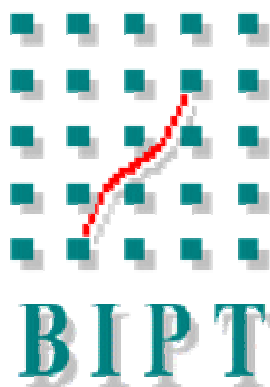


**REACTIES OP DE PRECONSULTATIE
VAN MAART TOT MEI 2003**



De reacties van de ondernemingen uit de sector zijn in dit document samengebracht. De daarbij geuite standpunten zijn die van de reagerende ondernemingen. Het opnemen van een reactie in dit document houdt niet in dat het BIPT de inhoud van die reactie onderschrijft.

1 WOORD VOORAF

1.1 Conventies, referenties en afkortingen

1.1.1 Inhoud van dit document

1 In dit document staat de commentaar van de ondernemingen op de marktdocumenten gegeven in het kader van de preconsultatie van februari en maart 2003.

Dit document kan het beste gelezen worden samen met de marktdocumenten MA, M1-2, M3-6, M7, M8-10, M11-12, M13-14, M15-16 en M17, die te vinden zijn op de BIPT website.

1.1.2 Conventies

2 In een genummerde alinea staat de commentaar van een onderneming. Waar dat logisch leek, is de commentaar ingekort, is er verwezen naar gelijklopende opmerkingen in andere hoofdstukken of zijn bepaalde termen in overeenstemming gebracht met de in dit rapport gebezigde terminologie.

1.1.3 Vertrouwelijk

3 Vertrouwelijkheidshalve is de naam van de reagerende onderneming niet vermeld. Ook informatie, die als vertrouwelijk beschouwd kan worden, is niet opgenomen.

1.1.4 Referenties

4 Naar onderstaande documenten wordt verwezen in de tekstmarge door middel van de vetgedrukte naam tussen vierkante haakjes.

- ? Richtlijn 92/44/EEG van de Raad van 5 juni 1992 betreffende de toepassing van Open Network Provision (ONP) op huurlijnen, PB L 165 van 19-6-1992, blz. 27, gewijzigd bij Beschikking 94/439/EG van de Commissie van 15 juni 1994, de Richtlijn 97/51/EG van het Europees Parlement en de Raad van 6 oktober 1997 en de Beschikking 98/80/EG van de Commissie van 7 januari 1998 [**REEG92/44**]
- ? Case 322/81 Nederlandse Banden-Industrie Michelin v Commission [1983] ECR 3461, [1985] 1 CMLR 282 [**Case 322/81**]
- ? De ontwikkeling van de mededinging op de markt voor lokale toegang – Publieke Consultatie – 1 april 2000 – 1 juli 2000 – BIPT – 31 maart 2000 [**PCLokaal**]
- ? Working Document on the Initial Findings of the Sector Inquiry into Mobile Roaming Charges – European Commission DG Competition – Brussel, 13 december 2000 [**WDInitFind**]
- ? 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; Brussel, 11 juli 2002 [**RSAnalyse**]
- ? Richtlijn 2002/19/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake de toegang tot en interconnectie van elektronische-communicatienetwerken en bijbehorende faciliteiten (Toegangsrichtlijn) Publicatieblad L 108 van 24-04-2002 blz. 0007-0020 [**Toegangsrl**]
- ? 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) Publicatieblad L 108 van 24-04-2002 blz. 0033-0050 [**Kaderrichtlijn**]
- ? BIPT Mededeling van 24 juni 2002 inzake het marktonderzoek in de context van de SMP bepaling op de markt van de huurlijn; Brussel, 24 juni 2002 [**BIPT0206**]

- ? Commentaire de l'IBPT sur le projet de Recommandation de la Commission sur les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques; Brussel, oktober 2002 [**ComIBPTRecom**]
- ? Voorontwerp van wet betreffende elektronische communicatie; Brussel, oktober 2002 [**VO02/10**]
- ? Aanbeveling van de Commissie van 11/02/2003 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronische communicatiesector 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 - (Publicatieblad 2003 L114) - Brussel, 11 februari 2003 [**Aanbeveling**]
- ? Toelichting bij de Aanbeveling van de Commissie van 11/02/2003 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronische communicatiesector 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 - (Publicatieblad 2003 L 114) - Brussel, 11 februari 2003 [**Toelichting**]
- ? Achtste verslag van de Commissie over de tenuitvoerlegging van het pakket tele-communicatieregelgeving [**Implement8**]
- ? Belgacom Reference Interconnect Offer for licensed Telecommunications Operators – Valid from 01/01/03 to 31/12/03 – Brussel, 10 januari 2003 [**BRIO2003**]
- ? MA Algemeen Marktdocument Algemene Opmerkingen – BIPT, Brussel, 14 maart 2003 [**MA**]
- ? OFTEL Review of the fixed geographic call termination markets – Consultation document – 17 March 2003 [**OTRvGeoTerm**]
- ? OFTEL Review of Competition: Mobile Access and Call Origination – A consultation held by the Director General of Telecommunications – 11 April 2003 [**OTRvMACO**]
- ? OFTEL Review of the Wholesale Broadband Access Market – A consultation document issued by the Director General of Telecommunications – 28 April 2003 [**OTRvBroAcc**]
- ? M7 Specifiek Marktdocument Markt 7 – BIPT, Brussel, 26 maart 2003 [**M7**]
- ? M3-6 Specifiek Marktdocument Markten 3 tot 6 – BIPT, Brussel, 18 april 2003 [**M3-6**]
- ? M8-10 Specifiek Marktdocument Markten 8, 9 en 10 – BIPT, Brussel, 8 mei 2003 [**M8-10**]
- ? M11-12 Specifiek Marktdocument Markten 11 en 12 – BIPT, Brussel, 15 april 2003 [**M11-12**]
- ? M13-14 Specifiek Marktdocument Markten 13 en 14 – BIPT, Brussel, 9 april 2003 [**M13-14**]
- ? M15-16 Specifiek Marktdocument Markten 15 en 16 – BIPT, Brussel, 9 april 2003 [**M15-16**]

1.1.5

Afkortingen

- 5 Waar mogelijk worden Engelse afkortingen gebruikt, waarmee de meesten het best vertrouwd zijn.
- | | |
|-------|---|
| 1SS | One-stop-shopping: een leverancier zorgt voor het nationale en internationale gedeelte van een huurlijn |
| 2S | 2 Suppliers: twee leveranciers leveren een internationale huurlijn |
| a. | alineia |
| AA | Access Area |
| AAP | Area Access Point |
| ADSL | Asymmetric Digital Subscriber Line |
| BSS | Base Station System |
| CAMEL | Customized Application for Mobile Enhanced Logic |
| CLI | Calling Line Identification |
| CPS | Carrier PreSelect |
| CS | Carrier Select |

EAA	Extra Access Area
EBIT	Earnings Before Interest and Taxes
EBITDA	Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortisation
EBT	Earnings Before Taxes
EC	Europese Commissie
ERG	European Regulators' Group
FNO	Fixed Network Operator (vaste netwerkaanbieder)
FP	Free Profession (classificeringscode)
GPRS	General Packet Radio Service
IAA	Intra Access Area
IAO	Indirect Access Operator
IMEI	International Mobile Equipment Identity
IO	Incumbent Operator (gevestigde exploitant)
IOT	Inter-Operator Tariff
IRG	Independent Regulators' Group
ISDN	Integrated Service Digital Network
LAP	Local Access Point
LTR	Local Transmission Room
Max	Relevante markt x (x = 1..18)
MNO	Mobile Network Operator (mobiele netwerkaanbieder)
MVNO	Mobile Virtual Network Operator
Mxx	Marktdocument xx (xx = A, 1-2, .. 17)
NACE	National Industry Code (classificeringscode)
NO	Network Operator (netwerkaanbieder)
NRA	National Regulatory Authority (Nationale Reguleringsinstantie)
NRI	Nationale Reguleringsinstantie
OLO	Other Licensed Operator (alle exploitanten behalve IO)
OTA	Over the Air (programming op afstand)
p.	pagina
POI	Point of Interconnection (interconnectiepunt)
PRA	Primary Rate Access
PSTN	Public Switched Telephone Network
rec.	recital
SIM	Subscriber Identity Module
SLA	Service Level Agreement
SLU/LLU	Subloop unbundling/local loop unbundling
SMS	Short Message Service
SOHO	Small Office Home Office
SSNIP	Small but Significant Non-Transitory Increase of Price
TAC	Type Approval Code (een onderdeel van de IMEI)
v.	voetnoot
VoATM	Voice over ATM
VoIP	Voice over IP
VPN	Virtual Private Network
vs.	versus (tegen)
WAP	Wireless Application Protocol
ZTR	Zonal Transmission Room

2 ALGEMEEN MARKTDOCUMENT MA

2.1 MA Algemene opmerking

De sector maakte de volgende opmerking:

- 6 Het produceren van het cijfermateriaal is een zeer complexe en arbeidsintensieve taak. Niet alle door het BIPT gewenste gegevens kunnen door de ondernemingen volledig of in de gevraagde gedetailleerdheid worden geleverd.

Uit de bezorgdheid over de homogeniteit en de vergelijkbaarheid van de verstrekte gegevens wordt er dan ook op aangedrongen om een voorafgaande vergadering te beleggen zodat met het BIPT afspraken gemaakt kunnen worden in verband met de structuur en de juiste interpretatie van de gevraagde gegevens.

2.2 MA2 Juridische onderbouw

2.2.1 MA2.1 Marktanalyse gebaseerd op het mededingingsrecht

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 7 Met betrekking tot de Europese regelgeving:

- ? ex ante regulering is pas verantwoord als het mededingingsrecht niet toereikend is;
- ? de criteria – structurele toegangsbarrières, geen evolutie naar een concurrerende markt en het tekortschieten van het mededingingsrecht – moeten cumulatief toegepast worden;
- ? de maatregelen moeten zorgvuldig afgewogen worden, evenredig en gerechtvaardigd en afhankelijk van het vastgestelde marktprobleem;
- ? de maatregelen moeten noodzakelijk zijn en zo min ingrijpend mogelijk.

Met betrekking tot het Belgische Voorontwerp wordt erop aangedrongen dat de Belgische wetgeving een getrouwe omzetting moet zijn van de Europese Richtlijnen en -snoeren en de volgende commentaar geleverd:

- ? de maatregelen die getroffen zullen worden op grond van de artikelen 69 tot 77 moeten objectief, redelijk, gebaseerd op vastgestelde problemen, evenredig en gerechtvaardigd zijn;
- ? wijzigingen aan referentieaanbiedingen moeten ingegeven zijn door een reële markt-vraag;
- ? kostenoriëntering moet een redelijke recuperatie van investeringen mogelijk maken;
- ? met betrekking tot artikel 77 wordt er gesteld dat maatregelen opgelegd moeten worden na een goedkeurend advies van de Raad voor de Mededinging.

2.2.2 MA2.3 Criteria

De sector maakte de volgende opmerking:

- 8 Het begrip “waarschijnlijk” in onderstaande tekst vereist een verduidelijking:

RSAnalyse a. 75 [...] Ondernemingen met een marktaandeel van maximaal 25 % hebben waarschijnlijk geen (individuele) machtspositie op de betrokken markt. [...]

Het zou beter vervangen worden door het wettelijk duidelijk omschreven begrip “vermoedelijk”.

2.2.3 MA2.4 Prospectieve marktanalyse

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 9 Er moet bovendien verwezen worden naar alinea 27 van de Kaderrichtlijn. Daarin staat:

Kaderrichtlijn al 27 Het is essentieel dat ex ante regulerende verplichtingen alleen worden opgelegd wanneer er geen daadwerkelijke mededinging is [...] en wanneer nationale rechtsmiddelen en de middelen van het communautaire mededingingsrecht ontoereikend zijn om het probleem op te lossen. [...]. Bij een analyse van daadwerkelijke mededinging moet onder meer worden onderzocht of de markt in de toekomst concurrerend zal zijn en dus of een eventueel gebrek aan daadwerkelijke mededinging blijvend is.

Bovendien staat op dezelfde plaats dat nieuwe markten niet gereguleerd moeten worden:

Kaderrichtlijn rec 27 [...] In deze richtsnoeren moet ook worden ingegaan op de problematiek van nieuwe markten waar de feitelijke marktleider waarschijnlijk een groot marktaandeel zal hebben, maar niet dient te worden onderworpen aan ongerechtvaardigde verplichtingen.

- 10 Er wordt een bezwaar geuit tegen de formulering:

RSAnalyse a. 20 [...] De [NRA]'s dienen bij hun analyse rekening te houden met gegevens wanneer dergelijke gegevens relevant zijn voor de ontwikkelingen van de markt in de nabije toekomst.

en er wordt gesteld dat de NRA's **verplicht** zouden moeten zijn om met gegevens uit het verleden rekening te houden.

RSAnalyse a. 71 “Het feit dat de oorspronkelijke prognoses van een NRI in een bepaalde zaak uiteindelijk niet uitkomen, betekent niet noodzakelijk dat haar besluit ten tijde van de vaststelling ervan niet in overeenstemming met de richtlijn was”.

2.2.4 MA2.5.1 Europese regelgeving

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 11 De uitdrukking “een ongegronde voorkeur voor eindgebruikers” vereist een verduidelijking.

Ook wordt de vraag gesteld of het kostentoerekeningsmodel, waarvan er sprake is in dit hoofdstuk, aan iedereen opgelegd kan worden of alleen aan de vaste netwerkexploitanten.

- 12 De nieuwe Europese Richtlijnen beantwoorden aan de wil om tot een geharmoniseerde toepassing van de regels binnen Europa te komen. Het zou een onrechtvaardige discriminatie zijn als ieder land dat op een andere manier zou invullen. De NRA's moeten dus in het voetspoor van de EC treden om door harmonisering tot een geüniformeerde markt te komen.

Er wordt dan ook de vraag gesteld hoe dat punt binnen de ERG en de IRG behandeld wordt en hoe men daar denkt tot een over heel Europa gelijkvormige uitvoering van de regels te komen.

Die harmonisering wordt echter niet in het marktdocument MA behandeld.

2.2.5 MA2.5.2 Belgische wetgeving

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 13 In het marktdocument staat de tekst:

MA, p.7 Artikel 71 voorziet in de mogelijkheid om een verplichting tot non-discriminatie met betrekking tot de toegang op te leggen.

Het is niet duidelijk wat er onder deze verplichting wordt verstaan.

- 14 Naar aanleiding van de volgende tekst in het marktdocument MA;
 MA, p.8 Artikel 77 heeft het over bijkomende verplichtingen die opgelegd kunnen worden [...]. Die maatregelen kunnen betrekking hebben op:
 het aanpassen van abnormaal hoge of abnormaal lage prijzen.
 wordt de vraag gesteld wie bepaalt of tarieven abnormaal hoog of laag zijn.
- 15 Doordat 24 juli 2003 als omzettingsdatum voor de Europese richtlijnen niet gehaald zal worden, rijzen er vragen over wettelijke, administratieve en operationele aspecten. Zo is er onzekerheid over de beroepsprocedures, de omzetting van de Europese regelgeving in Belgisch recht. Men weet nu niet of de nieuwe marktanalyses volgens de wettelijk vereiste procedures en modaliteiten gehouden worden en men loopt kans dat een marktspeler het analyseproces blokkeert door in te roepen dat een Europese richtlijn niet volledig is omgezet.
- 16 In het marktdocument wordt de rol van de Mededingingsautoriteit niet verduidelijkt.

2.2.6 MA2.6 Vertrouwelijkheid

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 17 In het verleden zijn er nooit problemen geweest met de vertrouwelijkheid van de toevertrouwde gegevens, maar de vraag kan gesteld worden of dat ook in de toekomst zo zal zijn.
- 18 In MA staat:

MA 2.6 Het BIPT behoudt zich het recht voor om op wholesale-markten met betrekking tot de gegevens omtrent transacties tussen twee operatoren A en B, de gegevens van A te vergelijken met die van B en als er een significant verschil is, operator A te confronteren met de betreffende gegevens van B en omgekeerd.

Welke methode denkt het Instituut te gebruiken als er een dergelijk significant verschil vastgesteld wordt tussen de opgaven van verschillende respondenten?

2.3 MA3 Lijst van relevante markten

2.3.1 MA3.1 Lijst van relevante markten zoals gedefinieerd door de Commissie

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 19 Marktanalyses moeten vaststellen of een markt concurrerend is. Een eerste etappe in het aanwijzen van SMP-bedrijven is het identificeren van markten waarop zulke problemen zich kunnen voordoen.
 Het is daarom merkwaardig dat Ma16 dus deel uitmaakt van de relevante markten, aangezien er op die markt voldoende concurrentie is. De Commissie verwacht immers dat die markt bij een herziening van de Aanbeveling niet meer opgenomen zal worden. Ook het BIPT heeft in zijn reactie van 29 juli op de Aanbeveling van de Commissie gesteld:

MD020730 p.1 Wat de in 12 geïdentificeerde markt betreft (access and call origination on public mobile telephone networks), betreurt het Instituut dat wat daar onder valt (MVNO, service providers, Sim Box, ...?) niet meer is verduidelijkt in de memorie van toelichting van de aanbeveling. [...] Het BIPT meent immers dat de toepassing van het vigerende regelgevend kader niet zou betekenen dat de levering van die diensten specifiek wordt opgelegd. **De in 12 geïdentificeerde**

markt lijkt daarom voor België niet relevant en het Instituut vraagt zich af hoe het dan de analyse ervan al of niet zal moeten uitvoeren. [...]

Een strikte toepassing van ex-ante verplichtingen ten aanzien van operators die door een innoverende aanpak van dienstverlening en prijzen een sterke marktpositie hebben verworven, zou hun ontwikkeling in de weg kunnen staan zonder dat de eindgebruikers daarvan profiteren. Een groot individueel marktaandeel zou niet automatisch tot ex-ante verplichtingen moeten leiden omdat een groot marktaandeel ook verworven kan worden op een concurrerende markt. Belangrijker is de vraag of het ontbreken van daadwerkelijke mededinging blijvend is en of een onderneming zich onafhankelijk van zijn concurrenten, klanten en consumenten kan opstellen. De doelstelling van het nieuwe kader is niet te vermijden dat een onderneming een sterke marktpositie verwerft door commercieel succesvol te opereren door een verstandige, innoverende en doeltreffende aanpak maar door machtsmisbruik ex-post te bestrijden.

Het zou dus contraproductief en tegen de geest van het nieuwe kader zijn om markten te willen reguleren die zich al altijd als normaal concurrerende markten ontwikkeld hebben.

De markt van de internationale roaming is in volle ontwikkeling. De EC moet binnenkort een studie af hebben over de mobiele-roamingstarieven. Het loont de moeite de resultaten van die enquête af te wachten, zoals trouwens ook Oftel doet (zie Oftel management plan 2003-04, p.33).

Het bedrijf stelt verder dat het ex-ante reguleren van een wholesale markt alleen geschikt geacht wordt als een maatregel om een gebrek aan concurrentie op een gerelateerde retailmarkt op te heffen. Niet de wholesale-markten zullen onderzocht worden maar wel de overeenstemmende retail-markten.

- 20 Een onderneming stelt voor om naast de door de Commissie in de Aanbeveling gedefinieerde markten ook de volgende te analyseren:
- ? Wholesale inkomend internationaal verkeer met een opsplitsing tussen vast en mobiel;
 - ? Wholesale uitgaand internationaal verkeer met een opsplitsing tussen vast en mobiel;
 - ? Internationale doorgiftemarkt met een opsplitsing tussen vast en mobiel.

2.3.2 MA3.3 Afwijkende markten

De sector maakte de volgende opmerking:

- 21 De vraag rijst of het clusteren van markten geen vorm van segmentering is die aan de EC en de overige NRA's moet worden voorgelegd.

2.3.3 MA3.4 Afbakening van de verschillende markten

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 22 Een onderneming maakt een onderscheid tussen residentiële klanten, SOHO, KMO en Corporate klanten. SOHO klanten zijn zelfstandigen, vrije beroepen en bedrijven met minder dan 4 werknemers. Haar computersysteem biedt hen niet de mogelijkheid met het BTW-nummer te werken.
- 23 Een onderneming heeft alleen direct contact met zakelijke klanten. Resellers zijn zakelijke klanten die de particuliere markt kunnen bedienen zodat bij het beoordelen van bepaalde parameters enige omzichtigheid in acht genomen moet worden.
- 24 Niet alle ondernemingen gebruiken het BTW nummer om een onderscheid te maken tussen de zakelijke en particuliere markt. Een onderneming heeft wel twee klantgerichte afdelingen: particuliere klanten worden geholpen door de ene

afdeling, zakelijk klanten door de andere. De scheiding tussen die klantengroepen verschilt ook van die welke door het BIPT wordt voorgesteld: de particuliere klanten omvatten bovendien ook zelfstandigen, het midden- en kleinbedrijf.

Uit zijn bestaande kostenmodellen kan die onderneming niet alle kosten toerekenen aan een bepaalde markt.

- ? er is van de twee kostenmodellen die het bedrijf hanteert, slechts een dat de kosten toerekent per afdeling;
- ? er zijn slechts twee afdelingen die voor een bepaalde groep klanten werken, de overige niet; toewijzing van de niet direct toewijsbare kosten moet dus met een arbitraire sleutel geschieden;
- ? ook binnen de klantgerichte afdelingen worden er activiteiten verricht ten behoeve van de andere afdeling.

Naar de toekomst toe, kan het kostenmodel wel zo gewijzigd worden dat het rekening houdt met het BTW-nummer van de klanten. Dat vergt echter een belangrijke inzet van mensen, computerprogrammatuur en financiële middelen.

25 Naar aanleiding van de vraag

MA 3.4.1a Als u als operator het BTW-nummer gebruikt om een onderscheid te maken tussen particuliere en zakelijke klanten, hebt u dan een oplossing voor voornoemd grijs gebied (kleine bedrijven en overheidsdiensten) en zo ja, welke?

antwoordt een onderneming dat dat grijze gebied allesbehalve verwaarloosbaar is omdat het geraamd wordt op ongeveer 3 pct van de totale omzet.

Andere criteria om het onderscheid te maken tussen zakelijke en particuliere klanten is de **NACE**-code (National Industry Code) en de **FP**-code (Free Profession). Die hebben het voordeel duidelijk de zakelijke klant te identificeren, ook die zonder BTW-nummer. Zij zijn bovendien algemeen bekend en beschikbaar en kunnen dus door alle ondernemingen toegepast worden. Er hoeven dan ook geen andere onderscheidingscriteria toegepast te worden.

26 Een onderneming vraagt zich in de eerste plaats af op welke juridische basis het BIPT steunt in haar keuze voor die administratieve scheidingslijn. Zelf gebruikt zij het BTW-nummer maar een oplossing voor het grijze gebied heeft zij niet. Zij twijfelt eraan of het mogelijk is om één uniforme oplossing voor te stellen gezien de eigenheid van elke onderneming.

27 Naast het BTW-nummer, dat niet in 100% van de gevallen tot het gevraagde resultaat leidt, wordt voorgesteld om een eenvoudig criterium in te voeren zoals een maandelijkse vergoeding van € 250 (exclusief BTW), een economisch criterium.

2.3.4 MA3.5 Mogelijke geografische segmentering

De sector maakte de volgende opmerkingen:

28 De vraagsubstitutie een rol hoort te spelen in het bepalen van de geografische segmentering. Bepaalde producten worden in het ene taalgebied wel gevraagd, in het andere niet.

Ook de technische reikwijdte van een netwerk en juridische en administratieve bepalingen horen meegenomen te worden bij het afbakenen van een geografisch marktsegment.

29 De relevante markt voor alle markten van telefonie en internet is de Belgische nationale markt. Conform de Europese regelgeving zijn de concurrentieomstandigheden in België op vlak van telefonie en internet nagenoeg homogeen en onderscheiden van de aangrenzende gebieden waar de concurrentieomstandigheden

significant verschillend zijn. Ook de licenties zowel voor spraak, data en infrastructuur hebben een nationaal bereik.

Een dergelijke aanpak is bevestigd door tal van beslissingen op Europees niveau (*Telia/Telenor* van 13-10-1999, *Albacom/BT/ENI/Mediaset* in OJ L369/8 en *Atlas* in OJ L239/23). Hetzelfde principe is gehuldigd in de zaak *Alsatel vs. Novasam* waarbij de rechtbank tot het besluit kwam dat niet de Elzas maar heel Frankrijk als relevante markt aangezien moest worden.

Sinds de komst van de kabel zijn de prijzen voor de vaste telefonie met ongeveer de helft gedaald, niet alleen voor de consumenten in Vlaanderen maar ook voor die van Brussel en Wallonië. Dat bewijst dat de telefoniemarkt zich als een nationale markt gedraagt.

- 30 Beleidsmatig is het niet interessant om de geografische markt op te delen. Bovendien worden de licenties aan ondernemingen toegekend op nationale basis voor het gehele grondgebied en worden de prijzen voor de meeste markten de facto nationaal bepaald zonder enige variatie per geografisch gebied. In het algemeen kan gesteld worden dat de concurrentieomstandigheden in België op vlak van telefonie en internet gelijk of nagenoeg homogeen zijn en onderscheiden van de aangrenzende gebieden waar de concurrentieomstandigheden significant verschillend zijn.

2.4 MA5 Indicatoren

De sector maakte de volgende opmerking:

- 31 Uit de Europese Richtlijnen en het Belgische voorontwerp wordt begrepen dat er verschillende etappes zijn in het analyseproces. In het voorontwerp, zoals het aan de sector was voorgesteld, stond:

VO, art. 68 § 1 Na elke bepaling van de relevante markten overeenkomstig artikel 67, of wanneer de omstandigheden het rechtvaardigen, voert het Instituut een analyse van de relevante markten uit om te bepalen of zij daadwerkelijk concurrentieel zijn.

Deze fase, het bepalen of een markt concurrerend is, is bepalend voor de verdere voortgang van de analyse. Op grond van het resultaat van deze eerste fase gaat de NRA over tot het aanwijzen van ondernemingen met een aanmerkelijke marktmacht.

2.4.1 MA5.1.1 Prospectieve beoordeling

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 32 Een voldoende lange referentieperiode is nodig om een trend te kunnen berekenen: vier of vijf jaar is aangewezen om de marktdynamiek te kunnen doorgronden. Gegevens zouden dus minimaal vanaf 1999 opgevraagd moeten worden, zoals dat trouwens wordt gedaan door Oftel en ComReg. Zich baseren op de gegevens van de afgelopen twee jaar is onvoldoende om een duidelijke trend te kunnen berekenen. Bovendien zijn kwartaalgegevens veel gevoeliger voor seizoensfluctuaties en worden er soms door de financiële afdeling gegevens bijgesteld zonder zich iets van de kwartaalgrenzen aan te trekken. Een onderneming is er dan ook voorstander van om het jaar als basisperiode te nemen en gegevens over meer jaren te vragen.

De omzetting van de richtlijnen in nationaal recht, de implementatie van de procedures, de uitgebreidheid van de analyses zullen veel tijd vragen. Om te vermijden dat maatregelen getroffen worden die spoedig achterhaald zullen zijn, moet er twee jaar vooruit gekeken worden, tot 2005.

33 8 waarnemingen zijn wellicht noodzakelijk om een goede voorspelling te maken, maar voor ondernemingen zal het moeilijk of zelfs onmogelijk zal zijn om die 8 waarnemingen te leveren.

34 Bij het berekenen van een trend dient zeer voorzichtig omgesprongen te worden met de cijfers in de eerste jaren van de liberalisering en die van nieuwkomers op de markt. Veel van die ondernemingen waren immers verplicht onder hun kosten te werken (vandaar hun negatieve EBITDA en EBIT). De groeicijfers van de eerste jaren extrapoleren is dus niet evident.

Een groot deel van de gevraagde cijfers kan pas sinds 2002 Q2 worden aan-geleverd.

2.4.2 MA5.1.2 Lijst van de te onderzoeken indicatoren

De sector maakte de volgende opmerking:

35 Naar aanleiding van de regel:

MA, p. 16 In de Richtsnoeren 2002/07 staan een aantal indicatoren waarmee onder andere rekening gehouden kan worden.

vraagt een bedrijf zich af wat het BIPT verstaat onder “onder andere” en of het niet meer rechtszekerheid zou hebben geboden als er een exhaustieve opsomming had gestaan.

2.4.3 MA5.1.2.2 Gezamenlijke machtspositie van ondernemingen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

36 Naar aanleiding van de tekst in het marktdocument MA “Die komt vooral voor op markten met bepaalde kenmerken”, wordt de vraag gesteld of aan die kenmerken cumulatief voldaan moet worden.

37 De volgende indicatoren worden voorgesteld:

- ? het ontbreken van actieve concurrentie met andere middelen dan alleen maar prijs-zetting, zoals het nastreven van consumententevredenheid; de reclame-uitgaven, imagovorming, diversificatie van het aanbod;
- ? barrières waardoor de eindgebruiker niet gemakkelijk van leverancier kan veranderen, waarin de “churn” en de overstapkosten een inzicht kunnen geven;
- ? benchmarking: het vergelijken van Belgische prijzen, consumententevredenheid met die van andere landen.

2.4.4 MA5.1.4 Conventies inzake tabellen

De sector maakte de volgende opmerking:

38 Het onderscheid tussen de tabellen die een onderneming als leverancier moet invullen en die welke zij als afnemer moet invullen, is niet duidelijk genoeg.

2.4.5 MA5.2 Bespreking van indicatoren

De sector maakte de volgende opmerking:

39 Een nieuwe indicator wordt voorgesteld, die ook door Ofstel gehanteerd wordt: Resultaten van consumenten-enquêtes die wijzen op een concurrerende markt zoals:

- ? consumenten die “beter af” blijken te zijn dan consumenten onder soortgelijke economische omstandigheden;
- ? een wijde waaier van diensten die gemakkelijk toegankelijkheid zijn voor consumenten;

- ? consumententevredenheid over de kwaliteit van de dienstverlening;
- ? prijzen die grotendeels gebaseerd zijn op de kosten (m.a.w. geen langdurig overdreven winsten).

2.4.6 MA5.2.1.1 Marktaandeel

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 40 Al klopt het dat de Commissie heeft gesteld dat er sprake kan zijn van een machtspositie bij een marktaandeel van 40-45 % of zelfs lager, tot nu toe is er in de mededingingsrechtspraak slechts één soortgelijk geval, namelijk de zaak Virgin vs. British Airways waarin British Airways met 39,7 % in een machtspositie werd bevonden.

Het bevinden van een machtspositie kan ook beïnvloed worden door de structuur van de markt:

Case 322/81, annex 3 One particular issue in any investigation of alleged dominance, particularly where a firm has a market share of less than 50 %, will be the relative market share of the alleged firm's nearest rivals. The smaller their shares, the likelier the Commission will be to hold that the largest firm is dominant.

Bovendien speelt ook de evolutie van het marktaandeel een rol, al moet er voorzichtig daarmee omgesprongen worden in een snel evoluerende markt, zoals dat is bevestigd in de Telia/Telenor/Schibsted zaak.

- 41 Het feit dat een exploitant met een groot marktaandeel op bepaalde markten marktaandeel verliest, hoeft niet uit te sluiten dat het BIPT die exploitant toch aanmerkt als SMP-exploitant. Volgens de rechtspraak vormt een zeer groot marktaandeel (> 50%) op zichzelf reeds het bewijs van een machtspositie (op uitsonderlijke omstandigheden na).

2.4.7 MA5.2.1.2 Totale omvang van de onderneming

De sector maakte de volgende opmerking:

- 42 Veel in België opererende ondernemingen zijn juridisch of economisch gelieerd aan op Europese of wereldschaal belangrijke bedrijven. De juridische structuur van zulke bedrijven mag niet uit het oog verloren worden bij het beoordelen van marktmacht. Op sommige markten, zoals die van de huurlijnen, treden sommige bedrijven op georganiseerd in "business units" of als aparte juridische entiteiten.

2.4.8 MA5.2.1.2 Controle over niet gemakkelijk te reproduceren infrastructuur

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 43 De aanleg of aanpassing van infrastructuur is een kostelijke aangelegenheid die niet zonder risico's is en waarvoor een onderneming een "vergoeding" wil krijgen. Een voorbeeld van een dergelijke aanpassing is het tweewegs-maken van het kabelnetwerk waarvan de kosten bijvoorbeeld drie keer zo hoog zijn als de aanleg van een nationaal dekkend gsm-netwerk.

De IO heeft de uitbouw van zijn netwerk kunnen bekostigen met belastinggelden, de overige onderneming hebben dat moeten doen met eigen kapitaal. Zoiets zou in de beoordeling meegenomen moeten worden.

- 44 In dit verband wordt verwezen naar het arrest Bronner (Oscar Bronner GmbH tegen Mediaprint Zeitungs GmbH) waarin de eiser in het ongelijk gesteld werd toen hij toegang vroeg tot de krantendistributieafdeling van zijn concurrent. Om te vermijden dat bedrijven niet meer investeren in infrastructuur en zo de concurrentie

op lange termijn gevaar loopt, moet een toegangsverplichting goed overwogen worden.

2.4.9 MA5.2.1.5 Een kopersmacht die een tegengewicht kan vormen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 45 De impact van de kopersmacht van de gevestigde exploitant kan moeilijk worden overschat. Dat blijkt nog maar eens uit het 8^{ste} implementatierapport van de EC:

Implement8, p. 24 Er bestaat nog steeds zorg over het feit dat de kosten die nieuwe marktdeelnemers in rekening kunnen brengen voor het termineren van omroepen in hun vaste netwerken soms op reciprociteit worden gebaseerd (Denemarken, Duitsland, Spanje, Italië), ondanks dat op hen het kostenoriënteringsbeginsel niet van toepassing is en zij niet noodzakelijk een soortgelijke interconnectiedienst bieden. Voorts wordt beweerd dat de interconnectietarieven voor nieuwe marktspelers discriminerend zijn als deze worden vergeleken met wat de IO's elkaar onderling in rekening brengen (Finland). Hieruit blijkt dat eveneens misbruik van een dominante positie door de IO's als kopers van interconnectiediensten moet worden voorkomen.

- 46 De rol van de kopersmacht op een markt waarop de aanbieder een monopolie heeft is onduidelijk. Immers, door de monopoliepositie speelt geen enkel ander criterium nog een rol.

- 47 De kopersmacht die een tegengewicht kan vormen, zal meer spelen op de interconnectie- dan op de retail-markt.

De IO kan als koper van bijvoorbeeld de gespreksafgiftedienst op het netwerk van een individuele onderneming een grotere invloed uitoefenen op het prijs beleid van de leverancier van deze dienst dan in het omgekeerde geval.

Op de retail-markt kan het concept evenwel ook spelen. Zo zou de gevestigde exploitant een beroep kunnen proberen te doen op dit concept om te argumenteren dat de markt van de zakelijke klanten minder zou moeten worden gereguleerd. Immers, de grote zakelijke klanten zouden een grotere kopersmacht kunnen uitoefenen zodat de leverancier minder vrijheid heeft en de koper gemakkelijk zou kunnen overschakelen op een andere leverancier. Die redenering moet met de nodige omzichtigheid worden benaderd. Enerzijds kopen grotere klanten doorgaans ook veel complexere installaties zodat de beslissing tot overschakeling niet gauw genomen worden. Bovendien zullen grote klanten bij de IO een veel kleiner aandeel hebben in de totale inkomsten dan bij de OLO's

2.4.10 MA5.2.1.7 Diversificatie van het dienstenpakket

De sector maakte de volgende opmerking:

- 48 Een onderneming vraagt zich af of bij het bundelen van diensten individuele ondernemingen onder de loep worden genomen of ook groepen van ondernemingen.

2.4.11 MA5.2.1.8 Schaalvoordelen

De sector maakte de volgende opmerking:

- 49 Een onderneming vraagt zich af hoe het BIPT gaat beoordelen welk kostprijnsvoordeel een gevestigde exploitant met een groot klantenbestand heeft ten opzichte van nieuwkomers op de markt.

2.4.12 MA5.2.1.10 Distributie en verkoopnetwerk

De sector maakte de volgende opmerking:

- 50 Gaat het BIPT een onderscheid maken in haar beoordeling tussen unieke aan de onderneming gebonden verkooppunten en de zogenaamde multi-verkooppunten?
- 2.4.13 MA5.2.1.11 Potentiële concurrentie**
- De sector maakte de volgende opmerking:
- 51 Zal het BIPT alle concurrenten in de analyse opnemen of is de aandacht vooral gericht op de mobiele exploitanten?
- 2.4.14 MA5.2.2.2 Stagnerende of matige groei van de vraagzijde**
- De sector maakte de volgende opmerking:
- 52 In sommige gevallen is het terugvallen van de groei te wijten aan bedrijfsspecifieke problemen en niet aan de marktevolutie. De kabeltelefonie kende in 2002 een stagnering door de interconnectieproblematiek.
- 2.4.15 MA5.2.2.3 Geringe elasticiteit van de vraag**
- De sector maakte de volgende opmerking:
- 53 Het gemiddelde prijsniveau in Europa voor breedbandinternet is €50 à 60 per maand. Dat resulteert in penetratiecijfers onder de 10 %. In België is dat €40, wat leidt tot een penetratiecijfer van 18 %. Alleen in landen zoals Zuid-Korea waar men dank zij overheidssubsidies €30 per maand vraagt, liggen de penetratiecijfers nog hoger.
- 2.4.16 MA5.2.2.10 Geen tegengewicht aan koperszijde**
- De sector maakte de volgende opmerking:
- 54 Waarom is dit element niet verder uitgewerkt als het van groot belang is voor elk van de MNO's?
- 2.4.17 MA5.2.2.11 Geen potentiële concurrentie**
- De sector maakte de volgende opmerking:
- 55 De volgende technologieën zijn concurrenten voor breedbandverbindingen:
- ? huurlijnen, gebruikt om grote verbruikers aan te sluiten
 - ? fixed wireless broadband (WLL), die breedbanddiensten bij de klant brengt door middel van radiocommunicatie tussen een grondstation en een vaste ontvanger bij de klant;
 - ? mobiel/UMTS, de volgende generatie van mobiele communicatietechnologieën die de levering van breedbandcommunicaties voor mobiele toestellen zoals laptopcomputers en telefoons mogelijk zal maken;
 - ? satelliet, die een oplossing biedt die lijkt op WLL behalve dat het grondstation zich in de ruimte bevindt; veel satellietcommunicatiesystemen hebben de intentie om tweewegscommunicatie aan te bieden;
 - ? residential ethernet.
- 2.4.18 MA5.3 Algemene indicatoren**
- De sector maakte de volgende opmerking:
- 56 Een onderneming stelt dat het alle indicatoren kan leveren maar toch wil preciseren dat het de gegevens over Q_i pas kan leveren op het einde van Q_{i+1} .
- 2.4.19 MA5.3.1 Totale omvang van de onderneming**
- De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 57 De parameter van de geconsolideerde omzet of EBITDA is niet altijd representatief voor de financiële slagkracht van een bedrijf dat immers actief kan zijn in verschillende sectoren met onderling verschillende marges. Tevens geeft de EBITDA geen zicht op de schuldgraad of de uiteindelijke vergoeding van de risicodragers. De voorkeur gaat dan ook uit naar de EBIT of de EBT marge.
- 58 Een onderneming kan voor sommige criteria slechts twee officiële cijfers per jaar geven (omzet, EBITDA).
- 2.4.20 MA5.3.2 Gemakkelijke of bevoorrechte toegang tot kapitaalmarkt of financiële middelen**
- De sector maakte de volgende opmerkingen:
- 59 Een onderneming is van mening dat de ratio schuld/EBITDA toegevoegd moet worden.
- 60 Niet alle bedrijven kunnen de beursnotering geven.
- 61 Met “credit rating” moet zeer omzichtig worden omgesprongen gelet op het feit dat er verschillende soorten credit ratings bestaan. Bovendien kan de vraag gesteld worden of de credit rating van het moederbedrijf relevant is.
- 2.4.21 MA5.3.3 Diversificatie**
- De sector maakte de volgende opmerking:
- 62 Alle activiteiten op niet-relevante markten zouden in een groep ondergebracht moeten kunnen worden.
- 2.4.22 MA5.3.4 Sterk ontwikkeld distributie - en verkoopnetwerk**
- De sector maakte de volgende opmerkingen:
- 63 De onderneming interpreteert directe omzet als omzet gerealiseerd door eigen personeel. Ten aanzien van de uitsplitsing tussen directe en indirecte verkoop, kan die informatie alleen verschaft worden voor nieuwe klanten, niet voor bestaande.
- 64 Van de indicatoren op vlak van distributie- en verkoopnetwerk, lijkt hun de enige relevante indicator te zijn het aantal exclusieve verkooppunten. De overige indicatoren lijken hun niet relevant

3 MARKTDOCUMENT M1-2

3.1 M1-2:1.1 Inhoud van dit document

De sector maakte de volgende opmerking:

- 65 Een onderneming heeft bezwaar tegen de “cluster”-aanpak van het BIPT, waardoor nieuwe markten zouden worden gedefinieerd die niet voorkomen op de lijst van de relevante markten zoals die gedefinieerd zijn door de Europese Autoriteiten en daarom voorgelegd moeten worden aan de EC en de andere NRA's. Er wordt dus voorgesteld de EC en de andere NRA's hierover te raadplegen.

De particuliere en de zakelijke markt zijn twee aparte markten en zouden dus behandeld moeten worden in twee verschillende consultatie documenten. Door clustering zouden de essentiële verschillen tussen die twee markten verdwijnen, wat waarschijnlijk een juiste inschatting in de weg staat van de marktpositie van de gevestigde operator. Die beide markten moeten dus apart behandeld worden.

Het grijze gebied (openbare bedrijven en kleine zelfstandigen) op de grens tussen de twee markten wordt niet opgelost door clustering. Die onderneming bevestigt het bestaan van een grote groep klanten met een BTW-nummer maar die niet tot de zakelijke markt gerekend kunnen worden. De oplossing ligt in het toepassen van de mededingingswetgeving (met aandacht voor de feitelijke werkelijkheid) veeleer dan in het hanteren van concept uit de regulering.

3.2 M1-2:2 Marktdefinitie

3.2.1 M1-2:2.3 Productafbakening

De sector maakte de volgende opmerking:

- 66 Ten eerste is er een concurrentie van mobiele diensten van het type “mobiele netwerken met lokaal tarief op vaste locatie”. De klanten krijgen in een vaste omgeving van het gebouw gunstige lokale oproeptarieven die concurreren met de tarieven die van toepassing zijn vanaf vaste verbindingen. Die mobiele diensten zijn een direct alternatief voor de vaste verbindingen.

Ten tweede is er de concurrentie van de mobiele netwerken op de markt van de vaste aansluitingen voor particuliere klanten. Een groot deel van de klanten met een vaste lijn migreerde reeds naar het gebruik van een mobiele aansluiting en zegt de klassieke PSTN lijn op. Van alle huishoudens zijn er vandaag naar schatting 20% die alleen maar een mobiele aansluiting hebben. De markt van de toegang tot het openbare telefoonnetwerk op vaste locaties wordt sterk beïnvloed en bepaald door de evolutie in de mobiele markt. In toenemende mate wordt het mogelijk op een mobiele aansluiting naast spraak ook data te ontvangen en te verzenden, zodat ook voor datatoepassingen een vaste aansluiting geen vereiste meer is.

Het is dan ook belangrijk om de invloed van de mobiele markt en de technologische mogelijkheden van de mobiele netwerken te integreren in de evaluatie van de concurrentiesituatie op de markten 1 en 2 aangezien het gaat om substitutieproducten. Dat is een belangrijk element voor alle operators die actief zijn op deze markten. Op basis van de indicatoren voorgesteld in het specifieke marktdocument kan het BIPT hiermee geen rekening houden.

3.2.2 M1-2:2.3.1 Technologieën

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 67 Er zijn nog andere technologieën beschikbaar.
- ? Wireless Fix Services (WiFi);
 - ? Fibre support (“fibre to the homes”).
- 68 Om de verschillende technologieën te beschrijven, is het zinvol gebruik te maken van de OSI-architectuur met zijn 7 lagen.
- Op de onderste laag, de fysieke laag, kan men de volgende technologieën onderscheiden:
- ? koperen paar (koper);
 - ? hybrid fiber coax (HFC/coax);
 - ? hybrid fiber twisted pair (HFT);
 - ? glasvezel (glas);
 - ? ether.

In de drie bovenliggende lagen, de datalink-, netwerk- en transportlaag, kan men de volgende technologieën onderscheiden:

Technologie	Via	Opmerkingen
PDH	koper, coax, glas	aansluiting van PABX-en
SDH	koper, coax, glas	aansluiting van PABX-en
Frame Relay	koper, glas	aansluiting PABX-en privé netwerk via publiek nw
ATM	koper, glas	aansluiting PABX-en privé netwerk via publiek nw
xDSL	koper, HFT	aansluiting thuiswerkers op PABX bedrijf
Proprietary en DOCSIS modemsystemen	HFC	
ATM Passive Optical Networks	glas	
GSM en satelliet-telefonie	ether	substituut voor aansluiting van vaste toestellen
Punt-tot-punt-straalverbinding	ether	PDH, SDH, infrarood en laser (in volle ontwikkeling)
Punt-tot-multipunt-straalverbinding	ether	WLL, WiFi, DECT en Bluetooth (in volle ontwikkeling)
IP	alle	

Daarbovenop vindt men de telefoniediensten:

Technologie	Opmerkingen
PSTN	analoge telefoontoestellen en verbindingen tussen centrales
ISDN	digitale telefoontoestellen en verbindingen tussen centrales
Voice over Frame Relay	
Voice over ATM	
Voice over xDSL	
Voice over IP	H323, SIP, MGCP

3.2.3 M1-2:2.3.2 Telefoencellen

De sector maakte de volgende opmerking:

- 69 Het lijkt niet relevant voor deze studie om specifieke informatie te verstrekken in verband met telefoencellen en een studie te maken voor de markt van telefoencellen en wel om de volgende redenen:
- ? de telefoencellen worden reeds gereguleerd in een ander kader;
 - ? de telefoencellen worden ook in grote mate beïnvloed door de markt van de mobiele netwerken.

Het bedrijf stelt daarom voor die aansluitingen op te nemen in het geheel van Ma1.

3.2.4 M1-2:2.4 Marktpartijen

De sector maakte de volgende opmerking:

70 De rol van marktpartij C, de operator die SLU/LLU verleent, is niet duidelijk.

3.2.5 M1-2:2.4.1. Onderscheid tussen zakelijke en particuliere gebruikers

De sector maakte de volgende opmerking:

71 De voorgestelde scheidingslijn is in het voordeel van de IO.

3.2.6 M1-2:2.5 Geografische segmentering

De sector maakte de volgende opmerkingen:

72 Naast de geografische segmentering wordt een extra segmentering voorgesteld van de aansluitingen van het PRA-type. Er is namelijk vastgesteld dat er een grote concurrentie is op de markt van PRA-aansluitingen, gebruikt door grote zakelijke klanten op Ma2. Nieuwkomers die investeren in netwerken doen dat in eerste instantie op plaatsen waar een hoog rendement verwacht kan worden, zoals op industrieterreinen waar veel PRA-aansluitingen vereist zijn. Soms wordt de ISDN PRA zelfs gratis aangeboden wat aantoont dat er een grote concurrentie is op dat marktsegment.

73 Door het land op te delen in 8 stukken worden concurrerende en niet-concurrerende gebieden samengevoegd en wordt zo het doel van een opdeling van het grondgebied voorbijgeschoten. Er wordt dan ook voorgesteld om de nummerzones of zelfs de postcodes als segmenteringsbasis te gebruiken of, mocht zoiets onpraktisch zijn, dan zou de opdeling in “access areas” in elk geval aangevuld moeten worden door de grote stedelijke agglomeraties als extra geografische segmenten in te voeren.

Er dan ook een tussenoplossing voorgesteld waarbij het land opgedeeld wordt in 19 gebieden, gebaseerd op het netnummer en voor de grote agglomeraties op de postcode.

Relatie geografische segmenten en telefoonzone	
Geografische segmenten	Telefoonzone
Antwerpse agglomeratie	03
Brusselse agglomeratie	02+postcode
Vlaams-Brabant	02+postcode
Waals-Brabant	02+postcode
ex-AA Gent	052, 053, 054, 055
Gentse agglomeratie	09
ex-AA Kortrijk-Assebroek	051,057,058,059
Kortrijkse agglomeratie	056
Brugse agglomeratie	050
ex-AA Luik	019, 080, 085, 086, 087
Luikse agglomeratie	04
ex-AA Leuven-Hasselt	013, 014, 011, 012, 089
Leuvense agglomeratie	016
Mechelse agglomeratie	015
ex-AA Bergen-Charleroi	068,069,060,064,067
Bergense agglomeratie	065
Charleroise agglomeratie	071
ex-AA Namen	082, 083, 084, 061,063,010
Naamse agglomeratie	081

74 De voorgestelde segmentering, gebaseerd op het BRIO model, is in het voordeel van de gevestigde exploitant. Een landelijke benadering van de markt zou leiden tot verschillende resultaten voor alle betrokken partijen.

75 De voorgestelde splitsing per access area, zoals voorgesteld door het BIPT, is niet aanvaardbaar en is bovendien overbodig aangezien de relevante markt conform de toepassing van de principes van het mededingingsrecht (prijzen, licenties) nationaal is. De opsplitsing per access area is een interne segmentering eigen aan Belgacom, die niet door de andere netwerkexploitanten wordt gevolgd. Dat geldt niet alleen voor de markten 1 en 2 maar ook voor alle andere markten waarin die opsplitsing wordt voorgesteld. Veel respondenten zullen dan ook niet in staat zijn cijfers te produceren volgens die voorgeschreven geografische segmentering.

Het BIPT wordt dan ook verzocht om alleen cijfers op te vragen voor het gehele Belgische grondgebied.

76 Voor de meeste van de gevraagde statistieken is het niet mogelijk om de cijfers op te splitsen per access area. Dat zou naar de toekomst toe wel mogelijk zijn maar dat vergt een aanzienlijke investering in informatieverwerking waarbij het weinig uitmaakt of de segmentering per gemeente, telefoonzone of access area is.

3.2.7 M1-2:2.6 Maatregelen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

77 De CS/CPS-verplichting waarmee telecombedrijven toegang krijgen tot de eindgebruikers heeft een belangrijke invloed op de concurrentiegraad op de markten 1 en 2. Bij de marktanalyse zou daarmee degelijk rekening worden

gehouden. Er wordt betwijfeld of men daar met de voorgestelde indicatoren achter kan komen.

- 78 De doorverhuur van lijnen door telecombedrijven aan hun klanten wordt geen goed idee gevonden, aangezien er al alternatieven zijn zoals SLU/LLU of het aanleggen van eigen infrastructuur. De toegangsbarrières tot de markt, die al onder druk staat door de overschakeling op mobiele diensten, zijn al verlaagd, enerzijds door de nummerportabiliteit en anderzijds door CS/CPS. Het opleggen van de doorverhuur zou de markt alleen maar complexer maken zonder toegevoegde waarde voor de klant en ingaan tegen het streven om te komen tot infrastructuurconcurrentie.

3.3 M1-2:2 Marktdefinitie

3.3.1 M1-2:3.1.1 Marktaandeel

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 79 Telefooncellen worden niet relevant genoemd voor de studie van de markten 1 en 2.
- 80 Een onderneming preciseert welke informatie zij kan verschaffen. De klanten kunnen worden onderverdeeld in zakelijke en particuliere klanten op basis van het BTW-nummer, gecombineerd met de NACE en FP-code.

De klanten kunnen worden toegewezen aan de access areas maar tevens aan de onder 3.1.4 voorgestelde gebieden. Om die geografische opsplitsing mogelijk te maken moet er gebruik worden gemaakt van facturatiegegevens: er is dan een verschuiving in de tijd tussen de omzet en de volumegegevens: de omzet zal niet volledig overeenkomen met de volumes voor een bepaald kwartaal.

Over de beschikbaarheid van informatie:

- ? De onderneming houdt gedetailleerde gegevens alleen maar 26 maanden bij; mogelijks zal het dus niet in staat zijn om bepaalde gegevens te leveren voor het eerste of het tweede kwartaal van 2001.
 - ? Informatie vereist in het midden van een kwartaal is niet beschikbaar, wel op het einde van de maand of het einde van het kwartaal.
 - ? Het aantal nieuwe klanten is moeilijk te geven; het is ook niet duidelijk of het gaat om klanten die voordien nog geen contact hadden met de onderneming of klanten die wel andere producten van de onderneming afnamen; de relevantie van die informatie wordt trouwens ter discussie gesteld aangezien er al naar het aantal lijnen gevraagd wordt.
 - ? Het is niet duidelijk wat verstaan moet worden onder “opgezegde contracten”; klanten kunnen immers ook gedeeltelijk een contract opzeggen.
- 81 In de tabel worden de eigenlijke diensten (ISDN BA, ISDN PRA) vermengd met de gebruikte dragertechnieken (kabel, SLU/LLU, glasvezel, wireless). De aansluitingen zijn ofwel analoog ofwel digitaal en in het laatste geval hetzij BA, hetzij PRA; dat is tenslotte wat voor de klanten telt, niet over welk medium die verbinding tot stand komt. Een opsplitsing naar de eigenlijke diensten is voldeende.

Het begrip “klanten” is niet eenduidig. Moet een groot bedrijf met een aantal filialen als één klant beschouwd worden of elke vestiging als een aparte klant? Als een installatie als eenheid genomen wordt, kan zich wel het probleem voordoen dat een netwerkexploitant een installatie heeft in een gebouw waarop verschillende bedrijven aangesloten zijn. Het aantal PRA's en BA's kan wel gemakkelijk teruggevonden worden in de database van de switches.

Het geven van de klantenevolutie is eveneens een probleem. In de eerste plaats omdat het moeilijk is te definiëren wat een nieuwe klant is: vallen daaronder ook

nieuwe contracten met bestaande klanten? Opgezegde contracten worden soms vervangen door nieuwe contracten. De ondernemingen zijn doorgaans wel in staat het saldo te geven door op het einde van iedere periode het aantal klanten of contracten te tellen, maar niet de evolutie.

Vanaf een bepaald aantal gesprekken per periode, is het abonnementsgeld gratis. Ook met betrekking tot andere formules is de grens tussen gespreksvergoedingen en abonnementsgelden niet altijd duidelijke te trekken.

82 Een speciaal probleem vormen de doorverkopers. Sommige doorverkopers zijn actief op de particuliere markt, andere op de zakelijke.

83 Alleen vanaf Q2 2002 kunnen de gegevens per access area aangeleverd worden, daarvoor alleen gegevens voor het hele grondgebied; bovendien kan dat voor de aansluitingsvergoedingen en het abonnementsgeld alleen bij benadering.

3.3.2 M1-2:3.1.5 Controle over niet gemakkelijk te reproduceren infrastructuur

De sector maakte de volgende opmerkingen:

84 Over de beschikbaarheid van informatie:

- ? Het aantal actieve koper- en glasvezellijnen is alleen beschikbaar op het einde van het jaar en niet per geografisch segment.
- ? Ook het aantal verdeelpunten kan alleen maar per jaar gegeven worden.

85 Bij kabel is het zinvol een onderscheid te maken tussen eenwegs- en tweewegskabel.

De ondernemingen kunnen onmogelijk cijfermateriaal leveren voor investeringen in het aansluitnet.

Verdeelpunten, wirelesslijnen, koperlijnen, SLU/LLU zijn voor de meeste ondernemingen niet relevant.

Voor exploitanten van een glasvezelnet, is de scheiding tussen backbone en aansluitnetwerk zeer vaag. Vezels in dezelfde kabel kunnen enerzijds gebruikt worden voor de aansluiting van een klant en anderzijds voor de verbinding met een POP of Belgacom LEX.

86 Kabelondernemingen kunnen de volgende informatie verschaffen:

- ? Switchpunt: OK.
- ? Verdeelpunten: niet op hun netwerk van toepassing
- ? Actieve koperen lijnen: niet op hun netwerk van toepassing
- ? Actieve glasvezellijnen: OK indien aantal per locatie
- ? Wireless lijnen: niet op hun netwerk van toepassing
- ? Aantal aan kabeltv aangesloten panden: alleen per intercommunale per jaar (op 30-09)
- ? Investering in aansluitnet: OK.

3.3.3 M1-2:3.1.5 Kopersmacht die een tegengewicht kan vormen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

87 Zolang er geen oplossing wordt gevonden voor het probleem van het onderscheid tussen de particuliere en de zakelijke markt, is het niet zinvol om voor Ma1 naar de 10 voornaamste afnemers te vragen: dat zijn immers de grote zakelijke klanten zonder BTW-nummer.

Over de beschikbaarheid van informatie:

- ? Dat percentage kan berekend worden.

- 88 Wat houdt het percentage omzet 10% grootste klanten in? Neemt men dan 10% van het aantal klanten en de omzet en deelt men door de totale omzet?
Moeten ook de doorverkopers als individuele klanten beschouwd worden of als een groepering van kleinere klanten.
- 89 Voor sommige ondernemingen is die informatie alleen vanaf Q2 2002 beschikbaar.

3.3.4 M1-2:3.1.7 Diversificatie van het dienstenpakket

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 90 Een onderneming betwist dat bedrijven er de voorkeur aan geven om alle telefoon-aansluitingen af te nemen bij hetzelfde bedrijf. Het heeft immers de tendens vastgesteld dat klanten de verschillende aanbiedingen op de markt combineren om de verschillende voordelen van de aanbiedingen tegen elkaar uit te spelen. Belangrijke elementen voor een gedifferentieerd aansluitnetwerk zijn: prijs, betrouwbaarheid van de operator en beoogde toepassing.
Zo heeft die onderneming vastgesteld dat CS/CPS niet bij één aanbieder afgenomen wordt, maar dat klanten verschillende CS/CPS-contracten afsluiten om de voordelen te optimaliseren. Grote bedrijven hebben ook meer mogelijkheden om de oplossingen van verschillende aanbieders te combineren.
Het is verder belangrijk een duidelijke definitie te geven van de dekking van het grondgebied. Gaat het niet eerder om het percentage dekking van alle gezinnen en bedrijven?
- 91 Het is niet duidelijk hoe die percentages berekend moeten worden.
- 92 Een onderneming kan het aantal “homes passed” opgeven maar alleen op de particuliere markt. Verder is die onderneming niet duidelijk welk percentage opgegeven moet worden.

3.3.5 M1-2:3.1.8 Schaalvoordelen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 93 Er wordt getwijfeld of de verstrekte inlichtingen juist en vergelijkbaar zullen zijn. De verhouding tussen de actuele omzet en het break-even omzet hangt sterk af van het gehanteerde kostenmodel.
Aangezien alternatieve netwerkexploitanten niet gebonden zijn aan bepaalde regelgevende verplichtingen, kan hun “business case” voor de toegangsmarkt negatief zijn, maar gecompenseerd worden door inkomsten uit andere markten, zowel nationaal als internationaal. Zo is er vastgesteld dat concurrenten hun PRA toegang gratis aanboden aan hun klanten zodat zij de winsten van de ene markt gebruiken om de kosten op de andere markten te financieren.
Bovendien spreken de alinea’s voor en na de tabel elkaar tegen. De eerste alinea luidt:
- M1-2, 3.1.8 Ervan uitgaande dat het aansluitnet niet verdeeld kan worden in een deel voor particuliere en een deel voor niet particuliere gebruikers, moet het aansluitnet hier als een geheel gezien worden.
- en de tweede luidt:
- M1-2, 3.1.8 Dezelfde verhoudingen voor de zakelijke markt.
- 94 Een aantal ondernemingen werpt op dat die ratio kan niet berekend worden per access area.

3.3.6 M1-2:3.1.8 Breedtevoordelen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 95 Dezelfde opmerking kan worden gemaakt als voor de schaalvoordelen: hoe kan men de juistheid van het kostenmodel verifiëren?
- 96 Een andere opmerking is dat de voorgestelde indicatoren zinvol zijn voor de gevestigde exploitant maar weinig relevant voor de OLO's.
- Wat de gevestigde exploitant betreft, worden er breedtevoordelen gezien op het vlak van bijvoorbeeld het massaal uitrollen van ADSL diensten. Die technologie biedt de gevestigde exploitant de mogelijkheid om het door de eindgebruiker betaalde kopernetwerk optimaal te rentabiliseren door een minieme investering op een reeds "afgeschreven netwerk". Een ander breedtevoordeel zijn de openbare telefooncellen die een goed uithangbord zijn om o.m. de naambekendheid te verhogen, een nieuw logo te introduceren en reclame te kunnen afficheren zonder extra reclamepanelen op te hoeven stellen.
- 97 Voor sommige onderneming zijn die gegevens niet beschikbaar per access area.

3.3.7 M1-2:3.1.10 Sterk ontwikkelde distributie - en verkoopnetwerk

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 98 Een onderneming heeft de volgende van informatie beschikbaar:
- ? Informatie van klanten verworven via de verschillende media kan niet geleverd worden; klanten worden via verschillende media benaderd en er zijn wisselwerkingen tussen die media.
 - ? Alleen de indeling tussen direct en indirecte verkopen kan worden gegeven en uitsluitend voor de verkoop van nieuwe producten in die periode.
- 99 De term "vorig contract" is niet helemaal duidelijk.
- Ook worden er in de tabel verkoopskanalen en "lead-generatoren" vermengd.
- Sommigen kunnen de verkoopskosten niet opgeven.
- 100 Het is niet helemaal duidelijk wat er precies gevraagd wordt. Verkoopskanalen (telefoonwinkel, persoonlijk contact) en lead-generatoren (reclame in media, telefoongids, vakbeurs, internet) worden door elkaar gehaald. In de praktijk ziet iemand eerst bijvoorbeeld reclame in de media, waarop hij naar de winkel stapt om klant te worden.
- De verkoopskosten kunnen worden opgegeven maar alleen voor het hele grondgebied.

3.3.8 M1-2:3.1.11 Potentiële concurrentie

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 101 Er is een hoge drempel; vandaar dat er zich relatief weinig nieuwe providers aandienen.
- 102 WiFi hotspot service providers zijn potentiële concurrenten.

3.3.9 M1-2:3.2.1 Prijsevolutie

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 103 Er zou gepreciseerd moeten worden of het gaat om abonnementskosten, om aansluitingskosten of om beide.

104 Die gegevens zijn beschikbaar.

4 MARKTDOCUMENT M3-6

4.1 M3-6:2 Marktdefinitie

4.1.1 M3-6:2.1 Opmerkingen van de Commissie

De sector maakte de volgende opmerking:

105 In de Toelichting bij de Aanbeveling van de Commissie staat:

Toelichting, p.18 Algemeen gesproken kan de retail-markt worden omschreven als het verzorgen van een verbinding naar of toegang tot het openbare telefoonnetwerk (op een vaste locatie of een vast adres) met als doel het initiëren of ontvangen van telefoongesprekken en verwante diensten.”

Het BIPT heeft het aspect van ontvangen van telefoongesprekken niet verder geanalyseerd in het kader van de markten 1 en 2. Dit aspect zou echter aan de orde moeten komen bij het overwegen van een segmentering van de markt van de zakelijke klanten.

Voor Ma2 is een specifieke segmentering vereist is voor zakelijke klanten met een PRA gezien de hoge concurrentie op die markt. Voor de markten 4 en 6 is een soortgelijke segmentering voor het verkeer gegenereerd op de PRA's, om dezelfde reden van belang.

Op deze markten moet men ook rekening houden met de inkomsten die ondernemingen ontvangen voor inkomende oproepen. Door de grote volumes, kunnen die inkomsten voor alternatieve ondernemingen groter zijn dan hun kosten voor het beëindigen van die oproepen. Door die inkomsten kunnen die ondernemingen een goedkoper aanbod doen voor uitgaande oproepen vanaf PRA's.

De Commissie vermeldt verder ook de inkomsten van “verwante diensten” als onderdeel van de markten 3 t/m 6. Die diensten zijn gerelateerd aan het verkeer geleverd op de lijn. Evenwel zijn er mogelijk ook diensten die meer gerelateerd zijn aan de levering van lijnen. Het bedrijf veronderstelt dat die diensten geen deel uitmaken van de markten 3 t/m 6. Een duidelijke definitie van die diensten is dus wenselijk.

De opmerking die de Commissie geeft in de Toelichting bij de Aanbeveling:

Toelichting, p.18 [...] Van deze alternatieven wordt in de lidstaten alleen van kabelnetwerken op uitgebreide schaal gebruik gemaakt. De mate waarin deze netwerken thans in staat zijn om spraakdiensten te verzorgen varieert sterk van lidstaat tot lidstaat en is over de gehele linie nog beperkt. [...]

Die opmerking is in geen geval van toepassing voor België. De kabel is immers perfect in staat om spraakdiensten te leveren.

4.1.2 M3-6:2.2 Schematische voorstelling

De sector maakte de volgende opmerking:

106 Het schema stelt geen pan-Europese of internationale netwerken voor. In die gevallen immers zal een netwerkaanbieder de volledige afwikkeling van de internationale oproep mogelijk maken op het eigen netwerk. Die situatie is uiterst belangrijk in de evaluatie van de markt voor internationaal verkeer.

4.1.3 M3-6:2.3 Productafbakening

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 107 De 0800-operator moet alle relevante kosten dragen met betrekking tot gespreks-opbouw en -afgifte.
- 108 Uit het marktdocument kan afgeleid worden dat het verder differentiëren van **internationale gesprekken** op praktische bezwaren kan stuiten. Het bedrijf bevestigt dat ook en geeft aan dat het zeer moeilijk is om gedetailleerde informatie over internationale gesprekken te geven. Bovendien zou een segmentering zoals de gevestigde exploitant dat doet, dat bedrijf bevoordelen. De onderneming is dan ook geen voorstander van een verdere segmentering van de internationale markt.
- 109 Niet alle operators kunnen internet dialupverkeer onderscheiden van gewone gesprekken. Een gesprek op een PSTN-netwerk blijft een gesprek ongeacht de toepassing die zich achter het opgeroepen nummer bevindt.
- Internationaal telefoonverkeer kan op wholesaleniveau verkocht worden aan doorverkopers of aan andere netwerkaanbieders. Om dubbeltellingen te vermijden zou er een methode afgesproken moeten worden die door alle respondenten op een uniforme wijze toegepast wordt.
- 110 In de productafbakening ontbreekt een verdere analyse over elementen als het ontvangen van oproepen en de verwante diensten geleverd op de lijnen van de markten 1 en 2.
- Het is ook belangrijk te verduidelijken dat het gaat om diensten geleverd op de lijnen van de markten 1 en 2 en niet om diensten geleverd aan inhoudsleveranciers op basis van niet-geografische nummers. Het leveren van diensten aan deze inhoudsleveranciers maakt geen deel uit van deze markt. Het is zinvol om te bevestigen dat dergelijke dienstverlening geen deel uitmaakt van de markten 3 t/m 6. De Commissie heeft voor deze markt trouwens geen relevante markt gedefinieerd. De concurrentie is trouwens zeer hoog op deze markt.
- De definitie van het voorontwerp voor openbare telefoondiensten omvat ook diensten geleverd op basis van niet-geografische nummers aan inhoudsleveranciers, maar deze diensten worden niet opgenomen in het kader van de markten 3 t/m 6 omdat ze niet geleverd worden op de vaste lijnen van de markten 1 en 2. Op de lijnen van de markten 1 en 2 wordt alleen de toegang tot die diensten voor inhoudsleveranciers op basis van niet-geografische nummers geleverd.
- Voor het probleem rond het verkeer naar de 0800 nummers, dient het BIPT dezelfde oplossing aan te nemen als voor het CS/CPS verkeer.
- Dat verkeer dient namelijk in rekening gebracht te worden door de operator die het 0800 nummer bedient. Naast verkeer op basis van CS/CPS kunnen netwerkaanbieders immers ook marktaandeel opbouwen met verkeer gegenereerd op basis van 0800, 090x, 077 en alle nummers naar het netwerk waar de oproep ontstaat geen invloed heeft op de marge en alleen de oproep factureert. De marge wordt doorgegeven aan het netwerk waar de oproep eindigt.
- Het aspect van de wekdienst kan in deze zin ook behandeld worden als verkeer naar de netwerkaanbieder die het 0800 nummer behandelt. De facturatie van de oproep is geen deel van de omzet gegenereerd op de lijn.
- Internetverbindingen via inkiesverbindingen maken geen deel uit volgens de Commissie van de markten 3 t/m 6. Dat vereist een duidelijke definitie van wat men bedoelt met Internettoegang. Bevat dat ook de geschakelde toegang tot intranet en tot datanetwerken?

4.1.4 M3-6:2.3.1 Technologieën

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 111 Naast de operators die opgesomd worden in de eindalinea van M3-6:2.3.1:

M3-6, p. 6 Operators die via de verschillende voormelde middelen toegang leveren en operators die diensten leveren door middel van CSC en/of CPS zijn dus concurrenten op de markten 3 tot 6.

is een onderneming van mening dat ook service providers concurrenten zijn van de netwerkaanbieders (doordat zij diensten en toegang verlenen) aangezien zij hun eigen prijzen hebben, klantenservice, beleid, ... hebben. Het BIPT erkent trouwens het belang van doorverkopers.

112 Er kan een belangrijke invloed vastgesteld worden van de mobiele markt, zowel met betrekking tot de zakelijke klanten die overschakelen op een mobiele dienst van het type "mobiele netwerken met lokaal tarief op vaste locatie" als met betrekking tot de particuliere klanten, die hun klassieke PSTN lijn opzeggen ten voordele van een mobiele aansluiting, te meer daar steeds meer dataverkeer mogelijk is over mobiele netwerken.

Het is dan ook belangrijk om de invloed van de mobiele markt en de technologische mogelijkheden van de mobiele markt te integreren in de evaluatie van de concurrentiesituatie op de markten 3 t/m 6 aangezien het gaat om substitutieproducten. Het is een belangrijk element voor alle ondernemingen die actief zijn op die markt. Op basis van de indicatoren voorgesteld in het specifieke document M3-6 kan het BIPT geen rekening houden met het verkeer vanuit de mobiele netwerken.

Naast de in het marktdocument opgesomde technologieën moet ook CS override vermeld worden waarmee een andere operator gekozen kan worden dan die gekozen voor CPS.

De conclusie in M3-6:2.3.1 moet vervolledigd worden. Bij het marktaandeel moeten niet alleen het CS/CPS-verkeer bijgeteld worden, maar ook alle oproepen naar niet-geografische nummers, zoals 0800, 090x, enz. Het netwerk waar de oproep ontstaat heeft immers geen invloed op de marge die integraal doorgestort wordt naar het opgeroepen netwerk. Het netwerk waar de oproep gemaakt wordt kan enkel de oproep factureren.

Het is dan ook belangrijk om gegevens voor dit type verkeer op te vragen.

4.1.5 M3-6:2.4.1 Onderscheid tussen particuliere en zakelijke klanten

De sector maakte de volgende opmerkingen:

113 Een onderneming herhaalt dezelfde bezwaren die het al maakte voor marktdocument M1-2 (? 3.1).

114 Zoals aangegeven in marktdocument M1-2 (? 3.1) is een onderneming voorstander van het toepassen van een correctie op het BTW-nummercriterium door rekening te houden met de NACE- en FP-code.

Indien operators gebruik maken van doorverkopers, moet het klantenbestand van de doorverkopers op dezelfde manier opgedeeld worden op basis van het BTW-nummer met een correctie voor NACE- en FP-code. De vraag is natuurlijk of de operators op de hoogte zijn van het klantenbestand van hun doorverkopers.

4.1.6 M3-6:2.4.2 Respondenten

De sector maakte de volgende opmerking:

115 De zin in het marktdocument:

M3-6, p. 7 [...] Omdat het vast-mobiel verkeer betreft, kunnen ook mobiele operators betrokken partij zijn. [...]

wordt verwarrend gevonden omdat de gebruikte term ook naar de gespreksafgifte-markt kan verwijzen en dat is niet het voorwerp van deze marktanalyse. Mobiele operators kunnen een betrokken partij zijn voor zover gesprekken vanaf een vast netwerk afgegeven worden op een mobiel netwerk.

4.1.7 M3-6:2.5 Geografische segmentering

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 116 Het bedrijf is het gedeeltelijk eens met het BIPT dat toegang tot de dienstenmarkt gemakkelijker is dan die tot de toegangsmarkt, al zijn er wel toegangsbarrières in de vorm van een price squeeze, waardoor die bedrijven zich moeten richten tot de economisch interessantste onderdelen van de markt met de beste klanten.

De keuze om de Belgische markt op te delen in access areas speelt in het voordeel spelen van de gevestigde exploitant en het stelt dan ook het gehele grondgebied als markt bereikbaar voor.

- 117 De segmentering van de Belgische markt in access areas wordt geen goed idee gevonden. Die sluit niet aan op de werkelijkheid en is niet verantwoord.

Bovendien en met name voor de markten 3 tot 6 vereist een dergelijke segmentering veel extra werk en de inzet van mankracht die geen enkele onderneming op dit ogenblik kan missen. Om de gegevens over 8 access areas te verdelen in de vragenlijst van het BIPT, moeten de gegevens volledig opnieuw gerangschikt worden. De daaraan bestede tijd en het daarvoor ingezette personeel zou buiten verhouding staan tot het nagestreefde doel en bovendien niet overeenstemmen met een marktwerkelijkheid en concurrentievoorwaarden.

- 118 Op **internationaal** vlak is een onderneming er voorstander van om een opdeling te maken in drie groepen: Europa, de VS en de rest van de wereld.

Inderdaad zijn er verschillende pan-Europese netwerken die in Europa heel sterk staan. Andere operators zijn over de hele wereld actief met een eigen netwerk en kunnen zowat voor bestemmingen over de hele wereld zeer scherpe prijzen aanbieden.

Ook de Commissie staat toe om engere markten te definiëren. Zij stelt immers in de toelichting bij de Aanbeveling:

Toelichting, p.19 [...] Een verhoging van de gesprekskosten in een van deze categorieën door een hypothetische monopolist zou dienstverleners in een van de andere categorieën er echter wel toe kunnen aanzetten de benodigde wholesale-elementen op een internationale markt aan te kopen om de relevante diensten te leveren. Er zijn echter bijzondere beperkingen die deze mogelijkheid beperken om alle wholesale-elementen op een internationale markt in te kopen.

[...]

[...] Wanneer echter aanbods substitutie niet of slechts beperkt mogelijk is, kan het nodig zijn engere markt te definiëren.

Het is belangrijk dat de commerciële mogelijkheden van de uitgebouwde internationale netwerken van andere operators in rekening worden gebracht bij de analyse van de internationale markt. De kostenstructuur van dergelijke netwerken biedt deze operators de mogelijkheid om zeer scherpe prijzen aan te bieden aan resellers en phoneshops.

Op basis van CS is het voor klanten perfect mogelijk om specifieke operators te kiezen voor verkeer naar bepaalde landen. Het effect van deze segmentering zal daarom mogelijk het meest te voelen zijn voor de zakelijke klanten die gebruik

maken van CS vanaf hun PABX en per land of groep van landen een keuze maken van het meest interessante aanbod op de markt.

De gegevens van omzet en minuten zijn beschikbaar om een dergelijke opdeling per landensegment te maken.

4.1.8 M3-6:2.6 Maatregelen

De sector maakte de volgende opmerking:

119 De CS/CPS verplichting die de incumbent opgelegd wordt, bepaalt mede de aard en de graad van de concurrentie op deze markten.

Het is dan ook belangrijk dat hiermee rekening gehouden wordt. Met de in het consultatiedocument voorgestelde indicatoren is dat niet mogelijk. Er zou dus specifiek gevraagd moeten worden naar de omzet en het volume van het CS/CPS-verkeer.

Een andere vorm van toegang is het gereguleerde ULL-aanbod dat de mogelijkheid biedt aan andere operators om hun netwerk op te bouwen. Het verlaagt de toegangsbarrière tot de markten 1 en 2 en zo tot de markten 3 tot 6.

4.2 M3-6:3 Indicatoren

4.2.1 M3-6:3.1.1 Marktaandeel

De sector maakte de volgende opmerkingen:

120 Afgezien van de verdeling in access areas die achterwege moet blijven, vergt ook de gevraagde informatie over het aantal nieuwe klanten en opgezegde contracten een nutteloze werklast. Het BIPT zou dat overigens kunnen afleiden van het aantal klanten en hun evolutie sinds 2001 en andere indicatoren zoals het aantal belminuten. Bovendien is het niet vanzelfsprekend om te bepalen wie een nieuwe klant is. Soms stappen klanten voor een tijdje over naar een andere operator en komen dan terug. Klanten kunnen een nieuw filiaal, afdeling of privé netwerk laten aansluiten dat valt binnen een raamcontract. Om die informatie goed te kunnen geven, zou elk contract sinds 2001 onder de loep genomen moeten worden.

Een zelfde opmerking kan gemaakt worden voor opgezegde contracten. Binnen een raamcontract kunnen een of meer diensten opgezegd worden zonder dat zoiets als een opgezegd contract wordt opgetekend. Anderzijds kunnen contracten opgezegd worden naar aanleiding van een nieuw veel omvattender contract. Ook om die informatie te geven zou elk contract nagekeken moeten worden, wat een enorme werklast met zich meebrengt.

Als die informatie dan nog eens per access area verstrekt moet worden, wordt het helemaal onhoudbaar.

In de tabel zou ook een rij CS/CPS toegevoegd moeten worden. Verder zijn ook de opmerkingen gemaakt in verband met de markten 1 en 2, geldig, namelijk dat diensten en dragertechnieken in hetzelfde tabelonderdeel staan.

121 De opsplitsing van de klanten is mogelijk aan de hand van het BTW-nummer gecombineerd met de NACE- en FP-code.

De geografische opdeling is mogelijk maar vereist wel het gebruik van facturatiegegevens. Daardoor is er een verschuiving in de tijd tussen de omzet en de volumegegevens: de omzet zal niet volledig overeenkomen met de volumes voor een bepaald kwartaal.

Nieuwe rapporten kunnen enkel gebaseerd zijn op informatie van de laatste 26 maanden op het moment van de aanvraag door het BIPT. Daardoor loopt men kans geen gegevens te kunnen leveren voor het eerste en tweede kwartaal van 2001.

Informatie die vereist is in het midden van een kwartaal of maand is niet beschikbaar. Er wordt voorgesteld om te werken met het einde van een periode (maand of kwartaal).

Het is niet duidelijk wat het BIPT bedoelt met ISDN PRA/**DID**. DID is ook beschikbaar op ISDN BA. Een opsplitsing ISDN/PSTN versus PRA lijkt hun conform de vraag om een specifieke markt te specificeren voor ISDN PRA-verkeer. Het maken van dat onderscheid is echter moeilijk te maken. Er zijn geen standaardrapporten en men zal dus uit moeten gaan van de nummers voor de PRA's waarvan geen historisch overzicht voorkomt. De onderneming verklaart zich bereid om die informatie te vergaren mocht het BIPT besluiten een nieuwe relevante markt te definiëren en mits ook de andere bedrijven die informatie verstrekken.

Het elimineren van internetverkeer is mogelijk op basis van lijsten van de internet nummers die het bedrijf vandaag hanteert. Het is het bedrijf echter niet duidelijk hoe de andere operators van plan zijn dat te doen.

4.2.2 **M3-6:3.1.2 Totale omvang van de onderneming**

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 122 Er wordt getwijfeld aan de relevantie van de gevraagde prijzen voor de apparatuur. Niet iedereen heeft dezelfde leverancier en verschillende leveranciers kunnen ieder een verschillend kortingsbeleid voeren. Bovendien kan voor dezelfde onderneming de prijs van apparatuur door de tijd heen schommelen. De vraag is ook welke apparatuur opgegeven moet worden en hoe gedetailleerd.

M3-6:3.1.9 Breedtevoordelen

- 123 Als reactie op de zin in het marktdocument:

M3-6, p. 13 Operators die hun cliënteel een uitgebreid scala van telecommunicatiediensten aanbieden, hebben nog een ander potentieel voordeel ten opzichte van operators die een beperkter dienstenpakket aanbieden. [...]

wordt er opgemerkt dat vrijwel alle operators een uitgebreid dienstenpakket aanbieden waarvan de samenstelling afhangt van de doelmarkt. De indicator heeft dus niet veel zin te meer daar de doelmarkten verschillend kunnen zijn.

4.2.3 **M3-6:3.1.10 Sterk ontwikkeld distributie - en verkoopnetwerk**

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 124 De uitdrukking "vorig contract" is niet duidelijk.
- 125 De informatie hoe klanten geworven worden in de vorm gevraagd door het BIPT, kan niet geleverd worden. Bovendien worden klanten via verschillende media benaderd en zijn er wisselwerkingen tussen de verschillende media.
- Alleen de opdeling geven tussen directe verkopen en de indirecte verkopen kan worden gegeven. Het gaat dan telkens over de verkoop van nieuwe producten in die periode.

4.2.4 **M3-6:3.2.1 Prijsevolutie**

De sector maakte de volgende opmerking:

- 126 Naar aanleiding van de zin in het marktdocument:

M3-6, p. 15 [...] Een eenvoudiger alternatief zou erin bestaan, zich te baseren op de korven die gedefinieerd zijn door Teligen (cf. www.teligen.com) voor rekening van de Commissie. [...]

wil die onderneming graag weten over welke korven het gaat. De alternatieve werkwijze:

M3-6, p. 15 Een andere oplossing zou kunnen zijn om voor elke operator de evolutie te bekijken van de gemiddelde inkomsten per gebruiker. [...]

stuit dan weer op het bezwaar dat in 2001 ook de niet-actieve klanten meegerekend werden in het berekenen van die indicator en in 2002 alleen de actieve.

5 MARKTDOCUMENT M7

5.1 M7:2 Marktdefinitie

5.1.1 M7:2.2.1 Productafbakening

De sector maakte de volgende opmerking:

127 Er zijn geen opmerkingen zolang het BIPT verwijst naar de teksten van de Commissie en de definitie van het minimumpakket van huurlijnen. Maar het verband tussen die teksten en het schema wordt niet goed begrepen. Daarin worden ook internationale huurlijnen weergegeven en die maken geen deel uit van het minimumpakket.

Toelichting, p 32-33 [...] Het minimumpakket van huurlijnen verwijst naar gespecificeerde gehuurde circuits met geharmoniseerde kenmerken die onder bepaalde omstandigheden op het hele grondgebied van een lidstaat beschikbaar gesteld dienen te worden. [...]

Ook bij de definitie van een huurlijn als de “levering van een continue verbinding tussen twee knooppunten” worden vraagtekens geplaatst. Het begrip “knooppunt” is niet duidelijk.

Het BIPT geeft ook niet aan welke lijnen van de relevante markt uitgesloten moeten worden en legt ook geen verband tussen de retail en de wholesale markt.

Daarom wordt er verwezen naar de definitie in de Richtlijn 92/44/EEG van 5 juni 1992 die nog altijd van toepassing is:

REEG92/44, art. 2. 2. “huurlijnen”: de telecommunicatiefaciliteiten met behulp waarvan transparante transmissiecapaciteit tussen aansluitpunten van het netwerk wordt geboden, zonder “on demand switching” (schakelfuncties waarover gebruikers kunnen beschikken als onderdeel van de geleverde huurlijn).

Die definitie stemt overeen met die in het Voorontwerp:

VO02/10, art. 3, 31° “huurlijn”: elektrische-communicatie-dienst bestaande uit de levering van communicatiefaciliteiten met behulp waarvan transparante transmissiecapaciteit tussen netwerkaansluitpunten wordt geboden, zonder schakeling op aanvraag;

VO02/10, art. 3, 16° “netwerkaansluitpunt”: het fysieke punt waarop een gebruiker de toegang tot een elektronisch communicatienetwerk wordt geboden;

Wat de relevante markt betreft, wordt er geen reden gezien om af te wijken van de definitie van de Commissie die zich strikt houdt aan het minimumpakket van huurlijnen en die het niet nodig acht om submarkten te onderscheiden per capaciteit of de markt uit te breiden tot huurlijnen die niet deel uitmaken van het minimumpakket.

De Commissie definieert de retail en de wholesale markt als volgt:

retail-markt: markt van diensten en producten geleverd aan eindgebruikers

wholesale-markt: markt van toegang voor operators tot de installaties nodig voor het leveren van die diensten en producten aan eindgebruikers.

Er wordt vastgesteld dat de Commissie stelselmatig een causaal verband legt tussen de retail-markt en de wholesale -markt:

Toelichting, p. 32 Gereserveerde capaciteit of huurlijnen kunnen nodig zijn voor eindgebruikers om netwerken aan te leggen of locaties aan elkaar te koppelen of kunnen nodig zijn voor ondernemingen die op hun beurt diensten aan eindgebruikers leveren. Bijgevolg is het mogelijk globaal parallelle retail- en wholesale-markten te bepalen.

Uitgaande van het voorgaande, kan de vraag gesteld worden hoe “halflinks” en “backhaul” huurlijnen geclassificeerd moeten worden.

“Backhaul” huurlijnen voldoen aan de definitie van de retail-markt. zij dienen om “netwerken aan te leggen of locaties aan elkaar te koppelen”. Dat soort huurlijnen wordt niet gecompleteerd door eigen infrastructuur om een volledige huurlijn aan eindgebruikers te verstrekken.

Voor “halflinks” is de kwestie iets complexer. Er moet immers een onderscheid gemaakt worden tussen de halflinks die de OLO’s niet en die welke de OLO’s wel aanvullen met eigen infrastructuur om een volledige huurlijn aan te kunnen bieden aan een eindgebruiker (dat kan de OLO zelf zijn). Het ene type zou onder de retail-markt vallen, het andere onder de wholesale-markt.

In de definitie van de Commissie wordt een bevestiging gezien dat halflinks die niet aangevuld worden door eigen infrastructuur om een eindgebruiker een volledige huurlijn aan te bieden, vallen onder de retail-markt.

Ter conclusie : de retail-markt van de huurlijnen (Ma7) als bestaande uit:

- ? de 2- en 4-draads analoge nationale huurlijnen;
- ? de 64 kbits en 2 Mbits nationale digitale huurlijnen;
- ? de 64 kbits en 2 Mbits backhaul huurlijnen;
- ? de 64 kbits en 2 Mbits halflinks aangewend door de OLO’s voor hun eigen gebruik en niet als onderdeel van een huurlijn verhuurd aan anderen.

Uitgesloten zijn dus:

- ? de nx64 kbits ($n > 1$) digitale huurlijnen;
- ? de digitale huurlijnen met een capaciteit van meer dan 2 Mbits;
- ? de internationale huurlijnen;
- ? de halflinks die wel dienen om een huurlijn samen te stellen die aan eindgebruikers aangeboden wordt.

In vergelijking met de SMP-studie van vorig jaar, worden de volgende verschillen vastgesteld:

- ? de uitsluiting van de nx64 kbits-lijnen ($n > 1$);
- ? de toevoeging van de halflinks, die niet dienen om de eigen infrastructuur van een OLO te completeren om een complete huurlijn aan een eindgebruiker aan te bieden;
- ? de toevoeging van de backhaul huurlijnen.

Een ander verschil met vorig jaar is de analyse van de markt als een geheel zonder segmentering per capaciteit.

5.1.2 M7:2.2.3 Geografische segmentering

De sector maakte de volgende opmerkingen:

128 Het BIPT stelt voor de markt te segmenteren tot 4 zones die samenvallen met de zones die De gevestigde exploitant gedefinieerd heeft voor het bepalen van de tarieven van zijn huurlijnen. Aangezien een huurlijn echter twee eindpunten heeft die niet noodzakelijk binnen hetzelfde geografische segment vallen, stelt het BIPT voor om uit te gaan van de eindpunten en de helft van de vergoedingen e.d. aan dat eindpunt toe te rekenen.

Dat is onzinnig. Het kan zich niet voorstellen dat een huurlijn tot twee geografische gebieden hoort. Het BIPT creëert hier een nieuwe categorie huurlijnen, de “halve-huurlijnen”.

Aan de hand van een hypothetisch cijfervoorbeeld wordt duidelijk gemaakt dat die benaderingswijze niet tot een correcte inschatting van de marktaandelen leidt.

Huurlijnen (2 eindpunten)	Aantal		Marktaandeel	
	Co1	Co2	Co1	Co2
z1-z1 (same zone)	30	100	23%	77%
z1-z1	20	80	20%	80%
z1-z2	20	50	29%	71%
z1-z3	10	0	100%	0%
z1-z4	3	0	100%	0%
z2-z2 (same zone)	5	0	100%	0%
z2-z2	3	0	100%	0%
z2-z3	2	0	100%	0%
z2-z4	1	0	100%	0%
z3-z3 (same zone)	5	0	100%	0%
z3-z3	2	0	100%	0%
z3-z4	1	0	100%	0%
z4-z4	1	0	100%	0%
Totaal	103	230	31%	69%
Eindpunten (BIPT-methode)	Co1	Co2	Co1	Co2
z1	133	410	24%	76%
z2	39	50	44%	56%
z3	27	0	100%	0%
z4	7	0	100%	0%
Totaal	206	460	31%	69%

De marktaandelen van Co1 zouden systematisch overschat worden en de voorgestelde methode geeft dus geen correct beeld van de concurrentieverhoudingen op die markt.

Bovendien vraagt de onderneming zich af welke maatregelen opgelegd zouden kunnen worden op grond van de naar de eindpunten berekende marktaandelen. In de veronderstelling dat het doorslaggevende criterium een marktaandeel is van 50%, en uitgaande van bovenstaand voorbeeld zou Co1 geen SMP hebben op markt z1. Derhalve zouden alle verplichtingen op die markt opgeheven moeten worden, dus ook op de segmenten z1-z3 en z1-z4.

Derhalve wordt besloten dat de enige correcte manier om de marktaandelen te berekenen erin bestaat om een huurlijn in zijn geheel te beschouwen. Er zouden dus 13 submarkten (van z1-z1 (s.z.) tot z4-z4) onderzocht moeten worden. Een alternatief is het beperken tot een tweetal categorieën met enerzijds de trajecten met veel verkeer (z1-z1, z1-z2) en anderzijds de rest.

Hoe dan ook, er kunnen geen gedetailleerde gegevens geleverd worden, welke van de voorgestelde geografische segmenteringen men ook doorvoert.

- 129 De voorgestelde geografische segmentering kan wel toegepast worden maar wordt niet opportuun geacht omdat zij niet aansluit op de manier waarop de netwerkexploitant zijn huurlijnen beheert.

Als alternatief wordt het aantal aansluitingen in een gebied voorgesteld, als maatgevend voor de samenstelling van geografische segmenten. De segmentering zou gebaseerd moeten zijn op economische activiteit, het totale aantal aanwezige huurlijnen en "collecting points" (concentratiepunten van huurlijnen).

- 130 De door het BIPT voorgestelde opdeling in vier categorieën van zones kan niet worden gevolgd door deze marktpartij. In het Verenigd Koninkrijk is Oftel tot de conclusie gekomen dat de nationale markt niet in submarkten opgedeeld moet worden omdat de prijszetting van een hypothetische monopolist niet wordt

beïnvloed door vraag- en aanbodfactoren in bepaalde geografische gebieden. De voorgestelde segmentering is die van een bepaalde netwerkexploitant en het is niet duidelijk hoe die daartoe gekomen is. Het BIPT kan die werkwijze niet opdringen aan de rest van de markt. Het vergaren van gegevens volgens deze opdeling beantwoordt niet aan een economische realiteit en brengt bijkomende en disproportionele investeringen in resources, systeemwijzigingen en processen teweeg. Er wordt dan ook voorgesteld om slechts een onderscheid te maken tussen de nationale markt (twee eindpunten in België) en de internationale markt (één eindpunt in België). De gemeente of het postnummer waar deze eindpunten zich bevinden, kunnen in sommige gevallen wel worden aangegeven.

131 In antwoord op vraag 2.5a: wat de aantallen betreft, is die segmentering mogelijk; wat de inkomsten betreft, is die segmentering niet mogelijk.

In antwoord op vraag 2.5b: het geografische segment moet het Belgische grondgebied zijn.

132 In het marktdocument staat:

M7, p 5-6

In gebieden met een hoge economische activiteit is het aanbod van huurlijnen anders dan in gebieden met een lage economische activiteit. De “incumbent” deelt het land in vier “zones” in, gekenmerkt door een bepaalde economische-activiteitsgraad. De zone-indeling speelt o.a. een rol bij het bepalen van de huurprijzen van digitale huurlijnen.

[...]

Het BIPT heeft besloten die zone-indeling te hanteren bij de geografische segmentering van de markt. Tot welk geografisch segment een huurlijn behoort wordt bepaald door de eindpunten. Een huurlijn kan dus tot twee geografische segmenten behoren.

Er wordt vastgesteld dat het BIPT zich volledig baseert op de retail-tariefstructuur van de gevestigde exploitant, die relatief recent een belangrijke verandering heeft ondergaan met de invoering van een geografisch onderscheid (de-averaging) tussen vier zones. Dat kwam als een donderslag bij heldere hemel zonder goedkeuring door het BIPT, dat ook niet de bevoegdheid had om over retail-prijzverlagingen te oordelen en zich er toe beperkt heeft om op latere datum hetzelfde geografische onderscheid in het BRIO te laten inschrijven. Door de OLO's werd dat als een “predatoire” zet ervaren om de ontluikende concurrentie in de kiem te smoren.

Het BIPT moet waakzaam zijn om zich niet “de facto” mee te laten drijven in een evolutie die door De gevestigde exploitant wordt gestuurd en die op termijn zou kunnen uitmonden in een situatie waarin retail-huurlijnen en/of interconnectie van huurlijnen in eerste instantie op bepaalde plaatsen niet meer worden gereguleerd, terwijl regulerende interventie nog wel noodzakelijk is om concurrentie op deze markten mogelijk te maken en in stand te houden

Overigens is het zo dat het BIPT in een Mededeling van 24 juni 2002 tot het besluit is gekomen dat België moet worden beschouwd als één enkele geografische zone wat de markt van de huurlijnen betreft. In deze Mededeling geeft het BIPT daarvoor een aantal redenen:

BIPT0206 p. 5

[...] Uit de studie kan worden afgeleid dat er meer concurrentie is in de grotere steden van België en in gebieden met veel bedrijven. Hoewel deze geografische ongelijke ontwikkeling de definiëring van verschillende relevante geografische markten zou kunnen verantwoorden en bijgevolg in de praktijk zou kunnen leiden tot het afscheiden van stedelijke gebieden is het echter onzeker of het concurrentieniveau vergelijkbaar is binnen elk stedelijk gebied [...] Te enge marktdefiniëringen houden echter ook het risico in tot een te grote diversiteit in regulering op een klein grondgebied zoals België. Op basis van wat voorafgaat zal het BIPT België beschouwen als 1 enkel geografische zone.

Het wekt dus grote verwondering dat het BIPT nu van standpunt lijkt te hebben veranderd, en dat het BIPT in het specifieke consultatiedocument over Ma7 op geen enkele manier aangeeft welke argumenten deze gewijzigde analyse zouden kunnen ondersteunen.

Op basis van bovenstaande elementen wordt aan het BIPT gevraagd om voor Ma7 uit te gaan van één nationale markt.

5.1.3 M7:2.2.3 Maatregelen

De sector maakte de volgende opmerking:

- 133 De Commissie stelt dat de maatregelen niet tegelijk op de retail- en de wholesale-markt opgelegd hoeven te worden, en bovendien dat, als de maatregelen op wholesale-niveau voldoende zijn om een daadwerkelijke concurrentie op de retail-markt te bewerkstelligen, maatregelen op retail-niveau niet getroffen hoeven te worden.

5.2 M7:3 Indicatoren

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 134 De door het BIPT voorgestelde aanpak om inkomsten en kortingen toe te passen op de eindpunten is een oververeenvoudiging. Huurlijnen tussen twee punten in economisch sterker ontwikkelde gebieden kosten meer dan huurlijnen tussen twee punten in economisch zwakker ontwikkelde gebieden. Die vergoedingen voor de helft aan elk punt toerekenen houdt geen rekening met die kostenverschillen.

Waar wel trajectgegevens worden gevraagd, wordt er niet gevraagd naar huurlijnen waarvan de eindpunten binnen dezelfde subzone liggen (zx-zx same zone). Moeten die opgegeven worden onder de rubriek zx-zx of apart? Het laatste ligt voor de hand aangezien er een andere kostenstructuur achter die lijnen zit, die bovendien ook de huurlijnen omvat waarvan de lengte nagenoeg nul is, de zogenaamde lokale huurlijnen.

De zonestructuur, waarop de voorgestelde geografische segmentering is gebaseerd, is bovendien pas van kracht sinds 1 juli 2001.

Van de inkomsten is het historische overzicht per zone niet op een gestandaardiseerde manier beschikbaar. Om die informatie toch te geven, zouden bijkomende queries en analyses moeten worden verricht. Zelfs dan nog zou hij in sommige gevallen met schattingen moeten werken met kans op een niet verwaarloosbare foutenmarge.

De onderneming vraagt dus dat het BIPT zo weinig mogelijk specifieke queries vraagt, alleen als het strikt noodzakelijk is, en zo veel mogelijk met standaardrapporten werkt.

De onderneming maakt in zijn verdere bespreking van de indicatoren het onderscheid tussen wat standaard beschikbaar is, wat een speciale query vereist en wat onmogelijk gevonden kan worden.

De gegevens zijn bovendien verspreid over twee afdelingen, wat een extra complicatie is.

- 135 Het marktdocument gaat voor de analyse van de markt ervan uit dat de operators met betrekking tot hun huurlijnen informatie kunnen geven die twee jaar terug gaat in de tijd. Het bedrijf stelt echter vast dat het managementsysteem dat het gebruikt voor zijn huurlijnen, dergelijke historische informatie niet bewaart. Tot nu toe bestond er immers geen verplichting om alle historische gegevens met betrekking

tot huurlijnen systematisch te bewaren. Bijgevolg is zijn systeem niet aangepast en zal het niet onmiddellijk in staat zijn de tabellen correct in te vullen.

Het bedrijf is echter wel van plan om zijn systeem aan te passen zodat ook historische gegevens bewaard kunnen worden. Het vraagt wel dat er in een overgangsmaatregel zou worden voorzien die erin bestaat dat voor de jaren 2001, 2002 en begin 2003 ramingen gegeven mogen worden.

5.2.1 M7:3.3.1 Marktaandeel

De sector maakte de volgende opmerkingen:

136 Standaard zijn er gegevens over het aantal huurlijnen per kwartaal of per maand per lijntype en per capaciteit. De verdeling over de zones is niet standaard aanwezig. Voor 2002 zou die informatie per zone wel beschikbaar zijn.

De inkomsten en kortingen **per type van huurlijn**. Standaard worden er door deze onderneming maar vier categorieën onderscheiden:

- ? analoge
- ? digitale < 2 Mbits
- ? digitale 2 Mbits
- ? digitale > 2 Mbits

Een gedetailleerder onderscheid is vreselijk moeilijk te geven en zou een grote foutenmarge inhouden. Dat heeft ten gevolge dat de identificatie van de huurlijnen die deel uitmaken van het minimumpakket, vreselijk moeilijk is omdat er geen betrouwbare manier is om 64 kbits lijnen af te scheiden uit de groep van de huurlijnen met een capaciteit van minder dan 2 Mbits.

Het boekhoudsysteem rekent bedragen wel toe aan een product en subproduct, maar in sommige gevallen geeft die toewijzing geen juist beeld van de werkelijkheid. Creditnota's en provisies, die verschillende huurlijnen betreffen, worden toegerekend aan de huurlijnen die de meeste inkomsten genereert en niet aan alle betreffende huurlijnen. Hoe fijner het onderscheid is dat tussen huurlijnen wordt gemaakt, des te onbetrouwbaarder worden de gegevens.

Het gebruik van facturatiegegevens zou een oplossing kunnen bieden maar dat laat provisies, niet automatisch opgestelde facturen en creditnota's buiten beschouwing en die waren vooral bij de afdeling die zich met de overige operators bezig houdt behoorlijk talrijk.

De afdeling die zich met operators bezig houdt kan gedetailleerder informatie geven dan de andere maar toch zouden de vereiste opzoeken 3 weken in beslag nemen.

De inkomsten en kortingen **per zone**. Alleen de afdeling die met de andere operators werkt, kan die gegevens verstrekken en dan nog zal dat ongeveer een maand vergen.

De inkomsten en kortingen **per zone en per type**. Er zijn geen standaardrapporten over die gegevens. Het boekhoudsysteem biedt geen eenvoudige manier om die gegevens te leveren. De gegevens kunnen eventueel geschat worden met een foutenmarge die voor de ene afdeling al groter is dan voor de andere. De duur van het opzetten van een dergelijke query is moeilijk te schatten.

Ook wat de informatie over **internationale** huurlijnen betreft, is de gevraagde informatie niet standaard beschikbaar: wel beschikbaar is een historisch overzicht dat maximaal 2 jaar teruggaat en per kwartaal geleverd kan worden, zonder onderscheid tussen "one stop shopping" en "twee leveranciers".

Gegevens per internationale zone en lijntype zouden een zoektijd van 2 à 3 weken vergen.

- 137 Het BIPT verzoekt in sommige tabellen om vergoedingen, inkomsten e.d. toe te rekenen aan de eindpunten. Deze onderneming vraagt zich af wat de impact is op de halflinks.
- 138 In sommige gevallen zijn de inkomsten van het deel “huurlijn” moeilijk te geven omdat die lijn deel uitmaakt van een totaalpakket (bijvoorbeeld Frame Relay of ATM).
- Het BIPT zou moeten bevestigen of er alleen gepeild wordt naar de inkomsten van de operators voor de levering van het minimumpakket van huurlijnen aan eindgebruikers (en dus niet aan resellers en andere operators)? De analyse van de groothandelsmarkt valt in principe onder de markten 13 en 14.
- Bij het onderscheid in de tabel op de pagina's 8 en 9 tussen enerzijds aansluitingen en migraties en anderzijds abonnementsgeld worden vraagtekens geplaatst.
- Huurlijnen worden geleverd tegen een nettoprijs. Het is in dergelijke gevallen niet eenvoudig aan te geven hoeveel de **korting** bedraagt.
- Met betrekking tot de **internationale huurlijnen** wordt de relevantie ter discussie gesteld van 1SS en 2S. Leveranciers van huurlijnen zijn er niet van op de hoogte als klanten verbindingen maken met andere lijnen geleverd door andere leveranciers. Zelfs indien de klanten deze informatie zouden hebben verstrekt om de offerte mogelijk te maken, dan nog hebben operatoren in hun systemen niet opgenomen bij welke leverancier dezelfde klant andere huurlijnen heeft, welke eindpunten of capaciteit die lijnen hebben, enz. Hoe kan een leverancier dan cijfers produceren voor gevallen onder 2S.
- De systemen van de ondernemingen bieden hun bovendien niet altijd de mogelijkheid om een onderscheid te maken tussen huurlijnen gebaseerd op de eigen netwerkinfrastructuur en die welke geheel of gedeeltelijk door een onderleverancier worden geleverd.
- Voorts lijken ten aanzien van 1SS en 2S de inkomsten belangrijker te zijn dan het aantal huurlijnen en dus rijst de vraag waarom het BIPT dat onderscheid maakt voor het aantal maar niet voor de inkomsten.
- Ten slotte rijst de vraag waarom 1SS en 2S alleen toegepast wordt op internationale huurlijnen en niet op nationale.

- 139 Inkomsten kunnen niet per zone gegeven worden.
- Kortingen kunnen niet zomaar gegeven worden. Die zitten de facto in het abonnementsgeld.

5.2.2 M7:3.3.4 Een kopersmacht die een tegengewicht kan vormen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 140 De vraag rijst of het gaat over de tien belangrijkste klanten verdeeld over de verschillende zones of de tien belangrijkste klanten per zone.
- Het is geen probleem om een lijst te maken van de belangrijkste klanten, maar wel om ze over de verschillende zones te verdelen.
- 141 De indeling per zone gaat niet op. Deze onderneming had begrepen dat hier zowel de inkomsten van eindgebruikers als van doorverkopers moet worden gegeven. Toch is Ma7 beperkt tot het minimumpakket van huurlijnen aan eindgebruikers.
- 142 Opsplitsing naar zones is niet mogelijk.

- 143 Het BIPT stelt voor om de tien belangrijkste afnemers van huurlijnen (voor het minimumpakket en apart voor de overige huurlijnen) en hun aandeel in de inkomsten uit die huurlijnen te bestuderen.

Op zich is dat een lovenswaardig en noodzakelijk initiatief, maar er wordt gevreesd dat de tien belangrijkste afnemers van retail-huurlijnen niet noodzakelijk representatief zijn voor de markt in zijn geheel om de volgende redenen:

- ? onder de tien belangrijkste afnemers bevinden zich waarschijnlijk enkele operators en/of dienstenleveranciers, eerder dan echte eindgebruikers;
- ? de tien belangrijkste eindgebruikers, waarschijnlijk banken en overheid, zijn zeer grote afnemers met zeer vele locaties, terwijl de rest van de markt eerder bestaat uit bedrijven die twee of enkele locaties met elkaar verbinden.

Deze onderneming is dus van mening dat een meer representatieve selectie zinvol zou zijn, bijvoorbeeld door niet alleen kwantitatieve informatie over een groter aantal klanten op te vragen, maar eveneens door kwalitatief te werk te gaan, bijvoorbeeld door middel van interviews van verschillende categorieën eindgebruikers.

5.2.3 M7:3.3.7 Lever- en reparatietijden

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 144 De gevraagde indicatoren geven de gemiddelde lever- en reparatietijden maar niet of de ondernemingen de overeengekomen lever- of reparatietijden nakomen. In sommige gevallen vraagt een klant lang van te voren de installatie van een huurlijn aan. Een lange levertijd wijst dan niet op een slechte dienstverlening. Wat belang heeft voor de kwaliteit van een dienstverlening is het nakomen van een afgesproken levertijd, niet de duur daarvan

Er wordt dan ook voorgesteld om het nakomen van de in de SLA overeengekomen lever- en reparatietijden op te vragen. Die informatie is trouwens ook meteen beschikbaar. De door het BIPT gevraagde gegevens kunnen niet per zone gegeven worden.

- 145 Het heeft weinig zin om lever- en reparatietijden op te vragen zolang niet duidelijk is welke parameters worden gebruikt voor de toepassing van de "timers". Die parameters zouden dezelfde moeten zijn voor de hele markt, bijvoorbeeld:

- ? voor levertijd: timer begint te lopen vanaf aanvaarding bestelbon;
- ? voor reparatie: timer begint te lopen vanaf opstelling van trouble ticket.

- 146 Alleen de bestel- en afleveringsdatum kan worden opgegeven maar alleen algemeen en niet verder uitgesplitst..

6 MARKTDOCUMENT M8-10

6.1 Algemene opmerkingen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 147 Een onderneming wil twee opmerkingen maken in verband met het marktdocument:
- ? de netwerkstructuur is duidelijk die van de IO. Het BIPT dient rekening te houden met de netwerkstructuur van iedere operator;
 - ? om de begrenzing van iedere markt te bepalen, wordt er voorgesteld om uit te gaan van een commercieel standpunt. Zo kan bijvoorbeeld transit gedefinieerd worden als de doorgiftdienst die een operator verricht van het punt waarop hij het gesprek binnenkrijgt tot het punt waarom bij het gesprek doorgeeft.
- 148 De Franse tekst lijkt op een aantal plaatsen niet in overeenstemming met de Nederlandse tekst:
- ? punt 1.1 “vaste locatie” tegenover “position déterminée”;
 - ? kadertje bij 2.2: “verstrekt door operator” tegenover “renforcé par l’opérateur”;
 - ? punt 2.4: “2 marktpartijen” tegenover “deux parties du marché”.

6.2 M8-10:1 Inleiding

De sector maakte de volgende opmerking:

- 149 De verklaring bij de afkortingen BIT IC link en OIT IC link is niet helemaal correct. De dimensionering en de betaling van een BIT IC link valt alleen onder de verantwoordelijkheid van de IO, als het verkeer over die link als “mature” beschouwd kan worden. Hetzelfde kan mutatis mutandis gezegd worden over een OIT IC link. Bovendien wordt bij die definitie de toevoeging “die om interconnectie verzoekt met het Belgacom netwerk” overbodig geacht; er had gewoon “de andere operator” behoren te staan.

6.3 M8-10:2 Marktdefinitie

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 150 Uit het marktdocument kan moeilijk worden opgemaakt wat de precieze grenzen van de verschillende markten zijn en heeft men de indruk dat de verschillende markten overlappen. Bovendien zou de Commissie in zijn toelichting aangeven dat locale doorgifte deel uitmaakt van de gespreksopbouw- en -afgiftemarkt. Daarom zou men willen dat het BIPT duidelijk aangeeft wat de grenzen zijn van de drie markten en welke elementen daarvan deel uitmaken.
- 151 Het BIPT heeft in het onderhavige marktdocument de marktdefinitie overgenomen die vooropgesteld wordt door de EC en definieert de markt als de markt voor gespreksafgifte op elk afzonderlijk vast netwerk.. Deze marktdefinitie lijkt echter aan geen enkele marktanalyse door het BIPT te zijn voorafgegaan. Het marktdocument gaat daar dan ook op een vrij summiere wijze overheen. Ten onrechte. Een dergelijke marktdefinitie houdt geen rekening met de specificiteit van de Belgische markt en is strijdig met de beginselen voor de marktdefiniëring van het mededingingsrecht. De EC stelt in de Aanbeveling herhaaldelijk dat marktdefinities moeten worden gedefinieerd overeenkomstig de nationale omstandigheden. Zo ook in de Kaderrichtlijn en de Toelichting bij de Aanbeveling:

- Kaderrichtlijn, art. 15 De nationale regelgevende instanties bepalen, zoveel mogelijk rekening houdend met de aanbeveling en de richtsnoeren, de relevante markten die overeenkomen met de nationale omstandigheden, met name relevante geografische markten binnen hun grondgebied, overeenkomstig de beginselen van het mededingingsrecht.
- Toelichting, p.13 De lijst met relevante markten is mogelijk niet volledig binnen een nationale context, die per lidstaat kan variëren. Ingevolge artikel 15, lid 3, van de Kaderrichtlijn mogen nationale regelgevende instanties dan ook markten vaststellen die afwijken van de markten die in de aanbeveling worden vastgesteld, vooropgesteld dat de procedures van artikel 6 en 7 van de Kaderrichtlijn worden gevolgd.

De Belgische markt is, wat de gespreksafgifte op vaste netwerken betreft uitzonderlijk in die mate dat er tenminste in het Vlaamse landsgedeelte een alternatief vast netwerk bestaat, meer bepaald het netwerk van Telenet, dat vrijwel dezelfde dekking heeft als het netwerk van de gevestigde exploitant. In geen enkel ander Europees land is een dergelijke toestand voorhanden.

Die realiteit werd reeds door het BIPT erkend naar aanleiding van de consultatie betreffende de ontwikkeling van de mededinging op de markt voor lokale toegang, van augustus 2000, toen het BIPT stelde:

- PCLokaal, p.6 De situatie in België is zoals geweten vrij uitzonderlijk. Naast het klassieke ineengedraaide koperpaar dat vrijwel in ieder huishouden aanwezig is, beschikt België over een sterk uitgebouwd kabeldistributienetwerk. [...] Deze kabelinfrastructuur biedt in België dus een krachtig potentieel voor de ontwikkeling van een alternatieve toegangsweg, weliswaar tot voornamelijk de residentiële gebruikers. Dit potentieel wordt op dit ogenblik voornamelijk in Vlaanderen benut door Telenet Operaties N.V.

Het belang van het bestaan van een alternatief netwerk met dezelfde penetratiegraad als het netwerk van de IO werd door de EC zelf benadrukt in de Toelichting (de teksten tussen vierkante haakjes stonden niet in de reactie van de sector):

- Toelichting, p.22 Bij het overwegen van de geschiktheid van een bredere definitie is het noodzakelijk de mogelijkheden voor vraag- en antwoordsubstitutie te onderzoeken die op een bepaald netwerk een beperkende factor voor de prijsstelling van de afgiftekosten kunnen vormen. Indien alle vaste locaties of abonnees (of in ieder geval een aanzienlijk deel daarvan in een geografisch gebied op twee of meer netwerken zouden zijn aangesloten, dan zouden er alternatieve mogelijkheden zijn om gesprekken op bepaalde locaties af te geven. [Indien het technisch mogelijk zou zijn voor een andere onderneming dan die welke het plaatselijke netwerk exploiteert om gesprekken af te geven op een bepaalde plaats of een bepaalde eindgebruiker], zou er een andere mogelijke bron van aanbods substitutie bestaan. [Momenteel behoort een dergelijke substitutie niet tot de mogelijkheden.]

Hieruit volgt dat de EC zelf een ruimere marktdefinitie heeft voorgesteld wanneer, zoals dat in België het geval is, alternatieve netwerken bestaan waarmee de eindgebruiker verbonden is. Derhalve vindt de onderneming dat de markt voor de interconnectiediensten ruimer is dan gedefinieerd door het BIPT en vat de gespreksafgifte op als op de vaste netwerken van Belgacom en Telenet.

De onderneming meent bovendien dat de marktdefinitie – gespreksafgifte op elk afzonderlijk netwerk – nog in andere opzichten te kort schiet.

Ten eerste houdt de marktdefinitie geen rekening met de concurrentiedruk vanuit de afnemende markt waarop NO's die gespreksafgiftediensten leveren actief zijn. Uiteindelijk zal het de mededinging zijn op deze afnemende markten die de vraag zal bepalen van een NO om afgiftekosten op andere netwerken. Met andere woorden, gespreksafgifte kan niet als een zelfstandige markt worden beschouwd.

Ten tweede is het feit dat producten niet substitueerbaar zijn niet voldoende om te beweren dat producten niet tot dezelfde markt behoren. Zo wordt verwezen naar een arrest van het Hof van Justitie waarin bepaalde dat verschillende door AKZO

geproduceerde peroxides dan wel niet substitueerbaar waren maar wel tot dezelfde markt behoorden.

6.3.1 M8-10:2.2 Schematische voorstelling

De sector maakte de volgende opmerking:

152 Het voorgestelde netwerk is duidelijk dat van de gevestigde exploitant. De overige NO's hebben niet noodzakelijk dezelfde netwerkstructuur. EAA, IAA, CAE zijn typisch door de IO gebruikte termen. Een OLO kan wel een netwerk hebben met locale, zonale en interzonale toegang en locale base units, maar die bestrijken niet altijd dezelfde gebieden als de AA van de IO.

Retail vraagt de IO dezelfde prijs voor locale, zonale en interzonale gesprekken. Dat is niet afgestemd op zijn netwerkstructuur zoals het in het marktdocument voorgesteld is en met wat op de interconnectiemarkt wordt toegepast.

Er wordt daarom gevraagd dat het BIPT rekening houdt met de netwerkstructuur van iedere NO, niet alleen met die van de IO.

6.3.2 M8-10:2.3 Productafbakening

De sector maakte de volgende opmerkingen:

153 Het standpunt van het BIPT over hoe de markten afgebakend worden, wordt niet gedeeld.

Om de definitie en de afbakening van de verschillende markten beter te kunnen begrijpen, wordt verwezen naar de Toelichting bij de Aanbeveling van de Commissie. Daarin wordt er altijd uitgegaan van de retail-markt om daarna over te stappen op de wholesale-markt.

Zo begint de Commissie met de **gespreksopbouw** die zij in verband brengt met het retail-product levering van toegang en aansluiting. Daaruit kan afgeleid worden dat de gespreksafgifte overeenstemt met het leveren van een locale toegang tot de eindgebruikers, terwijl de IAA en EAA gespreksdoorgifte thuis horen in Ma10.

Wat de **gespreksafgifte** betreft, bakent de Commissie de markt als volgt af:

Toelichting, p.22 [...] Ondernemingen die netwerken in bezit hebben of exploiteren om telefoniediensten te verzorgen kunnen op relatief hoge niveaus binnen het netwerk (op enkele onderling verbonden punten) interconnectie tot stand brengen. Gespreksafgifte-regelingen kunnen in de praktijk derhalve zowel gespreksdoorgifte als lokale gespreksafgifte omvatten. Ondernemingen die worden geconfronteerd met een prijsverhoging op het gebied van bijvoorbeeld binnenlandse gespreksafgifte zouden echter kunnen besluiten lokale gespreksafgifte en gespreksdoorgifte afzonderlijk af te nemen ...

De Commissie besluit:

Toelichting, p.22 ... Het is dan ook zinnig de aandacht te richten op lokale gespreksafgifte als de relevante markt voor gespreksafgifte.

De Commissie behandelt de **gespreksdoorgifte** en maakt het onderscheid tussen twee soorten diensten. Enerzijds wat verderop "transport" genoemd zal worden:

Toelichting, p.21 [...] Transitdiensten omvatten derhalve zowel de doorgifte tussen tandemcentrales op een netwerk, ...

en anderzijds wat verderop aangeduid zal worden met "zuivere transit":

Toelichting, p.21 ... tussen tandemcentrales op verschillende netwerken [...]

In overeenstemming met de door de Commissie gebruikte terminologie wordt voor beide begrippen de term "doorgifte" gebezigd.

Over het concurrentievermogen stelt de Commissie:

Toelichting, p.21 [...] Sommige delen van deze transitdienstenmarkt zullen waarschijnlijk sneller competitief worden dan anderen, maar er mag niet zonder meer vooraf vanuit worden gegaan dat bepaalde soorten geschakelde gespreksdoorgifte (van een IO naar een netwerk van een nieuwkomer) automatisch verschillend is van andere vormen van geschakelde gespreksdoorgifte (tussen de netwerken van twee nieuwkomers).

De Commissie snijdt dan de problematiek van de aflijning van de drie dienstenmarkten aan:

Toelichting, p.21 [...] Afhankelijk van de netwerktechnologieën kan de precieze afgrenzing tussen gespreksopbouw en transitdiensten variëren en het wordt aan de nationale regelgevende instanties overgelaten de elementen te definiëren die elk van deze onderdelen uitmaken. De nationale regelgevende instanties moeten erop letten dat hoewel zij over een zekere mate van vrijheid beschikken om te besluiten welke de verschillende elementen zijn die deel uitmaken van gespreksopbouw, gespreksaflevering en transitdiensten, deze elementen bij elkaar moeten worden geteld en met zijn drieën het geheel uitmaken. Dit houdt bijvoorbeeld in dat wanneer gespreksopbouw en gespreksafgifte reeds zijn gedefinieerd, dat daarmee automatisch transit ook is gedefinieerd.

Aan de hand van de teksten van de Commissie is het dus mogelijk een antwoord te formuleren op de door het BIPT gestelde vragen tot welk marktsegment de IAA en EAA gespreksdoorgifte behoren.

Immers, als de Commissie eenmaal de gespreksopbouw en de gespreksaflevering heeft gedefinieerd als het lokale gedeelte, kan daaruit volgens het principe *“dat wanneer gespreksopbouw en gespreksafgifte reeds zijn gedefinieerd, dat daarmee automatisch transit ook is gedefinieerd”*, de gespreksdoorgiftemarkt ook afgebakend worden, als die onderdelen die verbonden zijn met het IAA en EAA verkeer.

De Commissie beschouwt dus “transport” en “zuivere transit” als behorende tot dezelfde markt.

De Commissie merkt bovendien op dat sommige delen van de transitdienstenmarkt vlugger concurrerend zullen worden dan andere, een mening die door het bedrijf wordt bijgetreden.

Zo is er **in de eerste plaats** een concurrentieverschil tussen de IAA en EAA transitdienstenmarkt (zuivere transit). Het EAA verkeer stelde altijd weinig voor en neemt op de koop toe nog af, wat wijst op een sterke concurrentie. Nieuwkomers kunnen hun eigen backbone of die van andere operators gebruiken. Die submarkt is dus volkomen concurrerend en vereist dus geen regulering meer. Anders staat het met het IAA verkeer dat nog altijd belangrijk is ook al is er ook hier sprake van een afname, door enerzijds de uitbouw van eigen infrastructuur en anderzijds de evolutie naar meer lokale interconnectie.

In de tweede plaats staat “transport” onder minder concurrentiedruk dan “zuivere transit”. IAA transit is snel sterk afgenomen door de opkomst van talrijke alternatieven. Derhalve wordt er geconcludeerd dat “zuivere transit” concurrerend is geworden en volgens artikel 20 van de aanbeveling niet meer gereguleerd moet worden.

Tot besluit worden er drie relevante markten onderscheiden:

- ? de gespreksafgiftemarkt op lokaal niveau;
- ? de gespreksopbouwmarkt op lokaal niveau;
- ? de doorgiftemarkt.

De doorgiftemarkt kan ontleed worden in:

- ? de IAA-transportmarkt;
- ? de IAA-zuiveretransitmarkt;
- ? de EAA-transitmarkt.

Van deze drie doorgiftemarkten worden de IAA-zuiveretransitmarkt en de EAA-transitmarkt als concurrerend beschouwd en dus niet meer te reguleren. Een verdere segmentering van deze markten zou dus zinvol zijn.

- 154 De structuur van het vaste netwerk zoals het in het marktdocument staat, kan moeilijk veralgemeend worden.

Het zou tevens een betere definitie willen van de diensten EAA-transport en EAA-transit.

Als antwoord op de vragen 2.3.3a en 2.3.3b: de onderneming is van mening dat de grens tussen iedere markt gebaseerd moet zijn op wat commercieel en praktisch toegepast wordt. Met andere woorden, zodra de terminerende NO de EAA-transit doet, maakt dat verkeer deel uit van de gespreksafgifte. De doorgiftemarkt moet geïnterpreteerd worden als de markt van de NO's die oproepen verbinden tussen de NO's **A** en **B** wanneer die verschillend zijn van de transiterende NO.

- 155 Met betrekking tot de **gespreksopbouw** is de gehanteerde technologie niet altijd even duidelijk in het licht van de in de BRIO gebruikte terminologie (LEX, concentrator enz.).

Met betrekking tot de **doorgiftdiensten** is het juiste onderscheid tussen de gebruikte termen (doorgiftdienst, transitdienst en transportdienst) niet altijd even duidelijk. De respondent stelt zich de vraag of doorgiftdienst hetzelfde is als transitdienst. Zonder een beter begrip van de gehanteerde begrippen is het voorlopig niet mogelijk de vragen 2.3.3a en 2.3.3b met kennis van zaken te beantwoorden.

6.3.3 M8-10:2.3.4 Locale doorgifte

De sector maakte de volgende opmerking:

- 156 Het standpunt van het BIPT dat lokale doorgifte en IAA-verkeer binnen dezelfde markt plaatst, wordt niet gedeeld. IAA-verkeer hoort in de doorgiftemarkt, niet in de gespreksopbouwmarkt.

6.3.4 M8-10:2.3.5 IC Links

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 157 De definitie van een IC link maakt geen gewag van de verschillende types, namelijk customer-sited, supplier-sited, mid-span en in-span. Een onderscheid tussen customer- en supplier-sited IC links wordt wel gegeven in **M8-10:2.2. Schematische voorstelling**, maar die correspondeert niet met de BRIO definities.

Daarom wordt voorgesteld om in de lijst met afkortingen en symbolen niet uit te wijden over de IC links en in deze afdeling de verschillende IC links (customer sited, supplier-sited, in-span en mid-span) uit te leggen.

In alinea 4 van deze afdeling stelt het BIPT dat een IC link twee "switchen" van twee verschillende operators verbindt. Die formulering is niet consistent met de definitie in het marktdocument:

M8-10, p.7 Een IC link laat toe twee toegangspunten te verbinden die in verschillende netwerken gelegen zijn.

en de definitie in de BRIO:

BRIO2003, p. A Link between two Access Points located, respectively in Belgacom's Network and in the Operator's Network in order to enable the provision of Interconnect Services, with the exception of the Transport Interconnect Service. An Interconnect Link is composed of an integer number of 2 Mbit/s systems (E1's).

In alinea 6 staat dat een IC link kan worden aangelegd door een OLO, de IO of beide. Uit die formulering zou kunnen afgeleid worden dat een IC link uitsluitend de toegangspunten van de netwerken van een OLO en de IO kan verbinden. Dat is echter niet het geval: een IC link kan immers ook de toegangspunten van de netwerken van twee OLO's verbinden.

De onderneming is het niet eens met de benadering die de aan customer-sited, in-span en mid-span IC links opgelegde verplichtingen motiveert als verplichtingen in een markt die gerelateerd is aan de markt voor gespreksopbouw en gespreksafgifte met het argument dat IC-links niet onontbeerlijk zijn voor de uitwisseling van het verkeer. Het bedrijf argumenteert dat als een bedrijf A verkeer uit wil wisselen met bedrijf B het de volgende mogelijkheden heeft:

- ? operator A gebruikt het netwerk van operator B om de verbinding met het toegangspunt van operator B te maken (B-sited IC link);
- ? operator A gebruikt voor een deel zijn eigen netwerk en voor een deel het netwerk van operator B om de verbinding te maken (mid-span of in-span IC link);
- ? operator A gebruikt zijn eigen netwerk om de verbinding te maken (A-sited IC link)
- ? operator A maakt gebruik van het netwerk van een operator C, hetzij door gebruik te maken van transitdiensten van C, hetzij door een verbinding van C te gebruiken;
- ? operator A maakt gebruik van het collocatie-tot-collocatie-aanbod van operator C.

Hieruit volgt dat indien operator A verkeer wenst uit te wisselen met operator B hij de keuze heeft uit verschillende mogelijkheden en niet noodzakelijk een beroep hoeft te doen op de diensten van B. Het bedrijf vindt dus dat customer-sited, in-span en mid-span IC links geen noodzakelijke aanvulling zijn voor transitdiensten en evenmin voor gespreksopbouw en -afgifte. De verplichtingen die aan customer-sited, in-span en mid-span IC links opgelegd worden kunnen niet gemotiveerd worden als verplichtingen in een markt die gerelateerd is aan de markt voor gespreksopbouw-, -afgifte- en -doorgiftdiensten. Alleen B-sited IC links moeten beschouwd worden als een onmisbare aanvulling op voornoemde diensten. Voor de overige types IC-links moet er een afzonderlijke relevante markt worden gedefinieerd.

158 Als antwoord op de vragen **2.3.5a**: Het is zonder twijfel terecht dat de uitwisseling van verkeer en diensten infrastructuur en capaciteit vereist.

Aangezien de infrastructuur in het OSI-model op een lager niveau zit als de diensten als gespreksopbouw en gespreksafgifte, kan men het gebruik van die infrastructuur niet laten afhangen van een bepaalde positie op een dienstenmarkt. Alleen een dominante operator op de infrastructuurmarkt moet het gebruik van die infrastructuur aan andere NO's aanbieden zonder enige beperking op het gebruik.

Toegang moet concreter gezien worden als het openen van een interconnectie met het netwerk van de betrokken NO. Dat is wat anders dan de verplichting om te voorzien in de benodigde infrastructuur. Zo kan een NO dominant zijn op de dienstenmarkt maar niet op de infrastructuurmarkt. Een typisch voorbeeld is een mobiele netwerkexploitant die de verplichting heeft verkeer te termineren op zijn mobiele netwerk maar niet om te voorzien in infrastructuur naar de toegangspunten van zijn netwerk.

159 De respondent begrijpt niet waarom de IC links als een afzonderlijke markt beschouwd zouden worden. Zoals terecht wordt opgemerkt bij ATAP betreft het evenzeer een noodzakelijk element bij de collecting, terminating en transitdiensten. Wel dient er op toe te worden gezien dat de links worden aangeboden tegen een aparte specifieke prijs en dus niet verrekend worden in het tarief per minuut. De dominante operator dient immers zijn diensten voldoende ontbundeld aan te bieden zodat de OLO alleen die diensten kan afnemen die hij wenst af te nemen.

6.3.5 M8-10:2.3.8 ATAP

De sector maakte de volgende opmerking:

- 160 ATAP's dienen als een onmisbare aanvulling te worden gezien op de gespreksopbouw-, -afgifte- en -doorgiftdiensten.

6.3.6 M8-10:2.3.7 Oproeptypen die deel uitmaken van de relevante wholesale - markt

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 161 Als antwoord op de vragen 2.3.7a: bij de gespreksopbouw behoort geen onderscheid te worden gemaakt tussen de oproeptypes: VPN en datadiensten moeten dus ook onder deze markt vallen.
- 162 Ook VPN voice calls dienen mee te worden genomen in de gespreksopbouwmarkt onder het motto "A call is a call".

6.3.7 M8-10:2.3.8 Vergoedingen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 163 De onderneming is het niet eens met de stelling van het BIPT dat de netwerkexploitant die de gespreksafgifte verzorgt bij oproepen naar gratis nummers de doorgifte moet betalen. Het is zaak om voor elk type oproep dezelfde principes toe te passen. Welnu, in het KB ten aanzien van de nummerportabiliteit staat er dat het de operators zijn die de gespreksopbouw verzorgen, die de doorgiftdiensten moeten betalen. Dat besluit heeft tot doel ervoor te zorgen dat de originerende netwerkaanbieders hun gesprekken langs de best mogelijke weg routeren. De onderneming ziet niet in waarom geporteerde en niet-geporteerde gesprekken verschillend behandeld moeten worden en vraagt dat bij niet-geporteerde gesprekken eveneens de originerende netwerkexploitant betaalt.
- 164 Gratis gesprekken moeten door de terminerende partij betaald worden. En als er een transitoperator aan te pas komt, moet ook die door de terminerende partij betaald worden.

6.3.8 M8-10 Maatregelen

De sector maakte de volgende opmerking:

- 165 In dit marktdocument worden de maatregelen niet besproken. De onderneming citeert een aantal relevante teksten van de Commissie. Het besluit met de opmerking dat het opleggen van maatregelen bepaald wordt door de concurrentie op de verschillende markten. En aangezien de concurrentie op de verschillende marktsegmenten verschillend is, zouden de opgelegde maatregelen dat ook moeten weerspiegelen. Op sommige marktsegmenten met voldoende concurrentie zouden maatregelen zelfs achterwege moeten blijven.

6.3.9 M8-10:2.4 Marktpartijen

De sector maakte de volgende opmerking:

- 166 Per definitie kan de terminerende partij iedere NO zijn, niet noodzakelijk een IO. Bovendien valt bij de gespreksafgifte de markt samen met het netwerk van iedere NO en is dus iedere NO per definitie dominant op zijn terminerend netwerk. Er is immers technisch geen andere mogelijkheid dan dat de NO waarbij de opgeroepene geabonneerd is, de oproep termineert.

De onderneming is het ermee eens dat het onderzoek zich richt tot alle Belgische operators die een vast netwerk exploiteren en/of een individuele vergunning voor spraaktelefonie bezitten. Ook de Commissie stelt dat in de marktanalyses rekening gehouden moet worden met alle netwerken die telefoondiensten leveren, ongeacht de gebruikte technologie. Dus ook de netwerken die gebaseerd zijn op het leveren van kabeltelevisie.

6.3.10 M8-10:2.5 Geografische segmentering

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 167 Het BIPT verdedigt de stelling dat het IAA transport deel uitmaakt van zowel de gespreksopbouw- als doorgiftemarkt. Dat staat haaks op het standpunt van de Commissie dat het IAA segment hetzij tot de gespreksopbouwmarkt, hetzij tot de doorgiftemarkt gerekend moet worden.
- 168 Als antwoord op vraag 2.5a.: de onderneming heeft de mogelijkheid om in elk AA van Belgacom IAA aan te kopen.
Als antwoord op vraag 2.5b.: de onderneming heeft dezelfde AA-indeling als Belgacom. Dat is het gevolg van de dominante positie van de IO. Bovendien wil de onderneming er nogmaals op wijzen dat Belgacom een uniek tarief heeft voor het hele land op retail-niveau. Zij stelt dan ook voor om het Belgische grondgebied als een geheel te beschouwen.
- 169 Als antwoord op vraag 2.5a/b.: elke NO kan conform BRIO EAA IC-links aankopen en aldus het IAA collecting tarief genieten. Daarnaast kan operator B origineren van operator C op het netwerk van operator A via de CS/CPS code van B..

6.4 M8-10:3 Indicatoren

De sector maakte de volgende opmerking:

- 170 Zelfs als de machtspositie op afzonderlijke netwerken bepaald wordt, moet er uitgegaan worden van de definitie “de positie die een onderneming in staat stelt om de instandhouding van daadwerkelijke mededinging te verhinderen en het haar mogelijk maakt zich jegens haar concurrenten, afnemers of leveranciers in belangrijke mate onafhankelijk te gedragen.”

6.4.1 M8-10:3.1.1 Marktaandeel

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 171 Het Instituut stelt dat marktaandelen zowel in volume als in inkomsten gemeten kunnen worden. Inkomsten zijn waardevol wanneer er sprake is van een belangrijke tariefdifferentiatie tussen de verschillende NO's. Nu wordt er vastgesteld dat er een onmiskenbare trend is naar meer tariefdifferentiatie en het zou dan ook graag tariefinformatie als onderdeel van de analyse willen zien.

Met betrekking tot de **gespreksopbouw** kan de redenering van het BIPT gevolgd dat het moeilijk is een gemiddeld tarief vast te stellen waartegen het verkeer gewaardeerd moet worden, vooral voor die NO's die geen CS/CPS aanbieden. Daarentegen wordt er niet ingezien waarom er geen origineringstarieven gevraagd worden aan de NO's die een dergelijke dienst wel verlenen.

Wat de **gespreksafgifte** betreft, is er evenmin een reden om niet naar tarieven te vragen. Die zijn immers bekend en er is dus geen praktische reden om er geen rekening met te houden in de analyse.

Er wordt verwezen naar de teksten van de Commissie:

Toelichting p.23 a.2 De relevante markt lijkt dan ook gespreksafgifte op afzonderlijke netwerken te zijn.

De Commissie voegt daaraan toe:

Toelichting p.23 a.2 Het voornaamste kenmerk dat het heffen van gespreksafgiftekosten kan stimuleren is het feit dat er geen technisch alternatief is waarmee een gesprek kan worden afgegeven (anders dan door de exploitant van het netwerk waarop de gebelde partij een abonnement heeft (en dat de bellende partij in het algemeen de gesprekskosten volledig betaalt. Een dergelijke stimulans zou niet bestaan of zou beperkt blijven indien er geen kosten voor binnenkomend verkeer zouden worden geheven, indien de ontvangende partij in plaats van de bellende partij kosten zou betalen, of indien er een hechte financiële relatie tussen de bellende en de ontvangende partij zou bestaan.

en:

Toelichting p.23 a.2 Een dergelijke marktbeperking – gespreksafgifte op afzonderlijke netwerken – houdt niet automatisch in dat iedere netwerkexploitant over aanmerkelijke marktmacht beschikt; dit hangt af van de mate van tegengewicht van koperszijde³² en andere factoren die eventueel de marktmacht kunnen beperken.

Toelichting p.23 v.32 Beschouwingen aangaande relatieve marktmacht beperken zich niet tot netwerken (van verschillende omvang en dekking) die diensten aan eindgebruikers op een vaste locatie of vast adres verzorgen, maar hebben ook betrekking op netwerken als mobiele cellulaire netwerken die leveren op een niet-vaste locatie. In omstandigheden waarin een “vast” netwerk met aanmerkelijke marktmacht onderhevig is aan een regulerend middel (dat verder gaat dan het elementaire middel waarmee interconnectie wordt bedongen) zoals geregleerde tarieven voor gespreksafgifte, wordt ook eventuele aan mobiele netwerken gerelateerde marktmacht beïnvloed.

Uit bovenstaande teksten wordt afgeleid dat de marktmacht af kan hangen van de kopersmacht (ongeacht het type netwerk, dus ook een mobiel), maar dat die kopersmacht geneutraliseerd wordt als er reglementaire correctiemaatregelen zijn zoals prijscontroles. Niet geregleerde NO's met marktmacht kunnen dus hun afgiftetarieven verhogen en dus:

Toelichting, p.11 a.3 de concurrentie nadelig beïnvloeden door de kosten van een marktrivaal te verhogen of door inefficiënties aan concurrenten door de berekenen.

Er wordt daaruit besloten dat tariefinformatie relevant is als indicator van marktmacht.

Een ander besluit is dat NO's die onderworpen zijn aan een ex-ante goedkeuring van hun termineringstarieven geen onderhandelingsruimte hebben en niet kunnen reageren als een OLO zijn gespreksafgiftetarieven verhoogt. Hun kopersmacht is dus nihil (aangezien hun prijzen door de regulator worden bepaald en zij tot interconnectie verplicht worden). Onder zulke omstandigheden kan alleen de regulator het evenwicht herstellen.

Behalve naar de teksten van de Commissie wordt er ook verwezen naar de teksten van Oftel gezien de aanbeveling van de Commissie om tot een uniforme besluitvorming en regelgeving te komen. Oftel schrijft in hoofdstuk 4 *Assessment of significant market power* van zijn consultatiedocument over de markt van de gespreksafgifte naar geografische nummers op een vast netwerk:

OTRvGeoTerm a.4.5 Each network provider has 100 % of the market for calls terminating on their network and this means that each is a monopoly. However, as criteria other than market share need to be considered this factor on its own does not necessarily mean that each provider possesses SMP in the provision of fixed geographic termination.

OTRvGeoTerm a.4.6 In the absence of regulation, the terminating network provider as a monopolist would have an incentive to increase its call termination charge in order to

increase both its revenues and its competitor's costs. However, network providers with customers connected to their networks also provide retail services and will also need to buy call termination from their competitors.

- OTRvGeoTerm a.4.7 The question of whether a provider has SMP will depend on the extent to which the termination provider's monopoly position may be counteracted by the size (and therefore countervailing buyer power (of the provider seeking termination. This countervailing buyer power would be relevant when negotiating either bilateral termination rates or one-way termination rate, e.g.. the network provider wishing to buy fixed geographic call termination offers indirect access services only.

Oftel gaat door met dergelijke redenering:

- OTRvGeoTerm a.4.22 As the proposed regulation would require BT both to sell its own termination service and to purchase call termination from other PECNs, other PECNs could in the absence of regulation exploit their monopoly in the provision of their fixed geographic call termination services then they are sold to BT. Other PECNs therefore possess SMP in the provision of their fixed geographic call termination services when they are provided to BT. In the absence of regulation, they would have an incentive to increase their termination revenues and BT's costs.

Oftel trekt daaruit de volgende conclusie:

- OTRvGeoTerm a.4.27 It is the Director's provisional conclusion that each fixed PECN possesses SMP in the provision of call termination services to all other PECN.

Buitengewoon leerrijk wordt het hoofdstuk gevonden van het Oftel document over de maatregelen die OLO's opgelegd moeten worden. In zijn hoofdstuk 6 *Options and proposals for remedies for other fixed network providers*, schrijft Oftel:

- OTRvGeoTerm a.6.15 Oftel does not believe that it can rely on ex-post measures. Each fixed network provider has SMP in the provision of fixed geographic call termination services over their own network and, in the absence of ex-ante regulation, there is a risk that this dominance could be leveraged to distort competition in other markets. In this case, network providers could increase BT's costs.
- OTRvGeoTerm a.6.20 The Director's initial view is that an appropriate response to the termination externality and the risk of monopolistic pricing would be to ensure that the charges set by other fixed network providers for termination services were set on a reciprocal basis and based on BT's costs. (...) a reciprocal charging arrangement would fall within the scope of "fair and reasonable" terms.

Dat standpunt van Oftel wordt gedeeld en er wordt gevonden dat het wederkerigheidsprincipe ingevoerd moet worden om tot een degelijke en duurzame concurrentie te komen. Bovendien hebben ook de Franse, Spaanse en Oostenrijkse NRA wederkerigheid opgelegd aan de andere NO's voor gesprekken naar geografische nummers.

Met betrekking tot de **doorgiftdiensten**, moet het BIPT rekening houden met mogelijke en bestaande alternatieven:

- ? directe interconnectie tussen operators buiten de gebouwen van Belgacom;
- ? directe interconnectie tussen operators binnen de gebouwen van Belgacom (bijvoorbeeld colo naar colo);
- ? het leveren van een transitdienst door een andere operator.

Gezien recente ontwikkelingen op die markt, wordt er gevraagd dat de informatie ten aanzien van de alternatieven deel uitmaakt van het marktonderzoek en dat ook de eerste twee kwartalen van 2003 meegenomen moeten worden. Ook in de schematische voorstelling van de markt zouden die alternatieven weergegeven moeten worden.

172

Om de marktaandelen te kunnen berekenen moet er geen rekening gehouden worden met het aantal minuten maar met de inkomsten, zoals het bepaald is voor de mobiele operatoren. De Belgische markt wordt in tegenstelling tot buitenlandse

markten gekenmerkt door hoge termineringstariefverschillen. Het gevolg is dat sommige NO's met hetzelfde volume maar een lager termineringstarief beschouwd zouden worden als belangrijker.

De conclusie is dan ook dat voor het bepalen van het marktaandeel niet de minuten gebruikt moeten worden, maar de inkomsten.

173 Het aantal minuten kan worden aangeleverd vanaf Q2 2002.

Het antwoord op vraag 3.1.1a is "akkoord"

6.4.2 M8-10:3.1.5 Een kopersmacht die een tegengewicht kan vormen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

174 De opmerking wordt herhaald dat het als gereguleerde operator geen kopersmacht kan uitoefenen op niet-gereguleerde netwerken.

Het is er daarom voorstander van dat er rekening wordt gehouden met de tarieven omdat de tariefwijzigingen een beeld geven van de concurrentieverhoudingen op de markt en van eventuele misbruiken van een dominante positie.

175 Lokaal en IAA collecting: kan de gegevens leveren vanaf Q2 2002 en op voorwaarde dat het inclusief het CS/CPS verkeer is.

Lokaal en IAA terminating/EAA terminating: van Q2 en op voorwaarde dat het inclusief het CS/CPS verkeer is en op voorwaarde dat het IAA en EAA-verkeer kan worden samengeteld.

Geen opmerkingen bij transit en de overige parameters.

176 Een OLO betwist een machtspositie te hebben.

De gevestigde exploitant heeft wel degelijk een machtspositie. Het beschikt over een netwerk waarop 95% van de particuliere en 80% van de zakelijke gebruikers verbonden zijn. Dat betekent dat de IO slechts voor een zeer beperkt gedeelte van haar verkeer een beroep moet doen op andere NO's. OLO's hebben een groot percentage van hun verkeer dat bestemd is voor abonnees van die IO en moeten dus een geregeld beroep doen op de IO.

Aangezien de meeste OLO's meestal geen rechtstreekse interconnectie hebben met andere NO's, transiteert ook al het verkeer via de IO. Dat betekent concreet dat als de IO interconnectie met een OLO zou weigeren, de abonnees van de OLO niet meer zouden kunnen worden bereikt door alle andere eindgebruikers, verbonden met andere NO's. De IO heeft die machtspositie trouwens nooit betwist tijdens een geschil dat thans dient voor de Rechtbank van Koophandel in Mechelen.

In de Toelichting bevestigt de EC eveneens dat de bepaling van marktmacht van belang is om de marktpositie van de aanbieder van interconnectiediensten te bepalen:

Toelichting. p.23 Een dergelijke marktbeperking – gespreksafgifte op individuele netwerken – houdt niet automatisch in dat iedere netwerkexploitant over aanmerkelijke marktmacht beschikt.

De EC betoogt verder dat kleine netwerken wellicht minder marktmacht hebben:

Toelichting. p.23 kleine netwerken zullen doorgaans een mate van tegengewicht van de koperszijde ervaren die de ermee gepaard gaande marktmacht sterk zal intomen. Bij afwezigheid van regelgeving op het gebied van interconnectie kan een klein netwerk in vergelijking met een groot netwerk slechts over zeer weinig marktmacht op het gebied van gespreksafgifte beschikken [...] Als gevolg hiervan zal de onevenwichtige situatie op het gebied van marktmacht tussen grote en kleine netwerken blijven bestaan: het is voor een groot netwerk gemakkelijker dan voor een klein netwerk om de gespreksafgiftekosten te weerstaan.

De IO is er zo gedurende vier jaar in geslaagd om OLO's wederkerige tarieven op te leggen, wat door het BIPT trouwens in zijn advies over BRIO 2001 aan de kaak is gesteld als onwettig.

Pas na een formele tussenkomst werd de IO gedwongen om de hogere kosten-georiënteerde interconnectietarieven te betalen. Hieruit volgt dat zonder het BIPT een OLO niet ver zou komen binnen het kader van de onderhandelingen met de IO. Van enige machtspositie van de OLO kan bijgevolg geen sprake zijn.

Ook ten opzichte van haar klanten kan een OLO zich niet onafhankelijk gedragen zoals is gebleken na de tariefverhoging. OPTA wordt aangehaald die in de Enertel beslissing argumenteert dat grote bedrijven het doorgaans niet appreciëren als zijn klanten veel kosten moeten maken om het te bereiken. Als interconnectietarieven excessief zijn zullen sommige bedrijven ter wille van hun klanten overschakelen op een andere telefoonaanbieder. Ook particuliere klanten zouden zo kunnen reageren.

Beltug heeft trouwens gerapporteerd dat bedrijven die overschakelen op Telenet na de tariefverhoging negatief gereageerd hadden.

Bovendien heeft de IO een reclamecampagne gevoerd met als argument dat het bellen met IO nu veel voordeliger was geworden. Die campagne was individueel gericht aan abonnees van de OLO. De IO stelde zelfs voor de overstapkosten te betalen en voor de formaliteiten te zorgen.

6.4.3 M8-10:3.1.8 Schaalvoordelen

De sector maakte de volgende opmerking:

177 Het interconnectieverkeer zit niet meer in de lift en na een stabilisering zit er zelfs een daling aan te komen. In een dergelijke constellatie kan niet meer valabel gerefereerd worden aan schaalvoordelen.

6.4.4 M8-10:3.1.9 Breedtevoordelen

De sector maakte de volgende opmerking:

178 Akkoord met de voorstelling van het BIPT.

6.4.5 M8-10:3.1.11 Potentiële concurrentie

De sector maakte de volgende opmerking:

179 In tegenstelling tot wat het BIPT suggereert is er wel degelijk concurrentie op de markten 8 tot en met 10, met uitzondering van de lokale gespreksafgifte waar iedere operator dominant is op zijn netwerk.

Naast de ontwikkeling van eigen infrastructuur is er ook een andere evolutie aan de gang. Sommige OLO's gaan door uitbreiding van hun netwerk op een steeds lager niveau interconnecteren met het netwerk van de IO. In plaats van EAA-verkeer door te geven schakelen zij over op IAA-verkeer. Die OLO's gaan dan hun netwerkuitbreiding rentabiliseren door "transport"-verkeer aan te bieden aan andere OLO's, die dat netwerk kunnen gebruiken als alternatief voor dat van de IO.

In verband met de mate van concurrentie tussen de gespreksafgifte- en – opbouwmarkt enerzijds en de doorgiftemarkt anderzijds wordt er gewezen op wat er in het marktdocument M3-6 staat:

M3-6, p.7 [...] Het is dus niet uitgesloten dat de mate van concurrentie (en dus de daaruit voortvloeiende geografische opsplitsing) op de twee marktgroepen verschillend is. Zo zou het in principe gemakkelijker moeten zijn om op de markten voor telefoondiensten te komen dan op de toegangsmarkten.

Een soortgelijke situatie wordt gevonden op de markten 8, 9 en 10, in die zin dat er op de markt van de doorgiftediensten veel meer concurrentie is.

Dat neemt bovendien niet weg dat er ook op de gespreksopbouw- en –afgiftemarkt concurrentie is doordat eigen infrastructuur aangelegd wordt en door middel van ULL.

Tot besluit zou men kunnen stellen dat de concurrentie op de EAA markt groter is dan op de markt van de zuivere IAA transit, die op zijn beurt groter is dan die op de markt van het IAA transport, die dan weer groter is dan op de markt van de lokale gespreksgedeelten.

7 MARKTDOCUMENT M11-12

7.1 Algemene opmerkingen

De sector maakte de volgende opmerking:

180 De opmerkingen op de voorgestelde marktanalyses gaan in op twee belangrijke punten:

- ? De noodzaak om de kabel op te nemen in de marktanalyse. Gezien het grote gewicht van de kabel in de breedbandmarkt (en in het bijzonder Telenet in Vlaanderen) is dit onontbeerlijk. Dat dient te gebeuren in overeenstemming met het van toepassing zijde reglementaire kader, en dus in overeenstemming met het mededingingsrecht. Dat betekent concreet dat de relevante geografische markt in het geval van Telenet, Vlaanderen dient te zijn en niet het volledige Belgische grondgebied.
- ? De noodzaak om de analyse van de wholesale-markten te stelen op de retailmarkten, en bovendien de concurrentie te meten en niet de remedies (namelijk LLU/BRUO en Bitstream/BROBA). Dat heeft een belangrijke invloed op de indicatoren die worden gevraagd.

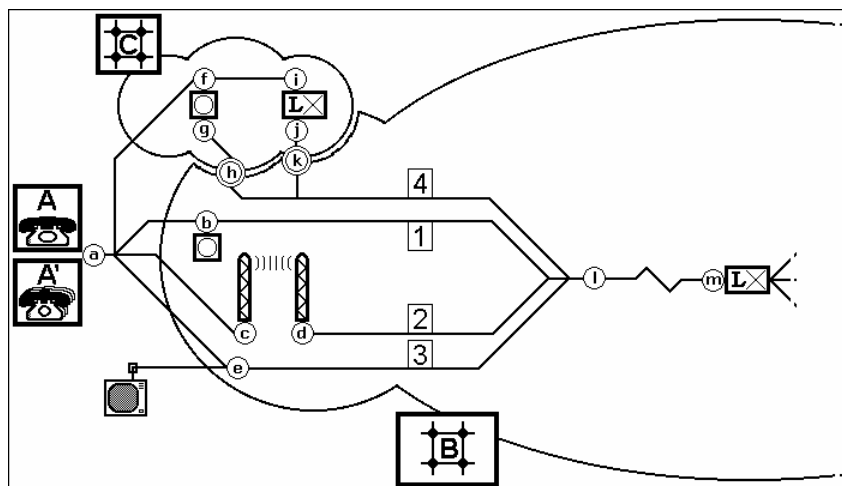
7.2 Marktdefinitie

7.2.1 M11-12:2.2 Schematische voorstelling

De sector maakte de volgende opmerking:

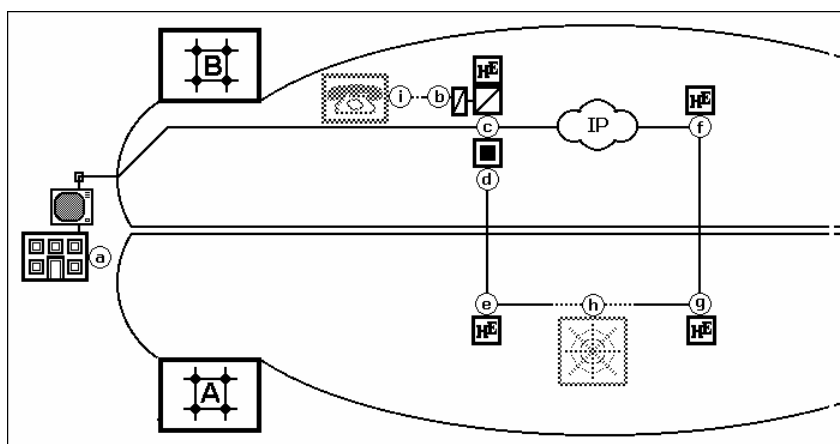
181 Een telefonienetwerkexploitant is verrast dat ondanks de beoogde technologische neutraliteit alleen zijn type netwerk voorgesteld wordt in de schema's.

Hij stelt een tweede schema voor. Daarbij gaat het uit van schema M1-2:2.2:



Daarop stelt een aansluiting van type 1 de PSTN of ISDN technologie voor, type 2 WLL, type 3 een kabelaan sluiting en type 4 SLU/LLU. Met betrekking tot de markten 11 en 12 vindt het dat dezelfde types netwerken weergegeven moeten worden met uitzondering van type 2 (WLL), dat niet valt onder de noemer "metalen" en type 4 omdat dat het voorwerp is van deze marktanalyse en dus niet meegenomen kan worden in dit onderzoek.

Het volgende schema stelt de voorstelling van bitstreamtoegang tot de kabel voor:



waarbij

Symbolen	Betekenis
	Eindgebruiker
	Telecomnetwerkoperator
	Netwerk of subnetwerk
	Bestemming eindgebruiker spraaktelefonie
	Bestemming ISP
	CMTS (Cable Modem Termination System)
	Headend
	Combiner
	Collocatieruimte
	Netwerkknooppunt
	IP netwerk

In plaats van het IP-netwerk zijn er ook andere technologieën denkbaar. De mogelijke toegangspunten zouden de punten c en f kunnen zijn.

7.2.2 M11-12:2.3 Productafbakening

De sector maakte de volgende opmerkingen:

182 Er wordt gepleit voor het toevoegen van de kabelmaatschappijen als marktspelers waarop in elk geval breedbandtoegang opgelegd moet kunnen worden.

Aan de hand van de Toelichting van de Commissie wordt er gepleit voor een **technologieneutrale** benadering van de markt:

Toelichting, p.17 [...] op een wijze die onafhankelijk is van het netwerk of de infrastructuur die wordt gebruikt om diensten aan te bieden en moet plaatsvinden in overeenstemming met de beginselen van het mededingingsrecht.

De **retail-markt** is daarbij de leidraad. Daar kan een onderscheid gemaakt worden tussen smalband en breedband, zoals ook staat in de Toelichting, onderdeel 3.1:

Toelichting, p.8 Het startpunt voor de bepaling en de vaststelling van markten is een karakterisering van de retail-markten gedurende een bepaalde evaluatieperiode, waarbij de uitwisselbaarheid van vraag- en aanbodsubstitutie in aanmerking genomen dient te worden. Wanneer een karakterisering en

definitie heeft plaatsgevonden van de retail-markten, [...], kunnen daarna de relevante wholesale-markten worden bepaald, [...].

Vervolgens identificeerde de Commissie voor breedband Internettoegang markten op wholesale-niveau met als reden:

Toelichting, p.27 Om toegang tot data- en gerelateerde diensten aan eindgebruikers op een vaste locatie te kunnen leveren, is een geschikt transmissiekanaal nodig dat in staat is data in beide richtingen door te geven tegen tarieven die in overeenstemming zijn met de gevraagde dienst. Een onderneming die diensten voor eindgebruikers verzorgt, moet derhalve toegang tot een transmissiekanaal naar de locatie van de gebruiker opzetten, tot stand brengen of verkrijgen.

De Commissie onderscheidt twee wholesale-markten vanwege de beperkte substitutie tussen beide: een markt voor ontbundelde toegang en een markt voor wholesale-breedband. De markt voor wholesale-breedbandtoegang is in beginsel technologisch neutraal en omvat de diensten die men doorgaans bitstream-diensten is gaan noemen en tevens equivalente faciliteiten op alternatieve infrastructuren. In elk geval dient men de retail-markt als uitgangspunt te nemen. Dat is ook het standpunt van Oftel:

OTRvBroAcc, p.12 Although the focus of this market review is the wholesale level, the analysis of the retail market definitions is logically prior to the definition of the wholesale markets, because the demand for the wholesale service is a derived demand, i.e. the level of demand for the wholesale input depends on the demand of the retail service. The definition of a retail market is likely to effect the assessment of whether Significant Market Power (SMP) in a related wholesale market exists, since the relevant wholesale market will generally be as broad as the demand-side substitutes in the relevant retail markets. This might be significant in the present context particularly as some of the retail demand side substitutes use different wholesale inputs.

De vraagzijdesubstituten op de retailmarkt bepalen dus hoe ruim de wholesale-markten gedefinieerd moeten worden. De retail-markt nu heeft betrekking op toegangsnetwerken die in staat zijn breedbanddiensten aan de eindgebruikers te verschaffen. Die toegang mag niet afhangen van regulering:

OTRvBroAcc, p.15 When defining the relevant markets at both the retail and wholesale levels Oftel assumes that there are no regulations in place at the wholesale level that is being considered. To do otherwise would mean that the wholesale market power assessment would depend on a retail market definition that relied on a wholesale remedy arising from the finding of wholesale market power. This would be a circular and incorrect approach to market definition. Therefore the demand side and supply side possibilities at the retail level will be considered only if they are viable in the absence of regulation being considered.

Dat onderstreept het belang van de retail-markt bij het bepalen van de wholesale-markt, wat eveneens doorwerkt bij de analyse:

OTRvBroAcc, p.40-41 In assessing SMP in the wholesale markets for both asymmetric broadband origination and broadband conveyance the Director uses the most appropriate available information to inform the assessment. This evidence may relate to the wholesale markets directly or may be information on the retail markets that can inform the wholesale analysis. For example, in the analysis below in the absence of direct wholesale market information, the Director has estimated market shares at the wholesale level based on information available at both the retail level for end-to-end network providers and at the existing wholesale level.

Dat is van bijzonder belang waar een netwerkaanbieder een belangrijke plaats inneemt op de retail-markt, zonder zich evenwel naar derde partijen toe te manifesteren op de gerelateerde wholesale-markt, d.w.z. zonder dat hij wholesale-toegang tot zijn netwerk aan derden aanbiedt. Toch zou zo'n operator, indien hij dominant is op de retail-markt wel verplicht moeten zijn of worden om zijn diensten aan te bieden op de wholesale-markt.

De Commissie schijnt zich bij een vlugge lezing uit te spreken tegen het opnemen van kabelmaatschappijen binnen de markt:

Toelichting, p.28 Op dit moment zijn gemoderniseerde kabelsystemen niet op voldoende grote schaal ontwikkeld of ingevoerd, hoewel deze situatie gedurende het tijds kader van deze aanbeveling in sommige delen van de Gemeenschap nog zou kunnen veranderen. Derhalve is de enige redelijke wijdverspreide methode om de eindgebruikersmarkt te bedienen via het lokale toegangsnetwerk (de aansluitnetten) van het openbare geschakelde telefoonnetwerk verbeterd voor het leveren van breedbandtoegangsdiensten.

Maar zij biedt NRA's wel de mogelijkheid om andere netwerken op te nemen binnen de markt, vooropgesteld dat die equivalente diensten leveren.

Toelichting, p.28 Op wholesale-niveau omvatten breedbandtoegangsdiensten dat wat gewoonlijk bitstream-diensten wordt genoemd. Tot nu toe is de wholesalemarkt voor breedbandtoegang beperkt tot bitstream-diensten, maar het definiëren van de markt op deze manier maakt het nationale regelgevende instanties mogelijk rekening te houden met alternatieve structuren als en wanneer die faciliteiten zullen bieden die equivalent zijn met bitstream-diensten.

Uitgaande van een algemeen beeld van wat zich binnen de lidstaten afspeelt, heeft de EC geen rekening gehouden met kabel als alternatief voor bitstream-diensten, maar in de Benelux, waar de situatie anders is, kan en moet de NRA dat wel doen.

Die stelling wordt nog gestaafd met passages uit:

- ? Communication from the Commission to the Council, The European Parliament, The Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: e-europe Benchmarking Report – Brussels, 5-2-2002;
- ? ACHTSTE VERSLAG VAN DE COMMISSIE over de tenuitvoerlegging van het pakket telecommunicatieregelgeving – De Europese telecommunicatieregelgeving en –markten in 2002 – Brussel, 03-12-2002;
- ? Review of hte Wholesale Broadband Access Market – A consultation document issued by the Director General of Telecommunications – OFTEL – London, 28-4-2003;
- ? Rapportage Internettoegang Nma/OPTA Internetteam – 12-12-2001.

Ook in de mededingingsrechtspraak komt men tot de conclusie dat kabel en ADSL tot dezelfde markt behoren:

- ? COMP/M1439 – TELIA/TELENOR (13-10-1999);
- ? COMP/M1845 – AOL/TIME WARNER (11-10-2000);
- ? COMP/M2222 – UGC/LIBERTY MEDIA (24-4-2001);
- ? COMP/M2803 – TELIA/SONERA (10-7-2002);
- ? Nma (NL): 3052 – LIBERTY MEDIA/CASEMA (nov 2002);
- ? Bundeskartellamt (D): B7-168/01 – LIBERTY/KDG (feb 2002).

Verdere argumenten zijn het besluit van ART (F) om kabel niet uit te sluiten van haar analyse van de markten 11 en 12 en het besluit van het BIPT om bij de analyse van de markten 1 tot en met 6 kabel op te nemen. Het aanpassen van het kabelnetwerk voor telefonie is immers even recent en wordt mogelijk gemaakt door dezelfde investeringen.

Ook de prijszetting van de verschillende marktspelers geeft aan dat beide producten zich op dezelfde markt bevinden:

Bedrijf	Formule (* inclusief modemhuur)	Maand-abonn.	Down (Mbp/s)	Up (kbps)	Gratis (in GB)	PC's
Een gebruiker						
ADSL						

Belgacom	ADSL Go	39,54	3	128	10	1
Planet Internet	ADSL One	39,49	3	128	10	1
Wanadoo	ADSL UP	36,94	3	128	15	1
Tiscali	ADSL	35,00	3	128	10	1
Kabel						
Telenet	Mono	41,95	4	128	10	1
Brutélé	@home*	37,50	-	-	-	1
TVC@blenet	Base*	42,00	4	128	15	1
Coditel	Net*	43,90	4	128	15	1
Meerdere gebruikers						
ADSL						
Belgacom	ADSL Plus	54,41	3	192	15	max 4
Wanadoo	ADSL Flash	53,00	3	192	20	max 4
Planet Internet	ADSL Mega	52,00	3,3	192	15	max 4
Kabel						
Telenet	Duo	45,00	4	128	10	max 2
	Quattro	50,00	4	128	10	max 4
Télédis	Family*	40,00	4	128	10	max 2
	Power*	60,00	4	128	20	max 5
Brutélé	@Turbo*	92,51	-	-	-	-
UPC	Chello Plus	54,95	1	128		max 2

Wat de **vraagsubstitutie** betreft, is gebleken uit de reacties op prijsverhogingen die Telenet in februari 2002 heeft doorgevoerd kabel en ADSL wel degelijk als onderling verwisselbaar beschouwd worden. De prijsverhoging van Telenet leidde niet alleen tot reacties maar ook tot een verandering in het koopgedrag van de klanten.

Ook het NMa/OPTA Internetteam kwam in zijn Rapportage Internettoegang tot de conclusie dat er geen echte drempels zijn voor een overstap tussen operators.

Naast kabel zijn er nog andere technologieën met veel lagere toegangs drempels, die eveneens een valabel vraagsubstituut vormen, namelijk draadloze technologieën zoals BFWA (broadband fixed wireless access) en BSA (broadband satellite access).

Aanbodsubstitutie is in deze context minder relevant. Gezien de hoge investering en de vrij lange duurtijd om een netwerk te bouwen, is het vrij onwaarschijnlijk dat een substitutie aan de aanbodzijde zich zou voordoen bij een relatieve prijsverhoging van het bestaande aanbod. Deze opmerking geldt in mindere mate voor wireless technologieën,

Wat de zelfpositionering en perceptie door anderen betreft: de marketingafdelingen van de kabel- en xDSL-maatschappijen beschouwen zichzelf als actief op dezelfde markt. Een aantal voorbeelden:

- ? de prijsverhoging van Telenet werd onmiddellijk gevolgd door een advertentie van Wanadoo en een tegenreactie van Telenet;
- ? Telenet presenteert zich als “belangrijkste alternatief t.o.v. Belgacom voor spraak-telefonie en breedband Internet residentiele markt”;
- ? er zijn verschillende processen gevoerd tussen NO's die breedbanddiensten aanbieden via de kabel en die welke dat doen via xDSL voor vergelijkende reclame; die

processen zouden onontvankelijk zijn verklaard als het niet om dezelfde markt zou gaan;

- ? klanten reageerden veelvuldig na de prijsverhoging van Telenet door te beweren zich bedregen te voelen nu ze gekozen hadden voor kabel i.p.v. ADSL of over te zullen stappen op ADSL;
- ? het Internet magazine Clickx vergelijkt wekelijks de downloadsnelheden van ADSL en Telenet

Voor Ma11 dient gekeken te worden naar “access”. WLL is uitgesloten omdat het om een “metalen” aansluitnet gaat. Er blijven op de retail-markt dus drie mogelijkheden open: het telefoonnetwerk, kabel en SLU/LLU. Maar de NO's meetellen, die een aansluiting hebben via SLU/LLU, zou leiden tot een absurditeit: als hij dominant werd bevonden zou hij zijn aansluitnet open moeten stellen, maar dat heeft hij niet. Bijgevolg dient de analyse van de retail-markt voor Ma11 zich te beperken tot vaste geschakelde telefoonnetwerken en kabel.

Voor Ma12 zou LLU wel meegeteld kunnen worden. Een aftakking van een DSLAM bij een OLO wordt wel gezien als een mogelijkheid.

183 In de schema's 2.2b en alinea 2 van hoofdstuk 2.3 geeft het BIPT een zeer restrictieve invulling van het concept wholesale-breedbandtoegang omdat:

- ? een specifiek netwerk wordt beschreven (dat van De gevestigde exploitant);
- ? een technologie-specifieke netwerkconfiguratie als uitgangspunt wordt genomen, waarbij gebruik gemaakt wordt van het ATM-protocol.

Het gevolg hiervan is ten eerste dan de **kabelnetwerken** niet in de marktanalyse opgenomen worden. Er wordt geconstateerd dat het BIPT die keuze nagenoeg impliciet maakt, resulterend uit een bepaalde lectuur van de Aanbeveling van de EC, zonder hiervoor enige verdere rechtvaardiging te geven. Er wordt echter niet aangedrongen op het opnemen van deze netwerken in de marktanalyse.

Ten tweede is er de wens de aandacht van het BIPT te vestigen op de eventuele gevolgen van het structureel aannemen van de netwerkconfiguratie die gebaseerd is op het gebruik van het **ATM protocol** in het kader van Ma12.

Een van die gevolgen is dat (naast de mogelijkheid tot rechtstreekse aansluiting op DSLAM's van De gevestigde exploitant, waarvan in de markt geen, of zo goed als geen gebruikt wordt gemaakt) alleen BROBA II ADSL/SDSL wordt bestudeerd aan de aanbodzijde van Ma12, en eventueel daarnaast gelijksoortige aanbiedingen die door OLO's aan andere OLO's of ISP's worden gedaan.

In werkelijkheid maken de OLO's tot op heden weinig gebruik van BROBA II ADSL/SDSL (volgens BIPT-statistieken slechts 68 xDSL lijnen operationeel op 31 december 2002), terwijl OLO's en ISP's op veel grotere schaal (volgens eigen schattingen meer dan 75.000 xDSL-lijnen operationeel op 31 december 2002) gebruik maken van Turboline Wholesale aanbod van de gevestigde exploitant.

Met dat Turboline Wholesale aanbod wordt er in de door het BIPT voorgestelde aanpak echter geen rekening gehouden op Ma12.

De onderneming wenst niet te beweren dat BROBA en Turboline Wholesale volledig met elkaar substitueerbaar zijn, maar is wel van mening dat gezien het respectieve aantal lijnen in dienst en gezien commerciële strategie van de gevestigde aangaande Turboline Wholesale, dat qua prijszetting en andere voorwaarden merkwaardig evolueert naarmate een OLO/ISP belangstelling toont voor BROBA II), het absoluut noodzakelijk is dat Turboline Wholesale aan de aanbodzijde in de marktanalyse van het BIPT wordt opgenomen.

De onderneming ervaart elke dag dat de gevestigde exploitant er alles aan doet om ervoor te zorgen dat de onderneming een voor haar ongevaarlijke doorverkoper van xDSL producten op basis van Turboline Wholesale blijft, in plaats van een reële concurrent op het xDSL toegangssegment op basis van bitstreamtoegang.

Bovendien kan een aan de aanbodzijde restrictieve marktanalyse, zoals voorgesteld door het BIPT, leiden tot aberrante resultaten, bijvoorbeeld als men door eenvoudige kwantitatieve berekeningen tot de slotsom zou komen dat De gevestigde exploitant geen SMP zou hebben op Ma12 of als men zou concluderen dat de kopersmacht op Ma12 een voldoende tegengewicht kan vormen. De gevestigde exploitant zou dan niet langer BROBA I en BROBA II moeten aanbieden.

Er wordt dan ook verwelkomd in deze specifieke context in het bijzonder wat het BIPT in hoofdstuk 3.1 van het consultatiedocument stelt, namelijk dat het criterium marktaandeel op deze markten van ondergeschikt belang is en vooral het beschikken over de in aanmerking komende infrastructuur zal doorwegen.

Hoewel de huidige generatie door de gevestigde exploitant gebruikte DSLAM en BAS apparatuur een ATM-interface heeft en De gevestigde exploitant ATM gebruikt in zijn kernnetwerk en voor de interconnectie met de OLO's/ISP's, zal dat in de toekomst niet meer noodzakelijk het geval zijn. Deutsche Telekom doet dat al niet meer en Alcatel geeft aan dat de volgende generatie apparatuur een IP/MPLS interface zal hebben.

Op basis van het bovenstaande, wordt het BIPT gevraagd om uit te gaan van een bredere marktdefinitie, waarin:

- ? geen technologie-specifieke netwerkconfiguratie als uitgangspunt wordt genomen;
- ? aan de aanbodzijde rekening wordt gehouden met de dominante positie van het xDSL wholesale-product waarvan de kenmerken zodanig zijn dat het niet vanzelfsprekend buiten de definitie van wholesale-breedbandtoegang valt – het is geen end-to-end-wholesale waarvan sprake is in de Aanbeveling van de EC aangezien de OLO/ISP zelf de internetdienst realiseert, zelf IP peering/transit moet organiseren, en zelf het beheer van de clientele en de helpdesk uitvoert.

Bovendien wordt er opgemerkt dat als een aanbod als Turboline Wholesale niet gereguleerd wordt, De gevestigde exploitant volgens de bepalingen van het nieuwe regelgevende kader in de mogelijkheid zou verkeren om dit aanbod te allen tijde unilateraal in te trekken.

7.2.3

M11-12:2.3.1 Spraakgedeelte

De sector maakte de volgende opmerking:

184 Het BIPT stelt het volgende:

M11-12, p.6 Op Ma12 wordt het spraakgedeelte van het signaal nooit doorgestuurd naar operator **A**, Operator **B** blijft dus de eindgebruiker in **a** telefoniediensten aanbieden.

Bij shared pair en op Ma12 kan het dus gebeuren dat de eindgebruiker zijn spraaktelefoonabonnement bij operator **B** opzegt: dan kan resulteren in een hoger tarief dat operator **A** operator **B** moet betalen.

De eerste alinea gaat iets te ver. Onder BROBA is het perfect mogelijk om een xDSL dienst aan te bieden zonder dat de gevestigde exploitant aan dezelfde eindgebruiker een telefoniedienst aanbiedt. Hiervoor bestaat de optie “without voice”. Bovendien is het technisch mogelijk om over bitstreamtoegang een VoATM of VoIP functionaliteit en corresponderende dienst te realiseren. De tweede paragraaf neemt kritiekloos de helemaal niet evidente tariefstructuur van de gevestigde exploitant als uitgangspunt.

Onder BROBA II ADSL 2003 moet de OLO een eenmalig bedrag van €26,04 betalen wanneer de retail-klant van Belgacom zijn telefonieabonnement opzegt, maar verder xDSL diensten van de OLO wenst te gebruiken. Ook verdubbelt het maandelijks bedrag dat de OLO moet betalen voor de lijn. Er is geen concrete informatie over de basis van die door het BIPT goedgekeurde tarieven en dat wordt ondermeer als een obstakel ervaren voor de ontwikkeling van VoIP.

7.2.4 M11-12:2.5 Geografische segmentering

De sector maakte de volgende opmerkingen:

185

Er wordt voor gepleit om iedere onderneming te beoordelen op de marktpositie in het gebied waar zij actief is op de retail-markt. In onderstaande tabel geeft zij aan waar de kabelmaatschappijen operationeel zijn:

Breedband kabelpenetratie in België		
	Operator	Aantal gemeentes/deelgemeentes
Brussels Gewest	Coditel	10 (Brussel)
	Brutélé	6 (Brussel)
	UPC	7 (Brussel)
Waals Gewest	Brutélé	122 (Wallonië)
	TBC@blenet	116 (bi-directioneel) 113 (niet bi-directioneel)
	Télédis	126 (bi-directioneel) 127 (niet bi-directioneel)
Vlaams Gewest	UPC	3 (Leuven)
	Telenet	Volledig Vlaanderen: 98% van huishoudens

Vrijwel heel Vlaanderen en Brussel zijn bi-directioneel bekabeld en Wallonië is dat voor 50 à 60%.

In een analyse van Olswang wordt er gesteld dat indien de activiteit van een onderneming beperkt is tot een bepaald deel van het grondgebied, er moet worden gekeken of de gebruikers zich in het geval van een prijsverhoging in dat gebied (SSNIP-test) kunnen wenden tot een onderneming buiten dat gebied of dat een soortgelijke onderneming op korte termijn een activiteit kan opstarten binnen dat gebied. Daar met betrekking tot internettoegang via kabelnetwerken geen van die alternatieven bestaat, moet het marktgebied van die onderneming als relevante geografische markt aangemerkt worden.

Anderzijds kan het marktgedrag van een ruimer opererende onderneming bepaald worden door factoren die slechts voor een deel van haar marktgebied gelden, zoals de aanwezigheid van een concurrent. Dat is namelijk het geval als die onderneming een prijsbeleid toepast die dezelfde is voor het hele marktgebied en die dus eigenlijk beïnvloed wordt door de concurrentie met een ondernemer die slechts actief is op een deel van die markt (zgn. "chain competition"). Bij de beoordeling van de positie van de onderneming die in het breder gebied actief is, moet met die elementen rekening gehouden worden zowel bij de definitie van de relevante geografische markt als bij de beoordeling van haar marktpositie.

Kortom, er wordt voorgesteld dat iedere marktspeler op zijn eigen grondgebied geanalyseerd dient te worden, bijvoorbeeld Belgacom voor het hele Belgische grondgebied en Telenet alleen voor Vlaanderen

Het BIPT zou in een eerste fase de geografische markten moeten afbakenen. Hiervoor dient het een rondvraag te richten aan de marktpartijen welke geografische dekking zij hebben (in welk geografisch gebied zij aanwezig zijn in België). Om een te uitgebreide versnippering van het aantal afgebakende gebieden tegen te gaan, kan het BIPT een omzetindicatie vragen aan de marktpartij op de betrokken markt (aantal klanten * gemiddeld tarief). Op basis van deze twee elementen kan het BIPT dan bepalen of het aangewezen is om meer informatie te vragen aan alle

marktpartijen over een bepaald geografisch gebied aan de hand van het feit of er een vermoeden is dat een bepaalde marktpartij een aanzienlijke positie in dat geografisch gebied heeft.

Nadat het BIPT geografisch bepaalde markten heeft afgebakend, dient zij voor elke geografisch afgebakende markt de volgende indicatoren op te vragen aan alle marktpartijen:

- ? aanbod van de marktpartij naar de eindklant toe, tarifiering inbegrepen;
- ? aantal bediende klanten.

Wat de geografische segmentering betreft, is het bijgevolg o.i. niet correct om de geografische markt als het "Belgische grondgebied" vast te stellen.

- 186 De mening van het BIPT wordt gedeeld dat de relevante geografische markt het hele Belgische grondgebied is maar tevens wordt voorgesteld dat het BIPT een ondersteunende analyse en rechtvaardiging geeft, aangezien het mogelijk, zo niet waarschijnlijk, is dat sommige operators dit punt fundamenteel ter discussie zullen stellen..

7.2.5 M11-12:2.3.3 Lengte van de lokale verbinding

De sector maakte de volgende opmerking:

- 187 In het marktdocument beweert het BIPT dat de plaats waarop men met het aansluitnet verbonden is, beperking oplegt aan de bitrate die de operator bij zijn xDSL-dienst kan aanbieden. Het BIPT wekt daarbij de indruk dat zoiets alleen voor SDSL geldt. Dat zou ook voor ADSL.

7.2.6 M11-12:2.6 Maatregelen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 188 De liberalisering van deze twee markten is belangrijk voor de concurrentie-ontwikkeling binnen die sector.
- 189 De maatregelen moeten zich niet beperken tot het verplicht beschikbaar stellen van bitstreamtoegang (gebruik makend van ATM of van andere protocols). Gezien de situatie op de Belgische markt en op voorwaarde dat het BIPT bij zijn standpunt blijft dat Belgacom's Turboline Wholesale geen deel uitmaakt van Ma12, is het absoluut noodzakelijk dat naast bitstreamtoegang ook de beschikbaarstelling van een wholesale-product als maatregel opgelegd moet worden. De Toegangsrichtlijn voorziet zelfs in die mogelijkheid, die niet vermeld is in M11-12:

Toegangsrl, a.12.1 d) op groothandelsbasis bepaalde diensten aanbieden voor doorverkoop door derden;

Men is het eens met de uitspraak van het BIPT dat M11-12 ontstaan zijn door een toegangsverplichting en dus bijzondere karakteristieken hebben. Het uit wel de vrees dat door de gekozen marktdefinitie de verplichting dat Belgacom BROBA beschikbaar moet stellen, zou komen te vervallen en dat risico is er ook met betrekking tot het Turboline Wholesale aanbod.

7.3 M11-12:3 Indicatoren

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 190 Oftel beschouwt de volgende indicatoren als belangrijk voor de analyse:

OTRvGeoTerm p. 41 This section considers the following key indicators of SMP:

- Market growth and market shares [dit is op retail-niveau];
- Future potential market share [dit is op retail-niveau];

- Barriers to entry and expansion [dit is op infrastructuurniveau];
- Economies of scale and scope;
- Countervailing buyer power;
- Access to capital markets.

191 In grote lijnen wordt er akkoord gegaan met de door het BIPT voorgestelde indicatoren en ondersteunt in het bijzonder dat het criterium marktaandeel op deze markten van ondergeschikt belang is en vooral het beschikken over de in aanmerking komende infrastructuur zal doorwegen.

7.3.1 M11-12:3.1 Individuele machtspositie van ondernemingen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

192 Voor het bepalen van een machtspositie van een marktspeler op de markten 11 en 12, moet er uitgegaan worden van de retail-markt. Er wordt mee akkoord gegaan dat er niet kan worden uitgegaan van het marktaandeel op de markten 11 en 12 zelf. Het verwondert evenwel dat het BIPT dan toch de nadruk legt op het verzamelen van gegevens met betrekking tot de marktaandelen van Ma11 en Ma12.

193 In de tweede alinea van M11-12 staat:

M11-12, p.10 Het is dus denkbaar dat een niet-SMP-onderneming een eigen aansluitnet uitbouwt, dat na verloop van tijd groter wordt dan dat van een SMP-onderneming en toch op deze markt een marktaandeel houdt, dat nul is.

Een verduidelijking wordt voorgesteld van die bewering.

7.3.2 M11-12:3.1.1 Marktaandeel

De sector maakte de volgende opmerkingen:

194 De marktaandelen van kabel en ADSL op de retail-markt zijn:

Marktaandelen		
Marktgebied	ADSL	Kabel
België	65%	35%
Vlaanderen	44%	56%

In Vlaanderen zou Telenet zelfs de rol van marktleider naar zich toegetrokken hebben zoals blijkt uit hun persbericht van 3-4-2003

Telenet, 03-04-03 Vandaag kondigt Telenet zijn 333.333^e breedbandinternetlijn aan. Hiermee bevestigt Telenet nogmaals zijn sterke positie voor breedbandinternet. De stijging van het aantal breedbandinternetklanten zet zich fors verder. Volgens ISPA weten we dat eind vorig jaar 55% van de huishoudens in Vlaanderen met een breedbandaansluiting, kozen voor supersnel Telenet Internet.

Het is onduidelijk of het BIPT de gegevens voor de ULL & BROBA lijnen vraagt met het uitdrukkelijke doel om de positie op de breedband-retailmarkt na te gaan. Wat het “Marktaandeel Ma11-12 eigen eindgebruikers” lijkt dit neer te komen op het bepalen van de machtspositie op de retailmarkt, op basis van de beschikking over eigen infrastructuur. Indien dit de bedoeling is, zou dit duidelijker naar voren moeten komen.

Met betrekking tot LLU zijn er geen cijfers beschikbaar op KVD en LDC niveau. Er zijn momenteel geen lijnen op dit niveau. Het opnemen van collocatie kosten is bovendien niet correct daar dit geen rechtstreeks verband houdt met de breedbandmarkt als zodanig, en slechts een bijkomende faciliteit betreft, die kan toegewezen worden aan verschillende activiteiten (meer bepaald interconnectie LLU, bitstream).

Met betrekking tot **BA1**, kan hetzelfde gezegd worden: collocatie kan gebruikt worden voor verschillende doeleinden. Er wordt niet ingezien hoe een onderscheid gemaakt kan worden naar type markt voor NO's die collocatie aanvragen voor verschillende toepassingen.

De backhaullijnen van operators die een BROBA1 dienst aanvragen moeten beschouwd worden als zijnde buiten de markt van de wholesale-breedbandtoegang: backhaullijnen die gebruikt worden voor het bouwen van het eigen netwerk en niet voor het bouwen van huurlijnen moeten afgenomen worden in de retailmarkt. Dit blijkt duidelijk uit de link die de EC maakt in zijn Toelichting:

Toelichting, p.32 Gereserveerde capaciteit of huurlijnen kunnen nodig zijn voor eindgebruikers om netwerken aan te leggen of locaties aan elkaar te koppelen of kunnen nodig zijn voor ondernemingen die op hun beurt diensten aan eindgebruikers leveren.

Backhaullijnen horen dus niet opgenomen te worden in de analyse van de markt van wholesale-breedbandtoegang.

- 195 Uit de tabellen op pagina 10 (in te vullen door IO) en 11 (in te vullen door OLO) wordt begrepen dat het BIPT een controlemiddel wil van de geleverde informatie over inkomsten en klanten.
- 196 Aangezien de eenmalige en terugkerende vergoedingen vastgelegd zijn in de goedgekeurde referentieaanbiedingen is het niet duidelijk waarom die nog expliciet in de tabellen opgegeven moeten worden.

7.3.3 **M11-12:3.1.3 Technologische voorsprong of superioriteit**

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 197 De vraag die hier wordt gesteld, heeft geen directe relatie tot de marktanalyses in kwestie. De vraag is bovendien uitsluitend op xDSL technologieën afgestemd, hetgeen in tegenstelling is met het regelgevende kader dat technologische neutraliteit vereist. De lijst van technologieën dient een niet-exhaustieve lijst te zijn. Marktpartijen kunnen andere dan de genoemde technologieën aanwenden. Kabeltechnologieën dienen hieraan in ieder geval toegevoegd te worden. Het nieuwe regelgevende kader heeft trouwens specifieke bepalingen aangaande de marktanalyse van nieuwe technologieën.
- Bovendien zal de oefening met betrekking tot elke relevante markt naar alle waarschijnlijkheid om de 18 à 24 maanden plaatsvinden. Bij elke oefening zal aan elke marktpartij gevraagd worden welke infrastructuur zij ter beschikking heeft in een bepaald geografisch grondgebied. Ingeval er nieuwe technologieën geïntroduceerd zouden worden, is het op dat moment aan de marktpartij om dit aan te geven in haar aangifte. Het niet opportuun gevonden om data van introductie en implementatie, die ten eerste onderhevig zijn aan de marktevolutie, van te voren aan te geven. Data van introductie van bestaande technologieën kan worden aan-gegeven.
- 198 Men begrijpt de belangstelling van het BIPT voor de ontwikkeling van nieuwe xDSL technologieën als belangrijk voor de ontwikkeling van de ontsluiting van de aansluitnetten en bitstreamtoegang. Er wordt echter voorgesteld om vooral belangstelling te hebben voor nieuwe concurrerende technologieën en de uitbreiding van vervuilende technologieën zoals hDSL een halt toe te roepen.
- Er wordt dan ook gevonden dat het BIPT het voortouw moet nemen bij het nadenken hoe de referentie-aanbiedingen van de gevestigde exploitant in die zin gewijzigd kunnen worden.

7.3.4 M11-12:3.1.4 Controle over niet gemakkelijk te reproduceren infrastructuur

De sector maakte de volgende opmerking:

- 199 Ook hier is het aansluitnet te restrictief geïnterpreteerd. Er wordt opnieuw gewezen op de technologische neutraliteit als reglementair principe. Kabelinfrastructuur-elementen en elementen van eventuele andere vormen van aansluitnetten voor gebruik binnen een bepaald geografisch gebied dienen toegevoegd te worden. Bovendien zijn de gevraagde elementen weinig relevant.

7.3.5 M11-12:3.1.5 Een kopermacht die een tegengewicht kan vormen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 200 Er wordt aangenomen dat de verwijzing naar huurlijnen een verwijzing naar breedbanddiensten dient te zijn. Kopersmacht in deze context – zo stelt ook Oftel – dient de worden bekeken op het vlak van de wholesale-breedband markt, of LLU markt. Huurlijnen doen hier niet ter zake. Het is onduidelijk was het BIPT hier wenst te meten, en wat de relevantie van huurlijnen is.
- 201 Het is weinig waarschijnlijk dat NO's in de toekomst enige kopersmacht kunnen uitoefenen die een tegengewicht zou kunnen vormen. Zo ook Oftel:

OTRvBroAcc, 3.46 Potential future customers of BT's wholesale broadband asymmetric origination services are unlikely to possess sufficient countervailing buyer power to undermine BT's market power. In the short to medium term, BT will remain by far the largest customer of its own wholesale broadband origination services due to its position in the supply of intermediate services e.g. IPStream. Other customers will be operators who will (have) enter (entered) the relevant downstream markets using the wholesale inputs proposed to be subject to regulation in Chapter 4 of this market review such as ATM Interconnection. However, they are unlikely to be able to exercise significant countervailing buyer power over the time scale of this market review given BT's existing position as its own main customer and the requirement for other operators to invest in and develop their networks to take advantage of these regulated wholesale inputs.

Vóór de eerste tabel hoort natuurlijk "SLU/LLU-contracten" en "BA-contracten" te staan in plaats van "huurlijnen".

7.3.6 M11-12:3.1.8 Breedtevoordelen

De sector maakte de volgende opmerking:

- 202 Men vraagt zich af of het voldoende is dat een NO internettoegang aanbiedt om per definitie als een ISP te worden beschouwd.
- Naast de internettoegang zullen er ook NO's zijn die huurlijnen aan de markt verkopen, alsook NO's die met een UMTS-licentie breedtevoordelen kunnen uitspelen.

7.3.7 M11-12:3.1.9 Potentiële concurrentie

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 203 In de Toelichting wordt over de concurrentie "achter de toegangsbelemmering" gesproken. Ook al worden er hoge toegangsbarrières vastgesteld, dan nog is het mogelijk dat er op de markt daadwerkelijke mededinging is.

Toelichting, p.12 Het tweede criterium is of een markt al dan niet over kenmerken beschikt waardoor deze na verloop van tijd een ontwikkeling richting daadwerkelijke mededinging zal vertonen, zonder dat er behoefte aan regelgevende interventie ex ante bestaat. De toepassing van dit criterium houdt in dat de stand van de mededinging die "achter de toegangsbelemmering" staat, wordt

onderzocht. Hierbij dient rekening gehouden te worden met het feit dat zelfs wanneer een markt wordt gekenmerkt door hoge drempels bij het betreden, andere structurele factoren of marktkenmerken kunnen inhouden dat de markt een tendens richting daadwerkelijke mededinging vertoont. Dit is bijvoorbeeld het geval bij markten waar een beperkt maar voldoende aantal ondernemingen achter de toegangsdrempel die met uiteenlopende kostenstructuren en met een prijselastische vraag vanuit de markt te maken hebben. Op dergelijke markten kunnen marktaandeelen na verloop van tijd veranderen of prijsverlagingen plaatsvinden. Het is net dit structurele dynamische element dat de markt naar een daadwerkelijk competitieve toestand kan "duwen", hetgeen van belang is en vooral kan worden waargenomen in een historische en huidige context. [...]

Toegangsbelemmeringen kunnen ook minder relevant worden op markten waar innovatie een stuwende kracht is en die worden gekenmerkt door voortdurende technologische vernieuwing. Op dergelijke markten worden belemmeringen op het gebied van concurrentie vaak gevormd door innovatieve bedreigingen van potentiële concurrenten die nog niet op de markt opereren. Op dergelijke markten waar innovatie een stuwende kracht is, kan dynamische concurrentie of concurrentie op langere termijn plaatsvinden tussen bedrijven die niet noodzakelijkerwijs concurrenten op een bestaande 'statische' markt zijn.

De EC heeft het in zijn Toelichting verder over alternatieve netwerken:

Toelichting, p.29

Bij wholesale-breedbandtoegang is er duidelijk sprake van zeer grote toegangsbelemmeringen, aangezien een netwerk zal moeten worden aangelegd om de dienst te kunnen verlenen. De dynamiek van de concurrentie "achter de belemmering" is gecompliceerder. Of het mogelijk is dat dynamische concurrentie plaatsvindt op de markt voor wholesale-breedbandtoegang, hangt af van het bestaan van met elkaar concurrerende netwerken, ongeacht kwesties met betrekking tot de aard van de concurrentie tussen deze netwerken. Het is de vraag of deze alternatieve, met elkaar concurrerende infrastructures, voldoende uitgebreid zijn om de opname van deze markt in de aanbeveling te rechtvaardigen, dat wil zeggen of kabel, glasvezel, satelliet- en draadloze netwerken die voorzien in wholesale-breedbandtoegang, in de Gemeenschap voldoende breed zijn ingevoerd of ontwikkeld. Hoewel deze netwerken in sommige lidstaten goed zijn ingevoerd, is dat in de meeste lidstaten niet het geval. Wanneer alternatieve infrastructures verder worden ontwikkeld en verbeterd en de concurrentie toeneemt, kan deze markt inderdaad competitief worden, maar thans zijn er geen alternatieve infrastructures beschikbaar en derhalve moet deze markt worden opgenomen in een eerste aanbeveling. Hoewel wholesale-breedbandtoegang over andere infrastructures dan het openbare geschakelde telefoonnetwerk in beginsel valt onder de definitie van wholesale-breedbandtoegang, zal de mate waarin dergelijke alternatieven deel uitmaken van de markt die in detail door de nationale regelgevende instanties wordt geanalyseerd, onder andere worden beperkt door overwegingen met betrekking tot aanbodsubstitutie.

Men is overigens van oordeel dat de markt van de vaste breedbandtoegang afgescheiden moet worden van de markt van de mobiele breedbandtoegang.

204

Men is verrast dat UMTS-aanbieders als een potentiële concurrenten genoemd wordt op de markten 11 en 12.

UMTS is een techniek van de mobiele telefonie en een van de principes achter de lijst van relevante markten, opgesteld door de Commissie en overgenomen door het BIPT, is het onderscheid tussen vaste en mobiele markten. Die coherentie loopt nu gevaar als men UMTS als een deel van de markten 11 en 12 zou beschouwen.

Anderzijds is het voorbarig vooruit te lopen op de kenmerken van een product dat nog niet bestaat. Bovendien is er nog onzekerheid over de mobiele diensten, zowel wat het gebruik van het type multimediadiensten betreft als technische aspecten. Als UMTS in de toekomst als een onderdeel van een relevante markt gedefinieerd kan worden, dan zal het als een opkomende markt zijn, die niet gereguleerd moet

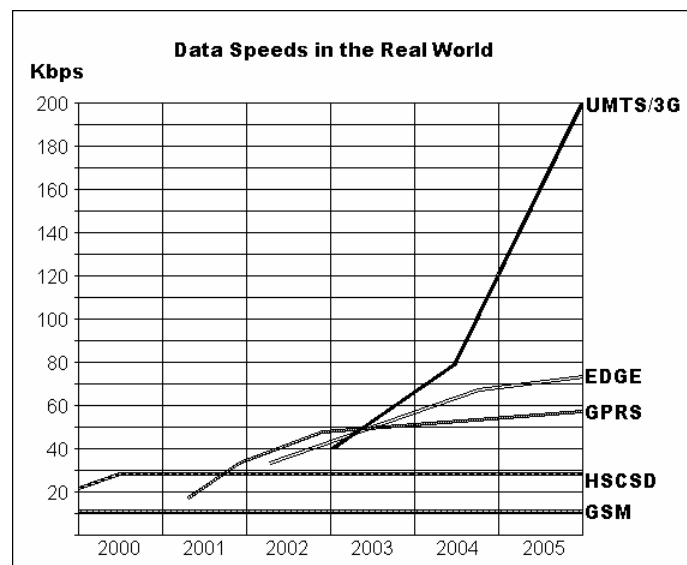
worden gezien de hoge investeringskosten en de onzekere rentabiliteitsvooruitzichten.

De verschillen tussen UMTS en breedband:

- ? de kenmerken van de terminals en hun werking zijn verschillend;
- ? het is waar dat 3G systemen het mobiele aanbod zullen verrijken dank zij de introductie van nieuwe functies en capaciteiten zoals gegevenstransmissie met een hoge snelheid; niettemin zullen de verwachte capaciteiten bij het UMTS-verkeer ver onder die van breedband liggen: een snelheid van 384 kbit/s voor UMTS tegen een snelheid van 1 Mbit/s voor vaste netwerken; bovendien wordt bij de invoer van UMTS aan een snelheid van 64 kbit/s of op zijn hoogst 100 kbit/s gedacht; de snelheid van 2 Mbit/s is louter theoretisch en wordt alleen gehaald als een niet-bewegende klant alleen belt;
- ? wat het gebruik betreft, kan UMTS niet concurreren voor veeleisende toepassingen zoals het downloaden van bestanden; op de kostprijs per Mbit zal er trouwens ook een behoorlijk verschil zitten.

Voor hogesnelheidsverkeer is UMTS geen partuur voor breedbandtoegang en voor lagesnelheidsverkeer zijn de prijzen lang niet zo aantrekkelijk als die van de vaste sector.

In een uittreksel van een rapport van Durlacher wordt uiteengezet welke snelheden UMTS realistisch zal halen. Er is een groeitraject dat echter niet verder komt dan 200 kbit/s in 2005. De volgende grafiek (gebaseerd op een illustratie van Durlacher Research Ltd/EQVITEC Partners Oy) geeft dat traject en dat van de andere technologieën weer:



7.3.8

M11-12:3.1.10 Klantenevolutie

De sector maakte de volgende opmerkingen:

205

Inkies-internet wordt niet beschouwd als een directe concurrent van breedbanddiensten. Dit is althans de conclusie van zowel de Commissie als Oftel. Ingeval het BIPT het toch noodzakelijk zou vinden om deze op te vragen, is het onmogelijk deze te verstrekken, aangezien er geen statistieken beschikbaar zijn om te weten of een nieuwe ADSL klant daarvoor inkies-internet gebruikte, en een onderneming ook niet weet of een ADSL klant die zijn lijn opzegt sowieso een inkies-internet aanbod gebruikt. Het is onmogelijk om gegevens te verstrekken over migraties van en naar IP Dial: daarover zijn er geen data.

Ook andere technologieën zoals kabel dienen te worden toegevoegd.

Wat migratie betreft, is het onmogelijk om alle gegevens door te geven. xDSL Wholesale (WSA) hoort niet in deze studie van de relevante markt thuis. Wat de

migraties tussen de aanbieden SLU/LLU, BA1/BA2 en WSA kunnen er enkel betrouwbare gegevens verstrekt worden met betrekking tot projectmatige migraties. Van “single” migraties wordt er niet bijgehouden van welk aanbod de klant overstapt naar welk ander aanbod. Het is bovendien onduidelijk wat hiermee wordt gemeten, aangezien hier de indruk bestaat dat er naar substitutie wordt gezocht op wholesale-niveau. Aangezien het wholesale-niveau een afgeleide markt is van het retail-niveau, dient ook hier in de eerste plaats gekeken te worden naar het retail-niveau en de eventuele effectieve substitutie die daar plaats vindt. Er wordt verder op gewezen dat de EC in haar teksten aangaande de relevante markten haar opsplitsing tussen de markt voor ontbundelde toegang en de wholesale-breedbandmarkt o.m. stoelt op een – aldus de Commissie – zeer beperkte substitutie tussen de twee wholesale-markten.

Zoals het BIPT haar document nu voorstelt, lijkt het alsof zij de prijsevolutie van de referentie-aanbiedingen BRUO, BROBA I en BROBA II vraagt. Het betreft dan door het BIPT goedgekeurde en gepubliceerde prijzen. Dit lijkt een weinig zeggend statistisch gegeven.

De prijsevolutie dient op de retail-markt gemeten te worden. Dit kan een relevante informatie geven aangaande de concurrentie op de te analyseren markt.

206 De gevraagde opsplitsing per kwartaal kan voor het jaar 2001 en de eerste helft van 2002 wel problematisch zijn om de volledige evolutie (nieuwe klanten, opheffingen) te kunnen terugvinden.

207 Er wordt verwelkomd dat een categorie xDSL Wholesale is opgenomen en dit wordt essentieel gevonden.

7.3.9 M11-12:3.1.11 Prijsevolutie

De sector maakte de volgende opmerking:

208 Men vraagt zich af of het hier gaat om de evolutie van een prijzenpalet of van de prijs van elk profiel. Dat laatste zal omslachtig zijn en impliceert een overvloed aan informatie, aangezien ieder NO al gauw een twintigtal profielen aanbiedt.

7.3.10 M11-12:3.1.12 Lever- en reparatietijden

De sector maakte de volgende opmerkingen:

209 Deze indicator is in feite verrassend in de globale lezing van het ontwerpdocument van het BIPT. Het lijkt ons dat de lever- en reparatietijd niet als dusdanig als een indicator van een bepaalde marktdefinitie of een bepaalde graad van marktmacht kunnen worden aangezien tenzij men ervan uitgaat dat er inderdaad verschillende infrastructuren bestaan die alle van eenzelfde markt deel uitmaken. Dit laatste punt lijkt echter in het document te ontbreken. Bovendien lijkt het een meer dan hachelijke onderneming om dergelijke timers te analyseren, zelfs op een relatieve basis, aangezien de gebruikte technologie verschillend is en er daardoor operationele verschillen bestaan aangaande bijvoorbeeld interventietijden. Bovendien is het niet eenduidig welk belang er aan lever- en reparatietijden wordt gehecht aan de vraagzijde.

210 Voor de levering en de reparatie van diensten van de markten 11 en 12, zijn er SLA's (Basic en Improved). De afnemers van deze diensten volgen dan ook aandachtig op of de parameters van deze SLA's gerespecteerd worden. Leveringen en reparaties worden dan ook ingedeeld in twee grote categorieën: parameters gerespecteerd of parameters niet gerespecteerd. Er wordt dan ook voorgesteld als vereenvoudiging voor slechts deze twee categorieën te beschouwen.

8 MARKTDOCUMENT M13-14

8.1 M13-14 Algemene opmerkingen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

211 Men vraagt zich af of het noodzakelijk is een analyse te starten voor Ma14. Volgens de Commissie is die markt concurrerend. NO's hebben in eerste instantie geïnvesteerd in bundelsegmenten en kunnen ook gebruik maken van de retailmarkt van de huurlijnen voor verdere uitbreiding van hun netwerk.

212 De volgende algemene opmerkingen worden gemaakt:

- ? men benadrukt het belang van een uniforme aanpak ten aanzien van de gegevens van alle NO's;
- ? men beklemtoont dat het belangrijk is rekening te houden met de specificiteiten van alle NO's zodat een evenwichtig en consistent resultaat verkregen kan worden;
- ? men herinnert het BIPT eraan dat het doel van het Europese beleid is te komen tot minder regulering en meer concurrentie;
- ? men is geen voorstander van een geografische segmentering volgens het Belgacom model, wat alleen maar in het voordeel kan zijn van die gevestigde exploitant en zo zijn dominante positie versterkt.

8.2 M13-14:2 Marktdefinitie

8.2.1 M13-14:2.2 Schematische voorstelling

De sector maakte de volgende opmerking:

213 In de schematische voorstelling wordt de koppeling tussen segmenten van internationale huurlijnen weergegeven op de rijksgrens. Die koppeling kan zowel in België als in het buitenland doorgevoerd worden. Voor de studie van de markten blijft de Rijksgrens evenwel het eindpunt.

8.2.2 M13-14:2.3 Productafbakening

De sector maakte de volgende opmerkingen:

214 Bij het afbakenen van de relevante productmarkt is het belangrijk dat het gaat om het leveren van **nationale** huurcapaciteit op **wholesale-niveau** voor het leveren van huurlijnen op retail-niveau.

Daarbij wordt verwezen naar de definities van de Commissie:

- ? Retail-markt: markten voor diensten of producten die aan de eindgebruikers worden geleverd;
- ? Wholesale-markt: markten voor inputs die nodig zijn voor exploitanten voor het leveren van diensten en producten aan eindgebruikers.

Er wordt ook verwezen naar de link die de Commissie maakt tussen de analyse van de retail-markt (het aanbieden van het minimumpakket van huurlijnen) en de analyse van de wholesale-markt (levering van de afgevend segmenten van een gehuurd circuit (soms ook lokaal segment genoemd) en de bundelsegmenten). De Commissie stelt hierbij eveneens:

Toelichting p.32 Gereserveerde capaciteit of huurlijnen kunnen nodig zijn voor eindgebruikers om netwerken aan te leggen of locaties aan elkaar te koppelen of kunnen nodig zijn voor ondernemingen die op hun beurt diensten aan eindgebruikers leveren. Bijgevolg is het mogelijk globaal parallelle retail- en wholesale-markten te bepalen.

NO's voor de interconnectie van huurlijnen. Er is trouwens een stijgende groei van POI's op het niveau van de LTR. Er is dan ook geen basis meer om ZTR om historische redenen te gebruiken als segmentsgrens.

Het huidige referentieaanbod van half links past ook beter bij het LTR-concept gezien de beperking tot 20 kilometer als maximale lengte. Er wordt verwezen naar het concept "local tail" dat gebruikt wordt bij de valorisatie van half links en dat gedefinieerd is als het stuk dat ligt tussen het netwerkeinpunt en de LTR.

Er zijn trouwens ook geen technische verschillen tussen een LTR-ZTR verbinding en een ZTR-ZTR verbinding. Bovendien zijn er ook identieke verbindingen tussen LTR's. Er is geen technische reden om dergelijke verbindingen in een andere markt op te delen. Die verbindingen maken deel uit van de backbone van een huurlijnnetwerk als "bundelsegment" of "trunksegment".

Die keuze wordt ook ondersteund door het feit dat een ZTR niet steeds gebruikt wordt bij het opbouwen van een afgevend segment en de LTR wel als minimaal netwerkelement voorkomt voor elk van de verschillende soorten afgevend segmenten.

De onderneming is er voorstander van om zoals aangegeven door de Commissie een **marktsegment** van huurlijnen te definiëren met een **hoge en lage capaciteit**. De onderneming stelt voor om een subsegment te beschouwen dat overeenkomt met het minimumpakket van huurlijnen zoals gedefinieerd voor Ma7, en een subsegment met de hogere capaciteiten en dat zowel in Ma13 als Ma14.

- 217 Als antwoord op vraag 2.3.2a wordt er gevonden dat de LTR de segmentgrens is, omdat de LTR het eerste concentratiepunt is. Van dat punt af kunnen er schaalvoordelen genoten worden. Die schaalvoordelen zouden weerspiegeld moeten worden in de tariefstructuur, wat echter op dit ogenblik niet het geval is. Ongeacht de concentratie op LTR en/of ZTR niveau is het eindpunt-tot-eindpunt tarief altijd hetzelfde. Daarom zou er een tariefstructuur gewenst zijn waarin de schaalvoordelen van de IO doorberekend worden, m.a.w.:

- ? een tarief van het gebouw van de eindgebruiker naar de LTR;
- ? een verschillend lager tarief vanaf de LTR

Men zou overigens graag ook de details van de netwerkstructuur van de IO kennen zodat OLO's hun strategie aan kunnen passen.

In antwoord op vraag 2.3.2b vindt men dat er geen enkel ander grenspunt in aanmerking komt.

- 218 Op vraag 2.3.2a wordt geantwoord dat de begrippen LTR en ZTR afgeleid zijn van het netwerk van de IO en niet toepasbaar op de netwerken van OLO's. De netwerken van OLO's zijn kleiner en minder hiërarchisch.
- Niettemin wordt er geoordeeld dat de LTR de segmentgrens moet zijn. Alle gebundelde lijnen horen daarom in Ma14 thuis en alle individuele lijnen op Ma13.
- Er wordt geen andere segmentgrens gezien.

- 219 Er zijn een aantal bezwaren tegen de argumentering van het BIPT om de ZTR als **segmentgrens** te bepalen, onder andere het argument:

M13-14 p.5 [...] het afgiftesegment kan groot of klein zijn afhankelijk van waar het POI ligt ten opzichte van de eindgebruiker; [...]

Het is precies de bedoeling van de EC geweest om geen vooraf bepaalde maximumlengte van afgiftesegmenten vast te stellen, aangezien het al dan niet bestaan of de intensiteit van concurrentie op de huurlijnenmarkt binnen het territorium van een lidstaat kan variëren. Er wordt hierbij ook verwezen naar de discussie die is ontstaan naar aanleiding van de Commission Recommendation on

Leased Lines Interconnection Pricing in a Liberalised Telecommunications Market van 24 november 1999, waarin maximumtarieven werden aanbevolen voor interconnecterende huurlijnen van 2 en 5 km. Bepaalde NO's en zelfs NRA's hebben deze Aanbeveling verkeerdelijk geïnterpreteerd als een indicatie van de EC dat er geen verplichting was om langere interconnecterende huurlijnen aan te bieden, maar het is duidelijk dat de gevestigde exploitant hier een positie heeft kunnen creëren om in een later stadium te kunnen argumenteren dat het niet verplicht is om op de kosten georiënteerde tarieven toe te passen voor langere lijnen. Het afgiftesegment moet dus groot of klein kunnen zijn, afhankelijk van de graad van concurrentie op de huurlijnenmarkt.

Men vindt een tweede argument tegen het gebruik van POI's niet zwaar genoeg wegen:

M13-14 p.5 [...] bovendien zou er geen segmentering toegepast kunnen worden als een huurlijn alleen maar over het netwerk van één operator loopt.

Dat wordt niet als een groot nadeel gezien; het BIPT zou in het kader van zijn marktanalyse "potentiële POI's kunnen definiëren, in casu alle punten waarop het in principe technisch mogelijk is om interconnectie van huurlijnen te realiseren. Dat is overigens niet noodzakelijk zeer verschillend van het concept van transmissie centrum dat het BIPT voorstelt om te hanteren.

Bovenstaande principiële bezwaren buiten beschouwing latend, kan men zich vinden in het voorstel van het BIPT om het "transmissiecentrum" als segmentgrens te hanteren. Daarbij rijst echter onmiddellijk een fundamenteel definitieprobleem. Terwijl het begrip "Local Transmission Room" (LTR) vrij duidelijk is (de laatste transmissiestap voor de huurlijnverbinding bij de eindgebruiker), is het begrip "Zonal Transmission Room" (ZTR) dat veel minder. M13-14 noch MA laten toe om uit te maken of het hier gaat om een punt in een hypothetische of reële "huurlijnenzone", in een telefoonzone of in een access area voor interconnectie.

Het BIPT heeft telefonisch informeel verduidelijkt, op basis van het bottom-up kostenmodel van het netwerk van Belgacom, en op basis van de BRIO die een onderscheid maken tussen Local Access Points (LAP) en Area Access Points (AAP), dat het concept ZTR moet worden geïnterpreteerd als zijnde gelijklopend met het concept AAP. Bijgevolg zouden er 8 zones zijn (gelijklopend met de Access Areas), waarin er zich telkens 2 ZTR's bevinden.

Mocht het een correcte interpretatie zijn dat ZTR = AAP, dan kan men zich akkoord verklaren met het concept dat een ZTR een scheidslijn is tussen afgifte- en bundelsegmenten. Indien de ZTR's zich echter op een lager niveau in de netwerkarchitectuur zouden bevinden (bv. 1 ZTR per telefoonzone), zou men pleiten voor een nieuw criterium, dat terdege rekening houdt met de objectieve graad van concurrentie op de huurlijnenmarkt. Men is voorstander van de LTR als scheidslijn tussen afgifte- en bundelsegmenten.

8.2.4 M13-14:2.3.3 Backhaul en IC links

De sector maakte de volgende opmerking:

220 Er wordt verondersteld dat het backhaullijnen wenst te behandelen in de markten 11 en 12 (en niet de markten 8 – 10 zoals per vergissing is aangegeven).

Backhaullijnen horen inderdaad niet thuis in Ma14 aangezien ze niet tot doel hebben een huurlijn op de retailmarkt te realiseren. Aangezien die lijnen tot doel hebben om een eigen netwerk uit te bouwen, horen die lijnen thuis in Ma7 indien ze behoren tot het minimumpakket van huurlijnen en niet in Ma11 of Ma12.

8.2.5 M13-14:2.3.4 Gebruik van LLU/SLU

De sector maakte de volgende opmerkingen:

221 Het BIPT geeft correct aan dat LLU en SLU gebruikt worden als bouwsteen van huurlijnen. Het dient echter alle mogelijke technologieën in rekening te brengen, zoals kabel die voor het bouwen van huurlijnen gebruikt kan worden.

222 In een mededeling van 23 oktober 2001 inzake de begrippen gebruik en begunstigde in het reglementaire kader betreffende het referentieaanbod van Belgacom voor de ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk, stelt het BIPT dat OLO's vrij zijn om ULL te gebruiken zoals zij dat willen. Daarom is het voorbehoud in het marktdocument:

M13-14 p.6 [...] Afgezien van de vraag of het samenstellen van zulke huurlijnen veroorloofd is, [...]

irrelevant aangezien het BIPT erkent, in overeenstemming met de Europese regels, dat ULL voor eigen gebruik aangewend mag worden. Er wordt het BIPT dan ook formeel gevraagd om deze uitspraak te verklaren of in te trekken.

8.2.6 M13-14:2.4.1 Respondenten

De sector maakte de volgende opmerking:

223 Bij het behandelen van de respondenten is er sprake van **C'**, een buitenlandse NO. In de rest van het marktdocument is er echter sprake van **D**.

8.2.7 M13-14:2.5 Geografische segmentering

De sector maakte de volgende opmerkingen:

224 Men is het eens met de voorgestelde geografische segmentering.

Men wil nogmaals verduidelijken dat de enige relevante aanpak voor Ma13 erin bestaat om de afgevendende segmenten in een specifieke zone te bepalen.

Voor Ma14 is het relevant om de bundelsegmenten tussen LTR en ZTR of ZTR en ZTR te analyseren tussen 2 zones Zx-Zy maar ook Zx-Zx. De analyse tussen twee zones zou ook de aanpak moeten zijn in Ma7 voor de huurlijnen op de retail-markt. Op die manier zou er een coherente aanpak zijn tussen Ma7 en Ma14.

Wat **de maatregelen** betreft, wordt er vastgesteld dat er reeds de verplichting is in het referentieaanbod om half links aan te bieden tot afstanden van 20 kilometer.

225 In antwoord op vraag 2.5a verklaart men zich geen voorstander van de door het BIPT voorgestelde segmentering. De segmentering gebaseerd op economisch sterker en minder sterk ontwikkelde gebieden is te beperkend. Er wordt een nationale aanpak voorgesteld die de economisch minder ontwikkelde gebieden moet openstellen om ze op gelijke voet te brengen met de economisch sterk ontwikkelde gebieden.

226 Er wordt niet akkoord gegaan met de geografische segmentering voorgesteld door het BIPT. Zij verwijzen daarbij naar hun bezwaren die zij hebben gemaakt naar aanleiding van M7.

M7 p.5 In gebieden met een hoge economische activiteit is het aanbod aan huurlijnen anders dan in gebieden met een lage economische activiteit. De "incumbent" Belgacom deelt het land in in vier "zones", gekenmerkt door een bepaalde economische-activiteitsgraad. Die zone-indeling speelt o.a. een rol bij het bepalen van de huurprijs van digitale huurlijnen.

[...]

Het BIPT heeft besloten die zone-indeling te hanteren bij de geografische segmentering van de markt. Tot welk geografisch segment een huurlijn behoort wordt bepaald door de eindpunten. Een huurlijn kan dus tot twee geografische segmenten behoren.

Er wordt geconstateerd dat het BIPT zich volledig baseert op de retail-tariefstructuur van de IO, die relatief recent een belangrijke verandering heeft ondergaan met de invoering van een geografisch onderscheid (de-averaging) tussen vier zones, en destijds:

- ? als een donderslag bij heldere hemel kwam, en door de IO werd ingevoerd zonder goedkeuring door het BIPT;
- ? door het BIPT niet verder ter discussie werd gesteld (omdat het BIPT niet over de macht beschikte om retail-prijs verlagingen te oordelen); het BIPT heeft zich ertoe beperkt om op latere datum hetzelfde geografische onderscheid in het BRIO voor huurlijnen te laten inschrijven;
- ? door de OLO's wordt ervaren als een predatoire zet van de IO om ontluikende concurrentie op de huurlijnenmarkt in de kiem te smoren nog voor de OLO's een positie op de markt konden verwerven.

Het BIPT moet ervoor waken dat het zich niet “de facto” laat meedrijven in een evolutie die door de IO wordt gestuurd en die op termijn zou kunnen uitmonden in een situatie waarin retail-huurlijnen en/of interconnectie van huurlijnen niet meer worden gereguleerd, terwijl regulering nog wel noodzakelijk is om concurrentie op die markten mogelijk te maken en in stand te houden.

Het is duidelijk dat op zowel de retail-markt van het minimumpakket van huurlijnen als de wholesalemarkt OLO's moeilijk kunnen concurreren met de IO wegens de initiële kosten om een gebouw aan te sluiten of te investeren in de ontbundeling van het aansluitnet.

Men is bijgevolg van mening dat de markt voor afgevendende segmenten van huurlijnen op wholesale-niveau niet redelijkerwijs of objectief geografisch kan worden opgesplitst. De huidige tariefstructuur van de IO voor Transport Interconnect Services op zich is geen voldoende indicator, in het bijzonder gezien de geschiedenis van de totstandkoming ervan.

Overigens kwam het BIPT in een Mededeling van 24 juni 2002 tot het besluit dat België moet worden beschouwd als een enkele geografische zone wat de markt betreft van de retail-huurlijnen. In deze mededeling geeft het BIPT daarvoor een aantal redenen (pagina 5), waarmee akkoord gegaan kan worden, en suggereert het BIPT zelf dat een te enge marktdefiniëring een zelfdragende en goed werkende concurrentie in gevaar kan brengen. Diezelfde argumenten gelden zonder twijfel voor de markt van de afgevendende segmenten van huurlijnen op wholesale-niveau.

Het wekt du grote verwondering dat het BIPT nu van standpunt lijkt te zijn veranderd, en dat het BIPT in M7 en M13-14 op geen enkele manier aangeeft welke argumenten deze gewijzigde analyse zouden kunnen ondersteunen.

Op basis van bovenstaande argumenten wordt daarom gevraagd om voor Ma13 uit te gaan van één nationale markt. Voor Ma14 zou eventueel een andere logica gerechtvaardigd kunnen zijn (zone-per-zone of route-per-route), hoewel men daar geen pleidooi voor wenst te houden.

8.3 M13-14:3 Indicatoren

De sector maakte de volgende opmerkingen:

227 Het BIPT maakt geen melding van de gezamenlijke machtspositie van ondernemingen.

Elke aanvraag van informatie die afwijkt van de standaardrapportering in Ma7 vergt bijkomende opzoekingen en complexe analyses. Bepaalde informatie zal

mogelijk alleen beschikbaar zijn door schatting en de kans op omvangrijke fouten is dan ook groot, vooral op het vlak van de omzet.

Bepaalde informatie is zelfs helemaal niet beschikbaar, uit standaardrapporten noch specifieke opzoekingen.

Het BIPT wordt verzocht zich te beperken tot informatie die beschikbaar is in de standaard rapportering van de ondernemingen.

- 228 Men verklaart zich in grote lijnen akkoord met de door het BIPT voorgestelde indicatoren en ondersteunt in principe de aanpak om “ongedeelde” huurlijnen mee te rekenen (hoewel de praktische berekening duidelijk een zeer zware opgave kan worden voor alle NO's en men kans loopt op verkeerde toewijzingen).

8.3.1 M13-14:3.1.1 Marktaandeel

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 229 Het BIPT stelt voor om een verrekenprijs te hanteren. Er is dan wel het risico dat NO's zonder SMP verplichtingen verrekenprijzen hanteren die onder hun kosten gaan en op die manier een vertekend beeld geven. Hier is dan ook een voldoende transparantie vereist. De NO's dienen een verrekenprijs te hanteren die coherent is met hun eigen retail-prijzen.

De segmentsgrens wordt het beste gekozen op de LTR. In dat geval dienen de inkomsten verdeeld te worden met als scheiding de LTR. De toerekening van de vergoedingen over de markten 13 en 14 kan met de regel van drieën en de hemelsbrede afstand op dezelfde manier toegepast worden als de segmentsgrens gekozen wordt op de LTR.

In de tabellen vraagt het BIPT afwisselend informatie over STM-16 en “overige”. Een verduidelijking welke informatie vereist is, is hier op zijn plaats.

Het is niet duidelijk waarom de opgevraagde informatie over de afgiftesegmenten en de bundelsegmenten gehuurd bij andere NO's, geen opdeling vereist per capaciteit. Dat lijkt essentieel voor een correcte analyse.

Voor de afgiftesegmenten “**verhuurd aan anderen**” kan men zich baseren op de half link volumes en omzet. De half link volumes zijn beschikbaar per zone en een opdeling is standaard beschikbaar voor <2 Mbps, =2 Mbps en >2 Mbps. Een verdere opdeling van <2 Mbps lijkt niet relevant maar die informatie kan wel verkregen worden met een specifieke analyse. Wat de omzet van de half links betreft bevat hun SAP bedrijfssysteem alleen informatie per maand, maar niet per zone. De installatiekosten kunnen uit SAP gehaald worden maar niet per zone.

De onderneming kan de huurlijnen op de retail-markt geven voor de huurlijnen “**verhuurd aan zichzelf**”. Wat de volumes betreft: de onderneming beschikt niet over standaard informatie over het aantal huurlijnen per zone. Het beschikt enkel over informatie over de volumes per kwartaal, per type lijn en per capaciteit; die kunnen op basis van een gemiddelde afstand opgesplitst worden in afgifte- en bundelsegmenten. Voor 2002 (maar niet 2001) zou de onderneming de volumes van huurlijnen tussen zones kunnen geven en dus hoeveel afgifte- en bundelsegmenten het aan zichzelf heeft verhuurd.

De onderneming beschikt (evenwel met een niet-verwaarloosbare foutenmarge) standaard per kwartaal over eenmalige en periodieke vergoedingen van de huurlijnen op de retail-markt voor de volgende groepen: digitaal <2 Mbps, digitaal =2 Mbps en digitaal >2 Mbps. Een verder detail is moeilijk te verkrijgen en zou tot nog grotere foutenmarges leiden. Die informatie is niet beschikbaar per zone of type installatie.

Op basis van de beschikbare informatie zal aangegeven worden hoeveel afgifte- en bundelsegmenten er verhuurd zijn aan “haarzelf”, maar dat vergt een omrekening van de omzet naar het niveau van de gekozen verrekenprijs en bovendien een opsplitsing naar de markten 13 en 14 op basis van gemiddelde afstanden volgens de netwerktopologie.

Ook wat de **internationale lijnen** betreft, kan de informatie niet gegeven worden met de gevraagd gedetailleerdheid. De gevraagde opdeling in zones zou een analyse van 2 à 3 weken vragen.

230 In dit onderdeel van het marktdocument gaat het BIPT uit van de veronderstelling dat de ZTR de segmentgrens is, in tegenstelling tot wat in M13-14:2.3.2 wordt gesteld. Er wordt dan ook aangedrongen op een verduidelijking.

Er wordt ook gewezen op de noodzaak om een onderscheid te maken tussen de interconnectieverplichtingen van de IO en de diensten die de OLO over die interconnectieverbinding laat lopen. Het is niet acceptabel dat de IO zich bemoeit met de onderhandelingen tussen twee andere NO's over de doorgifte van diensten die passeren over de infrastructuur van de IO, die verplicht is vanwege zijn dominante positie, om twee NO's door te verbinden via zijn netwerk. De IO mag zijn dominante positie niet misbruiken om interconnecterende marktpartijen verplichtingen op te leggen met betrekking tot diensten die geen verband hebben met de interconnectieverplichtingen.

Er wordt gevraagd naar de betekenis van “hemelsbreed” in de tekst:

M13-14 p.8 Is $d(xy)$ de afstand (hemelsbreed gemeten) tussen de punten x en y , [...]

231 Er wordt gewezen op het feit dat in hoofdstuk 3.1.1 de LTR als segmentgrens wordt voorgesteld en in hoofdstuk 2.3.2 de ZTR. De ZTR is als scheidslijn aanvaardbaar voorzover een ZTR samenvalt met een AAP, maar de voorkeur wordt toch gegeven aan een LTR.

8.3.2 M13-14:3.1.3 Controle over niet gemakkelijk te reproduceren infrastructuur

De sector maakte de volgende opmerking:

232 In M7 verwijst het BIPT naar informatie die het zal opvragen in het kader van M8-10. Waarschijnlijk gaat het om M13-14.

Het is niet duidelijk waarom informatie gevraagd wordt over internationale netwerken die vallen buiten het nationale grondgebied. Die informatie is niet relevant voor de markten 13 en 14.

Ten minste de opsplitsing per zone is niet standaard beschikbaar. Verdere analyse is vereist om na te gaan of de gevraagde informatie al dan niet beschikbaar is.

8.3.3 M13-14:3.1.7 Potentiële concurrentie

De sector maakte de volgende opmerking:

233 De als voorbeeld voor concurrerende technologieën voorgestelde breedband radio-verbindingen en satellietverbindingen maken deel uit van de markt van de huurlijnen..

8.3.4 M13-14:3.1.8 Prijsevolutie

De sector maakte de volgende opmerking:

234 Er wordt aangedrongen op het vertrouwelijke karakter van die gegevens.

8.3.5 M13-14:3.1.9 Lever- en reparatietijden

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 235 De gevraagde lever- en reparatietijden geven geen inzicht in welke mate de afgesproken tijden gerespecteerd worden. In bepaalde gevallen vragen klanten hun lijnen ruim op voorhand aan. Belangrijker is dus na te gaan of gemaakte afspraken gerespecteerd worden.
- Het is beter om te werken op basis van SLA's in termen van nakomen van installatietijden en reparatietijden. Die informatie is beschikbaar voor 2001 en 2002 per maand.
- 236 De lever- en reparatietijden zouden gesplitst moeten in twee categorieën: binnen de SLA-tijd en buiten de SLA-tijd. Om de gegevensverzameling te vereenvoudigen, wordt er voorgesteld om alleen die twee categorieën te gebruiken.

9 MARKTDOCUMENT M15-16

9.1 M15-16 Algemene opmerkingen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

237 Met betrekking tot deze twee markten zouden een aantal opmerkingen voor het voetlicht gebracht moeten worden:

- ? de nationale markt wordt beschouwd als de relevante markt voor Ma16; de onmogelijkheid om concurrenten te hebben betekent dat het onmogelijk is om concurrentie binnen een bepaalde markt te hebben;
- ? uit M15-16 kan men de indruk krijgen dat Ma15 gesplitst kan worden in twee submarkten (netwerктоegang en gespreksopbouw). Ma15 zou niet gesplitst horen te worden, zelfs dat Ma15 en Ma16 samen thuishoren in dezelfde markt;
- ? de roaming markt wordt bestudeerd in het kader van Ma17 en de aandacht wordt erop gevestigd dat roamingverkeer dus geen deel uitmaakt van Ma15 en Ma16.
- ? het nut om rekening te houden met het marktaandeel is twijfelachtig omdat het de MNO's ontmoedigt om efficiënt te werken.

238 Er wordt verwezen naar de marktanalyses zoals die gevoerd worden in de buurlanden. Oftel bevestigt dat een voorafgaande analyse van de retail-markt noodzakelijk is om de mate van concurrentie van de gerelateerde mobiele wholesale-markt te kunnen beoordelen.

OTRvMACO 3.22 As noted above, in the context of this market review, it is relevant to look at developments at the retail level. Retail competition between vertically integrated operators can be sufficient to constrain any possible market power arising, for example, from entry barriers at the network level.

B.4 This consultation document will define the relevant markets both at the retail and the wholesale level. Consideration of the relevant retail markets logically precedes the analysis of the wholesale markets, since the demand for wholesale services is derived from the demand for retail services. The relevant (upstream) wholesale market will then generally be as broad as the demand-side substitutes in the relevant retail market. This also means that competitive conditions at the retail level will be relevant to the existence of market power at the wholesale level. For example, it does not follow from the fact that operators are vertically integrated and may not supply wholesale services to third parties that they have market power at the wholesale level. Any such power could be constrained by competition between vertically integrated operators at the retail level. Moreover, if vertical integration is efficient, the adoption by a number of firms of a vertically integrated structure could not then be construed as evidence of co-ordinated conduct.

Oftel wijst er in datzelfde document op dat een redenering die ertoe leidt om de retail-markt te analyseren terwijl de gerelateerde wholesale-markt gereguleerd is, een cirkelredenering is.

Uit het consultatiedocument van Oftel blijkt eveneens dat die zich alleen gebaseerd heeft op de retail-gegevens om zijn analyse te maken.

Daaruit is de informatie gevraagd door het BIPT volgens het "toegevoegde waarde"-model niet geschikt om de mate van concurrentie te meten op Ma15.

Oftel gebruikt deze tweestapsprocedure ook in andere marktanalyses. Ook in het consultatiedocument over de wholesale breedbandtoegangsmarkt redeneert Oftel op dezelfde manier:

OTRvBroAcc p.15 2.9 Although the focus of this market review is the wholesale level, the analysis of retail market definitions is logically prior to the definition of the wholesale markets, because the demand for the wholesale service is a derived demand, i.e. the level of demand for the wholesale input depends on the demand for the retail service. The definition of a retail market is likely to

affect the assessment of whether Significant Market Power (SMP) in a related wholesale market exists, since the relevant wholesale market will generally be as broad as the demand-side substitutes in the relevant retail market. This might be significant in the present context particularly as some of the retail demand side substitutes use different wholesale inputs.

In Frankrijk moet volgens **ART** de analyse van een wholesalem Markt voorafgegaan worden door een analyse van de gerelateerde retail-markt. Dat wordt verschillende keren herhaald in de consultatiedocumenten van het ART. Zo ook in de presentatie van 6 maart 2003:

Précision préliminaire: dans certains cas, l'analyse des marchés de gros appellera une analyse des conditions de fonctionnement des marchés de détail qui y correspondent, même si ceux-ci ne sont pas listés en tant que marché pertinent au sens des directives: analyser le marché de détail est un préalable obligé à la détermination appropriée, le cas échéant, d'une régulation spécifique du marché de gros.

Verder in zijn analyse van dat principe:

En ce qui concerne ce marché, la recommandation indique que "le degré de concurrence généralement observé sur le marché de détail laisse toutefois penser qu'une intervention réglementaire ex ante ne se justifie peut-être pas". Ainsi, c'est bien à partir d'une analyse concurrentielle des marchés de détail associés que le régulateur sera en mesure de définir si des obligations particulières paraissent justifiées en ce qui concerne l'accès et le départ d'appel tel que défini dans la recommandation. L'Autorité entend donc procéder à une analyse concurrentielle des marchés de détail de la téléphonie mobile.

Op 5 mei 2003 heeft ART de reacties van de consultatie verwerkt in een synthesesdocument. Er was de vraag gesteld naar *"la nécessité de conduire une analyse concurrentielle des marchés de détail associés afin de conclure si les obligations sur le marché de gros de l'accès et du départ d'appel [sur les réseaux téléphoniques mobiles] paraissent justifiées."* Het antwoord luidde:

[...] l'ensemble des acteurs l'ensemble des acteurs s'accorde sur la nécessité d'analyser le fonctionnement du marché de détail pour déterminer si le marché de gros retenu par la Commission justifie l'imposition d'obligations particulières. Certains rappellent de plus que ces éventuelles obligations sur le marché de gros devront, en retour, être évaluées et justifiées au regard des conséquences de ces mesures sur le marché de détail.

9.2 M15-16:1 Inleiding

De sector maakte de volgende opmerking:

239 Wat **Ma15** betreft, stellen de Aanbeveling en de Richtsnoeren van de Commissie voor om eerst de concurrentie op de retail-markt te analyseren om na te gaan of eventueel een regulering van de wholesale-markt nodig is. Zowel Oftel als ART hebben voor die aanpak gekozen. Daarom is er verbazing over de door het BIPT gekozen methode (namelijk de "toegevoegde waarde"). Verder is de overtuiging dat zowel toegang en gespreksopbouw tot één markt behoren.

Wat **Ma16** betreft, wordt er uit de gegevens die gevraagd worden onder M15-16:3.1.1, begrepen dat het onderzoek van 2002 naar marktspelers met aanzienlijke macht op de markt van de gespreksafgifte nog eens overgedaan wordt. Het nut van zo'n studie roept vraagtekens op, aangezien Ma16 gedefinieerd is als de gespreksafgifte op individuele mobiele netwerken.

9.2.1 M15-16:1.2 Gebruikte afkortingen

De sector maakte de volgende opmerking:

240 Een MNO kan gedefinieerd worden als een NO die via een draadloze verbinding diensten levert aan zijn eindgebruikers door gebruik te maken van het hem

toegewezen spectrum. Een MVNO, die geen spectrum tot zijn beschikking heeft, kan dus niet beschouwd worden als een “mobiele operator” zoals in de definitie staat. Vandaar de vraag dat de term “mobiele operator” geschrapt wordt.

9.3 M15-16:2 Marktdefinitie

De sector maakte de volgende opmerking:

241 Er een wholesale-gespreksafgiftemarkt als zodanig, welke markt vanwege het CPP-principe door de EC is gedefinieerd als de markt van gespreksafgifte op individuele openbare mobiele netwerken, maar die mening wordt niet gedeeld wat Ma15 betreft. Het pleit ervoor dat eerst de retail-markt geanalyseerd wordt.

In zijn Aanbeveling van 11 februari 2003 heeft de EC 18 product- en dienstenmarkten gedefinieerd in de elektronische-communicatiesector die zodanig zijn dat een ex-ante regulering gerechtvaardigd is. Bovendien stelt de EC dat er geen ex-ante regulering toegepast mag worden op de andere markten:

RSAnalyse a.29 Er wordt van uitgegaan dat op markten die niet in de aanbeveling worden opgenomen, ook geen voorafgaande sectorspecifieke regulering gerechtvaardigd is, tenzij de NRA een dergelijke regulering op een aanvullend of andere relevante markt kan motiveren overeenkomstig de procedure van artikel 7 van de kaderrichtlijn.

In de mobiele sector heeft de Commissie drie markten gedefinieerd waaronder de markt van de toegang en gespreksopbouw tot openbare mobiele netwerken (Ma15). Dit is een wholesale-markt. De EC heeft geen enkele relevante mobiele retail-markt gedefinieerd en dat impliceert volgens de EC dat de mobiele retail-markt daadwerkelijk concurrerend is en de markt zodanig is dat voorafgaande regulering niet gerechtvaardigd is.

De EC pakt de definitie van relevante markten als volgt aan:

Aanbeveling a.29 Het startpunt voor de bepaling en de vaststelling van markten is een karakterisering van de retail-markten gedurende een bepaalde evaluatieperiode, waarbij de uitwisselbaarheid van de vraag- en aanbods substitutie in aanmerking genomen dient te worden.

De EC licht die benaderingswijze nader toe:

Toelichting p.8 Wanneer een karakterisering en definitie heeft plaatsgevonden van de retail-markten, de markten die vraag en aanbod van de eindgebruikers betreffen, kunnen daarna de relevante wholesale-markten worden bepaald, dat zijn de markten die betrekking hebben op vraag en aanbod van producten aan derde partijen die aan eindgebruikers willen leveren.

Toelichting p.15 Het startpunt is een karakterisering van retail-markten, gevolgd door een beschrijving en bepaling van gerelateerde wholesale-markten, [...]

Uit bovenstaande teksten blijkt dat de analyse van een relevante markt door een NRA in twee stappen gedaan moet worden: eerst door een definitie en een analyse van de retail-markt en vervolgens door een onderzoek van de gerelateerde wholesale-markt. Die aanpak bestaat erin de concurrentieverhoudingen op de retailmarkt te bepalen met als doel eventueel de ex ante maatregelen te bepalen die op de gerelateerde wholesale-markt opgelegd worden.

Die tweestapsanalyse is des te belangrijker omdat de EC zelf al benadrukt heeft dat de concurrentie op de retail-markten zodanig is dat het wegblijven van ex ante maatregelen op wholesale-niveau gerechtvaardigd kan worden.

Toelichting p.36 De algemeen waargenomen mate van concurrentie op deze markt op retail-niveau geeft echter aan dat regelgevende interventie ex ante op wholesale-niveau waarschijnlijk niet gerechtvaardigd is.

De EC voegt daaraan toe:

Toelichting p.36 De Commissie verwacht in dit stadium niet dat deze markt in toekomstige herzieningen van de aanbeveling zal worden opgenomen.

Rekening houdend met bovenstaande opmerking dat Ma15 hoogstwaarschijnlijk niet meer in een toekomstige lijst van relevante markten opgenomen zal worden, is het des te belangrijker om zorgvuldigheid te betrachten bij de concurrentie-analyse op deze markt.

In zijn M15-16 volstaat het BIPT om te verwijzen naar de marktdefinitie in de Aanbeveling. Terwijl het juist de taak is van het BIPT om na te gaan of Ma15, gedefinieerd in de Aanbeveling, in België wel voorkomt.

M15-16 is maar een preconsultatiedocument is. Toch gaat het BIPT daarin ervan uit dat Ma15 in België voorkomt. Dat is verrassend omdat het BIPT zich in het verleden heeft uitgesproken tegen de relevantie van die markt, zoals in haar reactie op de concept-Aanbeveling van de Commissie:

ComIBPTRecom p.1 L'IBPT estime en effet que l'application du cadre réglementaire actuellement en place n'impliquait pas d'imposer spécifiquement la fourniture de ces services. **Le marché identifié en 12** [nu Ma15] **semble donc non pertinent pour la Belgique** et l'Institut demande de quelle façon, dans ce cas, il devra ou non procéder à son analyse. [...] En tout état de cause, l'Institut se demande quel devrait être le degré de précision lorsque l'ARN estime qu'un marché n'est pas pertinent sur le marché considéré.

Twee van de drie mobiele netwerkexploitanten zijn niet actief op de wholesale-markt van de toegang en gespreksopbouw op de openbare mobiele netwerken. Alleen de derde zou daarop actief kunnen zijn gezien diens samenwerking met dienstenaanbieders. Zonder officiële openbare offertes van de dienstenaanbieders en algemeen beschikbaar informatie over een dergelijke samenwerking kan het bestaan of de relevantie van zo'n markt ter discussie worden gesteld.

Derhalve is er geen wholesale-markt van toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele netwerken is. Mocht die er toch zijn, dan zou de kleinste MNO tevens de enige aanbieder zijn en dus een marktaandeel van 100 % hebben.

Die tegenargumenten zou het BIPT ertoe moeten aanzetten om in hun (pre)-consultatiedocumenten het voorkomen of de relevantie van Ma15 ter discussie te stellen of daaromtrent op zijn minst een voorbehoud te formuleren.

Toch is het niet de bedoeling dat het BIPT een relevante retail-markt definieert, maar wel om uit te leggen dat een eventuele ex ante regulering van Ma15 voorafgegaan moet worden door een concurrentie-analyse op de gerelateerde retail-markt.

Immers, volgens de principes die de EC uiteenzet, moet een NRA een tweestaps-procedure volgen: eerst moet de retail-markt gedefinieerd en geanalyseerd worden en pas dan de gerelateerde wholesale-markt.

In M15-16 volgt het BIPT die door de EC voorgeschreven werkwijze niet. In M15-16 staat dat het BIPT van plan is de analyse van Ma15 en Ma16 aan te vatten zonder eerst de gerelateerde retail-markt te analyseren om daaruit de conclusies te trekken voor de gerelateerde wholesale-markten. Integendeel, door het toepassen van het "toegevoegde waarde model" geeft het BIPT de indruk gegevens te willen gebruiken met betrekking tot de retail-markt zonder eerst die retail-markten gedetailleerd bestudeerd te hebben en de mate van concurrentie bepaald te hebben.

Die aanpak is strijdig met de letter en de geest van de betreffende Europese teksten. Op grond van de Aanbeveling en de Toelichting bij de Aanbeveling, doet het BIPT er goed aan eerst een aparte analyse te maken van de mate van concurrentie van de gerelateerde retail-markt en pas in een tweede fase, als dat nodig mocht blijken te zijn, over te gaan op de analyse van de wholesale-markt.

In de Aanbeveling staat dat toegang en gespreksopbouw **één wholesale-markt** vormen.

Doorgaand met bovenstaande redenering, namelijk dat de retail-markt eerst geanalyseerd moet worden, is het zinvol om toegang en gespreksopbouw als een geheel te beschouwen en de mate van concurrentie van die combinatie te bestuderen. De mobiele netwerken zijn immers gekenmerkt door het verschijnsel dat er een belangrijk aanbod is aan pre-paid diensten alsmede van “packages” voor de post-paid klanten. Die packages combineren zowel een “abonnement” als een aantal belminuten volgens verschillende formules. Dat sterk gevarieerde aanbod maakt het onmogelijk om een duidelijke scheiding te maken tussen abonnement en gespreksvergoeding, twee separate markten, of om daar geschikte conclusies uit te trekken.

Ook de EC ondersteunt in zijn Toelichting die stelling:

Toelichting p.34 Mobiele prepaid- en abonnementsdiensten kunnen als onderdeel van dezelfde markt worden beschouwd. Evenals aanbodssubstitutie is vraagsubstitutie relatief gemakkelijk (met name van prepaid naar contractvorm).

9.3.1 M15-16:2.1 Opmerkingen van de Commissie

De sector maakte de volgende opmerking:

242 Voor een goed begrip moeten de wholesale- en retail-markten, met name wat betreft de **netwerktoegang en de gespreksopbouw**, duidelijk gedefinieerd worden. Ook de reikwijdte van de markten moet duidelijk aangegeven worden. Bovendien geven de vertalingen van de termen (“call origination” – “départ d’appel” – “gespreksopbouw”) aanleiding tot verwarring. Naar analogie met de vaste markten wordt er gevraagd naar een duidelijke afbakening, zonder welke een goed begrip van de markten onmogelijk is.

Uit het marktdocument kan opgemaakt worden dat ongetwijfeld zowel netwerktoegang als gespreksopbouw tot dezelfde markt behoren, namelijk Ma15. Het begrip IAO dat in de tekst opduikt, kan echter aanleiding geven tot het idee dat Ma15 onderverdeeld kan worden in twee submarkten. Dat is niet opportuun en er wordt voorgesteld dat Ma15 blijft zoals het is gedefinieerd. Men wil graag weten wat de bedoeling is van het vermelden van het begrip IAO in deze alinea, aangezien er geen verdere gevolgen aan vastgeknoopt worden. Als het BIPT zou suggereren dat de IAO alleen verantwoordelijk is voor de gespreksopbouw, dan zouden er twee aparte markten zijn.

Het BIPT heeft de markten 15 en 16 te zamen behandeld in één marktdocument en heeft al aangegeven dat het om nauw verwante markten gaat. De onderneming zou zelfs nog verder gaan en de EC voorstellen om die twee markten te groeperen tot één markt. Mobiel termineren kan alleen maar als er netwerktoegang is.

Ten aanzien van de **gespreksafgifte op een mobiel netwerk**, is de onderneming het er niet mee eens dat individuele mobiele netwerken als aparte markten worden beschouwd:

- ? De positie van een MNO is een tijdelijk resultaat van een zelfbindende keuze van een klant in een omgeving met verschillende aanbieders. Klanten zijn vrij om in een concurrerende markt te bepalen bij welke MNO zij zich willen aansluiten. In een concurrerende markt is het belang van elk netwerk dat interconnectie aangeboden wordt tegen redelijke condities. De klanten van een MNO die te hoge tarieven zou aanrekenen, zouden niet meer opgebeld worden en dus van MNO veranderen tenzij de MNO zijn prijsbeleid verandert.
- ? Het is ondeugdelijk om een markt te definiëren nadat een klant zijn keuze heeft gemaakt. Iemand kan gemakkelijk een klant worden van een andere MNO of daarnaartoe overstappen. Een vergelijking met een andere bedrijfstak: niemand heeft eraan

- gedacht om een aparte markt te definiëren voor elk dagblad hoewel de abonnees van zo'n dagblad voor adverteerders alleen maar bereikbaar zijn via dat dagblad.
- ? Mobiele gespreksafgiftediensten zijn geen "essentiële voorziening". Een voorziening wordt verondersteld "essentieel" te zijn als een concurrent praktisch en redelijk niet in staat is die voorziening te reproduceren. In de theorie over "essentiële voorzieningen" wordt de houder van een monopolie-voorziening verplicht nieuwkomers toegang te geven tot die voorziening zodat zij kunnen concurreren op een gelieerde markt. Mobiele netwerken zijn echter geen vaste netwerken. Terwijl op vaste netwerken het aansluitnet een essentiële voorziening is omdat niemand eromheen kan, is er niet iets soortgelijks niet voor mobiele netwerken. Alle netwerken zijn identiek in termen van afgiftediensten aan andere NO's naar hun eigen klanten toe. Een eindgebruiker heeft een virtuele verbinding met zijn MNO en kan gemakkelijk veranderen door een nieuwe SIM-kaart in zijn toestel te steken. Bovendien is er een vierde licentie voor een MNO beschikbaar, zodat nieuwe ondernemingen op de markt kunnen komen.
 - ? Als een individueel netwerk als een relevante markt wordt beschouwd, betekent dat dat "natuurlijke" monopolies worden gecreëerd voor ieder MNO. Dat betekent dat er geen concurrenten zijn op die markt en er ook geen concurrenten komen, zelfs al zou de monopolist dat toestaan of willen (een nieuwkomer zou meteen een monopolist worden op een afzonderlijke markt). De onmogelijkheid om concurrenten te hebben impliceert meteen ook de onmogelijkheid om zijn machtspositie tegenover die concurrenten te misbruiken.

Daarom wordt besloten dat er aanbodssubstitutie is en de relevante markt de nationale markt is.

9.3.2 M15-16:2.3.1 Markt 15: toegang en gespreksopbouw

De sector maakte de volgende opmerking:

- 243 Het begrip MVNO vraagt om een nadere verklaring en uitleg wat het precies inhoudt (met of zonder een eigen netwerk, ...). De consequenties en het doel van het introduceren van begrip MVNO komt ook niet duidelijk naar voren uit het marktdocument. Hoewel dus niet opgemaakt kan worden wat MVNO in deze analyse komt doen, wil het toch enig voorbehoud maken. In Europese landen waar IAO en MVNO geïntroduceerd zijn, hebben zij niet noodzakelijk de concurrentie verbeterd. In het Verenigd Koninkrijk waren MVNO's een hinderpaal bij het invoeren van nummerportabiliteit, omdat de abonnee bij het porteren van zijn nummer verschillende dagen onbereikbaar was. Dat betekent nog niet dat MVNO's a priori de concurrentie belemmeren en dat een onderneming met een goed bedrijfsplan niet op de markt toegelaten zou mogen worden. De mening blijft echter overeind dat het hun toestaan van gereguleerde toegang geen goede zaak is voor de concurrentie op de markt.

Het is ongepast om bij de productafbakening de opmerking te maken dat door het CPP-principe de opgebeldde hoge tarieven niet merken. Er is geen verband tussen die opmerking en de productafbakening. Niettemin heeft het CPP-principe bijgedragen aan het succes van het mobiele bellen in Europa. In het Verenigd Koninkrijk heeft Orange het "called party pays"-principe willen invoeren maar dat oogste geen enkel succes. De opmerking "hoog" is subjectief en past niet in een productafbakening. In elk geval mag men niet uit het oog verliezen dat mobiele gesprekken een hoge toegevoegde waarde hebben doordat iedereen een eindgebruiker kan opbellen waar die zich ook bevindt.

De indruk rijst dat het BIPT de tarieven van mobiel bellen vergelijkt met die van vast bellen. Men mag dan niet vergeten dat in een mobiel netwerk de bereikbaarheidskosten vervat zitten in de termineringsvergoeding, terwijl de toegangskosten in een vast netwerk in het abonnement zitten. De aansluiting aan een vast netwerk wordt direct betaald. De bereikbaarheid voor een mobiel netwerk zit niet noodzakelijk in de abonnementsvergoeding en toch heeft de abonnee de mogelijkheid gratis gesprekken te ontvangen.

Een andere verantwoording voor de hoogte van de termineringstarieven is het recupereren van gezamenlijke en gemeenschappelijke kosten volgens het principe van Ramsey pricing, waarbij de prijselasticiteiten van de verschillende producten en diensten de basis is om de gezamenlijke en gemeenschappelijke kosten toe te rekenen.

9.3.3 M15-16:2.3.3 Markt 15 en 16: meerekenen van on-line gesprekken

De sector maakte de volgende opmerking:

- 244 Er wordt van uitgegaan dat hier “on-net” gesprekken bedoeld wordt.
Met VPN on-net over verschillende netwerken moet eveneens rekening gehouden worden.

9.3.4 M15-16:2.3.4 In aanmerking komende oproepen

De sector maakte de volgende opmerking:

- 245 Gesprekken in verband met roaming-in en roaming-out (afkomstig uit het buitenland) moeten niet meegerekend worden, aangezien zij onder Ma17 vallen. Dit omvat vanzelfsprekend ook alle oproepen naar Service Access Numbers. Door Service Access Numbers wordt het prepaid klanten mogelijk gemaakt te roamen. Als roaming niet bestond, zou dat verkeer niet tot stand komen.

9.3.5 M15-16:2.3.5 Facturering van de kosten op de retail-markt en implicaties voor de wholesale -markt

De sector maakte de volgende opmerking:

- 246 Duidelijkheidshalve kan in verband met gratis nummers gesteld worden dat het originerende netwerk betaald wordt door het terminerende netwerk.
Men zou graag weten in welk geval een mobiele operator VAS diensten verleent waarvoor de dienstverlener vergoed wordt. Dat is het geval voor vaste netwerken, niet voor mobiele.
Men is het niet eens met het principe om toegevoegde waarde als een indicator te zien. Dat benadeelt de NO die zijn verkeer op de efficiëntste manier wil doorsturen. Sommige MNO's gebruiken een bepaalde transiterende NO omdat die tot dezelfde groep behoort. Verder vraagt men zich af het praktisch mogelijk is die gedetailleerde informatie te geven.

9.3.6 M15-16:2.4 Marktpartijen

De sector maakte de volgende opmerking:

- 247 Men begrijpt niet wat het BIPT bedoelt met “doorverkopen” van een gesprek aangezien de terminerende partij betaald wordt voor het afgeven van het gesprek.
Het document heeft het over “MVNO” hoewel er niet bij staat hoe een MVNO in deze context behandeld moet worden.

9.4 M15-16:3 Indicatoren

De sector maakte de volgende opmerking:

- 248 De EC wijst erop dat het einddoel van de marktanalyses is het bepalen van “de economische kracht die een onderneming bezit die haar in staat stelt zich in belangrijke mate onafhankelijk van haar concurrenten, klanten en uiteindelijk concurrenten te gedragen”.

De Richtsnoeren geven aan dat marktaandeel niet meer het enige criterium is. Om marktmacht te kunnen bepalen is marktaandeel een belangrijk element maar alleen niet meer voldoende om te kunnen beslissen dat een markt wel of niet concurrerend is.

Er moeten ook andere criteria bij de beoordeling betrokken worden, zoals het BIPT trouwens voorstelt. Die benaderingswijze is des te belangrijker omdat er in de mobiele sector andere dynamische elementen zijn waardoor de mate van concurrentie beoordeeld kan worden.

De marktanalyses moeten ook **prospectief** zijn. Met de analyses moet men kunnen vaststellen of een markt nu en in de toekomst concurrerend is. Het is dus in het algemeen zaak dat niet alleen maar gekeken wordt naar de situatie nu maar naar een evolutie in de tijd.

Daarom wordt voorgesteld om gegevens te vragen over **meer dan 2 jaar**. In plaats van te beginnen met 2001 zou men terug moeten gaan tot 1999. Dat is ook wat de Ierse en de Britse NRA's doen. De gegevens zullen over de laatste twee jaar het BIPT niet in staat stellen om een duidelijke tendens te berekenen. Sommige gegevens zouden zich over een veel langere periode moeten uitstrekken om tot een beter begrip van de marktdynamiek te kunnen leiden.

De omzetting van de Richtlijnen, de invoering van de nieuwe procedures en de omvang van de analyses zullen een lange tijd in beslag nemen. Om te vermijden dat maatregelen opgelegd worden die niet meer verantwoord kunnen worden gezien hun datum van uitvoering, moet zeker twee jaar vooruitgekeken worden.

Er is bovendien het aspect van de **rechtsonzekerheid**. Het is nu onzeker dat de Richtlijnen omgezet zullen zijn voor 24 juli 2003.

Veel vragen rijzen nu over de wettelijke, administratieve en operationele aspecten omdat het Belgische juridische kader nog niet gestabiliseerd is. De rol van de Nationale Mededingingsautoriteit wordt in de marktdocumenten niet behandeld en de vraag rijst wat die rol zal zijn.

Het respect dat het BIPT tot nu toe heeft gehad voor de vertrouwelijkheid van de haar toevertrouwde gegevens wordt sterk geapprecieerd maar vragen rijzen over de toekomstige vertrouwelijkheidsgaranties die door de nieuwe wet geboden zullen worden.

Bovendien zijn er nog vragen over de beroepsprocedures en het naleven van de in de Richtlijnen beschreven procedures bij de nieuwe marktonderzoekingen. Men moet zich ervan vergewissen dat alle fases en modaliteiten, voorgeschreven in de Europese teksten, ook worden gevolgd in de nieuwe marktanalyses om te vermijden dat een marktpartij het over het hoofd zien van een Europese Richtlijn aanvoert om het proces te blokkeren zodat het werk van de NRA en alle deelnemende bedrijven voor niets blijkt te zijn geweest. Men moet eveneens vermijden dat de gegevens te oud zijn om valabel de evolutie van de markt prospectief te kunnen beoordelen rekening houdend met de tijd die verloopt tussen de gegevensverzameling en het ogenblik waarop de nieuwe wet het de BIPT mogelijk maakt om zijn marktanalyses af te ronden.

Men behoudt zich het recht voor om zijn antwoorden te completeren of aan te passen als het Belgisch regelgevend kader verandert.

Met betrekking tot een grote **harmonisering binnen de Europese Unie**, wordt gesteld dat daarvan niets in het marktdocument terug te vinden is. De NRA is verplicht om de inspanningen voort te zetten van de EC om tot een interne markt te komen, aangezien nationale verschillen die een belangrijke impact kunnen hebben, vroeg of laat opgelost moeten worden binnen de ERG.

De vraag rijst hoe dat punt behandeld zal worden binnen de ERG en de IRG en in welke mechanismes voorzien is om tot een Europese convergentie te komen met betrekking tot de toepassing van de nieuwe regels.

9.4.1

M15-16:3.1.1 Marktaandeel

De sector maakte de volgende opmerkingen:

249 In tabel 1 op pagina 11 gaat het BIPT uit van de veronderstelling dat gesprekken kunnen worden onderscheiden op basis van hun oorsprong. Een dergelijk onderscheid wordt echter niet door iedereen gemaakt. Inderdaad, alle gesprekken komen van een mobiel netwerk lopen via de IO en worden zodoende op dezelfde wijze behandeld als gesprekken komende van een vast netwerk (de onderneming hanteert geen onderscheid in haar “terminating”-tarieven naar gelang van de oorsprong van een gesprek). De gesprekken met oorsprong in een mobiel netwerk worden derhalve in rekening gebracht in Ma9 daar het gaat om gesprekken die door een vaste NO worden doorgegeven om afgeleverd te worden op een vaste locatie in het netwerk.

Ter informatie wordt er opgemerkt dat hoewel er een rechtstreekse interconnectie is MNO's, die het dikwijls verkiezen de gesprekken via een FNO te routeren.

M15-16 p.11 [...] hun telefoonverkeer afkomstig van een MNO. Hiet gaat het om alle van MNO's afkomstige gesprekken, ongeacht of die gesprekken opgebouwd zijn op hun netwerk of niet.

Met betrekking tot tabel 2 op pagina 12 waar de respondenten het telefoonverkeer moeten invullen bestemd voor een MNO: er kan voor april 2001 alleen maar aangegeven worden dat een gesprek bestemd was voor een MNO, maar niet voor welke. Pas vanaf Q2 2001 kan de informatie per individueel MNO verstrekt worden. Het vraagt het BIPT of het ermee akkoord kan gaan dat voor Q1 2001 alle mobiele netwerken als één geheel beschouwd worden.

250 De definitie van een actieve klant is correct, maar sommige actieve klanten bellen heel zelden. Verder is het niet duidelijk wat bedoeld wordt met een klant: een nummer, een SIM-kaart, een persoon.

Hoewel netwerktoegang en gespreksopbouw tot dezelfde markt behoren, worden twee verschillende indicatoren gebezigd. Het BIPT geeft niet aan hoe die twee indicatoren gecombineerd zullen worden om het marktaandeel van een MNO te bepalen in Ma15.

Men wil graag weten wat er verstaan wordt onder abonnement en aansluitingskosten. Het BIPT is er hoogstwaarschijnlijk van op de hoogte dat sommige abonnementen een beltegoed bevatten, waardoor die vergoeding een mengeling is van een eigenlijk abonnementsgeld.

Nog afgezien van het feit dat men niet achter het “toegevoegde waarde”-principe staat, ziet het niet in hoe het het BIPT de toegevoegde waarde kan geven voor de verschillende bestemmingen (vast, mobiel, VAS) ten gevolge van de tarief-formules. Zo betalen bijvoorbeeld bepaalde klanten een vast bedrag, waardoor zij voor dezelfde prijs zowel naar mobiele als vaste nummers kunnen bellen, hoewel beide netwerken verschillende kosten genereren.

De betekenis is van (S) en (C) in de tabellen is niet duidelijk.

251 Het BIPT is van plan om de respondenten informatie te vragen met betrekking tot wat een MNO krijgt van of verschuldigd is aan een andere MNO voor verkeer van en naar een mobiel netwerk (mv(BC) of mv(CB)) in een soort gemengde analyse waarbij elementen van de retail- en de wholesale-markt gecombineerd worden.

In zekere zin, is dat standpunt begrijpelijk, maar de benadering die de EC voorstaat en die ook gekozen is door Oftel en ART is te verkiezen.

Aangezien Ma15 niet bestaat of niet relevant is kan men twijfelen aan de relevantie van de door het BIPT gevraagde informatie. Verwijzend naar zijn voorafgaand commentaar, wordt gesteld dat Ma15 in België niet of nauwelijks bestaat. Dat betekent dus dat het BIPT gegevens vraagt met betrekking tot een niet-bestaande markt die bovendien, volgens het BIPT, niet relevant zou zijn.

De vraag rijst dan ook in welke mate het “toegevoegde waarde model” dat zich baseert op gegevens afkomstig van een niet-bestaande markt voor de MNO's, het mogelijk kunnen maken om de mate van concurrentie op Ma15 te kunnen bepalen.

Mocht het BIPT toch door willen gaan met dat model, dan zullen er allicht belangrijke problemen rijzen bij de analyse van de resultaten. De voorkeur gaat in dat geval uit naar het transactiemodel of op zijn minst het openlaten van de mogelijkheid om dat model toe te passen door ook naar de waarde mv(AB) te vragen. Dat zou ook methodologisch beter sporen met de gegevens die men over de clientele vraagt. Ook die gegevens hebben betrekking tot de retail-markt en niet de wholesale-markt.

De toegangsmarkt wordt beoordeeld aan de hand van het aantal klanten en de initiële en periodieke vergoedingen. De vraag rijst hoe die gegevens in zijn totaliteit beoordeeld zullen worden.

Wat de **praktische leverbaarheid van de gevraagde informatie** betreft: het geven van de informatie gespecificeerd voor alle types gesprekken is moeilijk tot onmogelijk binnen een redelijke termijn. Het BIPT vraagt immers dat een gemiddelde vergoeding wordt berekend voor elk type verkeer, wat er in de praktijk op neerkomt dat er rekening gehouden moet worden met elke tariefformule en zijn verschillende opties. Bij wijze van voorbeeld leverde verleden jaar bij het samenstellen van het dossier i.v.m. niet-discriminatie alleen al de analyse van een deel van het “on net”-verkeer honderden mogelijke tariefcombinaties.

Bovendien wordt er niet ingezien hoe die gegevens samengeteld kunnen worden om tot een getal te komen dat het marktaandeel correct weergeeft. Verder kunnen de drie MNO's de gegevens op een verschillende manier interpreteren zodat de onderlinge vergelijkbaarheid problematisch wordt.

Daarom komt het voorstel om ter wille van de eenvoud, de betrouwbaarheid en de consistentie van de gegevens om te werken met de omzet zoals OPTA of Oftel. Een andere benaderingswijze is het werken met het aantal belminuten.

Wie **klant** is en wie **leverancier** kan uit de facturering afgeleid worden: als een minuut getermineerd wordt op het netwerk van een NO A stuurt NO A een rekening aan de NO die het verkeer gestuurd heeft: NO A is dus de leverancier en de andere NO is de klant. Anderzijds zal als een andere NO een minuut afkomstig van NO A termineert, NO A de klant zijn en de andere NO de leverancier.

In dat verband zijn de laatste vier tabellen van onderdeel 3.1.1 verwarrend. De begrippen klant en leverancier worden op een andere manier geïnterpreteerd.

9.4.2

M15-16:3.1.2 Totale omvang van de onderneming

De sector maakte de volgende opmerking:

252

Hoewel die indicator behandeld wordt in MA, het algemeen marktdocument, wordt hierover toch de volgende opmerking gemaakt. In de tabel worden de EBITDA en de EBIT gevraagd. De adequaatheid van die indicatoren kan ter discussie gesteld worden. Die gegevens geven vooral de efficiency van een onderneming weer, zijn vermogen om de kosten te beheersen. Zo heeft bijvoorbeeld de NMBS een monopoliepositie op de Belgische markt maar een negatief EBITDA.

Wat de tabel “Indicatoren geconsolideerde onderneming” betreft, wordt ervan uitgegaan dat die alleen maar voor de hoofdaandeelhouder ingevuld hoeft te worden.

9.4.3 M15-16:3.1.3 Controle over niet gemakkelijk te reproduceren infrastructuur

De sector maakte de volgende opmerkingen:

253 Men moet voorzichtig zijn wat de infrastructuur betreft: dezelfde installatie kan soms de functie VMSC hebben en soms GMSC.

De capaciteit in Erlang is gebaseerd op de vereiste piekcapaciteit (busiest busy hour) en er is dus geen verschil tussen piek en dal.

254 Het BIPT vraagt in zijn tabel op pagina 13 het aantal BSS. Nu rijst de vraag of het gaat om het aantal BSC, “sites” of cellen of een combinatie van de elementen. Dat moet duidelijk gedefinieerd worden in de definitieve versie van de vragenlijst om vergelijkbare gegevens te krijgen.

In het onderdeel “Dekkingspercentage” staat er twee keer “Territoire belge”. Waarschijnlijk gaat het om het percentage van de Belgische bevolking en het percentage van het Belgische grondgebied

Aangezien de dekkingsgraad afhankelijk is van het gekozen signaal, wordt het voorstel gegeven om die informatie te vragen voor een signaal van 2 Watt. Die waarde stemt overeen met wat in de GSM-licentie staat. Ook hier moet er in de vragenlijst precies gedefinieerd worden wat de minimale zendsterkte is om tot vergelijkbare informatie te komen

9.4.4 M15-16:3.1.4 Technologische voorsprong en superioriteit

De sector maakte de volgende opmerkingen:

255 De opgevraagde informatie is moeilijk te geven vooral met betrekking tot het verleden.

Er zijn twijfels over open vragen, die geen objectief element zijn. De antwoorden op die vragen kunnen verschillend geïnterpreteerd worden, zodat een objectieve vergelijking tussen verschillende NO's onmogelijk is.

256 Het BIPT vraagt in M15-16 naar het aantal apparaten met een speciaal kenmerk in het bezit van de klanten. Daar horen een aantal kanttekeningen bij.

In de eerste plaats moet dat criterium gemeten worden aan de mogelijkheid of beschikbaarheid van een dergelijke technologie op het netwerk, veeleer dan het aantal toestellen. Vandaar dat de tweede tabel veel belangrijker is dan de eerste. Het aantal toestellen geeft maar een indirect beeld van de voorsprong of de superioriteit van een netwerk.

Er is een verschil tussen het aantal toestellen met een speciale technologie en het daadwerkelijk gebruik van die technologie door de klant. In het eerste geval kan het aantal “geschikte” apparaten bepaald worden door het TAC-nummer (de eerste 6 cijfers van het IMEI-nummer). Het gebruik daarentegen kan worden bepaald door het aantal abonnementen of inschrijvingen op die dienstverlening of het gebruik daarvan. Een respondent zal de tabel invullen met het aantal toestellen dat een bepaalde technologie aankan maar het BIPT zou in de definitieve vragenlijst moeten vragen welke toestellen een bepaalde technologie aankunnen op grond van het TAC-nummer.

In dezelfde tabel wordt gevraagd naar het aantal toestellen met WAP- en GPRS-mogelijkheden. Het gaat hier om twee verschillende concepten. WAP is niet echt

een technologie maar een dienst aangeboden op een netwerken die “Circuit Switched Data” of “Packet Switched Data” kunnen aanbieden. Daarentegen is “GPRS” geen dienst maar een technologie waarmee “Packet Switched” diensten geleverde kunnen worden. De vragen zouden dus gepreciseerd moeten worden, m.a.w. wil het BIPT de voorsprong uitgedrukt zien in technologische termen of in termen van diensten aangeboden op elektronische netwerken. Het eerste verdient de voorkeur en het aspect “dienstverlening” zou ondergebracht moeten worden onder het criterium “Diversificatie van het dienstenpakket.”

9.4.5 M15-16:3.1.5 Een kopersmacht die een tegengewicht kan vormen

De sector maakte de volgende opmerking:

257 Dit is een heel belangrijk criterium omdat het bestaan van een kopersmacht een belangrijke factor is die bijdraagt aan de concurrentie op een gegeven markt.

Het BIPT stelt voor om de omzet van de klanten en leveranciers te nemen als indicator voor de kopersmacht. Het gaat dan om de tabellen op de pagina's 11 en 12.

Voor **Ma15** moet er in de eerste tabel het uitgaande verkeer worden genoteerd en ook het verkeer dat op het eigen netwerk blijft. Men vraagt zich af welke interpretatie aan die cijfers gegeven zal worden. Immers, het on-net verkeer van de grootste MNO neemt het leeuwendeel voor zijn rekening; is er onder die omstandigheden wel een kopersmacht? Dus niet van de leveranciers en afnemers moet de kopersmacht gemeten worden maar van de eindgebruikers. Het einddoel van de marktanalyse is het bepalen welke mogelijkheid een onderneming heeft om zich in belangrijke mate onafhankelijk van haar concurrenten, klanten en uiteindelijk consumenten te gedragen. Derhalve moet de kopersmacht van de eindgebruikers gemeten worden.

In MA staat immers in onderdeel MA:5.2.1.5:

MA p.19 Die kopersmacht is dus des te groter naarmate een klant of een georganiseerde groep klanten een belangrijk deel van de omzet vertegenwoordigen, goed geïnformeerd zijn, gemakkelijk en goedkoop over kunnen schakelen op andere leveranciers of zelf de dienst kunnen leveren.

Uitgaand van bovenstaande definitie moet er rekening gehouden worden met de volgende elementen om beter de kopersmacht te kunnen evalueren:

- ? Het aandeel van een groep klanten in onze omzet kan bekeken worden; het spreekt immers vanzelf dat zakelijke klanten over een belangrijke kopersmacht beschikken omdat zij vrij over betere condities kunnen onderhandelen met de MNO's op de Belgische markt. Maar ook de particuliere klanten hebben een niet-verwaarloosbare kopersmacht als men kijkt naar de hoge “churn” op de mobiele markt (zie ook het criterium Klantenevolutie).
- ? In verband met de toegang en het gebruik van informatie, wordt er gewezen de openbaarheid van hun retail-tarieven, welke toegankelijk zijn via verschillende kanalen; bovendien zijn er websites waarop de prijzen en condities van de verschillende MNO's vergeleken worden.
- ? De consumentenverenigingen spelen een grote rol in de voorlichting van hun klanten en in het algemeen; voorbeelden voor de particuliere markt zijn Testaankoop/Test-Achats en voor de zakelijke markt Beltug.
- ? Wat de overschakelingsbarrières betreft: er wordt voorgesteld om de contractuele of technische barrières onder de loep te nemen en die te vergelijken met die van andere sectoren of andere landen. Een van de belangrijke barrières is opgeheven, namelijk de nummerportabiliteit; een andere, de SIM-locking, wordt in België niet toegepast.

Met betrekking tot **Ma16** moet de kopersmacht gemeten worden van de overige NO's die gesprekken doorgeven die afgegeven moeten worden op het netwerk van de respondent. Die gegevens kunnen verkregen worden uit de tabel op pagina 12

van M15-16. Als klant op de gespreksafgiftemarkt de kopersmacht van een SMP-onderneming behoorlijk beknot zijn omdat de termineringsdienst gereguleerd is en die van zijn concurrenten niet. Dat verklaart dan ook de grote verschillen tussen de gespreksafgiftetarieven.

9.4.6 M15-16:3.1.7 Diversificatie van het dienstenpakket

De sector maakte de volgende opmerking:

- 258 In zijn MA stelt het BIPT voor om de Berry-index te gebruiken om de mate van diversificatie te meten van een onderneming die actief is op verschillende markten. Een precieze definitie van het begrip markt is dan wel op zijn plaats. Omvat dat zowel de mobiele als de vaste markt? En ook de markt van de omroeptransmissie?
- Een ander begrip is **differentiatie**, in die zin dat klanten verschillende tariefformules aangeboden krijgen zodat beter aan hun behoeftes tegemoet gekomen wordt. Het gaat hier om strategieën om klantentrouw te bevorderen.

9.4.7 M15-16:3.1.8 Potentiële concurrentie

De sector maakte de volgende opmerking:

- 259 De relevantie van deze vragen is niet duidelijk. De antwoorden zullen subjectief zijn en afhankelijk van de respondent. Men kan zich dan ook afvragen hoe die informatie gebruikt zal worden voor het berekenen van het marktaandeel op de markten 15 en 16.

9.4.8 M15-16:3.1.9 Toegangsdrempels

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 260 In verband met **spectrum als een toegangsbarrière** voor Ma15: de toekenning van spectrum en de verplichtingen verbonden aan de licenties werden en worden bepaald door de Belgische Staat. De NO's bepalen de toekenningsprocedure en de daaraan verbonden kosten niet. Bovendien is er op dit ogenblik nog een vierde licentie met bijbehorend spectrum beschikbaar op de Belgische markt. Iedere NO die daarvoor belangstelling heeft, kan die licentie opvragen. Het toekennen van die licentie is de bevoegdheid van de Belgische Staat. Bovendien hebben niet-mobiele operators (MVNO en IAO) betaald voor zo'n licentie en het zou dus ongepast zijn dat die marktspelers dezelfde rechten zouden hebben als de MNO's.
- Alleen objectieve gegevens zouden mogen worden gebruikt om het marktaandeel te berekenen.
- 261 In verband met de eerste twee tabellen met betrekking tot de verhuur van infrastructuur, zijn er de volgende opmerkingen:
- ? de site sharing komt vrijwel altijd op het delen van een mast neer en bij wijze van uitzondering op het delen van een antenne (Brusselse metro, sommige tunnels en koopcentra);
 - ? een jaar of twee geleden heeft het BIPT samen met de MNO's een gegevensbank opgezet waarin de gegevens van de site sharing opgeslagen worden en die thans beheerd wordt door de VZW RISS; het BIPT wordt voorgesteld om de gegevens bij die VZW op te vragen;
 - ? wel is er vastgesteld dat de gedeelde sites immers niet als zodanig in de gegevensbank te vinden zijn; de BIPT is op de hoogte van die situatie en ingeval het BIPT dat wil, kan een MNO een eigen tabel opstellen aan de hand van zijn (ver)huurcontracten;
 - ? als die gegevens per kwartaal geleverd moeten worden, kan hun representativiteit niet gegarandeerd worden; die contracten worden soms drie maanden na hun inwerkingtreding opgesteld; daarom wordt er voorgesteld om de gegevens per jaar op te vragen.

9.4.9 M15-16:3.1.10 Prijsevolutie

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 262 Door de verschillende prijsstructuren is het moeilijk om een precieze evolutie van de prijzen te geven.
- 263 De prijsevolutie is een essentieel criterium omdat het de mate van concurrentie op de mobiele telefonie markt in België weergeeft. Om beter die evolutie te kunnen volgen, zou er rekening moeten worden gehouden met een langere analyseperiode, namelijk bij voorkeur 5 jaar i.p.v. 2 zoals voorgesteld door het BIPT.

9.4.10 M15-16:3.1.11 Klantenevolutie

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 264 Alleen objectieve gegevens moeten worden gebruikt om het marktaandeel te berekenen.
- 265 Het is een goed idee om ook rekening te houden met niet-tarifaire factoren. De MNO's maken immers gebruik van een aantal instrumenten, die niet allemaal tarifair zijn, in hun beleid om klanten te behouden en te werven. Voorbeelden zijn de inspanningen om de servicekwaliteit hoog te houden, tariefdifferentiatie (om zich zo goed mogelijk aan te passen aan het klantenprofiel) en de uitgaven voor communicatie.

10 MARKTDOCUMENT M17

10.1 M17:1 Inleiding

De sector maakte de volgende opmerking:

266 Het BIPT zou erop moeten wijzen dat de wholesale nationale markt voor doorverkoop ten behoeve van internationale roaming voor de eerste keer geanalyseerd wordt op nationaal niveau.

Op Europees niveau is al drie jaar lang een regulatorisch onderzoek aan de gang met betrekking tot de wholesale-markt van internationale roaming. Dat onderzoek is georganiseerd om de internationale-roamingmarkt te onderzoeken door vergelijkende informatie te verzamelen voor alle Europese MNO's. De resultaten van dat onderzoek worden binnen afzienbare tijd verwacht. Een onderzoek op nationaal niveau is, gezien de ontwikkelingen op internationaal niveau in deze context, voorbarig en leidt mogelijk tot onnodige overlast voor de betrokken partijen en bovendien riskant. Vandaar het voorstel om na te gaan hoe die beide gecombineerd kunnen worden zodat er geen dubbel werk wordt gevraagd en transparantie gegarandeerd wordt en om, in navolging van het Verenigd Koninkrijk de analyse uit te stellen totdat het onderzoek van DG Competition afgerond is.

Zo kan men komen tot regulatorische rechtszekerheid en bovenal tot harmonisering en gelijke toepassing binnen de Europese Gemeenschap.

De vraag naar roaming was in het begin betrekkelijk beperkt maar met de ontwikkeling van geavanceerde diensten (CAMEL Roaming, TAP 3), nieuwe gebruikersprofielen (ook prepaid klanten) en types van gebruik (SMS) zijn er meer geavanceerde producten gekomen en is de vraag toegenomen. De roamingmarkt wordt steeds concurrerender omdat de condities die leiden tot een ontvrichting van de mededinging sterk geëvolueerd zijn in de laatste jaren. Het opnemen van de roamingmarkt op de lijst van relevante markten zou zo spoedig mogelijk heroverwogen moeten worden.

10.1.1 M17:1.2 Gebruikte teksten

De sector maakte de volgende opmerkingen:

267 Het BIPT is van plan het afschrift van de toespraak die W. Sauter gaf tijdens een handelsconferentie in 2001 in Brussel te gebruiken als een referentiedocument. Nu sprak W. Sauter in zijn eigen naam gedurende die toespraak en vertolkte alleen zijn eigen mening. Daarom is dat document geen valabel referentiedocument is en hoort niet gebruikt te worden omdat een tot regulering leidende analyse niet gebouwd mag zijn op particuliere inzichten.

268 Als reactie op het document *Working document on the initial findings of the Sector Inquiry into Mobile Roaming Charges* dat de mogelijkheid behandelt van gezamenlijke marktmacht, wordt gesteld dat er niets is dat erop wijst dat de Belgische markt naar collusie of gezamenlijke dominantie evolueert: de marktspelers hebben geen gelijksoortige marktaandelen, de toegangsbarrières voor kleinere marktspelers zijn laag, het verkeersvolume neemt toe, de strategieën verschillen (zoals de toegang tot het Eurocall kortingschema) enz. Bovendien dateren die documenten van voor het Airtours/First Choice CFI arrest waardoor duidelijk is geworden dat gezamenlijke dominantie een veel beperkter begrip is dan wat sommigen in de EC vroeger dachten.

Voorts moet erop gewezen worden dat het werkdokument met de initiële bevindingen van het sectoronderzoek en de presentatie van W. Sauter niet officieel

zijn en geen formeel standpunt of wettelijke analyse van de Commissie. Bovendien is de roamingmarkt zowel commercieel als technisch sindsdien sterk geëvolueerd.

10.2 M17:2 Marktdefinitie

10.2.1 M17:2.1 Opmerking van de Commissie

De sector maakte de volgende opmerking:

269 Het BIPT is van plan de marktdefinitie over te nemen uit de Aanbeveling. De definitie gaat wel voorbij aan de pan-Europese dimensie van de roamingdiensten, waar zowel de afnemers en de leveranciers een internationale dimensie hebben en de interactie tussen die zeer veeleisende afnemers en de technische bekwaamere aanbieders leidt tot een doorgedreven innovatie en concurrentie ten voordele van de hele roamingmarkt.

Het voorstel luidt dan ook dat het BIPT rekening houdt met die extra dimensie van de roaming markt om te komen tot een vollediger beeld van de componenten van die markt.

10.2.2 M17:2.3 Productafbakening

De sector maakte de volgende opmerkingen:

270 De productdefinitie houdt alleen maar rekening met de “roaming in”. Het BIPT zou met alle aspecten van roaming rekening moeten houden. Het zou onlogisch zijn om de concurrentie op een markt te beoordelen als niet alle producten die op de markt aangeboden worden in aanmerking genomen worden, en met name de dienst met toegevoegde waarde die de buitenlandse en de Belgische NO leveren en die erin bestaat dat de klanten van die NO's overal bereikbaar zijn. Jaar na jaar wordt zo het bereik vergroot naar zo veel mogelijk landen.

Het BIPT moet rekening houden met alle componenten van de roaming markt, omdat alleen wie de hele markt bestudeert, een volledig beeld kan krijgen van de concurrentie op die markt.

Er is ook een gebrek aan samenhang tussen de productafbakening en de vragen gesteld aan de NO's. Het is onlogisch dat de markt gedefinieerd wordt als een samenstel van retail-diensten terwijl de gestelde vragen gaan over het wholesale-niveau waardoor deze retail-diensten mogelijk gemaakt worden. De wholesale en de retail-markt moeten op voet van gelijkheid geanalyseerd worden, omdat zo'n gezamenlijke analyse de enige manier is om rekening te houden met de belangrijkste kenmerk van de roaming markt: het is de enige telecommarkt waar de gebruiker geen contractuele relatie heeft met de dienstenverlener.

Het BIPT zou zowel de wholesale-markt als de retail-markt moeten bestuderen. Pas dan zou de aandacht van het BIPT gevestigd worden op de innoverende diensten die op de retail-markt hun intrede hebben gedaan (toegang tot “seamless” diensten, uniek nummer voor diensten in Europa, berichtendienst, informatieverschaffing aan roamers, getrouwheidsprogramma's, prepaid roaming), voor de gebruikers duidelijk meer waar voor hun geld en een bron van versterkte concurrentie. De aandacht van het BIPT zou dan getrokken worden op de verhevigde concurrentie die zich op de wholesale-markt voordoet, waar MNO's uitpakken met allerlei kortingsformules en productontwikkelingen binnen hun groep of internationale samenwerkingsverbanden die de concurrentie verhogen door het gebruik van hun netwerk te promoten.

271 De definitie richt zich meer op de daadwerkelijke dienstverlening dan op de contractuele overeenkomsten van de marktspelers. Er is geen contractuele tussen

de buitenlandse roamende eindgebruiker en de binnenlandse MNO, alleen een wholesale-relatie tussen twee MNO's in verschillende landen.

In de *Mobile Green Paper* was roaming gedefinieerd als:

the facility, supported by commercial arrangements between operators and/or service providers, which enables a subscriber to use his/her radio telephone equipmet on any other network which has entered into a roaming agreement in the same or another county for both outgoing and incoming calls.

Roamingovereenkomsten maken zowel gespreksopbouw (waarbij het mobiele toestel van de klant het recht toegekend wordt om op te bellen in het roaminggebied) als gespreksafgifte (waarbij de positie van een mobiel toestel bekend is het roaminggebied en hem gesprekken doorgegeven kunnen worden) mogelijk. Allebei deze activiteiten maken gebruik van het netwerk van de MNO in het roaminggebied.

10.2.3 M17:2.3.1 Keuze van het bezochte netwerk

De sector maakte de volgende opmerkingen:

272 De beschrijving door het BIPT van de manier waarop een netwerk wordt gekozen is min of meer correct maar met de veronderstellingen en de conclusies ligt het moeilijker.

Juist de keuze van het bezochte netwerk is een van de meest concurrentiebevorderende middelen van de roamingmarkt. De MNO's hebben verschillende methodes ontwikkeld op verzoek van hun klanten om de netwerkkeuze te beïnvloeden zodat zij hun klanten een goede beschikbaarheid en prijzen kunnen garanderen. MNO's kunnen namelijk op afstand de lijst van de voorkeuroperators wijzigen of, wanneer de gebruiker een SIM-kaart heeft van de jongste generatie, een lijst te geven met meer dan één operator. Fabrikanten ontwikkelen ook nieuwe types apparaten die actief gaan zoeken naar een gegeven netwerk zonder enige actie van de gebruiker.

De netwerkkeuze is dus heel wat minder statisch dan men denkt en door de nieuwe ontwikkelingen kunnen de eindgebruikers nu van hun MNO verwachten dat die MNO hun beter helpt bij de keuze van een buitenlands netwerk., wat tot een verhoogde concurrentie tussen MNO's leidt.

De netwerkkeuze door een bij een buitenlandse MNO geabonneerd toestel verloopt als volgt:

- ? de eerste VNw die geselecteerd wordt bij het binnenkomen van België is de laatste MNO die geselecteerd was bij een vorig bezoek aan België;
- ? als de bezoeker voor de eerste keer met dat toestel naar België komt of de MNO is niet meer beschikbaar, kiest het toestel het eerste VNw uit de geprogrammeerde lijst (zoals geprogrammeerd door de MNO of de gebruiker);
- ? als geen netwerk uit de lijst beschikbaar is, kiest het toestel het netwerk met de grootste zendkracht
- ? de gebruiker kan nog altijd zelf zijn VNW kiezen.

Die volgorde en vooral het eerste element geven aan dat de netwerkkeuze een sterk concurrentiebevorderend element is: als een bezoeker eenmaal een MNO heeft gekozen in België, zal de gebruiker altijd naar dat netwerk teruggaan, tenzij hij buiten het zendbereik valt, wat veeleer een theoretische mogelijkheid is aangezien vrijwel alle MNO's 99 pct van het grondgebied bestrijken. Daarom kan gesteld worden dat de gebruiker de keuze bepaalt (een MNO geeft zijn klanten op aanvraag een lijst van Europese MNO's met de roaming prijzen).

De uitdrukking "in theorie" in M17 moet worden weggelaten aangezien de netwerkkeuze niet alleen theoretisch is maar ook sterk ontwikkeld (er worden nu toestellen ontwikkeld met "dynamic preferred network selection", die automatisch

het voorkeurnetwerk weer gaan opzoeken nadat het tijdelijk onbeschikbaar is geweest)..

273 Bereik is een concurrentieparameter bij het roamen op een soortgelijke manier als op de binnenlandse markt (al neemt het belang allengs af naarmate het bereik steeds vollediger wordt). Toch is het de vraag of het sterkste signaal automatisch alle verkeer aantrekt: boven een bepaald niveau geschiedt de netwerkkeuze nagenoeg lukraak (tenzij er voorkeursnetwerken of netwerkkeuzes zijn geprogrammeerd). Dat betekent dat alle MNO's hun netwerken zo configureren dat zij op zijn minst dat niveau halen in de buurt van alle toegangswegen zoals luchthavens e.d. Bovendien schijnen niet alle toestellen het netwerk op dezelfde manier te kiezen.

Bovendien wordt er in de tekst gesuggereerd dat het vrij eenvoudig is om ervoor te zorgen dat het verkeer over een speciaal netwerk loopt. Het geleiden van het verkeer is echter niet zo vanzelfsprekend gezien allerlei technologische beperkingen. De mogelijkheid daartoe is nu wel aan het evolueren ten voordele van de klant en maakt nieuwe marktontwikkelingen mogelijk.

Roamen op een voorkeursnetwerk is pas een paar jaar ontwikkeld, een eerste stap is en door allerlei technische problemen (het overschrijven van de voorkeurslijst, gedateerde lijsten, moeilijkheid om niet-OTA SIM's te vervangen/aan te passen) roamen op een voorkeursnetwerk in alleen maar 50 à 60 % van de gevallen succesvol is. Nieuwe ontwikkelingen zoals "assisted SIM" en andere verkeersgeleidingsmiddelen kunnen verkeersgeleiding doeltreffender maken maar die technologie is nog niet perfect. Optimisme is wel gerechtvaardigd dat verkeersgeleiding de roamingmarkt zal stimuleren en sommige dingen duiden erop dat dat op het punt staat te gebeuren. De groei van het verkeer en de Eurocall kortingen wijzen in die richting.

De klanten kiezen een of veranderen van netwerk niet alleen vanwege de prijs. Ook de aangeboden dienstverlening kan een rol spelen, zoals de beschikbaarheid van nieuwe technologieën (GPRS, Camel), de beschikbaarheid van CLI, beschikbaarheid van korte nummers.

10.2.4 M17:2.3.3 Vergoedingen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

274 De IOT-procedures zijn goed gedocumenteerd door de regels van de GSM Associatie en korting op IOT niveau zijn voornamelijk gebaseerd op volume. De andere door het BIPT aangegeven criteria spelen een marginale rol al is het waar dat de meeste internationale telecomgroepen proberen de reeks kortingsgronden uit te breiden om die te baseren op de geleverde service, veeleer dan op volume. Die evolutie betekent dat er nieuwe kortingsformules uitgewerkt worden ten behoeve van de eindgebruiker.

275 Met betrekking tot de transparantie van eindgebruikerprijzen, kan erop gewezen worden dat "flat rate" tarieven zoals die van Eurocall de transparantie verhogen en dat eenvoudige prijsverschillen tussen voorkeursnetwerken en de andere het voor de eindgebruikers gemakkelijker moet maken om te kiezen als zij op de hoogte zijn van dat prijsverschil. Die "flat rate" tarieven komen ook tegemoet aan een van de belangrijke zorgpunten van de EC met betrekking tot prijstransparantie.

Kortingen worden toegestaan aan bepaalde MNO's in het kader van handelsovereenkomsten. Die bilaterale kortingsovereenkomsten zijn gedeeltelijk gebaseerd op de mogelijkheid voor de NO's om het verkeer naar een bepaald netwerk te geleiden (hoewel die techniek nog sterk verbeterd kan worden)

10.2.5 M17:2.4.1 Respondenten

De sector maakte de volgende opmerkingen:

276 Men meent te begrijpen dat het BIPT de analyse van Ma17 wil doen met alleen maar de MNO's. Nu zijn de MNO's niet de enige belanghebbenden in deze markt en men is dus bang dat het beperken van de analyse tot de MNO's het BIPT niet in staat zal stellen om een voldoende ruime blik te hebben van de dynamiek op deze markt.

De roaming markt bestaat uit twee submarkten: de "roaming in"-submarkt en de "roaming out"-submarkt. De "roaming in"-submarkt bedient gebruikers met een abonnement bij een buitenlandse MNO die willen bellen of gebeld worden in België, de "roaming out"-submarkt gebruikers met een abonnement bij een Belgische MNO, die willen bellen of gebeld worden in het buitenland. Elk van die submarkten werkt onder verschillende commerciële regels en heeft andere belanghebbenden. Bovendien bedient elk van die submarkten zijn eigen type klanten, hetzij zakelijk hetzij particulier, die verschillende behoeftes hebben. Die behoeftes dekken een ruim scala van telecommunicatiediensten met een toegevoegde waarde (gesprekken, berichten, gegevens) die door een even ruim scala van aanbieders. Het is immers zo dat dezelfde diensten met toegevoegde waarde geleverd kunnen worden door een hotel, een nationale prepaid kaart, een telefooncel, een multi-nationale aanbieder zoals Transatel of een roaming faciliteit. Daarom kan alleen een analyse van de interactie van al die belanghebbenden op deze markt het BIPT een volledig beeld geven van die markt.

Het BIPT zou dan ook de analyse tot alle belanghebbenden uit moeten breiden, net zoals het de MNO's de mogelijkheid moet geven om een bijdrage te leveren aan andere marktanalyses.

De marktanalyse zou op zijn minst uitgebreid moeten worden tot de MVNO's die actief zijn in België en er commerciële diensten aanbieden. Die MVNO's zijn de directe concurrenten van de MNO's op de roamingmarkt en het is dus belangrijk om ze te betrekken bij een beoordeling van een evolutie van de markt .

10.3 M17:3 Indicatoren

10.3.1 M17:3.1 Individuele machtspositie van ondernemingen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

277 "Individuele machtspositie van ondernemingen" is een misleidende titel. De relevante markt gedefinieerd door de EC, is de nationale markt voor doorverkoop ten behoeve van internationale roaming op openbare mobiele netwerken. Er wordt nergens verwezen naar een nationale markt op afzonderlijke netwerken. De titel gekozen door het BIPT, is misleidend omdat hij duidt op de mogelijkheid van dominantie van iedere MNO op zijn eigen netwerk, wat niet doel is van deze analyse.

Het BIPT zou de titel moeten wijzigen zodat dit hoofdstuk de rechtszekerheid krijgt die het verdient, en het BIPT niet afwijkt van de door de EC opgestelde lijst van relevante markten om mogelijks eigen doelstellingen na te streven.

278 Er zouden gegevens gevraagd moeten worden die teruggaan tot 1999 en niet tot Q1 2001.

10.3.2 M17:3.1.1 Marktaandeel

De sector maakte de volgende opmerkingen:

279 Er moet heel wat gedetailleerde informatie gegeven worden aan het BIPT. Voor sommige elementen is er preciezere informatie nodig zijn.

Daarom wordt er voorgesteld om een vergadering te organiseren met alle betrokken partijen over gedetailleerde kwesties en antwoordtijden tijdens de tweede fase van de analyse.

280 Er worden vraagtekens gezet bij de relevantie van de gevraagde informatie over uitgaande gesprekken, aangezien de te bestuderen markt alleen maar gaat over inkomende gesprekken.

Toelichting p.36 Wholesale van internationale roaming-diensten levert toegang en capaciteit (zendminuten) aan een buitenlandse exploitant van een mobiel netwerk zodat de abonnees daarvan gesprekken kunnen **opbouwen** en **ontvangen** terwijl zij in het buitenland gebruik maken van het netwerk van een daar gevestigde exploitant.

Er is dan ook geen reden waarom die gegevens per land moeten worden gegeven. Roaming wordt aan alle operators gegeven. Er is geen segmentering op basis van prijs – de prijs van een gesprek binnen België is identiek voor een Nederlandse abonnee aan die voor een Australische abonnee (alleen de kortingen verschillen per MNO). Daarom vraagt men zich af of het zin heeft om de aantallen per land op te geven.

10.3.3 M17:3.1.2 Controle over niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur

De sector maakte de volgende opmerkingen:

281 De gemaakte veronderstellingen zijn misleidend om twee redenen:

- ? Het type netwerk heeft een invloed op het opvangen van roamers. De kans daarop hangt grotendeels af van de ouderdom en de dichtheid van het netwerk, veeleer dan van de frequentieband. Vroeger hadden de klanten doorgaans meer 900 toestellen dan 1800 toestellen. Maar ongeveer 30 pct van de klanten veranderen van toestel om de 18 maanden en alle toestellen zijn nu “multi-band”, zodat nu de meeste gebruikers “multi-band”-toestellen hebben. Het criterium van beschikking over spectrum zou verder uitgewerkt moeten worden aangezien de eenvoudige vraag naar de beschikking over 900 MHz het BIPT ertoe zou kunnen leiden om beschikking over dat type spectrum en marktmacht met elkaar te verwarren.
- ? Het marktdocument geeft aan dat die infrastructuur niet gemakkelijk te dupliceren is. Dat is op zichzelf niet fout, maar de vragenlijst zou dat moeten benaderen vanuit het dienstverleningsstandpunt en niet alleen maar kijken naar het netwerkstandpunt. Het BIPT zou dan zien dat de mogelijkheden geboden door roaming, ook door andere types diensten en netwerken verkregen kunnen worden.

Dat onderdeel moet verder uitgewerkt worden in deze zin dat er gekeken moet worden naar het dupliceren van niet alleen netwerken maar ook diensten. Een andere mogelijkheid is het weglaten van dat onderdeel.

282 De beschikking over 900 MHz is niet meer zo belangrijk vandaag de dag aangezien “dual band” toestellen het merendeel van de markt uitmaken..

10.3.4 M17:3.1.2 Een kopersmacht die een tegengewicht kan vormen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

283 De titel (de Franse versie waar stond “faible présence de contre-pouvoir des acheteurs”) is misleidend en de onderliggende veronderstelling strookt niet met de werkelijkheid. Het BIPT lijkt er bij voorbaat van uit te gaan dat de kopersmacht van de afnemers uiteraard zwak is, wat de vraag doet rijzen waarom het dan onderzocht moet worden. In werkelijkheid is de kopersmacht van de IOT-afnemers en die van de roamende eindgebruikers allesbehalve klein.

De kopersmacht van de IOT-afnemers is erg groot, vooral omdat het verkeer dat op het netwerk van een MNO roamt afkomstig is van internationale telecomgroepen die zo het verkeer over een andere MNO kunnen laten lopen als die MNO ze geen acceptabele commerciële condities zou geven. Nog belangrijker is de ontwikkeling van nieuwe methodes die ervoor moeten zorgen dat een toestel **niet** op het netwerk van een MNO terecht komen. Als de gebruiker immers een bepaalde service of een bepaald tarief wil, dan moet het dus mogelijk zijn om andere netwerken af te grendelen. De concurrentie is op dat gebied heel sterk en toenemend en de afnemers krijgen steeds meer macht.

De kopersmacht van de roamers zelf is ook groot omdat roamers enorm veel mogelijkheden hebben om netwerken te kiezen en de eenmaal gemaakte keuze te behouden.

Het BIPT wordt dus gevraagd om zijn mening te herzien en dit onderdeel een andere naam te geven en niet van meet af aan aan te nemen dat er geen kopersmacht is voor de afnemer. Ook zouden vragen toegevoegd moeten worden waarop de MNO's kunnen antwoorden waarom zij voorkeurnetwerken programmeren. Alleen op die manier kan het BIPT de intense concurrentie op die markt evalueren.

- 284 In veel gevallen zijn er inderdaad een aantal redenen voor voorkeursrelaties: kortingen, het behoren tot een groep en wederkerigheid. Behalve de opgesomde redenen zijn er nog andere die verklaren waarom voorkeursrelaties tot stand komen: de verleende diensten zoals dekking, netwerkqualiteit, GPRS, CAMEL, CLI, korte nummers). Samengevat kan er gezegd worden dat voorkeursrelaties gebaseerd zijn op een combinatie van alle mogelijke factoren.

10.3.5 M17:3.1.7 Schaalvoordelen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 285 De redenering van het BIPT is correct zolang er geen dynamisch selectieproces is. Dat dynamisch selectieproces is er echter wel en het is dus zaak ook rekening te houden met andere parameters zoals de continuïteit van de netwerkspreiding over het hele grondgebied. Bovendien moet het BIPT beter specificeren wat verstaan wordt onder het beste signaal – het beste signaal voor nationaal gebruik of om roamers op te vangen, binnenshuis (voor zakelijke gebruikers) of buitenshuis (voor toeristen), gericht op alle gebruikers of toegespitst op een welbepaald gebruik (luchthavenruimtes bestemd voor zakenlieden)?

Het BIPT wordt dan ook verzocht om de vraag zo aan te passen dat het mogelijk wordt de “network maturity” (bereik en continuïteit) te kennen in plaats van alleen maar het percentage van het grondgebied waarop men het beste signaal heeft. Het stelt tevens voor om de MNO's de gelegenheid te bieden een kwalitatieve beschrijving te geven van die “network maturity”.

- 286 Het succes van roamen is afhankelijk van de dekking. Een goede dekking is een belangrijke factor. Maar veel belangrijker is de continuïteit van die dekking. De vraag is alleen hoe die continuïteit gemeten kan worden. Bovendien kan de programmering van het toestel ook de netwerkkeuze beïnvloeden.

10.3.6 M17:3.1.8 Internationale contacten (sterk ontwikkeld distributie- en verkoopsnetwerk)

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 287 Het BIPT stelt belang in de relaties met buitenlandse MNO's en wil van de respondenten een lijst van buitenlandse MNO's die de respondent als voorkeurspartner hebben geprogrammeerd. Het is echter onmogelijk op de vraag accuraat te

antwoorden behalve dan voor de MNO's die binnen dezelfde internationale groep zitten. Het is inderdaad zo dat MNO's SIM-programmering gebruiken volgens een eigen internationale strategie maar dat die strategie voortdurend aan verandering onderhevig is en zo moeilijk te voorspellen. Er bestaan ook verschillende technieken op geavanceerde SIM's waardoor meer dan een voorkeursoperator geprogrammeerd kan worden, zodat de status van voorkeursnetwerk geen garantie meer biedt op exclusiviteit. Tenslotte wordt een MNO alleen geïnformeerd dat het op een lijst van voorkeurspartners staat als dat specifiek bepaald is in de roamingovereenkomst tussen twee MNO's, wat erop neerkomt dat die MNO veelal niet op de hoogte is van die programmering.

Vandaar het voorstel om de vraag weg te laten of te beperken tot die gevallen waarin SIM-programmering contractueel bepaald is. Het stelt tevens voor de MNO's de mogelijkheid te bieden een kwalitatieve beschrijving te geven van de relaties met een aantal voorkeurspartners en het belang van die netwerken in termen van roamingverkeer.

- 288 Het opvangen van een roaming-sigitaal hangt af van het aantal roaming-overeenkomsten dat een MNO internationaal kan afsluiten. Naast het aantal overeenkomsten is het ook belangrijk te weten bij welke buitenlandse MNO hij op de voorkeurslijst staat. Zoals eerder gesteld, is het niet duidelijk wat het effect is van voorkeursinstellingen. Bovendien weten niet alle bezochte MNO's welk netwerk geprogrammeerd is als voorkeursnetwerk (de keuze wordt soms bepaald door de netwerkqualiteit en de aanwezigheid van extra diensten).

10.3.7 M17:3.2 Gezamenlijke machtspositie van ondernemingen

De sector maakte de volgende opmerkingen:

- 289 De titel is misleidend, omdat hij het vermoeden wekt dat de ondernemingen in elk geval een machtspositie toegedicht krijgen. Men is het niet eens met de bewering van het BIPT die gebaseerd is op de persoonlijke veronderstellingen van een EUC ambtenaar en niet op een gedegen analyse. De EUC heeft daarom twee jaar geleden een sectoronderzoek ingesteld dat echter nog geen feiten boven water heeft kunnen brengen die de aantijging kunnen staven dat de markt vatbaar zou zijn voor collusie, kartelvorming of enige andere vorm van concurrentievervalsing. Totdat het tegendeel is bewezen, betekent het feit dat een bepaalde dienst duur is niet meteen dat die verkocht wordt voor een op misbruik gebaseerde prijs. Het BIPT moet geen privé beschuldigingen van een EUC ambtenaar vermengen met een gedegen en objectieve analyse.

Het BIPT zou de titel moeten wijzigen en die bewering weg laten uit een objectieve vragenlijst met als doel de concurrentie op de roaming markt te onderzoeken

- 290 De standpunten die in de vermelde presentatie naar voren zijn gebracht waren persoonlijk en bonden de EC en DG Competition niet. Daarom rijst de indruk dat voorbarige conclusies zijn getrokken op grond van voorlopige bevindingen en een presentatie door een individu.

Dezelfde alinea alludeert op de mogelijkheid dat prijzen tot stand zijn gekomen door een hoge concentratie en interne samenwerking van de bedrijfstak. Er was en is inderdaad een samenwerking onder de GSM operators in verband met technische standaardisering. Alles wat betrekking heeft op prijzen wordt echter stelselmatig geweerd uit elke discussie binnen de GSM Association. Bovendien heeft de GSM Association alle documenten met een commercieel gevoelige inhoud doorgespeeld naar de Commissie. De hierboven vermelde standaardisering was en is een van de sleutelfactoren voor het succes van GSM als een wereldstandaard waardoor een gebruiker zijn mobiel toestel vrijwel overal ter wereld gebruiken kan.

10.3.8 M17:3.2.1 Geringe elasticiteit van de vraag

De sector maakte de volgende opmerkingen:

291 De titel is misleidend, omdat hij het vermoeden wekt dat er een beperkte vraag-elasticiteit is. Die elasticiteit is er wel en neemt toe.

Op wholesale-niveau wordt de vraagelasticiteit bepaald door verschillende factoren. Sommige MNO's met een groter aantal roamingovereenkomsten dan hun binnenlandse concurrenten en hebben dure IOT's terwijl andere lager IOT's. Sommige hebben een groot signaalopvangpercentage en andere dan weer een laag. Zulke verschillen geven aan dat er een vraagelasticiteit is: anders zou het aantal roamingovereenkomsten en het signaalopvangpercentage automatisch gelieerd zijn aan het binnenlandse marktaandeel van de MNO. Dat geeft de mededinging op de markt weer en het vermogen van een MNO om die MNO te bevoordelen die het beste tegemoetkomt aan zijn behoeftes. Men heeft de volgende ervaring met vraagelasticiteit: iedere MNO probeert het maximaal aantal roamingovereenkomsten te hebben, zelfs in hetzelfde land, om ervoor te zorgen dat zijn klanten overal de grootst mogelijke bereikbaarheid hebben. Daarom concurreren veel MNO's om hetzelfde verkeer binnen te halen terwijl buitenlandse MNO's er voordeel bij hebben om voor hun abonnees het goedkoopste netwerk te regelen. Dat creëert vraagelasticiteit doordat buitenlandse MNO's de gelegenheid hebben om de beste prijzen te bedingen bij een bezochte MNO en hun verkeer over het goedkoopste netwerk te laten lopen.

Vandaar het voorstel om de titel te wijzigen en ook de MNO's de mogelijkheid te geven kwalitatief te omschrijven hoe elasticiteit gegenereerd wordt.

Op het retail-niveau dat op een of andere manier in deze consultatie wordt vergeten, wordt de vraagelasticiteit veroorzaakt door de netwerkkeuze die de eindgebruiker altijd kan maken. Er wordt dus voorgesteld om een vraag te stellen naar de elasticiteit op de retail-markt om een volledig beeld te hebben van de mededinging op de roaming-markt.

Men is het niet eens met de vraag die gesteld wordt in tabel 3 van dit onderdeel, namelijk de prijs die buitenlandse MNO's hun klanten aanrekenen. Die informatie met betrekking tot de retail-prijzen toegepast door buitenlandse MNO's kan immers niet gegeven worden; een MNO wordt door die buitenlandse MNO's niet op de hoogte gehouden van de hoogte en de veranderingen van de retail-roamingprijzen. Het uitwisselen van dit type informatie wordt niet in de IOT-overeenkomst gestipuleerd, is zeer complex, niet openbaar, soms verschillend naargelang van de tariefformule en mogelijk onderworpen aan "re-rating" (nieuwe prijsberekening afhankelijk van verschillende oproepkenmerken). Die vraag moet eruit.

Men is het al evenmin eens met de vraag gesteld in de vierde tabel. Het kwalitatieve gedeelte is wel akkoord maar de gevraagde beoordeling is misleidend: men kan geen beeld krijgen van de prijselasticiteit door te kijken naar een prijsstijging of prijsdaling – de gebeurtenissen die een prijsdaling of –stijging volgen kunnen door die prijswijziging worden veroorzaakt maar ook door andere factoren en het besluit dat die band er is, is hypothetisch. Het BIPT zou dus die vraag moeten laten vallen of de gepaste economische berekeningen doen om de elasticiteit van roamingprijzen te bepalen.

292 Op de volgende punten moet gereageerd worden:

- ? Het BIPT veronderstelt dat de elasticiteit gering is. Toch zijn er duidelijke voorbeelden van een grote elasticiteit (verkeersvolumes kunnen significant variëren) in het kader van kortingsovereenkomsten tussen MNO's;

- ? Op de vraag naar het effect van prijsverhogingen en –verlagingen, wordt er opgemerkt dat een MNO niet weet of en wanneer zijn concurrenten hun IOT veranderen en dus ook niet weet wanneer een prijsverhoging of –verlaging unilateraal is.