



**BELGISCH INSTITUUT VOOR POSTDIENSTEN
EN TELECOMMUNICATIE**

IBPT

ONTWERPBESLUIT VAN DE RAAD VAN HET BIPT

VAN 11 FEBRUARI 2009

BETREFFENDE

DE PRICESQUEEZETEST VAN DE ETHERNET-HUURLIJNEN

Werkwijze voor de raadpleging

Antwoordtermijn:

06/03/2009

Aanspreekpunt

Alain Maton, ir.-adviseur (+32 2 226 89 36)

Antwoordadres per e-mail: alain.maton@ibpt.be

Er wordt gevraagd de antwoorden enkel in elektronische vorm toe te sturen.

De vertrouwelijke delen moeten daarin duidelijk worden afgebakend.

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

INHOUDSOPGAVE

1.	DOEL	3
2.	INLEIDING	3
2.1.	DEFINITIE	3
2.2.	VOORWAARDEN VOOR PRICE SQUEEZE	3
2.3.	TOEWIJZINGSTEST	4
3.	JURIDISCHE BASIS	4
4.	RETROACTA	4
5.	BEOORDELING VAN HET BESTAAN VAN PRICE SQUEEZE	5
5.1.	WHOLESALE- EN RETAILPRODUCTEN IN KWESTIE	5
5.2.	CONTROLE VAN DE VOORWAARDEN VOOR PRICE SQUEEZE	5
5.3.	REIKWIJDTE VAN DE TOEWIJZINGSTEST	6
5.4.	EVALUATIE VAN DE KOSTEN EN INKOMSTEN	7
5.4.1.	KOSTENBASIS – OMSCHRIJVING VAN HET NETWERK VAN EEN HYPOTHETISCHE ALTERNATIEVE OPERATOR	7
5.4.2.	CATEGORIEËN VAN IN BESCHOUWING GENOMEN KOSTEN.....	9
5.4.2.1.	WHOLESALEPRIJS VOOR AFGEVENDE ETHERNET-SEGMENTEN.....	9
5.4.2.2.	KOSTEN VAN HET EIGEN NETWERK VAN DE ALTERNATIEVE OPERATOR.....	9
5.4.2.3.	RETAILKOSTEN	10
5.4.3.	BEREKENEN VAN DE INKOMSTEN EN IN BESCHOUWING NEMEN VAN DE KORTINGEN	11
6.	RESULTATEN VAN DE TOEWIJZINGSTEST	12
6.1.	RESULTAAT VAN DE TEST ZONDER DE LOKALE LIJNEN VOLGENS HET INITIËLE TARIEFVOORSTEL.....	12
6.2.	RESULTAAT VAN DE TEST ZONDER DE LOKALE LIJNEN VOLGENS HET NIEUWE TARIEFVOORSTEL.....	13
6.3.	RESULTAAT VAN DE TEST MET DE LOKALE LIJNEN VOLGENS HET NIEUWE TARIEFVOORSTEL	14
7.	NON-DISCRIMINATIE.....	15
8.	BESLUIT	15
9.	BEROEPSMOGELIJKHEDEN	16
	BIJLAGEN	17
	BIJLAGE 1: VERZOEK OM INFORMATIE	17
	BIJLAGE 2: SAMENVATTING VAN DE ANTWOORDEN OP HET VERZOEK OM INFORMATIE	20
	BIJLAGE 3: BEREKENING VAN DE PRICE SQUEEZE.....	22

1. DOEL

1. Dit besluit beoogt na te gaan of er al dan niet sprake is van price squeeze tussen de retailtarieven van de Ethernet-huurlijnen en de tarieven van de bijbehorende wholesalediensten die Belgacom aanbiedt.

2. INLEIDING

2.1. DEFINITIE

2. In zijn besluit van 11 juli 2007 tot vaststelling van de richtsnoeren met betrekking tot de beoordeling van price squeeze (hierna "besluit van 11 juli 2007"), heeft het Instituut bepaald dat er sprake is van price squeeze (of wurgprijzen of ook margin squeeze) wanneer de prijzen die stroomopwaarts en stroomafwaarts worden vastgelegd door een verticaal geïntegreerde onderneming met een sterke machtspositie (SMP) op een stroomopwaartse markt concurrentiebelemmerende effecten hebben op de stroomafwaarts gelegen markt. Price squeeze heeft als resultaat een vermindering van de winstgevendheid van de concurrenten op de stroomafwaarts gelegen markt en/of een overname van de stroomafwaarts gelegen markt door de SMP-onderneming.

3. Volgens de beschikkingenpraktijk van de Europese Commissie is er misbruik van de dominante positie wanneer er in het geval van een verticaal geïntegreerde SMP-onderneming tussen de prijzen voor toegang tot intermediair verbruik die worden aangeboden aan de concurrenten op een stroomopwaarts gelegen markt en de retailprijzen die worden toegepast op de overeenstemmende stroomafwaarts gelegen markt, een verband bestaat dat de vorm aanneemt van een beperking van de concurrentie op de markt voor toegang tot intermediair verbruik of op de stroomafwaarts gelegen markt.¹ De Europese Commissie heeft daaruit geconcludeerd dat het misbruik van machtspositie voldoende bewezen is als er sprake is van "prijssqueeze"². Het Gerecht van eerste aanleg heeft dit standpunt bekrachtigd.³

2.2. VOORWAARDEN VOOR PRICE SQUEEZE

4. Opdat er sprake zou zijn van price squeeze dienen de volgende voorwaarden vervuld te zijn. De onderneming die wordt verdacht van price squeeze moet:

- verticaal geïntegreerd zijn, d.w.z. actief zijn op een stroomafwaarts en stroomopwaarts gelegen markt;
- dominant zijn op de stroomopwaarts gelegen markt, zodat de concurrenten stroomafwaarts in zekere mate afhankelijk zijn van de input die wordt voortgebracht door de onderneming op de markt stroomopwaarts;
- in belangrijke mate actief zijn op de stroomafwaarts gelegen markt, zodat ze invloed kan uitoefenen op het concurrentiepeil op die markt;
- een marge vaststellen tussen de retailprijs stroomafwaarts en de wholesaleprijs stroomopwaarts (die wordt betaald door de concurrenten stroomafwaarts) die onvoldoende is om de stroomafwaarts opgelopen kosten te dekken.

¹ Beschikking van de Commissie 88/518/EEG, Napier – British Sugar, PB L 284 van 19.10.1988, p. 41, overweging 66.

² Beschikking van de Commissie in de zaak Deutsche Telekom, punt 180.

³ Arrest T-271/03, paragrafen 233 en volgende.

2.3. TOEWIJZINGSTEST

5. In overeenstemming met het besluit van 11 juli 2007 wordt een pricesqueezetest doorgaans als volgt uitgevoerd: $p \geq a + c$

Waarbij:

- p: de prijs toegepast op de retailmarkt door de verticaal geïntegreerde dominerende operator
- a: de prijs voor toegang tot het netwerk van de dominerende operator
- c: de retailkosten op de stroomafwaarts gelegen markt

3. JURIDISCHE BASIS

6. Artikel 62, § 1, tweede lid, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie schrijft voor dat het BIPT inzake toegang, overeenkomstig artikel 55, §§ 3 en 5, verplichtingen mag opleggen met betrekking tot het terugverdienen van de kosten, waaronder ook de verplichtingen in verband met de kostenbasing van de prijzen en de verplichtingen met betrekking tot de kostenberekeningsystemen inzake kosten van een efficiënte operator.

7. Op 17 januari 2007 heeft het BIPT een besluit aangenomen over de marktcluster "huurlijnen" (hierna "besluit van 17 januari 2007"). In dat besluit heeft het BIPT geconcludeerd dat Belgacom een sterke machtspositie had op de markt van de minimumverzameling van retailhuurlijnen en op de markt van de levering van afgevend segmenten van huurlijnen op wholesaleniveau.

8. Het besluit van 17 januari 2007 luidt dat "*de pricesqueezetest tussen de wholesale- en de retailmarkt zal worden uitgevoerd op basis van een representatieve korf van huurlijnen*" en stelt dat "*de pricesqueezetest, die zal worden uitgevoerd op een representatieve korf van lijnen, kan worden ontwikkeld op basis van een hypothetische alternatieve operator die een netwerk heeft aangelegd, met name een backhaulnetwerk waarop verschillende diensten kunnen worden samengevoegd, dat relatief fijnmazig is en waarbij voor het bundelsegment eigen glasvezel wordt gebruikt*".

9. Het besluit van 17 januari 2007 preciseert nog: "*Wat betreft de verrichtingen op basis van golflengte, zullen de tarieven "niet buitensporig" moeten zijn en geen pricesqueeze mogen veroorzaken ten opzichte van de retailaanbiedingen van Belgacom.*"

4. RETROACTA

10. Op 4 april 2008 heeft Belgacom aan het BIPT een tariefvoorstel betreffende de afgevend segmenten van Ethernet-huurlijnen voorgelegd. De voorgestelde prijzen waren identiek aan de retailprijs voor de huurlijnen van Ethernet.

11. Nadat het Instituut een vooronderzoek had uitgevoerd, heeft het op 20 augustus 2008 een mededeling gepubliceerd waarin het aankondigde dat het een grondig onderzoek wenste te voeren naar het bestaan van price squeeze tussen de wholesaleprijzen voor de afgevend Ethernet-segmenten en die voor het retailaanbod van Belgacom.

12. Op 21 augustus 2008 heeft het Instituut een verzoek om informatie gericht aan de sector ter beoordeling van de parameters voor de pricesqueezetest.

13. Belgacom en het Platform van operatoren hebben gevolg gegeven aan dat verzoek om informatie. Bovendien hebben BT, Colt, Mobistar en Verizon specifiek geantwoord op de vraag betreffende de tarieven en de kortingen (deze 4 antwoorden zijn vertrouwelijk). Het verzoek om informatie bevindt zich in bijlage 1 en bijlage 2 geeft een samenvatting van de antwoorden.

14. Op 7 november 2008 heeft het Instituut een brief gericht aan Belgacom en aan bepaalde alternatieve operatoren om aanvullende informatie te krijgen. Op 17 november 2008 heeft het Instituut een antwoord ontvangen van de bevroegde operatoren.

15. Op 10 december 2008 heeft Belgacom, naar aanleiding van de toepassing van de pricesqueezetest op de initiële tarieven, een nieuwe prijslijst overgezonden met lagere prijzen en een geüniformeerd kortingenschema voor alle debieten.

16. Op 17 december 2008 heeft het Instituut een mededeling gepubliceerd om de markt in te lichten over dit nieuwe voorstel.

17. Op 22 januari 2009 heeft Belgacom zijn prijs offerte aangevuld met de Fast Ethernet- en de Giga Ethernet-lijnen tussen twee Belgacom-gebouwen. De Ethernet-lijn is overbodig want dit aanbod kan enkel dienen voor backhauling waarvoor deze capaciteit veel te klein is.

5. BEOORDELING VAN HET BESTAAN VAN PRICE SQUEEZE

5.1. WHOLESAL- EN RETAILPRODUCTEN IN KWESTIE

18. De relevante retailproducten voor de toepassing van de pricesqueezetest zijn huurlijnen van het type Ethernet, Fast Ethernet en Giga Ethernet. Een huurlijn is een elektronische-communicatiedienst bestaande uit de levering van communicatiefaciliteiten met behulp waarvan transparante transmissiecapaciteit tussen netwerkaansluitpunten wordt geboden, met uitzondering van de schakeling op aanvraag⁴. Ethernet is een technologie die het mogelijk maakt om huurlijnen met zeer hoge snelheid aan te bieden.

19. De relevante wholesaleproducten zijn de afgevend segmenten van Ethernet-huurlijnen. Het afgevend segment (of *partial circuit*) is het segment van de huurlijn dat eindigt bij de eindgebruiker. De alternatieve operatoren huren van Belgacom afgevend segmenten om hun eigen infrastructuur aan te vullen en volledige huurlijnen te vormen die concurreren met die van Belgacom. De afgevend segmenten van huurlijnen maken het voorwerp uit van een referentieaanbod van Belgacom, BROTSOLL geheten.⁵

5.2. CONTROLE VAN DE VOORWAARDEN VOOR PRICE SQUEEZE

20. Het BIPT acht dat de voorwaarden om een pricesqueezetest uit te voeren, vervuld zijn:

- Belgacom is een verticaal geïntegreerde operator;
- Belgacom werd geïdentificeerd als een operator met een sterke machtspositie op de stroomopwaarts gelegen markt voor afgevend segmenten van huurlijnen. In het besluit van 17 januari 2007 heeft het Instituut de noodzakelijkheid van de segmenten van huurlijnen op wholesaleniveau geïdentificeerd:

“Belgacom heeft al een fijnmazig toegangsnetwerk aangelegd over het hele land. De alternatieve operatoren die met Belgacom concurreren, beschikken anderzijds niet over een dergelijke infrastructuur; sommigen zijn nog altijd hun netwerkinfrastructuur aan het aanleggen.”

“Meestal hebben de alternatieve operatoren grootstedelijke toegangsnetwerken (MAN) aangelegd alleen in zones met een sterke economische concentratie, waar de vraag naar huurlijnen geconcentreerd is (zoals Brussel, Antwerpen of Gent). In de overige, minder

⁴ Artikel 2, 30°, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie.

⁵ Belgacom Reference Offer for Terminating segments of Leased Lines

bevolkte streken van het land is alleen Belgacom in staat om afgevend segmenten van huurlijnen te leveren.”⁶

“Gelet op het geringe aantal wholesale-leveranciers van afgevend segmenten van huurlijnen buiten Belgacom, is het voornaamste alternatief voor Belgacom waarover de alternatieve operatoren beschikken de aanleg van hun eigen glasvezelnetwerk.”⁷

“het gebrek aan een operator die een levensvatbaar alternatief voor Belgacom biedt wat betreft de levering van afgevend segmenten van huurlijnen, en de noodzaak tot zware investeringen om een geloofwaardig alternatief voor Belgacom te ontwikkelen op het hele grondgebied, zou het vermogen van de alternatieve operatoren moeten beperken om de markt te betreden of hun netwerken te ontwikkelen, om hun concurrentiepositie te verbeteren in de periode waarin de markt wordt onderzocht.”⁸

- Belgacom is behoorlijk actief op de stroomafwaarts gelegen markt voor Ethernet-huurlijnen.

5.3. REIKWIJDTE VAN DE TOEWIJZINGSTEST

21. Het besluit van 11 juli 2007 stelt:

“Het BIPT is van mening dat de toepassing van de pricesqueezetests op het niveau van een relevante markt, van een marktsegment, van een retailaanbod of van een dienst mogelijkheden zijn die meer realistisch zijn en evenredig voor diensten die door talrijke klanten worden verbruikt.”⁹

“Het BIPT vindt dat het niveau van toepassing van de pricesqueezetest moet worden gekozen rekening houdende met de bijzondere voorwaarden van het bestudeerde geval. Hoewel het BIPT de voorrang geeft aan het niveau van het retailaanbod als relevant analyse niveau sluit het dus de mogelijkheid niet uit van de test op een ander niveau toe te passen (bijv. een dienst, een marktsegment of een relevante markt).”¹⁰

22. In dit geval bepaalt het besluit van 17 januari 2007 dat *“de pricesqueezetest tussen de wholesale- en de retailmarkt zal worden uitgevoerd op basis van een representatieve korf van huurlijnen”* en stelt dat *“de pricesqueezetest, die zal worden uitgevoerd op een representatieve korf van lijnen, kan worden ontwikkeld op basis van een hypothetische alternatieve operator die een netwerk heeft aangelegd, met name een backhaulnetwerk waarop verschillende diensten kunnen worden samengevoegd, dat relatief fijnmazig is en waarbij voor het bundelsegment eigen glasvezel wordt gebruikt”*.¹¹

23. De basis voor de korf van lijnen die in beschouwing dienen te worden genomen bij deze analyse bestaat uit alle retailhuurlijnen die worden gecommercialiseerd door Belgacom van het type Ethernet, Fast Ethernet en Giga Ethernet. Belgacom heeft de inventaris van zijn retaillijnen overgezonden aan het Instituut. De lijnen van markt 13 (de afgevend segmenten) maken geen deel uit van die korf.

24. Er dient te worden beslist of de lokale lijnen al dan niet moeten worden opgenomen in de korf van lijnen. Een lokale lijn is een lijn waarvan de 2 uiteinden afhangen van eenzelfde LEX.¹² De respondenten van het verzoek om informatie van het BIPT hebben zich niet uitgesproken over het al dan niet in beschouwing nemen van dat soort lijnen. Het Instituut is van mening dat het dupliceren van

⁶ Besluit van de Raad van het BIPT van 17 januari 2007, p. 106.

⁷ Id., p. 108.

⁸ Id., p. 109.

⁹ Het besluit van 11 juli 2007 tot vaststelling van de richtsnoeren met betrekking tot de beoordeling van price squeeze, paragraaf 35.

¹⁰ Id., paragraaf 41.

¹¹ Besluit van de Raad van het BIPT van 17 januari 2007, p. 133.

¹² Local Exchange Building.

lokale lijnen van Belgacom via afgevend segmenten doorgaans geen doeltreffende oplossing vormt (een extreem voorbeeld is een lokale lijn in Aarlen die wordt gedupliceerd door twee afgevend segmenten tot in Namen). De meest doeltreffende oplossing voor een OLO om een lokale lijn aan te bieden is om een beroep te doen op zijn eigen infrastructuur. Het Instituut heeft de pricesqueezetest uitgevoerd enerzijds met de lokale lijnen in de representatieve korf en anderzijds zonder die lijnen om een beter beeld te krijgen van hoe de analyse reageert op dat soort lijnen. Voor alle duidelijkheid stelt het Instituut duidelijk dat de lokale lijnen wel degelijk deel uitmaken van markt 13 en dat het debat handelt over het niveau van representativiteit van de beschouwde korf bij de analyse van markt 13.

25. De lijnen van de Explore-dienst van Belgacom worden niet opgenomen in de beschouwde korf. Die dienst maakt geen deel uit van de retailmarkt van de huurlijnen aangezien Explore een datadienst is. Het Instituut erkent evenwel dat de afgevend segmenten van BROTSoLL kunnen gebruikt worden door de alternatieve operatoren voor de lijnen voor toegang tot hun eigen diensten die concurreren met Explore. Het valt dus te overwegen om een andere pricesqueezetest uit te voeren om te bepalen of het mogelijk is om de Explore-dienst te dupliceren door de afgevend Ethernet-segmenten van BROTSoLL te gebruiken als toegangslijn voor een Ethernet VLAN-dienst¹³ die wordt aangewend op de eigen backbone-vezel van een alternatieve operator.

5.4. EVALUATIE VAN DE KOSTEN EN INKOMSTEN

5.4.1. Kostenbasis – omschrijving van het netwerk van een hypothetische alternatieve operator

26. In de richtlijnen van 11 juli 2007 staat dat het mogelijk is om een pricesqueezetest uit te voeren op twee verschillende manieren:

1. beoordelen of de stroomafwaartse activiteit van de verticaal geïntegreerde onderneming winstgevend zou kunnen zijn als de onderneming de wholesaleprijzen zou betalen die zijn concurrenten stroomafwaarts betalen ('equally efficient operator test' – EEO)
2. zich baseren op de kosten van een redelijk efficiënte alternatieve operator ('reasonably efficient operator test' - REO).

27. In dit geval bepaalt het besluit van 17 januari 2007 dat *“de pricesqueezetest tussen de wholesale- en de retailmarkt zal worden uitgevoerd op basis van een representatieve korf van huurlijnen”* en stelt het dat *“de pricesqueezetest, die zal worden uitgevoerd op een representatieve korf van lijnen, kan worden ontwikkeld op basis van een hypothetische alternatieve operator die een netwerk heeft aangelegd, met name een backhaulnetwerk waarop verschillende diensten kunnen worden samengevoegd, dat relatief fijnmazig is en waarbij voor het bundelsegment eigen glasvezel wordt gebruikt”*. Die keuze werd gestaafd door de wens van het BIPT om efficiënte investeringen door alternatieve operatoren en de ontwikkeling van hun eigen backhaulnetwerk te stimuleren.

28. Wat betreft de topologie van het netwerk van de hypothetische alternatieve operator heeft het Instituut zijn hypothesen uit het verzoek om informatie behouden. Het netwerk van het type OLO¹⁴ wordt gedefinieerd met als points of presence:

1. de LEX'en met een grote concentratie aan klanten van Ethernet-lijnen alsook
2. de LEX'en met een aanzienlijk collocatieaandeel en een minimaal businesscliënteel of die het mogelijk maken de afstand voor een aanzienlijk aantal lijnen te verkorten.

29. Op basis van de informatie waarover het Instituut beschikt, acht het dat het redelijk is om:

¹³ Virtual Local Area network.

¹⁴ Other Licensed Operator.

1. enkel rekening te houden met de LEX'en waarbinnen sprake is van collocatie (en waarop dus het wholesaletarief *BROTSOLL Belgacom-sited* van toepassing is) aangezien het merendeel van de POP's¹⁵ van de OLO's afhangen van LEX'en die aan de voorgaande criteria beantwoorden.

2. de LEX'en waarvoor Belgacom de sluiting in de periode 2013-2018 heeft aangekondigd enkel uit te sluiten indien er momenteel geen beduidende collocatie is in die LEX'en.

De lijst die hieruit volgt, ziet er als volgt uit: 02AND, 02 BER/DIL, 02EUR, 02EVE, 02LIN, 02MAR, 02SAC, 02SCH, 02STRO, 02VIL, 02WOL, 03BER, 03CEN, 03HAV, 11HAS, 16LEU, 41LGE, 56KOR, 71GIL, 81NAM, 91GEN, 91PIE.

30. Er wordt bovendien rekening gehouden met het bestaan van zones waarin de OLO's toegangsinfrastructuur op basis van vezel bezitten waardoor geen beroep hoeft te worden gedaan op de afgevendende segmenten van Belgacom. De kans dat eigen infrastructuur kan worden gebruikt, werd op 50% geschat voor de LEX'en 02BOS, 02EUR, 02EVE, 02LIN, 02MAR, 02NOR, 02SAC, 02STR, 02VIL, 02WOL, 03BER, 03CEN, 03HAV, 03ZUI, 09GEN, 09GKK, 09PIE.

31. Het Instituut richt zijn analyse op de businessoperatoren van wie de activiteiten nog lang geen even uitgebreide collocatie rechtvaardigen als van de operatoren die zich tot de particuliere markt richten (die zeggen weinig actief te zijn op de markt van de Ethernet-lijnen). Belgacom houdt geen rekening met dat aspect in zijn analyse die daardoor niet relevant blijkt.

32. Het Platform verwijst naar het concept van redelijke efficiëntie om te stellen dat het aantal te beschouwen LEX'en in het voorstel van het BIPT, te hoog is. Rekening houdend met de informatie die het heeft ontvangen omtrent de roll-out van toegangsvezel en de concentratie vastgesteld in de korf van de Ethernet-lijnen, acht het Instituut dat zijn aanpak gepast is. Het Instituut heeft evenwel een gevoeligheidsanalyse uitgevoerd door het aantal in beschouwing genomen collocaties te verminderen en zich te beperken tot de enkele collocaties in de AGE's.

33. Het BIPT meent dat Belgacom een methodische kunstgreep toepast door de backbone-vezels en de toegangsvezels samen te voegen. Het is immers niet omdat vezel wordt aangelegd in een LEX dat er een infrastructuur ontstaat die de volledige overeenstemmende zone kan dekken. (*vertrouwelijk*)¹⁶ Belgacom begaat een tweede fout door het potentieel van de dienst te beoordelen naargelang van de capaciteit in termen van koperparen van de LEX en dus geen rekening te houden met de kantoorzones waar het potentieel van Ethernet-afgifte is geconcentreerd.

34. De toepassing van de door het Instituut bepaalde criteria op de korf van de beschouwde lijnen geeft als resultaat 24% van de eindpunten op de vezels van de OLO's. Dit toont de fouten die Belgacom heeft gemaakt bij zijn analyse en waarbij de door het Instituut gekozen LEX'en slechts 1,4% van de afgiften vertegenwoordigen (terwijl het geheel van LEX'en met ontbundeling een eigen toegang zou mogelijk maken voor 27% van de lijnen). Het Instituut is dus van oordeel dat zijn hypothesen realistisch zijn aangezien ze een gelijkaardig niveau van afgifte opleveren als verwacht door Belgacom, met tienmaal meer collocaties.

35. Het afgiftepotentieel van eigen vezel beoordelen op basis van de kilometerontwikkeling van de vezelnetwerken zou niet overtuigender zijn want de verdeling van de potentiële klanten in de buurt van de vezels is lang niet uniform. Er kan dus geen bepaald aantal eindgebruikers uit worden afgeleid. Bijgevolg behoudt het Instituut zijn initiële hypothese gebaseerd op de vraag naar aanleg van gemeenschappelijke vezel ten tijde van de investeringen in "fibres to the premise". Het BIPT acht het waarschijnlijk dat dit leidt tot een overschatting van het afgiftepotentieel van eigen vezel eerder dan tot

¹⁵ Point of Presence.

¹⁶ (*vertrouwelijk*)

een onderschatting aangezien deze vezels niet voorbij 50% van de gebouwen van de betrokken LEX'en passeren.

5.4.2. Categorieën van in beschouwing genomen kosten

5.4.2.1. Wholesaleprijs voor afgevend Ethernet-segmenten

36. Het betreft de prijzen voorgesteld door Belgacom in zijn brieven van 10 december 2008 en van 22 januari 2009. Die tarieven zijn opgenomen in de onderstaande tabel.

Euros		0-5 km	5-20 km	20-50 km	> 50 km
Customer-sited	Ethernet	650	1.125	1.800	2.350
	Fast Ethernet	1.375	2.060	3.900	4.385
	Giga Ethernet	2.650	3.350	5.950	6.700

Euros		0-5 km	5-20 km	20-50 km	> 50 km
Belgacom-sited	Ethernet	525	900	1.550	1.850
	Fast Ethernet	1.075	1.600	3.050	3.500
	Giga Ethernet	2.175	2.750	4.850	5.450

Euros		0-5 km	5-20 km	20-50 km	> 50 km
Dual Belgacom-sited	Fast Ethernet	490	1.050	2.135	2.450
	Giga Ethernet	980	1.790	3.395	3.815

Long term discount	
1 year	0%
2 year	-9%
3 year	-12%
4 year	-15%
5 year	-17%

37. Het Instituut merkt op dat Belgacom naast de tarieven van het referentieaanbod BROTSOLL ook commerciële wholesaleaanbiedingen voorstelt tegen een interessanter tarief dan initieel voorgesteld in het BROTSOLL-aanbod. Die commerciële aanbiedingen worden niet onderworpen aan de pricesqueezetest maar vormen een referentiepunt ter beoordeling van het resultaat.

5.4.2.2. Kosten van het eigen netwerk van de alternatieve operator

38. De netwerkkosten van de alternatieve operatoren omvatten enerzijds de toegangskosten voor eigen vezel en anderzijds de kosten voor het eigen langeafstandsnetwerk.

39. De kosten voor de toegangsvezel van de OLO worden als gelijk beschouwd aan de kosten van Belgacom voor zijn eigen toegangsvezel.¹⁷

40. Wat betreft de kosten voor het langeafstandsnetwerk van de OLO, acht het BIPT dat de langeafstandsbackbone-netwerken van de OLO's minder worden ontwikkeld en dus hogere toegangskosten en lagere transportkosten inhouden ten opzichte van Belgacom. Het BIPT schatte het langeafstandsnetwerk van de OLO aanvankelijk tussen (*vertrouwelijk*) van de commerciële waarde van de eind-tot-eindlijn. Belgacom meent op basis van de kostenmodellen dat deze kosten in werkelijkheid (*vertrouwelijk*) vertegenwoordigen van het resultaat van het BIPT. Het Instituut geeft toe dat er een fout zit in de redenering in vraag 7 in zijn verzoek om informatie, met name dat de valorisering in termen van prijs weinig zou verschillen van de overeenstemmende kosten. Rekening houdend met de informatie die het heeft ontvangen van Belgacom acht het Instituut het gerechtvaardigd om een coëfficiënt van (*vertrouwelijk*) toe te passen teneinde de werkelijke kosten van de lange afstand van de OLO te berekenen. Ter conclusie worden de kosten van het langeafstandsnetwerk van de OLO als volgt vastgelegd:

1. De waarde van een toegang wordt bepaald aan de hand van het prijsverschil tussen een lijn die Belgacom-sited is en een lijn die customer-sited is.
2. Van de prijs voor de customer-sited lijn wordt tweemaal de berekende waarde van een toegang afgetrokken om de waarde van de lange afstand van Belgacom te krijgen.
3. De kosten van de lange afstand van Belgacom vertegenwoordigen (*vertrouwelijk*) van die waarde.
4. Het BIPT neemt als hypothese dat de kosten van de lange afstand van de OLO's gelijk is aan de helft van de kosten van de lange afstand van Belgacom.

5.4.2.3. Retailkosten

41. Zoals vermeld in het verzoek om informatie van het BPT gaat het in het bijzonder over de specifieke kosten van de commercialisering van het product/de dienst in kwestie. Billing cost, Customer credit management, Help desk, Order handling, Sales costs, Marketing costs, Operation management, Cost of capital.

42. Het BIPT had gevraagd aan de sector om op de hoogte te worden gebracht van de waarden waarmee rekening dient te worden gehouden voor die kostencategorieën. Belgacom schat die kosten op iets minder dan (*vertrouwelijk*). Het Platform beperkt zich tot het stellen dat de kosten van de OLO's hoger zijn dan die van Belgacom door het schaalvoordeel. Een OLO schat deze kosten tussen (*vertrouwelijk*) afhankelijk van de duur van het contract.

43. Het BIPT meent dat de antwoorden van Belgacom en van de OLO waarin hun retailkosten worden becijferd, coherent lijken. Wanneer er wordt vanuit gegaan dat de OLO aan zijn klanten een voordeligere prijs probeert aan te bieden dan Belgacom, dan ligt de verhouding (retailkosten/retailprijzen) bij de OLO logischerwijze hoger dan bij Belgacom. De OLO's achten eveneens dat het percentage van retailkosten stijgt naargelang van de duur van het contract aangezien die kosten niet zoveel dalen als de prijzen voor de contracten van langere duur. Omdat dat fenomeen niet exact kan worden gekwantificeerd, heeft het Instituut ervoor gekozen om de retailkosten onveranderd te laten wanneer de contractduur verlengt.

¹⁷ Vertrouwelijke informatie meegedeeld in het kader van het BROTSoLL SDH-kostenmodel.

44. Het voorstel van Belgacom om zijn eigen Capex-kosten¹⁸ niet op te nemen, is volledig ongepast. Belgacom heeft geen enkel overtuigend element aangebracht om te bevestigen dat de investeringskosten van de OLO's lager zou zijn dan die van zichzelf en dat dat verschil in investeringskosten voldoende zou zijn om de operationele kosten van de OLO's te dekken. Het BIPT meent dat aangezien Belgacom meer vezel aanlegt dan de OLO's, het voordeligere prijzen voor burgerlijke bouwkunde moet genieten en dat zijn marktaandeel van de telecomdiensten waarvoor toegangsvezel nodig is en dat groter is dan dat van elke OLO, Belgacom in staat moet stellen om interessantere aanbiedingen te krijgen van de aannemers, des te meer aangezien het grotere aanlegvolume verbintenissen betreffende de hoeveelheid werken mogelijk maken om prijsverlagingen te krijgen doordat de werklast voor de aannemer minder wispelturig is. Wat de operationele kosten betreft, wordt de lichtere structuur van de OLO's gecompenseerd doordat de gevestigde basis in kwestie veel lichter is dan die van Belgacom. Met andere woorden, door de lagere totaalkosten en het kleinere volume waarop de totaalkosten kunnen worden verdeeld, dienen de OLO's eenheidskosten toe te passen die algemeen gelijkwaardig zijn aan die van Belgacom.

45. Het Instituut meent dat het geen overtuigende kwantitatieve elementen heeft ontvangen waardoor een efficiëntievoordeel kan worden vastgesteld ten behoeve van Belgacom of van de OLO's wat betreft de retailkosten.

46. Tot slot houdt het BIPT rekening met 10% van de retailprijs van Belgacom.

5.4.3. Berekenen van de inkomsten en in beschouwing nemen van de kortingen

47. De inkomsten uit de hierboven bepaalde korf van lijnen worden berekend als het product van de volumes en de retailtarieven.

48. Gezien de moeilijkheid om aan elke lijn van de korf afzonderlijk de bijbehorende duurgebonden korting toe te kennen werd een algemene gevoeligheidstest uitgevoerd waarbij voor alle lijnen een duur van een jaar en vervolgens van vijf jaar werd gerekend.

49. Sommige respondenten hebben volumekortingen gemeld voor bepaalde retailcontracten van Belgacom. Belgacom antwoordt dat dit soort kortingen wordt toegepast in bijzondere gevallen, met name bij DWDM-links¹⁹ die over een groot aantal circuits tussen datacenters beschikken. Belgacom acht enerzijds dat het gebruik van partial circuits niet de meest doeltreffende oplossing is om deze datacenters te verbinden en anderzijds dat dat soort sites in het overgrote deel van de gevallen in verbinding staat met verscheidene netwerken, wat de concurrentie tussen infrastructuren rechtvaardigt. Het Instituut is van mening dat die argumenten relevant zijn en dat de concurrentie op basis van eigen infrastructuur inderdaad mogelijk en doeltreffender is. Die circuits mogen bijgevolg niet als representatief worden beschouwd. Belgacom heeft ze terecht niet opgenomen in de inventaris die het aan het BIPT heeft overgezonden. Het Instituut verduidelijkt echter wel dat dit akkoord uitsluitend geldt indien er geen exclusiviteitcontract bestaat voor de toegang tot deze datacenters in termen van infrastructuur en de datacenters van Belgacom zelf inderdaad kunnen worden aangesloten op eigen vezel van derde operatoren. Dit betekent echter niet dat die lijnen geen deel uitmaken van markt 13 waarvoor Belgacom als SMP-operator werd aangewezen. De non-discriminatieverplichting is dus van toepassing op die lijnen.

¹⁸ Capital expenditures.

¹⁹ Dense Wavelength Division Multiplexing (technologie die wordt aangewend om de transmissiecapaciteit via glasvezel te verhogen).

50. Tijdens de analyse is gebleken dat Belgacom eveneens een standaardschema van volumekortingen toepast (volgens een aantal lijnen en niet een omzetcijfer) waarbij slechts 3 lijnen reeds recht geven op een redelijk grote korting (10% en meer). Dit zou de indruk kunnen wekken dat die kortingen gerechtvaardigd zijn door de besparingen die voortvloeien uit een stervormig netwerk, namelijk een netwerk met gemeenschappelijke toegang voor de verschillende lijnen.

51. Het Instituut acht dat het niet redelijk zou zijn om die kortingen toe te passen op alle lijnen van de korf aangezien dat zou neerkomen op een algemene prijskorting zonder dat er daarom noodzakelijk sprake is van schaalvoordelen ondanks het beschouwde volume.

52. Door het gemiddelde van de volumekortingen voor de retaillijnen toe te passen op de afgevend segmenten, zou het tarief van de afgevend segmenten een algemene daling kennen maar die daling zou niet volstaan voor de OLO om te kunnen concurreren met de particuliere projecten waarop het kortingschema van toepassing is.

53. Het BIPT meent echter dat het objectief gezien terecht zou zijn om, op het gevaar af discriminatie te laten bestaan tussen retail- en wholesaletariferingen, dat kortingschema ook toe te passen op de afgevend segmenten naargelang van de daadwerkelijke verwezenlijking van besparingen dankzij de gemeenschappelijke toegang tot verscheidene lijnen.

6. RESULTATEN VAN DE TOEWIJZINGSTEST

6.1. RESULTAAT VAN DE TEST ZONDER DE LOKALE LIJNEN VOLGENS HET INITIËLE TARIEFVOORSTEL

	Contract van 1 jaar	Contract van 5 jaar
Ontvangsten	€ 1.299.450,00	€ 1.089.903,50
Prijzen van de afgevend	€ 1.120.325,00	€ 941.514,75
Kosten toegangsvezel OLO	€ 149.778,00	€ 58.168,50
Kosten lange afstand OLO	€ 175.409,00	€ 175.409,00
Retailkosten	€ 129.945,00	€ 129.945,00
Marge	€ -276.007,00	€ -137.088,15
Price squeeze?	JA	JA

54. Naar aanleiding van deze eerste berekening (zonder volumekortingen) en de berekeningen die het zelf heeft uitgevoerd, heeft Belgacom toegegeven dat er sprake is van price squeeze en heeft het een nieuwe tarifiering voorgesteld.

6.2. RESULTAAT VAN DE TEST ZONDER DE LOKALE LIJNEN VOLGENS HET NIEUWE TARIEFVOORSTEL

	Contract van 1 jaar	Contract van 5 jaar
Ontvangsten	€ 1.299.450,00	€ 1.089.903,50
Prijzen van de afgevende	€ 843.847,50	€ 700.426,60
Kosten toegangsvezel OLO	€ 149.778,00	€ 58.168,50
Kosten lange afstand OLO	€ 175.409,00	€ 175.409,00
Retailkosten	€ 129.945,00	€ 129.945,00
Marge	€ 470,50	€ 25.954,40
Price squeeze?		
- zonder volumekortingen	NEE	NEE
- met volumekortingen	JA	JA

55. Door de afname van het aantal LEX'en in collocatie met de AGE's neemt de lengte van de afgevende segmenten toe voor een prijs van € 74.440 per contract van een jaar en € 61.782,20 voor de contracten van vijf jaar. Hierdoor komt price squeeze aan het licht voor de operatoren die niet hebben geïnvesteerd in een uitgebreidere infrastructuur in Brussel, de wijk rond Gent-Sint-Pieters en de haven-LEX van Antwerpen.

56. Rekening houdend met de geringe omvang van de vastgestelde marge zonder de volumekortingen (minder dan 2,5% ten opzichte van de inkomsten) kan het Instituut niet anders dan besluiten dat er sprake is van price squeeze wanneer de bijkomende kortingen voor een deel van de lijnen in beschouwing worden genomen.

57. Indien, in overeenstemming met het besluit van 11 juli 2007, de conclusie van de analyse tijdens de tweede fase luidt dat er sprake is van price squeeze, legt het BIPT de SMP-operator de verplichting op om alle nodige maatregelen te treffen om de price squeeze ongedaan te maken binnen een bepaalde termijn. Die maatregelen kunnen de verandering inhouden van de prijsstructuur of van de specifieke eigenschappen van zijn producten/diensten, alsook een verlaging van de prijzen stroomopwaarts en/of een verhoging van de prijzen stroomafwaarts.

58. Door de bijzondere omstandigheden van dit dossier dient niet enkel rekening te worden gehouden met het bestaan van price squeeze maar ook met het bestaan van discriminatie door de volumekortingen op retailniveau maar niet op wholesaleniveau. Om de price squeeze en discriminatie weg te werken, acht het BIPT het gerechtvaardigd dat Belgacom een volumekorting toepast wanneer een geheel van afgevende segmenten uitkomt in eenzelfde gebouw (geen Belgacom-gebouw). Volgens het Instituut dient dat kortingenschema niet alleen van toepassing te zijn op de afgevende segmenten die tegelijk zijn besteld maar ook op de later bestelde afgevende segmenten indien ze in hetzelfde gebouw eindigen.

59. Belgacom drukt de volumekorting uit in de vorm van een percentage ten opzichte van de retailprijs van een volledige huurlijn. In werkelijkheid komen de kostenbesparingen tot stand op het niveau van één van de uiteinden van de huurlijn. Met andere woorden, de besparingen staan los van de lengte van de lijn en de retailprijs ervan. Om de korting uit te drukken in de vorm van een

percentage ten opzichte van de prijs van een afgevend segment, is het bijgevolg gepast om een correctiefactor toe te passen om rekening te houden met het feit dat de lengte van de afgevend segmenten gemiddeld kleiner is dan die van de volledige huurlijnen. Die correctiefactor wordt bepaald op basis van de verhouding tussen de gemiddelde prijs van de retaillijnen en de gemiddelde prijs van de bijbehorende afgevend segmenten. Die verhouding bedraagt 2,26. Op die manier zien de volumekortingen voor de groepen van afgevend segmenten die in eenzelfde gebouw uitkomen (Belgacom-gebouwen niet inbegrepen) eruit als volgt:

X < 3 circuits	0%
3= \leq X < 5 circuits	23%
5= \leq X < 10 circuits	34%
10= \leq X circuits	56%

6.3. RESULTAAT VAN DE TEST MET DE LOKALE LIJNEN VOLGENS HET NIEUWE TARIEFVOORSTEL

60. De valorisering van het langeafstandsnetwerk van Belgacom is onveranderd aangezien de lokale lijnen die werden toegevoegd aan de korf geen gebruik maken van het langeafstandsnetwerk.

61. De OLO's hebben ook geen bijkomende langeafstandskosten aangezien de twee afgevend segmenten uitkomen in dezelfde POP.

	Contract van 1 jaar	Contract van 5 jaar
Ontvangsten	€ 1.711.850,00	€ 1.434.820,00
Prijzen van de afgevend	€ 1.313.963,00	€ 1.090.589,00
Kosten toegangsvezel OLO	€ 215.286,00	€ 83.609,50
Kosten lange afstand OLO	€ 175.409,00	€ 175.409,00
Retailkosten	€ 171.185,00	€ 171.185,00
Marge	€ -163.993,00	€ -85.972,50
Price squeeze?	JA	JA

62. Het BIPT stelt vast dat wanneer de lokale lijnen worden opgenomen in de getoetste korf, het resultaat op price squeeze duidt, zelfs wanneer volumekortingen niet worden meegerekend. Het Instituut heeft echter, in punt 24 van dit besluit, de nadruk gelegd op de specifieke kenmerken van dat soort lijnen.

63. Het dient te worden opgemerkt dat een pricesqueezetest toegepast op de hele korf geenszins een antwoord zou bieden op de kwestie van de concurrentie voor de lokale lijnen aangezien de bijkomende verlaging de totaalkosten van de afgevend segmenten zou kunnen doen dalen zonder dat die van 0 km voldoende dalen om te concurreren op de lokale lijnen.

64. Zestig procent van die lokale lijnen bevinden zich in zones waar op zijn minst sprake is van gedeeltelijke concurrentie via eigen-vezelinfrastructuur. Dat wijst op een nog grotere concentratie van dat soort lijnen dan van de langeafstandlijnen.

7. NON-DISCRIMINATIE

65. Het BIPT acht dat elke vorm van korting voor de Ethernet-retaillijnen op niet-discriminerende wijze zou moeten worden toegepast op de afgevendende Ethernet-segmenten. Teneinde de naleving van het non-discriminatieprincipe te controleren, zal het BIPT op eigen initiatief of op basis van informatie die het zou ontvangen, de aanbiedingen, contracten en/of facturen op retail- en wholesaleniveau met betrekking tot de Ethernet-lijnen onderzoeken. Als bovendien die kortingen (volumekortingen of andere) de vorm van een goed afgebakend kortingenplan zouden moeten hebben, zouden ze in beschouwing moeten worden genomen bij een herziening van de pricesqueezetest.

8. BESLUIT

66. Na behoorlijke overweging van de standpunten van de betrokken partijen, zoals die zijn uitgedrukt in hun briefwisseling of tijdens vergaderingen enerzijds, en anderzijds van de algemene doelstellingen van het regelgevingskader inzake bevordering van de concurrentie, economische efficiëntie en verdediging van de belangen van de consumenten, neemt het Instituut het volgende besluit:

1. De tarieven van de afgevendende Ethernet-segmenten die Belgacom meedeelde op 4 april 2008 creëren price squeeze ten opzichte van de prijzen van de retailhuurlijnen van Ethernet.
2. De tarieven van de afgevendende Ethernet-segmenten die Belgacom meedeelde op 10 december 2008 creëren price squeeze ten opzichte van de retailhuurlijnen van Ethernet wanneer rekening wordt gehouden met de volumekortingen die Belgacom toekent voor de retailhuurlijnen en niet voor de afgevendende segmenten. Door deze kortingen niet toe te passen op de afgevendende segmenten ontstaat bovendien discriminatie.
3. Om die price squeeze en discriminatie weg te werken dient Belgacom vanaf xxx 2009 volumekortingen toe te passen op de afgevendende segmenten die in eenzelfde gebouw (Belgacom-gebouwen uitgesloten) uitkomen, zoals berekend in punt 59 van dit document.
4. Het Instituut acht het gepast om wegens de specificiteit geen conclusies te trekken louter en alleen op basis van de pricesqueezetest maar om ook een bijkomende analyse uit te voeren die rekening houdt met de geografische ligging van de lokale lijnen en de reële behoeften van de operatoren om die lijnen te dupliceren.
5. Het Instituut behoudt zich het recht voor om een pricesqueezetest uit te voeren voor de stroomafwaarts gelegen markt van de Explore-datadiensten indien een operator meent dat er sprake is van price squeeze ten opzichte van die markt.
6. Teneinde na te gaan dat er geen sprake is van discriminatie bij de toepassing van kortingen, zal Belgacom jaarlijks aan het Instituut de vijf grootste nieuwe Ethernet-retailcontracten van het jaar meedelen, alsook de vijf grootste bestellingen van afgevendende Ethernet-segmenten, onverminderd de gerichte verzoeken om informatie.

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

M. Van Bellinghen
Lid van de Raad

G. Deneff
Lid van de Raad

C. Rutten
Lid van de Raad

E. Van Heesvelde
Voorzitter van de Raad

BIJLAGEN

Bijlage 1: Verzoek om informatie

Belgacom heeft een lijst overgezonden (per LEX-koppel) van de Ethernet-, Fast Ethernet- en Giga Ethernet-huurlijnen die het aanbiedt. De korf waarop de pricesqueezetest wordt uitgevoerd omvat al deze lijnen.

V1: Bent u van oordeel dat dit geheel een representatieve korf vormt van de Ethernet-lijnen op retailniveau? Indien niet, welke lijnen dienen te worden toegevoegd of geschrapt? Meer in het bijzonder, dienen ook de plaatselijke Ethernet-lijnen op retailniveau (twee uiteinden afhankelijk van dezelfde LEX) te worden opgenomen in de Belgacom-lijst?

Voor de samengestelde korf dient het volgende te worden geëvalueerd:

1. de retailhandelswaarde door het retailtarief erop toe te passen (dat identiek is aan het tarief voor BROTSOLL customer-sited);
2. de kortingen die de retailklanten krijgen.

V2: Wat zijn volgens u, met uw kennis van de markt, de kortingen die worden toegepast en/of wat zou de gemiddelde korting zijn?

In een eerste analyse zou een netwerk van het OLO-type kunnen worden gedefinieerd met als point of presence:

1. de LEX'en met een grote concentratie aan klanten van Ethernet-lijnen alsook
2. de LEX'en met een aanzienlijk collocatieaandeel en een minimaal businesscliënteel of die het mogelijk maken de afstand voor een aanzienlijk aantal lijnen te verkorten.

Uit de informatie waarover het Instituut beschikt, blijkt dat het redelijk is om:

1. enkel rekening te houden met de LEX'en waarbinnen sprake is van collocatie (en waarop dus het wholesaletarief BROTSOLL Belgacom-sited van toepassing is) aangezien het merendeel van de POP's van de OLO's afhangen van LEX'en die aan de voorgaande criteria beantwoorden.
2. de LEX'en waarvoor Belgacom de sluiting in de periode 2013-2018 heeft aangekondigd enkel uit te sluiten indien er momenteel geen beduidende collocatie is.

De lijst die hieruit volgt, zou er als volgt uitzien: 02AND, 02 BER/DIL, 02EUR, 02EVE, 02LIN, 02MAR, 02SAC, 02SCH, 02STRO, 02VIL, 02WOL, 03BER, 03CEN, 03HAV, 11HAS, 16LEU, 41LGE, 56KOR, 71GIL, 81NAM, 91GEN, 91PIE.

V3: Vindt u deze lijst representatief en hoe zou ze eventueel moeten worden gewijzigd?

We dienen eveneens rekening te houden met het bestaan van zones waarin de OLO's toegangsinfrastructuur op basis van vezel bezitten waardoor geen beroep hoeft te worden gedaan op het *partial circuit*.

De kans dat eigen infrastructuur kan worden gebruikt, werd op 50% geschat voor de LEX'en 02BOS, 02EUR, 02EVE, 02LIN, 02MAR, 02NOR, 02SAC, 02STR, 02VIL, 02WOL, 03BER, 03CEN, 03HAV, 03ZUI, 09GEN, 09GKK, 09PIE.

V4: Vindt u deze lijst en dit percentage representatief en hoe zou dit eventueel moeten worden gewijzigd?

Op de *partial circuits* die op deze wijze worden bepaald, dient de korting voor de standaardprijzen van BROTSOLL te worden toegepast.

V5: Wat zijn volgens u, met uw kennis van de markt, de kortingen die daadwerkelijk worden verkregen op de wholesalemarkt en/of wat is de gemiddelde korting?

Vervolgens dienen de kosten te worden beschouwd die door de OLO's worden gedragen om de dienst te verzorgen die gelijkwaardig is aan de in aanmerking genomen korf.

Er dient dus te worden berekend wat de goedkoopste *partial circuits* zijn om van elk van de uiteinden van de lijnen uit de korf naar de LEX'en van het OLO-netwerk te gaan met als correctief de parameter van 50% wanneer deze LEX zich in een zone bevindt waarin de OLO over eigen vezel beschikt.

De kosten van de toegangspunten met eigen vezel van de OLO's worden gelijk geschat aan de kosten van Belgacom voor zijn toegangspunten met eigen vezel (vertrouwelijke informatie meegedeeld in het kader van het kostenmodel BROTSOLL SDH).

V6: Vindt u deze kostenraming voor toegang met eigen vezel van de OLO's gepast?

Wat betreft de kosten voor de lange afstand in het kader van het OLO-netwerk, wordt geacht dat de langeafstandsbackbone-netwerken van de OLO's minder worden ontwikkeld en dus hogere toegangskosten en lagere transportkosten inhouden ten opzichte van Belgacom.

Deze waardebeoordeling²⁰ van de lange afstand van Belgacom kan worden berekend op basis van het retailtarief (identiek aan BROTSOLL customer-sited) op de volgende wijze:

1. De waarde van een toegang wordt bepaald aan de hand van het prijsverschil tussen een lijn die Belgacom-sited is en een lijn die customer-sited is;
2. De prijs van de customer-sited lijn waarvan we het dubbele van het bovenvermelde verschil in mindering brengen, kan dus worden beschouwd als de waarde van de lijn zonder toegang en bijgevolg als de waarde van de lange afstand van Belgacom.

De gekozen hypothese bestaat in gehalveerde kosten van de waardebeoordeling van de lange afstand van Belgacom.

V7: Vindt u deze berekening van de transportkosten gepast?

Vervolgens moeten de overige retailkosten van de OLO's worden toegepast zoals bepaald in het besluit van 11 juli 2007 tot vaststelling van de richtsnoeren met betrekking tot de beoordeling van price squeeze, waarin de voornaamste mogelijke werkwijzen worden uitgelegd voor de test en de procedure die het Instituut dient te volgen.

²⁰ hier wordt de term "waardebeoordeling" gebruikt omdat het Instituut enkel over prijzen beschikt en niet over kosten.

V8: Welke waarden dienen te worden gebruikt voor:

- a. Billing cost
- b. Customer credit management
- c. Help-desk
- d. Order handling
- e. Sales costs
- f. Marketing costs
- g. Operation management
- h. Cost of capital

V9: De respondent mag alle informatie toevoegen die hij relevant acht in het kader van deze pricesqueezetest.

Bijlage 2: Samenvatting van de antwoorden op het verzoek om informatie

- V1: Belgacom is van oordeel dat de wholesalelijnen uit de korf moeten worden geschrapt maar aangezien Belgacom ze niet had geïdentificeerd, kan het Instituut dat niet doen. Het percentage van de wholesalelijnen werd inderdaad vermeld maar die kwantitatieve informatie volstaat niet. Naar aanleiding van een bijkomende vraag heeft Belgacom een nieuwe lijst geleverd met enkel de retaillijnen.
- Het Platform meent dat de dienst Explore van Belgacom moet worden toegevoegd. Aangezien dat een datanetwerkdienst is, behoort die niet tot de markt en kan hij dus niet worden geïntegreerd in de pricesqueezetest. De lijnen voor toegang tot die dienst dienen echter duidelijk voor eigen levering van Belgacom op wholesaleniveau. Het Instituut behoudt zich dan ook het recht voor om een andere pricesqueezetest uit te voeren teneinde zich ervan te vergewissen dat deze eigen levering geen inbreuk vormt op het non-discriminatieprincipe.
- Het Platform acht het ook nodig om de intermediaire debieten op te nemen maar dat soort van dienst is niet transparant en beantwoordt dus niet aan de definitie van markt 13. Het dient te worden samengevoegd met de diensten van het type Explore.
- Het Platform acht het ook nodig om de tests uit te voeren per type van lijn en om een specifieke test uit te voeren voor de lokale lijnen; een dergelijke segmentering zou strijdig zijn met het besluit betreffende de marktanalyses waarin wordt voorzien in het gebruik van een korf.
- Belgacom spreekt zich niet uit over de deelvraag of er rekening moet worden gehouden met de lokale lijnen en het Platform acht het gepast om er rekening mee te houden aangezien het een aparte analyse wenst.
- V2: Belgacom verklaart dat het dezelfde kortingen op retailvlak toepast als voor BROTSoLL, namelijk duurgebonden kortingen.
- Het Platform bevestigt van zijn kant dat het heeft opgemerkt in aanbiedingen van concurrenten van Belgacom dat deze laatste daarnaast ook volumekortingen toepast en dat op de werkelijke prijs tot 40 à 50% korting zou worden gerekend.
- Twee operatoren stellen dat zij voor de wholesalelijnen van het type Ethernet die Belgacom hen ter beschikking stelt, (*vertrouwelijk*) minder betalen dan voor deze in het kader van BROTSoLL.
- V3: Belgacom vindt dat het Instituut zijn keuze niet toelicht - nochtans stelt het verzoek om informatie duidelijk dat het gaat over LEX'en met een concentratie van eindpunten van Ethernetlijnen – en dat de alternatieve operatoren hun vezel in veel meer LEX'en hebben binnengebracht en dat het met deze laatsten is dat rekening dient te worden gehouden.
- Het Platform daarentegen vindt het niet realistisch om zoveel collocatie voor dat type van dienst in te voeren en dat er naast de AGE slechts een of twee Brusselse LEX'en zouden mogen zijn.
- V4: Belgacom vindt dat de vezeltoegangsinfrastructuur van de OLO's veel uitgebreider is dan het Instituut veronderstelt. Belgacom verwijst naar de LEX'en met vezel van de OLO's en naar het aantal kilometers van diezelfde OLO's (waar de voornaamste businessoperatoren niet toe behoren). Belgacom meent ook dat het Instituut over meer mogelijkheden beschikt om dat soort informatie van de OLO's te krijgen. Belgacom leidt eruit af dat het Instituut het afgiftepotentieel op de OLO-vezel op 1,4% schat terwijl het dat zelf - op basis van de voorgaande redenering - op 27% schat.
- Het Platform is dan weer van mening dat dat potentieel zwaar wordt overschat. Er werd een bijkomend verzoek om informatie verstuurd teneinde over meer evaluatiedoelstellingen te beschikken maar de antwoorden hebben geen elementen daartoe opgeleverd.
- V5: Belgacom verwijst naar zijn aanbod terwijl bepaalde leden van het Platform op grotere kortingen wijzen (*vertrouwelijke antwoorden*).
- V6: Belgacom is van mening dat de operationele kosten van de OLO's anders zijn dan die van zichzelf en dat het gepaster zou zijn om enkel zijn eigen Capex-kosten als kosten van de OLO's te nemen.
- Het Platform vindt daarentegen dat het historische monopolie en de schaalvoordelen lagere kosten voor de Belgacom-infrastructuur rechtvaardigen.

V7: Belgacom legt uit dat het eindgebruikersuiteinde duurder is dan het POP-uiteinde waardoor de aanpak van het BIPT niet juist is wat betreft de valorisering van de lange afstand die zijn eigen top-down model op iets minder dan de helft van de kosten schat zoals het Instituut ze heeft berekend.

Belgacom spreekt zich daarentegen niet uit over de transportkosten van de OLO's.

Het Platform spreekt zich niet uit omdat het geen informatie heeft over de kosten van Belgacom. Het Instituut merkt op dat wat dit punt betreft, het niet verwijst naar de gegevens van Belgacom maar naar een berekening gebaseerd op het wholesaleprijstaanbod van Belgacom op basis waarvan iedereen simulaties kan uitvoeren.

V8: Belgacom schat deze kosten op iets minder dan (*vertrouwelijk*) terwijl het Platform zich beperkt door de kosten hoger in te schatten dan Belgacom op basis van de schaalvoordelen. Een OLO schat deze kosten dan weer tussen (*vertrouwelijk*) afhankelijk van de duur van het contract.

Belgacom herhaalt dat het niet akkoord gaat met de besluiten betreffende de markten 7 en 13.

Aangezien het argumenten betreft die werden gebruikt in het kader van beroepsprocedures tegen die besluiten acht het Instituut het niet gepast om daarop te antwoorden. De argumenten van beide partijen werden immers tijdens die procedures uitgewisseld en het hof van beroep dient zich nog uit te spreken.

Belgacom betwist eveneens dat een pricesqueezetest kan worden uitgevoerd zonder dat een concurrentieprobleem werd aangetoond op de retailmarkt. Het Instituut herhaalt in dit verband wat reeds werd vermeld in zijn besluit betreffende de richtlijnen voor "margin squeeze", namelijk dat de Commissie reeds heeft geoordeeld dat het bestaan van een margin squeeze op zich volstaat om een concurrentieprobleem op de retailmarkt aan te tonen.

Bijlage 3: Berekening van de price squeeze

De berekening van de test verloopt als volgt in een Excel-sheet:

1. Per LEX-koppel wordt in een eerste kolom het aantal Ethernet-lijnen vermeld, in een tweede kolom het aantal Fast Ethernet-lijnen en in een derde kolom het aantal Giga Ethernet-lijnen. Voor de lokale lijnen bestaat het koppel uit tweemaal dezelfde LEX.
2. In een kolom wordt aangeduid of de lijnen lokaal zijn om ze dan al dan niet in beschouwing te nemen.
3. De Lambert-coördinaten van elke LEX worden geregistreerd op een afzonderlijk rekenblad.
4. De afstand tussen de elementen van elk koppel wordt berekend op basis van de Lambert-coördinaten van de LEX'en.
5. Die afstand bepaalt de retailprijs van toepassing. Gezien de moeilijkheid om de korf te wegen volgens de werkelijk toegekende kortingen op elke lijn en aangezien deze kortingen niet afhangen van de omvang van het project, gebeurt de berekening een keer zonder kortingen voor de lijnen en een tweede keer met de maximale korting voor alle lijnen.
6. Vervolgens wordt de langeafstandsprijs zoals bepaald in punt 40 van dit besluit toegepast op dezelfde lijnen (de toepassing van de verhouding van (*vertrouwelijk*) om de Belgacom-kosten terug te vinden en vervolgens van 50% om de OLO-kosten te bepalen vindt plaats in stap 14).
7. Voor elke LEX wordt de te gebruiken POP van de OLO bepaald in een afzonderlijk rekenblad dat voor elke LEX vermeldt wat de meest nabije collocatie is om de laagst mogelijke prijs te kunnen genieten.
8. De POP van de OLO's wordt bepaald voor uiteinde A.
9. De afstand tussen die POP en de LEX van het uiteinde wordt berekend op basis van de Lambert-coördinaten.
10. De prijs van het partial circuit van BROTSoLL wordt toegepast op die afstand, met de duurzame korting, een coëfficiënt van 50% wordt toegepast wanneer de POP over eigen toegangsvezel van de virtuele OLO beschikt.
11. Dezelfde stappen worden gevolgd voor uiteinde B.
12. Het aantal eigen-vezeluiteinden wordt berekend.
13. Per koppel worden alle bedragen opgeteld.
14. Op de lange afstand wordt een coëfficiënt toegepast van (*vertrouwelijk*) om van de prijs naar de kosten over te schakelen. Vervolgens wordt dat bedrag gedeeld door twee om het bedrag van de OLO te verkrijgen.
15. Op het aantal toegangsvezels worden de maandelijkse kosten van de toegangsvezel van het BROTSoLL-model toegepast; die kosten variëren naargelang van de duur van het contract.