het artikel biedt de mogelijkheid om na afloop van een prospectieve evaluatie meteen correctiemaatregelen op te leggen op retailniveau.

De verplichtingen waarvan sprake in artikel 17 van de Universeledienstrichtlijn en artikel 64 van de wet betreffende de elektronische communicatie hebben betrekking op de volgende verboden:

- buitensporige prijzen te vragen
- de toegang tot de markt te belemmeren
- afbraakprijzen te hanteren die de mededinging beperken
- ongegronde voorkeuren voor bepaalde eindgebruikers toe te passen
- diensten op ongerechtvaardigde wijze te bundelen.

³⁰ Artikel 64, § 1, van de wet betreffende de elektronische communicatie bepaalt : "Indien het Instituut vaststelt dat de verplichtingen die werden opgelegd krachtens de artikelen 58 tot 63 niet zouden leiden tot het verwezenlijken van de doelstellingen die zijn bepaald bij de artikelen 6 tot 8, kan het, overeenkomstig artikel 55, §§ 3 en 5, één of meer van de in het tweede lid genoemde verplichtingen opleggen aan operatoren die zijn aangeduid als operatoren met een sterke machtspositie op een gegeven eindgebruikersmarkt."

De in artikel 17 opgesomde verplichtingen zijn van een hoger niveau dan de verplichtingen die in de artikelen 9 tot 13 van de Toegangsrichtlijn zijn opgesomd. Om de verboden van artikel 17 te doen nakomen, maakt de Universeledienstrichtlijn er geen bezwaar tegen dat een aantal maatregelen worden toegepast die opgesomd zijn in de Toegangsrichtlijn. Om bijvoorbeeld het verbod toe te passen inzake ongerechtvaardigde bundeling van diensten, zou het nodig kunnen zijn om verplichtingen in te stellen inzake transparantie of non-discriminatie.

Artikel 64 van de Belgische wet betreffende de elektronische communicatie bepaalt dat indien het Instituut vaststelt dat de verplichtingen die werden opgelegd op de wholesale-markten niet zouden leiden tot het verwezenlijken van de doelstellingen die zijn bepaald bij de artikelen 6 tot 8 van de wet, het bepaalde verplichtingen kan opleggen aan operatoren die zijn aangewezen als operatoren met een sterke machtspositie op een gegeven eindgebruikersmarkt.

Artikel 64 bepaalt overigens dat indien het Instituut overeenkomstig de voormelde bepalingen de eindgebruikerstarieven wenst te controleren, het de noodzakelijke en geëigende kostentoerekeningssystemen kan bepalen, die de betrokken operator toepast.

Ten slotte geeft artikel 64 aan dat de bevoegdheden die door het vorige lid aan het Instituut worden toegekend in geen geval de verplichting kunnen inhouden voor een operator met een sterke machtspositie op een bepaalde markt, om zijn retailtarieven vooraf ter goedkeuring aan het Instituut voor te leggen.

Artikel 27 van de Kaderrichtlijn bepaalt: "De lidstaten handhaven alle verplichtingen krachtens de nationale wetgeving als bedoeld in artikel 7 van Richtlijn 2002/19/EG (toegangsrichtlijn) en artikel 16 van Richtlijn 2002/22/EG (universeledienstrichtlijn) totdat een nationale regelgevende instantie met betrekking tot deze verplichtingen een besluit heeft genomen overeenkomstig artikel 16 van deze richtlijn". Die bepaling is omgezet door artikel 162 van de wet betreffende de elektronische communicatie van 13 juni 2005. Het Instituut neemt zo'n besluit in het kader van de beslissing die het neemt na afloop van elke marktanalyse. Op dit ogenblik preciseert het Instituut voor elke operator met een sterke machtspositie op een relevante markt (of die dat is geworden) of het nodig is om de bestaande verplichtingen op te heffen, te wijzigen of nieuwe in te stellen. Het besluit van het Instituut treedt in werking een maand na de publicatie ervan op de website van het BIPT, behalve indien in dat document een andere termijn wordt gepreciseerd.

1.5 Structuur van het document

Dit document is ingedeeld in twee hoofdstukken:

- inleiding
- retailmarkten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie

Het hoofdstuk over de retailmarkten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie is onderverdeeld in drie gedeelten: definitie van de relevante markten, marktanalyse en ontwikkeling van de gepaste correctiemaatregelen, die op de volgende manier worden geanalyseerd:

Definitie van de relevante markten

Aanbiedingen op de markt

Relevante productenmarkten

Geografische relevante markten

Besluit

Marktanalyse

Voornaamste factoren die de markt structureren

Andere factoren die de concurrentie op de markt beïnvloeden

Prospectieve analyse van de markt

Besluit

Marktanalyse

Reglementering die momenteel van toepassing is

Correctiemaatregelen op wholesale-niveau: voor elke correctiemaatregel, beschrijving, rechtvaardiging en evenredigheid

Voorgestelde correctiemaatregelen op retailniveau: inefficiëntie van de correctiemaatregelen op wholesale-niveau om de vastgestelde marktproblemen te verhelpen en voor elke correctiemaatregel, beschrijving, rechtvaardiging en evenredigheid

1.6 Opmerking betreffende de verdeling van bevoegdheden tussen het BIPT en andere regulatoren op gemeenschapsniveau

Het arrest van het Arbitragehof van 14 juli 2004 heeft artikel 14 van de wet van 17 januari 2003, dat de taken van het Instituut regelt, vernietigd omdat dit niet de noodzakelijke samenwerking weerspiegelde die moet bestaan in de besluitvorming, met name met betrekking tot de gemeenschappelijke elektronischecommunicatie-infrastructuur. Vanwege de technologische convergentie en de eerdere rechtspraak van het Hof ³¹, omvat de bevoegdheid van de gemeenschappen inzake omroep ³² immers ook de technische aspecten die hiermee verband houden, namelijk de aanleg en exploitatie van omroepnetwerken. Uit het voormelde arrest volgt dat een samenwerkingsakkoord tussen de federale regulator (het BIPT) en de gemeenschapsregulatoren (de Hoge Raad voor de audiovisuele media, de Vlaamse Raad voor Media en de Medienrat) de nadere regels voor hun onderlinge samenwerking zal moeten herdefiniëren. Dit akkoord zou een bevestiging moeten vormen van de bevoegdheid van de gemeenschapsregulatoren voor de analyse van markt 18 inzake omroepdiensten en het leveren van inhoud. Men verwacht tevens dat die regulatoren betrokken zullen worden bij de analyses van andere markten waarvoor hun een gezamenlijke bevoegdheid met het Instituut zal worden erkend. De markten 11 en 12 zullen waarschijnlijk hiertoe behoren.

Het feit dat het Instituut de analyses van de markten 1 en 2 alleen uitvoert is door bepaalde operatoren aangevochten: Belgacom is van oordeel dat de gemeenschapsregulatoren ook zouden moeten worden betrokken bij de analyse van de markten 1 en 2, met name omdat de doorverkoop van abonnementen de ontwikkeling van aanbiedingen van het type "double play" en "triple play" mogelijk zou moeten maken.

Het Instituut is in dat opzicht van oordeel dat de "double play" en "triple play" aanbiedingen die Belgacom opwerpt, te weinig verband houdt met het idee van gemeenschappelijke infrastructuur waarop de samenwerking met de gemeenschapsregulatoren is gebaseerd. Het Instituut ziet geen belemmeringen die het zouden kunnen beletten om die analyses alleen uit te voeren.

³¹ Arrest van het Arbitragehof, 25 januari 1990, 7/90 considerans 2 B 3 en arrest van het Arbitragehof 7 februari 1991, 1/91 considerans B.5.

³² De bijzondere wet tot hervorming der instellingen van 8 augustus 1980 verleent aan de gemeenschappen een wetgevende bevoegdheid inzake omroep vanwege het culturele karakter ervan.

1.7 Raadplegingsprocedure

1.7.1 Nationale consultatie

Wettelijke basis

De nationale raadpleging is gebaseerd op artikel 6 van Richtlijn 2002/21/EG³³:

Behoudens in gevallen die onder de artikelen 7, lid 6, 20 of 21 vallen, zorgen de lidstaten ervoor dat de nationale regelgevende instanties die voornemens zijn maatregelen in overeenstemming met deze richtlijn of de bijzondere richtlijnen te nemen die aanzienlijke gevolgen voor de relevante markt hebben de belanghebbenden in staat stellen om binnen een redelijke termijn hun zienswijzen te geven op de ontwerpmaatregel. De nationale regelgevende instanties publiceren hun nationale raadplegingsprocedures. De lidstaten dragen zorg voor de oprichting van een enkel informatiepunt waar inzage verkregen kan worden in alle lopende raadplegingsprocedures. De resultaten van de raadpleging worden door de nationale regelgevende instanties openbaar gemaakt, behalve in geval van vertrouwelijke informatie overeenkomstig het communautair en nationaal recht betreffende zakelijke vertrouwelijkheid.

Ze wordt georganiseerd krachtens de artikelen 139 en 140 van de wet van 13 juni 2005:

Art. 139. Het Instituut kan voor de toepassing van deze wet een openbare raadpleging houden overeenkomstig artikel 14 van de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector.

³³ Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (Kaderrichtlijn) Publicatieblad van de Europese Gemeenschappen L108/33 van 24.4.2002

Art. 140. Voorzover een ontwerpbeslissing van het Instituut aanzienlijke gevolgen zou kunnen hebben voor een relevante markt, organiseert het Instituut een voorafgaande openbare raadpleging met een maximale tijdsduur van twee maanden, met inachtneming van de regels inzake vertrouwelijkheid van de bedrijfsgegevens.

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

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

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

De nadere regels en resultaten van de nationale consultatie

Het nationale-consultatiedocument over de markten 1, 2, 11 en 12 werd op 25 oktober 2005 gepubliceerd op de website van het Instituut. De lancering van de consultatie ging gepaard met een presentatie aan de sector. De periode voor de nationale consultatie werd afgesloten op 23 december 2005. De hieronder vermelde operatoren of groepen van operatoren hebben op de nationale raadpleging geantwoord:

- Base
- Belgacom
- BT
- Euphony
- Mobistar
- Platform Telecom Operators and Service Providers
- Proximus
- Telenet
- Tele2 – Versatel

Colt Telecom heeft zijn bijdrage buiten de voorgeschreven termijn opgestuurd; die bijdrage wordt daarom niet in aanmerking genomen.

Als bijlage is een synthese opgenomen van de opmerkingen die door de operatoren zijn geformuleerd.

In algemene termen heeft het BIPT na de nationale consultatie een aantal nuances en preciseringen in het document aangebracht. Zo is er in het document niet langer sprake van kabeltelevisienetwerken en wordt het begrip hogesnelheidstoegang gepreciseerd. Er zijn ook verschillende juridische preciseringen aangebracht, met name inzake het toepassingsgebied van artikel 64 van de wet betreffende de elektronische communicatie en de kostentoekening. Ook de opmerkingen vanwege de markt hebben het Instituut ertoe gebracht om zijn betoog voor de doorverkoop van abonnementen te versterken. De genoemde cijfers zijn eveneens bijgewerkt op basis van de gegevens over het eerste semester van 2005.

1.7.2 Het advies van de Raad voor de Mededinging

Wettelijke basis

Artikel 16, § 1, van Richtlijn 2002/21/EG³⁴ bepaalt dat met de mededingingsinstanties als volgt moet worden samengewerkt:

Zo spoedig mogelijk na de aanneming van de Aanbeveling of een bijwerking daarvan voeren de nationale regelgevende instanties, zoveel mogelijk met inachtneming van de richtsnoeren een analyse van de relevante markten uit. De lidstaten zorgen ervoor dat deze analyse, in voorkomend geval, in samenwerking met de nationale mededingingsinstanties wordt uitgevoerd.

³⁴ Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (Kaderrichtlijn) Publicatieblad van de Europese Gemeenschappen L108/33 van 24.4.2002

Deze bepaling is omgezet door artikel 55 van de wet van 13 juni 2005:

Art. 55. §1. Overeenkomstig § 4 voert het Instituut minstens zo spoedig mogelijk na de aanneming van de Aanbeveling of een bijwerking daarvan een analyse van die relevante markten uit om te bepalen of zij daadwerkelijk concurrentieel zijn. De informatie-uitwisseling nodig voor die analyse gebeurt overeenkomstig artikel 137, § 2.

(...)

§ 4. Voor de beslissingen van het Instituut waarvoor naar deze paragraaf wordt verwezen pleegt het Instituut vooraf overleg met de Raad voor de Mededinging. De Raad voor de Mededinging geeft binnen 30 kalenderdagen, te rekenen vanaf de toezending van de ontwerpbeslissing door het Instituut, zijn advies. Zodra die termijn verstreken is, geldt het stilzwijgen van de Raad voor de Mededinging als goedkeuring van de voormelde ontwerpbeslissing.

§ 5. Het Instituut zendt zijn beslissingen waarvoor naar deze paragraaf wordt verwezen, vooraf aan de Raad voor de Mededinging, die binnen 30 kalenderdagen een bindend advies uitbrengt met betrekking tot de vraag of de beslissingen van het Instituut in overeenstemming zijn met de door het mededingingsrecht beoogde doelstellingen. Zodra die termijn verstreken is, geldt het stilzwijgen van de Raad voor de Mededinging als goedkeuring van de voormelde beslissing.

De nadere regels en resultaten van de consultatie van de Raad voor de Mededinging

Het document is op 24 februari 2006 naar de Raad voor de Mededinging gestuurd en is op de website van het Instituut gepubliceerd. De Raad voor de Mededinging heeft zijn advies verstrekt op 25 maart 2006. Dat advies vormt een bijlage bij dit document. Het BIPT heeft als bijlage ook zijn opmerkingen als antwoord op het advies van de Raad voor de Mededinging gevoegd en vermeldt daarbij op welke punten zijn analyse is aangepast aan het advies van de Raad voor de Mededinging. Aangezien het overgezonden document betrekking had op de analyse van de markten 1, 2, 11 en 12, slaat het advies van de Raad voor de Mededinging op diezelfde markten. Hetzelfde geldt voor het antwoord van het Instituut. Bijgevolg hebben sommige stukken van die bijlagen geen rechtstreeks verband met de analyse van de markten 1 en 2.

De wijzigingen die aangebracht zijn in de analyse van de markten 1 en 2 hebben in hoofdzaak betrekking op:

- a) de analyses inzake substitueerbaarheid tussen toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en toegang via een mobiel netwerk,
- b) de commentaar op de analyse inzake substitueerbaarheid tussen toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en toegang via retailhuurlijnen,
- c) de motivering van de correctiemaatregelen: om zijn analyse leesbaarder te maken en de lezer gerust te stellen over het onderzoek van de bestanddelen van de gepaste, evenredige en dus gerechtvaardigde aard van de correctiemaatregelen, heeft het Instituut zijn analysedocument gewijzigd door in elk gedeelte met betrekking tot de definitie van de correctiemaatregelen extra commentaar toe te voegen wanneer de motivering of de context eventueel diende te worden verduidelijkt,
- d) de opmerkingen met betrekking tot de noodzaak en de uitwerking van een price squeeze-test; er wordt uitdrukkelijk verwezen naar de raadpleging die het Instituut in verband daarmee plant.

1.7.3 De Europese raadpleging

Wettelijke basis

Artikel 7, § 3, van Richtlijn 2002/21/EG³⁵ bepaalt dat de Europese Commissie en de nationale regelgevende instanties als volgt moeten worden geconsulteerd:

³⁵ Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (Kaderrichtlijn) Publicatieblad van de Europese Gemeenschappen L108/33 van 24.4.2002

3. Indien de nationale regelgevende instantie, naast de raadpleging als bedoeld in artikel 6, voornemens is een maatregel te nemen die:

a) valt onder de artikelen 15 of 16 van de onderhavige richtlijn, de artikelen 5 of 8 van Richtlijn 2002/19/EG (toegangsrichtlijn) of artikel 16 van Richtlijn 2002/22/EG (universeledienstrichtlijn); en

b) van aanzienlijke invloed is op de handel tussen de lidstaten, stelt zij de Commissie en de nationale regelgevende instanties in de andere lidstaten in kennis van de ontwerpmaatregel, tezamen met de motivering voor de maatregel, overeenkomstig artikel 5, lid 3, en stelt zij de Commissie en de andere nationale regelgevende autoriteiten daarvan in kennis.

Nationale regelgevende instanties en Commissie kunnen de betrokken nationale regelgevende instantie hun opmerkingen meedelen binnen maximaal één maand of binnen de in artikel 6 genoemde termijn indien deze langer is. De periode van één maand kan niet worden verlengd.

De nadere regels en resultaten van de Europese consultatie

Het document dat naar de Europese Commissie is gestuurd op 10 mei 2006, werd gepubliceerd op de website van het Instituut. Aangezien het betrekking had op twee relevante markten, is deze notificatie door de Europese Commissie geregistreerd als de zaak BE/2006/0400 (toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie – particuliere klanten) en de zaak BE/2006/0401 (toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie – zakelijke klanten).

De Commissie heeft zijn advies uitgebracht over deze twee zaken op 9 juni 2006. Zij had geen commentaar. Derhalve heeft het BIPT zijn besluit kunnen aannemen.

2 Retailmarkten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie

2.1 Definitie van de relevante markten

2.1.1 Aanbiedingen op de markt

In dit deel worden de voornaamste soorten van toegang tot het openbare telefoonnet en de reglementering die momenteel op die diensten van toepassing is, voorgesteld. Die twee elementen dienen als basis voor de definitie en de analyse van de relevante markten.

Voornaamste soorten van toegang tot het telefoonnetwerk

Er zijn drie voornaamste soorten van toegang tot het openbare telefoonnet:

- analoge toegang
 - de analoge toegangslijn vormt het meest verspreide middel om toegang te krijgen tot de telefoondiensten. Ze biedt een communicatiekanaal met een bandbreedte van 300-3400 Hz. Gekoppeld aan het gebruik van modems kunnen daarmee ook gegevens worden uitgewisseld tot 56 Kbps (V.92-modems), wat toegang tot smalbandinternet, VPN's of private netwerken inhoudt. Bovendien kunnen daarmee faxen worden uitgewisseld.

- digitale toegang
 - ISDN-2-lijnen: dit soort toegang wordt gevormd door twee communicatiekanalen van 64 kbit/s voor spraak- en dataverkeer (B-kanalen), alsook door een kanaal van 16 kbit/s voor de signalisatie (D-kanaal). Dergelijke lijnen worden in hoofdzaak gebruikt door niet-particuliere gebruikers (vooral door zelfstandigen en KMO's).
 - ISDN-30-lijnen: dergelijke toegang maakt het mogelijk om een reeks digitale diensten te ontwikkelen op een verbinding van 2 Mbit/s. Een ISDN-30-toegang levert dertig kanalen met een bandbreedte van 64 kbit/s voor spraak- en dataverkeer, alsook een kanaal van 64 kbit/s voor de signalisatie. ISDN-30-lijnen worden uitsluitend gebruikt door niet-particuliere klanten en vereisen het gebruik van een PABX. Tot die categorie horen ook de lijnen met 30 kanalen met signalisatie R2 - de voorlopers van ISDN - die nog altijd in de handel worden gebracht.

- spraaktoegang over broadband: dit type van toegang hanteert de hogesnelheidsinternetverbinding van de gebruiker. Deze hogesnelheidstoegang kan worden geleverd op het koperpaar door gebruik te maken van de xDSL-technologie, of op de kabelnetwerken. Er bestaan drie families van aanbiedingen voor « voice over broadband » (VOB) die aan die definitie beantwoorden:
 - peer-to-peer VoIP, wat niet als een telefoondienst kan worden beschouwd aangezien hiermee geen oproep naar het openbare telefoonnet kan worden gedaan, maar alleen tussen gebruikers die met dezelfde server verbonden zijn met behulp van specifieke software.
 - VoIP-toegang tot het openbare telefoonnet zonder toekenning van oproepnummer die het binnenkomende verkeer toelaat (type Skype out), maar waarmee men niet kan worden opgebeld; dit is in feite een telefoondienst en geen telefonische toegang.
 - de mogelijkheid om te bellen en gebeld te worden door toekenning van een geografisch nummer van het nationale nummerplan die een telefonische toegang vormt zoals vermeld in de onderstaande analyse. Gezien er verschillende technologieën bestaan die dit soort toegang leveren (VoIP, VoATM), wordt voor het vervolg van deze studie de generische term Voice over Broadband (VoB) gehanteerd.

Voornaamste particuliere aanbiedingen

De belangrijkste operatoren die particuliere klanten toegang verlenen tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie zijn de gevestigde exploitant Belgacom en de kabeloperator Telenet, die in het Vlaams Gewest gevestigd is. Hieronder schetsen we de voornaamste aanbiedingen van die drie operatoren.

► Aanbiedingen inzake toegang van Belgacom

- De Classic-lijn komt overeen met het gewone abonnement op het analoge geschakelde telefoonnetwerk van Belgacom.
- Het aanbod Discovery Line (vroeger bekend onder de naam "Budgetline") is een optie van de klassieke vaste lijn met een abonnement tegen lagere prijs. Met die vaste lijn kan men zich laten inschrijven op een ADSL-aanbod. Als tegenwicht van het abonnement dat goedkoper is ten opzichte van de Classic-lijn van Belgacom is er een toeslag van 0,15 euro per minuut op de gesprekskosten (ongeacht of de gebruiker voor zijn gesprekken klant is van Belgacom of van een alternatieve operator).
- Het aanbod Duo Line is een beperkte ISDN-2-lijn (maximaal 2 toestellen, twee nummers, geen D-kanaal) die functies biedt die gelijkwaardig zijn aan twee analoge lijnen.
- De Twin-lijn is een digitale ISDN-2-lijn die toegang biedt tot twee onafhankelijke kanalen voor spraak- en datacommunicatie. Het signalisatiekanaal (D-kanaal) kan bijvoorbeeld worden gebruikt voor een alarmsysteem dat met een alarmcentrale verbonden is.

► Aanbiedingen inzake toegang van Telenet

- Het toegangs aanbod van Telenet is een PSTN-aanbod via de kabel; terwijl de transmissie digitaal is vanaf de modem van de eindgebruiker, is de telefoon analog en maakt de lijn geen datatransmissie mogelijk zonder een aanvullende analoge modem.

► *Aanbiedingen inzake toegang van Coditel*

- Het toegangs aanbod van Coditel is een PSTN-aanbod dat de norm Eurodocsis gebruikt; de transmissie is digitaal maar het toestel is analoog; er is geen digitaal aanbod, de lijn maakt geen datatransmissie mogelijk zonder een aanvullende analoge modem.

► *Samenvattende tabel van de aanbiedingen inzake toegang tot het openbare telefoonnet voor particuliere gebruikers*

Hieronder geven wij een technologische en tariefvergelijking van de voornaamste aanbiedingen inzake toegang van Belgacom, Telenet en Coditel.

<i>Aanbod inzake toegang</i>	<i>Belgacom Classic-lijn</i>	<i>Belgacom Discovery Line</i>	<i>Belgacom Duo Line</i>	<i>Belgacom Twin-lijn</i>	<i>Telenet Telefonie³⁶</i>	<i>Coditel</i>
Technologie	Analoog	Analoog	Digitaal	Digitaal	Analoog	Analoog
Aantal nummers	1	1	2	2	1	1
Kosten voor indienststelling eerste lijn (in euro, incl. btw)	66	66	81	81	0	129
Maandabonnement (in euro, incl. btw)	17.15	6.50	30	37.75	16.80	7
Tarief van de gesprekken	Gewoon tarief Belgacom of CSC/CPS	Gewoon tarief Belgacom + 0,15 euro/min of CSC/CPS + 0,15 euro/min	Gewoon tarief Belgacom of CSC/CPS	Gewoon tarief Belgacom of CSC/CPS	Gewoon tarief Telenet	Gewoon tarief Coditel

Figuur 2.1: *Samenvattende tabel van de voornaamste aanbiedingen inzake toegang tot het openbare telefoonnet - particuliere gebruikers. CPS = carrierpreselectie, CSC = carrierselectie [bron : Analysys, website van de operatoren, februari 2005]*

³⁶ Sedert 29 november 2004 is dit aanbod vervangen door het aanbod Telenet Freephone (vast abonnement van € 16,95 per maand, inclusief gratis bellen naar vaste toestellen tijdens de daluren). Het aanbod Telenet Telefonie blijft echter van toepassing voor de vroegere abonnees die dat wensen.

Voor naamste niet-particuliere aanbiedingen

Belgacom en Telenet leveren ook aan niet-particuliere klanten toegang tot het telefoonnetwerk. Hieronder stellen we hun voor naamste aanbiedingen voor.

Er zijn nog andere operatoren actief op de markt voor toegang tot het openbare telefoonnet voor niet-particuliere klanten. Daaronder onderscheiden we operatoren die zich tot niet-particuliere klanten richten, zoals Versatel en Mobistar en operatoren zoals BT Belgium, COLT en MCI Belgium bijvoorbeeld, die in hoofdzaak de dochterondernemingen in België van grote internationale "accounts" bedienen of ondernemingen die erg veel gebruikmaken van elektronische-communicatiediensten. De informatie over de tarieven van de aanbiedingen van die actoren zijn ter beschikking van het BIPT, maar kan in dit document niet worden weergegeven.

► *Aanbiedingen inzake toegang van Belgacom*

- Belgacom biedt zijn niet-particuliere klanten - zelfstandigen en KMO's - een reeks aanbiedingen aan die identiek zijn aan die welke aan particuliere klanten worden aangeboden - Classic-lijn, Twin-lijn en Duo Line.
- Belgacom heeft voor hen ook diverse aanbiedingen inzake digitale toegang, allemaal met hetzelfde maandabonnement, die steunen op een toegang van het type ISDN-2:
 - het aanbod "ISDN-2 Standard"
 - het voor ondernemingen bestemde aanbod "ISDN-2 Cascade", dat een dienstverlening biedt via een exclusief oproepnummer. Met ISDN-2 Cascade kunnen binnenkomende oproepen worden afgeleid naar de nummers van toestellen die niet bezet zijn
 - het aanbod ISDN-2 Indialing, dat gebruikt wordt met een PABX en dat de gebruikers een privé-nummer toekent en een openbaar nummer voor oproepen van buitenaf.
- Belgacom heeft ook het aanbod ISDN D-Channel, waarbij het D-kanaal van een ISDN-lijn kan worden gebruikt voor de uitwisseling van data waarvoor geen grote bandbreedte nodig is, maar wel een permanente aansluiting. Daardoor wordt

bijvoorbeeld de mogelijkheid geboden tot extra toegang tot het DCS- en tot het BiLAN-netwerk³⁷, alsook een oplossing inzake toegang voor het bankverkeer.

- Ten slotte biedt Belgacom zijn klanten die middelgrote en grote ondernemingen zijn, primaire digitale toegang van het type ISDN-30 aan

³⁷ Zie de website van Belgacom:

http://www.belgacom.be/companies/nl/jsp/dynamic/product.jsp?dcrName=hbs_twin_b&detailPage=hbs_twin_d_channel

► *Aanbiedingen inzake toegang van Telenet*

- Aanbod van een gewone analoge lijn dat overeenstemt met hetzelfde aanbod als de analoge lijn die aan particuliere klanten wordt aangeboden.
- Aanbod van een ISDN-2-lijn die eerder bestemd is voor KMO's en die twee kanalen biedt voor spraak- en datacommunicatie.
- Aanbod van een ISDN-30-lijn voor middelgrote en grote ondernemingen, dat tot 30 communicatiekanalen biedt.

► *Samenvattende tabel van de aanbiedingen inzake toegang tot het openbare telefoonnet voor niet-particuliere gebruikers.*

In de onderstaande tabel geven wij een technische en tariefbeschrijving van de aanbiedingen inzake toegang van Telenet en Belgacom voor niet-particuliere klanten.³⁸

	<i>Belgacom Classic-lijn</i>	<i>Belgacom ISDN-2</i>	<i>Belgacom ISDN-30</i>	<i>Telenet analoge lijn</i>	<i>Telenet ISDN-2</i>	<i>Telenet ISDN-30</i>
Technologie	Analoog	Digitaal	Digitaal	Analoog	Digitaal	Digitaal
Aantal nummers	1	2	30	1	2	30
Installatiekosten eerste lijn (in euro, excl. btw)	54.55	66.94	1930.59	0	n.v.t.	n.v.t.
Maandabonne- ment (in euro, excl. btw)	14.17	30.20	313	13.88	n.v.t.	n.v.t.
Tarief van de gesprekken	Gewoon Belgacom tarief, Belgacom tarief- plannen of CSC/CPS	Gewoon Belgacom tarief, Belgacom tarief- plannen of CSC/CPS	Gewoon Belgacom tarief, Belgacom tarief- plannen of CSC/CPS	Gewoon Telenet tarief	n.v.t.	n.v.t.

Figuur 2.2: *Samenvatting van de aanbiedingen inzake toegang tot het openbare telefoonnet - niet-particuliere klanten (bron: Analyse, website van de operatoren, februari 2005)*

³⁸ De informatie over de tarieven van de aanbiedingen van andere actoren zijn ter beschikking van het BIPT, maar kan in dit document niet worden weergegeven wegens de vertrouwelijkheid.

2.1.2 Relevante productenmarkten

De aanbeveling over de relevante markten vermeldt twee relevante retailmarkten die verband houden met de toegang tot het openbare telefoonnetwerk:

- de toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere gebruikers (markt 1)
- de toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers (markt 2).

Uit de definities van de aanbeveling blijken verschillende kenmerken:

- de markten 1 en 2 zijn gesegmenteerd op grond van het soort gebruikers
- het verlenen van toegang tot het elektronische-communicatienetwerk staat los van de levering van elektronische-communicatiediensten
- de markten zijn beperkt tot toegang op een vaste locatie, waardoor mobiele toegang wordt uitgesloten
- de tekst van de Aanbeveling over de relevante markten maakt geen gewag van een toegangstechnologie, hetgeen het mogelijk maakt om binnen de relevante markten andere toegangstechnologieën dan het geschakelde telefoonnetwerk op te nemen, zoals kabelnetten, glasvezelnetwerken, ...
- het begrip "toegang" in de context van de markten 1 en 2 van de aanbeveling verwijst altijd naar de toegang tot het openbare telefoonnet, d.i. een elektronische-communicatienetwerk dat wordt gebruikt voor de levering van openbare telefoondiensten.

Er moet worden bestudeerd of die karakteristieken overeenstemmen met de situatie in de Belgische sector van de elektronische communicatie en de overeenstemmende productmarkten moeten worden gedefinieerd. Daartoe onderzoeken wij de substitueerbaarheid tussen de volgende vormen van toegang:

- toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en de openbare telefoondiensten op een vaste locatie
- toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en retailhuurlijnen

- toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en toegang via een kabelnetwerk
- toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en toegang via een mobiel netwerk
- toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en snelle internettoegang
- toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere klanten en voor niet-particuliere klanten
- analoge toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en digitale basistoegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere klanten
- analoge toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en digitale basistoegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere klanten
- digitale basistoegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en digitale primaire toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere klanten.

Substitueerbaarheid tussen de diensten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en de openbaar beschikbare telefoondiensten op een vaste locatie

► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

Verschillende elementen bevestigen de noodzaak om de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet te scheiden van de markten voor openbaar beschikbare vaste telefoondiensten.

Op het stuk van karakteristieken vertonen de toegang tot het vaste openbare telefoonnet en de openbaar beschikbare vaste telefoondiensten duidelijke verschillen. Een voorbeeld: terwijl de telefoondienst schakel- en transmissieverrichtingen impliceert, levert de toegang tot het openbare telefoonnet precies een mogelijkheid om telefoondiensten te gebruiken, gebeld te worden en internettoegang te krijgen.

Wat het gebruik betreft maakt een steeds groter deel van de eindgebruikers, dankzij de ontwikkeling van de carrieselectie per oproep en van de carrierpreselectie, gebruik van een verschillende operator voor de telefoondiensten en voor de toegang tot het telefoonnet. Die trend verantwoordt ook de noodzaak om een onderscheid te maken tussen de markten voor

toegang en de markten voor telefoondiensten. Toch dreigen een aantal ontwikkelingen de scheiding tussen toegang en diensten te vertroebelen. De optie Discovery Line bijvoorbeeld, die sedert mei 2004 door Belgacom wordt aangeboden, verbindt de tarifiering van de toegang tot het openbare telefoonnet met de tarifiering van de telefoondiensten, waaronder ook de tarifiering in geval van selectie of preselectie. Er kan echter moeilijk worden betwist dat het doel van de aankoop van de twee soorten verrichtingen verschillend blijft. Dat verschil wordt duidelijk gemaakt door het feit dat een gebruiker een abonnement kan nemen op een toegang tot het telefoonnet zonder daarom telefoondiensten te gebruiken. Hij kan op die manier enkel een aansluiting nemen om te worden opgebeld, gebruik te maken van de nooddiensten of een dienst voor internettoegang te gebruiken. In dat geval zou de consument bij een kleine, maar duurzame verhoging van de prijzen voor de toegang tot het openbare telefoonnet, in de onmogelijkheid kunnen verkeren om af te zien van de toegang ten gunste van de telefoondiensten. Omgekeerd zal een gebruiker die alleen geïnteresseerd is in de mogelijkheid om opgebeld te worden geen last hebben van een relatieve verhoging van de tarieven van de telefoondiensten. Per slot van zaken is er aan de vraagzijde geen substitueerbaarheid tussen de toegang tot het vaste telefoonnet en de vaste telefoondiensten.

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

De concurrentiesituatie op de markten voor toegang tot het telefoonnet en op de markten voor telefoondiensten is verschillend. De markt voor toegang op nationaal niveau wordt gedomineerd door een beperkt aantal spelers die over een aansluitnetwerk beschikken (koperen paar of coaxkabel), waarover zij rechtstreeks of dankzij ontbundeling controle hebben, terwijl de markt voor telefoondiensten wordt gekenmerkt door de aanwezigheid van een groter aantal leveranciers van telefoondiensten. Daarbij lijkt het bij een kleine, maar duurzame verhoging van de prijzen voor de toegang tot het vaste openbare telefoonnet heel onwaarschijnlijk dat leveranciers van telefoondiensten zouden besluiten de markt voor de levering van toegang tot het vaste openbare telefoonnet te betreden. De intrede van die leveranciers op de markt voor toegang zou erg hoge investeringen in de aanleg van infrastructuur vergen, die op korte termijn niet haalbaar zijn.

Aan de aanbodzijde is de substitueerbaarheid tussen de telefoondiensten en de toegang tot het telefoonnet onvoldoende om die twee diensten in dezelfde relevante markt op te nemen.

► *Besluit*

De telefoondiensten en de toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie kunnen niet in dezelfde relevante markt worden opgenomen.

Substitueerbaarheid tussen de toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en retailhuurlijnen

Via de toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en via retailhuurlijnen is het mogelijk toegang te verlenen tot telefoondiensten. Het BIPT moet bepalen in welke mate die twee vormen van toegang substitueerbaar zijn.

► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

Ondanks de mogelijkheid om gebruik te maken van een telefoondienst via huurlijnen, zijn retailhuurlijnen en toegang tot het openbare telefoonnet in heel wat opzichten verschillend.

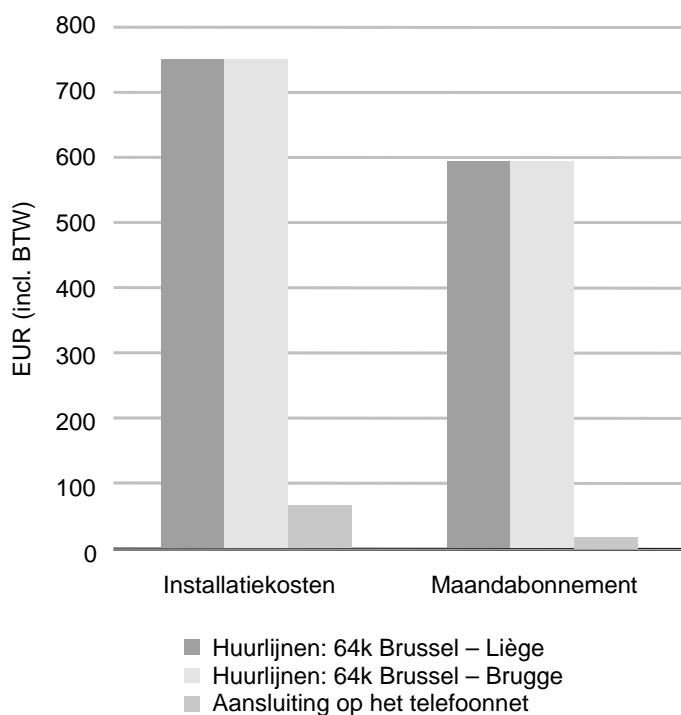
Qua karakteristieken van de diensten, stelt het BIPT vast dat:

- huurlijnen lokaal, nationaal of internationaal kunnen zijn, maar slechts tussen twee bepaalde punten een transmissiecapaciteit leveren zonder toegang te verlenen tot het openbare telefoonnet
- de toegang tot het openbare telefoonnet het mogelijk maakt om alle gebruikers te bereiken die aangesloten zijn op de diverse openbare telefoonnetten.

Ook wat het gebruik betreft zijn er verschillen:

- retailhuurlijnen richten zich over het algemeen tot de grote, niet-particuliere klanten met grote hoeveelheden verkeer
- lijnen voor toegang tot het openbare telefoonnet richten zich zowel tot niet-particuliere klanten als tot particuliere klanten.

Tevens zijn er belangrijke verschillen op het stuk van de tarifiering zoals blijkt uit figuur 2.3.



Figuur 2.3:
vergelijking van de
prijzen van de
huurlijnen en van
de toegang tot het
telefoonnetwerk
van Belgacom
(bron: Analysys,
BIPT, Belgacom,
2005)

In feite kost zelfs de goedkoopste huurlijn van 64 kbit/s van Belgacom (afstand van 0 tot 5 km, in een Z1- zelfde zone Z1) 188,40 euro per maand zonder belastingen, d.i. ongeveer 13 keer de prijs van het standaardaanbod van het telefoonabonnement van Belgacom.

Het verschil in technische karakteristieken, gebruik en tariefniveau tussen de twee producten is zo groot dat de substitueerbaarheid aan de vraagzijde onbestaande is.

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

Aan de aanbodzijde kan een huurlijn toegang mogelijk maken tot het openbare telefoonnet. Het gaat dan echter niet om een huurlijn tussen twee eindgebruikers maar om een verbinding tussen een eindgebruiker en een interconnectiepunt van het geschakelde openbare telefoonnet. In dat geval zal de huurlijn niet worden besteld door de eindgebruiker die toegang wil tot het openbare netwerk maar wel door de alternatieve operator die deze eindgebruiker op zijn netwerk wil aansluiten. Een huurlijn is dus geen alternatief vanuit het standpunt van de eindgebruiker.

Bovendien is het investeringsniveau dat nodig is om huurlijnen om te zetten in lijnen voor toegang tot het openbare telefoonnet aanzienlijk. Omdat het er immers op aan komt de alomtegenwoordigheid van het openbare telefoonnet te reproduceren, lijkt een leverancier van huurlijnen niet in staat om binnen een redelijke termijn een aanbod te doen inzake toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie.

► *Besluit*

Het BIPT vindt dat retailhuurlijnen niet mogen worden opgenomen in de markt voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie.

Substitueerbaarheid van toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en toegang tot een kabelnet dat aangepast is voor telefonie

Traditioneel verloopt de toegang tot het vaste telefoonnet op een vaste locatie via het netwerk van Belgacom, de gevestigde exploitant. Telenet (dat een reeks kabeloperatoren verenigt) en Coditel bieden echter naast hun aanbiedingen inzake televisie en snelle internettoegang, diensten aan voor toegang tot het openbare telefoonnet, en telefoondiensten.

► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

Verscheidene elementen wijzen erop dat er aan de vraagzijde substitueerbaarheid bestaat tussen de toegang tot het telefoonnet via het koperen paar en de toegang via een kabelnet.

Op het vlak van de karakteristieken van de producten zijn er gelijkenissen tussen die twee soorten toegang. Zo worden beide soorten van toegang van nature gekenmerkt door een vaste locatie. Het BIPT geeft toe dat de traditionele toegang tot het openbare telefoonnet en de toegang ertoe via kabelnetten verschillen door het feit dat het voor snelle internettoegang via de kabelnetten niet nodig is om een maandelijks abonnement te nemen bij de kabeloperator, terwijl een adsl-internettoegang over het algemeen de betaling van

een telefoonabonnement bij Belgacom veronderstelt³⁹. Dat verschil lijkt echter minder belangrijk omdat de functies van de toegang tot het openbare telefoonnet identiek zijn.

Op het vlak van de tarieven is er een gelijkenis tussen die twee soorten toegang. Om bijvoorbeeld gebruik te kunnen maken van de telefoondiensten van Telenet moet de eindgebruiker een maandabonnement betalen van 16,80 euro, alles inbegrepen. Dit aanbod ligt vrij dicht bij het product Classic-lijn van Belgacom, waarvan het maandtarief 17,15 euro, alles inbegrepen, bedraagt. Zelfs al zijn er overstapkosten (installatiekosten, aankoop van een telefoniemodem om zich aan te sluiten op het netwerk van een kabeloperator) kan een gebruiker daarom in die gebieden waar beide aanbiedingen beschikbaar zijn, naar het andere aanbod overstappen in geval van een kleine, maar duurzame verhoging van de tarieven. Die overstap wordt overigens makkelijker gemaakt door frequente promoties in verband met de installatie van de lijn, zowel vanwege Belgacom als de kabeloperatoren.

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

Aangezien geconcludeerd is dat er aan de vraagzijde substitueerbaarheid is, kan het onderzoek van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde onze conclusies niet veranderen.

► *Besluit*

Het BIPT vindt dat de toegang tot het openbare telefoonnet via een kabelnet moet worden opgenomen in de markt voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie.

Substitueerbaarheid tussen toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en toegang via een mobiel netwerk

De aanbeveling beperkt de relevante markten (de markten 1 en 2) tot de toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie. De scheiding tussen de vaste en de mobiele markt wordt bevestigd door een groot aantal beschikkingen van de Europese Commissie in

³⁹ Recentelijk vormt het aanbod Scarlet One daarop een uitzondering.

het kader van haar bevoegdheden inzake mededingingsrecht.⁴⁰ Een mobiele telefoon kan echter worden gebruikt als een middel om toegang te krijgen tot het openbare telefoonnet vanuit een vaste locatie.⁴¹ De kwestie van de substitueerbaarheid moet dus uitvoerig worden onderzocht.⁴²

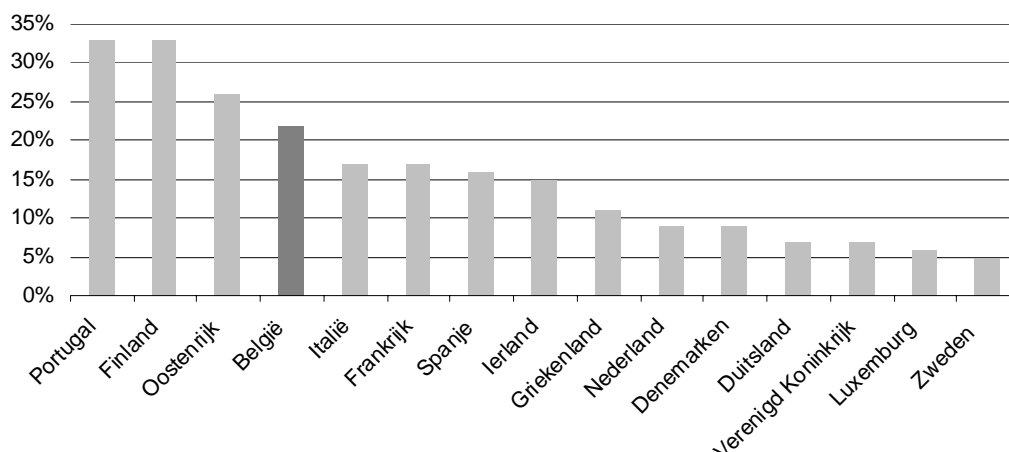
► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

Mobiliteit is het essentiële kenmerk dat aan de gebruikers van mobiele diensten wordt geboden. Die mobiliteit ontbreekt bij de toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie. Rekening houdende met die mobiliteit, met de technische karakteristieken en vooral met het gebruik, vertonen de twee soorten van toegang aanzienlijke verschillen. Een kleine, maar duurzame prijsverhoging van een mobiele toegang zal niet noodzakelijk aanleiding geven tot een grotere overstap naar een vaste toegang, omdat het doel van de aankoop van het mobiele toestel vooral de mobiliteit is. Omgekeerd zal een kleine, maar duurzame prijsverhoging van een vaste toegang niet tot de beslissing leiden om een mobiele toegang te kopen. Die beslissing zal om andere redenen worden genomen, namelijk de noodzaak om over een mobiliteitsfunctie te beschikken. Zoals in de onderstaande figuur wordt geïllustreerd hebben gezinnen (vooral bij de jongere bevolking) in talrijke landen ervoor gekozen om geen vast abonnement te nemen en alleen over een mobiele toegang te beschikken; toch heeft die migratie de mededingingsautoriteiten aan wie die vragen zijn voorgelegd, niet doen besluiten dat er maar één markt bestaat.

40 Zie de beschikkingen van de Europese Commissie: pt 33 van M-2574- Pirelli/Edizione/Olivetti/Telecom Italia ; M 1795 – Vodafone Airtouch/Mannesmann ; IV M 1430 – Vodafone/Airtouch ; M 1669 – Deutsche Telekom/One2One ; M 2016 – France Telecom/Orange ; M 1439 – TeliaM/Telenor ; Case Comp/ 38.370 – 02 UK Limited/T-Mobile UK Limited.

41 Zie blz. 17 van de toelichting bij de aanbeveling over de relevante markten, op. cit.

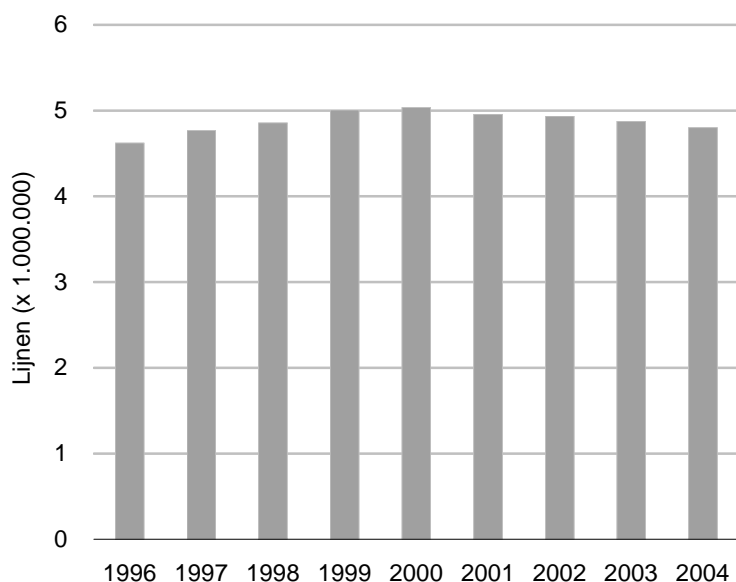
42 Overeenkomstig artikel 8.1 van de Kaderrichtlijn, is dat onderzoek ook gerechtvaardigd door de noodzaak om toe te zien op de naleving van het principe inzake technologische neutraliteit.



Figuur 2.4: *percentage particuliere gezinnen met alleen een mobiele lijn [bron : Analysys, Studie IPSOS voor de Europese Commissie, 2004]*

De beslissing om enkel voor een mobiele toegang te opteren wordt niet uitsluitend, en zelfs niet in hoofdzaak, genomen op grond van de hogere of lagere tarifiering van de vaste toegang. Het BIPT erkent dat wanneer de prijs van het Belgacom-abonnement stijgt, sommige gebruikers geneigd zullen zijn om hun vaste abonnement volledig op te zeggen ten voordele van een mobiel abonnement. Die situatie stemt meer overeen met een ontwikkeling van de gebruikspatronen dan met een fenomeen van substitueerbaarheid aan de vraagzijde. Zelfs al is de toegang tot een mobiel netwerk in sommige gevallen mogelijk zonder abonnement, al zijn de prijzen van de mobiele diensten per minuut in hun geheel afgenomen en ook al is de prijs van het abonnement op het vaste netwerk met bijna 6 % toegenomen tussen 2000 en 2004, toch blijft het totale aantal vaste lijnen over het geheel genomen immers stabiel, zoals in de onderstaande figuur te zien is. Ondanks het feit dat het abonnement op het vaste netwerk lichtjes is verhoogd en de prijzen van de mobiele diensten parallel daarmee zijn gedaald, hebben de abonnees hun vaste toegang bovendien slechts in geringe mate vervangen door mobiele toegang. Evenzo zal de prijsverlaging voor vaste toegang de gebruikers niet noodzakelijk ertoe aanzetten om afstand te doen van hun mobiele toegang, gewoon omdat die voor talrijke gebruikers een onmisbare mobiele functie biedt die bij toegang op een vaste locatie niet voorhanden is. Een prijsverlaging van het abonnement voor vaste toegang zou kunnen leiden tot een toename van het aantal vaste

abonnements maar dat zou niet het aantal mobiele toegangen verminderen die aan andere behoeften beantwoorden. Het gaat dus niet om een substitutie.



Figuur 2.5:

ontwikkeling van het aantal vaste lijnen in België (Bron: Analsys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005)

Behalve de kwestie van de mobiliteit, vinden de limieten aan de substitueerbaarheid tussen vaste en mobiele lijnen hun verklaring eveneens in verschillen qua dienstkwaliteit en bandbreedte. De technische karakteristieken van de gsm-netten beletten de mobiele abonnees op die manier om hetzelfde gebruik te genieten als de vaste abonnees. Met de gsm-norm is snelle internettoegang immers niet mogelijk.⁴³ Het lijkt geen twijfel dat die verschillende vormen van gebruik opnieuw zullen moeten worden beoordeeld wanneer de mobiele UMTS-aanbiedingen zullen worden ontwikkeld; die nieuwe norm biedt de eindgebruiker namelijk de mogelijkheid tot snelle internettoegang. Die substitueerbaarheid zou echter kunnen worden beperkt door prijsverschillen tussen de diensten voor snelle internettoegang op vaste netwerken en de diensten voor snelle internettoegang via UMTS.

Het BIPT is daarom van oordeel dat de substitueerbaarheid aan de vraagzijde tussen een vaste en een mobiele toegang zwak of zelfs onbestaande is wegens de verschillende functies van de mobiele toegang die aan andere behoeften van de gebruikers voldoen. Het Instituut vindt daarom dat de migratie die is vastgesteld tussen vaste toegang en mobiele

⁴³ Omgekeerd maakt Belgacom van de mogelijkheid tot snelle internettoegang een argument om de lijnen Classic en Discovery te verkopen.

toegang geen substitutiefenomeen vormt in de zin van de test van de hypothetische monopolist.

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

De levering van een toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie door een mobiele operator is mogelijk op twee manieren.

- Enerzijds zou een mobiele operator ervoor kunnen kiezen om een toegangsnetwerk aan te leggen dat op dat van de vaste operator lijkt. Die hypothese moet worden vermeld, zelfs al is die duur en weinig realistisch.
- Anderzijds is het denkbaar dat een mobiele operator een dienst op de markt brengt die gelijkwaardig is aan een vaste toegang qua tarieven, dienstkwaliteit, gebruiksmogelijkheden. Zo heeft Base in het tweede kwartaal van 2005 een aanbod gelanceerd dat de tarieven van een vaste lijn koppelt aan de mobiliteit van een mobiele toegang ("BASE voordeel"). De kwaliteit van een dienst die alleen steunt op de gsm-infrastructuren kan echter nooit de dienstkwaliteit evenaren van een vaste lijn die steunt op de infrastructuren van het geschakelde openbare netwerk. De 3G-infrastructuren kunnen daar eventueel verandering in brengen. Voorlopig is de substitutie aan aanbodzijde echter zeer laag.

► *Besluit*

Het BIPT vindt dat de toegang tot het telefoonnet via een mobiel netwerk niet mag worden opgenomen in de markt voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie.

Substitueerbaarheid van toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en snelle internettoegang

In een aantal landen van de Europese Unie, waaronder België, worden aanbiedingen voor snelle toegang ontwikkeld waarmee de gebruikers over een snelle internettoegang en telefoondiensten (bijvoorbeeld VoIP) kunnen beschikken, zonder dat ze een toegang tot het

openbare telefoonnet op een vaste locatie van de gevestigde exploitant moeten betalen.⁴⁴In België is de ontwikkeling van dergelijke retailaanbiedingen mogelijk dankzij de beschikbaarheid van wholesale-aanbiedingen van Belgacom voor volledige ontbundeling en snelle internettoegang, zonder spraak. Die vernieuwingen zijn ook mogelijk op de kabelnetten omdat kabeloperatoren in staat zijn om VoIP-diensten te verstrekken via hun snelle internettoegang.

Het is dus relevant zich af te vragen of de toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en de vormen van snelle internettoegang waarin telefoondiensten vervat zijn, substitueerbaar zijn.

► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

Het BIPT vindt dat de aankoopintenties in verband met de klassieke toegang tot het vaste openbare telefoonnet en in verband met de snelle aanbiedingen die telefoondiensten leveren, van elkaar verschillen:

- de gebruiker van een aanbod inzake snelle toegang neemt dit op de eerste plaats om over internettoegang te beschikken, en eventueel in tweede instantie om over telefoondiensten te beschikken
- een eindgebruiker die een abonnement neemt op een toegang tot het klassieke telefoonnet maakt niet noodzakelijk gebruik van snel internet.

In het derde kwartaal van 2004 had immers 62 % van de abonnees op het vaste openbare telefoonnet geen snelle internettoegang. De reden voor de aankoop voor een gebruiker van toegang tot het klassieke telefoonnet lijkt dus voornamelijk de toegang tot telefoondiensten te zijn, en zelfs alleen het feit van telefonisch bereikbaar te zijn en toegang te hebben tot de nooddiensten. Die opmerking moet worden gecorrigeerd in het geval van de klanten van Discovery Line, waarvan een groot deel hun lijn niet gebruikt om oproepen te doen via het openbare netwerk voor vaste telefonie. Hoe dan ook blijven die klanten een kleine minderheid uitmaken van de Belgacom-cliënteel. Men kan dus concluderen dat het aankoopgedrag verschillend is tussen die twee diensten.

⁴⁴ We wijzen erop dat de aanbiedingen van het type adsl light zoals die welke worden voorgesteld door Versatel (19,90 EUR/maand) worden besproken in de marktanalyse over retailinternet omdat ze alleen een internettoegang bieden en vereisen dat men betaalt voor een telefoonabonnement bij Belgacom.

Tarifair bekeken omvatten de huidige aanbiedingen inzake snelle toegang de diensten voor internettoegang en de telefoondiensten, wat niet het geval is bij toegang tot het vaste openbare telefoonnet. Zo kan het aanbod Scarlet One worden aangehaald, waarvan de promotionele lanceerprijs (in de maand februari 2005) bestaat uit een abonnement van 49,95 euro, alles inbegrepen/maand, terwijl de toegang tot het telefoonnet met een abonnement van 17 euro, alles inbegrepen/maand bijna drie keer goedkoper is. Dat verschil wordt verklaard door de dienstverlening die ruimer is in het aanbod inzake snelle toegang dan in een aanbod inzake toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie.

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

De leveranciers van aanbiedingen van snelle toegang bieden vooral diensten voor internettoegang, die meer en meer worden aangevuld met diensten van het VoIP-type. Hun kostenstructuur berust in hoofdzaak op de wholesale-aanbiedingen van de gevestigde exploitant (volledige ontbundeling en wholesale-breedbandaanbiedingen zonder spraak van de gevestigde exploitant) en/of op hun eigen infrastructuur (glasvezelnetwerk bijvoorbeeld). Zo berust het economische model van die spelers in hoofdzaak op het leveren van een breedbandinternettoegang, "waarnaast" ze ook nog telefoondiensten verstrekken. Hun kostenstructuur zou daarenboven maar heel weinig veranderen indien ze zouden beslissen om alleen een dienst te verstrekken voor toegang tot het telefoonnetwerk (waarbij ze dus hun aanbod inzake snelle internettoegang en hun aanbod inzake toegang tot het telefoonnet zouden splitsen). Bij een beperkte, maar duurzame tariefverhoging voor toegang tot het openbare telefoonnet zouden de operatoren die aanbiedingen inzake snelle toegang van het type "*double play*" (internettoegang en VoIP) op de markt brengen, vanuit economisch standpunt dus niet worden aangemoedigd om alleen de markt voor toegang te betreden.

► *Besluit*

Het BIPT vindt dat de snelle internettoegang niet mag worden opgenomen in de markt voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie. Het BIPT zal de ontwikkelingen van producten, prijzen of gedragingen van de gebruikers in het oog houden die kunnen leiden tot een herziening van dit besluit.

Substitueerbaarheid van toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere klanten en voor niet-particuliere klanten

De aanbeveling over de relevante markten maakt een onderscheid tussen de markt voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere klanten en de markt voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere klanten. In de toelichting bij de Aanbeveling stelt de Europese Commissie: "het is gangbaar onderscheid te maken tussen zakelijke en particuliere markten, aangezien de contractvoorwaarden voor toegang en diensten kunnen afwijken".⁴⁵ Er moet worden onderzocht of die segmentering overeenstemt met de kenmerken van de Belgische markt.

► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

Algemeen wordt erkend dat de scheiding tussen de markten voor de particuliere gebruikers en de markten voor de niet-particuliere gebruikers een vage grens vormt, voornamelijk bij sommige vrije beroepen en zelfstandige vaklui. In de grote meerderheid van de gevallen echter beantwoorden de niet-particuliere aanbiedingen en de particuliere aanbiedingen aan verschillende behoeften.

Qua karakteristieken is het in sommige gevallen gemakkelijk de segmentering te maken tussen particuliere en niet-particuliere klanten. De algemene voorwaarden voor de aankoop van de optie Discovery Line bijvoorbeeld vermelden dat het aanbod voorbehouden is voor natuurlijke personen voor hun privé-communicatie.⁴⁶ Bij dat product is er dus zonder twijfel een scheiding tussen de particuliere en de niet-particuliere klanten. Het BIPT erkent dat het bij producten zoals de analoge Classic-lijn of de digitale Twin-lijn van Belgacom moeilijker kan zijn om de mate van substitueerbaarheid te bepalen. Aan de ene kant zijn die twee producten beschikbaar voor zowel particuliere als niet-particuliere klanten, met daarenboven identieke prijzen. Die gelijkenis op het gebied van tarieven geldt ook voor

⁴⁵ Zie blz. 19 van de toelichting bij de aanbeveling over de relevante markten, op. cit.

⁴⁶ Zie de algemene voorwaarden van de optie Discovery Line (Uitgave 01.05.2004) : "Iedere natuurlijke persoon die titularis is van een analoge telefoonlijn (PSTN) die wordt gebruikt voor privé-doeleinden en die wenst toe te treden tot het tariefprogramma Belgacom Discovery Line (hierna de "Klant" genoemd), kan een aanvraag tot toetreding indienen bij Belgacom. De aanvraag van de Klant zal worden aanvaard nadat Belgacom is nagegaan of alle toetredingsvoorwaarden bepaald in artikel 3 hieronder zijn vervuld."

Telenet, waarvan de toegang tot het netwerk voor een analoge lijn op dezelfde manier is getarifeerd voor de particuliere klanten als voor de niet-particuliere klanten.

Qua gebruik stelt het BIPT wel verschillen vast tussen de particuliere en niet-particuliere gebruikers.

- Enerzijds liggen de verwachtingen van particuliere klanten op het stuk van dienstkwaliteit over het algemeen lager dan die van de niet-particuliere klanten. Die verschillen worden bijvoorbeeld weerspiegeld in de aanvullende diensten die ter beschikking staan van grote ondernemingen, met name inzake kwaliteit van de dienst. Hoewel het basistarief van analoge lijnen hetzelfde is als voor particulieren, vullen ondernemingen heel vaak hun analoge lijnen aan met een gamma van extra diensten.
- Anderzijds zal de aankoop van analoge of digitale basislijnen niet noodzakelijk voldoen aan dezelfde behoeften voor de particuliere klanten als voor de niet-particuliere klanten. Zo gebruikt een onderneming die lijnen in hoofdzaak voor telefonie en zal die gebruikmaken van huurlijnen of snelle verbindingen om toegang te krijgen tot het internet. De particuliere klant gebruikt anderzijds een lijn om toegang te krijgen tot de telefoondienst, maar evengoed tot het internet.
- Ten slotte worden bepaalde aanbiedingen inzake toegang, zoals primaire digitale toegang, niet gebruikt door particuliere klanten.

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

In de toelichting bij de aanbeveling over de relevante markten herinnert de Europese Commissie eraan: "het [zal] gewoonlijk onmogelijk zijn voor een leverancier op de zakelijke markt om te reageren op prijsverhogingen van een hypothetische monopolist op de particuliere markt, omdat het economisch rendement voor het verzorgen van diensten aan klanten op deze twee gebieden aanmerkelijk kan verschillen".⁴⁷ Vanuit het oogpunt van het aanbod klopt het dat de alternatieve operatoren op de markt voor niet-particuliere toegang moeilijk het aanbod van de operator kunnen dupliceren dat bestemd is voor particuliere klanten en dat het hele grondgebied bestrijkt. Omgekeerd kunnen sommige

⁴⁷ Zie blz. 19 van de toelichting bij de aanbeveling over de relevante markten, op. cit.

aanbiedingen van de alternatieve operatoren inzake toegang voor particuliere klanten niet aan niet-particuliere klanten worden gericht, omdat daarvoor een ander niveau vereist is van technische ondersteuning van klantenrelaties en van aanpasbaarheid.

► *Besluit*

Het BIPT vindt dat de toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere klanten en de toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere klanten in twee aparte relevante markten moeten worden ondergebracht. Dit besluit stemt overeen met de aanbeveling van de Commissie. Het BIPT heeft geen specifieke eigenschappen van de Belgische markt opgetekend die een andere aanpak zouden rechtvaardigen dan diegene die door de Commissie wordt aanbevolen.

Substitueerbaarheid van analoge toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en digitale basistoegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere klanten

In principe zijn de toegangslijnen die door Belgacom en door de kabeloperatoren voor particuliere klanten op de markt worden gebracht analoog. Belgacom brengt weliswaar digitale basislijnen (ISDN-2) op de markt, maar die vertegenwoordigen vandaag minder dan 5 % van de vormen van toegang die in ons land op de markt zijn. Daarbij neemt dat cijfer nog af. Daarenboven brengt Telenet geen digitale lijnen op de particuliere markt, terwijl die onderneming aanwezig is op de markt voor niet-particuliere digitale aanbiedingen. De concurrentie op de particuliere markt tussen de gevestigde exploitant en de kabeloperatoren doet zich dus voornamelijk voor bij de analoge lijnen.

► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

Qua karakteristieken van de aanbiedingen vertonen digitale lijnen fundamenteel een groot verschil met analoge lijnen.

- Met digitale lijnen kunnen kanalen worden samengevoegd die elk een datasnelheid van 64 kbit/s hebben. Op die manier kan met een basistoegang die twee kanalen bevat een snelheid van 128 kbit/s worden bereikt.
- In vergelijking daarmee kan een analoge toegangslijn een datasnelheid aan van 56 kbits/s. De snelheid van een analoge toegangslijn ligt dus a priori heel wat lager dan die van een digitale lijn.

Dat verschil moet worden gerelativeerd door het feit dat de goedkoopste ADSL-aanbiedingen over een snelheid beschikken van ongeveer 512 kbits/s.

Ook de ISDN-aanbiedingen hebben als kenmerk dat zij de eindgebruiker twee nummers aanbieden. Net als bij de bandbreedte moet deze eigenschap evenwel worden gerelativeerd, omdat ze ook gepaard gaat met een dubbele analoge lijn.

Aanvankelijk waren ISDN-lijnen de enige die het nummer en de identificatie van de oproeper konden geven. Sinds enkele jaren wordt die functie ook aangeboden op de analoge lijnen.

Op het vlak van het gebruik door de particuliere klanten stelt het BIPT een licht verschil vast tussen een basis-ISDN-lijn en een analoge lijn.

- Bij digitale lijnen houdt de gebruiker die zich op het internet aansluit een kanaal vrij voor telefonische oproepen. Op het vlak van gebruik vormt dit kenmerk, dat ook bij een dubbele analoge lijn aanwezig is, bij internettoegang tegen lage snelheid een zeker element van verschil ten opzichte van een eenvoudige analoge lijn.
- Daartegenover staat de mogelijkheid die door ADSL-internettoegang wordt geboden om via een eenvoudige analoge lijn tegelijk te telefoneren en internettoegang te krijgen. Daardoor lijkt het bijzondere karakter van digitale lijnen te vervagen in de context van de ontwikkeling van de ADSL.

In verband met de tarieven zijn er verschillen tussen een analoge Classic-lijn en een digitale basislijn. Die verschillen zijn echter niet van die aard dat zij de creatie van twee

afzonderlijke relevante markten rechtvaardigen. Zoals uit de onderstaande figuur blijkt, ligt de prijs van een analoge dubbele lijn immers tussen die van de aanbiedingen Duo en Twin.

	<i>Analoge lijn Classic</i>	<i>Dubbele analoge lijn</i>	<i>Digitale lijn Duo</i>	<i>Digitale basislijn Twin</i>
Installatiekosten (in euro, incl. btw) ⁴⁸	135	198	183	183
Maandabonne- ment (in euro, incl. btw)	17.15	34.3	30	37.75

Figuur 2.6: *vergelijking van de prijzen van analoge en digitale lijnen voor niet-particuliere klanten [bron: Belgacom, mei 2005]*

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

Aangezien geconcludeerd is dat er aan de vraagzijde voldoende substitueerbaarheid is, kan de studie van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde onze conclusie niet veranderen.

► *Besluit*

Het BIPT vindt dat digitale basistoegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere gebruikers en analoge toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere gebruikers deel uitmaken van dezelfde relevante markt.

⁴⁸ De installatiekosten omvatten voor de 4 soorten lijnen de kosten voor inwerkingstelling, de aansluitdoos en de verplaatsingskosten van de technicus

Substitueerbaarheid van analoge toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie en digitale basistoegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere klanten

► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

Digitale basisaanbiedingen voor niet-particuliere klanten hebben karakteristieken die meer ontwikkeld zijn dan de digitale basisaanbiedingen voor particuliere klanten. Zo brengt Belgacom een heel gamma van aanbiedingen voor digitale toegang op de markt met daarin de producten ISDN Twin, IDSN-2 standaard, IDSN-2 Indialing, of IDSN-2 Cascade. Die aanbiedingen onderscheiden zich van de analoge aanbiedingen wanneer men een analyse maakt van de vormen van gebruik door niet-particuliere klanten. Zo heeft de technologische ontwikkeling van de private telefooncentrales ertoe geleid dat deze niet langer via analoge lijnen op het openbare net konden worden aangesloten. Ook moet eraan worden herinnerd dat vanuit het oogpunt van de dienstkwaliteit analoge datatransmissie meer fouten oplevert dan digitale transmissie. Dat element kan voor een niet-particuliere klant van groter belang zijn dan voor een particuliere klant. Ten slotte omvatten de aanbiedingen voor analoge toegang niet evenveel extra diensten als bij aanbiedingen voor digitale toegang.

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

Voor een operator die geen digitale basislijnen verstrekt zouden de investeringen die vereist zijn voor het omzetten van een analoge lijn in een digitale basislijn aanzienlijk zijn (ongeveer 100 euro tot 300 euro per lijn). Het BIPT vindt dus dat er aan de aanbodzijde geen substitueerbaarheid bestaat tussen de analoge lijnen en de digitale basislijnen.

► *Besluit*

Het BIPT vindt dat analoge toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere klanten en digitale basistoegang tot het openbare telefoonnet voor niet-particuliere klanten in onvoldoende mate uitwisselbaar zijn om te kunnen worden opgenomen in dezelfde relevante markt.

Substitueerbaarheid tussen primaire digitale toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere klanten en digitale basistoegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere klanten

► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

Qua karakteristieken levert digitale basistoegang twee B-kanalen met een snelheid van 64 kbit/s die kunnen worden gebruikt voor spraak en voor datatransmissie, alsook een D-kanaal voor signalisatie met een snelheid van 16 kbit/s. Anderzijds biedt primaire toegang meer bandbreedte dan bij basistoegang. Primaire toegang omvat 30 kanalen met elk een snelheid van 64 kbit/s en twee signalisatiekanalen met een snelheid van 64 kbits/s. In tegenstelling tot basistoegang kan bandbreedte bij primaire toegang op dynamischer wijze worden toegekend, doordat er meer kanalen beschikbaar zijn. Bovendien kan primaire digitale toegang slechts op één installatie worden aangesloten, meestal een PABX. Die kan dan eventueel de beschikbare kanalen over verschillende toestellen verdelen.

Qua gebruik zijn er verschillen tussen digitale basistoegang en primaire digitale toegang. Primaire digitale toegang is immers bovenal gericht op een clientèle van grote ondernemingen of ondernemingen met een groot verbruik van elektronische communicatie (callcenters bijvoorbeeld).

Ook wat de tarieven betreft, zijn er grote verschillen tussen digitale basistoegang en primaire digitale toegang.

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

Terwijl digitale basistoegang over het algemeen wordt geleverd op koperpaar, adsl-netwerken of kabelnetwerken, kan primaire digitale toegang worden geleverd via glasvezelnetwerken of op een koperpaar voorzien van HDSL-modems⁴⁹.

De concurrentiestructuren van het digitale basisaanbod en van het primaire digitale aanbod vertonen verschillen. Er zijn meer leveranciers van primaire digitale toegang dan leveranciers van digitale basistoegang. Een onderneming die digitale basistoegang levert en

⁴⁹ Het BIPT heeft overigens beslist om de uiterste datum voor het gebruiken van de HDSL-technologie vast te leggen op december 2006 omdat deze meer aanleiding kan geven tot storingen tussen koperparen die voorzien zijn van xDSL.

die primaire digitale toegang zou willen aanbieden, zou verplicht zijn aanzienlijke investeringen te doen om die markt te betreden. Het zou niet mogelijk zijn om de markt onmiddellijk te betreden.

► *Besluit*

Het BIPT vindt dat primaire digitale toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere klanten en digitale basistoegang tot het openbare telefoonnet voor niet-particuliere klanten in onvoldoende mate uitwisselbaar zijn om te kunnen worden opgenomen in dezelfde relevante markt.

2.1.3 Geografische relevante markten

In België is het aanbod van Belgacom voor particuliere en niet-particuliere klanten over het hele grondgebied beschikbaar. Die alomtegenwoordigheid is er omdat het netwerk van de gevestigde exploitant zich over het hele grondgebied uitstrekt.

Belgacom heeft evenals de andere operatoren een nationale commerciële strategie. Bovendien heeft Telenet de operator Codenet opgekocht, die actief is in het zuiden van het land. De activiteiten van Telenet, die vooral gericht zijn op Vlaanderen, doen vragen rijzen betreffende een eventuele geografische segmentering. Op reglementair vlak garanderen de bepalingen inzake toegang tot het vaste openbare telefoonnet een homogeniteit van de dienstverlening op het hele grondgebied. De verplichtingen inzake universele toegang bijvoorbeeld verplichten Belgacom ertoe over het hele nationale grondgebied digitale lijnen te leveren. Zo ook kan Belgacom wegens zijn reglementaire verplichtingen inzake universele dienst zijn prijzen niet vrij vaststellen op een regionale basis. Belgacom vindt dat er geen rekening moet worden gehouden met de reglementaire verplichting die op het bedrijf rust om over heel België homogene tarieven aan te bieden. Terwijl het onmiskenbaar is dat de homogeniteit van de markt op nationaal niveau deels te danken is aan reglementaire verplichtingen, blijft het Instituut bij zijn standpunt dat het relevant is om rekening te houden met die verplichtingen wat de geografische definitie van de markt betreft, overeenkomstig punt 59 van de richtsnoeren van de Commissie. In de verschillende sectoren van de economie worden heel wat markten zodoende gedefinieerd als behorend

tot afzonderlijke geografische markten vanwege divergenties op reglementair gebied. Omgekeerd is het bestaan van reglementaire convergentie over verschillende grondgebieden in sectoren die gevoelig zijn voor reglementering, zoals de elektronische communicatie, een factor die kan bijdragen tot een geografische definitie die al die grondgebieden kan omvatten.

Bovendien merkt het BIPT op dat de tarieven voor toegang tot het telefoonnetwerk van de kabeloperatoren, met name die van Telenet, heel dicht liggen bij die van Belgacom. Dit bevestigt de homogeniteit van de concurrentievoorwaarden op het grondgebied.

Ook al zijn de marktstructuren in de regio's van België verschillend, toch is de mededingingsdynamiek bijgevolg voldoende homogeen om te besluiten tot de nationale segmentering over het hele Belgische grondgebied.

Bovendien lijkt een fijnere geografische segmentering niet realistisch. Hoewel een nationale operator de enige leverancier in zone A kan zijn en een concurrent kan zijn van andere leveranciers in een andere zone B van het grondgebied, zou het segmenteren van een dergelijke markt in zone A en B enerzijds immers geen rekening houden met de nationale eigenheden van de voornaamste leverancier (prijzetztings- en commercieel beleid, dekking van het netwerk en reglementering van de nationale wholesale-aanbiedingen). Bij extrapolatie van dit principe zou dus een nieuwe geografische zone moeten worden gedefinieerd zodra het aantal providers verschilt van het ene territorium tot het andere en bij elke ontwikkeling in de geografische dekking van de providers.

Het Instituut merkt ten slotte op dat België een "klein land" is in vergelijking met de meeste andere Europese landen en dat de geografische omvang van de markten 1 en 2 in de meeste lidstaten, zelfs de grote, nationaal is. De enige uitzonderingen zijn Finland, Hongarije en het Verenigd Koninkrijk (Hull), waar de geografische segmentering van de markt te wijten is aan bijzondere historische omstandigheden (dekking van de gevestigde exploitanten) en niet aan de ontwikkeling van bepaalde alternatieve operatoren.

2.1.4 Besluit

Voor markt 1 - toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere gebruikers, heeft het BIPT een identiek standpunt als de Europese Commissie in de aanbeveling over de relevante markten. Zij heeft de volgende markt geïdentificeerd:

- de nationale markt voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere gebruikers.

Voor markt 2 - toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers - heeft het BIPT een fijnere segmentering aangenomen dan die van de Europese Commissie in de aanbeveling over de relevante markten. Op die manier heeft het de volgende markten geïdentificeerd:

- de nationale markt voor analoge toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers

- de nationale markt voor digitale basistoegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers

- de nationale markt voor primaire digitale toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers.

Die segmentering van de markten 1 en 2 wordt gerechtvaardigd door de erg uiteenlopende karakteristieken van de drie soorten van toegang en door de marktvoorwaarden die voor elke soort van toegang gelden.

2.2 Marktanalyse en identificatie van de operatoren met een sterke machtspositie

Opmerking: De structuur van de analyse en de voorstelling van de criteria die hieronder worden gebruikt, worden gedetailleerd beschreven in hoofdstuk 1.3.

2.2.1 Voornaamste factoren die de markt structureren

Voornaamste operatoren op de markt

De gevestigde exploitant Belgacom is de grootste op de particuliere markt voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie, met meer dan 2.6 miljoen analoge lijnen en ongeveer 40.000 digitale basislijnen (ISDN-2) op het einde van het eerste semester van 2005. Ook kabeloperatoren bieden analoge toegang tot het openbare telefoonnet. De voornaamste kabeloperator die op die markt actief is, is Telenet, dat op het einde van het eerste semester van 2005 bijna 310.000 analoge lijnen telde. Kabeloperator Coditel brengt zijn diensten voor toegang tot het openbare telefoonnetwerk sedert januari 2005 op de markt en telde op het einde van het eerste semester van 2005 meer dan 1000 particuliere lijnen.

Op de niet-particuliere markt voor toegang tot het openbare telefoonnet ziet de situatie er anders uit dan op de particuliere markt:

- op de markt voor analoge toegang, die voornamelijk de kleine en middelgrote ondernemingen betreft, zijn Belgacom en kabeloperator Telenet op het einde van het eerste semester van 2005 de voornaamste operatoren die op die markt actief zijn
- op de markten voor digitale basistoegang en primaire digitale toegang, zijn er behalve Belgacom en kabeloperator Telenet (via dochteronderneming Telenet Solutions) nog andere spelers aanwezig:
 - dochterondernemingen van internationale operatoren zoals COLT, BT Belgium, Cable&Wireless of MCI, die zich voornamelijk richten tot grote ondernemingen, dochterondernemingen van grote buitenlandse groepen, of grootverbruikers van elektronische communicatie
 - nichespelers, zoals Mobistar, Versatel of Scarlet.

► *Gebruik van het koperpaar*

De gevestigde exploitant Belgacom biedt zijn particuliere en niet-particuliere klanten diensten voor analoge toegang tot het openbare telefoonnet aan, alsook diensten voor digitale basistoegang en primaire digitale toegang (ISDN-2 en ISDN-30).

Volledige ontbundeling, die in tegenstelling tot gedeeltelijke ontbundeling met spraak de eindgebruiker in staat stelt om het abonnement bij Belgacom stop te zetten, wordt op het einde van het eerste semester van 2005 door de alternatieve operatoren weinig gebruikt om particuliere klanten te bedienen. Anderzijds stelt het BIPT vast dat het gebruik van ontbundeling door de alternatieve operatoren (Versatel, Scarlet, Mobistar...), dat voornamelijk bestemd is voor een niet-particuliere cliënteel, nog beperkt is, aangezien op het einde van het eerste semester van 2005 het aantal niet-particuliere toegangslijnen die werden verstrekt vanuit ontbundelde lijnen ongeveer enkele duizenden bedroeg.

► *Gebruik van de coaxkabel*

Wanneer ze geüpgraded worden met een bidirectionele capaciteit, kunnen kabelnetten worden gebruikt om toegang te leveren tot het openbare telefoonnet. In Vlaanderen levert Telenet dergelijke toegang, dankzij een netwerk dat het in staat stelt om telefoon- en internettoegangsdiensten aan te bieden aan bijna 98 % van de Vlaamse gezinnen. Ook kabeloperator Coditel heeft begin 2005 aanbiedingen gelanceerd voor toegang tot telefoondiensten. De maatschappij steunt op een plan voor de modernisering van de architectuur van zijn netwerk in alle gemeenten die ze bedient in de streek van Brussel. De totale bevolking die in aanmerking komt voor de aanbiedingen van Telenet en Coditel bedraagt ongeveer 6,3 miljoen (d.i. zowat 60 % van de Belgische bevolking).

► *Gebruik van glasvezel*

Het gebruik van glasvezelnetwerken is een van de voornaamste middelen voor toegang tot het openbare telefoonnet om middelgrote en grote ondernemingen aan te sluiten. Dat soort van toegang maakt het mogelijk om een onderneming die in de nabijheid van de grootstedelijke netwerken gelegen is aan te sluiten en eraan toegang te verlenen tot het openbare telefoonnet. Glasvezel maakt het in het bijzonder mogelijk om primaire digitale toegang aan te bieden. Op het einde van het eerste semester van 2005 bedroeg het aantal gevallen van primaire digitale toegang geleverd via een glasvezelinfrastructuur ongeveer 2600 - het equivalent van 78.000 klassieke lijnen (een primaire of ISDN-30-lijn is immers gelijkwaardig aan 30 klassieke spraakkanalen).

► *Gebruik van andere toegangstechnologieën*

Verscheidene technologieën die concurreren met het koperpaar, de coaxkabel of met glasvezel, zoals vaste lokale radioverbindingen, WiMAX, plc-netwerken (communicatie via het elektriciteitsnet) kunnen in België worden gebruikt om toegang te leveren tot het openbare telefoonnet.

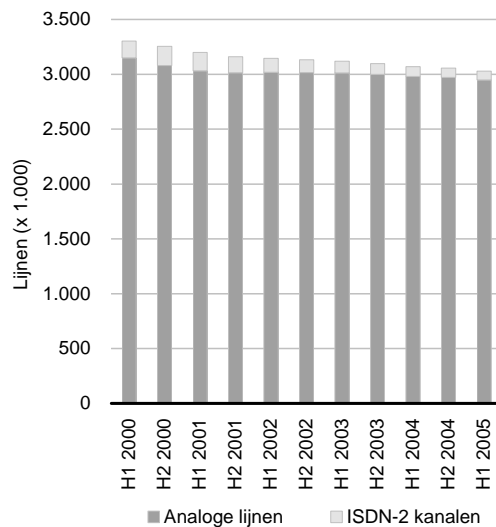
Zo steunt MAC Telecom op de LMDS-technologie om toegang te leveren tot het openbare telefoonnet voor niet-particuliere klanten. Toch toont het aantal betrokken lijnen aan (op het einde van het eerste semester van 2005 waren er ongeveer enkele honderden) dat de ontwikkeling van die toegangstechnologieën voorlopig beperkt is en dat de weerslag ervan op de markt erg gering is.

Marktomvang, marktaandeel en marktconcentratie

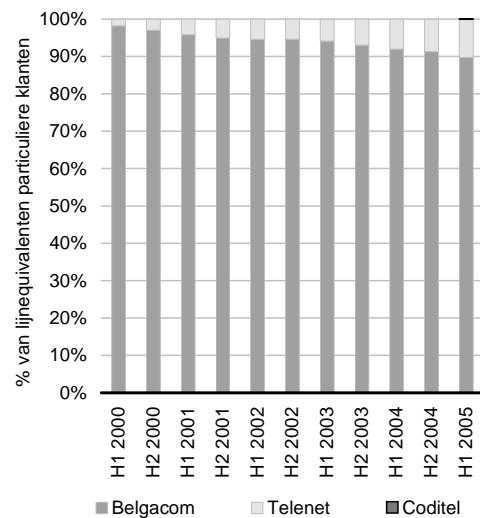
► *Markt voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere gebruikers*

De twee figuren die volgen, tonen de ontwikkeling sedert de eerste helft van 2000 tot op het einde van het eerste semester van 2005 van het aantal toegangslijnen tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie op de particuliere markt en de ontwikkeling van het marktaandeel van de gevestigde exploitant.

Op het totale aantal equivalente analoge lijnen (een digitale basistoegang is equivalent met twee analoge lijnen voor de particuliere gebruiker), wordt tussen het eerste semester van 2000 en het einde van het eerste semester van 2005 een gemiddelde halfjaarlijkse afname vastgesteld van minder dan 1 %. Op de particuliere markt bezit Belgacom een marktaandeel dat afneemt, maar dat op het einde van het eerste semester van 2005 ongeveer 90 % bedroeg. De rest van de markt wordt ingenomen door de lijnen van Telenet en die van Coditel.



Figuur 2.7: aantal particuliere lijnen volgens de onderliggende technologie (bron: Analysys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005)

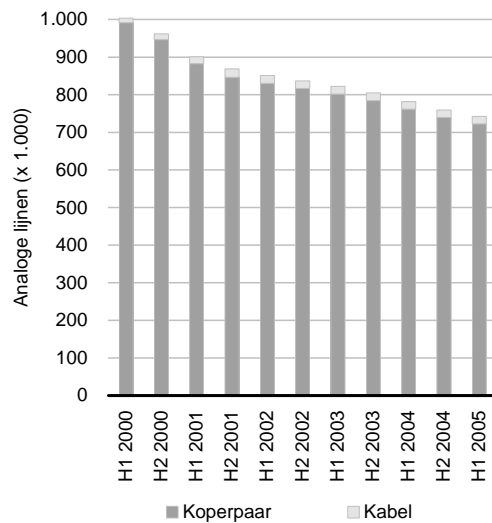


Figuur 2.8: marktaandeel van de gevestigde exploitant in aantal particuliere lijnen (bron: Analysys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005)

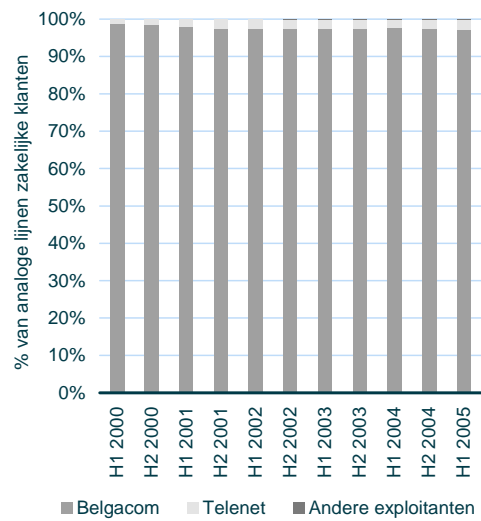
- *Markt voor analoge toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers*⁵⁰

In de figuren hierna is de ontwikkeling te zien van het aantal niet-particuliere analoge lijnen tussen de eerste helft van 2000 en het einde van het eerste semester van 2005, alsook de ontwikkeling van het marktaandeel van Belgacom in dezelfde periode. De markt wordt gekenmerkt door een sterke afname van het aantal analoge lijnen over de periode van de eerste helft van 2000 tot de eerste helft van 2005, met een gemiddelde halfjaarlijkse afname van 3 % gedurende die periode.

⁵⁰ Bij alle grafieken met betrekking tot die markt zijn de gegevens van de eerste helft van 2004 lichtjes aangepast omwille van de samenhang met de gegevens van de tweede helft van 2003 en de tweede helft van 2004.



Figuur 2.9: aantal niet-particuliere analoge lijnen volgens de onderliggende technologie (bron: Analysys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005)

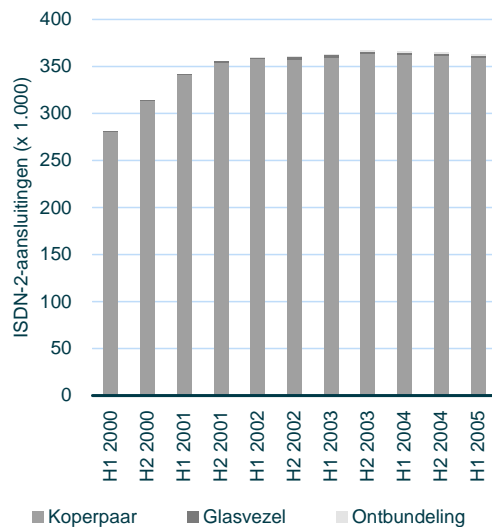


Figuur 2.10: marktaandeel van Belgacom, Telenet en de andere operatoren die actief zijn op de niet-particuliere markt voor analoge lijnen (bron: Analysys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005)

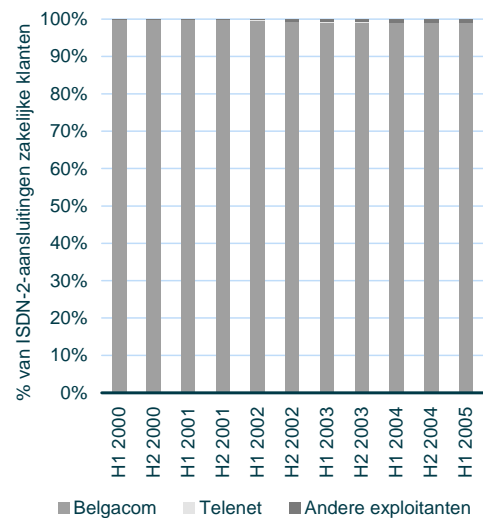
- Markt voor digitale basistoegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers⁵¹

Zoals in de onderstaande figuren wordt weergegeven, is de markt voor digitale basistoegang sedert 2002 betrekkelijk stabiel. Op het einde van het eerste semester van 2005 waren er bijna 360.000 toegangen. Die markt wordt in ruime mate gedomineerd door Belgacom, dat in die periode een marktaandeel had dat nog altijd boven de 97 % lag.

⁵¹ Bij alle grafieken met betrekking tot die markt zijn de gegevens van de eerste helft van 2004 lichtjes aangepast omwille van de samenhang met de gegevens van de tweede helft van 2003 en de tweede helft van 2004.



Figuur 2.11: aantal digitale basistoegangen volgens de onderliggende technologie (bron: *Analysys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005*)

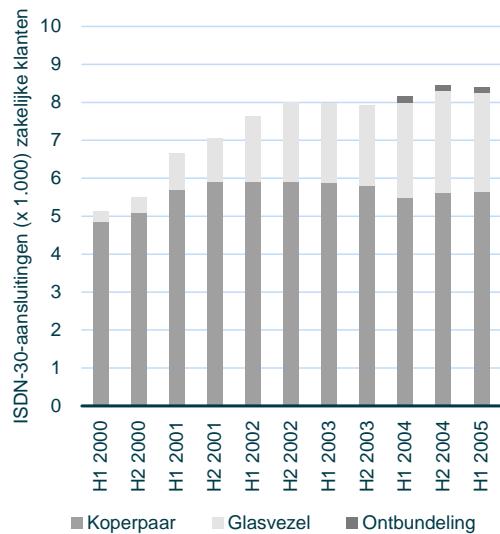


Figuur 2.12: marktaandeel van Belgacom, Telenet en de andere operatoren die actief zijn op de niet-particuliere markt voor digitale basistoegang (bron: *Analysys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005*)

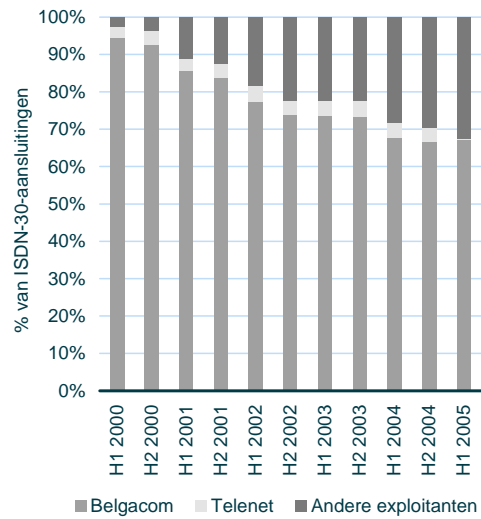
De diensten voor digitale basistoegang die door Belgacom worden aangeboden steunen in hoofdzaak op zijn infrastructuur van koperparen. De digitale basistoegang van de alternatieve operatoren steunt hoofdzakelijk op de ADSL- en SDSL-technologie. De beperkte ontwikkeling op dit ogenblik van de ontbundeling verklaart het kleine marktaandeel van de alternatieve operatoren op die markt.

► *Markt voor primaire digitale toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers*

De markt voor primaire digitale toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie is sterk gegroeid: van bijna 5000 lijnen in de eerste helft van 2000 tot meer dan 8400 lijnen op het einde van het eerste semester van 2005. Op die markt is het marktaandeel van Belgacom onder de toegenomen druk van de alternatieve operatoren gedaald van 95 % in de eerste helft van 2000 tot bijna 67 % op het einde van het eerste semester van 2005. In de volgende twee figuren zijn de ontwikkelingen op die markt te zien over de periode van het eerste halfjaar 2000 tot het eerste halfjaar 2005.



Figuur 2.13: aantal primaire digitale toegangen volgens de onderliggende technologie (bron: *Analysys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005*)

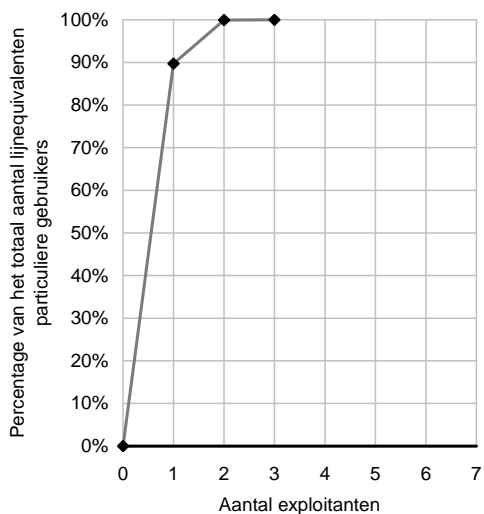


Figuur 2.14: marktaandeel van Belgacom, Telenet en de andere operatoren die actief zijn op de niet-particuliere markt voor primaire digitale toegang (bron: *Analysys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005*)

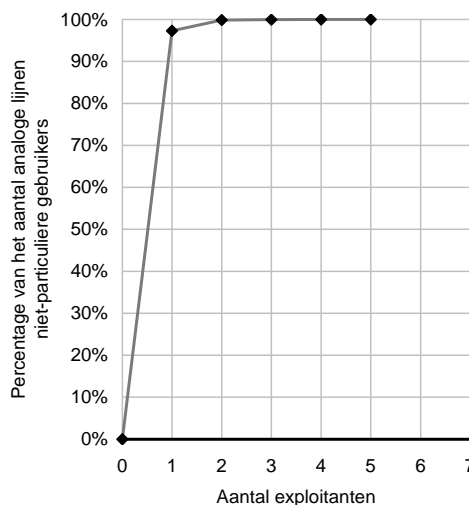
Hoewel Belgacom in hoofdzaak primaire digitale toegang verstrekt op basis van het koperpaar en de optische vezel, wordt de primaire digitale toegang van de alternatieve operatoren voornamelijk verstrekt op een infrastructuur voor toegang via glasvezel.

► Marktconcentratie

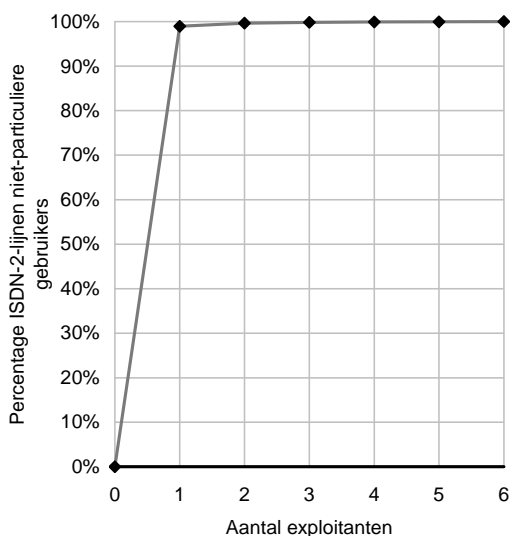
De markt voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere klanten en de markten voor analoge toegang en digitale basistoegang voor niet-particuliere klanten worden heel sterk gedomineerd door Belgacom en zijn erg geconcentreerd. De concentratie van de markt voor primaire toegang tot het openbare telefoonnet voor niet-particuliere klanten is niet zo sterk als de concentratie van de overige markten voor toegang tot het openbare telefoonnet, zoals in de onderstaande figuren wordt geïllustreerd.



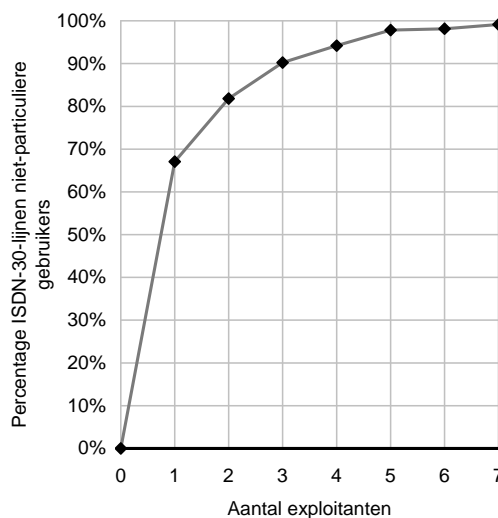
Figuur 2.15: concentratie van de markt voor toegang tot het openbare telefoonnet voor particuliere gebruikers, eind eerste semester 2005 (bron: Analysys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005)



Figuur 2.16: concentratie van de markt voor analoge toegang tot het openbare telefoonnet voor niet-particuliere gebruikers, eind eerste semester 2005 (bron: Analysys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005)



Figuur 2.17: concentratie van de markt voor digitale basistoegang (ISDN-2) tot het openbare telefoonnet voor niet-particuliere gebruikers, einde van het eerste semester van 2005 (bron: Analysys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005)



Figuur 2.18: concentratie van de markt voor primaire digitale toegang (ISDN-30) tot het openbare telefoonnet voor niet-particuliere gebruikers, einde van het eerste semester van 2005 (bron: Analysys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005)

Op de markt voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere gebruikers ligt het marktaandeel van Belgacom op het einde van de eerste helft van 2005 nog altijd boven 90 % (in aantal lijnen), hoewel het sedert eind 2005 aan het afnemen is.

Op de markten voor analoge toegang en voor digitale basistoegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers ligt het marktaandeel van Belgacom op het einde van de eerste helft van 2005 nog altijd boven 95 % (in aantal lijnen), hoewel het sedert 2000 lichtjes aan het afnemen is.

Op de markt voor primaire digitale toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere klanten is het marktaandeel van Belgacom sedert 2000 sterk afgenomen, maar het blijft op het einde van de eerste helft van 2005 toch nog altijd boven 65 % (in aantal lijnen).

Tot besluit vindt het BIPT overeenkomstig de beschikkingenpraktijk van de Europese Commissie en de jurisprudentie van het Hof van Justitie dat er een sterk vermoeden bestaat over de machtspositie van Belgacom op die markten.

Dynamiek van de markt

De aanbiedingen inzake analoge toegang of digitale basistoegang voor niet-particuliere klanten (aanbiedingen van Belgacom en Telenet) zijn dezelfde als de aanbiedingen voor particuliere klanten. Die aanbiedingen worden voorgesteld in het deel "definitie van de markt".

In de eerste helft van 2005 biedt Belgacom een grotere keuze van abonnementsformules dan Telenet. De voornaamste formules voor toegang tot het openbare telefoonnet (Classic-lijn van Belgacom en Telefonie-aanbod van Telenet) liggen echter heel dicht bij elkaar wat de tarifiering betreft. Coditel biedt een abonnement aan van ongeveer 12 euro per maand, alles inbegrepen. Dat aanbod, dat overeenkomt met een hogesnelheidstelefoonnettoegang (VoB), die deel uitmaakt van de markt voor toegang tot het openbare telefoonnet op een

vaste locatie, is vergelijkbaar met de aanbiedingen van Belgacom en Telenet. Het aanbod van Coditel is zodoende goedkoper dan die van Belgacom en Telenet, die ongeveer 17 euro/maand bedragen, alles inbegrepen. Rekening houdende met hun marktpositie zijn Belgacom (maar ook Telenet) dus in staat om hogere prijzen te handhaven dan de nieuwkomer Coditel. Belangrijk te weten is dat Telenet zich voor het klassieke abonnement baseert op de prijzen van Belgacom.

Op de markten voor toegang tot het telefoonnet is er dus geen sterke concurrentie wat de prijzen betreft voor analoge toegang en digitale basistoegang.⁵²

Aanbiedingen die gericht zijn op grote ondernemingen zijn over het algemeen reacties op bestekken waarbij de operatoren bijvoorbeeld de criteria moeten verduidelijken inzake dienstkwaliteit (aantal geslaagde oproepen, termijn voor bijstand en herstelling ...) en hun aanbod aanpassen aan de onderneming-klant. De aanbiedingen van de operatoren neigen er dan toe om de diensten voor toegang tot telefoondiensten en zelfs internettoegang en data-uitwisseling te bundelen, door op de basistarieven kortingen aan te bieden.

Prijzen van primaire digitale abonnementen worden gewoonlijk door de operatoren niet gepubliceerd en kunnen variëren naar gelang van de opties of bijbehorende diensten.

De aanbiedingen inzake analoge toegang en digitale basistoegang tot het openbare telefoonnet ontpoppen zich als basisproducten. Die markten lijken weinig dynamisch - de intrede van Telenet op de markt enkele jaren geleden heeft niet geleid tot een significante prijsverlaging voor die diensten. Het Instituut merkt echter op dat het recente aanbod voor een telefoonabonnement van Coditel goedkoper is dan dat van Belgacom.

De markt voor primaire digitale toegang wordt gekenmerkt door een sterkere marktdynamiek. De verscheidene spelers stellen verschillende opties inzake dienstkwaliteit voor en verwerken hun toegangs-aanbiedingen in ruimere oplossingen inzake elektronische-communicatiediensten.

⁵² Er moet worden opgemerkt dat er een sterkere prijsconcurrentie heerst wat betreft de markten voor telefoondiensten (zie de nationale consultatie van het BIPT over de markten 3 tot 9)

2.2.2 Andere factoren die de concurrentie op de markt beïnvloeden

Drempels voor de toegang en/of expansie

Verzonken kosten Verzonken kosten zijn hoog in de elektronische communicatie-industrie en meer bepaald op de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet, omdat er grote investeringen moeten worden gedaan om een openbaar telefoonnetwerk aan te leggen en te exploiteren.

In België vormen de grootscheepse ontwikkeling van de kabelnetten en de aanpassing ervan tot bidirectionele netwerken voor de kabeloperatoren eveneens verzonken kosten; getuige de investeringen voor meer dan 350 miljoen euro die Telenet tussen 2001 en 2003 heeft gedaan.⁵³ Anderzijds heeft Belgacom in diezelfde periode meer dan 1200 miljoen euro geïnvesteerd in zijn netwerkinfrastructuren.

De ontbundeling van het aansluitnetwerk beperkt echter gedeeltelijk het concurrentievoordeel van de gevestigde exploitant, die al in zijn infrastructuur geïnvesteerd heeft. De toegang tot het aansluitnetwerk biedt de alternatieve operatoren immers de mogelijkheid om de vaste kosten die inherent zijn aan de roll-out van een toegangsnetwerk om te zetten in variabele kosten (maandelijkse vergoeding, collocatiekosten, ...).

Wegens de hoge bedragen van de niet-recupereerbare uitgaven (roll-out van een toegangsnetwerk in glasvezel of van een fijnmazig netwerk om gebruik te maken van de ontbundeling van het aansluitnetwerk) hebben alternatieve operatoren de neiging om zich te richten op de levering van de toegangsdiensten aan niet-particuliere klanten, die een groter potentieel vertegenwoordigen

⁵³ Over het geheel van zijn netwerkinfrastructuur.

aan opbrengst van de investering. Dit verklaart in zekere mate de lage aanwezigheid van spelers op de particuliere markt.

Overigens zorgt het ontbreken van doorverkoop van abonnementen op het openbare telefoonnet ervoor dat de alternatieve operatoren geen goedkoop middel hebben om hun intrede te doen op de markten voor toegang tot het telefoonnet op een vaste locatie.

De verzonken kosten die de gevestigde operatoren (en met name Belgacom) hebben gedragen, zijn hoog. Ook al kan de ontwikkeling van de volledige ontbundeling van het aansluitnetwerk in de toekomst die toegangsdrempel verlagen, vormen de verzonken kosten hoge toegangsdrempels voor het betreden van de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie.

Schaalvoordelen

Op de markten voor toegang worden de schaalvoordelen voornamelijk beïnvloed door dichtheidsvoordelen. Algemeen gesteld kan het toegangsnetwerk van een operator namelijk zo'n 50 % van de kosten van zijn netwerk uitmaken. Daarom maakt de capaciteit om met zijn toegangsnetwerk een groot aantal eindgebruikers te bereiken het voor een operator mogelijk om de eenheidskosten per gebruiker te drukken en levert die hem daarom een hogere rendabiliteit op.

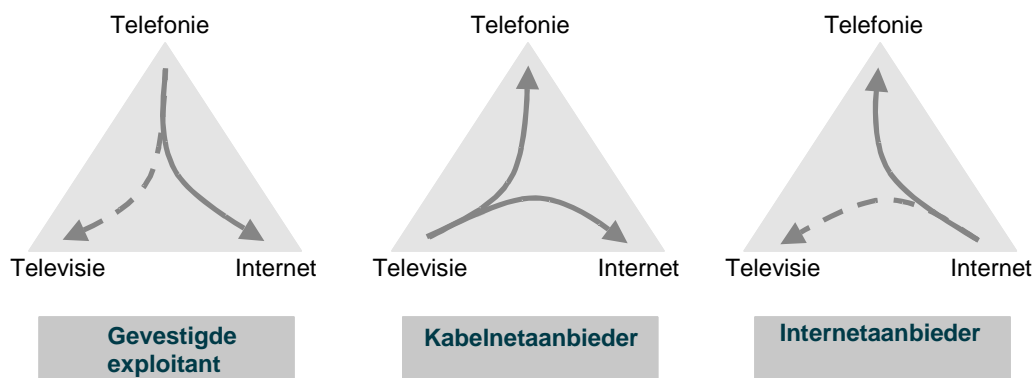
Dat effect van de schaalvoordelen is een belangrijke factor bij het betreden of de expansie van nieuwe spelers op de markt. Bij die spelers is het immers typisch dat hun abonneeaantal tijdens de aanleg van hun netwerk geleidelijk toeneemt en in die periode moeten zij dus hogere eenheidskosten dragen dan de overige operatoren die al gevestigd zijn (met name Belgacom). Bovendien impliceert dat effect van schaalvoordelen dat de nieuwe spelers hun netwerk niet kunnen aanleggen in weinig bevolkte gebieden; de dekking van die gebieden is dus "beperkt" tot de bestaande spelers.

De schaalvoordelen in een toegangsnetwerk zijn significant. Operatoren met een groot klantenbestand zoals Belgacom hebben een economisch voordeel ten opzichte van hun concurrenten. Schaalvoordelen vormen dus een drempel voor het betreden van of de expansie op de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet.

Breedtevoordelen

Het potentieel aan breedtevoordelen is vooral aanzienlijk in het geval van Belgacom. Die laatste is niet alleen de gevestigde exploitant op de markten voor vaste telefonie maar ook de meerderheidsaandeelhouder van de voornaamste operator voor mobiele telefonie (Belgacom Mobile), van de voornaamste netwerkintegrator (Telindus), van een van de voornaamste internet service providers (Skynet, voordien dochter van de Belgacom-groep en tegenwoordig commerciële divisie van Belgacom), en van BICS (dochteronderneming gespecialiseerd in internationale diensten)⁵⁴. Bij een groot aantal spelers op de Belgische markt kan niettemin een verruiming van de gamma's van producten en diensten worden vastgesteld. Net als in de overige Europese landen verruimen de kabeloperatoren zoals Telenet immers hun traditionele aanbod, om tegelijkertijd kabeltelevisiediensten, diensten voor snelle internettoegang en diensten voor toegang tot het openbare telefoonnet aan te bieden. Zo ook heeft de gevestigde exploitant Belgacom, die oorspronkelijk de enige leverancier van telefoondiensten was, internettoegangsdiensten ontwikkeld en heeft hij in 2005 zijn interactieve digitale televisiediensten (iDTV) gelanceerd. Andere operatoren, zoals Scarlet, zijn daarentegen begonnen met het leveren van telefoondiensten en ontwikkelen momenteel internettoegangsdiensten en diensten voor toegang tot het telefoonnetwerk en zouden binnenkort televisiediensten via DSL ontwikkelen. Het onderstaande schema illustreert de strategieën inzake uitbreiding van het gamma voor de verschillende actoren die op de Belgische markt actief zijn: de gevestigde exploitant, de kabeloperatoren en de internetproviders.

⁵⁴ Die situatie wordt door Belgacom zelf bevestigd op zijn website. Getuige daarvan het volgende uittreksel: "De Belgacom Groep (Belgacom NV en haar filialen) is het grootste telecommunicatiebedrijf in België en marktleider in veel domeinen, met name de vaste telefonie (retail en wholesale), de mobiele telefonie, het internet en breedbanddatatransmissie."



Figuur 2.19: *multidienstenstrategie van de operatoren op de Belgische markt (bron: Analysys, 2005)*

Dat effect van breedtevoordelen maakt het mogelijk om het potentieel aan inkomsten per abonnee te verhogen en de kosten van een infrastructuur over verschillende diensten te spreiden, waardoor de eenheidskosten voor de dienstverlening worden verlaagd. Breedtevoordelen kunnen dus de komst of de expansie van nieuwe spelers op de markten voor toegang tot het telefoonnet op een vaste locatie vergemakkelijken aangezien zij doorgaans de rendabiliteit van de operatoren verbeteren.

Hoewel de breedtevoordelen in het geval van Belgacom aanzienlijk zijn, vergemakkelijkt de verruiming van de gamma's van producten en diensten die recentelijk kon worden vastgesteld het betreden van/de expansie op de markt voor toegang tot het openbare telefoonnet voor nieuwe spelers.

Controle over niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur

De hierboven vermelde schaalvoordelen houden in dat de bestaande infrastructures van de operatoren vanuit economisch standpunt moeilijk kunnen worden gedupliceerd. De toegangsnetwerken van de kabelnetwerkoperatoren en vooral het toegangsnetwerk van Belgacom, door zijn fijnmazigheid en nationale uitgestrektheid, vormen infrastructures die niet gemakkelijk te dupliceren zijn en

vormen een drempel voor het betreden van/expansie op de markt. Toch zal de ontwikkeling van de ontbundeling van het aansluitnetwerk dat voordeel kunnen relativeren (vooral in dichtbevolkte gebieden). Daardoor worden alternatieve operatoren zonder toegangsinfrastructuur ertoe in staat gesteld diensten voor toegang tot het telefoonnetwerk aan te bieden dankzij investeringen die duidelijk lager liggen in vergelijking met de aanleg van een toegangsinfrastructuur.

De gevestigde exploitant heeft controle over een infrastructuur die niet gemakkelijk te dupliceren is. De ontbundeling van het aansluitnetwerk kan evenwel de mogelijkheid bieden om die toegangsdrmpel in de dichtstbevolkte gebieden van het Belgische grondgebied enigszins te verlagen.

Gemakkelijke of bevoorrechte toegang tot specifieke middelen of activa

De voornaamste activa van de operatoren die op die markt aanwezig zijn, worden gevormd door hun eigen toegangsnetwerk. Wegens de uitgestrektheid van zijn netwerk heeft meer bepaald Belgacom concurrentievoordelen omdat dit bedrijf in staat is om zijn klanten over het hele Belgische grondgebied te bedienen. Ook de kabeloperatoren hebben een heel fijnmazig netwerk, dat echter beperkt is tot bepaalde streken binnen het Belgische grondgebied (bijvoorbeeld Telenet in Vlaanderen en Coditel in de streek van Brussel).

De internationale operatoren die glasvezelnetten aanleggen, zoals MCI, COLT of BT bestrijken de voornaamste gebieden waar ondernemingen geconcentreerd zijn. Toch zijn ze maar zelden in staat om de bedrijfsterreinen buiten die concentratiegebieden rechtstreeks aan te sluiten (met hun eigen netwerk of huurlijnen). In dat geval moeten ze gebruikmaken van het netwerk van de gevestigde exploitant of van alternatieve operatoren die die streken bedienen.

De gevestigde exploitant beschikt over een uitgebreider netwerk dan zijn concurrenten, hetgeen hem een concurrentievoordeel biedt op de markt.

Gemakkelijke of bevoorrechte toegang tot kapitaalmarkten en tot financiële middelen

De introductie van Belgacom op de Brusselse beurs in maart 2004 heeft dit bedrijf toegang verleend tot beursfondsen. Dankzij die verrichting heeft de groep voor 3,6 miljard euro aandelen kunnen verkopen, hetgeen de grootste beursintroductie ooit in België vertegenwoordigde. Bovendien beschikte Belgacom in juni 2005 over een financiële Aa2-rating van Moody's, hetgeen getuigt van de goede financiële gezondheid (waaronder een grote hoeveelheid liquide middelen en een laag niveau van schulden). De staat blijft overigens referentieaandeelhouder van Belgacom.

Het Instituut vindt niettemin dat de dochterondernemingen of afdelingen van grote internationale operatoren zoals BT of Mobistar eveneens van de steun van hun moedermaatschappij kunnen profiteren. Daartegenover staat dat de concurrerende operatoren op de markt voor toegang meestal niet op de beurs zijn genoteerd (bijvoorbeeld Telenet⁵⁵, Coditel ...) en dus geen toegang hebben tot dezelfde financiële middelen.

De financiële structuur van Belgacom maakt dat het gemakkelijker toegang heeft tot de kapitaalmarkten dan zijn concurrenten die geen deel uitmaken van grote internationale groepen.

Reglementaire of juridische verplichtingen

Het verkrijgen van een vergunning in het oude regelgevingskader had geen bijzondere grote verplichtingen tot gevolg (investeringen, verbintenissen inzake dekking). Geen enkele belangrijke reglementaire of juridische verplichting fungeerde dus als een drempel voor nieuwe operatoren die de markt wilden betreden.

⁵⁵ Het Instituut heeft nochtans de aandacht gevestigd op de procedure voor beursgang die Telenet heeft ingezet.

Op de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie zijn er geen bijzondere reglementaire of juridische verplichtingen die toegangsdrempels kunnen vormen.

Technologische vooruitgang of superioriteit

Bij de toegang tot het circuitgeschakelde openbare telefoonnet komen er oude en rijpe technologieën aan te pas.

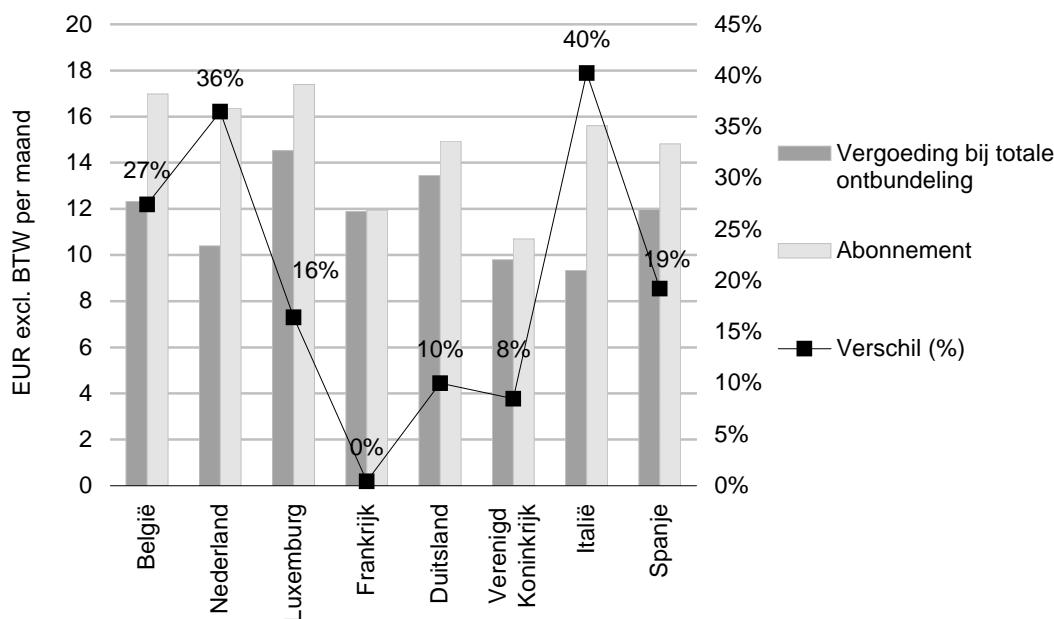
Daartegenover staat dat de operatoren die hun netwerk in glasvezel aanleggen (of hebben aangelegd) over efficiëntere technologieën beschikken dan die van operatoren die gebruikmaken van het aansluitnetwerk of van kabelnetten.

VoB wordt ook meer en meer gebruikt door de alternatieve operatoren, alsook door Belgacom, zoals blijkt uit de opkomst van oplossingen waarbij van die technologie gebruik wordt gemaakt voor particuliere klanten en KMO's.

Belgacom heeft op de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie geen technologische superioriteit.

Verticale integratie

Op het einde van de eerste helft van 2005 zijn de operatoren die actief zijn op de markten voor toegang tot het telefoonnet voor niet-particuliere klanten, verticaal geïntegreerde operatoren: de gevestigde exploitant Belgacom, de kabeloperator Telenet, de operatoren die over een glasvezelinfrastructuur beschikken. De ontbundeling van het aansluitnetwerk is momenteel de enige oplossing voor operatoren die niet verticaal geïntegreerd zijn, om de markt te betreden. De gevolgen van verticale integratie worden dan weerspiegeld in de economische ruimte die bestaat tussen de volledige ontbundeling en het telefoonabonnement van de operator met een sterke machtspositie. Zoals hieronder wordt geïllustreerd blijkt die economische ruimte voor het basisaanbod van Belgacom een van de grootste te zijn onder de bestudeerde Europese landen (ongeveer 4,7 euro, prijs zonder belastingen). Belgacom lijkt dus geen gebruik te maken van zijn verticale integratie om zijn machtspositie te vergroten op de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie.



Figuur 2.20: economische ruimte tussen de maandelijkse tarieven voor volledige ontbundeling en het telefoonabonnement van Belgacom - gegevens op het einde van de eerste helft van 2005 - de kosten voor aansluiting van de analoge lijn en de installatiekosten voor de volledige ontbundeling zijn inbegrepen en afgeschreven over een aangenomen periode van drie jaar (bron: Analysys, BIPT, 2005)

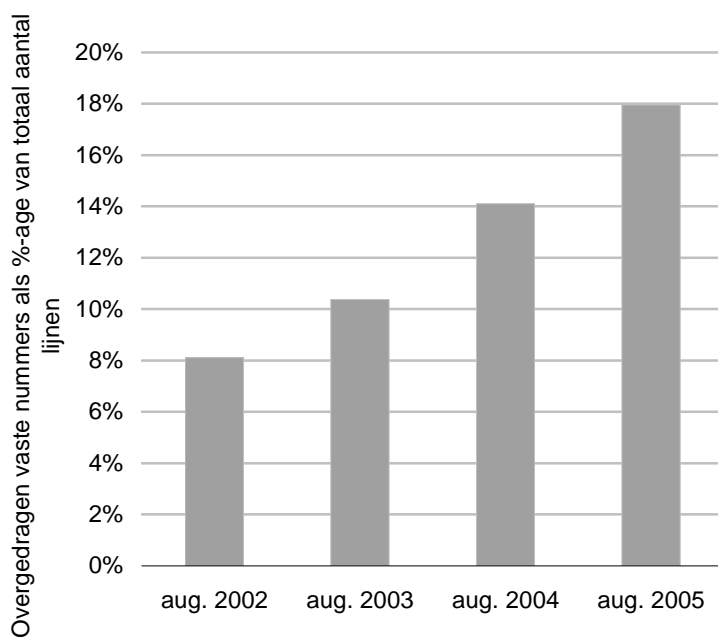
Toch moet die beoordeling worden genuanceerd. Ten eerste heeft de ontwikkeling van de ontbundeling tot nu toe niet geleid tot de ontwikkeling van een sterke concurrentie op de retailmarkten voor toegang tot het telefoonnetwerk (zoals wordt aangetoond door de analyse van de marktaandelen in deel 0). Belgacom heeft op de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie dus een bevoorrechte positie. Ten tweede heeft Belgacom het abonnement Discovery Line op de markt geïntroduceerd tegen een prijs (6,5 euro, alles inbegrepen i.p.v. 17 euro, alles inbegrepen) die lager is dan de vergoeding voor volledige ontbundeling in het referentieaanbod, maar die als tegenwicht gepaard gaat met hogere tarieven (dan de basistarieven) voor de telefoondiensten.

Ook al maakt Belgacom geen gebruik van zijn verticale integratie om zijn machtspositie te vergroten op de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie, beschikt het toch over een bevoorrechte positie op die markten.

*Belemmeringen
voor verandering
aan de zijde van de
gebruikers*

De moeilijkheden die men ondervindt bij het veranderen van leverancier zouden kunnen worden veroorzaakt door de moeilijkheden om de vaste nummers mee te nemen. In België bestaat de overdraagbaarheid van vaste nummers sedert het jaar 2000 en deze procedure is een waar succes. In de onderstaande figuur wordt de ontwikkeling weergegeven van het percentage particuliere en niet-particuliere vaste nummers die tussen operatoren overgedragen zijn ten opzichte van het totale aantal vaste lijnen. De nummeroverdraagbaarheid die betrekking had op 18 % van het totale aantal (particuliere en niet-particuliere) lijnen in augustus 2005 stijgt voortdurend.

De noodzaak om nieuw materiaal te moeten kopen en installeren (kabelmodem) kan echter de overstap naar een andere toegangsleverancier afremmen (buiten periodes waarin reclame wordt gemaakt met "gratis installatie").



Figuur 2.21:
*percentage
 overgedragen
 vaste nummers op
 het totale aantal
 lijnen (bron:
 Analysys, BIPT,
 2005)*

Het BIPT zal kunnen helpen om de drempels voor verandering aan de kant van de gebruikers te verlagen. Artikel 111 van de wet betreffende de elektronische communicatie bevat immers verplichtingen voor de operatoren inzake publicatie van inlichtingen over de toegang tot de netwerken en diensten.⁵⁶

Ondernemingen zijn gewoonlijk gevoeliger voor de prijs en gaan meer proactief op zoek naar alternatieve aanbiedingen dan particuliere abonnees. Verenigingen zoals Beltug (dat alle professionele telecomgebruikers verenigt) analyseren de markttrends en dragen bij tot de zichtbaarheid van de aanbiedingen op de markt.

⁵⁶ Artikel 111: "§ 1. De operatoren publiceren voor de consumenten vergelijkbare, geschikte en bijgewerkte informatie inzake de toegang tot hun netwerken en hun diensten alsook inzake het gebruik van die netwerken en die diensten. Het Instituut legt de precieze inhoud van de te publiceren inlichtingen vast alsook de nadere regels voor hun publicatie. De operatoren delen aan het Instituut de informatie mee alsook de mogelijke wijzigingen in die informatie uiterlijk een maand vóór hun publicatie.

§ 2. Het Instituut bevordert het verstrekken van informatie om consumenten in staat te stellen een onafhankelijk oordeel te kunnen vormen over de kosten van een alternatief gebruikspatroon. Bovendien maakt het Instituut, overeenkomstig de nadere regels vastgesteld bij ministerieel besluit na advies van het Instituut, via zijn website actuele informatie beschikbaar die de consument in staat stelt een oordeel te vormen over het voor hem meest voordelige aanbod in het licht van zijn gebruikspatroon".

Ook al wordt verandering enigszins afgeremd op de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie (verandering van modems, installatiekosten ...), toch zijn die drempels voor verandering van leverancier laag. Het succes van de nummeroverdraagbaarheid in België getuigt met name van de mogelijkheid en van de neiging van de gebruiker om van leverancier te veranderen.

Kopersmacht die een tegenwicht kan vormen

Een particuliere gebruiker of een kleine onderneming heeft individueel geen grote kopersmacht. Ook al kunnen de eindgebruikers zich in theorie in consumentenverenigingen groeperen, bieden dergelijke verenigingen in hoofdzaak een betere voorlichting aan de consument over de producten en diensten die op de markt beschikbaar zijn, zonder daarom hun onderhandelingspositie ten opzichte van de leveranciers van toegang tot het openbare telefoonnet te versterken.

Grote ondernemingen zijn doorgaans grootverbruikers van elektronische communicatie en beschikken over aanzienlijke middelen om offerteaanvragen te doen, over de prijs te onderhandelen en hun leveranciers te kiezen. Het onderhandelingsvermogen van grote ondernemingen biedt hen een grotere kopersmacht die een tegenwicht kan vormen dan die van particuliere klanten of kleine ondernemingen.

Op de particuliere markt voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie hebben de eindgebruikers ten opzichte van hun leveranciers geen kopersmacht die een tegenwicht kan vormen. Grote ondernemingen hebben doorgaans een sterker onderhandelingsvermogen ten opzichte van de operatoren.

2.2.3 Prospectieve marktanalyse en technologische ontwikkelingen

- ▶ *Markt voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere gebruikers*

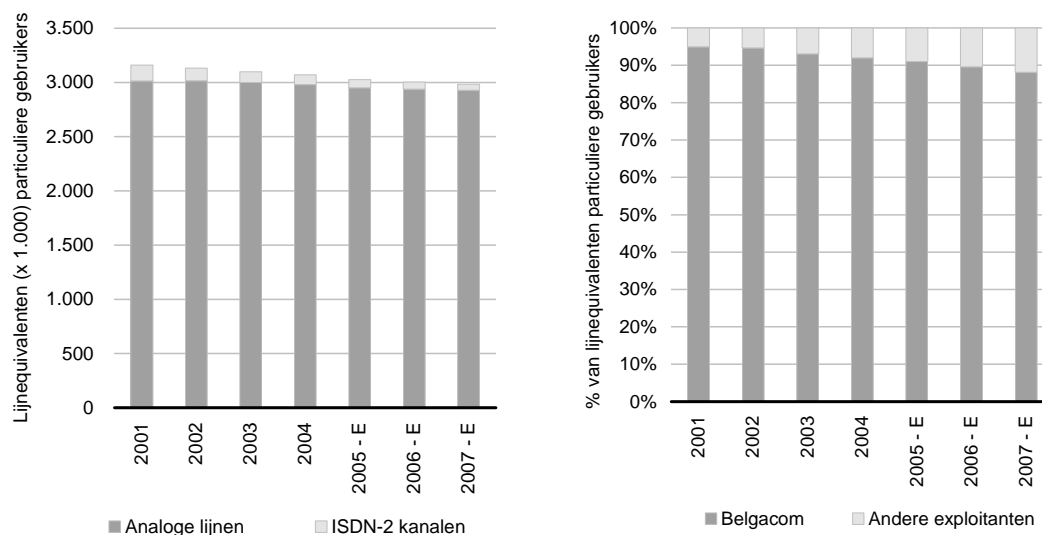
De ontwikkeling die sedert vier jaar wordt waargenomen op de markt voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere gebruikers, namelijk een afname van het marktaandeel van Belgacom op de markten voor toegang, zou normaal gesproken op dezelfde manier moeten doorgaan in de periode van de analyse. Die voorspelling steunt op twee hoofdelementen:

- de ontwikkeling van de concurrentie van de kabeloperatoren zoals Telenet en meer recentelijk Coditel. In recente informatie is er sprake van een groepering van de kabeloperatoren in het zuiden van het land, naar het model van Telenet in Vlaanderen. Indien dat gerucht wordt bevestigd zou die groepering waarschijnlijk kunnen bijdragen tot een grotere concurrentie van de kabeloperatoren.
- de beperkte ontwikkeling van de ontbundeling - ontbundeling wordt nog maar weinig toegepast in vergelijking met de overige West-Europese landen. De trends die in het buitenland worden waargenomen doen vermoeden dat de volledige ontbundeling zich in de komende jaren allicht zal doorzetten. Toch zou de toepassing van de ontbundeling om diensten te verstrekken voor toegang tot het openbare telefoonnet beperkt zijn tot bepaalde operatoren en in hoofdzaak tot de dichtstbevolkte gebieden (wegens de noodzaak om voldoende klanten te winnen om de noodzakelijke investeringen te kunnen afschrijven). In elk geval zal ontbundeling tijdens de periode waarop de analyse betrekking heeft waarschijnlijk geen belangrijke invloed hebben op de structuur van de markt voor toegang tot het openbare telefoonnet voor particuliere gebruikers.

Overigens zijn er momenteel geen vooruitzichten voor de aanleg van nieuwe netwerken die omvangrijk genoeg zijn om de structuur van die markt op losse schroeven te kunnen zetten.

Daarom zou het park van particuliere analoge lijnen moeten blijven afnemen. De neerwaartse trend van het aantal digitale basislijnen voor particuliere gebruikers en de

afname van het marktaandeel van Belgacom zullen waarschijnlijk ook doorgaan. Die ontwikkelingen worden geïllustreerd door de voorspellingen in de figuren hieronder.⁵⁷



Figuur 2.22: ontwikkeling van het aantal particuliere lijnen voor toegang tot het openbare telefoonnet. E= estimation. [bron: Analysys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005]

Figuur 2.23: marktaandeel van de gevestigde exploitant. E= estimation. [bron: Analysys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005]

► *Markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers*

De ontwikkeling die sedert de eerste helft van 2000 wordt waargenomen op de markten voor toegang tot het telefoonnet voor niet-particuliere klanten zou zich tijdens de periode van de analyse moeten stabiliseren:

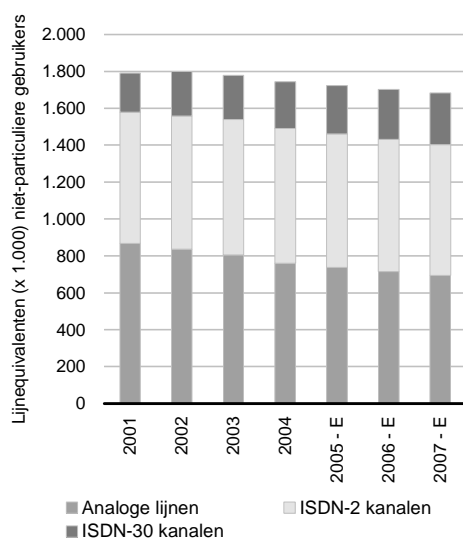
- de afname van het park van analoge lijnen die sedert 2000 wordt waargenomen zou lichtjes moeten doorgaan, met name als gevolg van een geleidelijke migratie van analoge toegangen naar digitale toegangen. De afname van het aantal analoge lijnen die waargenomen is tussen 2000 en 2004 zou op die manier moeten doorgaan op basis van een gemiddelde jaarlijkse afname van ongeveer 3 %. Op die markt zouden de hoge

⁵⁷ Die voorspellingen gaan uit van de veronderstelling dat de markttrends die tot op heden zijn waargenomen, zullen doorgaan.

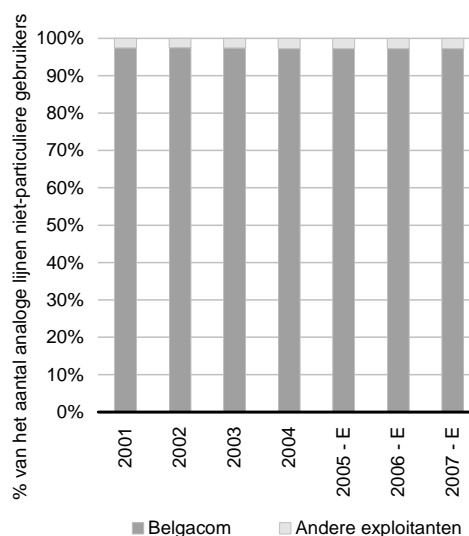
toegangsdrempels het aantal actieve spelers op de markt moeten blijven beperken en zou Belgacom een heel hoog marktaandeel moeten behouden.

- de markt voor digitale basistoegang die tussen 2000 en 2004 lichtjes groeide (jaarlijkse groei van gemiddeld 2,1 %) zou zich moeten stabiliseren. Door de toegangsdrempels op die markt zou Belgacom zijn erge sterke positie op die markt moeten kunnen behouden.
- ook de markt voor primaire digitale toegang zou zich tijdens de periode van de analyse moeten ontwikkelen met een jaarlijkse groei van ongeveer 5%. De tendens van middelgrote en grote ondernemingen om over te stappen naar dat soort diensten die beter aan hun behoeften voldoen, alsook de toename van de concurrentie op die markt zouden een prijsverlaging moeten bevorderen, die deze ontwikkeling op middellange termijn in stand zou moeten houden.

In de figuren hieronder worden die vooruitzichten in verband met de ontwikkeling van de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere klanten tijdens de periode van de analyse geïllustreerd⁵⁸.

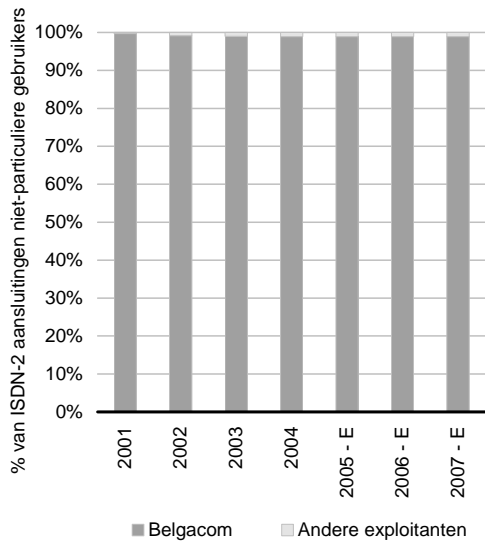


Figuur 2.24: ontwikkeling van het aantal niet-particuliere lijnen voor toegang tot het openbare telefoonnet. [bron: Analysys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005]



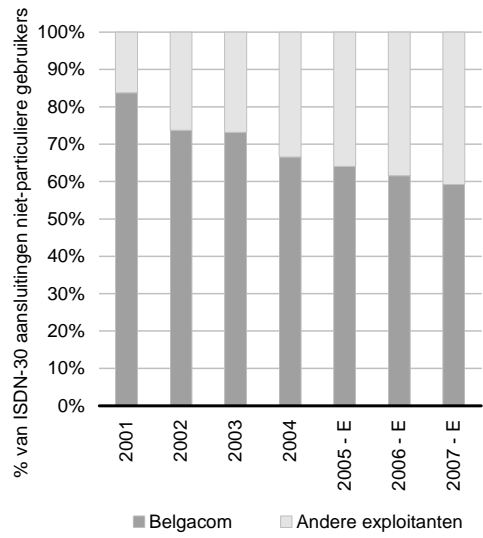
Figuur 2.25: marktaandeel van de gevestigde exploitant voor analoge niet-particuliere lijnen (bron: Analysys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005)

⁵⁸ Die voorspellingen gaan uit van de veronderstelling dat de markttrends die tot op heden zijn waargenomen, zullen doorgaan.



Figuur 2.26: marktaandeel van de gevestigde exploitant in niet-particuliere ISDN-2-toegang (bron: Analysys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005)

E= estimation



Figuur 2.27: marktaandeel van de gevestigde exploitant in niet-particuliere ISDN-30-toegang. [bron: Analysys, BIPT, gegevens van operatoren, 2005]

2.2.4 Besluit

Gelet op de verrichte analyses, is het Instituut van oordeel dat Belgacom over een sterke machtspositie beschikt op de markt voor toegang tot het telefoonnet op een vaste locatie, dit wil zeggen een economische kracht bezit die het in staat stelt zich in belangrijke mate onafhankelijk van zijn concurrenten, klanten en consumenten te gedragen. Het Instituut is ook van mening dat gelet op artikel 62, 1e van de Belgische wet betreffende de elektronische communicatie en wegens het ontbreken van daadwerkelijke mededinging op die markt, Belgacom in staat is om de prijzen op een overdreven niveau te handhaven of de marges te reduceren in het nadeel van de eindgebruikers.

Gelet op alle kwantitatieve en kwalitatieve criteria die uitvoerig aan bod zijn gekomen in de voorgaande hoofdstukken, duidt het BIPT Belgacom aan als operator met een sterke positie op alle markten voor toegang tot het openbare telefoonnet.

2.3 Ontwikkeling van de gepaste correctiemaatregelen

Het hoofddoel van de voorgestelde correctiemaatregelen is de bevordering van de concurrentie op de markten voor toegang tot het vaste telefoonnet op een vaste locatie, om voor zoveel mogelijk eindgebruikers een maximaal voordeel te garanderen in termen van keuze, prijs en kwaliteit. Twee belangrijke alternatieven komen in aanmerking om dat doel te bereiken: de ontwikkeling van concurrentie op het niveau van de infrastructuur en de ontwikkeling van concurrentie op het vlak van de diensten. De concurrentie op het niveau van de infrastructuur wordt doorgaans beschouwd als het meest geschikte middel om de concurrentie op lange termijn en de innovatie te bevorderen, maar die vergt aanzienlijke investeringen en kan inefficiënt blijken (duplicatie van infrastructuur, wegwerkzaamheden die vervelend zijn voor de levenskwaliteit van de burger..). Het Instituut moet de concurrentie aanmoedigen door efficiënte investeringen op het gebied van infrastructuur te bevorderen en door de innovatie te ondersteunen. Concurrentie op het niveau van de diensten maakt het mogelijk om de concurrentie te verhogen daar waar de concurrentie op het niveau van de infrastructuur niet doeltreffend is. Concurrentie op het niveau van de diensten kan het voordeel in termen van keuze, prijs en kwaliteit ook sneller bij de

gebruikers brengen, waarbij weliswaar de investeringen worden aangezwengeld, door een alternatieve operator eerst de mogelijkheid te bieden om over een kritische massa van klanten te beschikken, voordat hij zwaardere investeringen aangaat. Soms moet de regulator de kortetermijnbelangen van de eindgebruiker tegenover de langetermijnbelangen stellen: zo kunnen dumpingprijzen de consument op korte termijn profijt opleveren maar als ze een gevaar vormen voor de ontwikkeling van duurzame concurrentie en investeringen op de markt, zijn ze schadelijk voor hun belangen op lange termijn. Het Instituut heeft die verschillende elementen in beschouwing genomen bij de keuze van de correctiemaatregelen die aan de operator met een sterke machtspositie worden opgelegd.

De markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie zijn retailmarkten. Om de concurrentie op die markten te ontwikkelen, vindt het Instituut dat het nodig is om bepaalde bestaande wholesale-correctiemaatregelen te handhaven, zoals het verstrekken van gespreksopbouw op wholesale-niveau voor de selectie en preselectie van de vaste operatoren. Tegenover de zwakke ontwikkeling van de concurrentie op de markten voor toegang besluit het BIPT tevens voor om een nieuwe correctiemaatregel op te leggen, namelijk de doorverkoop van abonnementen. In het kader van deze consultatie kiest het Instituut er bovendien voor om bepaalde correctiemaatregelen op retailniveau te handhaven die een directe invloed uitoefenen op het verstrekken van retaildiensten voor toegang tot het openbare telefoonnet.

De onderstaande tabel vat de positie van het BIPT samen over het bepalen van correctiemaatregelen op wholesale-niveau die van toepassing zijn op de markten voor toegang tot de openbare telefoonnetwerken op een vaste locatie.

<i>Correctiemaatregelen op wholesale-niveau beschikbaar in de wet betreffende de elektronische communicatie</i>	<i>Correctiemaatregelen die momenteel van toepassing zijn</i>	<i>Correctiemaatregelen die in het kader van de analyse worden opgelegd</i>
Toegang en interconnectie	Ja	Ja
Non-discriminatie	Ja	Ja
Transparantie	Ja	Ja
Gescheiden boekhouding	Ja	Ja
Prijscontrole en verplichtingen inzake het kostentoerekeningssysteem	Ja	Ja

De onderstaande tabel vat de positie van het BIPT samen over het bepalen van correctiemaatregelen op retailniveau die van toepassing zijn op de markten voor toegang tot de openbare telefoonnetwerken op een vaste locatie. Het BIPT vindt dat men dankzij de gekozen correctiemaatregelen op retailniveau de verboden van artikel 64 van de wet betreffende de elektronische communicatie kan doen naleven.

	<i>Correctiemaatregelen die momenteel van toepassing zijn</i>	<i>Correctiemaatregelen op retailniveau die in het kader van de analyse worden voorgesteld</i>
Prijscontrole en verplichtingen inzake het kostentoerekeningssysteem	Ja	Ja : preventie van concurrentievervalsend gedrag (belemmering van toegang, afbraakprijzen, ongegronde voorkeuren en ongerechtvaardigde groepering van diensten) dankzij: - controle van de prijzen en verplichtingen inzake kostentoerekening - maatregelen inzake mededeling en bekendmaking van tarieven MAAR: intrekken van de verplichting tot kostenbasering

2.3.1 Reglementering die momenteel van toepassing is

Momenteel worden twee categorieën van verplichtingen op Belgacom toegepast op de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie.

De eerste categorie betreft de verplichtingen die worden opgelegd ten behoeve van de universele dienst, de universele toegang en de taken van algemeen economisch belang.

De markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie houden rechtstreeks verband met een aantal diensten die onder de openbare telecommunicatiedienst vallen. Die bestaat uit de universele dienst, de universele toegang en de opdrachten van algemeen belang. Daarbij wegen de verplichtingen in hoofdzaak op Belgacom, dat verplicht is de openbare telecommunicatiedienst te verstrekken op het hele Belgische grondgebied.⁵⁹

De diensten die samen de universele dienst vormen en die direct of indirect betrekking hebben op de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie zijn:

- de beschikbaarstelling op het hele grondgebied aan elke persoon die erom verzoekt, van de basisdienst inzake spraaktelefonie en van de toegang tot het vaste openbare basisnet
- het kosteloze versturen van de noodoproepen
- de beschikbaarstelling van een hulpdienst aan de abonnees
- de beschikbaarstelling van een dienst inlichtingen aan de abonnees
- de levering van een minimumdienst gedurende een bepaalde periode bij niet-betaling van de telefoonrekening (mogelijkheid om door een andere abonnee te worden opgeroepen, met uitzondering van oproepen met betaling van de gesprekskosten door de opgeroepene, en de mogelijkheid om nummers van de nooddiensten te vormen).

De universele toegang bestaat uit de garantie dat bepaalde diensten over heel het grondgebied geleverd worden volgens technische, commerciële en financiële voorwaarden die door de Koning zijn gedefinieerd. Het verschil tussen “universele toegang” en “universele dienst” bestaat erin dat de universele dienst moet worden verleend tegen een betaalbare prijs, terwijl het begrip betaalbare prijs niet van toepassing is op de diensten die begrepen zijn in de universele toegang (tarieven voor ISDN en huurlijnen zijn niettemin onderworpen aan de verplichte kostenbasing). De reglementaire bepalingen met betrekking tot de universele toegang slaan ook op de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie, aangezien ook ISDN-toegang daarbij betrokken is.⁶⁰

⁵⁹ De wet bepaalt dat een of meer andere operatoren kunnen worden gemachtigd om eveneens de universele dienst te verlenen.

⁶⁰ De diensten die onder de universele toegang vallen zijn de levering van huurlijnen van ONP-kwaliteit, de dienst voor gegevensschakeling, de toegang tot ISDN en de telex- en telegraafdienst.

De taken van algemeen economisch belang (internettoegang voor scholen, bibliotheken en ziekenhuizen, toegang tot het telefoonnetwerk voor sommige persorganen) hebben ook een link met de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie. Zo moet de toegang tot het vaste openbare basisnet voorzien in "datasnelheden die toereikend zijn voor functionele toegang tot internet, rekening houdend met de door de meerderheid van de abonnees gangbare technologieën en met de technologische haalbaarheid."⁶¹

De tweede categorie betreft de verplichtingen die aan Belgacom als operator met een sterke machtspositie worden opgelegd. Krachtens de wet van 1991 is Belgacom een operator met een sterke machtspositie op de markt voor spraaktelefonie. De verplichtingen die in dat kader worden opgelegd betreffen ofwel rechtstreeks de diensten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie ofwel de wholesale-aanbiedingen die zorgen voor de ontwikkeling van de mededinging op de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet, zoals de dienst voor gespreksopbouw voor de selectie en preselectie. Die verplichtingen hebben betrekking op de volgende gebieden:

Verrichtingen inzake toegang en interconnectie op het openbare telefoonnetwerk op een vaste locatie

Krachtens de wet van 1991 waren de operatoren met een sterke machtspositie op de markt voor spraaktelefonie onderworpen aan een verplichting tot interconnectie.

De verplichting om interconnectie mogelijk te maken vloeit voor alle operatoren voort uit artikel 109ter:

« § 1. De Koning legt op advies van het Instituut de termijnen en de principes vast die van toepassing zijn op de commerciële onderhandelingen die worden gevoerd om interconnectie akkoorden te sluiten.

§ 2. Elke leverancier van een openbaar telecommunicatienet of van telecommunicatiediensten die aan het publiek worden aangeboden, die op die manier de aansluitmogelijkheden van de eindgebruiker controleert, is verplicht onderhandelingen

⁶¹ Zie artikel van Richtlijn 2002/22/EG van het Europees Parlement en de Raad van 4 februari 2002 inzake de universele dienst en gebruiksrechten met elektronische-communicatienetwerken en -diensten (Universeledienstrichtlijn); PB nr. L 108/21 van 24/04/2002, PB L 108/51 van 24/04/2002, blz.51

aan te knopen met de overige leveranciers van een openbaar telecommunicatienet of van telecommunicatiediensten die aan het publiek worden aangeboden wanneer zij een verzoek om interconnectie indienen ».

De verplichting om toegang en interconnectie mogelijk te maken vloeit voor de operatoren met een sterke machtspositie op de markt voor spraaktelefoniediensten voort uit artikel 109ter, §3:

« § 3. Elke organisatie met een sterke positie [op de markt voor vaste openbare telefoonnetwerken of openbare mobiele telefoonnetwerken of huurlijndiensten] of spraaktelefoondiensten is verplicht op niet-discriminerende wijze te antwoorden op alle redelijke verzoeken om interconnectie en aansluiting, met name de toegang tot de andere punten dan de aansluitpunten die aan de meerderheid van de eindgebruikers worden aangeboden".

Non-discriminatie

Het verbod op discriminatie vloeit eveneens voort uit artikel 109ter:

« § 3. ...Elke organisatie met een sterke positie op de markt voor vaste of mobiele spraaktelefoondienst of huurlijnen of vaste openbare telefoonnetwerken of openbare mobiele telefoonnetwerken garandeert de gelijke toegang zonder discriminatie tot de interconnectiediensten, inclusief tot zichzelf of tot één van haar dochterondernemingen of partners die een telecommunicatiedienst exploiteert."

Transparantie

Bepaalde verplichtingen inzake transparantie van de wet van 1991 zijn toepasbaar op de diensten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie.

Artikel 105quinquies bepaalt: *"De tarieven van de spraaktelefoondienst van de organisaties met een sterke positie op de betrokken markt bestaan ten minste uit de volgende componenten, die ten behoeve van de gebruiker moeten worden gespecificeerd :*

1° de initiële vergoeding voor de aansluiting van de gebruiker op het openbare vaste telefoonnet en de spraaktelefoondienst;

2° het periodieke abonnementsgeld, gebaseerd op de door de gebruiker gekozen soort dienst en faciliteiten;

3° gebruiksvergoedingen, waarbij onder meer rekening kan worden gehouden met piek- en dalperioden".

Artikel 105sexiesA bepaalt: " § 1. De operatoren van spraaktelefoondiensten, alsook de operatoren van diensten die krachtens artikel 89, § 1 zijn toegestaan, moeten toereikende en actuele informatie bekendmaken over de toegang van de gebruikers tot en het gebruik van hun openbaar net en hun dienst. De minister stelt, op advies van het Instituut, een lijst vast met betrekking tot de informatie die bekendgemaakt moet worden.

§ 2. De operatoren van spraaktelefoondiensten die aangemerkt zijn als organisaties met een sterke positie op de betrokken markt moeten de veranderingen in het bestaande aanbod van diensten en inlichtingen over een nieuw aanbod vijf werkdagen voor de wijzigingen bekendmaken onverminderd de bepalingen van artikel 105ter van deze wet.

§ 3. De personen, bedoeld in de paragrafen 1 en 2 van dit artikel moeten de in de paragrafen 1 en 2 bedoelde informatie meedelen aan het Instituut. Het Instituut verwijst naar die informatie in het Belgisch Staatsblad".

Artikel 106 schrijft in verband met de spraaktelefoondienst, de huurlijnen, de interconnectie, de bijzondere toegang en de ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk het volgende voor: "Bij elke verhoging van de tarieven met betrekking tot die diensten waarvoor die operatoren over een sterke positie op de betrokken markt beschikken, delen de organisaties met een sterke positie op de betrokken markt aan het Instituut, op de wijze bepaald door de Koning op advies van het Instituut, voorafgaandelijk de elementen mee die het mogelijk maken de overeenstemming van de tariefverhogingen met de toepasselijke reglementaire verplichtingen te beoordelen".

Gescheiden boekhouding

De gescheiden boekhouding wordt opgelegd door artikel 109, § 1, tweede lid:

"Elke organisatie met een sterke positie op een betrokken markt organiseert haar boekhouding zodanig dat de exploitatieresultaten voortvloeiend uit de verschillende telecommunicatiediensten waar zij een sterke positie op een betrokken markt heeft, gescheiden blijven van die voortvloeiend uit de andere telecommunicatiediensten".

Prijscontrole en verplichtingen inzake het kostentoerekeningssysteem

Artikel 105quater bepaalt: *"De tarieven voor faciliteiten die verder gaan dan het beschikbaar stellen van een aansluiting op het openbare vaste telefoonnet, geleverd door een organisatie met een sterke positie op de betrokken markt, en de levering van de spraaktelefoondienst, geleverd door een organisatie met een sterke positie op de betrokken markt, worden voldoende gesplitst zodat van de gebruiker geen betaling wordt verlangd voor faciliteiten die voor de gevraagde dienst niet nodig zijn".*

De kostenbasing wordt opgelegd in artikel 106 van de wet van 1991:

"§ 1. De organisaties met een sterke positie op de betrokken markt zijn verplicht om het principe van kostenoriëntering na te leven wat de volgende diensten betreft :

1° de spraaktelefoondienst

[...]. »

Artikel 105 octies, § 5, bepaalt: *"Wanneer een organisatie met een sterke positie op de betrokken markt een bepaald verzoek tot aansluiting op het openbare vaste telefoonnet tegen de door haar bekendgemaakte tarieven en leveringsvoorwaarden onredelijk acht, moet zij het Instituut om instemming verzoeken teneinde de voorwaarden in dat geval te wijzigen. Het Instituut geeft zijn instemming binnen vijf werkdagen na notificatie.*

In het kader van de reglementering van de operatoren met een sterke marktpositie heeft het BIPT zijn werk voortgezet om ervoor te zorgen dat het referentieaanbod van Belgacom niet alleen concurrentie op de markt mogelijk zou maken maar ook de voortzetting van de investeringen door Belgacom. Er is elk jaar een openbare consultatie gehouden over het ontwerp van BRIO dat voorgesteld werd door Belgacom, zowel over de kwalitatieve aspecten als over de tariefaspecten.

2.3.2 Opgelegde correctiemaatregelen op wholesale-niveau

In het kader van deze marktanalyse moet de relevantie van de huidige reglementaire verplichtingen worden geëvalueerd en worden beslist of ze moeten worden opgeheven, verlengd of aangevuld.

Het voornaamste probleem dat bij de marktanalyse is geïdentificeerd is de aanwezigheid van hoge toegangsdrempels die worden gevormd door de investering die nodig is om het zeer fijnmazige en uitgestrekte netwerk van de gevestigde exploitant te dupliceren, dat gecreëerd is in een periode waarin de operator uitsluitende rechten genoot. Aan de operator met een sterke machtspositie de verplichting opleggen om de alternatieve operatoren wholesale-diensten aan te bieden is dus nodig om de ontwikkeling van concurrentie mogelijk te maken op het niveau van de diensten, waardoor de eindgebruikers een bevredigende keuze uit concurrentiële diensten zullen krijgen en waarbij tevens doeltreffende investeringen en innovatie door de concurrenten van de operator met een sterke machtspositie worden bevorderd. Bij de toegang tot het netwerk van de operator met een sterke machtspositie kunnen de alternatieve operatoren met de volgende problemen worden geconfronteerd:

- weigering om toegang en interconnectie te verlenen, of intrekking van de toegang
- discriminerend gebruik van en aarzeling om informatie uit te wisselen
- vertragingstactieken
- ongegronde leveringsvoorwaarden
- toepassing van concurrentievervalsende prijzen
- kwalitatieve discriminatie
- ongegronde bundeling van diensten
- ongeoorloofd gebruik van inlichtingen met betrekking tot de concurrenten.

Overeenkomstig artikel 5 van de wet betreffende de elektronische communicatie leeft het BIPT bij de keuze van de maatregelen de principes van objectiviteit, transparantie, niet-discriminatie en technologische neutraliteit na. Bovendien zijn de gekozen maatregelen gerechtvaardigd en evenredig zijn in het licht van de doelstellingen van de artikelen 6 tot 8 van de wet betreffende de elektronische communicatie. Ze houden rekening met de elementen die vermeld zijn in artikel 61, § 2, van de wet betreffende de elektronische communicatie wat de verplichtingen inzake toegang betreft.

Het nieuwe Europese regelgevingskader en de Belgische wet betreffende de elektronische communicatie bieden de mogelijkheid om op de retailmarkten correctiemaatregelen op te leggen op wholesale-niveau en op retailniveau, wanneer de concurrentiesituatie dat vereist. Die teksten geven nochtans de voorkeur aan wholesale-correctiemaatregelen, met inbegrip van selectie en preselectie. Als die onvoldoende zijn om de doelstellingen van het nieuwe reglementaire kader te realiseren, is het echter mogelijk om correctiemaatregelen op retailniveau op te leggen die in artikel 64 van de wet betreffende de elektronische communicatie worden bepaald.⁶²

Op de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie besluit het BIPT om Belgacom verplichtingen op te leggen op de volgende gebieden zoals die gedefinieerd zijn in de artikelen 9 tot 13 van de Toegangsrichtlijn⁶³ en de artikelen 58 tot 63 van de wet betreffende elektronische communicatie:

- verrichtingen inzake toegang en interconnectie
- non-discriminatie
- transparantie
- gescheiden boekhouding
- controle van de prijzen en verplichtingen inzake kostentoerekening.

⁶² Artikel 64, § 1 bepaalt : "Indien het Instituut vaststelt dat de verplichtingen die werden opgelegd krachtens de artikelen 58 tot 63 niet zouden leiden tot het verwezenlijken van de doelstellingen die zijn bepaald bij de artikelen 6 tot 8, kan het, overeenkomstig artikel 55, §§ 3 en 5, één of meer van de in het tweede lid genoemde verplichtingen opleggen aan operatoren die zijn aangeduid als operatoren met een sterke machtspositie op een gegeven eindgebruikersmarkt."

⁶³ Richtlijn 2002/19/EG van het Europees Parlement en de Raad van 4 februari 2002 inzake de toegang tot en de interconnectie van elektronische-communicatienetwerken en bijbehorende faciliteiten (Toegangsrichtlijn), PB nr. L 108 van 24/04/2002, blz. 7.

Die correctiemaatregelen hebben betrekking op twee aanbiedingen op wholesale-niveau voor de levering van diensten voor toegang tot het openbaar telefoonnet op een vaste locatie:

- verstrekken van gespreksopbouw op wholesale-niveau op de openbare telefoonnetten op een vaste locatie voor de selectie en preselectie
- levering op wholesale-niveau van de doorverkoop van abonnementen op het openbaar telefoonnet op een vaste locatie

Ten opzichte van de concurrentieproblemen die hierboven zijn geïdentificeerd, stelt de onderstaande tabel de correctiemaatregelen tegenover de voornaamste problemen die ze proberen op te lossen.

correctiemaatregelen op te lossen problemen	verrichtingen inzake toegang en interconnectie	non-discriminatie	transparantie	gescheiden boekhouding	prijscontrole en kostentoerekening
weigering om toegang en interconnectie te verlenen of intrekking van de toegang	x				
discriminerend gebruik en achterhouden van informatie	x	x			
vertragingstactieken	x		x		
ongegronde leveringsvoorwaarden	x				
concurrentievervalsende tarieven toepassen		x	x	x	x
kwalitatieve discriminatie		x			
ongegronde bundeling van diensten	x				
ongeoorloofd gebruik van inlichtingen over de concurrenten.		x			

Verrichtingen inzake toegang en interconnectie

Carrierselectie en -preselectie

► *Beschrijving van de correctiemaatregel*

Om de concurrentie op de markt voor spraaktelefonie te vergroten kunnen eindgebruikers sedert 2000 bij een andere operator dan Belgacom terecht dankzij carrierselectie en -preselectie. Bij selectie per oproep vormt de eindgebruiker eerst een voorafgaand nummer dat eigen is aan de alternatieve operator, terwijl carrierpreselectie de gebruiker de mogelijkheid biedt om automatisch toegang te krijgen tot de communicatiediensten van een concurrerende operator zonder een voorafgaand nummer te moeten vormen.

In het kader van de analyse van de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie is Belgacom geïdentificeerd als beschikkende over een sterke machtspositie. Artikel 63 van de wet betreffende de elektronische communicatie bepaalt: "De operatoren die, overeenkomstig artikel 55, §§ 3 en 4, door het Instituut zijn aangeduid als operatoren met een sterke machtspositie bij de aanbidding van toegang tot en het gebruik van openbare telefoonnetwerken op een vaste locatie, bieden hun abonnees de functies aan voor selectie van de operator per oproep en voor preselectie van de operator met de mogelijkheid tot afwijking van oproep tot oproep".

Opdat de verplichting om de carrierselectie en -preselectie aan de abonnee te verlenen effectief kan worden, moeten de alternatieve operatoren voor de carrierselectie en -preselectie een dienst voor gespreksopbouw kunnen krijgen. Artikel 63, derde lid, van de wet betreffende de elektronische communicatie bepaalt op zijn beurt: "De tarieven voor toegang die de in dit artikel bedoelde operatoren kunnen aanrekenen voor het aanbieden van de in dit artikel bedoelde functies zijn georiënteerd op de kosten". Die verrichtingen inzake gespreksopbouw zijn grotendeels identiek aan de verrichtingen die beschreven zijn in het kader van de markt voor gespreksopbouw op het openbare telefoonnet op een vaste locatie. Momenteel beperken die verrichtingen zich tot de klassieke telefoondienst en omvatten zij niet VoB omdat VoB-telefoon toegang gemakkelijker te dupliceren is dan de klassieke telefoon toegang.

Het BIPT wil benadrukken dat de relevante verplichtingen terzake zijn opgenomen in het kader van de consultatie over de markt voor gespreksopbouw in het openbare telefoonnetwerk.

<i>Aan derde operatoren verrichtingen toekennen inzake toegang en interconnectie voor selectie en preselectie</i>	<p>Het BIPT besluit om een verplichting tot toegang en interconnectie te handhaven ten laste van Belgacom, overeenkomstig artikel 61, § 1, eerste lid, van de wet betreffende de elektronische communicatie, om de gespreksopbouw op het openbare telefoonnet op een vaste locatie mogelijk te maken.</p> <p>Belgacom moet ook de bijkomende diensten verlenen die nodig zijn voor de gespreksopbouw, waaronder de diensten voor toegang tot een toegangspunt (Access To an Access Point of ATAP),⁶⁴ en de diensten voor interconnectieverbindingen.</p>
---	---

Operatoren die een verrichting inzake gespreksopbouw vragen, moeten elk van de voormelde elementen op ontbundelde wijze kunnen kopen.

Bovendien moet Belgacom overeenkomstig artikel 59, § 5, tweede lid, van de wet betreffende de elektronische communicatie redelijke verzoeken om toegang en interconnectie onderzoeken, die een verband hebben met de diensten voor gespreksopbouw, zelfs wanneer de gevraagde diensten voor gespreksopbouw niet opgenomen zijn in het referentieaanbod. Die verplichting, die in het oude kader bestond, is nodig om derde operatoren ertoe in staat te stellen ofwel nieuwe commerciële of technologische aanbiedingen die door Belgacom werden geïntroduceerd, te reproduceren, ofwel zelf nieuwe commerciële of technologische aanbiedingen te introduceren. Het verzoek moet worden ingewilligd behalve indien het bovenmaatse technische moeilijkheden schept voor Belgacom.

⁶⁴ Onder die categorie vallen de diensten "Access to a local access point" en de diensten "Access to an area access point"

Een aanbod doen voor collocatie of andere vormen van gedeeld gebruik van faciliteiten Belgacom moet overeenkomstig artikel 61, § 1, zesde lid, van de wet betreffende de elektronische communicatie een aanbod doen inzake collocatie.
Die verrichting moet worden opgenomen in een referentieaanbod.

Te goeder trouw onderhandelen met de operatoren die verrichtingen inzake toegang en interconnectie aanvragen voor gespreksopbouw Overeenkomstig artikel 61, § 1, tweede lid, van de wet betreffende de elektronische communicatie zal Belgacom snel moeten onderhandelen over de voorwaarden voor toegang en interconnectie, en zal het aan redelijke verzoeken om toegang en interconnectie 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 en interconnectie, om hierover een akkoord te sluiten.

De toegang en interconnectie zullen met name worden toegestaan als de betreffende verrichting noodzakelijk is om een aanbod van de operator met een sterke machtspositie op een stroomafwaarts gelegen markt te dupliceren. Het Instituut legt er de nadruk op dat die verplichting niet noodzakelijk voor de alternatieve operatoren de verplichting met zich brengt om opnieuw te onderhandelen over de lopende interconnectiecontracten.

Belgacom mag verzoeken om toegang en interconnectie enkel weigeren op basis van objectieve criteria in verband met de technische haalbaarheid of de noodzaak om de netwerkintegriteit te waarborgen.

Reeds verleende toegang en/of interconnectie niet intrekken Overeenkomstig artikel 61, § 1, derde lid, van de wet betreffende de elektronische communicatie mag Belgacom zonder de toestemming van het BIPT of van een rechtbank het verstrekken van toegang en/of interconnectie voor gespreksopbouw niet onderbreken als dat nadeel zou berokkenen aan de operator die op die dienst heeft ingeschreven. De gevolgen van een onderbreking van de dienstverlening zijn voor de eindgebruiker en de alternatieve operator zo ernstig dat die onderbreking niet mag plaatsvinden zonder de voorafgaande toestemming van het BIPT of van een rechtbank.

► *Rechtvaardiging en evenredigheid van de correctiemaatregel*

Die correctiemaatregel is gerechtvaardigd omdat de telefoondiensten zonder die maatregel enkel zouden kunnen worden verstrekt door operatoren die over een toegangsnetwerk beschikken of die daartoe toegang hebben via ontbundeling, hetgeen het aantal leveranciers van telefoondiensten drastisch zou verminderen en dus ook de keuze van de eindgebruikers.

Aan derde operatoren verrichtingen toekennen inzake toegang en interconnectie voor selectie en preselectie Belgacom is al verplicht om voor de gespreksopbouw op zijn vaste openbare telefoonnetwerk op een vaste locatie verrichtingen toe te staan inzake toegang en interconnectie voor selectie en preselectie. Die verplichtingen werden in 1998 opgelegd om de toegang tot de openbaar beschikbare markten voor telefoondiensten gemakkelijker te maken voor derde operatoren. Sedertdien is de essentiële aard van die verrichting fundamenteel niet veranderd. Zonder een dergelijke verplichting zouden alleen de operatoren die een eigen toegangsinfrastructuur bezitten, die moeilijk aan te leggen is op korte en middellange termijn, alle telefoondiensten kunnen leveren die door Belgacom worden aangeboden. Deze verplichting draagt zo bij tot het verruimen van het retailaanbod voor de eindgebruikers en het introduceren van een niet vervalste noch belemmerde mededinging op de retailmarkten. Die verplichtingen zijn dus nodig om de correctiemaatregel van de carrierkeuze en -voorkeuze doeltreffend te maken op de markt voor toegang. Zonder een

interconnectie met de operator met een sterke machtspositie kunnen de selectie en preselectie niet in werking worden gesteld. In elk geval maken zowel de Universeledienstlijn (artikel 19) als de Belgische wet betreffende de elektronische communicatie (artikel 63) deze correctiemaatregel verplicht voor een operator met een sterke machtspositie op de markt voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie.

Die verplichtingen rustten grotendeels al op Belgacom onder het vorige kader en zijn coherent met alle overige verplichtingen in verband met interconnectie die op Belgacom rusten. Op de Belgische markt heerst onvoldoende concurrentie om die verplichtingen in het nieuwe kader op te heffen.

Een aanbod doen voor collocatie of andere vormen van gedeeld gebruik van faciliteiten

Die verplichting is absoluut noodzakelijk om de fysieke verbinding van de elektronische-communicatienetwerken mogelijk te maken.

Te goeder trouw onderhandelen met de operatoren die verrichtingen inzake toegang en interconnectie aanvragen voor gespreksopbouw

Zonder die verplichting kan Belgacom ertoe geneigd zijn om het proces van levering van aanbiedingen voor gespreksopbouw te vertragen, gezien zijn sterke positie op de markt. De alternatieve operatoren zouden dan niet in staat zijn om op de retailmarkten voor telefoondiensten op een eerlijke wijze de concurrentie aan te gaan.

Reeds verleende toegang en/of interconnectie niet intrekken

Zonder een dergelijke verplichting zouden de operatoren die van de gespreksopbouw gebruikmaken niet in staat zijn hun abonnees voldoende dienstkwaliteit te bieden. Zo zouden zij de beschikbaarheid van de telefoondienst niet kunnen garanderen.

Doorverkoop van abonnementen

► *Beschrijving van de correctiemaatregel*

Op grond van artikel 61, § 1, van de wet betreffende de elektronische communicatie kan het BIPT de operator met een sterke machtspositie de verplichting opleggen om welbepaalde wholesale-diensten aan te bieden met het oog op de doorverkoop aan derden. Dit artikel maakt het mogelijk een verplichting in te voeren tot doorverkoop van abonnementen. De doorverkoop wordt overigens uitdrukkelijk beoogd in artikel 12, §1.d van de Toegangsrichtlijn.⁶⁵

De doorverkoop van abonnementen bestaat erin dat het aan een alternatieve operator wordt toegestaan om zijn klanten één rekening en gekoppelde diensten voor te stellen, zoals de installatie, het onderhoud en de herstelling van de lijnen.⁶⁶ Daarbij wordt aan de alternatieve operator de keuze gelaten van de wijze van tarifiering, bijvoorbeeld de verdeling tussen de vaste vergoeding en de tarifiering van de oproepen.

Wat de praktische regels betreft voor de doorverkoop van abonnementen, heeft het BIPT niet willen opteren voor een formule waarbij de operator met een sterke machtspositie de preselectie-gesprekken aan de eindklant factureert en zich vervolgens door de alternatieve operatoren laat terugbetalen. Een dergelijke verplichting is onvoldoende om op de markten voor toegang tot het openbare telefoonnetwerk op een vaste locatie voor daadwerkelijke concurrentie te zorgen. Met die oplossing kan de alternatieve operator geen eigen facturen opstellen en met de eindklant een commerciële relatie opbouwen, zoals Belgacom dat doet. De alternatieve operator kan dan evenmin vernieuwende tariefaanbiedingen ontwikkelen waarin abonnement en gesprekken worden gecombineerd. Het BIPT geeft dus de voorkeur aan de doorverkoop van abonnementen, zoals beschreven in het voormelde ERG-document. Op die manier kan een alternatieve operator de concurrentie aangaan met de aanbiedingen van de operator met een sterke machtspositie zoals Discovery Line.

⁶⁵ Richtlijn 2002/19/EG van het Europees Parlement en de Raad van 4 februari 2002 inzake de toegang tot en de interconnectie van elektronische-communicatienetwerken en bijbehorende faciliteiten (Toegangsrichtlijn), PB nr. L 108 van 24/04/2002, blz. 7.

⁶⁶ Het document van de ERG definieert de doorverkoop van abonnementen als volgt: « 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. ».

De verplichting tot doorverkoop van abonnementen 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 abonnementen zal daarentegen niet gelden voor de relevante markt voor primaire digitale toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie. Het uitblijven van de doorverkoop van abonnementen heeft de concurrentie niet belet om zich op die markt in belangrijker mate te ontwikkelen. Die is immers dynamischer en meer concurrentieel dan de overige toegangsmarkten, ook al behoudt Belgacom daar een dominante positie. Bovendien zijn de klanten op die markt gewoon om van verschillende telefonieoperatoren gebruik te maken. De enige factuur is dus een minder doorslaggevend argument voor de gebruiker van diensten voor primaire digitale toegang.

De doorverkoop van abonnementen moet aan de volgende aspecten voldoen.

<i>Aan derde operatoren toegang verlenen tot een dienst voor doorverkoop van abonnementen</i>	Overeenkomstig artikel 61, § 1, vierde lid, moet de dienst voor doorverkoop van abonnementen: <ul style="list-style-type: none"> • 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, ...)

Bovendien moet Belgacom 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 abonnementen, zelfs wanneer de gevraagde diensten niet opgenomen zijn in het referentieaanbod. Deze verplichting bestond in het oude kader voor alle gereguleerde wholesale-aanbiedingen van Belgacom en is noodzakelijk om de commerciële en technologische vernieuwing van de derde operatoren mogelijk te maken. Zij kunnen producten ontwikkelen die gebaseerd zijn op doorverkoopdiensten die niet noodzakelijk in het referentieaanbod voorkomen. De toegang tot de dienst voor doorverkoop van abonnementen 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.

Toegang verlenen tot operationele ondersteunings-systemen of vergelijkbare software-systemen die nodig zijn om te zorgen voor eerlijke concurrentie bij het leveren van diensten

De toegang tot de operationele ondersteuningssystemen of vergelijkbare softwaresystemen is het enige middel om te zorgen voor een snelle en geautomatiseerde verwezenlijking van de doorverkoop van abonnementen, zodat derde operatoren in staat worden gesteld om op de retailmarkt met Belgacom de concurrentie aan te gaan zonder buitensporige termijnen.

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

Overeenkomstig artikel 61, § 1, tweede lid, 8°, van de wet betreffende de elektronische communicatie zal de alternatieve operator voor de invoering van de doorverkoop van abonnementen 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. 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 abonnementen moet naar analogie van artikel 135 van de wet betreffende de elektronische communicatie uitdrukkelijk en schriftelijk zijn. Mondelinge activeringen toestaan of activeringen toestaan zonder schriftelijke waarborgen in verband met de juiste identificatie van en informatie over de eindgebruiker of omtrent het verkrijgen van het uitdrukkelijke akkoord van de eindgebruiker, zou de deur openzetten voor slamming-problemen die zich in het verleden in verband met CPS aanzienlijk hebben uitgebreid en dat is voor het Instituut geen optie.

Te goeder trouw onderhandelen met operatoren die verzoeken om toegang

Om te voorkomen dat de onderhandelingen te lang duren en weinig resultaat opleveren, verplicht het BIPT Belgacom ertoe een referentieaanbod voor de doorverkoop van abonnementen te ontwikkelen. 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 abonnementen, en zal het redelijke verzoeken om toegang tot de dienst voor doorverkoop van abonnementen 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.

Die verplichting is evenredig omdat de gevestigde exploitant kan worden aangespoord om de uitwerking van de doorverkoop van abonnementen te vertragen en omdat daarbij de nodige tijd wordt gegeven om op de verzoeken van de alternatieve operatoren in te gaan. Belgacom mag verzoeken om doorverkoop van abonnementen enkel weigeren op basis van objectieve criteria in verband met de technische haalbaarheid of de noodzaak om de netwerkintegriteit te waarborgen.

Een raadpleging en een werkgroep moeten een efficiënte procedure uitwerken voor de toepassing in de komende maanden van de doorverkoop van abonnementen. Tezelfdertijd moet Belgacom voor 1 oktober 2006 een voorstel voor een referentieaanbod uitwerken, dat door het BIPT zal moeten worden goedgekeurd. Belgacom moet een efficiënt systeem instellen opdat de doorverkoop van abonnementen operationeel is tegen 1 april 2007. Dat systeem moet vooraf grondig worden getest.

Achttien maanden na het daadwerkelijk op de markt brengen door de operatoren neemt het BIPT zich voor om de voorwaarden voor die invoering van de doorverkoop van abonnementen te herevalueren om te kunnen beslissen of het opportuun is om deze te behouden

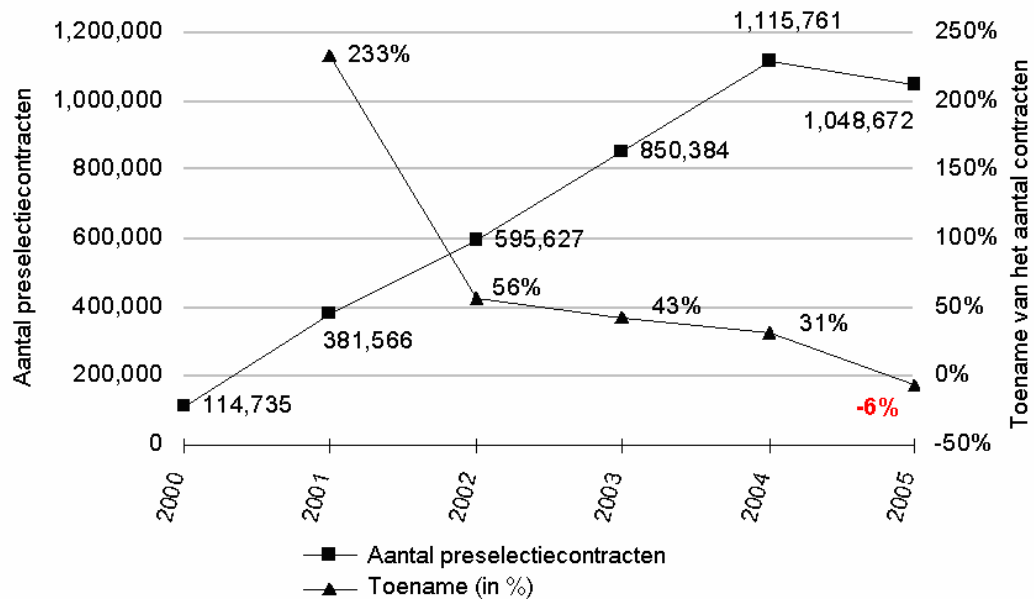
dan wel om bepaalde voorwaarden ervan te wijzigen in het licht van de marktontwikkelingen.

De doorverkoop van abonnementen is in verschillende Europese landen zonder veel problemen ingevoerd. Het organiseren ervan vormt volgens het BIPT geen onevenredige verplichting voor Belgacom. Zoals hierboven is uitgelegd zal het tarief voor de doorverkoop van abonnementen zo moeten worden bepaald dat het de ontwikkeling van infrastructuur niet ontmoedigt (door de retail minus-methode), met name de modernisering van de kabelnetwerken en de uitbreiding van de ontbundeling. Het realiseren van de doorverkoop van abonnementen zal voor Belgacom kosten genereren, met name opstartkosten en kosten voor het activeren per operator. Die kosten zullen moeten worden verdeeld overeenkomstig het non-discriminatieprincipe.

► *Rechtvaardiging en evenredigheid van de correctiemaatregel*

Verschillende elementen rechtvaardigen op economisch vlak de invoering van een dergelijke verplichting.

- Economisch gezien is het voor een alternatieve operator onmogelijk om het toegangsnetwerk van de operator met een sterke positie op de markt te dupliceren.
- Carrierselectie en -preselectie impliceren het bestaan van twee rekeningen voor de eindgebruiker, wat niet volledig toereikend is voor de invoering van neutrale concurrentievoorwaarden tussen de gevestigde exploitant met een sterke machtspositie en de overige operatoren. Zoals geïllustreerd in de onderstaande figuur, is het aantal preselectiecontracten bovendien in 2005 (met 1.048.672 contracten) een eerste keer gezakt (- 6 %) sedert de invoering van de preselectie in België. Dit contrasteert met de veel sterkere groei van dergelijke contracten in het verleden (232 % in het jaar 2001, 56 % in 2002, 43 % in 2003, 31 % in 2004). Die ontwikkeling duidt erop dat de vooruitgang van de preselectie als "geïsoleerde dienst" nu de verzadiging bereikt. In die context zou de doorverkoop van abonnementen een nieuw elan kunnen geven, waardoor de vooruitgang van het aantal preselectiecontracten opnieuw zou worden gestimuleerd.



Figuur 2.28: ontwikkeling van het aantal preselectiecontracten (bron: BIPT, gegevens operatoren)

- Het enige andere middel voor een alternatieve operator om één rekening te verstrekken is de ontbundeling van het aansluitnetwerk. Daarvoor zijn grote investeringen nodig en voor het ogenblik komt maar een miniem deel van de Belgische bevolking daarvoor in aanmerking. Zelfs al zou ontbundeling in de toekomst zich sterk ontwikkelen, dan nog zou dit de alternatieve operatoren niet in staat stellen om aanbiedingen te doen die concurreren met de diensten voor toegang tot het vaste openbare telefoonnet die Belgacom over het hele grondgebied verstrekt. Door de dichtheidsvoordelen zullen de alternatieve operatoren zich waarschijnlijk concentreren op de dichtstbevolkte gebieden. Voor sommige delen van het grondgebied zal een investering die nodig is voor de ontbundeling nooit gerechtvaardigd zijn. Dankzij de doorverkoop van abonnementen zullen in die gebieden innoverende, concurrerende aanbiedingen beschikbaar kunnen komen.
- Een groot deel van de Belgische bevolking maakt alleen gebruik van een klassieke telefoondienst. In de periode waarop deze analyse betrekking heeft, zal dat deel van de bevolking wellicht geen beroep doen op breedbandaanbiedingen die internettoegang en een telefoondienst van het VoB-type omvatten. Die breedbandaanbiedingen zullen zich in de toekomst ontwikkelen en een steeds groter publiek aanspreken. Voor het ogenblik

betreffen die aanbiedingen echter een beperkt gedeelte van de bevolking: een publiek dat 50 euro per maand kan uitgeven voor een abonnement "double play" en dat bovendien vertrouwd is met het gebruik van het internet⁶⁷. Voor de eindgebruikers die alleen een telefoondienst wensen zijn die aanbiedingen weinig interessant. Zonder doorverkoop van abonnementen zijn de effecten van de concurrentie beperkt voor het gedeelte "lage snelheid" van de bevolking, maar toch hebben die mensen het recht om een keuze van leveranciers en aanbiedingen te verwachten dat gelijkwaardig is aan de keuze waarover de gebruikers van "hoge snelheid" beschikken. De meerderheid van de Belgische eindgebruikers van "lage snelheid" is nu gedwongen een abonnement bij Belgacom te behouden en een beroep te doen op carrieselectie of -preselectie om de concurrentie te laten spelen, wat zich vertaalt in twee leveranciers in plaats van één, twee rekeningen in plaats van één.

- Met de doorverkoop van abonnementen zullen de alternatieve operatoren die op termijn op nationaal niveau willen evolueren naar "double play"-aanbiedingen tegen hoge snelheid, in de tussentijd op nationale schaal telefonieaanbiedingen kunnen lanceren om te proberen een deel van die cliënteel van "lage snelheid" te winnen, dat tot nu toe gedeeltelijk uitgesloten wordt van het spel van de concurrentie. Die aanbiedingen zullen eventueel een internettoegang met lage snelheid kunnen omvatten. De toegangstechnologie en het voorgestelde debiet zullen afhangen van de roll-out van het aansluitnetwerk van de operator en van de ontbundeling. Omdat hij over een cliënteel op nationale schaal beschikt, zal de alternatieve operator makkelijker de ontwikkeling van zijn ontbundelde aansluitnetwerk kunnen financieren en eventueel zijn klanten in de richting kunnen duwen van snelle aanbiedingen van het type double of triple play. De operator zal des te meer gemotiveerd zijn om die overstap te versnellen omdat de marges die worden gerealiseerd met de doorverkoop van abonnementen gering zullen zijn in vergelijking met de marges die met ontbundeling worden behaald. Het aanbod inzake toegang tot een binair debiet BROBA II zonder spraak biedt alternatieve operatoren de mogelijkheid om retailaanbiedingen op de markt te brengen zonder dat de eindgebruiker een abonnement moet nemen op de toegangsdienst van Belgacom, maar het is beperkt tot een dienst tegen hoge snelheid, met eventueel een VoB-aanbod. De doorverkoop van abonnementen maakt het daarentegen mogelijk een dienst voor internettoegang tegen lage snelheid aan te bieden samen met een toegang en een klas-

⁶⁷ Er zou ook kunnen worden overwogen om een toegangsformule van het type Discovery te combineren met een abonnement "ADSL Light" en software zoals Skype tegen een duidelijk lagere gezamenlijke prijs (± 27 euro). Zoals echter in deel 2.1.1 is uitgelegd, wordt dat soort van VoIP niet als een telefoontoegang beschouwd.

sieke telefoonlijn. De doorverkoop van abonnementen is dus de enige mogelijkheid voor een derde operator om over het hele grondgebied een aanbod te lanceren voor toegang en een klassieke telefoondienst.

- Dankzij de doorverkoop van abonnementen zullen alternatieve operatoren in staat zijn om de hele commerciële relatie met de eindgebruiker te verzorgen en zal de komst van vernieuwende tariefaanbiedingen worden bevorderd, waarbij abonnement en tarifiering van de oproepen worden gecombineerd. De rijkdom aan tariefformules in de sector van de mobiele telefonie is daar een voorbeeld van.
- Bij gebrek aan doorverkoop van abonnementen zouden de alternatieve operatoren grotendeels niet in staat zijn om een aanbod uit te werken dat gelijkwaardig is aan de huidige formule "Discovery Line" van Belgacom. De doorverkoop van abonnementen is er onder meer op gericht om de alternatieve operatoren in staat te stellen om hun eigen aanbiedingen te ontwikkelen en om als zij dat wensen abonnementen en gesprekken te combineren, zoals Belgacom in zijn Discovery Line-aanbod doet.
- Het ruime marktaandeel dat Belgacom sedert de openstelling van de markt behoudt op de toegangsmarkten (meer dan 90 % behalve voor primaire digitale toegang) toont aan dat indien extra maatregelen, zoals de doorverkoop van abonnementen, uitblijven, de concurrentie op die markten erg beperkt zou blijven. In dit geval is de doorverkoop van abonnementen de belangrijkste correctiemaatregel die bevorderlijk is voor de echte mededinging op de markten voor toegang tot het telefoonnetwerk. Zo vindt het BIPT als eerste benadering dat indien op termijn 50 % van de preselectieabonnees zouden intekenen op een aanbod voor toegang tot het telefoonnet van een alternatieve operator (gebaseerd op de doorverkoop van abonnementen), dit zou impliceren dat bij gelijke marktomvang het marktaandeel van Belgacom met bijna 20 % (in aantal gelijkwaardige lijnen) zou achteruitgaan⁶⁸.

⁶⁸ op de markt voor toegang tot het telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere gebruikers

- Indien de mogelijkheid tot doorverkoop van abonnementen er niet was, zou Belgacom zijn controle over het abonnement kunnen gebruiken als hefboom om een machtspositie op andere horizontale markten te vestigen of vergroten, zoals de toegang tot hogesnelheidsinternet op retailniveau. Dat is een van de effecten die bijvoorbeeld zijn vastgesteld bij het product Discovery Line, dat zich bijzonder goed leent voor een commerciële koppeling met een hogesnelheidsaanbod van Belgacom⁶⁹.

In tegenstelling tot de opinie van bepaalde operatoren die beweren dat de doorverkoop van abonnementen de opkomst van concurrentie op basis van investeringen in infrastructuur zou kunnen ontmoedigen, vindt het Instituut dat de geplande maatregelen die investeringen integendeel zullen aanmoedigen. Het tarief voor toegang tot de dienst voor doorverkoop van abonnementen zal immers zo worden bepaald dat het een operator in staat stelt om die markt te betreden en om aanbiedingen met een nationaal bereik uit te werken; om zeker te zijn van een duurzame rendabiliteit zal die operator er belang bij hebben om vervolgens te investeren in aanbiedingen die gebaseerd zijn op ontbinding of het BROBA en dus om te investeren in infrastructuur. Zo ook zullen de operatoren van kabelnetwerken vanwege de doorverkoopprijs van het abonnement niet bedreigd worden in hun plannen voor het moderniseren van de netwerken. Het Instituut zal erop toezien dat een efficiënte investering altijd te verkiezen is boven het gebruik van een doorverkoop aanbod. Het Instituut is daarom van oordeel dat de doorverkoop van abonnementen voldoet aan het principe van de evenredigheid en dat deze de concurrentie bevordert en verzekert dat de gebruikers een maximaal voordeel halen in termen van keuze, prijs en kwaliteit.

Om de hierboven uiteengezette redenen kan het Instituut, overeenkomstig artikel 6 van de wet betreffende de elektronische communicatie, niet verzekeren dat de Belgische gebruikers een maximaal voordeel zullen behalen uit de concurrentie, en dat de concurrentie niet wordt vervalst, wanneer de doorverkoop van abonnementen niet wordt ingevoerd. De tarifiering van die correctiemaatregel moet echter worden bestudeerd om efficiënte investeringen in infrastructuur aan te moedigen overeenkomstig artikel 6-3° van de voormelde wet.

⁶⁹ hoewel Discovery Line kan worden gecombineerd met de ADSL-retailaanbiedingen van andere operatoren

Non-discriminatie

► *Beschrijving van de correctiemaatregel*

Het non-discriminatiebeginsel biedt alternatieve operatoren de mogelijkheid om een kwaliteit van dienstverlening en tarieven aan te bieden die equivalent zijn aan die van de operator met een sterke machtspositie en garandeert bijgevolg evenwichtige concurrentievoorwaarden. Het BIPT zal toezien op de naleving van het non-discriminatiebeginsel voor al die aspecten.

In analoge omstandigheden zal Belgacom op alle derde operatoren die gespreksopbouw aanvragen voor de selectie en preselectie of de doorverkoop van abonnementen, voorwaarden moeten toepassen die overeenkomen met die welke het zichzelf biedt. De tarifaire en technische voorwaarden moeten aan dat principe voldoen.

De dag waarop een retailaanbod op de markt wordt gebracht, moet Belgacom zijn referentietaanbiedingen zo aanpassen dat ze het voor zijn concurrenten mogelijk maken om het nieuwe retailaanbod van Belgacom te dupliceren. Deze verplichting zal de alternatieve operatoren in staat stellen om hun retaildiensten op hetzelfde moment als Belgacom op de markt te brengen.

► *Rechtvaardiging en evenredigheid van de voorgestelde correctiemaatregel*

Non-discriminatie is altijd een basisprincipe geweest dat de door Belgacom verstrekte verrichtingen inzake toegang en interconnectie regelde. Dit principe moet worden gehandhaafd voor de gespreksopbouw en ingevoerd voor de doorverkoop van abonnementen. Anders zou Belgacom de ontwikkeling van de concurrentie ernstig kunnen belemmeren op de markten voor telefoondiensten en op de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet. De toepassing van correctiemaatregelen *ex post* in mededingingsrecht zou niet toereikend zijn omdat de operatoren hun businessplan met zekerheid moeten kunnen opstellen en hun abonnees telefoondiensten bieden die concurreren met die van Belgacom, zelfs voordat ze op de markt worden gebracht.

In artikel 7 van de wet betreffende de elektronische communicatie wordt gezegd: "Bij de uitvoering van de taken die krachtens deze wet aan het Instituut zijn opgelegd, draagt het

bij tot de ontwikkeling van een interne markt van elektronische-communicatienetwerken en -diensten, op de volgende wijze : [...] het zorgt ervoor dat er in vergelijkbare omstandigheden geen verschil in behandeling is van operatoren die elektronische-communicatienetwerken en -diensten aanbieden". Daarenboven bepaalt artikel 58 van de wet betreffende de elektronische communicatie: "Het Instituut kan, overeenkomstig artikel 55, §§ 3 en 4, verplichtingen inzake niet-discriminatie opleggen". Artikel 10, § 2, van de Toegangsrichtlijn bepaalt: "Verplichtingen inzake non-discriminatie moeten er in het bijzonder voor zorgen dat de exploitant ten aanzien van andere ondernemingen die gelijkwaardige diensten aanbieden onder gelijkwaardige omstandigheden gelijkwaardige voorwaarden toepast, en aan anderen diensten en informatie aanbiedt onder dezelfde voorwaarden en van dezelfde kwaliteit als die welke hij zijn eigen diensten of diensten van zijn dochterondernemingen of partners biedt".

Een verplichting tot niet-discriminatie is gerechtvaardigd en evenredig, met name voor de doorverkoop van abonnementen en voor de selectie en preselectie. Het is immers van essentieel belang dat de operator met een sterke machtspositie op de markten voor toegang tot het telefoonnet op een vaste locatie aan alle alternatieve operatoren dezelfde diensten aanbiedt als die waarvan hij zelf gebruikmaakt.

Bij gebrek aan een non-discriminatiebeginsel zou de verticaal geïntegreerde operator met een sterke machtspositie in staat zijn om de ontwikkeling van de concurrentie te belemmeren door zijn concurrenten te benadelen ten opzichte van zijn eigen afdelingen⁷⁰, onder meer wat betreft de tarieven, de termijnen, de procedures, de beschikbare inlichtingen en de kwaliteit van de dienstverlening⁷¹.

⁷⁰ Zie §§85-86 van de Bekendmaking van de Europese Commissie betreffende de toepassing van de mededingingsregels op overeenkomsten inzake toegang in de telecommunicatiesector, 98/C 265/02, 22/8/98

⁷¹ Zie de ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the new regulatory framework

Transparantie

► *Beschrijving van de correctiemaatregel*

Voor de gespreksopbouw met het oog op de selectie en preselectie zullen de nadere regels inzake de transparantieverplichting van toepassing zijn, zodra het koninklijk besluit van 20 april 1999 tot vaststelling van de termijnen en de algemene principes van toepassing op de commerciële onderhandelingen die worden gevoerd om interconnectieovereenkomsten te sluiten en tot vaststelling van de nadere regels voor publicatie van het referentie-interconnectieaanbod en tot vaststelling van de voorwaarden die geregeld moeten worden in de interconnectieovereenkomst ingetrokken is.

Het referentieaanbod voor selectie en preselectie en het referentieaanbod voor doorverkoop van abonnementen moeten 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.

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. Overeenkomstig artikel 59, § 4, van de wet betreffende de elektronische communicatie kan het BIPT het referentieaanbod wijzigen om de wettelijk bepaalde maatregelen op te leggen.

Belgacom moet bovendien worden verplicht om het BIPT zijn akkoorden met de alternatieve operatoren inzake toegang en interconnectie mee te delen binnen 10 dagen nadat ze ondertekend zijn. De alternatieve operatoren blijven uiteraard onderworpen aan de algemene wettelijke verplichting om het BIPT alle akkoorden in verband met toegang en interconnectie in hun geheel mee te delen (artikel 53, tweede lid van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie). Overeenkomstig artikel 57 van de wet betreffende de elektronische communicatie, gaat het BIPT na of de akkoorden inzake toegang en interconnectie conform zijn met de verplichtingen van Belgacom, met name inzake non-discriminatie. Het BIPT kan de wijziging opleggen van elk akkoord dat het onverenigbaar acht met de verplichtingen die uit deze bepalingen voortvloeien. De mededeling van de akkoorden inzake toegang en interconnectie is nodig om de toepassing

van het non-discriminatiebeginsel te garanderen. Bij gebrek aan zo'n mededeling zou het BIPT de toepassing van het non-discriminatiebeginsel in de bilaterale akkoorden tussen de operator met een sterke machtspositie en de derde operatoren niet kunnen controleren.

Voor de toegang en de interconnectie voor de gespreksopbouw op het openbare telefoonnet voor selectie en preselectie moet de inhoud van het referentieaanbod de inhoud van de eerdere referentieaanbiedingen overnemen en handelen over de volgende aspecten:

► *Technische en tarifaire voorwaarden verbonden aan de gespreksopbouw op het vaste openbare telefoonnetwerk op een vaste locatie, alsook aan de bijkomende diensten, namelijk:*

- Netwerkbestanddelen waartoe toegang verleend wordt
- Informatie over de plaats van de fysieke aansluitpunten
- Technische voorwaarden in verband met de toegang
- Procedures inzake bestelling en bevoorrading, productietermijnen, testprocedures

► *Collocatiediensten*

- Informatie over de relevante sites van de operator met een sterke machtspositie
- Collocatiemogelijkheden, met inbegrip van fysieke collocatie
- Kenmerken van de apparatuur die in collocatie kan worden geplaatst
- Maatregelen getroffen om de veiligheid van de lokalen te waarborgen
- Toegangsvoorwaarden voor het personeel van alternatieve operatoren
- Veiligheidsnormen
- Regels voor onderverdeling van ruimte wanneer de collocatieruimte beperkt is
- Voorwaarden waaronder begunstigde sites kunnen inspecteren waar fysieke collocatie mogelijk is of waar collocatie is geweigerd
- Procedures en termijnen voor de uitvoering.

► *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.

Voor de doorverkoop van abonnementen zal de inhoud van het referentieaanbod over de volgende aspecten moeten handelen:

► *Voorwaarden verbonden aan de doorverkoop van abonnementen alsook aan de bijkomende diensten, namelijk:*

- Retailaanbiedingen waarvoor de doorverkoop van abonnementen wordt voorgesteld
- Technische voorwaarden voor de toegang tot de dienst voor doorverkoop van abonnementen
- 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.

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.

Zodra het koninklijk besluit van 20 april 1999 tot vaststelling van de termijnen en de algemene principes van toepassing op de commerciële onderhandelingen die worden gevoerd om interconnectieovereenkomsten te sluiten en tot vaststelling van de nadere regels voor publicatie van het referentie-interconnectieaanbod en tot vaststelling van de voorwaarden die geregeld moeten worden in de interconnectieovereenkomst ingetrokken is, zullen de volgende nadere regels worden toegepast bij de goedkeuring en wijziging van het referentieaanbod:

- wanneer het BIPT zich akkoord verklaart met een gegeven wijziging en die niet onmiddellijk door Belgacom in het referentieaanbod wordt opgenomen, mag de begunstigde het betreffende referentieaanbod aanvullen en corrigeren rekening houdende met het besluit van het BIPT. In dat geval worden de betreffende wijzigingen beschouwd als aangebracht door Belgacom.
- het referentieaanbod is geldig van 1 januari tot 31 december van het jaar dat volgt op de goedkeuring ervan.
- indien het BIPT het referentieaanbod niet heeft goedgekeurd op 1 januari blijft het referentieaanbod van het jaar ervoor van kracht, in voorkomend geval in zijn geactualiseerde vorm. Indien het Instituut op 1 januari bepaalde delen van het ontwerp van referentieaanbod heeft goedgekeurd, maar niet het ontwerp in zijn geheel, vervangen die delen, indien het Instituut dat mogelijk acht, de betreffende delen van het referentieaanbod van het jaar voordien; de rest van het document blijft van toepassing.
- de ontwerpen van referentieaanbod worden elk jaar uiterlijk op 15 juli door Belgacom aan het Instituut bezorgd in een elektronische en aanpasbare vorm. Als het ontwerp van referentieaanbod wijzigingen bevat ten opzichte van het referentieaanbod dat van kracht is, moet Belgacom de motivering hiervoor voegen bij de documenten die het aan het Instituut bezorgt. Als de motivering niet is bijgevoegd of fouten vertoont, wordt de betreffende wijziging geacht niet te zijn gemotiveerd.

Bij elke inlichting en precisering die Belgacom aan de operatoren verstrekt met het oog op het sluiten of wijzigen van een overeenkomst, moeten in voorkomend geval ook de wijzigingen worden vermeld die het bedrijf zich voorneemt binnen de volgende twaalf maanden eraan te zullen aanbrengen.

Het Instituut kan overeenkomstig artikel 59, § 1, eerste lid, van de wet betreffende de elektronische communicatie de inlichtingen bepalen die de operator met een sterke machtspositie moet publiceren krachtens de transparantieplichtingen. Dat impliceert de publicatie van indicatoren over de kwaliteit van de dienst (*kpi* of *key performance indicators*, 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 framework⁷² »)

► *Rechtvaardiging en evenredigheid van de correctiemaatregel*

Op grond van het transparantiebeginsel krijgen de alternatieve operatoren een begrip van de technische architectuur en de economische en tarifaire voorwaarden van de wholesale-aanbiedingen van Belgacom. Dat principe vergemakkelijkt ook de onderhandelingen over akkoorden inzake toegang en interconnectie omdat die kunnen worden gebaseerd op voorwaarden die voor alle partijen bekend zijn, hetgeen de asymmetrie van de informatieverstrekking vermindert die kan bestaan tussen Belgacom, de gevestigde exploitant, en de overige operatoren. Bovendien kan aan de hand daarvan de naleving van de overige verplichtingen worden nagegaan, met name de verplichting tot non-discriminatie.

In het voormalige kader was Belgacom verplicht een referentieaanbod te publiceren dat vooraf door het BIPT was goedgekeurd. De noodzaak tot een referentieaanbod voor interconnectie is erkend om snelle, doeltreffende en niet-discriminerende interconnectie mogelijk te maken. Dankzij het referentieaanbod kan het BIPT ook de naleving van de tariefverbintenissen van de operator met een sterke machtspositie nagaan. De concurrentievoorwaarden op de markt zijn niet in die mate ontwikkeld dat het mogelijk is een referentieaanbod van Belgacom, één van de grondslagen van het voormalige regelgevingskader, achterwege te laten.

⁷² Revised Draft ERG Common Position on the approach to Appropriate Remedies in the ECNS regulatory framework

Overeenkomstig artikel 59, § 2 en § 3, van de wet betreffende de elektronische communicatie⁷³, is het wenselijk om de verplichting tot publicatie van een referentieaanbod met betrekking tot de selectie en preselectie te verlengen en een soortgelijk aanbod tot stand te brengen voor de doorverkoop van abonnementen. Die verplichting is nodig voor de ontwikkeling van de concurrentie op de markten voor toegang tot het vaste openbare telefoonnet op een vaste locatie, die momenteel ontoereikend is. Overigens kon de publicatie van referentieaanbiedingen voor selectie en preselectie in het verleden op bevredigende wijze door Belgacom worden beheerd en vormt die dus geen onevenredige verplichting.

De verplichting om de indicatoren inzake dienstkwaliteit te publiceren brengt voor de operator met een sterke machtspositie beperkte kosten teweeg, rekening houdende met het feit dat hij een groot deel van die informatie nodig heeft voor zijn eigen beheer en dat de geraamde terugkerende kosten relatief gering zijn.

Gescheiden boekhouding

► *Beschrijving van de correctiemaatregel*

Artikel 60 van de wet betreffende de elektronische communicatie bepaalt: "Het Instituut kan, volgens de nadere regels bepaald door de Koning, en overeenkomstig artikel 55, §§ 3 en 4, het voeren van gescheiden boekhoudingen voorschrijven met betrekking tot alle activiteiten die met toegang verband houden en waarvoor de operator over een sterke machtspositie beschikt". Het BIPT neemt zich voor om een verplichting inzake gescheiden boekhouding op te leggen op basis van de aanbevelingen van de ERG.

⁷³ Artikel 59, § 3, van de wet betreffende de elektronische communicatie bepaalt: "Onverminderd § 1 kan het Instituut de operatoren, die een verplichting hebben uit hoofde van artikel 61, § 1, lid 2, 1°, de verplichting opleggen om een referentieaanbod, zoals omschreven in § 2, te publiceren inzake interconnectie, volledig ontbundelde of gedeelde toegang tot het aansluitnetwerk of het partiële aansluitnetwerk, toegang tot een binair debiet, of een andere vorm van toegang, al naargelang van het type van toegang dat door de betreffende operator moet worden toegestaan". § 2." Wanneer voor een exploitant verplichtingen inzake non-discriminatie gelden, kan het Instituut van die exploitant eisen dat hij een referentieofferte publiceert die voldoende gespecificeerd is om te garanderen dat de ondernemingen niet behoeven te betalen voor faciliteiten die voor de gewenste dienst niet nodig zijn. Daarin wordt een beschrijving gegeven van de betrokken offertes, uitgesplitst in diverse elementen naar gelang van de marktbehoeften, en van de daaraan verbonden eisen en voorwaarden, met inbegrip van de tarieven".

De verschillende netwerkactiviteiten moeten van elkaar worden gescheiden, met elk een exploitatierekening, voorgesteld met behulp van het model en volgens de methode die door de Koning worden gespecificeerd overeenkomstig artikel 60, § 1, tweede lid, van de wet betreffende de elektronische communicatie.

Belgacom zal, nog altijd met behulp van het model en volgens de methode die door de Koning worden gespecificeerd overeenkomstig artikel 60, § 1, tweede lid, van de wet betreffende de elektronische communicatie, de diensten voor toegang en interconnectie voor gespreksopbouw op het vaste openbare telefoonnet boekhoudkundig moeten scheiden van de overeenkomstige retaildiensten. Belgacom zal wat de boekhouding betreft ook de dienst voor doorverkoop van abonnementen moeten scheiden van zijn retaildiensten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie.

Het transparantiebeginsel impliceert ook dat Belgacom onderworpen is aan een verplichting tot bekendmaking van informatie omtrent de kostentoe rekening en de gescheiden boekhouding. Artikel 60 van de wet betreffende de elektronische communicatie bepaalt: "Het Instituut kan onder meer van een verticaal geïntegreerde onderneming eisen dat deze opening van zaken geeft over haar interne groothandelsprijzen en verrekenprijzen, onder andere om ervoor te zorgen dat van de niet-discriminatievoorschriften als bedoeld in artikel 58 nageleefd worden of om, zo nodig, onrechtmatige kruissubsidiëring te voorkomen".⁷⁴ Als die elementen niet transparant zijn, is het moeilijk om de naleving van het niet-discriminatiebeginsel te verifiëren, met name wat betreft de doorverkoop van abonnementen, de carrieselectie en -preselectie.

► *Rechtvaardiging en evenredigheid van de correctiemaatregel*

Een gescheiden boekhouding tussen de netwerkactiviteiten (toegangsnetwerk, interconnectienetwerk) van Belgacom en de retaildiensten is van essentieel belang. Zonder een verplichting tot gescheiden boekhouding zou het onmogelijk zijn om de naleving te controleren van de tariefverplichtingen en het niet-discriminatiebeginsel, met name tussen de interne wholesale-prijzen en verrekenprijzen. Tevens zou het niet mogelijk zijn om de

⁷⁴ Artikel 9, § 1, van de Toegangsrichtlijn bepaalt: "De nationale regelgevende instanties kunnen overeenkomstig artikel 8 verplichtingen inzake transparantie met betrekking tot interconnectie en/of toegang opleggen op grond waarvan exploitanten nader genoemde informatie, zoals boekhoudkundige informatie, technische specificaties, netwerkkenmerken, eisen en voorwaarden voor levering en gebruik, alsmede tarieven, openbaar moeten maken".

verplichtingen inzake kostenbasing te controleren, omdat de kosten van de wholesale-branchen "netwerk en verrichtingen" van de operator met een sterke machtspositie niet van zijn retailactiviteiten gescheiden zouden zijn.

De gescheiden boekhouding maakt het tevens mogelijk om het uitblijven van onrechtmatige kruissubsidiëring te verifiëren.

De doorverkoop van abonnementen daargelaten, verschillen al die verplichtingen niet al te veel van de verplichtingen die al op Belgacom rustten in het vroegere kader en die Belgacom heeft kunnen nakomen. De concurrentievoorwaarden op de markt zijn niet in die mate ontwikkeld dat het mogelijk is een verplichting tot gescheiden boekhouding, één van de grondslagen van het voormalige regelgevingskader, achterwege te laten.

Prijscntrole en verplichtingen inzake het kostentoerekeningssysteem.

Artikel 62, § 1, van de wet betreffende de elektronische communicatie bepaalt: "Het Instituut kan, overeenkomstig artikel 55, §§ 3 en 4, en wanneer bovendien uit een marktanalyse blijkt dat de betrokken operator de prijzen door het ontbreken van werkelijke concurrentie op een buitensporig peil kan handhaven of de marges kan uithollen ten nadele van de eindgebruikers, op het gebied van toegang verplichtingen inzake het terugverdienen van kosten opleggen, inclusief onder meer verplichtingen inzake kostenoriëntering van prijzen en kostentoerekeningssystemen inzake kosten van een efficiënte operator".

Het BIPT wil een prijzencontrole handhaven voor het aanbod inzake gespreksopbouw met betrekking tot selectie en preselectie en een prijzencontrole instellen voor de dienst voor doorverkoop van abonnementen.

Prijscontrole en verplichtingen inzake het kostentoerekeningsstelsel - Selectie en preselectie

► *Beschrijving van de correctiemaatregel*

In artikel 63 van de wet betreffende de elektronische communicatie wordt in verband met selectie en preselectie bepaald: "De tarieven voor toegang die de in dit artikel bedoelde operatoren kunnen aanrekenen voor het aanbieden van de in dit artikel bedoelde functies zijn georiënteerd op de kosten". Die verplichting is opgenomen in artikel 19, § 3, van de Universeledienstrichtlijn, dat in dat verband voorschrijft: "De nationale regelgevende instanties zorgen ervoor dat de prijsstelling voor toegang en interconnectie in verband met het aanbieden van de in lid 1 bedoelde faciliteiten kostengeoriënteerd is en dat eventuele directe kosten voor abonnees het gebruik van die faciliteiten niet ontmoedigen". Die vereiste van kostenbasing is automatisch ingeval de correctiemaatregel van de carrieselectie of –preselectie wordt opgelegd. Een kosten-batenanalyse van de correctiemaatregelen van de carrieselectie en –preselectie, zoals wordt geëist in de commentaren van Belgacom, is dus niet relevant.

De tarieven die Belgacom de abonnees aanrekenen alsook de tarieven voor toegang en interconnectie verbonden aan de selectie en preselectie, met inbegrip van de bijkomende diensten, moeten dus op de kosten gebaseerd zijn. Het BIPT zal blijven gebruikmaken van een kostenmodel van het type "top-down", dat eventueel het voorwerp zal kunnen uitmaken van een verzoening met het bottom-up model om zich te verzekeren van het redelijke karakter van de kosten in vergelijking met een efficiënte verrichting.

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.

Overeenkomstig artikel 62, § 3, van de wet betreffende de elektronische communicatie, moet Belgacom een kostentoerekeningsmodel toepassen dat goedgekeurd is door het BIPT. Zonder gepast kostentoerekeningssysteem zou het immers moeilijk zijn om de verplichtingen inzake non-discriminatie en kostenbasing te controleren. Het BIPT zal later een besluit publiceren in verband met de beschrijving van het kostentoerekeningssysteem, overeenkomstig artikel 62, § 3, van de wet betreffende de elektronische communicatie. Tevens is het van essentieel belang over een middel te beschikken waarmee kan worden geverifieerd of Belgacom dat systeem naleeft. De naleving van het kostentoerekeningssysteem kan op kosten van Belgacom worden gecontroleerd door een erkende bedrijfsrevisor die door Belgacom wordt aangewezen. Een dergelijke beslissing zal worden bevestigd na de publicatie van het kostentoerekeningssysteem door het BIPT, overeenkomstig artikel 62, § 4, van de wet.

► *Rechtvaardiging en evenredigheid van de correctiemaatregel*

In het oude kader bestond er een verplichting tot kostenbasing voor de prijs van de verrichtingen inzake interconnectie voor gespreksopbouw die nodig waren voor de selectie en preselectie op het vaste openbare telefoonnet van Belgacom. Het is in die omstandigheden dat de opeenvolgende referentieaanbiedingen van Belgacom door het BIPT zijn onderzocht en goedgekeurd. Sedert de eerste maatregelen voor de liberalisering van de markt, is de kostenbasing een van de basisprincipes inzake interconnectie met het netwerk van Belgacom. Tegenwoordig zit de concurrentie op de markten voor telefoondiensten nog in een ontwikkelingsfase. Het is dus te vroeg om die correctiemaatregel op te heffen, omdat die essentieel is voor de ontwikkeling van de concurrentie. Zonder die verplichting zou het concurrentievermogen van de retaildiensten van de alternatieve operatoren op het spel worden gezet, want hoewel de diensten voor gespreksopbouw beschikbaar zouden zijn, zouden ze worden aangeboden onder tariefvoorwaarden die de derde operatoren onvoldoende economische ruimte zouden laten ten opzichte van de activiteit van de verticaal geïntegreerde operator met een sterke machtspositie. Zonder kostenbasing zou Belgacom, veruit de belangrijkste leverancier van diensten voor gespreksopbouw, immers in staat zijn om de prijs van die diensten tot een excessief niveau te verhogen en zo kunstmatig de kosten van zijn concurrenten op te drijven.

Omdat het ten slotte niet om een nieuwe maatregel gaat, zal het opleggen van de tariefcontrole voor de operator met een sterke machtspositie geen onevenredige plicht of kosten teweegbrengen. Overigens is het opleggen van de kostenbasing voor die correctiemaatregel automatisch en verplicht, overeenkomstig artikel 63 van de wet betreffende de elektronische communicatie.

Prijscontrole en verplichtingen inzake het kostentoerekeningssysteem - Doorverkoop van abonnementen

► *Beschrijving van de correctiemaatregel*

In het kader van de verplichting tot doorverkoop van abonnementen moet het BIPT een tariefmodel kiezen. De modellen ‘*retail minus*’ en ‘*cost plus*’ zijn het voornaamste alternatief.⁷⁵ Het Instituut beslist om het ‘*retail minus*’-model te gebruiken voor de doorverkoop van abonnementen (zowel voor de doorverkoop van de klassieke abonnementen als voor de aanvullende diensten daarop).

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. Zonder het vermogen om aan de eindgebruikers tariefvoorwaarden te verlenen die even aantrekkelijk zijn als die van de operator met een sterke machtspositie, zal de invoering van een daadwerkelijke concurrentie op de markten voor toegang tot het telefoonnet op een vaste locatie onmogelijk blijken. Door voor de doorverkoop van abonnementen 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 abonnementen 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.

⁷⁵ Bij de *cost-plus*-methode wordt het tarief vastgesteld op basis van de in aanmerking genomen vaste en variabele kosten, waarin een rechtvaardige en redelijke vergoeding van het geïnvesteerde kapitaal vervat zit.

- om price squeeze te voorkomen. Er is sprake van price squeeze wanneer het verschil tussen de wholesale-prijs en de retailprijs te klein is. Dat risico is kenmerkend voor de sector van de elektronische communicatie, waar de nieuwkomers afhankelijk zijn van de toegang tot het netwerk van een van hun concurrenten op de retailmarkten. In het kader van de analyse van de markten 1 en 2 zou een alternatieve operator geen concurrentie kunnen aangaan met de operator met een sterke machtspositie op de markten voor retailtoegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie, indien het tarief voor retailtoegang van Belgacom lager lag dan de prijs voor de doorverkoop van abonnementen plus de eigen kosten van een alternatieve operator die even efficiënt is als Belgacom. Het voorkomen van price squeeze-effecten maakt deel uit van de doelstellingen die aan het BIPT zijn toevertrouwd door artikel 6-2 van de wet betreffende de elektronische communicatie, dat het BIPT de verplichting oplegt om ervoor te zorgen dat er in de sector van de elektronische communicatie geen verstoring of beperking van de concurrentie is.
- 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 abonnementen 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. Ontbundeling blijft de beste oplossing om de ontwikkeling van innoverende retailaanbiedingen op langere termijn te bevorderen. Zo ook mag de doorverkoopprijs van het abonnement niet ontmoedigend werken op het investeren door de kabelnetwerken in de modernisering van hun infrastructuur. De bevordering van efficiënte investeringen inzake infrastructuur vormt ook een van de doelstellingen van het BIPT overeenkomstig artikel 6-3 van de wet betreffende de elektronische communicatie.

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.

► *Rechtvaardiging en evenredigheid van de correctiemaatregel*

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.

Algemeen gesteld kan de ‘*retail minus*’-methode moeilijk te beheren zijn wanneer de operator met een sterke machtspositie talrijke retailsaanbiedingen heeft. Die methode is echter niet buitengewoon moeilijk te beheren in het kader van de doorverkoop van abonnementen, omdat het aantal retailsaanbiedingen voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie relatief beperkt is. Bovendien kan daarbij gemakkelijker worden gecontroleerd dat er geen price squeeze is tussen de wholesale- en de retailsaanbiedingen van de operator met een sterke machtspositie wat betreft de toegang tot het openbare telefoonnetwerk. De methode is dus aangepast aan de ontwikkeling van de concurrentie op de markt voor toegang tot het vaste openbare telefoonnet op retailniveau, en is minder dwingend dan een verplichting tot kostenbasing. Rekening houdende met het feit dat die verplichting nieuw is, is het BIPT van oordeel dat het voorbarig en onevenredig zou zijn om het principe van de kostenbasing toe te passen. Die methode zou later kunnen worden onderzocht, indien de ‘*retail minus*’-methode niet efficiënt wordt bevonden door het BIPT.

Kostentoerekeningssysteem

► *Beschrijving van de correctiemaatregel*

Overeenkomstig artikel 62, § 3, van de wet betreffende de elektronische communicatie, moet Belgacom een kostentoerekeningsmodel toepassen dat goedgekeurd is door het BIPT. Het BIPT zal later een besluit publiceren in verband met de beschrijving van het kostentoerekeningssysteem, overeenkomstig artikel 62, § 3, van de wet betreffende de elektronische communicatie. Tevens is het van essentieel belang over een middel te beschikken waarmee kan worden geverifieerd of Belgacom dat systeem naleeft. De naleving van het kostentoerekeningssysteem kan op kosten van Belgacom worden gecontroleerd door een erkende bedrijfsrevisor die door Belgacom wordt aangewezen. Een dergelijke beslissing zal worden bevestigd na de publicatie van het kostentoerekeningssysteem door het BIPT, overeenkomstig artikel 62, § 4.

► *Rechtvaardiging en evenredigheid van de opgelegde correctiemaatregel*

Als er geen gepast kostentoerekeningssysteem was, zou het moeilijk zijn om met name de verplichting inzake niet-discriminatie te controleren. Zonder die verplichting zou de operator met een sterke machtspositie dan in staat zijn om ongegronde tarieven te vragen en zo te discrimineren tussen de verrichtingen die hij zichzelf verstrekt en die welke aan derde operatoren worden verstrekt.

2.3.3 Opgelegde correctiemaatregelen op retailniveau

Onvermogen van de correctiemaatregelen op wholesale-niveau om de vastgestelde marktproblemen te verhelpen

De nieuwe wet betreffende de elektronische communicatie maakt het mogelijk om correctiemaatregelen op retailniveau op te leggen op de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie. Artikel 64, § 1, bepaalt: "Indien het Instituut vaststelt dat de verplichtingen die werden opgelegd krachtens de artikelen 58 tot 63 niet zouden leiden tot het verwezenlijken van de doelstellingen die zijn bepaald bij de artikelen

6 tot 8, kan het, overeenkomstig artikel 55, §§ 3 en 5, één of meer van de in het tweede lid genoemde verplichtingen opleggen aan operatoren die zijn aangeduid als operatoren met een sterke machtspositie op een gegeven eindgebruikersmarkt."⁷⁶ In het kader van de reglementering van de universele dienst en van de universele toegang, zijn sommige correctiemaatregelen op retailniveau van toepassing op de toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie die wordt verstrekt door de operator die belast is met de universele dienst. De reglementering van de universele dienst verleent de eindgebruikers een recht op toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie.⁷⁷ In het kader van de universele toegang op basis van de wet van 1991 is de operator verplicht een digitale toegang te bieden tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie. In het kader van de nieuwe reglementering van de aanvullende diensten op grond van de wet betreffende de elektronische communicatie, kan de digitale toegang worden gegarandeerd.⁷⁸ De verplichting om te voldoen aan elk redelijk verzoek om toegang tot het telefoonnet valt op die manier onder de reglementering in verband met de universele dienst en universele toegang. Het heeft dus weinig nut die maatregel te onderzoeken in het kader van de verplichtingen die worden opgelegd door artikel 64 van de wet.

⁷⁶ Artikel 17 van de Universeledienstrichtlijn bepaalt onderzuid: « 1. De lidstaten zorgen ervoor dat:

a) indien na een marktanalyse overeenkomstig artikel 16, lid 3, een nationale regelgevende instantie vaststelt dat er op een gegeven eindgebruikersmarkt, aangewezen overeenkomstig artikel 15 van Richtlijn 2002/21/EG (Kaderrichtlijn), geen sprake is van daadwerkelijke mededinging, en

b) indien de nationale regelgevende instantie vaststelt dat de verplichtingen die worden opgelegd door Richtlijn 2002/19/EG (Toegangsrichtlijn) of door artikel 19 van deze richtlijn niet leiden tot het verwezenlijken van de doelstellingen zoals bepaald bij artikel 8 van Richtlijn 2002/21/EG (Kaderrichtlijn), de nationale regelgevende instanties passende wettelijke verplichtingen opleggen aan de ondernemingen die zijn aangewezen als ondernemingen met een aanmerkelijke marktmacht op een bepaalde eindgebruikersmarkt in overeenstemming met artikel 14 van Richtlijn 2002/21/EG (Kaderrichtlijn).

2. Verplichtingen die worden opgelegd krachtens lid 1 moeten gebaseerd zijn op de aard van het geconstateerde probleem, en evenredig en verantwoord zijn in het licht van de doelstellingen van artikel 8 van Richtlijn 2002/21/EG (Kaderrichtlijn). De opgelegde verplichtingen kunnen inhouden dat de aangewezen ondernemingen geen buitensporige prijzen mogen vragen, de toegang tot de markt niet mogen belemmeren, de mededinging niet mogen beperken door middel van afbraakprijzen, geen ongegronde voorkeur voor bepaalde eindgebruikers aan de dag mogen leggen en diensten niet op een onredelijke wijze mogen bundelen. De nationale regelgevende instanties kunnen dergelijke ondernemingen passende prijsplafonds opleggen, verplichtingen om individuele tarieven te controleren of verplichtingen om de tarieven af te stemmen op de kosten of prijzen op vergelijkbare markten, teneinde de belangen van de eindgebruiker te beschermen en tegelijkertijd daadwerkelijke mededinging te stimuleren".

⁷⁷ Artikel 70, § 1 luidt: "Het vaste geografische element van de universele dienst bestaat uit de levering op het gehele grondgebied aan elke persoon die erom verzoekt, ongeacht diens geografische locatie ... van een aansluiting op een openbaar telefoonnetwerk op een vaste locatie waarmee de eindgebruikers in staat zijn om: a) lokale, nationale en internationale telefonische oproepen te versturen en te ontvangen; b) berichten uit te wisselen via fax en datatransmissie; c) over een functionele internettoegang te beschikken". De bepalingen gelden zowel voor analoge toegang als voor digitale basistoegang, omdat beide technologieën een functionele internettoegang mogelijk maken.

⁷⁸ Zo bepaalt artikel 105 van de wet betreffende de elektronische communicatie: "Onder de voorwaarden en volgens de nadere technische en financiële regels die de Koning na advies van het Instituut vaststelt, voldoen een of meer operatoren die na advies van het Instituut door de Koning worden aangewezen, aan alle redelijke verzoeken ... om toegang tot digitale netwerken op een vaste locatie, waaronder het digitale netwerk voor geïntegreerde diensten".

Volgens het Instituut kunnen zich specifiek op de retailmarkt vier problemen voordoen:

- de operator met een sterke machtspositie kan buitensporige prijzen vragen
- de operator met een sterke machtspositie kan afbraakprijzen hanteren die erop gericht zijn de toegang tot de markt voor nieuwkomers te belemmeren of de situatie van de concurrenten te verslechteren
- de operator met een sterke machtspositie begunstigt in zijn toegangsvoorwaarden bepaalde gebruikers, bijvoorbeeld op de marktsegmenten waar de concurrentie goed ontwikkeld is, ten koste van andere gebruikers die dus benadeeld worden
- de operator met een sterke machtspositie kan proberen producten op een manier te bundelen die door zijn concurrenten niet kan worden gedupliceerd.

In het kader van de reglementering van de operatoren met een sterke machtspositie op de markten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie is het BIPT van oordeel dat de correctiemaatregelen op wholesale-niveau ontoereikend zijn om te zorgen voor een daadwerkelijke concurrentie en beschermen ze de consument niet tegen het optreden van de operatoren met een sterke machtspositie op de markten. Wholesale-maatregelen maken het evenmin mogelijk te garanderen dat er geen abnormaal lage afbraakprijzen zullen zijn. Ondanks de regulering van de prijzen op de wholesale-markt, is er niets dat Belgacom bijvoorbeeld zou beletten als verticaal geïntegreerd operator met een breed gamma aan diensten om afbraakprijzen of price squeeze toe te passen door de retailprijzen te drukken. Het risico op concurrentievervalsende kruissubsidiëring zou door correctiemaatregelen op wholesale-niveau niet meer worden tegengegaan; deze zouden ondoeltreffend zijn om te voorkomen dat kortingen of abnormaal lage retailprijzen voor een categorie van klanten worden gefinancierd door marges die worden gehaald uit een andere categorie van klanten op marktsegmenten die minder onderhevig zijn aan concurrentie.

De praktijk van dumpingprijzen of prize squeeze door Belgacom kan niet worden uitgesloten. Het BIPT verwijst als voorbeeld naar het geval van het aanbod Discovery Line, dat door veel operatoren problematisch wordt geacht. Zonder zich hier over dat aanbod uit te spreken, kan het Instituut niet uitsluiten dat soortgelijke aanbiedingen kunnen opduiken en een onrechtmatig karakter kunnen hebben. De doorverkoop van abonnementen zal niet noodzakelijk volstaan om dergelijke toestanden te verhelpen, rekening houdende met het feit dat de prijs ervan het resultaat zal zijn van een weging en dat die prijs periodiek en niet systematisch zal worden herzien bij elke lancering van nieuwe aanbiedingen door

Belgacom; bovendien is de doorverkoop van abonnementen, zoals hierboven is aangegeven, onderworpen aan een herziening, achttien maanden na de effectieve invoering ervan op de markt door de operatoren.

De gevaren voor concurrentievervalsende kruissubsidiëring kunnen evenmin worden uitgeschakeld, ondanks het feit dat Belgacom onderworpen is aan een verplichting tot boekhoudkundige scheiding. Tot nu toe heeft het Instituut immers op grond van de uitvoering door Belgacom van zijn verplichting tot gescheiden boekhouding zich niet met zekerheid kunnen uitspreken over de afwezigheid van concurrentievervalsende kruissubsidiëring (zie in verband daarmee het ontwerp van besluit van de Raad van het BIPT met betrekking tot de gescheiden financiële rapportage van Belgacom voor het jaar 2002, dat op 17 juni 2005 ter consultatie is voorgelegd).

In het kader van de analyse van de markten voor toegangsdiensten tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie besluit het BIPT dus bepaalde bijkomende correctiemaatregelen op retailniveau op te leggen naast de correctiemaatregelen op wholesale-niveau en naast de verplichtingen die reeds van kracht zijn in het kader van de universele dienst.

Overeenkomstig artikel 5 van de wet betreffende de elektronische communicatie leeft het BIPT bij de keuze van de maatregelen de principes van objectiviteit, transparantie, niet-discriminatie en technologische neutraliteit na. Bovendien moeten de opgelegde maatregelen gerechtvaardigd en evenredig zijn in het licht van de doelstellingen van de artikelen 6 tot 8 van de wet betreffende de elektronische communicatie.

De correctiemaatregelen waarvoor het BIPT heeft gekozen, hebben betrekking op het verbod op bepaalde gedragingen die opgesomd staan in artikel 64 van de wet betreffende de elektronische communicatie, namelijk:

- de toegang tot de markt belemmeren
- afbraakprijzen hanteren die de mededinging beperken
- ongegronde voorkeuren voor bepaalde eindgebruikers toepassen
- diensten op onredelijke wijze bundelen Het BIPT is van oordeel dat een gebundeld aanbod niet redelijk is, wanneer het niet kan worden gedupliceerd door een efficiënte operator.

De volgende tabel stelt de op te leggen correctiemaatregelen tegenover de voornaamste marktproblemen die ze proberen op te lossen. Er is een vijfde kolom toegevoegd waarin het Instituut van mening is dat de wholesale-maatregelen zullen volstaan om het probleem op retail-niveau te verhelpen.

op te lossen probleem \ correctiemaatregelen	verbod om de toegang tot de markt te belemmeren	verbod om afbraakprijzen te vragen	verbod om ongegronde voorkeuren toe te passen	verbod om diensten op onredelijke wijze te bundelen	correctiemaatregelen op wholesale-niveau
toepassing van buitensporige prijzen					x
toepassing van afbraakprijzen	x	x			
ongerechtvaardigde voorkeur voor sommige gebruikers ten nadele van de anderen			x		
bundeling van diensten die door de concurrenten niet kan worden gedupliceerd				x	

Die verbodsbepalingen vormen een opsomming van de concurrentievervalsende gedragingen die de operator met een sterke machtspositie op de retailmarkten kan hebben. Het BIPT zal het naleven van die verbodsbepalingen controleren door de volgende principes toe te passen:

Met betrekking tot het verbod op afbraakprijzen of gedragingen op de retailmarkt die de toegang tot de markt belemmeren, zal het BIPT nagaan of de retailaanbiedingen van de operator met een sterke machtspositie kunnen worden gedupliceerd door de efficiënte alternatieve operatoren die met name steunen op de wholesale-aanbiedingen van de operator met een sterke machtspositie. Het BIPT zal onder meer ook een price squeeze-test toepassen om zeker te zijn dat er geen price squeeze bestaat tussen die retailaanbiedingen en de gereglementeerde wholesale-aanbiedingen (BRUO, BROBA). Hetzelfde geldt voor de gebundelde aanbiedingen. Die zouden als ongerechtvaardigd kunnen worden beschouwd als een efficiënte alternatieve operator niet in staat is om ze te dupliceren. Die test inzake reproduceerbaarheid is een methode om na te gaan of de operator met een sterke machtspositie de verplichtingen naleeft die in artikel 64 van de Belgische wet betreffende de elektronische communicatie vermeld staan, en in het bijzonder de verplichting om de

toegang tot de markt niet te belemmeren, geen afbraakprijzen te hanteren en diensten niet op een ongerechtvaardigde manier te bundelen. Zonder die maatregelen, die bestemd zijn om te garanderen dat de concurrentie niet zal worden verstoord noch beperkt, zou het Instituut niet kunnen ingrijpen om dergelijke praktijken te voorkomen en stop te zetten. Het recente debat rond de invoering van het aanbod Discovery Line toont aan dat het risico meer is dan theoretisch en dat er bij gebrek aan de gepaste middelen op de retailmarkt een groot gevaar bestaat dat de concurrentie wordt vervalst.

Het BIPT kan ook alle andere maatregelen nemen die nodig zijn om de effectiviteit van de in artikel 64 vermelde verboden te garanderen, in het bijzonder door zich te beroepen op de doelstellingen van de artikelen 6 tot 8 van de wet betreffende de elektronische communicatie. Om toe te zien op de naleving van die verbodsbepalingen is het BIPT van oordeel dat het nodig is om de volgende maatregelen te treffen:

Prijscontrole en verplichtingen inzake het kostentoerekeningssysteem

► Beschrijving van de correctiemaatregel

De markten 1 en 2 zullen elk het voorwerp moeten uitmaken van een afzonderlijke exploitatierekening. Om de relevante kosten te identificeren, zullen de verrekenprijzen alsook de eenheidskosten van de netwerkelementen duidelijk en afzonderlijk moeten worden geïdentificeerd voor de markten 1 en 2. Belgacom zal over een kostentoerekeningssysteem moeten beschikken dat volledige en betrouwbare informatie kan verschaffen waardoor het Instituut de naleving kan controleren van de verbodsbepalingen in artikel 64, § 1 van de wet. Overeenkomstig artikel 64, § 2 zal het Instituut de kenmerken van dit kostentoerekeningssysteem kunnen bepalen.

► Rechtvaardiging en evenredigheid van de opgelegde correctiemaatregel

De opgelegde correctiemaatregel maakt het mogelijk om de naleving vast te stellen van de regels inzake non-discriminatie en het ontbreken van concurrentievervalsende kruissubsidiëring. Zonder die verplichting zou het Instituut niet kunnen nagaan of de operator met een sterke machtspositie geen gedrag aanneemt dat verboden is door artikel 64, § 1 van de wet.

Maatregelen inzake mededeling en bekendmaking van tarieven.► *Beschrijving van de correctiemaatregel*

De volgende maatregelen moeten door Belgacom worden toegepast:

- 30 dagen op voorhand aan het BIPT elk nieuw retailaanbod voor een dienst inzake toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie melden, alsook elke wijziging van een dergelijk aanbod, waarbij aan het BIPT de daarop betrekking hebbende businessplans worden verstrekt, alsook, op verzoek van het BIPT, elk ander element aan de hand waarvan kan worden beoordeeld of dat aanbod voldoet aan de hierboven vermelde verbodsbepalingen (buitensporige prijzen, afbraakprijzen, ongerechtvaardigde gebundelde aanbiedingen)
- 30 dagen voor de inwerkingtreding ervan aan het BIPT elke tariefwijziging melden van de diensten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie
- 30 dagen voor de inwerkingtreding ervan aan het BIPT de promoties en speciale tarieven melden van diensten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie
- 30 dagen voor de inwerkingtreding ervan de kortingen melden voor gebundelde aanbiedingen waarin diensten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie vervat zijn
- op verzoek van het BIPT melding maken van zijn aanbiedingen op maat met betrekking tot diensten inzake toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie, om onder andere de concurrentievoorwaarden na te gaan op de markten voor diensten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers, alsook de naleving van de verplichtingen vermeld in artikel 64 van de wet.
- op verzoek voldoende gedetailleerde businessplans meedelen om de naleving van de verplichtingen te controleren, met name de verplichting om geen afbraakprijzen te hanteren of de toegang tot de markt niet te belemmeren.

- op verzoek van het BIPT het bewijs leveren dat zijn aanbiedingen van diensten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voldoen aan de hierboven vermelde verplichtingen, door elk gepast bewijsmiddel te verstrekken
- elk aanbod stopzetten dat niet aan die verplichtingen voldoet.

De analyses van eventuele price squeezes en afbraakprijzen zullen worden uitgevoerd overeenkomstig de rechtspraak, de praktijk van de overige NRI's en de beschikkingenpraktijk van de Commissie⁷⁹. De methode die voor de analyse van de price squeezes moet worden gevolgd zal worden gepreciseerd na afloop van de studie die door het BIPT met de hulp van een gespecialiseerde consultant is opgestart.

Het Instituut zal heel binnenkort de sector raadplegen over de methode die door het Instituut moet worden gevolgd voor de price squeeze-analyses waarbij gelet wordt op een samenhang met het mededingingsrecht en de beslissingen van de overige NRI's. Die raadpleging zal ook naar de Belgische mededingingsautoriteiten worden opgestuurd.

Het doel is om die methodologische benadering te vertalen in een tool die door het BIPT zal worden gebruikt in het kader van de potentiële dossiers inzake price squeeze en afbraakprijzen. Het Instituut heeft tot doel een transparante tool te ontwikkelen die ook door de sector kan worden gebruikt, zowel door de operator met een sterke machtspositie als door de overige operatoren.

De raadpleging en de mededeling van de methode die door het Instituut moet worden gevolgd en de beschikbaarstelling van de tool zou ook een bepaald niveau van zelfregulering mogelijk moeten maken, doordat de SMP-operator voordat tarieven worden gelanceerd, die test zou kunnen uitvoeren om te weten of een tarief potentieel in strijd is met artikel 64 van de wet.

⁷⁹ Notice on the application of the competition rules to access agreements in the telecommunications sector (98/C 265/02).

► *Rechtvaardiging en evenredigheid van de correctiemaatregel*

Die correctiemaatregelen zijn nodig om ervoor te zorgen dat de verbodsbepalingen in verband met de prijscontrole en het kostentoekeningssysteem waarvan hierboven sprake, werkzaam zouden zijn. Zij maken het met name mogelijk dat de regulator te gelegener tijd over voldoende informatie beschikt om de tariefaanbiedingen van Belgacom correct te analyseren.

Het Instituut is van oordeel dat de verplichtingen inzake het verstrekken van informatie die aan Belgacom worden opgelegd noodzakelijke begeleidende maatregelen vormen voor het daadwerkelijk uitvoeren van de verplichtingen die in artikel 64 zijn vermeld. Zonder dergelijke maatregelen zou het BIPT niet in staat zijn om de verplichtingen die aan Belgacom worden opgelegd doeltreffend te maken, zoals de verplichting om geen afbraaktarieven te hanteren. Het verstrekken van informatie aan de regulator en de verplichting om het bewijs te leveren dat de tarieven voldoen aan de reglementaire verplichtingen zijn noodzakelijk vanwege de asymmetrie van de informatie die bestaat tussen het BIPT en de operator met een sterke machtspositie. Zonder die verplichting zou het BIPT niet in staat zijn zijn controleopdracht te vervullen en verplicht zijn enkel te steunen op de informatie die de operator met een sterke machtspositie nuttig zou achten om aan het Instituut over te zenden. Zonder die maatregelen zou het voor het BIPT in het bijzonder onmogelijk zijn om te controleren op afbraakprijzen, belemmering van de toegang tot de markt of ongerechtvaardigde bundeling van diensten. Tevens zou het onmogelijk zijn om het prijsverschil te controleren dat het referentieaanbod inzake doorverkoop van abonnementen vertegenwoordigt – berekend op basis van retail minus – in verhouding tot het overeenkomstige retailtarief als dat tarief niet is meegedeeld.

Intrekken van de verplichting tot kostenbasing

Het BIPT trekt daarentegen de verplichting tot kostenbasing van de spraaktelefonie in.

Deze verplichting was vastgelegd in artikel 106, 1° van de wet van 21 maart 1991. Gelezen in combinatie met artikel 105^{quinquies} van dezelfde wet, had deze verplichting betrekking op de spraaktelefonie die beschouwd wordt als een geheel dat de aansluiting op het netwerk, het periodieke abonnement (met eventuele aanvullende dienstverlening) en de gesprekken omvat.

Het Instituut interpreteerde die verplichting als:

- enerzijds de verplichting dat de opbrengsten van de spraaktelefonie de kosten van de spraaktelefonie dekken;
- anderzijds de verplichting voor elke tariefformule voor spraaktelefonie om de kosten te dekken die rechtstreeks eraan kunnen worden toegeschreven.

Het lijkt niet nodig om deze verplichting te handhaven voor de retailmarkten voor toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie. Andere beoogde correctiemaatregelen zijn immers van die aard dat ze de concurrentievervalsende gedragingen kunnen voorkomen die van de operator met een sterke machtspositie kunnen worden gevreesd.⁸⁰:

- de doorverkoop van abonnementen tegen een "retail minus"-prijs zal price squeezes met betrekking tot abonnementen voorkomen;
- de maatregelen die worden opgelegd om ervoor te zorgen dat de verbodsbepalingen in artikel 64 van de wet worden nageleefd (meer bepaald de verbodsbepalingen op het belemmeren van de toegang tot de markt, het toepassen van afbraakprijzen die de concurrentie beperken en het toepassen van ongegronde voorkeuren voor bepaalde eindgebruikers) moeten een doeltreffende en evenredige regeling *ex post* van de retailtarieven vormen, zonder voorafgaande goedkeuring daarvan overeenkomstig artikel 64, § 2, tweede lid, van de Belgische wet betreffende de elektronische communicatie.
- de verplichting tot kostentoe rekening, die op de markten 1 en 2 wordt toegepast, moet het mogelijk maken om eventuele praktijken inzake discriminatie of concurrentievervalsende subsidies op te sporen en in voorkomend geval ertegen op te treden;
- de maatregelen inzake mededeling en bekendmaking van tarieven zoals hierboven beschreven moeten het mogelijk maken om de rendabiliteit van de aanbiedingen te beoordelen en bijgevolg bij te dragen tot het identificeren van eventuele oneerlijke tariefpraktijken die hierin zouden vervat zijn.

⁸⁰ Zoals beschreven op blz. 110.

Bepaalde marktspelers zijn van oordeel dat de verplichting tot kostenbasing op de retailmarkt niet mag worden opgeheven voordat de doorverkoop van abonnementen daadwerkelijk is ingevoerd. Het Instituut vindt dat dit parallellisme niet absoluut noodzakelijk is. Het Instituut zal er enerzijds op toezien dat de correctiemaatregel van de doorverkoop van abonnementen snel wordt uitgevoerd. Anderzijds schuilt het voornaamste risico dat door het BIPT wordt geïdentificeerd in de toepassing van afbraakprijzen op de retailmarkt. Met dit risico wordt rekening gehouden door de verplichting inzake het verbod om de toegang tot de markt te belemmeren en om afbraakprijzen te hanteren die de concurrentie beperken. Bovendien is het BIPT overeenkomstig het beginsel inzake proportionaliteit van de correctiemaatregelen, verplicht om geen correctiemaatregel toe te passen indien die niet absoluut noodzakelijk is om het beoogde doel te bereiken.

Ontbreken van maatregelen met betrekking tot het verbod op het toepassen van buitensporige prijzen

Overeenkomstig het beginsel inzake proportionaliteit van de correctiemaatregelen vindt het Instituut het evenmin opportuun om een maatregel te treffen met betrekking tot het verbod op het toepassen van buitensporige prijzen; de kans dat Belgacom de prijs van zijn abonnementen verhoogt lijkt ons klein aangezien er enerzijds alternatieve aanbiedingen bestaan (Telenet, Scarlet One, Coditel) en bepaalde gebruikers anderzijds hun vaste lijn dreigen op te zeggen. Zolang Belgacom overigens belast blijft met de universele dienst, blijft het onderworpen aan de verplichting tot betaalbare prijzen.

3 Vankrachtwording, beroepsmogelijkheden en handtekeningen

3.1 Vankrachtwording

Dit besluit van het BIPT wordt van kracht één maand na zijn publicatie op de BIPT website, met uitzondering van die correctiemaatregelen of onderdelen van correctiemaatregelen waarvoor een ander tijdschema bepaald is in dit document.

3.2 Beroepsmogelijkheden

Overeenkomstig de wet van 17 januari 2003 betreffende de rechtsmiddelen en de geschillenbehandeling naar aanleiding van de wet van 17 januari 2003, 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.

3.3 Handtekeningen van de Raad

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

Bijlagen bij de analyse van de markten 1 en 2

A Bijlage A: Samenvatting van de opmerkingen die de operatoren tijdens de nationale raadpleging hebben gemaakt

De nationale raadpleging met betrekking tot de markten 1, 2, 11 en 12 heeft plaatsgevonden tussen 25 oktober en 23 december 2005. Negen operatoren hebben binnen de voorgeschreven termijn geantwoord. De samenvatting van hun commentaar wordt in een apart document gegeven. Dat document maakt integraal deel uit van dit besluit.

B Bijlage B: Advies van de Raad voor de Mededinging

Het ontwerpbesluit is op 24 februari overgezonden naar de Raad voor de Mededinging. De Raad voor de Mededinging heeft zijn advies verstrekt op 25 maart 2006. Dat advies vormt een apart document dat integraal deel uitmaakt van dit besluit.

C Bijlage C: Antwoord van het BIPT op het advies van de Raad voor de Mededinging

Het antwoord van het BIPT op het advies van de Raad voor de Mededinging bestaat uit twee aparte documenten. Het eerste document is een nota opgesteld door Damien Geradin, onafhankelijk juridisch deskundige, en het tweede de reactie van het Instituut op het advies van de Raad voor de Mededinging. Die twee documenten maken integraal deel uit van dit besluit.

D Bijlage D: Advies van de Europese Commissie

Het ontwerpbesluit is de Europese Commissie verstrekt op 10 mei. De Europese Commissie heeft zijn opmerkingen uitgebracht op 9 juni 2006. Die opmerkingen vervat in een apart document dat integraal deel uitmaakt van dit besluit.