



Belgisch Instituut voor postdiensten en telecommunicatie

**SAMENVATTING VAN DE REACTIES VAN DE MARKTSPELERS OP DE NATIONALE
RAADPLEGING MET BETREKKING TOT DE MARKTEN 1, 2, 11 EN 12
(TOEGANGSMARKTEN)**

De in dit rapport in samengevatte vorm weergegeven reacties zijn die van de betreffende belanghebbenden. Het opnemen van die reacties betekent echter dat het BIPT het eens of oneens is met de inhoud daarvan.

25 januari 2006

Reacties van de marktspelers op de nationale raadpleging met betrekking tot de markten 1, 2, 11 en 12 (Toegangsmarkten)

De nationale raadpleging over de markten 1, 2, 11 en 12 is gestart op 25 oktober 2005. Ze is afgesloten op 23 december 2005.

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

- Markt 1 : toegang tot het telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere gebruikers;
- Markt 2 : toegang tot het telefoonnet op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers;
- Markt 11 : ontbundelde toegang op wholesale-niveau (inclusief gedeelde toegang) tot metalen netten en subnetten, voor het verzorgen van breedband- en spraakdiensten;
- Markt 12 : wholesale-breedbandtoegang.

De hieronder vermelde operatoren of groepen van operatoren hebben op de nationale raadpleging geantwoord:

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

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

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.

Belgacom heeft verschillende van de opmerkingen die het doorgestuurd heeft, als vertrouwelijk bestempeld, zelfs wanneer die gewoon andere opmerkingen bevestigen die in het kader van die raadpleging in niet-vertrouwelijke vorm overgezonden zijn. 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.

Het merendeel van de respondenten heeft de opmerkingen op de markten 1 en 2 gegroepeerd en de opmerkingen op de markten 11 en 12 apart gehouden. Het BIPT zal dezelfde benadering volgen.

Er moet overigens worden opgemerkt dat Base en Proximus (Belgacom Mobile), die niet specifiek actief zijn op de betrokken markten, opmerkingen van methodologische aard hebben overgezonden, en die zullen worden aangekaart wanneer ze relevant zijn

om de opmerkingen vanwege de overige marktspelers te ondersteunen of tegen te spreken.

2 Context en wettelijke basis

- C 1.* Belgacom wijst erop dat de analyse geen vertaling is van de doelstellingen van het nieuwe regelgevingskader dat de nadruk legt op de convergentie van de diensten en infrastructuren en dat de technologische neutraliteit voorstaat alsook de ontwikkeling naar een deregulering; volgens de operator trekt de analyse namelijk de bestaande regulering door of breidt die uit, en beperkt ze de regulering tot de PSTN-netwerken.
- C 2.* Belgacom betwist de periode van drie jaar die het BIPT in aanmerking neemt als de periode waarin de analyse in principe geldig zal zijn, en stelt voor om een periode van achttien maanden te nemen. Bovendien betreurt Belgacom het feit dat nergens wordt vermeld op welke manier een belangstellende partij het initiatief zou kunnen nemen tot een analyseprocedure.
- C 3.* Belgacom is van oordeel dat de analyse die het Instituut verricht, niet voldoende vooruitkijkt en dat de tekortkomingen in de concurrentie of concurrentievervalsingen niet voldoende gepreciseerd zijn. Het betwist overigens de bundeling van de vier markten in één "toegangscluster" omdat die bundeling te weinig rekening zou houden met de specifieke middelen die worden ingezet om dat soort diensten te verstrekken.
- C 4.* In al zijn reacties betwist Belgacom telkens wanneer dat aan bod komt, het feit dat de kabeltelevisienetten niet opgenomen zijn in de relevante markten omdat de kabeloperatoren ook over een historisch monopolie beschikten in hun dekkingszone en tegenwoordig diensten aanbieden die vergelijkbaar zijn met diegene die Belgacom aanbiedt. Die benadering impliceert uiteraard dat Belgacom ook de nationale aard van de vastgestelde geografische markten aanvecht.
- C 5.* Op het argument dat er op de wholesale-markten geen enkel aanbod van de kabeloperatoren bestaat, antwoordt Belgacom dat het BIPT de "greenfield"-benadering had moeten volgen, die volgens de operator zou impliceren dat de analyse uitgaat van een situatie waarin er geen specifieke verplichtingen bestaan. In die hypothese is het weinig waarschijnlijk dat de PSTN-operatoren uit eigen beweging aanbiedingen voor ontbundeling en toegang tot binair debiet zouden hebben uitgewerkt.
- C 6.* Belgacom is van mening dat indien het principe van de niet-insluiting van de kabeloperatoren zou worden aanvaard, er bij de analyse van de machtspositie van de spelers meer rekening zou moeten worden gehouden met de indirecte druk die wordt uitgeoefend door de concurrentie op de retailmarkten. In het huidige document wordt die druk alleen maar vermeld.
- C 7.* Algemeen vindt Belgacom dat de marktanalyses niet voldoende ondersteund zijn en onvolledig; de onderneming onderstreept overigens dat volgens haar de relevantie van de regelgeving die op Europees niveau is ingesteld, betwistbaar is.
- C 8.* Belgacom vindt ook dat er concurrentie heerst op het niveau van de infrastructuren en dat die mededinging, die grote investeringen impliceert, de voorkeur moet krijgen ten opzichte van de ontwikkeling van de concurrentie op het niveau van de diensten. Bovendien moet het juridische kader volgens Belgacom ervoor zorgen dat de gedane investeringen op gepaste wijze kunnen worden afgeschreven en dat de regulator daarom niet de verplichting kan opleggen dat elke nieuwe dienst van Belgacom het

voorwerp moet uitmaken van een wholesale-aanbod van Belgacom opdat de concurrentie een evenwaardig aanbod kan uitwerken.

- C 9.* Belgacom onderstreept ook dat de analyse een evaluatie zou moeten bevatten van de kosten en baten die door de reglementering worden voortgebracht.
- C 10.* Belgacom is van oordeel dat de gemeenschapsregulators ook zouden moeten worden betrokken bij de analyse van de markten 1 en 2, met name omdat de doorverkoop van abonnementen de ontwikkeling van aanbiedingen van het type "double play" en "triple play" mogelijk zou moeten maken.
- C 11.* Wat de voorgestelde verplichtingen betreft, is Belgacom van oordeel dat de formulering ervan vaak te weinig precies is, waardoor oneindige discussies kunnen ontstaan bij de uitvoering ervan; Belgacom vraagt bijvoorbeeld dat het BIPT het mechanisme verduidelijkt dat zal worden ingesteld om het bestaan van « price squeeze » en « wurgprijzen » te bepalen.
- C 12.* Volgens Belgacom vallen de begrippen "price squeeze" en "wurgprijzen" overigens onder de controle op de retailprijzen, waarvoor het BIPT niet bevoegd is. Belgacom is daarenboven van oordeel dat die controle zinloos is op markten waar er een concurrentiële infrastructuur aanwezig is.
- C 13.* Proximus vindt dat de opgelegde verplichtingen in elk geval investeringen moeten aanmoedigen en dus moeten vermijden dat een operator vreest voor de rentabiliteit van zijn investeringen indien hij aan een te sterke regulering wordt onderworpen. Proximus is van oordeel dat eerst de concurrentie op de infrastructuren moet worden aangemoedigd. Proximus legt ook de nadruk op het begrip "opkomende markt" dat niet aan reglementering mag worden onderworpen.

3 Markten 1 en 2

3.1 Marktdefinitie

- C 14.* De actoren erkennen de relevantie van de scheiding tussen de toegang tot het vaste netwerk en de toegang tot het mobiele netwerk, ook al benadrukken sommigen (Base) de concurrentiedruk die de vaste diensten op de mobiele diensten uitoefenen.
- C 15.* Belgacom betwist het feit dat het Instituut het woord "kabeltelevisienetten" gebruikt, terwijl de kabelnetten in België worden gebruikt om andere diensten dan televisie te verstrekken.
- C 16.* Belgacom betwist het feit dat de toegang tot het digitale basisnetwerk en de analoge toegang tot het openbare telefoonnet op een vaste locatie voor particuliere gebruikers in dezelfde relevante markt worden opgenomen.
- C 17.* Mobistar gaat niet akkoord met de analyse van het BIPT als zouden consumenten die een abonnement nemen op diensten voor snel internet, meer geïnteresseerd zijn in internet dan in de spraakdienst. Mobistar is van mening dat de toegang tot het telefoonnet op een vaste locatie en spraak via breedband substitueerbaar zijn.
- C 18.* Mobistar vraagt dat in het document ook de ontwikkelingen van SDSL zouden inbegrepen zijn en niet alleen ADSL2+.
- C 19.* Mobistar merkt op dat bepaalde alternatieve operatoren ISDN-2- en ISDN-30-diensten aanbieden op basis van het BROBA-aanbod van Belgacom; die diensten zijn

in de markt inbegrepen, terwijl de ADSL-diensten, die op dezelfde technieken van het BROBA-aanbod gebaseerd zijn, buiten de markt vallen.

- C 20.* Base vindt de scheiding tussen de particuliere en de niet-particuliere markt relevant.
- C 21.* Mobistar betwist de analyse van het BIPT als zouden sommige alternatieve operatoren zich alleen richten op bepaalde marktsegmenten. Mobistar vraagt om Tele2 en Equant toe te voegen aan de lijst van de operatoren die actief zijn op de niet-particuliere markt.
- C 22.* Mobistar vraagt het Instituut om sommige cijfers en beweringen te herzien (schema 3.2, aanbod Coditel, al dan niet betaling van een maandabonnement voor internettoegang, kosten voor de migratie van analoog naar digitaal, enz.).
- C 23.* Tele2-Versatel zijn van oordeel dat de concurrentie die wordt teweeggebracht door het CS/CPS-systeem ernstig wordt aangetast door de lancering van het aanbod Happy Time van Belgacom.
- C 24.* Tele2-Versatel vragen dat de telefonische toegang via spraak over breedband in de markt wordt opgenomen en dat de alternatieve operatoren toegang krijgen tot de nieuwe technologieën die in het netwerk van Belgacom worden ingezet.

3.2 De geografische markt

- C 25.* Belgacom betwist de nationale omvang van de markt, gelet op de concurrentie die met name in Vlaanderen heerst en wijst erop dat indien het bedrijf de prijzen van de diensten op een nationale basis vaststelt, het dit doet omdat het er wettelijk toe verplicht is.
- C 26.* Tele2-Versatel vinden dat de markt nationaal moet zijn.

3.3 De marktmacht

- C 27.* Belgacom stelt voor de werkelijke of potentiële penetratiegraad van de verschillende soorten netwerken bij de gezinnen te vermelden, liever dan de penetratiegraad volgens de dekking van de bevolking.
- C 28.* Base zou liever willen dat de marktaandelen worden berekend op grond van de omzet, in plaats van op basis van het aantal lijnen.
- C 29.* Mobistar vindt dat Versatel ook een belangrijke speler is op de niet-particuliere markt.
- C 30.* Mobistar verklaart geen radioverbindingen te gebruiken om aan klanten op een vaste locatie diensten te verstrekken.
- C 31.* Mobistar betwist de tariefvergelijking tussen de abonnementen van Belgacom, Telenet en Coditel.
- C 32.* Belgacom betwist de legenda van figuur 2.14 waarin sprake is van de marktaandelen van Belgacom op de niet-particuliere markt van de primaire digitale toegang.
- C 33.* Belgacom merkt op dat de investeringen in het netwerk van Telenet lager zijn dan de zijne en dat de ontbundelde wholesale-toegang op die infrastructuur daarom economisch voordeliger zou zijn.

- C 34.** Mobistar is van oordeel dat de vergelijking tussen het tarief van het abonnement en de maandelijkse prijs van het ontbundelde aansluitnetwerk foutief is omdat die rekening houdt met de prijs van het abonnement, inclusief btw. Die fout zorgt ervoor dat het verschil van 27 naar 8 % gaat, hetgeen de verklaring zou zijn voor de geringe ontwikkeling van de concurrentie.
- C 35.** Belgacom betwist de relevantie van het onderzoek van de mogelijkheden inzake schaalvoordelen.
- C 36.** Mobistar trekt het succes van de nummeroverdracht in twijfel omdat die vooral wordt toegepast tussen Belgacom en Telenet en niet ten voordele is van de overige operatoren op de markt. Tele2-Versatel zijn van oordeel dat de nummeroverdracht in België geen succes is.
- C 37.** Tele2-Versatel wensen dat spraak over breedband wordt opgenomen in de relevante markt omdat die, in combinatie met nomadische toepassingen en nummeroverdraagbaarheid, zou kunnen uitmonden in een misbruik van de dominante positie door Belgacom.
- C 38.** Belgacom betwijfelt de analyse die het Instituut heeft gemaakt van de effecten van de verticale integratie op de ontwikkeling van de ontbundeling van het aansluitnetwerk, alsook de verwijzing naar het aanbod Discovery Line.
- C 39.** Base is daarentegen ervan overtuigd dat Belgacom zijn verticale integratie heeft gebruikt voor zijn aanbod Discovery Line.
- C 40.** Mobistar verklaart dat Belgacom zijn verticale integratie gebruikt om zijn marktpositie te verbeteren.
- C 41.** Tele2-Versatel vinden ook dat Belgacom in het kader van Discovery Line misbruik heeft gemaakt van zijn verticale integratie door buitensporige prijzen te handhaven voor de ontbundelde lijn en door zijn retailprijzen traag maar zeker te verhogen zonder zijn marktaandeel te verliezen.
- C 42.** Mobistar benadrukt dat er een incoherentie is tussen de tarieven van Discovery Line en de wholesale-prijzen die Belgacom toepast in het kader van de referentieaanbiedingen BRUO en BROBA. Het abonnement op Discovery Line kost immers € 5,37, terwijl de maandelijkse vergoeding voor een volledig ontbundeld koperpaar onder BRUO in 2005 € 10,98 of € 11,62 bedoeg. Zo ook bereikt de maandelijkse vergoeding voor een toegang tot binair debiet in 2005 € 18,40 voor een niet-actieve ADSL-lus.
- C 43.** Tele2-Versatel maken dezelfde opmerking en onderstrepen het feit dat het verschil tussen de maandelijkse prijs van het abonnement en die van de ontbundelde lijn, exclusief btw, slechts € 1,72 bedraagt. Zij zijn tevens van mening dat de overdreven prijs van de ontbundelde lijn de ontwikkeling van levensvatbare businessplannen verhindert.
- C 44.** Belgacom is van oordeel dat de kabelnetwerken ook als dominant op de markt zouden moeten worden beschouwd omdat ze een geloofwaardig alternatief vormen voor de aansluitnetwerken van Belgacom.

3.4 De toepasselijke verplichtingen

- C 45.* Belgacom vraagt om een becijferde analyse op te nemen van de impact van de toepassing van CS en CPS en van de doorverkoop van abonnementen.
- C 46.* Tele2-Versatel stellen voor om spraak via breedband te reglementeren om te voorkomen dat Belgacom zijn klanten naar die technologie overdraagt, om op die manier de reglementering te ontwijken.
- C 47.* Belgacom is van oordeel dat het opleggen van een verplichting tot **doorverkoop van abonnementen** niet gerechtvaardigd is door de resultaten van de marktanalyse, dat het opleggen van die verplichting niet is beoordeeld ten opzichte van de operationele en financiële kosten voor de historische operator bij de uitvoering ervan. Belgacom vindt bovendien dat het Instituut geen gepaste argumentatie geeft om zijn keuze te staven. Volgens Belgacom zou de doorverkoop van abonnementen, in plaats van de schaal van investeringen naar boven toe uit te breiden, die naar onderen uitbreiden, hetgeen nefast zou zijn voor de bevordering van de concurrentie tussen infrastructuren.
- C 48.* Telenet is ook gekant tegen de verplichting tot doorverkoop van abonnementen, vooral wanneer er concurrentie tussen infrastructuren bestaat. Telenet vraagt een analyse van de langetermijneffecten van een dergelijke verplichting, met name wat de kabeloperatoren betreft. Telenet is van oordeel dat een dergelijke verplichting investeringen in infrastructuur zou ontmoedigen, vooral omdat het "access deficit" van Belgacom nog niet aangevuld zou zijn en de gehanteerde tarieven dus nog onder het niveau van de werkelijke kosten zouden liggen. Telenet stelt voor om de mogelijkheid tot doorverkoop van abonnementen te beperken tot de streken waar de ontbundeling van het aansluitnetwerk niet beschikbaar zou zijn.
- C 49.* BT is van mening dat de doorverkoop van abonnementen een maatregel is die essentieel is voor de bevordering van de concurrentie.
- C 50.* Euphony is voorstander van de doorverkoop van abonnementen en van het behoud van de CPS.
- C 51.* Mobistar vindt dat de doorverkoop van abonnementen het voor alternatieve operatoren mogelijk maakt om toegang te krijgen tot de klanten die geen interesse hebben voor breedband. Volgens Mobistar zal de doorverkoop van abonnementen maar nuttig zijn voor de ontwikkeling van de concurrentie indien die onder goede voorwaarden wordt aangeboden, waaronder de toepassing van een "retail minus" op alle abonnementsformules van Belgacom, en niet op een gewogen gemiddelde, zoals het BIPT voorstelt.
- C 52.* Mobistar vindt bovendien dat een retail minus van 30 % moet worden toegepast maar enkel op het deel van het abonnement dat verbonden is aan de toegang tot de spraakfrequenties. Mobistar wenst tevens dat de prijs van de doorverkoop van abonnementen in alle transparantie wordt vastgesteld en dat de regels inzake berekening en herziening worden gepreciseerd. Mobistar wenst ook een wijziging van de duur van de abonnementen van een jaar in zes maanden en een mogelijkheid om het contract te verbreken zonder een boete te moeten betalen.
- C 53.* Tele2-Versatel staan erop dat de doorverkoop van abonnementen ingang vindt, met name omdat de markt van de spraaktelefonie niet rendabel is geworden na de lancering van het aanbod Happy Time door Belgacom.

- C 54.** Tele2-Versatel zijn voorstander van de doorverkoop van abonnementen omdat die het mogelijk maakt het netwerk niet te dupliceren en de klant slechts één factuur te verstrekken. Volgens die operatoren zou bij de doorverkoop van abonnementen het abonnement op de lijn en de eraan verbonden diensten (installatie, onderhoud, herstelling) inbegrepen moeten zijn, alsook de overige diensten die Belgacom aanbiedt onder de benaming "comfortdiensten". Zij vinden echter dat het opleggen van een ondertekende machtiging van de klant een onnodige verplichting is. Zij vragen dat er een aanbod inzake doorverkoop van abonnementen zou zijn op basis van Discovery Line en een andere op basis van de klassieke lijn.
- C 55.** Tele2-Versatel beamen dat een "retail minus"-benadering voor de doorverkoop van abonnementen aanvaardbaar is omdat die snel kan worden toegepast; zij benadrukken echter dat het belangrijk zal zijn om geen rekening te houden met een eventueel "access deficit" van Belgacom om de prijs van de doorverkoop van abonnementen vast te stellen.
- C 56.** Mobistar vraagt in elk geval om de verplichting tot **kostenbasing** van de retailprijzen voor toegang niet op te heffen voordat de doorverkoop van abonnementen daadwerkelijk is ingevoerd.
- C 57.** Het Platform is van oordeel dat de afschaffing van de verplichting tot kostenbasing niet opportuun is omdat de verplichting tot doorverkoop van abonnementen niet per se voldoende is om de concurrentie te waarborgen.
- C 58.** Het Platform vraagt dat zou worden gezorgd voor de openbaarheid van de prijzen, dat het BIPT over de bevoegdheid beschikt om retailaanbiedingen tegen te houden waarvan niet zou zijn aangetoond dat ze voldoen aan de verplichtingen tot eerlijke mededinging
- C 59.** dat de tests inzake price squeeze daadwerkelijk worden ontwikkeld en
- C 60.** dat de verplichting tot kostenbasing niet wordt opgeheven voordat alle overige verplichtingen zijn ingevoerd, waaronder die tot doorverkoop van abonnementen.
- C 61.** Het Platform vraagt om protocollen op te stellen die de kosten en de voorwaarden inzake interne levering formaliseren en zo de nodige transparantie versterken bij de vervulling van verplichtingen inzake boekhoudkundige scheiding.
- C 62.** Belgacom vindt dat het huidige aanbod inzake ontbundeling bevredigend is maar dat het ondermijnd is door het bitstreamaanbod en dat het nog minder interessant zal worden gemaakt door de verplichting tot doorverkoop van abonnementen.
- C 63.** Belgacom oordeelt dat het Instituut niet heeft aangetoond dat de doorverkoop van abonnementen de concurrentie en het profijt voor de gebruikers zal verbeteren.
- C 64.** Belgacom verzet er zich tegen dat het verplicht wordt gebundelde aanbiedingen in te trekken onder het voorwendsel dat een alternatieve operator die niet zou kunnen dupliceren.
- C 65.** In het kader van de intrekking van de verplichting tot kostenbasing herinnert Belgacom eraan dat het begrip "kostenbasing" niet is gedefinieerd, noch in de bepalingen van het regelgevingskader van 1998, noch in het nieuwe regelgevingskader.

- C 66.** Base vraagt om op de retailmarkt zowel de kostenbasering als de niet-discriminatie op te leggen. Base is immers van mening dat de ex-anteprijscontrole en de test inzake price squeeze niet voldoende zullen zijn om Belgacom te beletten gebruik te maken van zijn machtspositie op de wholesale-markt om de retailmarkt te beïnvloeden, noch om het te beletten misbruik te maken van zijn dominante positie en discriminerende of overdreven tarieven toe te passen. Bij de toepassing van de test inzake price squeeze vraagt Base bovendien om rekening te houden met de hogere kosten van de nieuwkomers wanneer men de kosten van een "efficiënte operator" evalueert.
- C 67.** Belgacom is van oordeel dat de door het BIPT voorgestelde aanmeldingsverplichtingen van retail-tarieven in strijd zijn met de bepaling van de tweede alinea van artikel 64, § 2, die een ex ante-contrôle uitsluit van de eindgebruikerstarieven. Bovendien houdt die voorafgaande meldplicht volgens Belgacom een vertragsfactor in die het niet toelaat snel te reageren op aanbiedingen van concurrenten.
- C 68.** BT vindt dat waar de verplichting tot kostenbasering wordt toegepast, ze gebaseerd moet zijn op een performant kostenmodel en niet op een "retail minus"-systeem.
- C 69.** BT vraagt tevens dat het principe van de boekhoudkundige scheiding door Belgacom in zijn geheel wordt toegepast om transparantie in te voeren en discriminerende praktijken te voorkomen.
- C 70.** Tele2-Versatel vinden het te vroeg om de verplichting tot kostenbasering in te trekken.
- C 71.** Mobistar denkt dat de test inzake price squeeze die door het BIPT wordt beoogd, bijzonder moeilijk zal zijn om toe te passen.
- C 72.** Tele2-Versatel vragen dat voor de CS en de CPS een LRIC-kostenmodel wordt toegepast om de kosten van Belgacom te controleren.
- C 73.** Belgacom vindt dat het Instituut zijn analyse moet overdoen en een nieuwe openbare raadpleging moet houden.

3.5 *Retailmarkten voor internettoegangsdiensten*

- C 74.** Belgacom betwist de relevantie van de analyse alsook een aantal naar voren geschoven cijfers,
- C 75.** het feit dat het nationale grondgebied als referentie wordt genomen terwijl de concurrentie volgens de operator vooral een regionale kwestie is;
- C 76.** de operator concludeert dat het aanbod BROBA II moet worden ingetrokken om de migratie naar de ontbundeling van het aansluitnetwerk aan te sporen.
- C 77.** Mobistar vraagt het BIPT om vanaf 128kb/s over breedband te spreken.
- C 78.** Telenet gaat akkoord met de conclusies van het BIPT over de concurrentiële aard van de retailmarkt.
- C 79.** Tele2-Versatel vragen om de gegevens in tabel 3.3 te corrigeren.

- C 80.* Zij betwijfelen overigens de conclusie van het BIPT dat de Belgische breedbandmarkt dynamisch zou zijn. Zij vragen om de kostenbasing ook op te leggen aan Belgacom op de retailmarkt voor breedband.

4 Markt 11

- C 81.* Belgacom betreurt dat de analyse van de markt voor ontbundeling zich alleen toespitst op de ontbundeling van de lokale netwerken van koperen aderparen en de Europese verordening die die aanpak oplegt, niet ter discussie stelt. Belgacom vraagt daarom dat de analyse van de ontbundeling wordt uitgebreid naar andere infrastructuren, met name tot diegene waarvan de aanleg al was begonnen voor 2000, de datum van de Europese verordening.
- C 82.* In het algemeen vindt Mobistar dat de prijzen die in BRUO-BROBA worden toegepast voor de aanbiedingen van "raw copper" of niet-actieve lussen, veel te hoog liggen opdat de concurrentie zich kan ontwikkelen.

4.1 De marktdefinitie

- C 83.* Belgacom bestrijdt ten eerste het feit dat de kabeltelevisionetten niet opgenomen zijn in de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk; de operator verstrekt in dat verband een studie die door TNO is uitgewerkt en die wil aantonen dat het technisch mogelijk is om een vorm van gedeelde toegang te verstrekken op een kabelnetwerk.
- C 84.* Telenet keurt het feit goed dat kabelnetten niet tot die markt worden gerekend, omdat het voor de kabeloperatoren niet rendabel zou zijn om een ontbundelde toegang tot hun aansluitnetwerk te bieden. De operator wijst er nog op dat het Europese regelgevingskader de ontbundeling net beperkt heeft tot koperen aderparen.
- C 85.* Belgacom ziet in het feit dat het Instituut verklaart dat de aanbiedingen inzake toegang tot een binair debiet niet mogen worden geïntegreerd in markt 11, een erkenning van het feit dat het aanbod BROBA II dat aan Belgacom wordt opgelegd, niet mag worden opgenomen in de markt voor toegang maar in feite een gezamenlijk aanbod zou zijn dat een fysieke toegang tot het koperpaar en een logische toegang tot specifieke elementen van het netwerk omvat.
- C 86.* BT erkent dat er aan vraagzijde geen substitueerbaarheid is tussen het openbare telefoonnetwerk en de kabeltelevisionetten, maar vraagt dat het BIPT verder onderzoek verricht naar de mogelijke substitueerbaarheid aan de aanbodzijde en de technische en commerciële mogelijkheden bestudeert waarover de kabeloperatoren beschikken om diensten inzake ontbundelde toegang te kunnen aanbieden, in geval van een lichte maar blijvende verhoging van de prijzen voor ontbundelde toegang van Belgacom. BT vindt het voor de concurrentie van cruciaal belang dat men de ex-antereglementering van de kabelnetten op korte termijn overweegt om de ontbundelde toegang tot andere operatoren te garanderen op basis van de kabeltechnologie.
- C 87.* Mobistar acht het ontoereikend om de maandelijkse kosten van de ontbundelde lijn in de verschillende Europese landen met elkaar te vergelijken zonder rekening te houden met de eenmalige lasten zoals de desactivering, de migratie of de specifieke kosten zoals die van de "tie cabling" of "splitters" of collocatie. Volgens Mobistar moet een vergelijking worden gemaakt van de eindkosten die de alternatieve operatoren betalen.

- C 88.* Mobistar vindt dat de ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk niet de mogelijkheid biedt om VDSL-diensten te verstrekken. Mobistar vraagt dus om een specifiek referentieaanbod op te stellen voor de VDSL-diensten (VDSL BROBA II-like offer).
- C 89.* Tele2-Versatel vinden dat de prijzen van BRUO en BROBA niet interessant genoeg zijn om de ontwikkeling van de concurrentie mogelijk te maken.

4.2 De geografische markt

- C 90.* Belgacom betwist de nationale omvang van de markt, en in het bijzonder de reden die gegeven is dat een dergelijke segmentering niet realistisch zou zijn. Het verwijst naar de zaak 2001-C/C-43 waarin de Raad voor de Mededinging heeft geoordeeld dat de relevante geografische markt Vlaanderen is en naar de zaak COMP/M.1650 ACEA/Telefónica waarin de markt samenviel met de stad Rome.
- C 91.* Telenet stemt in met de nationale omvang van de markt.

4.3 De marktmacht

- C 92.* Belgacom weigert de enige onderneming te zijn die zou worden verplicht een wholesale-aanbod te ontwikkelen voor de ontbundeling van zijn aansluitnetten. Het betwist de relevantie van de elementen van de analyse die betrekking hebben op de schaal- en breedtevoordelen, de controle over de infrastructuur, de toegang tot financiële middelen, de reglementaire of juridische verplichtingen, de verticale integratie, enz.
- C 93.* BT vindt dat de toegang tot kapitaal voor Belgacom niet alleen toe te schrijven is aan zijn lage schuldenlast maar ook aan het feit dat de Staat er nog altijd de referentieaandeelhouder is.

4.4 De toepasselijke correctiemaatregelen

- C 94.* Belgacom vindt de voorgestelde correctiemaatregelen ongefundeerd, onevenredig en niet-gerechtvaardigd. Bovendien is Belgacom van oordeel dat de maatregelen beoogd voor de markten 11 en 12, retail-prijscontrolemechanismen inhouden die concurrentieverstorend en –beperkend zouden kunnen werken en discriminerend zouden zijn.
- C 95.* BT acht het van essentieel belang dat alle verplichtingen gehandhaafd worden die al aan Belgacom opgelegd zijn inzake **ontbundelde toegang** (verrichtingen inzake toegang, niet-discriminatie, transparantie, publicatie van een referentieaanbod, boekhoudkundige scheiding, controle op de prijzen en verplichtingen inzake kostentoerekening). BT vraagt dat aan Belgacom een strikte boekhoudkundige scheiding wordt opgelegd tussen de netwerkactiviteiten (toegang en interconnectie) en de retaildiensten, en dat het wordt verplicht inlichtingen inzake kostentoerekening en boekhoudkundige scheiding te publiceren.
- C 96.* Belgacom verwerpt de verplichting om ontbundelde toegang te verlenen omdat de noodzaak tot handhaving van de verplichting niet aangetoond is, omdat de kabelnetten buiten de analyse vallen, omdat de ontbundeling geen evenredig aanbod is en omdat het ontbundelde aanbod niet de interesse van de markt opwekt.
- C 97.* BT vraagt dat Belgacom de alternatieve operatoren toegang verleent tot operationele ondersteuningssystemen of tot systemen die lijken op diegene waarover het intern

beschikt. BT wenst ook dat de gegarandeerde dienstkwaliteit (SLA) behouden blijft in het referentieaanbod en dat die kwaliteit zonder extra kosten wordt verbeterd om tot het niveau van de "improved SLA" te komen.

- C 98.** Mobistar vraagt dat de transparantie inzake verplichtingen tot **boekhoudkundige scheiding** wordt geformaliseerd in protocols die de technische voorwaarden en de interne verkoopprijzen tussen de verschillende entiteiten van de verticaal geïntegreerde onderneming transparant maken.
- C 99.** Belgacom wijst ook de overige verplichtingen af die eraan zouden worden opgelegd en betwist de juridische geldigheid ervan, alsook de economische relevantie en de bijdrage tot de concurrentie in het algemeen.
- C 100.** BT vraagt dat de aan Belgacom opgelegde verplichting tot **kostenbasing van de prijzen** wordt gehandhaafd maar ook dat het Instituut nauwkeurig de relevantie van de betreffende kosten onderzoekt; BT is van oordeel dat afstand moet worden gedaan van de retail-minusbenadering, maar dat moet worden geopteerd voor een bottom-up kostenmodel voor de ontbundelde toegang. BT is van mening dat de kosten van de verrichtingen inzake ontbundelde toegang van Belgacom veel te hoog liggen en zouden kunnen worden verlaagd door een bottom-up kostenmodel toe te passen.
- C 101.** Mobistar meent dat de "retail minus"-benadering niet geschikt is voor "raw copper" omdat die aanpak geen rekening houdt met de kosten van de dienstverlening en Belgacom de kans biedt om zijn kosten voor de verhuur van het koperpaar kunstmatig te verhogen in zijn aanbod voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk. Indien de verplichting tot kostenbasing op het niveau van de retailmarkt wordt afgeschaft, is het volgens Mobistar onmogelijk dat een "retail minus"-benadering tot een kostenbasing zou leiden. In ieder geval vindt Mobistar dat een "retail minus"-benadering gebaseerd zou moeten zijn op de prijs van de dienst Discovery Line.
- C 102.** Tele2-Versatel vinden dat de "retail minus"-benadering niet geschikt is voor "raw copper", onder andere omdat de kosten niet vastgesteld worden op grond van de onderliggende kosten van de dienstverlening. De afschaffing van de verplichting tot kostenbasing op het niveau van de retailmarkt en de onmogelijkheid om de kostenbasing te verifiëren op het niveau van het wholesale-aanbod voor raw copper zullen ertoe leiden dat het BIPT niet in staat is om de kostenbasing en de boekhoudkundige scheiding op de markten 11 en 12 na te gaan.
- C 103.** Mobistar vraagt het BIPT preciezer te zijn over de kwestie van het beheer van de frequenties die gekoppeld zijn aan de diensten ADSL2+ en VDSL. Mobistar wenst ook dat de ontbundeling van het subaansluitnetwerk mogelijk is op het niveau van de "street cabinet", dat de toegang tot de informatiesystemen op niet-discriminerende basis gewaarborgd wordt en dat de SLA's worden verbeterd.

5 Markt 12

- C 104.** Belgacom stelt voor om de figuur in punt 5.1.1. te vervangen en de gegevens van figuur 5.3 aan te vullen.

5.1 De marktdefinitie

- C 105.** Belgacom vecht de analyse aan volgens dewelke de toegang tot binair debiet een markt is die losstaat van het aanbod van ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk.

- C 106.** Belgacom is van oordeel dat het bitstreamaanbod en het aanbod Wholesale DSL substitueerbaar zijn, terwijl het Instituut het tegenovergestelde heeft vastgesteld.
- C 107.** Mobistar vindt dat er aan vraagzijde geen substitueerbaarheid is tussen ontbundelde producten of producten met binaire toegang zonder spraak (niet-actieve lus) en ontbundelde producten of producten met binaire toegang met spraak (actieve lus). Het is immers niet de OLO die bepaalt of hij het ene of het andere product neemt, maar de eindgebruiker. Een SSNIP-test zou mislukken omdat de begunstigde de toegang zonder spraak niet kan kiezen zolang de eindgebruiker zijn abonnement bij Belgacom niet heeft opgezegd en omgekeerd kan hij niet opteren voor de toegang met spraak wanneer de eindgebruiker niet langer abonnee is bij Belgacom.
- C 108.** Belgacom betwist het feit dat de kabeltelevisienetten niet opgenomen zijn in de markt voor bitstreamtoegang en bestrijdt dus ook de geldigheid van de redeneringen van het BIPT die daaruit voortvloeien.
- C 109.** Telenet is van oordeel dat de breedbandtoegang tot de kabeltelevisienetten en de toegang tot binair debiet van Belgacom om technische en economische redenen niet substitueerbaar zijn.
- C 110.** Belgacom wijst het feit af dat geen rekening wordt gehouden met de eigen levering van de kabeloperatoren voor de definitie van de markt. Belgacom is van mening dat de kabeloperatoren aanbiedingen op de markt brengen die equivalent zijn aan een binair debiet ((Interelectra aan Telenet, Telenet aan zijn dochteronderneming ICT-Mix en de kabeloperatoren aan BeTV). Volgens Belgacom belet het feit dat geen rekening is gehouden met de interne doorverkoop de gepaste toepassing van de notie van niet-discriminatie.
- C 111.** Base is niet overtuigd van de uitsluiting van de eigen levering op markt 12, met name omdat de Commissie en het Hof van Justitie die wel meetellen op markt 15 (toegang en gespreksopbouw op de mobiele netwerken).
- C 112.** Belgacom betwist de marktdefinitie die door het BIPT in aanmerking is genomen.
- C 113.** BT stemt in met de marktdefinitie die door het BIPT in aanmerking is genomen.

5.2 De geografische markt

- C 114.** Belgacom vindt dat de markt geografisch zou moeten worden opgedeeld om de verschillen in concurrentie te weerspiegelen in de verschillende gebieden. Volgens Belgacom oefenen de operatoren van kabeltelevisienetten rechtstreeks invloed uit op de markt voor breedbandinternettoegang. Belgacom vindt dat het Instituut zijn analyse moet vervolledigen.
- C 115.** Telenet vindt dat de te beschouwen markt nationaal is, met name omdat ongeacht de werkelijke aanwezigheid van de kabeltelevisienetwerken die snelle toegang bieden, de concurrentie die ze voeren altijd ten opzichte van Belgacom is, dat over een nationale dekking beschikt.
- C 116.** BT beschouwt de markt als nationaal.

5.3 De marktmacht

- C 117.** Belgacom betwist het vermoeden van machtspositie dat door het Instituut wordt aangehaald.

C 118. Telenet keurt het feit goed dat Belgacom wordt aangeduid als de enige operator met een machtspositie.

5.4 De toepasselijke correctiemaatregelen

C 119. Belgacom is van oordeel dat het aanbod **BROBA II** niet geschikt is en niet aanzet tot het gebruik van ontbundeling van het aansluitnetwerk. De operator vindt bovendien dat BROBA II een middel voor financiële subsidiëring van de alternatieve operatoren vormt en dat het dus onevenredig is en economisch onevenwichtig. Volgens Belgacom zou het aanbod BROBA II moeten worden ingetrokken (terwijl BROBA I en BRUO gehandhaafd zouden moeten blijven). Belgacom weigert daarenboven de automatische uitbreiding van de **nieuwe technologieën** in het referentieaanbod.

C 120. BT acht het noodzakelijk dat alle verplichtingen die momenteel van toepassing zijn, gehandhaafd worden (verrichtingen inzake toegang tot binair debiet, niet-discriminatie, transparantie, boekhoudkundige scheiding, controle op de prijzen en regels inzake het kostentoerekeningssysteem).

C 121. Mobistar acht het van essentieel belang dat Belgacom voldoende op voorhand een gepast wholesale-aanbod doet, wanneer het van plan is een nieuw product te lanceren op de retailmarkt.

C 122. Belgacom betreurt dat het tegen een achtergrond van infrastructuurconcurrentie met de kabelnetwerken de plicht heeft zijn wholesale-aanbiedingen vooraf te wijzigen telkens als het een retail-breedbanddienst op de markt wil brengen, wat een verdragingsfactor inhoudt. Belgacom is van oordeel dat er geen enkele objectieve reden is die die maatregel verantwoordt en vindt dat die verplichting discriminatoir en concurrentieverstorend is.

C 123. Mobistar wil dat het aanbod BROBA wordt aangevuld met een aanbod "IP collect".

C 124. BT wenst dat de SLA's zonder kostenverhoging worden omgezet in "improved SLAs".

C 125. Mobistar is van mening dat Belgacom zijn eigen consumenten een dienstkwaliteit biedt die de alternatieve operatoren op basis van de huidige SLA's niet kunnen dupliceren.

C 126. BT is van oordeel dat het aanbod inzake toegang tot een binair debiet genoeg debiet moet garanderen om de uitwerking van snelle diensten mogelijk te maken (VDSL, ADSL2+, enz.), alsook een voldoende granulariteit.

C 127. Mobistar vindt dat het BROBA de alternatieve operatoren niet in staat stelt om diensten te verstrekken tegen snelheden die de concurrentiële aanbieding van televisiediensten mogelijk maken; het BROBA biedt dus niet de mogelijkheid tot een "triple play"-aanpak, in tegenstelling tot wat wordt beweerd in het document van het BIPT.

C 128. Telenet is tegen het opleggen van een verplichting op de wholesale-markt wat VDSL betreft.

C 129. Belgacom is van oordeel dat de boekhoudkundige scheiding alleen betrekking mag hebben op de netwerkelementen die het dichtst staan bij de consument en waartoe de alternatieve operator toegang moet kunnen krijgen.

- C 130.** BT vraagt om de bestaande inefficiënte kosten uit het huidige aanbod BROBA II te verwijderen en een bottom-up kostenmodel in te stellen.
- C 131.** Mobistar vraagt om aan Belgacom een kostenmodel op te leggen dat het mogelijk maakt de kosten na te gaan voor toegang tot binair debiet; Mobistar verwerpt volledig een "retail minus"-benadering. Mobistar betwist tevens de vergelijking met de overige landen en is van mening dat de kosten die in aanmerking zijn genomen om het prijsniveau vast te stellen van de ontbundelde toegang of van de toegang tot binair debiet, zouden moeten worden herzien. Mobistar benadrukt het feit dat het BROBA de alternatieve operator ertoe verplicht de gehele kostprijs van het koperpaar te betalen, zelfs wanneer hij geen spraak gebruikt.
- C 132.** Tele2-Versatel vragen dat de verplichting tot kostenbasing voor de toegang tot binair debiet niet zou worden afgeschaft en dat men Belgacom een gepast kostenmodel zou opleggen (bottom-up model). Die operatoren vinden ook dat de toegang tot het netwerk in België logischerwijs goedkoper zou moeten zijn dan in andere landen met een lagere bevolkingsdichtheid.
- C 133.** Belgacom vecht het transparantiebeginsel aan door het zakengeheim aan te voeren.
- C 134.** Belgacom vraagt om systemen voor schadeloosstelling in te voegen voor de kosten die worden opgelopen in geval van migratie van eindgebruikers.