



BELGISCH INSTITUUT VOOR POSTDIENSTEN EN TELECOMMUNICATIE

SAMENVATTING VAN DE REACTIES VAN DE MARKTSPELERS OP DE NATIONALE RAADPLEGING MET BETREKKING TOT DE MARKTEN 3, 4, 5, 6, 8, 9 EN 10 (MARKTEN VOOR VASTE TELEFONIE)

De opmerkingen die in dit verslag in samengevatte vorm opgenomen zijn, zijn die van de belanghebbende partijen. Het feit dat ze in dit document worden opgenomen, betekent geenszins dat het Instituut de uitgedrukte meningen goedkeurt of afkeurt.

Versie van 9 mei 2006

Reacties van de marktspelers op de nationale raadpleging met betrekking tot de markten 3, 4, 5, 6, 8, 9 en 10 (markten voor vaste telefonie)

De nationale raadpleging met betrekking tot de markten voor vaste telefonie is gelanceerd op 7 februari 2006 en is afgesloten op 10 april 2006.

Ter herinnering: de raadpleging heeft betrekking op de volgende markten:

- Markt 3: de openbaar beschikbare nationale telefoondiensten geleverd op een vaste locatie voor particuliere gebruikers;
- Markt 4: de openbaar beschikbare internationale telefoondiensten geleverd op een vaste locatie voor particuliere gebruikers;
- Markt 5: de openbaar beschikbare nationale telefoondiensten geleverd op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers;
- Markt 6: de openbaar beschikbare internationale telefoondiensten geleverd op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers;
- Markt 8: gespreksopbouw op het openbare telefoonnetwerk, verzorgd op een vaste locatie;
- Markt 9: gespreksafgifte op afzonderlijke openbare telefoonnetwerken, verzorgd op een vaste locatie
- Markt 10: gespreksdoorgiftdiensten in het vaste openbare telefoonnetwerk.

De hieronder vermelde operatoren hebben op de nationale raadpleging geantwoord:

- Base
- Belgacom
- BT
- Colt
- Mobistar
- Belgacom Mobile (Proximus)
- Scarlet
- Telenet
- Tele2 – Versatel

Als bijlage vindt men de lijst van de bijdragen die door de operatoren zijn ingezonden

1 Voorafgaande opmerkingen

De synthese die volgt, heeft tot doel de meningen en opmerkingen weer te geven die tijdens de nationale raadpleging door de marktspelers zijn overgezonden; zij loopt geenszins vooruit op de mening die het Instituut later zal formuleren over de inhoud van die commentaar.

Verschillende operatoren hebben hun opmerkingen overgezonden waarbij ze die geheel of gedeeltelijk als vertrouwelijk hebben bestempeld. Het Instituut heeft de werkelijk vertrouwelijke aard van die inlichtingen beoordeeld in het licht van zijn mededeling van 15 maart 2005 met betrekking tot de inzage van bestuursdocumenten.

De meeste respondenten hebben hun opmerkingen op de retailmarkten 3 en 5, alsook op de retailmarkten 4 en 6 gescheiden van hun commentaar op de wholesale-markten 8, 9 en 10. Het BIPT zal dezelfde benadering volgen.

2 Context en wettelijke basis

- C 1.* Belgacom is in het algemeen van mening dat de methodologische aanpak die het BIPT aangenomen heeft, niet overeenstemt met de Europese bepalingen, dat de verrichte analyse gebaseerd is op feiten die a priori betwistbaar zijn en volgens dewelke er tegen elke prijs verplichtingen moeten worden opgelegd aan de gevestigde exploitant en dat er geen prospectief aspect is. Volgens de operator is een geldigheid van drie jaar te lang en zou de analyse betrekking moeten hebben op een periode van 18 maanden. Bovendien had het Instituut voor al die markten de kwestie moeten aankaarten van de bevoegdheidsverdeling met de gemeenschappen.
- C 2.* Belgacom Mobile is het eens met Belgacom over het feit dat het BIPT meer de positie van Belgacom zou analyseren dan de markt in zijn geheel.
- C 3.* Tele2 vreest de partijdigheid van het BIPT, dat een beroep heeft gedaan op een consultant die voor Belgacom Mobile heeft gewerkt, die vooringenomen standpunten zou hebben, en waarvan de onafhankelijkheid niet helemaal gewaarborgd is, hetzij doordat dezelfde minister bevoegd is voor de overheidsbedrijven, voor een deel van de telecomunicatieregulering en voor de Rijksbegroting, hetzij omdat de Staat nog meerderheidsaandeelhouder van Belgacom is.

3 Retailniveau

3.1 De markten 3 en 5 (nationale telefoondiensten)

3.1.1 Marktdefinitie

- C 4.* Belgacom is van oordeel dat de analyses inzake substitueerbaarheid te veel gebaseerd zijn op de technische karakteristieken van de producten en niet voldoende op het beeld dat de gebruikers hebben van het gebruik van een product. Zo zouden mobiele toepassingen meer en meer worden gezien als een vervanging van vaste toepassingen en oefent de mobiele telefonie een toenemende concurrentiedruk uit op de vaste telefonie.
- C 5.* BT is van mening dat er een substitueerbaarheid aan de vraagzijde is tussen de telefoondiensten van vast naar vast en die van vast naar mobiel. Tele2 suggereert dan weer om de ontwikkeling van de markt van de oproepen van vast naar mobiel van nabij te volgen om te zien of er in de toekomst geen extra segmentering van de markt moet worden overwogen.
- C 6.* Belgacom is van oordeel dat VoB niet moet worden opgenomen in dezelfde markt als de openbaar beschikbare telefoondiensten op een vaste locatie, omdat die diensten afhankelijk zijn van de penetratiegraad van breedband; bovendien zou die dienst van de klassieke telefonie verschillen op het vlak van kwaliteit, prijs en toegankelijkheid tot aanvullende diensten. Anderzijds volgen BT, Mobistar en Tele2 de benadering van het BIPT dat die in dezelfde

markt opneemt, omdat ze geografische nummers van het nationale nummerplan gebruiken.

- C 7.* Mobistar vindt dat de passages van de analyse die de beschikbare aanbiedingen op de markt beschrijven, niet volledig zijn.

3.1.2. De geografische markt

- C 8.* Belgacom betwist de nationale omvang van de geografische markt; volgens dat bedrijf zouden minstens twee geografische markten moeten worden beschouwd, Vlaanderen en de rest van het Koninkrijk.

- C 9.* De overige spelers vermelden de kwestie niet, of steunen, zoals BT, uitdrukkelijk het BIPT om die markt als nationaal te beschouwen.

3.1.3. De marktmacht

- C 10.* Mobistar en Belgacom vragen om Tele2 te vermelden als operator op de markt.

- C 11.* Mobistar wenst dat sommige naar voren geschoven cijfers worden nagekeken, met name in het licht van het jaarverslag van Belgacom.

- C 12.* Belgacom is van oordeel dat de beoordeling van de sterke machtspositie op prospectieve wijze zou moeten geschieden en dus ook oog zou moeten hebben voor de steeds sterkere ontwikkeling van de mobiele telefonie. Overigens is Belgacom van oordeel dat de analyse beter de economische en technologische capaciteit en het innovatievermogen van de andere marktspelers zou moeten bestuderen en zich de vraag zou moeten stellen of zij werkelijk levensvatbaar zijn op een concurrentiële markt en of zij zich de jongste jaren hebben ontwikkeld.

- C 13.* Belgacom herinnert eraan dat de omvang en de fijnmazigheid van zijn netwerk hoge kosten met zich brengt waarmee in de analyse niet voldoende rekening wordt gehouden. De operator benadrukt ook de sterke afname van zijn marktaandeel sedert 2001.

- C 14.* Belgacom vraagt om ook de aanbiedingen te vermelden die de concurrerende operatoren in 2005 hebben gelanceerd.

- C 15.* Telenet onderstreept het feit dat de concurrentie zich sedert de openstelling van de markten in beperkte mate ontwikkeld heeft en dat Belgacom marktaandelen behouden heeft die dicht bij een monopolie liggen, ondanks het opleggen van verplichtingen in verband met CS/CPS en toegang tot bitstream.

- C 16.* Mobistar is van mening dat de CS- en CPS-functie het niveau van concurrentie op de markt niet significant hebben verbeterd, omdat met name het aanbod Happy Time van Belgacom, het bewijs van de belangrijke verticale integratie van de onderneming, uiterst nadelig is voor de ontwikkeling van een duurzame concurrentie.

- C 17.* Volgens Tele2 blijft de concurrentie op de markt fragiel omdat Belgacom daar een zeer sterke positie bekleedt: een netwerk dat de hele bevolking bereikt,

een zeer groot bestand van consumenten dat uit het verleden is geërfd en niet verworven is op een concurrentiële markt, de verticale integratie, bijzondere en uitsluitende rechten tijdens de opkomst van nieuwe markten zoals de mobiele telefonie; al die kenmerken maken het voor de gevestigde exploitant mogelijk om grote voordelen te genieten bij de ontwikkeling van netwerken van de volgende generatie, zoals vDSL. Tele2 benadrukt bovendien dat de concurrentie de rentabiliteit van Belgacom niet heeft aangetast.

- C 18.* BT bevestigt dat het vindt dat Belgacom wel degelijk een sterke machtspositie heeft op de markten 3 en 5 en dat de verticale integratie van de onderneming een van de voornaamste drempels is voor het betreden van de markt. BT herinnert eraan dat Belgacom de grootste aandeelhouder is van de eerste mobiele operator (Belgacom Mobile), van de eerste netwerkintegrator (Telindus), van de eerste ISP (Skynet), en meerderheidsaandeelhouder van het bedrijf Belgacom International Carrier Services; volgens BT is de beslissingsbevoegdheid daarenboven bijna uitsluitend in handen van de Staat, heeft de operator geen schulden en is zijn strategie erop gericht om op de Belgische markt winst te maken, hetgeen het aanspoort om misbruik te maken van zijn sterke machtspositie door afbraakprijzen en price squeeze toe te passen.
- C 19.* Colt is van oordeel dat Belgacom op die markten inderdaad een sterke machtspositie heeft.
- C 20.* Belgacom is van mening dat Telenet eveneens een verticaal geïntegreerde operator is die het concurrentievoordeel heeft dat het niet onderworpen is aan regulering op wholesale-niveau. De operator benadrukt het feit dat de aanbiedingen van de concurrenten veel succes boeken en dat hij in een prospectieve benadering niet langer als een dominante operator kan worden beschouwd.

3.1.4. De toepasselijke verplichtingen

- C 21.* Belgacom is van oordeel dat de verplichting om elk nieuw retailaanbod 30 dagen op voorhand aan het BIPT aan te kondigen, in feite neerkomt op een voorafgaande goedkeuring van zijn retailtarieven door het Instituut, hetgeen bij de wet verboden is.
- C 22.* BT keurt alle beoogde verplichtingen goed maar verzet zich tegen de intrekking van de verplichting tot kostenbasing van de retailprijzen van Belgacom. Mobistar betreurt het eveneens dat men die verplichting tot kostenbasing opheft en vraagt om die verplichting in elk geval pas in te trekken op het ogenblik dat alle andere bepalingen van kracht zijn.
- C 23.* Colt vraagt dat het BIPT van heel dichtbij toeziet op de afbraakprijzen die Belgacom hanteert en actieve controlesystemen instelt.
- C 24.* Tele2 is te vinden voor de verplichtingen die het BIPT van plan is aan Belgacom op te leggen omdat het van oordeel is dat de gevestigde exploitant price squeeze toepast (de aanbiedingen Happy Time en Excellence), alsook concurrentievervalsende bundeling (aanbod Discovery Line) en discriminerende tariefpraktijken (Happy Time biedt gratis gesprekken vanaf een bepaald uur, terwijl de concurrenten afhankelijk zijn van de wholesale-aanbiedingen van Belgacom die per seconde worden getarifeerd); Tele2 is

van mening dat het BIPT voldoende controlemechanismen zou moeten toepassen om na te gaan of de concurrentie op gepaste wijze kan verlopen, zelfs zonder de verplichting tot kostenbasing. Tele2 bevestigt nogmaals dat die verplichtingen moeten gelden voor alle diensten, waaronder ook VoB, en vraagt dat de verplichtingen die op de markten voor vaste telefonie worden opgelegd, worden beoordeeld in combinatie met diegene die op de markt voor toegang worden opgelegd.

- C 25. Belgacom Mobile is van mening dat aan de VoB-diensten geen verplichtingen moeten worden opgelegd, omdat ze afhankelijk zijn van een breedbandinternettoegang, die zelf niet gereguleerd is op retailniveau.
- C 26. Mobistar vraagt zich af of de price squeeze-test die het BIPT beoogt zal volstaan om een antwoord te bieden op de concurrentievervalsende praktijken van Belgacom; Mobistar vraagt dat de alternatieve operatoren worden betrokken en geraadpleegd bij de uitwerking van een price squeeze-test die efficiënt zou zijn. Volgens Mobistar zou het aanbod Happy Time maar door concurrenten van Belgacom kunnen worden gereproduceerd indien de interconnectietarieven nog met minstens 20 % zouden verminderen. Mobistar vindt bovendien dat een periode van dertig dagen tussen de aankondiging en de lancering van een nieuw aanbod onvoldoende is en dat het realistischer zou zijn om een periode van twee maanden te nemen.
- C 27. In verband met de gescheiden boekhouding en de kostentoerekening vraagt Mobistar om de transparantie te verhogen, bijvoorbeeld via protocollen waarin de technische en tarifaire voorwaarden die Belgacom toepast voor de interne levering van diensten, worden geformaliseerd en bijgehouden.
- C 28. Mobistar vraagt dat het ontwerp van koninklijk besluit betreffende de gescheiden boekhouding voor openbare raadpleging wordt voorgelegd.

3.2 De markten 4 en 6 (internationale telefoondiensten)

3.2.1. De marktdefinitie

- C 29. De operatoren aanvaarden de benadering van het BIPT inzake marktdefinitie.

3.2.2. De geografische markt

- C 30. De operatoren aanvaarden de nationale omvang van de geografische markt.

3.2.3. De marktmacht.

- C 31. Belgacom stemt in met het oordeel van het BIPT dat er op de markt concurrentie heerst. Belgacom Mobile is van oordeel dat de benadering van het BIPT, dat de marktdynamiek en de afname van de marktaandeelen van Belgacom beschouwt, juist is en dat die naar andere analyses zou moeten worden doorgetrokken.
- C 32. BT vindt dat de markt van de internationale telefoondiensten niet als een concurrentiële markt zou mogen worden aangeduid, met name omdat het aandeel van Belgacom wordt onderschat doordat het aandeel van de doorverkopers op die markt wordt meegeteld.

- C 33. Gelet op de omvang van het aandeel dat Belgacom op die markten behoudt, vraagt Colt dat men de ontwikkeling ervan van nabij volgt.
- C 34. Mobistar is van mening dat de markt niet concurrentieel is omdat Belgacom over een sterke kopersmacht als tegenwicht beschikt en het grootste deel van de internationale oproepen naar buitenlandse operatoren verstuurt.
- C 35. Tele2 is van oordeel dat de markt voor de internationale telefonie niet concurrentieel is en dat er dus verplichtingen voor Belgacom "gehandhaafd" moeten worden.

4 Wholesale-markten

4.1 Algemene opmerkingen

- C 36. Tele2 is van oordeel dat de interconnectiediensten (gespreksopbouw en -afgifte en gespreksdoorgifte) deel zouden moeten uitmaken van één enkele markt, dat de verdeling in drie verschillende markten artificieel is en de dynamiek van de interconnectieonderhandelingen niet weerspiegelt.
- C 37. Belgacom is van mening dat het Europese regelgevingskader de gespreksopbouw en -afgifte als een lokale verzending van oproepen beschouwt en dat het recht op interconnectie dus moet worden gesitueerd op het niveau van de klanten en dat die niet mag worden verricht, zoals het BIPT beweert, op het regionale of nationale niveau. Volgens Belgacom valt het deel van de oproep dat gekoppeld is aan de verzending van de IAA-oproep (intra access area) of EAA-oproep (extra access area) onder de gespreksdoorgifte. Volgens Belgacom moet de markt voor de gespreksdoorgifte dus worden onderverdeeld om de markt van de IAA-transport (versturen van oproepen tussen transitschakelaars die op eenzelfde netwerk gelegen zijn), de markt van de zuivere IAA-gespreksdoorgifte (versturen van oproepen tussen transitschakelaars die op verschillende netwerken gelegen zijn) en de markt van de EAA-gespreksdoorgifte te dekken.

4.2 Markt 8 (gespreksopbouw op het openbare telefoonnetwerk, verzorgd op een vaste locatie)

4.2.1. De marktdefinitie

- C 38. Mobistar wil dat het BIPT een ruimere opvatting van de diensten voor gesloten gebruikersgroepen (CUG) opneemt in zijn onderzoek van de aanbiedingen voor gespreksopbouw die op de markt voorhanden zijn.
- C 39. Belgacom Mobile is van oordeel dat het BIPT niet coherent is wanneer het de eigen levering op markt 8 uitsluit maar het wel meetelt op markt 10.
- C 40. Colt gaat akkoord met de marktdefinitie.
- C 41. BT is van oordeel dat de kabelnetwerken in de relevante markt moeten worden opgenomen omdat het voor de kabeloperatoren technisch realiseerbaar is om een aanbod van gespreksopbouw op de markt te brengen.

- C 42.* Belgacom herinnert eraan dat de gespreksopbouw volgens dat bedrijf alleen de lokale routing omvat.
- C 43.* Belgacom is van oordeel dat aangezien de kabeloperatoren diensten aanbieden voor spraaktelefonie van het geschakelde type, hun netwerk aangepast is voor het beheer van die diensten, en aangezien de gespreksopbouw een van de bestanddelen is van een eind-tot-eind oproep, moet het netwerk van de kabeloperatoren geen specifieke aanpassing ondergaan om in staat te zijn een aanbod voor gespreksopbouw te doen. Belgacom herinnert eraan dat het Telenet gevraagd heeft om eraan een aanbod voor gespreksopbouw op zijn netwerk te doen, maar dat de geboden voorwaarden onbruikbaar waren. Belgacom is van oordeel dat de gespreksopbouw op het geschakelde telefoonnet en de gespreksopbouw op de kabelnetten moeten worden geïntegreerd in dezelfde relevante markt.

4.2.2. De geografische markt

- C 44.* Belgacom vindt dat er minstens twee geografische markten zouden moeten worden beschouwd, namelijk Vlaanderen en de rest van het Koninkrijk.
- C 45.* BT gaat ermee akkoord dat de geografische omvang van de markt nationaal is.

4.2.3. De marktmacht

- C 46.* Belgacom vindt dat de eigen levering niet mag worden uitgesloten van de evaluatie van de marktaandelen omdat die een rechtstreekse vervanging vormt van de aankoop van de dienst voor gespreksopbouw bij de gevestigde exploitant. Belgacom betwist zijn sterke machtspositie op die markt, die alleen maar bestaat omdat de vigerende reglementering die gecreëerd heeft.
- C 47.* Mobistar gaat niet akkoord met de uitsluiting van de eigen levering bij de berekening van de marktaandelen omdat het merendeel van de diensten voor gespreksopbouw van Belgacom aan zijn eigen retaildiensten wordt geleverd. Mobistar stelt ook voor om de marktaandelen uit te drukken in volume, liever dan in waarde omdat de eigen levering zelden een eenvormige prijs heeft. Mobistar is ook van mening dat de uitsluiting van de diensten voor gespreksopbouw die Belgacom aan zijn retailpoot levert een rechtstreeks effect heeft op de kosten die Belgacom oploopt op wholesale-niveau en dus op de kostenbasing van de wholesale-tarieven die aan Belgacom is opgelegd.
- C 48.* Belgacom herinnert eraan dat de omvang, de decentralisatie en de fijnmazigheid van zijn netwerk eerder een nadeel dan een voordeel is, met name wegens de kosten voor onderhoud, aanpassing en modernisering, alsook door het feit dat het als universeledienstverlener ook de weinig rendabele streken en klanten moet bedienen.
- C 49.* Belgacom is niet overtuigd van de redenering van het BIPT en is van oordeel dat het Instituut alleen zijn wil uitdrukt om het regelgevend model dat het eerder heeft opgelegd, te handhaven.
- C 50.* Colt is het eens met het BIPT dat Belgacom een sterke machtspositie heeft op de markt.

C 51. Tele2 is ook van mening dat Belgacom een sterke machtspositie heeft wegens zijn marktaandeelen, de uitgestrektheid van zijn netwerk, door het feit dat het moeilijk is dat netwerk te dupliceren, door de schaalvoordelen, de verticale integratie, zijn financieel vermogen en het gebrek aan kopersmacht van de nieuwkomers die een tegenwicht kan vormen.

4.2.4. **De toepasselijke correctiemaatregelen**

C 52. Colt en BT keuren alle voorgestelde verplichtingen goed.

C 53. Belgacom is van mening dat de argumenten van het BIPT niet gefundeerd zijn.

C 54. Tele2 vindt het goed dat **de verplichting om toegang en interconnectie te verstrekken** wordt opgelegd voor de levering van diensten voor gespreksopbouw; het vraagt dat de voorwaarden voldoende worden gesplitst en dat de operator wordt verplicht om in te gaan op redelijke verzoeken om toegang en interconnectie die in het referentieaanbod niet aan bod zouden komen; volgens Tele2 zijn de bestaande verschillen tussen de voorwaarden van Belgacom op wholesale- en retailniveau immers zo groot dat ze de ontwikkeling van een billijke concurrentie belemmeren. Tele2 beklemtoont bijvoorbeeld het feit dat de aanbiedingen Happy Time en Discovery Line van Belgacom op tariefstructuren steunen die niet overeenstemmen met de wholesale-interconnectievoorwaarden van Belgacom.

C 55. Mobistar is van mening dat de facturering van de interconnectiediensten op basis van de capaciteit optioneel moet blijven en niet mag worden opgelegd. Mobistar vraagt dat de termijn wordt gepreciseerd waarbinnen Belgacom op een verzoek om toegang of interconnectie moet ingaan, ook wanneer het om diensten gaat die in het referentieaanbod opgenomen zijn. Wanneer de gevraagde diensten niet in het aanbod voorkomen, zou volgens Mobistar de onderhandeling sneller tot een resultaat moeten leiden dan binnen vier maanden en het BIPT zou moeten nagaan of die termijn niet nadelig is voor de non-discriminatie.

C 56. Wat betreft het ontwerp van koninklijk besluit betreffende de elementen die moeten worden opgenomen in een akkoord inzake toegang en interconnectie, is Mobistar enerzijds verbaasd over het feit dat daar niet preciezer naar wordt verwezen en anderzijds, dat voor deze juridische akte gekozen is, terwijl de Toegangsrichtlijn die bevoegdheden voor de nationale regelgevende instantie erkent; volgens Mobistar zou dat koninklijk besluit zich moeten beperken tot het waarborgen van de eind-tot-eind connectiviteit en geen overdreven verplichtingen opleggen, zoals de naleving van een nauwkeurige volgorde van de elementen die in een interconnectieakkoord moeten voorkomen.

C 57. Tele2 vraagt dat voordat Belgacom een nieuw retailaanbod lanceert, het BIPT het bedrijf ertoe verplicht een soortgelijk wholesale-aanbod beschikbaar te stellen aan de marktspelers en dat wanneer een concurrent vraagt om van dat aanbod gebruik te maken, Belgacom verplicht wordt om zijn retailaanbod op te schorten totdat er tussen de partijen een akkoord wordt gesloten over de toepasselijke voorwaarden.

C 58. Tele2 vindt het goed dat er een verplichting tot **non-discriminatie** wordt opgelegd, maar wenst dat die nauwkeuriger wordt geformuleerd om ervoor te zorgen dat Belgacom geen kunstmatige hindernissen kan opwerpen om de

markt te betreden. Tele2 vraagt dus dat de reikwijdte van de verplichting tot non-discriminatie wordt uitgebreid om het BIPT in staat te stellen de samenhang te verifiëren tussen de gehanteerde on-net tarieven en de tarieven die worden toegepast op de diensten voor gespreksopbouw. Volgens Tele2 zou het BIPT dus een non-discriminatioetoets *ex ante* moeten uitwerken waarmee de samenhang tussen de prijsstructuren op wholesale- en retailniveau zou worden nagegaan. Volgens Tele2 is het niet geoorloofd om zich te beroepen op de on-net efficiëntie om de gedifferentieerde behandelingen te rechtvaardigen die de concurrentie belemmeren. Tele2 is overigens van oordeel dat de economische efficiëntie van een gevestigde exploitant het resultaat is van zijn positie als historische operator; de nationale regelgevende instanties zouden die gevestigde exploitanten trouwens moeten beletten om hun historische voordelen als hefboom te gebruiken om hun positie op de markt te verstevigen.

- C 59.* BT wijst erop dat de non-discriminatie moet betekenen dat Belgacom voorwaarden verstrekt die gelijkwaardig zijn aan diegene die intern worden toegepast, niet alleen aan de alternatieve operatoren maar ook aan zijn dochterondernemingen en aan zijn partners.
- C 60.* Tele2 vindt het goed dat er een **referentieaanbod** wordt opgelegd maar vraagt dat dit jaarlijks uiterlijk op 30 november wordt goedgekeurd om de nieuwkomers in staat te stellen hun aanbiedingen te gelegener tijd te ontwikkelen.
- C 61.* In verband met het referentieaanbod verleent Mobistar zijn volle steun aan het voorstel om Belgacom ertoe te verplichten om sleutelindicatoren inzake prestatie (key performance indicators) te publiceren die zorgen voor een voldoende kwaliteitsniveau. Mobistar vraagt ook dat het BIPT de snelle publicatie door Belgacom van de wijzigingen in zijn referentieaanbod nauwkeurig controleert.
- C 62.* Tele2 is te vinden voor de verplichting tot **gescheiden boekhouding** maar staat erop dat het koninklijk besluit dat die verplichting moet uitvoeren, zo snel mogelijk wordt aangenomen, aangezien de gescheiden boekhouding de enige manier is om na te gaan of de verplichting tot non-discriminatie wordt nagekomen. Tele2 vraagt ook dat het BIPT strikte termijnen oplegt voor de publicatie van de gescheiden boekhouding, omdat de termijn van een jaar die nu wordt toegepast niet voldoet.
- C 63.* Mobistar vraagt dat het toekomstige koninklijk besluit dat het model en de methode van de gescheiden boekhouding zal bepalen, voor openbare raadpleging wordt voorgelegd.
- C 64.* Tele2 stemt in met de **prijsregulering** maar vraagt dat de concurrentiemarge toereikend zou zijn om de nieuwkomers de kans te geven een duurzame concurrentie te ontwikkelen. Tele2 is van oordeel dat het kostenmodel dat nu wordt toegepast voor de regulering van de wholesale-tarieven van Belgacom helemaal niet voldoet en moet worden herzien. Volgens Tele2 moet dringend een bottom-up model worden toegepast of op z'n minst het huidige top-down model worden verzoend met een bottom-up benadering.
- C 65.* Mobistar is voorstander van het behoud van de verplichting tot kostenbasing maar vraagt dat het BIPT nauwkeurig toeziet op de naleving ervan omdat aanbiedingen als Happy Time aantonen dat de wholesale-

prijzen van het BRIO niet op de kosten zijn gebaseerd. Mobistar vraagt dus dat het BIPT Belgacom verplicht om de BRIO-tarieven voor gespreksopbouw en -afgifte af te stemmen op de bestaande en toekomstige retailaanbiedingen van Belgacom, ook rekening houdende met de eventuele wijzigingen in verband met de piek- en daluren.

- C 66.* Mobistar benadrukt het gebrek aan transparantie van het momenteel toegepaste top-down model, herhaalt het verzoek van de alternatieve operatoren om dat model grondig te mogen onderzoeken en wenst dat het BIPT een datum vaststelt voor de toepassing van het bottom-up model. Mobistar vraagt verder dat het koninklijk besluit dat het kostentoerekeningssysteem zal beschrijven, aan een openbare raadpleging wordt onderworpen.
- C 67.* BT vraagt dat de verzoening tussen het top-down en het bottom-up kostenmodel daadwerkelijk wordt gerealiseerd.

4.3 Markt 9 (gespreksafgifte op afzonderlijke openbare telefoonnetwerken, verzorgd op een vaste locatie)

4.3.1. De marktdefinitie

- C 68.* Belgacom is van oordeel dat de beschrijving van de aanbiedingen die op de markt beschikbaar zijn, onvolledig is omdat Scarlet, Telenet en Versatel/Tele2 telefoniediensten aanbieden op basis van de VoIP/VoB-technologie.
- C 69.* Belgacom vindt dat de gespreksafgifte een lokale routing is en dat het BIPT daarom de definitie van de markt (cf. markt 8) zou moeten herzien en de gespreksafgiftediensten voor lokale oproepen, voor oproepen binnen de toegangszone en voor oproepen buiten de toegangszone niet in dezelfde relevante markt zou mogen opnemen.
- C 70.* BT is van mening dat op grond van het principe van de technologische neutraliteit, alle wholesale-diensten voor gespreksafgifte in dezelfde relevante markt moeten worden opgenomen, ongeacht de gebruikte technologie (snelle internetverbindingen of geschakeld netwerk).
- C 71.* Colt deelt die mening.
- C 72.* Telenet vindt dat de verdeling van de markt in drie aparte markten (gespreksopbouw, -afgifte, -doorgifte) artificieel is en de dynamiek van de interconnectieakkoorden niet weerspiegelt; de markt zou dus ruimer moeten worden gedefinieerd. De operator benadrukt bovendien dat alle operatoren die oproepen op een vast netwerk afgeven, gemeenschappelijke druk van de retailmarkt ondergaan, die te maken heeft met de toenemende substitutie van vast door mobiel, de toenemende internalisering van de kosten van de vaste gespreksafgifte door de gebruikers en de ontwikkeling van de VoIP-technologieën, die het mogelijk maken om de tarieven voor gespreksafgifte te omzeilen. Aangezien het netwerk van Telenet zich in Vlaanderen op dezelfde manier ontwikkelt als het netwerk van Belgacom vindt Telenet dat niet het netwerk van elke operator als een relevante markt in aanmerking zou moeten worden genomen, maar dat die markt ruimer zou moeten worden gedefinieerd.

- C 73.* Base deelt de mening van Telenet dat de verschillende interconnectiediensten geen verschillende productmarkten vormen; de wholesale-marktvoorwaarden voor de interconnectiediensten zijn immers voldoende homogeen om ervan uit te gaan dat die diensten tot dezelfde relevante markt behoren. Base vindt dat die markt concurrentiedruk ondervindt die een ruimere definitie van de markt rechtvaardigt: de steeds grotere substitutie van vast door mobiel, alsook de praktijk van de dominante operator die de on-net tarieven op een heel andere manier tarifeert dan de off-net tarieven, hetgeen druk uitoefent op de gespreksafgiftetarieven van de nieuwkomers. Base vindt dus dat de markt had moeten worden gedefinieerd als de markt voor de interconnectiediensten op alle vaste netwerken.
- C 74.* Belgacom Mobile vindt dat de definitie van de markt de VoB-diensten nog niet zou mogen meetellen, om redenen die verband houden met de dienstkwaliteit, de toegang tot de nooddiensten, de prijs van die diensten, enz.
- C 75.* Belgacom Mobile is verwonderd dat het BIPT het begrip "markt voor gespreksafgifte op een vast netwerk" invoert, terwijl een dergelijke markt niet voorkomt in de Europese aanbeveling, en dat het BIPT nalaat om die als een nieuwe markt te definiëren.
- C 76.* Mobistar vraagt dat niet alleen de PATS-diensten in de marktdefinitie worden opgenomen maar ook de ECS-diensten.
- C 77.* Tele2 is van oordeel dat de interconnectiediensten (gespreksopbouw en -afgifte en gespreksdoorgifte) deel zouden moeten uitmaken van één enkele markt, dat de verdeling in drie verschillende markten artificieel is en de dynamiek van de interconnectieonderhandelingen niet weerspiegelt.

4.3.2. De geografische markt

- C 78.* Tele2 vindt dat de relevante geografische markt niet het netwerk van elke operator is.
- C 79.* Telenet deelt die mening en herinnert aan zijn wens om de markt ruimer te definiëren (de markt van de interconnectiediensten op de vaste netwerken); die ruimere definitie zou een invloed hebben op de geografische markt, die niet langer die zou zijn van het netwerk van elke operator die oproepen op zijn netwerk termineert.
- C 80.* BT deelt de mening van het BIPT dat de geografische markt diegene is die overeenstemt met de omvang van het netwerk van elke operator, maar benadrukt dat Belgacom de enige operator is die over een netwerk beschikt dat het hele Belgische grondgebied bestrijkt.
- C 81.* Belgacom is van oordeel dat er evenveel geografische markten zijn als dat er netwerken zijn op het Belgische grondgebied.

4.3.3. De marktmacht

- C 82.* Belgacom vraagt dat het BIPT zijn analyse van de marktaandelen preciseert en niet alleen de volumes vermeldt maar ook de waarde van de gespreksafgiftes die in beschouwing moeten worden genomen. Belgacom

herinnert eraan dat het van mening is dat de gespreksafgiftetarieven die Telenet en Versatel/Tele2 toepassen de normale economische werking verhinderen en ervoor zorgen dat die operatoren aan een financieel infuus blijven liggen. Volgens Belgacom zijn de enige kosten die in aanmerking komen voor de evaluatie van de gespreksafgiftetarieven, diegene die betrekking hebben op hetgeen nodig is om te zorgen voor de verrichting inzake gespreksafgifte en daarom moeten de kosten van Telenet die zijn gemaakt om zijn netwerk bidirectioneel te maken, worden gespreid over de diverse activiteiten van die operator.

- C 83.* Belgacom vindt dat Telenet en Versatel/Tele2 over een sterke kopersmacht als tegenwicht beschikken, aangezien zij in staat zijn om eenzijdig tarieven voor gespreksafgifte op te leggen.
- C 84.* Belgacom is van oordeel dat Telenet, Versatel en Scarlet onder andere, een belangrijk technologisch voordeel hebben, aangezien zij VoIP hebben ontwikkeld, waarvan de aanleg- en onderhoudskosten lager liggen dan die van geschakelde netwerken.
- C 85.* BT vindt dat zijn eigen machtspositie op zijn netwerk erg beperkt wordt door het feit dat een gering aantal van zijn klanten rechtstreeks aangesloten is op zijn netwerk.
- C 86.* Telenet vindt dat het niet als een SMP-operator mag worden beschouwd, gelet op de sterke machtspositie op de markt van Belgacom, als afnemer van interconnectiediensten. Telenet onderstreept het feit dat totdat het BIPT heeft ingegrepen, Belgacom zijn tarieven voor gespreksafgifte altijd eenzijdig heeft opgelegd en dat nog steeds doet voor de VoIP-gespreksafgifte.
- C 87.* Base vindt dat Belgacom over een zeer sterke kopersmacht als tegenwicht beschikt en dat de onderneming een veel sterkere machtspositie heeft dan de overige marktspelers.
- C 88.* Belgacom ontkent dat het een significante kopersmacht als tegenwicht heeft, aangezien Versatel en Telenet hebben kunnen beslissen om hun lasten voor gespreksafgifte sterk te verhogen.

4.3.4. De toepasselijke correctiemaatregelen

- C 89.* Belgacom is van oordeel dat het BIPT niet op gepaste wijze verantwoordt waarom het asymmetrische correctiemaatregelen oplegt aan de verschillende operatoren op de markt.
- C 90.* Wat betreft de **verrichting inzake toegang en interconnectie** is Belgacom van mening dat die verplichting niet gerechtvaardigd is, omdat het BIPT niet aantoont dat de toegangsverrichtingen binnen en buiten de zone essentieel zijn en weigert ervan uit te gaan dat de gespreksafgifte enkel betrekking heeft op het routeren van oproepen op lokaal niveau. Aangezien de markt volgens Belgacom slecht gedefinieerd is en de bepaling van de sterke machtspositie op de markt inadequaat is, is het opleggen van verplichtingen niet verantwoord.
- C 91.* Volgens Belgacom kunnen de gespreksafgiftetarieven die zes tot zeven keer hoger liggen dan het markttarief worden beschouwd als een soort weigering tot interconnectie of als een weigering om de dienst te verlenen.

- C 92.* Tele2 heeft vragen bij de evenredigheid van de verplichting tot **transparantie** die de alternatieve operatoren ertoe verplicht hun gespreksafgiftetarieven te publiceren, terwijl er vroeger nooit problemen zijn geweest toen die verplichting niet gold.
- C 93.* Wat de **non-discriminatie** betreft, is Belgacom van oordeel dat het BIPT de interconnectie benadert op een manier die economische en technische inefficiëntie doet ontstaan. Belgacom vindt dat een verplichting om het referentieaanbod aan te passen om de andere markspelers in staat te stellen om een retailaanbod van Belgacom te reproduceren het significante gevaar inhoudt dat de concurrentie wordt belemmerd.
- C 94.* Belgacom vindt dat aan elke operator die oproepen afgeeft ten minste een verbod op externe discriminatie zou moeten worden opgelegd.
- C 95.* Belgacom Mobile betreurt het dat het BIPT geen maatregelen neemt om onterechte kruissubsidiëring te verhinderen die zich bij Versatel en Telenet zou kunnen voordoen.
- C 96.* Mobistar benadrukt dat kruissubsidiëring pas onterecht is wanneer een operator een sterke machtspositie heeft op zowel de wholesale- als de retailmarkt, hetgeen niet het geval is bij de alternatieve operatoren.
- C 97.* Wat betreft de verplichting tot **gescheiden boekhouding** vraagt Belgacom om die toe te passen op Telenet en op Versatel opdat het BIPT kan nagaan of de gedragingen van die operatoren niet concurrentievervalsend zijn.
- C 98.* Telenet is van mening dat het argument van het BIPT om enkel voor de mobiele operatoren een kostenmodel te ontwikkelen niet verantwoord is. Volgens Telenet zou het BIPT een kostentoerekeningsmodel moeten ontwikkelen dat zou gelden voor alle vaste operatoren op de markt en dat rekening zou houden met de daadwerkelijk gedane investeringen, met name op het stuk van infrastructuur. Dat model zou volgens Telenet een gepaster middel zijn om de gespreksafgiftetarieven vast te stellen dan een prijscontrole.
- C 99.* Inzake **prijscontrole** vraagt Belgacom dat alle alternatieve operatoren gespreksafgiftetarieven hanteren die ten hoogste gelijk zijn aan het tarief voor lokale gespreksafgifte van Belgacom. Belgacom is van oordeel dat het afstemmen van de prijzen van Versatel en van Telenet op de IAA-prijs erop neerkomt dat die operatoren een onaanvaardbare extra premie krijgen voor inefficiëntie.
- C 100.* Base acht het illegaal en discriminerend om aan de nieuwkomers een verplichting inzake prijscontrole op te leggen. Voor Base komt dat erop neer dat ze worden verplicht om dezelfde tarieven als Belgacom toe te passen, zonder dat rekening wordt gehouden met het verschil in de structuur van hun kosten, noch met het feit dat de gevestigde exploitant zijn netwerk heeft aangelegd door te profiteren van uitsluitende en bijzondere rechten.
- C 101.* Base stelt voor dat de vaste en mobiele operatoren worden onderworpen aan dezelfde regels inzake terugverdiening van de kosten.
- C 102.* Belgacom Mobile is verwonderd dat het BIPT een sterke asymmetrie op de mobiele markt aanvaardt, terwijl de kostenstructuren homogeen zijn, en

dergelijke asymmetrieën anderzijds als onaanvaardbaar worden beschouwd op de vaste markt, waar de kostenstructuren heterogeen zijn.

- C 103.* BT vraagt dat de kosten van Belgacom worden beschouwd als de kosten van een efficiënte verrichting en dat de kosten die op een top-down model gebaseerd zijn moeten worden verzoend met diegene die bepaald zijn op grond van een bottom-up LRIC-model.
- C 104.* BT vindt dat de verplichtingen die het BIPT van plan is aan dat bedrijf op te leggen inzake prijscontrole en gescheiden boekhouding niet gerechtvaardigd noch evenredig zijn. BT argumenteert immers dat het voor Belgacom heel gemakkelijk is om de markt voor gespreksafgifte van BT te betreden, omdat die operator weinig rechtstreeks geïnterconnecteerde klanten heeft. BT is bovendien van oordeel dat een plafond van 15 % boven de gespreksafgifteprijs van Belgacom het niet mogelijk maakt om de grote verschillen en de verschillende omvang te weerspiegelen van de netwerken van de vaste operatoren. Volgens BT is de gedifferentieerde behandeling die aan Telenet en aan Versatel/Tele2 wordt voorbehouden discriminerend ten opzichte van de overige alternatieve operatoren.
- C 105.* Telenet vindt dat de asymmetrische tarieven voor gespreksafgifte gerechtvaardigd zijn in het kader van een regulering die naar het voorbeeld van wat in de mobiele telefonie is gedaan, investeringen in infrastructuur wil aanmoedigen. Telenet vraagt overigens dat voor de alternatieve operatoren van vaste netwerken aanpassingsperiodes zouden gelden die even lang zijn als diegene die verleend zijn aan de mobiele operatoren; volgens Telenet heeft Proximus bijvoorbeeld het genot gehad van 12 jaar asymmetrische tarieven.
- C 106.* Belgacom Mobile is gekant tegen de uitbreiding van de tarifaire asymmetrie die het resultaat is van de interconnectietarieven van Telenet en van Versatel. Het is van oordeel dat het glide path-mechanisme een concurrentievervalsing vertegenwoordigt.
- C 107.* Telenet vindt het opleggen van een prijscontrole aan de alternatieve operatoren een onevenredige correctiemaatregel, omdat die laatsten op zichzelf niet in staat zijn om hun eigen tarieven voor gespreksafgifte op te leggen aan de operator met een sterke machtspositie. Volgens Telenet komt die verplichting erop neer dat een operator wordt verplicht om zijn kosten niet te dekken.
- C 108.* Telenet vindt die verplichting discriminerend omdat daarbij geen rekening wordt gehouden met de verschillen in kosten van de alternatieve operatoren, vooral van diegenen die veel hebben geïnvesteerd in hun netwerk, terwijl diezelfde operatoren minder schaalvoordelen genieten, een minder gunstige toegang tot kapitaal hebben en andere historische omstandigheden hebben beleefd dan de operator met een sterke machtspositie.
- C 109.* Tele2/Versatel vindt net als Telenet dat de verplichting tot prijscontrole onevenredig en discriminerend is, dat ze de uitsluitende en bijzondere rechten handhaaft, dat ze in strijd is met het recht op eigendom en vrijheid van handel, alsook met de principes van het nieuwe regelgevingskader.
- C 110.* Telenet vindt dat het niet evenredig is om een verplichting tot kostenbasing op te leggen en vraagt dat op de alternatieve operatoren alleen een controle

ex post of een verbod op overdreven prijzen zou worden toegepast. Indien het BIPT evenwel zijn benadering van de periode voor aanpassing van de prijzen (glide path) zou handhaven, vraagt Telenet dat die periode langer zou zijn voor de vaste operatoren voor wie die geldt, maar dat de gespreksafgiftetarieven van de mobiele operatoren daarentegen snel worden verlaagd om de subsidiëring van de mobiele diensten door de vaste te doen ophouden.

- C 111.* Colt is van oordeel dat het glide path voor Telenet en Versatel/Tele2 onaanvaardbaar is omdat het die operatoren nog te lang de mogelijkheid biedt om hogere gespreksafgiftetarieven toe te passen dan de overige operatoren op de markt. Colt vindt bovendien dat niets bewijst dat die tarieven worden berekend op basis van een efficiënte verrichting en dat die tarieven ruimte laten voor kruissubsidiëring.
- C 112.* Scarlet betreurt het dat het glide path voor Telenet en voor Versatel/Tele2 geldt, maar niet voor Scarlet; de onderneming acht zich dus gediscrimineerd.
- C 113.* Scarlet acht ook het feit discriminerend dat het BIPT geen kostenmodel ontwikkelt voor de vaste operatoren, zoals het dat gedaan heeft voor de mobiele operatoren.
- C 114.* Scarlet vindt dat het plafond dat het BIPT oplegt, het bedrijf niet in staat stelt om zijn kosten te dekken, het verplicht om met verlies te werken, de concurrentie belemmert en in strijd is met de algemene beginselen van het Europees recht. Scarlet is bovendien van mening dat Belgacom uitsluitende en bijzondere rechten genoten heeft op het moment waarop het zijn klantenbestand heeft opgebouwd en dat Scarlet verplichten om dezelfde tarieven voor gespreksafgifte als Belgacom toe te passen een manier is om die uitsluitende en bijzondere rechten te bestendigen. Scarlet vindt dus dat het niet rechtvaardig is om aan de andere operatoren op de markt verplichtingen op te leggen.
- C 115.* Colt betreurt het dat de analyse zich enkel toespitst op de tarieven voor gespreksafgifte terwijl andere diensten zoals ATAP niet in beschouwing worden genomen, terwijl die ook nodig zijn voor de gespreksafgifte.
- C 116.* Colt stelt voor dat alle alternatieve operatoren op dezelfde manier worden behandeld voor de gespreksafgiftetarieven en voor ATAP en dat ze de toestemming krijgen om in jaar x de BRIO-tarieven van jaar x-5 toe te passen voor de gespreksafgiftetarieven en voor ATAP.
- C 117.* Tele2/Versatel en Telenet vragen het BIPT te bevestigen dat de operatoren niet langer verplicht zijn om de BRIO-tarieven toe te passen voor het internationale verkeer. **Markt 10 (gespreksdoorgiftediensten op het vaste openbare telefoonnetwerk)**

4.4.1. De marktdefinitie

- C 118.* Belgacom is van mening dat het consultatiedocument niet volledig is, dat het alleen rekening houdt met de "zuivere gespreksdoorgifte" en dat het niet onderzoekt of een directe interconnectie de plaats kan innemen van het gebruik van een gespreksdoorgiftedienst.

C 119. Belgacom vindt dat het zichzelf geen gespreksdoorgiftdiensten verstrekt, aangezien het over een rechtstreekse interconnectie met alle andere netwerken beschikt.

4.4.2. De geografische markt

C 120. Net als het BIPT beschouwt BT de markt als nationaal.

4.4.3. De marktmacht

C 121. Colt en BT keuren de beslissing van het BIPT goed om Belgacom aan te wijzen als organisatie met een sterke machtspositie op die markt.

C 122. Belgacom vindt dat er op de markt concurrentie heerst.

4.4.4. De toepasselijke correctiemaatregelen

C 123. Mobistar is er voorstander van om de huidige kostenbasering te vervangen door een verplichting om redelijke prijzen toe te passen.

C 124. Mobistar benadrukt het gebrek aan transparantie van het top-down model dat nu wordt gebruikt en waarmee de doeltreffendheid van de verplichting tot kostenbasering niet kan worden nagegaan. Mobistar vraagt het BIPT een tijdschema vast te leggen voor de toepassing van het bottom-up model.

C 125. Colt is voorstander van de voorgestelde correctiemaatregelen.

C 126. BT deelt het standpunt van het BIPT niet wat de toerekening van de kosten betreft en suggereert om aan Belgacom de verplichting op te leggen om een bottom-up LRIC-model voor kostentoerekening toe te passen.

C 127. Belgacom begrijpt niet waarom het BIPT het top-down en het bottom-up kostenmodel vermeldt, die volgens dat bedrijf dienen om de kostenbasering na te gaan, terwijl het BIPT elders de verplichting tot kostenbasering opheft.