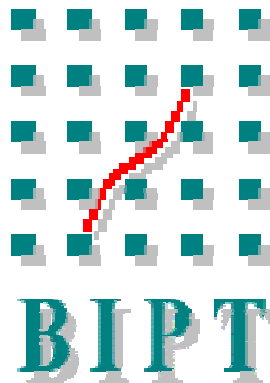


**M1-2**  
**SPECIFIEK MARKTDOCUMENT**  
**MARKTEN 1 EN 2**



U kunt reageren op dit document tot en met dinsdag 15 april 2003. Voor vragen over deze consultatie kunt u terecht bij E. Verbeke ([eduard.verbeke@ibpt.be](mailto:eduard.verbeke@ibpt.be), tel. 02-226 89 03).

Attentie! Dit is geen vragenlijst: de tabellen met betrekking tot de indicatoren moeten niet in dit stadium ingevuld worden.

Dit is een consultatiedocument dat als doel heeft de belanghebbenden te informeren over de komende marktanalyses. De inhoud is **niet** bindend en er kunnen geen rechten aan worden ontleend.

## 1 INLEIDING

### 1.1 Inhoud van dit document

In dit specifieke marktdocument, M1-2, worden de eerste twee relevante markten besproken, namelijk:

- Markt 1: Toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere gebruikers;
- Markt 2: Toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers;

Deze twee markten worden samen behandeld omdat het enige verschil tussen deze twee markten de identiteit is van de klant: markt 1 betreft de particuliere klanten die geen BTW-nummer hebben en markt 2 de niet-particuliere of zakelijke klanten die wel een BTW-nummer hebben (⇒ MA.3.4.1).

Dit document staat niet los van de andere documenten in het marktanalysedossier, in het bijzonder document MA, waarin de onderwerpen aan bod komen die voor alle markten gelden en een verklaring gegeven wordt voor veel gebruikte definities en afkortingen.

## 2 MARKTDEFINITIE

### 2.1 Opmerking van de Commissie.

In zijn Aanbeveling schrijft de Commissie<sup>1</sup> (in combinatie met de markten 3 t/m 6):

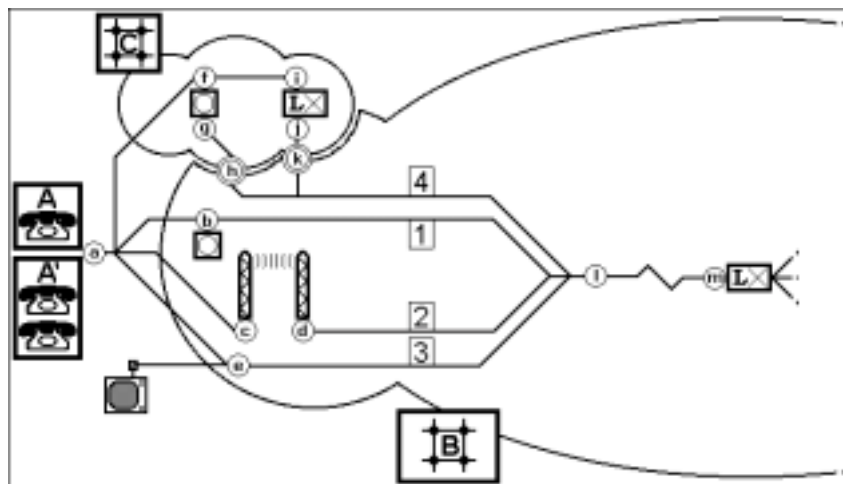
Deze zes markten worden aangewezen ten behoeve van de analyse met betrekking tot artikel 17 van de Universeledienstrichtlijn.

Samen komen de markten 1 tot en met 6 overeen met “de levering van verbinding met en gebruik van het openbare telefoonnetwerk op vaste locaties”, zoals bedoeld in bijlage I (1) van de Kaderrichtlijn. Deze gecombineerde markt wordt ook genoemd in artikel 19 van de Universeledienstrichtlijn (voor een mogelijke verplichting tot carriëselectie op gebspreksbasis of carrier-preselectie).

In de Toelichting bij de Aanbeveling schrijft de Commissie<sup>2</sup> bovendien:











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. Dergelijke toegang en diensten kunnen wat betreft de onderneming die de dienst levert en de gebruikte technologie op verschillende manieren worden geleverd. Momenteel is de meest gebruikte technologie die waarbij via traditionele telefoonnetwerken tweeaderige metaalleidingen worden gebruikt. Huidige alternatieven zijn onder meer kabeltelevisienetwerken die telefoniediensten aanbieden, mobiele cellulaire netwerken die zijn aangepast om diensten op een vaste locatie te leveren, en andere netwerken op basis van draadloze technologie. Van deze alternatieven wordt in de lidstaten alleen van kabelnetwerken op uitgebreide schaal gebruik gemaakt. [...]. Op locaties waar de vraag naar een groot aantal gebruikersverbindingen aanwezig is, wordt wellicht gebruik gemaakt van huurlijnen in een bepaalde vorm.

### 2.2 Schematische voorstelling.



<sup>1</sup> Aanbeveling 2003/02 p. 8

<sup>2</sup> Toelichting 2003/02 p. 18

Symbolen	Betekenis
	Particuliere eindgebruiker van een telefoonnetwerk op een vaste locatie
	Zakelijke eindgebruiker van een telefoonnetwerk op een vaste locatie
	Telecomnetwerkoperator
	Netwerk
	Concentrator (kabelverdeler of local distribution centre)
	WLL-installatie
	Aansluiting op televisiekabel
	Switch
	Knooppunt in netwerk
	Interconnectiepunt

## 2.3 Productafbakening.

Het product is het leveren van een aansluiting tot een openbaar geschakeld telefoonnetwerk.

### 2.3.1 Technologieën

Er zijn verschillende technologieën mogelijk om de gebruikers aan het netwerk te koppelen, zoals in het schema wordt voorgesteld. De meest voor de hand liggende is PSTN of ISDN (BA of PRA). Dat correspondeert in het schema met het aansluittype 1 (traject 'abl'). Wij noemen dat een type-1-aansluiting.

Een tweede mogelijkheid is WLL (Wireless Local Loop) waar de vaste verbinding tussen de locatie van de klant en de LEX vervangen is door een straalverbinding. Dat correspondeert in het schema met het aansluittype 2 (traject 'acdl'). Wij noemen dat een type-2-aansluiting.

Een derde mogelijkheid is de televisiekabel, aangepast voor het doorgeven van spraaktelefonie. Dat correspondeert in het schema met het aansluittype 3 (traject 'ael'). Wij noemen dat een type-3-aansluiting.

Een vierde mogelijkheid is SLU (subloop unbundling) (traject 'afghl') of LLU (local loop unbundling) (traject 'afijkl'). Wat LLU betreft, kan er verder een onderscheid gemaakt worden tussen "raw copper" en "shared pair". Bij "raw copper" kan de OLO in principe spraaktelefoondiensten leveren. Wij noemen een verbinding die tot stand is gekomen door SLU of LLU, een type-4-aansluiting.

Kent u als operator nog andere technologieën om eindgebruikers toegang te verlenen tot het netwerk? Worden die nu al in België toegepast?

### 2.3.2 Telefooncellen

Ook telefooncellen vallen onder de definitie van aansluitingen op het openbare telefoonnetwerk op een vaste locatie. Zij zijn in die zin specifiek dat de relatie met de

eindgebruiker een heel andere is dan bij de overige aansluitingen. De toewijzing aan een van beide markten kan dan ook niet op grond van criteria met betrekking tot de abonnee. Omdat toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers in vrijwel alle gevallen gerealiseerd wordt in de bedrijfsgebouwen van de klant, rekent het BIPT de telefooncellen tot markt 1.

## 2.4 Marktpartijen

Er zijn in essentie twee marktpartijen. Marktpartij **A** is de klant die op het openbare net aangesloten wordt. Marktpartij **B** is de operator die verantwoordelijk is voor de aansluiting en die de aansluiting factureert. Dat betekent concreet dat als de doorverkoop van abonnementen mogelijk wordt, er bekeken zal moeten worden of ook die bedrijven als een marktpartij op deze markten beschouwd mogen worden. Een derde marktpartij is eventueel de netwerkopoperator **C** die het aansluitnet beheert in het geval van SLU/LLU.

Het antwoord op de vraag of marktpartij **A** een particuliere of een zakelijke gebruiker is, bepaalt of het gaat om markt 1 (particuliere gebruiker) of markt 2 (zakelijke gebruiker).

### 2.4.1 Onderscheid tussen particuliere en zakelijke gebruikers

Dat wordt besproken in document **MA** (⇒MA.3.4.1)

## 2.5 Geografische segmentering

Tegen een geografische segmentering pleit dat de nationaal opererende operatoren momenteel geen verschillende tarieven toepassen in de verschillende regio's en ook geen verschillend aanbod hebben. Daaruit zou kunnen worden afgeleid dat zij de nationale markt als een geheel beschouwen. Als er geen afzonderlijke prijzen gehanteerd worden binnen de verschillende regio's, is de hypothetische monopolisttest alleen van toepassing op het hele grondgebied. Mochten de nationaal opererende telecombedrijven wel per regio verschillende tarieven invoeren, zoals in het verleden het geval was, dan vervalt natuurlijk bovenstaand argument tegen segmentering.

Voor segmentering pleit dat niet alle operatoren actief zijn in het hele land. Een belangrijke kabeltelefoniemaatschappij, Telenet, opereert alleen in Vlaanderen. Sommige operatoren concentreren zich vooral op grote stedelijke centra zoals Brussel en Antwerpen.

Een zo volledig mogelijke benadering van dat probleem is het segmenteren per gemeente. De werklust die dat zowel voor de operatoren als het BIPT zou meebrengen, staat echter niet in verhouding tot de doelstellingen van een ex ante regulering. Er zijn 589 gemeentes waarvoor de gegevens ingevuld, geanalyseerd en verwerkt zouden moeten worden. Het advies zou bestaan uit een lange lijst met per gemeente de operator die met een SMP wordt aangewezen.

Een eerste voorstel om die hoeveelheid gegevens beheersbaar te houden, is het opdelen van het land volgens de bestaande telefoonzones. Elke telefoonzone wordt dan als een markt beschouwd. Bovendien hebben de geografische nummers het voordeel dat zij een "vaste" gebruiker identificeren. Telefoonzones vallen met uitzondering van zone 02, zone 04 (Voeren) en zone 56 (Komen/Waasten en Moeskroen) samen met de gewestgrenzen (de reikwijdte van Telenet) en bieden de mogelijkheid om een onderscheid te maken tussen landelijke (economisch minder sterk ontwikkelde) en stedelijke (economisch sterk ontwikkelde) gebieden. Het nadeel is dat het hier het nog altijd gaat om 40 segmenten.

Een tweede voorstel om het aantal segmenten tot een redelijk aantal terug te brengen is het segmenteren volgens de Belgacom "access areas" zoals die gedefinieerd zijn in de BRIO en waarvan er thans 8 zijn. Er zijn dan 8 segmenten, een werkbaar aantal. Voor de verminderde werklust moet er een prijs betaald worden: door de groepering van de telefoonzones vindt er een

soort uitbalancering plaats waardoor het onderscheid tussen stedelijke en landelijke gebieden enigszins weggevlakt wordt.

Het BIPT stelt voor om per *access area* te werken. De volgende tabel geeft weer hoe de *access areas* zich verhouden tot de telefoonzones en de codes die wij verder in dit document zullen gebruiken.

Relatie access area – telefoonzone		
Code	Access Area	Telefoonzone
AA1	Antwerpen	03
AA2	Brussel	02
AA3	Gent	09,052,053,054,055
AA4	Kortrijk-Assebroek	050,051,056,057,058,059
AA5	Luik	04,019,080,085,086,087
AA6	Leuven-Hasselt	013,014,015,016,011,012,089
AA7	Bergen-Charleroi	065,068,069,071,060,064,067
AA8	Namen	081,082,083,084,061,063,010

## 2.6 Maatregelen

De maatregelen in het algemeen worden besproken in **MA** (⇒MA.2.5). Wel zijn er een aantal maatregelen die in het bijzonder op deze twee markten van toepassing zijn.

### 2.6.1 Europese regelgeving

In hoofdstuk III van de Universeledienstrichtlijn staat bepaald dat een onderneming met een SMP bij de aanbidding van toegang tot en gebruik van openbare telefoonnetwerken op een vaste locatie, carrierkeuze en carriërvoorkeuze opgelegd kunnen worden<sup>3</sup>.

#### Artikel 19

##### Carrierkeuze en carriërvoorkeuze

1. De nationale regelgevende instanties verlangen dat ondernemingen die zijn aangemeld als organisaties met een aanmerkelijke marktmacht bij de aanbidding van toegang en gebruik van openbare telefoonnetwerken op een vaste locatie [...] hun abonnees in staat stellen toegang te verkrijgen tot de diensten van alle geïnterconnecteerde aanbieders van openbare telefoondiensten:

- a) per oproep, door het invoeren van een carrierkeuzecode; en
- b) door middel van voorkeuze, met een faciliteit om, per oproep, een geselecteerde keuze op te heffen door het invoeren van een carriërvoorkeuzecode.

2. [...]

3. De nationale regelgevende instanties zorgen ervoor dat de prijsstelling voor toegang en interconnectie in verband met het aanbieden van de in lid 1 bedoelde faciliteiten kostengeoriënteerd is en dat eventuele directe kosten voor abonnees het gebruik van die faciliteiten niet ontmoedigen.

<sup>3</sup> UDRichtlijn art. 19







Het aantal telefooncellen.

<b>Marktaandeel: telefooncellen</b>	2001 Q1	2001 Q2	2001 Q3	2001 Q4	2002 Q1	2002 Q2	2002 Q3	2002 Q4	Bron
<b>AA1</b>									
Aantal									me
...									
<b>Telefooncellen (AA8)</b>									
Aantal									me

### 3.1.2 Totale omvang van de onderneming

Dat wordt besproken in marktdocument **MA** (⇒MA.5.3.1).

### 3.1.3 Controle over niet gemakkelijk te produceren infrastructuur

Wat deze tabel betreft wordt er geen onderscheid gemaakt tussen de particuliere en de niet-particuliere markt.

<b>Infrastructuur*</b>	2001 Q1	2001 Q2	2001 Q3	2001 Q4	2002 Q1	2002 Q2	2002 Q3	2002 Q4	Bron
<b>AA1</b>									
Infrastructuur (aantallen)									
Switchpunt (LEX,...)									me
Verdeelpunt (KVD,...)									me
Actieve koper lijnen									me
Actieve glasvezel lijnen									me
Actieve wireless lijnen									me
Aantal aan kabeltv aangesloten panden									me
Infrastructuur: investering (€10 <sup>6</sup> )									
Investering in aansluitnet									me
Doorverkoop aan anderen (spraaktelefonie) (aantal lijnen)									
SLU (raw copper)									me
LLU (raw copper)									me
...									
<b>AA8</b>									
Infrastructuur (aantallen)									
...									
LLU (raw copper)									me
* Toestand in het midden van het kwartaal									

### 3.1.4 Technologische voorsprong en superioriteit

Het BIPT wil de introductiedatum kennen van een nieuwe toegangstechnologie op de verschillende geografische markten. Het gaat om de eerste actieve klant. Tevens wil het BIPT weten of en wanneer de operator van plan is nieuwe technologieën te introduceren (**die informatie zal uiteraard als strict vertrouwelijk worden beschouwd**).

Mocht een technologie al in het verleden zijn geïntroduceerd op bepaalde geografische marktsegmenten maar nog niet in alle, dan wordt de operator verzocht de voorspelde introductiedatum in het onderdeel Introductiedatum (verleden) in te vullen.

Technologie	AA1	AA2	AA3	AA4	AA5	AA6	AA7	AA8	Bron
Introductiedatum (verleden)									
Technologie 1: .....									me
.....									
...									
Technologie m: .....									me
.....									
Introductiedatum (toekomst)									
Technologie m+1:..									me
.....									
...									
Technologie n: .....									me
.....									

### 3.1.5 Een kopersmacht die een tegengewicht kan vormen

De gemiddelde omzet per klant kan uit andere tabellen berekend worden. In deze tabel wordt alleen naar een indicator voor de verdeling gevraagd en naar de namen van klantenorganisaties of instanties die zich met de prijs- en kwaliteitszetting op deze markt beziggehouden hebben.

Kopersmacht *	AA1	AA2	AA3	AA4	AA5	AA6	AA7	AA8	Bron
<b>Pctage omzet 10 pct grootste klanten</b>									
<b>2001</b>									
particulier									me
zakelijk									me
<b>2002</b>									
particulier									me
zakelijk									me

### 3.1.6 Gemakkelijke of bevoorrechte toegang tot kapitaalmarkten of financiële middelen

Dat wordt besproken in **MA** (⇒MA.5.3.2).

### 3.1.7 Diversificatie van dienstenpakket

Dat wordt besproken in **MA** (⇒MA.5.3.3).

Met betrekking tot Ma2 is een andere vorm van diversificatie de geografische spreiding. Een bedrijf kan er de voorkeur aan geven om alle telefoonaansluitingen met hetzelfde bedrijf af te handelen. Een operator die het hele of een groot deel van het Belgische grondgebied bestrijkt, heeft dan een voordeel tegenover een operator die dat niet kan.

Diversificatie dienstenpakket Ma2	AA1	AA2	AA3	AA4	AA5	AA6	AA7	AA8	Bron
percentage dekking van het grondgebied									
2001									me
2002									me

### 3.1.8 Schaalvoordelen

De verhouding tussen de huidige omzet en de break-even omzet geeft een idee over de schaalvoordelen binnen een markt. De break-even omzet is de omzet waarbij er geen verlies of winst wordt gemaakt.

Een verhouding die kleiner is dan 1 duidt op een verliesgevende activiteit, een verhouding van 1 op een activiteit die net geen winst of verlies oplevert en een verhouding groter dan 1 op een winstgevende activiteit.

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.

Schaalvoordelen	AA1	AA2	AA3	AA4	AA5	AA6	AA7	AA8	Bron
verhouding omzet/break-even 2001									
PSTN/ISDN									me
Kabel									me
SLU/LLU									me
WLL									me
Overige									me
verhouding omzet/break-even 2002									
PSTN/ISDN									me
Kabel									me
SLU/LLU									me
WLL									me
Overige									me

Dezelfde verhoudingen voor de zakelijke markt.

### 3.1.9 Breedtevoordelen

De breedtevoordelen worden gemeten aan de hand van het percentage van de exploitatie- en afschrijvingskosten van het aansluitingsnet die betaald worden door andere activiteiten (xDSL, enz.) die op het aansluitnet plaatsvinden.

Net zoals bij de schaalvoordelen gaan wij ervan uit dat het niet zinvol is het aansluitnet te verdelen in een particulier en een zakelijk gedeelte.

Breedtevoordelen	AA1	AA2	AA3	AA4	AA5	AA6	AA7	AA8	Bron
percentage kostendeckening andere activiteiten 2001									
PSTN/ISDN									me
Kabel									me
WLL									me
Overige									me
percentage kostendeckening andere activiteiten 2002									
PSTN/ISDN									me
Kabel									me
WLL									me
Overige									me

### 3.1.10 Sterk ontwikkeld distributie- en verkoopnetwerk

Distributie- en verkoopnetwerk					Bron
Werving nieuwe klanten*	2001 particul.	2001 zakelijk	2002 particul.	2002 zakelijk	
Vorig contract					me
Telefoonwinkel					me
Telefoongids					me
Reclame in media					me
Internet					me
Vakbeurzen					me
Persoonlijk contact					me

Verkoopkosten (in €10 <sup>6</sup> ) en geschatte toerekening aan Ma1 of Ma2							
Verkoopkosten (in €10 <sup>6</sup> )	Bedrag 2001	% part.	% zakel.	Bedrag 2002	% part.	% zakel.	me
Commerciële afdeling							me
Reclame							me
* Aantal nieuwe klanten							

### 3.1.11 Potentiële concurrentie

Potentiële concurrentie
1. Welke nieuwe bedrijven kunnen volgens u binnen één jaar op de markten 1 en 2 komen?:
2. Wat zou de aanleiding kunnen zijn van zo'n marktintrede?:

### 3.1.12 Toegangsdrampels

Toegangsdrampels
1. Welke technologieën hebben in de afgelopen periode de toegangsdrampel verlaagd?:
2. Welke technologische ontwikkelingen zullen de toegangsdrampels op korte of middellange termijn verlagen?:
3. Welke administratieve maatregelen hebben in de afgelopen periode de toegangsdrampel verlaagd?:
2. Welke administratieve maatregelen zijn volgens u vereist om de toegangsdrampel te verlagen?:

## 3.2 Gezamenlijke machtspositie van ondernemingen

De meeste indicatoren met betrekking tot een gezamenlijke machtspositie kunnen berekend worden uit andere indicatoren.

### 3.2.1 Prijsolutie

De prijswijzigingen op de markten 1 en 2 vanaf 2001. In de omschrijving moet het tarief genoemd worden waarop het van toepassing was, en het oude en nieuwe tarief. Ook kortingen die ingevoerd worden of afgeschaft, moeten hier vermeld worden.

<b>Prijsolutie Ma1</b>		Bron
Omschrijving	Datum	
		me
...		
		me

<b>Prijsolutie Ma2</b>		Bron
Omschrijving	Datum	
		me
...		
		me