



**BELGISCH INSTITUUT VOOR POSTDIENSTEN EN
TELECOMMUNICATIE**

**BESLUIT VAN DE RAAD VAN HET BIPT
VAN 4 SEPTEMBER 2007
MET BETREKKING TOT
“ONE TIME FEES”
VOOR BRUO & BROBA**

PUBLIEKE VERSIE

Inhoudsopgave

Situering	4
BOTTOM-UP BENADERING	4
CONSULTATIE	4
VERZAMELEN VAN INFORMATIE	4
Het juridisch kader	5
DE VERPLICHTING TOT KOSTENORIENTATIE	5
JURIDISCHE MOTIVATIE VAN DE KEUZE VOOR EEN BOTTOM-UP MODELLERING	7
Bepaling van de tarieven	8
TARIEFOPBOUW	8
INDIRECT TOEWIJSBARE MANPOWER-KOSTEN	8
KOST VAN HET VOERTUIG	9
IT-KOSTEN	9
HOURLY MANPOWER COST (HMC)	9
Wijzigingen aan de tariefstructuur	10
ACTIVERING	10
<i>Type 1 en type 2 activeringen</i>	10
<i>BROBA wov, BROBA SDSL en Raw Copper</i>	10
<i>Telecom install together with activation</i>	11
<i>Telecom install</i>	12
<i>BROBA ADSL wov / SDSL</i>	12
BROBA - ACTIVEREN VAN DE LIJN SAMEN MET DE EERSTE VC	12
BROBA - DEACTIVEREN VAN DE LIJN SAMEN MET DE LAATSTE VC	13
BROBA – MODIFICATION OF THE END-USER LINE PROFILE	13
MIGRATIES	13
<i>Physical migration</i>	13
<i>Virtual migration</i>	13
<i>Mass migration</i>	13
<i>Tariefstructuur</i>	14
VP CEASE	14
BRUO - MULTI-PAIR RAW COPPER INSTALLATIES	14
SMALL NETWORK ADAPTATIONS	14
LLU INQUIRY TOOL	15
Verduidelijkingen m.b.t. de kostenbepaling	16
TARIEFVERSCHILLEN	16
<i>De graad van automatisering</i>	16
<i>De specifieke aard van de technische interventie</i>	16
<i>Transport</i>	16
ALGEMEEN	17
ACTIVERING	17
DEACTIVERING	17
SIMULATIE PRIJSEVOLUTIE ACTIVERING/DEACTIVERING/MIGRATIE	18
USELESS CUSTOMER VISIT	18
VC	18
VP	18
MIGRATIES	18
CHANGE DATE VS. CANCEL	19
BROBA ADSL wv vs. BROBA ADSL wov	19
BROBA ADSL wov 2006-2007	19
CHANGE OWNER - BROBA ADSL wv vs. BROBA ADSL wov	19
MASS MIGRATIONS - BROBA VS. BRUO	19
Besluit	20

BRUO	20
BROBA ADSL.....	22
BROBA SDSL.....	23
BROBA ATM.....	24
Beroepsmogelijkheden	24
Samenvatting van de reacties op de nationale raadpleging	25
BELGACOM	25
<i>Activation : with / without customer visit / Telecom Install.....</i>	25
<i>Migration de masse.....</i>	25
<i>Broba - Move LDC to LEX.....</i>	25
<i>Useless user visit.....</i>	25
<i>Hourly Manpower Cost (HMC).....</i>	25
<i>Déplacement vers le MDF.....</i>	25
<i>Wrongful repair.....</i>	25
<i>Migration virtuelle.....</i>	26
<i>Jumpers.....</i>	26
<i>Coûts IT, overhead.....</i>	26
<i>Non –recuperated asset.....</i>	26
PLATFORM	26
<i>Tariefherzieningen.....</i>	26
<i>Alignering met operationele Full VP veranderingen.....</i>	27
SNA.....	27
<i>Wrongfull repair.....</i>	27
COLT	28
E-LEVEN	28
MOBISTAR	28
VERIZON BUSINESS.....	28

SITUERING

In dit document wordt de bepaling door het Instituut van de nieuwe kostgeoriënteerde tarieven voor de eenmalige kosten in het BRUO en BROBA referentieaanbod beschreven en geargumenteed.

BOTTOM-UP BENADERING

Voor de bepaling van deze tarieven wordt, net zoals voor de andere tarifaire aspecten van BRUO, BROBA en co-locatie gebruik gemaakt van een bottom-up model, zoals overigens ook door Belgacom voorgesteld in haar tariefvoorstel.

In de praktijk betekent dit dat er voor elke eenmalige kost, in de mate van het mogelijke, alle handelingen en eventuele andere kostendragers zijn geïdentificeerd die noodzakelijk zijn voor de efficiënte uitvoering van de desbetreffende taken.

Hierbij wordt rekening gehouden met bepaalde praktische aspecten van het netwerk van Belgacom, zoals bv. de afstanden tussen locaties, e.d. Hierbij wordt ook rekening gehouden met andere aspecten van een efficiënte bedrijfsvoering, zoals bv. dat het automatiseren van vaak voorkomende handelingen efficiënt is.

Een praktisch gevolg van deze bottom-up benadering is dat de voorgestelde tarieven meer gedifferentieerd zijn dan voordien. In de praktijk betekent dit dat er nu, meer dan voorheen, een onderscheid wordt gemaakt in de tarieven naargelang het type lijn waarvoor de handeling wordt uitgevoerd. Mede als gevolg hiervan zal de lezer vaststellen dat de vastgestelde prijsevoluties niet uniform zijn voor alle tarieven, maar dat er, naargelang het type lijn, soms duidelijk verschillende prijsevoluties zijn.

Daarnaast is er echter ook naar gestreefd de tariefstructuur niet onnodig complex te maken en werden een aantal herzieningen doorgevoerd. Deze worden verder in deze tekst besproken.

CONSULTATIE

Het Instituut heeft met behulp van de input van Belgacom een nieuw tariefvoorstel voor one time fees uitgewerkt, dat via een ontwerpbesluit ter consultatie aan de sector werd voorgelegd van 9 juli tot en met 17 augustus 2007. Het Instituut ontving reacties van Belgacom, het Platform, Colt, E-leven, Mobistar en Verizon Business. Een samenvatting van deze consultatiereacties vindt U in bijlage.

In de reactie op de consultatie zijn vanuit de OLO's een aantal klachten gekomen over een gebrek aan transparantie m.b.t. het bottom-up model en de daarin toegepaste parameters en assumpties.

Het Instituut begrijpt deze kritiek, maar moet vaststellen dat, mede wegens vroegere uitspraken van de rechtbank, het in deze materie onmogelijk is om volledige openheid te geven over alle details van het model. Een aantal van deze elementen zijn immers specifiek voor de bedrijfsomgeving van Belgacom en het is dus voor het Instituut onmogelijk om deze informatie publiek te maken.

Er zal echter getracht worden om in dit document een aantal aspecten te verduidelijken die aan de basis liggen van bepaalde prijsverschillen of waarvoor het Instituut heeft vastgesteld dat de markt onvoldoende alle kostenelementen onderkent.

VERZAMELEN VAN INFORMATIE

Tenslotte wil het Instituut ook de lange duurlooptijd vermelden die nodig was om alle nodige gegevens te bekomen voor het nagaan van de kostoriëntatie van de eenmalige tarieven in BRUO en BROBA na te gaan.

Het BIPT heeft de eerste vragenlijst op 20 september 2006 naar Belgacom gestuurd. Op 10 oktober meldt Belgacom dat wat betreft de 'processus operationnels BRUO & BROBA' Belgacom slechts ten vroegste op 3 november een antwoord kan geven. Wat betreft IT kosten, stelt Belgacom dat deze elementen slechts ten vroegste geleverd kunnen worden eind november.

Wat betreft de proceskosten stelt Belgacom dat deze processen momenteel het voorwerp uitmaken van wijzigingen en dat de procestijden herzien worden door hun deskundigen. Deze herziening wordt uitgevoerd in het kader van het nieuwe BRUO voorstel voorzien in de komende maanden. Belgacom stelt ook dat BROBA aangepast dient te worden naar aanleiding van de aangekondigde aanpassing van BRUO. Tevens stelt Belgacom dat andere aanpassingen eveneens kunnen uitgevoerd worden n.a.v. bijkomende analyses van kostencomponenten.

Op 12 oktober meldt Belgacom dat het volume van de vragenlijsten te groot is en dat ze niet een herziening van BRUO, BROBA en proceskosten tegelijk kan doen. Belgacom vraagt om de vragenlijsten te prioriteren. Het Instituut meldt dat de vragen m.b.t. de BROBA rental fee prioritair zijn.

Op 4 januari 2007 vraagt het BIPT aan Belgacom een timing omtrent het beantwoorden van de vragen m.b.t. de proceskosten. Belgacom antwoordt op 1 februari en stelt een timing voor elk van de verschillende proceskosten voor in de periode februari-maart. Belgacom komt op 3 april de aspecten m.b.t. activation/deactivation/modification toelichten. Er wordt afgesproken om de andere aspecten te behandelen op 26 april 2007. Deze vergadering vindt uiteindelijk pas op 3 mei 2007 en behandelt enkel migratieaspecten.

Het BIPT moet vaststellen dat aspecten omtrent "Move from LDC to LEX", "Add VC", "Modify VC", "Length check", "KVD Inquiry" en "NSRD" geen onderdeel uitmaakte van deze presentaties, terwijl de informatie reeds in maart beloofd was. Belgacom krijgt een ultieme antwoorddatum van 29 mei 2007 en antwoordt op die datum.

Ondertussen moet het BIPT bijkomende verduidelijkingen vragen mbt SNA. Het BIPT ontvangt een antwoord op 8 juni.

Kortom, Belgacom heeft meer dan 8 maanden nodig om de gevraagde informatie te verstrekken, waardoor de uitoefening van de controletaken door het Instituut sterk vertraagd wordt.

HET JURIDISCH KADER

DE VERPLICHTING TOT KOSTENORIENTATIE

Kostenoriëntatie is een verplichting die krachtens artikelen 106, § 1, van de wet van 21 maart 1991 van toepassing is op een operator die als dominante operator door het Instituut werd aangeduid. In het kader van de marktanalyses kan, overeenkomstig artikel 62 van de wet van 13 juni 2005 de verplichting tot kostenoriëntering door het Instituut opgelegd worden aan een operator met een aanzienlijke marktmacht.

Of de verplichting tot kostenoriëntering voortvloeit uit een wettelijke verplichting of uit een verplichting die door het Instituut werd opgelegd, in ieder geval beoogt zij een dubbel doel :

1) ervoor zorgen dat de relevante kosten van de SMP-operator gedekt worden (in casu de relevante kosten van het onderhoud en behoud van het openbare netwerk) en hij kan genieten van een acceptabele marge;

2) het vermijden dat de SMP-operator op wholesale-niveau zodanige tarieven aan alternatieve operatoren gaat opleggen dat een werkzame mededinging ernstig gehinderd zou worden of niet langer mogelijk zou zijn.

Het is derhalve duidelijk dat de kostenoriëntering een instrument is dat erop gericht is een eerlijke en werkbare mededinging tot stand te brengen. Dit gegeven is essentieel wanneer beoordeeld moet worden welke kosten door de SMP-operator in rekening gebracht kunnen worden bij de bepaling van een kostengeoriënteerd tarief. Het is immers duidelijk dat hoe meer kosten in rekening worden gebracht, hoe hoger het zgn. kostengeoriënteerde tarief zal worden. Het is zelfs niet ondenkbaar dat de kostenoriëntering door een SMP-operator aangewend zou worden om allerlei kosten in te brengen - en als dusdanig mee te laten dragen door de alternatieve operatoren – die te wijten zijn aan inefficiëntie en eigen tekortkomingen. Daarom is het van belang dat duidelijk wordt gesteld welke

kosten in aanmerking genomen worden voor het bepalen van de kostengeoriënteerde tarieven, en welke kosten buiten beschouwing gelaten zullen worden en door de SMP-operator bijgevolg zelf gedragen zullen moeten worden.

Het Instituut heeft in het verleden reeds een dergelijk criterium vastgesteld : in een "aanvulling betreffende co-mingling, goedgekeurd door de Minister van Telecommunicatie op 27.07.2001" bij het "Advies van het BIPT betreffende het referentieaanbod van Belgacom voor de ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk, goedgekeurd door de Minister van Telecommunicatie op 28.2.2001." werd gesteld :

"3.4. Een onderzoek van een vijftigtal quotations voor fysieke collocatie bracht aan het licht dat Belgacom in de overgrote meerderheid van de gevallen collocatieruimtes voorziet die berekend zijn op 30 of meer racks. Het spreekt vanzelf dat zulke buitenmatig grote ruimtes de kosten voor de collocerende OLO(s) aanzienlijk vergroten zonder dat deze laatste(n) daar enige baat bij heeft(hebben). Dergelijke praktijken zijn onaanvaardbaar. In geen geval mogen bij collocatie kosten aangerekend worden die niet essentieel zijn om de eenvoudige reden dat Belgacom als efficiënte operator voor zichzelf dergelijke kosten ook niet maakt. Bovendien is de kans zeer reëel dat het aanrekenen van niet-essentiële kosten het proces van collocatie en ontbundeling op onaanvaardbare wijze vertraagt en in een aantal gevallen zelfs onmogelijk maakt. Daarom moet als uitgangspunt genomen worden dat in geval van collocatie geen kosten aangerekend mogen worden die geen essentiële kosten zijn, dat wil zeggen kosten die voor de betrokken OLO('s) geen meerwaarde hebben of die voor Belgacom niet noodzakelijk zijn voor wat betreft de veiligheid van haar apparatuur of voor wat betreft het aanhouden van dezelfde graad van efficiëntie als voor de collocatie. Essentiële kosten zijn derhalve kosten die Belgacom als efficiënte operator voor zichzelf zou hebben om hetzelfde te bekomen voor haar eigen noden. (Vanzelfsprekend mag de veiligheid van de apparatuur en de gebouwen van Belgacom niet in het gedrang komen, en moet Belgacom ervoor zorgen dat de aangeboden oplossing niet op al te korte termijn in het gedrang komt (dit laatste in vergelijking met wat Belgacom voor zichzelf doet)). Uiteraard hebben de OLO's het recht om deze kosten op gedetailleerde wijze te kennen en beschikken zij over de mogelijkheid om de aangerekende kosten te verifiëren."

In deze beslissing werd duidelijk gesteld dat het Instituut enkel rekening houdt met de kosten gemaakt door een efficiënte operator. Wanneer een SMP-operator kosten maakt waarvoor vanuit oogpunt van efficiëntie geen enkele aanvaardbare verklaring gevonden kan worden, kunnen deze kosten niet in rekening worden gebracht om een kostengeoriënteerd tarief te bepalen. Zoniet zou de situatie ontstaan waarbij een SMP-operator op een inefficiënte manier zijn netwerk mag gaan beheren en de meerkost van deze inefficiëntie kan inbrengen in de zgn. kostengeoriënteerde tarieven. Zodoende kan de SMP-operator dan de kosten voor zijn eigen inefficiëntie (ten dele) doorschuiven naar de alternatieve operatoren, en daarenboven, zodoende, de concurrentiekracht van de alternatieve operatoren ondergraven.

Het Instituut wordt in die zienswijze trouwens gesteund door artikel 13 van de Toegangsrichtlijn :

"2. De nationale regelgevende instanties zien erop toe dat regelingen voor het terugverdienen van kosten en tarifieringsmethoden die worden opgelegd erop gericht zijn efficiëntie en duurzame concurrentie te bevorderen en de consument maximaal voordeel te bieden. In dat verband kunnen de nationale regelgevende autoriteiten ook rekening houden met beschikbare prijzen van vergelijkbare concurrerende markten.

3. Wanneer voor een exploitant een verplichting inzake kostenoriëntering van zijn tarieven geldt, is het aan hem om aan te tonen dat de tarieven worden bepaald op basis van de kosten verhoogd met een redelijk investeringsrendement. (...) De nationale regelgevende instanties kunnen van een exploitant verlangen dat deze volledige verantwoording aflegt over zijn tarieven en indien nodig dat deze worden aangepast."

Dat efficiëntie een essentieel element is bij het beoordelen van kosten (en de mogelijke inbreng ervan bij het bepalen van een kostengeoriënteerd tarief) mag ook blijken uit considerans 20 van de toegangsrichtlijn :

"(20) Prijnscontrole kan noodzakelijk zijn wanneer uit de analyse van een specifieke markt blijkt dat er sprake is van inefficiënte concurrentie. Eventueel kan worden volstaan met een relatief kleine ingreep, zoals het opleggen van een bij regelgeving vastgestelde verplichting dat de prijzen voor carriëselectie tijdelijk moeten zijn, zoals bepaald in Richtlijn 97/33/EG, maar er kunnen ingrijpender maatregelen nodig zijn zoals de verplichting om, wanneer de prijzen kostengeoriënteerd zijn, volledige verantwoording over deze prijzen af te leggen ingeval de concurrentie onvoldoende sterk is om te voorkomen dat buitensporige prijzen worden toegepast. Met name dienen exploitanten met een aanzienlijke marktmacht zich ervan te onthouden zodanige prijzen te hanteren dat het verschil tussen hun detailprijzen en de interconnectieprijzen die zij aanrekenen aan concurrenten die op detailhandelsniveau vergelijkbare diensten aanbieden, onvoldoende is om een duurzame concurrentie te waarborgen. Wanneer een nationale regelgevende instantie de kosten berekent die worden verricht om een dienst tot stand te brengen waarvoor krachtens deze richtlijn een machtiging is verleend, is het wenselijk een redelijke opbrengst toe te staan uit het geïnvesteerde kapitaal, met inbegrip van relevante arbeidskosten en bouwkosten, indien nodig na aanpassing van de waarde van het kapitaal aan de actuele waarde van de activa en de efficiëntie van de bedrijfsvoering. De methode voor het terugverdienen van de kosten moet aangepast zijn aan de omstandigheden, rekening houdend met de noodzaak om efficiëntie en duurzame concurrentie te bevorderen en de voordelen voor de consumenten te maximaliseren."

In de ERG COMMON POSITION: Guidelines for implementing the Commission Recommendation C (2005) 3480 on Accounting Separation & Cost Accounting Systems under the regulatory framework for electronic communications wordt tevens gesteld :

"Identifying different types of costs and attributing these to individual services or other regulatory "objects" such as network components can be complex and detailed. Attributions should be based on the principles of cost causality, objectivity, consistency, efficiency and transparency."

Het is derhalve duidelijk dat bij het bepalen van wat kostengeoriënteerde tarieven zijn, het Instituut zich mede zal laten leiden door de vraag of de door de SMP-operator voorgestelde kosten te verantwoorden zijn vanuit het oogpunt van een efficiënte operator. Kosten die blijken te geven van een manifeste inefficiëntie dienen buiten beschouwing te blijven.

JURIDISCHE MOTIVATIE VAN DE KEUZE VOOR EEN BOTTOM-UP MODELLERING

Het BIPT kan verschillende kostenmodellen beoordelen om een aanpak te hanteren die zo goed mogelijk de kosten weerspiegelt van een economisch efficiënte verrichting en de belangen van de gebruikers beschermt. Voor deze berekening kan het Instituut boekhoudkundige en kostenberekeningsmethoden gebruiken die los staan van de al gebruikte methodes.

Het Hof van Beroep bevestigt dit in het arrest van 12 mei 2006:

« C'est a bon droit que l'IBPT fait valoir que son rôle ne peut se borner à contrôler les chiffres avancés par Belgacom. Sa tâche est de veiller à ce que les prix, qui sont déterminants pour la structure et l'intensité de la concurrence, soient déterminés en fonction de critères objectifs, respectent les principes de transparence et d'orientation en fonction des coûts, soient suffisamment diversifiés en fonction des éléments du réseau dont l'accès est demandé et des services rendus, favorisent l'entrée sur le marché d'opérateurs efficaces et viables tout en veillant à ce que les prix permettent à Belgacom de couvrir les coûts afférents à l'accès dégroupé dans un délai raisonnable afin d'assurer le développement à long terme et la modernisation de l'infrastructure locale d'accès».

In het kader van de beslissing op 12 mei 2006 van het Hof van Beroep in Brussel over BRUO 2004 is het Instituut van mening dat de verschillende aspecten van de kostenbepaling van BRUO, BROBA en co-locatie grondig herbekeken en goed gefundeerd moeten worden. Het Hof van Beroep schreef namelijk in haar vonnis:

«L'instauration de conditions égales de concurrence pour les différentes opérateurs de télécommunications désirant offrir des services de communications électroniques, tels que des services multimédias à large bande et l'internet à haut débit suppose une structure de

coûts objective et transparente, fondée sur les coûts réels. Elle ne permet pas de fixer les coûts liés à la fourniture d'accès de manière forfaitaire et imprécise, sans effectuer de calcul spécifique ».

Het Hof van Beroep vraagt in dit arrest aan het BIPT om een nieuw kostenmodel te ontwikkelen dat transparanter is en gebaseerd is op specifieke berekeningen van de verschillende kostenelementen. Dit vonnis steunt dus de keuze van het BIPT voor een bottom-up benadering in het nieuwe kostmodel voor one time fees.

In zijn arrest van 23 maart 2007, preciseert het Hof van Beroep overigens dat betreffende de beslissing BRUO 2005 het Instituut elke aanpassing aan het referentieaanbod met « soin de motiver »¹ genomen heeft en « n'a pas manqué d'expliquer sa philosophie générale de l'objectif poursuivi »². In deze zin is de manier waarop het Instituut haar beslissing motiveert niet aanvechtbaar.

BEPALING VAN DE TARIEVEN

TARIEFOPBOUW

Voor alle one-time fees wordt een kostenbepaling toegepast die de volgende kostencomponenten omvat. Waar van toepassing wordt, ten einde consistentie te behouden tussen de verschillende kostenmodellen, de berekening van de kosten uitgevoerd conform de principes die gebruikt werden in het nieuwe BRUO bottom-up model³.

Elke one-time fee omvat (eventueel) de volgende kostencomponenten:

- Direct toewijsbare manpower-kosten: dit zijn alle tijdsbestedingen voor administratieve en operationele handelingen, technische interventies, verplaatsingstijden, e.d. die rechtstreeks toewijsbaar zijn aan de desbetreffende interventie.
- Indirect toewijsbare manpower-kosten: dit zijn de personeelskosten voor personen die actief zijn in de BRUO/BROBA activiteiten, maar waarvoor de tijdsbestedingen niet (volledig) toewijsbaar zijn aan bepaalde one-time fees (zie hierna)
- Indien van toepassing: kosten voor het voertuig (zie hierna)
- Indien van toepassing: materiaalkosten (NTP, splitter...)
- Facturatiekost: hiervoor wordt een uniform bedrag per gefactureerde eenmalige kost in rekening gebracht. Deze kost dekt de niet IT-gerelateerde kosten die door Belgacom worden gemaakt voor de diverse aspecten van facturatie.
- Overhead kosten: er wordt een uniform percentage van 7% toegepast op alle kosten, inclusief de facturatiekost maar exclusief de IT kosten.
- IT-kosten (zie hierna)

INDIRECT TOEWIJSBARE MANPOWER-KOSTEN

Dit zijn personeelskosten voor personen die actief zijn in de BRUO/BROBA activiteiten, maar waarvoor de tijdsbestedingen niet (volledig) toewijsbaar zijn aan bepaalde one-time fees. Het gaat daarbij om aspecten van helpdesk, problem handling en escalatie, behandeling van klachten, coördinatie van complexe aanvragen van de OLO's, testen van nieuwe ontwikkelingen en kwaliteitsopvolging, enz.

Deze 'overhead' wordt bepaald door eerst het totaal te maken (op basis van de geraamde volumes) van de tijdsbestedingen die reeds zijn opgenomen in de direct toewijsbare kosten om op basis hiervan

¹ Bruxelles, 23 mars 2007, p. 5, n°9.

² Bruxelles, 23 mars 2007, p. 6, al. 1.

³ Beslissing van de Raad van het BIPT van 13 juni 2007 met betrekking tot de BRUO rental fee

de resterende niet-toegewezen tijdsbesteding te bepalen. De kosten verbonden aan deze resterende tijdsbesteding worden dan als een percentage verrekend op alle rechtstreeks toewijsbare manpowerkosten. Dit percentage bedraagt iets minder dan ■%.

Voor alle duidelijkheid: deze 'overhead' is niet nog eens opgenomen in de 'algemene' overhead.

KOST VAN HET VOERTUIG

In tegenstelling tot de vroegere benadering wordt er voor de transportkosten niet langer gerekend met een vaste kost per verplaatsing. In de plaats daarvan heeft het Instituut een gemiddelde kost per uur berekend voor het gebruik van een voertuig.

Deze gemiddelde kost werd bepaald op basis van de door het Instituut aanvaarde kosten voor het wagenpark van de Belgacom netwerkdivisie, gedeeld door het aantal effectieven in deze divisie en het aantal effectieve werkuren per jaar.

Deze gemiddelde kost per uur wordt vervolgens, voor elke one-time fee waar dit van toepassing is, vermenigvuldigd met de totale reistijd en de tijd dat het voertuig geïmmobiliseerd is tijdens de uitvoering van de werken.

IT-KOSTEN

Naar analogie met het nieuwe BRUO bottom-up kostenmodel wordt er voor de bepaling van de IT-kostencomponent in de nieuwe tarieven voor eenmalige kosten gewerkt met een uniform percentage van 6% dat wordt toegepast op alle kosten, inclusief de facturatiekost en de overhead kosten. Dit is een belangrijke wijziging in vergelijking met de vroegere tarieven.

Inderdaad, vroeger werden deze IT-kosten verdeeld op basis van bepaalde wegingsfactoren die verondersteld werden representatief te zijn voor het IT-gebruik in de desbetreffende processen. Anderzijds was het ook zo dat de IT-kosten slechts over een deel van de eenmalige kosten werden verdeeld en dat dus de overige eenmalige kosten geen IT-kosten omvatten.

Door het toepassen van een algemeen kostenpercentage zouden alle efficiënte IT-kosten vergoed worden maar heeft als nadeel dat het de reële kosten niet volledig correct toewijst aan de individuele processen aangezien een veel meer proportionele bijdrage door elke tariefcomponent in de IT-kosten wordt gegarandeerd. Het gebruik van een algemeen kostenpercentage heeft het grote voordeel van de eenvoud en stabiliteit. In dit verband wil het BIPT nogmaals wijzen op de zeer fluctuerende input die het m.b.t. de IT-kosten van Belgacom ontvangt.

Bijkomend dient gesteld dat de bepaling van de wegingsfactoren die vroeger werden gebruikt hoe dan ook nooit volledig correct kan zijn en weinig transparant was. Het Instituut is er dan ook een voorstander van om ook voor de tarieven voor de eenmalige kosten de IT-kosten op basis van een algemeen kostenpercentage toe te wijzen.

HOURLY MANPOWER COST (HMC)

De tarieven voor de eenmalige kosten zijn nagenoeg volledig gebaseerd op de verrekening van de werktijden van het personeel van Belgacom.

Voor de verrekening van de desbetreffende kosten is het de bedoeling van het Instituut om op een consistente manier HMCs voor de verschillende gereguleerde aanbiedingen te bepalen. Om die reden wordt dezelfde basis voor de uurlonen gebruikt voor BRUO en BROBA als voor BRIO. Het enige verschilpunt tussen de tarieven afgeleid voor het interconnectieaanbod en deze afgeleid voor het LLU- en bitstream-aanbod, is de opname van sunk costs, aangezien het BIPT van mening is dat bij een bottom-up modellering van de kosten van een efficiënt netwerk daar geen rekening mee mag gehouden worden.

De uiteindelijke tarieven voor HMC staan in onderstaande tabel:

Business Unit - Level	Total HMC BRIO 2007	Total HMC BRUO - BROBA 2007
Advanced Network Serv. - ANS		
Level 1	90,35	84,21
Level 2b	58,45	53,43
Level 2a	47,02	42,77
Level 3	43,84	38,70
Level 4	37,82	33,86
TOTAL		
National Wholesale		
Level 1	83,87	79,90
Level 2b	52,33	49,97
Level 2a	37,85	36,61
Level S	65,98	64,08
TOTAL		

WIJZIGINGEN AAN DE TARIEFSTRUCTUUR

ACTIVERING

Type 1 en type 2 activeringen

In de voorgestelde tarieven wordt niet langer een onderscheid gemaakt tussen Type 1 en Type 2 activeringen.

In de vroegere tarieven was dit onderscheid noodzakelijk wegens de zogenaamde “extra xDSL repair cost” die gedeeltelijk via het tarief van activering van een Type 2 lijn werd verrekend. Gezien echter bepaalde beslissingen m.b.t. de behandeling van de reparatiekosten in het nieuwe bottom-up model voor BRUO is deze “extra xDSL repair cost” niet meer van toepassing en is er dus geen reden meer om dit onderscheid nog te behouden.

BROBA wov, BROBA SDSL en Raw Copper

Op analoge wijze wordt er in de tarieven ook niet langer onderscheid gemaakt tussen een ‘actieve’ of een ‘niet-actieve’ lijn. Enerzijds is dit onderscheid niet 100% correct en consistent beschikbaar in de systemen van Belgacom, anderzijds is dit onderscheid ook niet altijd representatief voor verschillen in reële kosten. Voor hoger vermelde types van lijnen wordt er echter nog steeds een onderscheid gemaakt in de tarieven, zij het op een andere manier.

Bij deze lijnen gaat het om lijnen waarop geen ander Belgacom signaal aanwezig is. In de praktijk betekent dit dat het veelal gaat om ‘niet actieve’ lijnen waarvoor interventies nodig zijn zowel op KVD-niveau als bij de eindklant.

In haar tariefvoorstel stelt Belgacom voor om één enkel tarief per type van lijn in te voeren. De desbetreffende verschillen in kosten naargelang er al dan niet een bezoek aan de klant noodzakelijk is zouden dan op basis van geschatte percentages pro rata versleuteld worden.

Het Instituut is echter van mening dat, om redenen van grotere transparantie, het aangewezen is om toch een onderscheid in de tarieven te behouden.

Bij de nieuwe tarieven voor activering van dit type lijnen wordt er dus voortaan een onderscheid gemaakt tussen een activering “with customer visit” en een activering “without customer visit”.

De notie “without customer visit” is van toepassing wanneer het gaat om een actieve lijn of een lijn die zonder specifieke technische interventie actief kan gemaakt worden, ook al is ze op dat ogenblik niet in gebruik. Een basisvereiste hiervoor is dat er een NTP aanwezig is bij de eindgebruiker. Op basis van een aantal vragen aan de eindgebruiker door de alternatieve operator en controle door Belgacom in haar eigen systemen kan de aanwezigheid van deze NTP gecontroleerd worden.

Dergelijke situatie doet zich bv. voor wanneer een OLO een bestaande telefoniekant overneemt van Belgacom. Dergelijke situatie kan zich echter ook voordoen op een niet-actieve lijn, bv. wanneer de klant van de OLO intrekt in een woning waar de vroegere eigenaar zijn telefonieabonnement heeft opgezegd. In dat geval is de lijn “niet actief”, maar er is alle reden om aan te nemen dat de lijn technisch operationeel is.

Het is dus aan de OLO om, in de mate van het mogelijke, met zijn klant na te gaan welke situatie zich voordoet en de desbetreffende activering met of zonder klantenbezoek aan te vragen. Indien er tijdens activatie problemen opduiken en er toch een interventie bij de klant nodig is, dan heeft Belgacom het recht om het “with customer visit” tarief aan te rekenen. In theorie heeft de OLO overigens via zijn klant de mogelijkheid om dit te verifiëren.

De situatie ‘with customer visit’ doet zich dus voor als er effectief bij de klant wordt langs gegaan, in hoofdzaak om een NTP te installeren of te vervangen. Naargelang het type lijn is het in dergelijke situatie ook vaak noodzakelijk om een interventie te doen op KVD-niveau.

In de praktijk is het natuurlijk altijd mogelijk dat er toch een probleem is dat kan opgelost worden zonder dat dit een bezoek aan de eindklant noodzakelijk maakt. Het Instituut gaat er van uit dat dit echter uitzonderingen zullen zijn en dat, voor dit type lijnen, de vaststelling van problemen op de lijn het waarschijnlijk maakt dat interventies nodig zijn op zowel KVD-niveau als bij de eindklant.

Voor BROBA wv en Shared Pair gaat het uiteraard om actieve lijnen waarop een Belgacom signaal aanwezig is. In principe zou dergelijke lijn zonder problemen moeten kunnen geactiveerd worden. In de praktijk zullen zich hier natuurlijk ook soms uitzonderingen voordoen die toch bijkomende interventies vereisen. Vermits het hierbij echter gaat om zeer kleine aantallen stelt het Instituut voor om deze uitzonderingen via een uplift in het tarief ‘without customer visit’ in rekening te brengen en dus geen tarief ‘with customer visit’ te voorzien.

Telecom install together with activation

In de vroegere activeringstarieven waren geen kosten opgenomen voor de installatie van een NTP of splitter. In de praktijk echter is dit vaak noodzakelijk en Belgacom had dan vaak geen mogelijkheid om deze kost te recupereren.

Ook in de huidige tarieven voor activering zijn hiervoor geen kosten opgenomen. Echter, indien bij de activering blijkt dat dergelijke installatie noodzakelijk is, dan kan Belgacom hiervoor het desbetreffende bijkomende tarief voor “Telecom install together with activation” factureren, ook al heeft de OLO dit niet expliciet gevraagd. De OLO heeft steeds via zijn klant de mogelijkheid om dit te verifiëren.

Bij de beoordeling van de desbetreffende tarieven moet men er rekening mee houden dat in het geval van BROBA wv en SP het dus gaat om de installatie en kost van een splitter en dat dit tarief ook de kosten omvat voor de verplaatsing naar de eindklant. In het basistarief voor activering wordt er immers geen klantenbezoek verondersteld.

In het geval van BROBA wov, BROBA SDSL en Raw Copper gaat het dus om de installatie en kost van een NTP en omvat het desbetreffende tarief geen kosten voor de verplaatsing naar de eindklant. Dit tarief zal immers in combinatie met het tarief voor activering ‘with customer visit’ gefactureerd worden.

Desbetreffend heeft Belgacom voorgesteld om voor deze types van lijnen één tarief ‘with customer visit’ te voorzien dat inclusief de kosten voor telecom install is en dus geen afzonderlijk tarief voor dit laatste te voorzien. Ook de markt lijkt een voorstander te zijn van dergelijke vereenvoudigde benadering.

Het Instituut kan zich akkoord verklaren met dergelijke aanpak, mits het percentage van het aantal telecom installs dat effectief nodig is bij een situatie 'with customer visit' voldoende geargumenteed is en dus berust op statistisch relevante informatie.

Confidentiële paragraaf

Om er zeker van te zijn dat de kosten die Belgacom maakt volgens de principes van kostoriëntatie gerecupereerd worden en er dus niet teveel of te weinig NTP installaties in rekening gebracht worden is het echter belangrijk dat er voldoende transparantie is over het al dan niet uitvoeren van een NTP installatie. Het Instituut vraagt dan ook aan Belgacom om al het nodige te doen zodat zoveel mogelijk installateurs het al dan niet uitvoeren van een NTP installatie in de e-tic juist invullen. Dit moet over heel België gebeuren aangezien er op het platteland een sterk verschillende woningbouw is dan in de steden zodat de aanwezigheid van een NTP daar sterk kan verschillen. Alternatieve operatoren kunnen steeds via hun klant nagaan of de in de e-tic ingevulde gegevens correct zijn.

Ook verdere 'friendly user tests' in kader van het nieuwe NTP proces dat binnen een paar maanden gelanceerd wordt, kan meer inzichten brengen in deze problematiek.

Het Instituut gaat voorlopig akkoord om de door Belgacom voorgestelde ■% te hanteren, maar vraagt aan Belgacom om maandelijkse statistieken op basis van de e-tic aan het Instituut te verstrekken. Deze maandelijkse statistieken bevatten volgende gegevens:

- het totaal aantal uitgevoerde installaties
- het aantal e-tic fiches waarbij de installateur de gegevens m.b.t. de NTP installatie ingevuld heeft
- het percentage uitgevoerde NTP installaties volgens de e-tic fiches

De verplichting inzake het meedelen van de statistieken m.b.t. de NTP visits gaat in vanaf de gegevens voor september 2007 die geleverd dienen te worden aan het BIPT in oktober 2007.

Indien de verstrekte statistieken sterk afwijken van de voorgestelde ■% zal Belgacom door het BIPT verplicht worden om de tarieven aan te passen om de aan Belgacom opgelegde verplichting tot kostoriëntatie na te komen.

Het 'with customer visit' tarief voor BRUO raw copper, BROBA ADSL WOV en BROBA SDSL zal dus verhoogd worden met ■% van het telecom install tarief en er zal bijgevolg geen afzonderlijk tarief voor dit laatste voorzien worden voor deze 3 producten.

Telecom install

In het vroegere BROBA-tarief was er reeds een afzonderlijk tarief voor installatie van de splitter bij activering van een BROBA ww lijn. Gezien de invoering van het nieuwe 'Telecom install together with activation' tarief is dit overlappend en stelt het Instituut dus voor dit tarief te schrappen.

Het Instituut ziet immers momenteel geen redenen waarom dergelijke actie noodzakelijk zou kunnen zijn buiten de context van de activering.

BROBA ADSL wov / SDSL

In het vroegere tarief hadden beide activeringen dezelfde kost. In de nieuwe tarieven zijn de desbetreffende kosten verschillend, dit wegens verschillen op het vlak van de graad van automatisering van bepaalde handelingen.

BROBA - ACTVEREN VAN DE LIJN SAMEN MET DE EERSTE VC

In het nieuwe tariefvoorstel stelt Belgacom voor om de activering van de lijn opnieuw te combineren met de activering van de eerste VC.

In feite is dit een terugkeer naar de vroeger bestaande situatie. De combinatie van activering van de lijn en van de VC gaf immers toen een lagere totale kost dan wanneer beide zaken afzonderlijk gebeurden.

Echter, soms zijn er situaties waarbij er op één lijn meerdere VCs nodig (bv. indien de OLO meerdere diensten aanbiedt, zoals telefonie en internet). Dat betekende dus toen dat de eerste VC, samen met

de activering, aan een lagere kost werd verrekend, maar de tweede VC die eigenlijk ook samen met de lijn werd geactiveerd had dan een hogere kost.

Daarom is er voor BROBA 2006 beslist om twee tarieven voor VC activeringen in te voeren: één voor losstaande VC activeringen (wat al bestond) en één voor alle VC activeringen die gebeuren samen met de activering van de desbetreffende lijn. Daardoor was het een beetje onzinnig om dan nog een tarief te hebben voor activering van de lijn inclusief één VC en werd het dus gewoon een tarief voor activering van de lijn.

In principe is dit ook vandaag nog van toepassing. Alleen is het nu zo dat wegens de verregaande automatisering van de VC activeringen de kosten die vroeger konden vermeden worden door de activering van de VC te combineren met de activering van de lijn niet langer bestaan.

Het Instituut kan zich dus akkoord verklaren met het voorstel van Belgacom om terug over te stappen op een tarief voor activering van de lijn, inclusief de eerste VC, en een tarief voor de activering van alle andere VCs. In het kostenmodel zijn de kosten voor de activeringen van de VCs in beide gevallen identiek.

BROBA - DEACTIVEREN VAN DE LIJN SAMEN MET DE LAATSTE VC

Op analoge wijze omvat het tarief voor deactivering nu ook de deactivering van de laatste VC.

BROBA – MODIFICATION OF THE END-USER LINE PROFILE

Deze aanpassingen verlopen op volledig identieke wijze als voor de VCs en worden dus allen in batch uitgevoerd. De vroegere tarieven voor aanpassing samen met de VC of voor uitvoering in batch zijn dan ook niet langer van toepassing.

MIGRATIES

In haar nieuw tariefvoorstel heeft Belgacom voorgesteld de terminologie rond de notie van “migratie” te uniformiseren en te verduidelijken om op die manier het referentieaanbod transparanter te maken en te vereenvoudigen.

In de praktijk zou dit betekenen dat er enkel nog gesproken wordt over “change ownership” (de overdracht van een lijn van de ene OLO naar de andere) en over “migrate” (de omschakeling van het ene product naar het andere bij dezelfde OLO). De combinatie van beiden is eveneens mogelijk.

Voor de praktische uitvoering van dergelijke wijzigingen zijn er drie mogelijkheden:

Physical migration

Dit zijn alle wijzigingen met betrekking tot één enkele lijn waarvoor een fysieke interventie nodig is op niveau van de MDF. Dit tarief komt dus in de plaats van de volgende verwijzingen in het bestaande referentieaanbod: Transfer (BRUO), Change use/Convert (BROBA), Single physical migration (BROBA).

Opgelet: in de tariefbladen die hierna zijn opgenomen wordt momenteel de notie ‘physical migration’ gebruikt voor de situaties waarvoor vandaag minstens een deel van de interventies een tussenkomst op MDF-niveau vereist. Het desbetreffende tarief is echter een gewogen gemiddelde kost voor situaties met en zonder MDF-interventie. Dit wordt verder in dit document nog verduidelijkt.

Virtual migration

Dit zijn alle wijzigingen met betrekking tot één enkele lijn waarvoor geen fysieke interventie nodig is op niveau van de MDF. Dit komt enkel voor in het geval van een deel van de wijzigingen in BROBA waarbij de eindgebruiker aan dezelfde DSLAM verbonden kan blijven.

Mass migration

Dit zijn alle wijzigingen met betrekking tot groepen van lijnen waarvoor de omschakeling volgens een in onderling overleg met de OLO opgestelde planning verloopt.

Tariefstructuur

In theorie zijn alle combinaties van omschakelingen mogelijk, maar gezien de praktische realiteit is de uitvoering in de meeste gevallen identiek en is er dus geopteerd voor een eenvoudige tariefstructuur die enkel functie is van het "target product".

Het tarief voor "Physical migration – Raw Copper" is bijgevolg van toepassing voor een "Change ownership" van een Raw Copper lijn en voor elke "Migrate" van om het even welk product naar Raw Copper.

Een bijkomende verandering bestaat er in dat de tariefstructuur gebaseerd is op het principe "de nieuwe eigenaar betaalt". Bij elke "Change ownership", eventueel in combinatie met een "Migrate", is het dus enkel de uiteindelijke eigenaar die (enkel) het migratietarief betaalt en er zijn dus geen verdere deactiveringskosten voor de operator waarbij de eindgebruiker vertrekt.

Dit principe is ook van toepassing indien de nieuwe eigenaar Belgacom is.

VP CEASE

In de nieuwe tarieven is hiervoor een expliciet tarief ingevoerd, want het is logisch dat dit bestaat.

BRUO - MULTI-PAIR RAW COPPER INSTALLATIES

In het huidige referentieaanbod zijn er afzonderlijke tarieven voorzien voor de situaties waarbij, voor eenzelfde locatie bij de eindklant, meerdere Raw Copper lijnen gelijktijdig worden geactiveerd. Dit was gebaseerd op de overweging dat in dergelijke situatie er slechts één verplaatsing nodig was naar de eindklant (en eventueel de KVD) en dat op die manier een gemiddeld lagere kost per lijn werd bekomen. In de praktijk moet echter worden vastgesteld dat deze mogelijkheid slechts uitzonderlijk wordt gebruikt.

Anderzijds is het zo dat het activeringsproces (wat de administratieve aspecten ervan betreft) ondertussen in belangrijke mate is geautomatiseerd. Vermits echter de volumes aan multi-pair installaties een dergelijke automatisering niet kostefficiënt maken, blijft het desbetreffende proces actueel in belangrijke mate manueel.

Bij de evaluatie van de tarieven heeft het Instituut daarom moeten vaststellen dat de vroegere kostenbesparing bij multi-pair activeringen volledig teniet worden gedaan door het niet-geautomatiseerd zijn van de desbetreffende administratieve taken.

Zoals gesteld, met de huidige volumes is een verdere automatisering op dat vlak niet kostefficiënt en het Instituut stelt daarom voor om de tarieven voor multi-pair activeringen uit het referentieaanbod te verwijderen.

SMALL NETWORK ADAPTATIONS

Wat Small Network Adaptations betreft, is de tariefstructuur niet gewijzigd ten opzichte van het verleden. Gezien bepaalde opmerkingen vanuit de sector omtrent de tarifiering van deze SNAs, wenst het BIPT evenwel toch dieper in te gaan op deze tarifiering in dit besluit.

De prijs voor een SNA is bepaald als een gewogen gemiddelde van de bottom-up prijs die is vastgesteld voor verschillende types van mogelijke SNAs. Voor elk type SNA, wordt steeds rekening gehouden met de volledige prijs van het materiaal en de installatie van de verschillende componenten, ook al komt er op die manier een extra capaciteit die nadien door anderen kan gebruikt worden.

Concreet betekent dit dat wanneer bijvoorbeeld een complexe NTP dient geïnstalleerd te worden bij een bepaalde klant, de volledige prijs hiervan wordt verrekend in de SNA. Het alternatief bestaat eruit dat wanneer een volgende klant een aansluiting zou vragen op ditzelfde NTP, een gedeelte van de

kost ervan zou aangerekend worden aan deze klant (i.e. zijn operator), wat meteen ook zou betekenen dat de frequentie van het betalen van een SNA gaat toenemen⁴.

Aangezien dit tot zeer complexe en intransparante situaties zou leiden, is de enige mogelijke oplossing echter het verrekenen van de kostprijs op het ogenblik dat de netwerkaanpassing nodig is. Een operator betaalt op die manier in het geval van een SNA mee aan het opbouwen van een bepaalde extra capaciteit, maar kan in andere gevallen genieten van deze extra capaciteit, waardoor een SNA vermeden wordt⁵. Dit betekent dat de relatief hoge kost voor een SNA gecompenseerd wordt door een lagere frequentie van voorkomen ervan.

Merk op dat de consultatiereactie in het kader van het ontwerpbesluit dat bij het aanleggen van bijvoorbeeld 4 paar door Belgacom, er slechts één paar aan de begunstigde zou mogen gefactureerd worden, niet strookt met de hierboven beschreven benadering en bijgevolg niet kan weerhouden worden.

In het kader van de opmerkingen van de betrokken partijen op het ontwerpbesluit is gesteld dat een SNA op retailniveau slechts 119 EUR kost, wat meteen betekent dat dit een maximumprijs zou zijn voor het wholesaleniveau. Deze stelling wordt gestaafd met een retailfactuur. De taken waarvoor deze factuur een tarief bevat, hebben echter geenszins betrekking op een SNA. Het gaat meer bepaald om enerzijds de aansluitings-, indienststellers- en verplaatsingskosten die van toepassing zijn bij een 'standaard'-installatie (en die in geval een SNA nodig is, steeds bovenop de prijs van een SNA dienen betaald te worden) en anderzijds het aanleggen van een aantal meter binnenbekabeling na het aansluitpunt. Een SNA daarentegen komt echter enkel voor wanneer het nodig is om de distributiekabel te splicen op de introductiekabel (deze laatste kan al dan niet reeds aanwezig zijn).

Het BIPT kan niet akkoord gaan met de opmerking dat indien Belgacom een SNA uitvoert hoewel de infrastructuur reeds aanwezig is (bijvoorbeeld omdat de kwaliteit van het koperpaar niet voldoende blijkt te zijn), de kost hiervan ten laste van Belgacom valt. Immers, indien deze redenering consistent wordt doorgetrokken, zou dit betekenen dat er in de BRUO- en BROBA-tarieven geen enkele kostencomponent m.b.t. repair zou mogen opgenomen worden, en dit is uiteraard niet aanvaardbaar. Belgacom staat zelf in voor het onderhoud van het netwerk, maar dient hiervoor billijk vergoed te worden. Aangezien deze aanpak het risico op misbruiken verhoogt, is het BIPT van mening dat omwille van transparantie het noodzakelijk is om een procedure te hebben waarbij bij elke SNA die wordt uitgevoerd, aangegeven wordt wat de reden ervoor was en welke werken precies zijn uitgevoerd.

LLU INQUIRY TOOL

Dit tarief kan door het Instituut niet worden aanvaard. Inderdaad, zoals in de confidentiële bijlage bij de Beslissing van de Raad van het BIPT van 13 juni 2007 met betrekking tot de BRUO rental fee wordt verduidelijkt worden de IT-kosten voortaan verrekend op basis van een algemeen uplift percentage dat wordt toegepast op alle kosten. Om redenen van consistentie tussen de verschillende kostenmodellen wordt dezelfde benadering gevolgd voor de bepaling van de tarieven voor de eenmalige kosten.

Dit percentage wordt door gereputeerde bronnen zoals Gartner naar voor geschoven als zijnde representatief voor de IT-kosten in de telecommunicatiesector voor bedrijven van een vergelijkbare grootte als Belgacom. Dit percentage is ook in lijn met de IT-kosten die Belgacom zelf heeft in haar andere divisies.

In de door Belgacom opgegeven detailinformatie ziet het Instituut geen elementen die niet tot 'normale' IT-kosten en ziet het ook geen elementen die een uitzondering op het principe van een algemeen upliftpercentage rechtvaardigen. Dit laatste zou zich bv. kunnen voordoen indien bepaalde, uitzonderlijke investeringen op die manier onmogelijk kunnen vergoed worden.

⁴ Immers, ook in de gevallen waarin eerder door Belgacom een teveel een capaciteit werd voorzien en de activatie van een nieuwe lijn het gebruik van deze spare capacity impliceert, zou in het alternatieve geval een SNA-kost door de alternatieve operator betaald moeten worden.

⁵ Merk in dit verband ook op dat in de rental fee geen kosten m.b.t. de introduction cable zijn opgenomen, zodat ook via deze maandelijkse tarieven geen bijdrage aan de alternatieve operatoren wordt gevraagd voor de SNAs die Belgacom zelf eerder heeft gerealiseerd.

Het Instituut ziet derhalve geen reden waarom hiervoor een speciale, additionele vergoeding van toepassing zou moeten zijn. Het percentage dat wordt toegepast op alle kosten dekt immers niet enkel de zogenaamde operationele kosten, maar evenzeer de afschrijving van investeringen of andere gekapitaliseerde kosten zoals software ontwikkeling.

De verdere ontwikkeling en het onderhoud van deze tool moeten dan ook gezien worden als de normale acties van een efficiënte operator die kosten tracht te minimaliseren door frequent voorkomend manuele handelingen te automatiseren. Dit is niet anders dan bv. de automatisering die Belgacom in de voorbije jaren heeft doorgevoerd op het vlak van de BROBA VC activeringen en aanpassingen.

Overigens houdt het principe van de toepassing van een algemeen percentage ook in dat dit percentage wordt toepast op alle kosten, dus ook op die kosten die hoegenaamd niets te maken hebben met automatisering maar die bv. resulteren uit volledig manueel uitgevoerde taken.

Op die manier wordt er echter voor gezorgd dat er voor het geheel van de activiteiten een totale billijke vergoeding wordt gegeven die in lijn ligt met wat de norm is in de sector. De vergoeding voor de LLU inquiry tool is dus misschien niet expliciet zichtbaar als een apart tarief, maar wordt hoe dan ook vergoed wegens de toepassing van dit algemene percentage. Er is immers geen enkele reden waarom vandaag, meer dan vijf jaar na de introductie van unbundling in België en de eerste IT-investeringen van Belgacom terzake, de gemiddelde IT-kosten voor LLU nog (beduidend) hoger zouden moeten liggen dan voor de sector in zijn geheel of voor de andere divisies bij Belgacom.

VERDUIDELIJKINGEN M.B.T. DE KOSTENBEPALING

TARIEFVERSCHILLEN

Zoals eerder gesteld wordt er voor de bepaling van de tarieven gebruik gemaakt van een bottom-up model dat rekening houdt met de specifieke aspecten van elk type van lijn. Dit heeft tot gevolg dat er, veel meer dan in het verleden, belangrijke afwijkingen worden vastgesteld tussen de tarieven voor verschillende lijntypes onderling en dat ook de vastgestelde prijsevolutie grondig kan verschillen. Vaak leidt dit ook tot een vermoeden van inconsistenties in de berekeningen. In wat volgt zal getracht worden een aantal van deze verschillen te verduidelijken.

Algemeen kan gesteld worden dat de volgende aspecten aan de basis (kunnen) liggen van bepaalde kostenverschillen:

De graad van automatisering

Dit heeft zowel betrekking op de aspecten van administratieve behandeling van de aanvraag als op aspecten van configuratie. De voorbije jaren heeft Belgacom in belangrijke mate bepaalde processen geautomatiseerd, maar deze automatisering is niet van gelijke aard voor alle types van lijnen of interventies. Bij deze beslissingen voor automatisering is uiteraard rekening gehouden met de desbetreffende aantallen, wat maakt dat bv. een activering voor BROBA ADSL in grote mate geautomatiseerd is, terwijl dit voor BROBA SDSL in belangrijke mate een manueel proces blijft.

De specifieke aard van de technische interventie

De noodzakelijke technische interventies zijn verschillend naargelang de lijn (bv. de jumpering op de MDF), wat maakt dat de desbetreffende werktijden en dus de kosten verschillend zijn. Ook is de noodzaak voor interventies op KVD-niveau verschillend naargelang het type lijn.

Transport

In diverse omstandigheden zijn verplaatsingen noodzakelijk, maar deze verplaatsingen zijn niet identiek voor elk type lijn. Dit heeft te maken met de niet-homogene spreiding van de diverse types lijnen over de verschillende netwerkklocaties. Dit wordt hierna nog meer in detail besproken.

ALGEMEEN

Zoals eerder beschreven aanvaardt het kostenmodel van het Instituut een overhead voor niet rechtstreeks toewijsbare personeelskosten (zie eerder in deze tekst). Dit verschil in benadering geldt voor alle one-time fees en is dus een eerste reden van verschillen tussen de eigen ramingen van de markt en de resultaten van het Instituut.

ACTIVERING⁶

In vergelijking met de ramingen van de markt zijn de volgende aspecten van aard om tot verschillen in de resultaten te leiden:

- Bij de activering 'without customer visit' moet er wel degelijk rekening gehouden worden met verplaatsingen (dus: verplaatsingstijd en kost van het voertuig). De reden hiervoor is dat een belangrijk aantal van de Belgacom MDF's zogenaamde 'unmanned' sites zijn waar dus geen personeel aanwezig is. Interventies op dergelijke MDF's vereisen dus verplaatsingen.

In het kostenmodel van het Instituut wordt de assumptie gemaakt dat de activeringen in dezelfde MDF zoveel mogelijk gegroepeerd worden uitgevoerd zodat dan slechts één verplaatsing noodzakelijk is. Ook wordt er rekening gehouden met de niet-homogene spreiding van de activeringen per type lijn. Zo wordt er bv. verondersteld dat er in de grotere (meestal 'manned') MDF's nog relatief weinig BROBA activeringen zullen zijn omdat daar de OLO's migreren naar BRUO. In de kleinere (veelal 'unmanned') MDF's worden dan weer weinig BRUO-activeringen verondersteld.

Dat alles heeft tot gevolg dat er in het kostenmodel voor de BROBA-activeringen in verhouding meer verplaatsingen nodig zijn dan voor BRUO-activeringen, wat mede aan de basis ligt van bepaalde vastgestelde prijsverschillen.

- In het scenario 'with customer visit' moet er niet enkel rekening gehouden met een verplaatsing naar de eindklant, maar zijn er bijkomend (afhankelijk van het type lijn) in x% van de gevallen interventies nodig op KVD-niveau. Dit introduceert bijkomende verplaatsingstijden en werktijden.
- Deze interventies op KVD-niveau zijn ook de reden waarom het verschil tussen het scenario 'without customer visit' en 'with customer visit' niet hetzelfde is voor alle types lijnen. Zo zal er in het geval van een SDSL-activering eigenlijk steeds op KVD-niveau een interventie noodzakelijk zijn, daar waar dit voor andere types lijnen in mindere mate het geval is.

DEACTIVERING

De tarieven voor deactivering zijn in belangrijke mate verschillend voor de verschillende types lijnen omdat de aard van de interventie voor elk type lijn sterk verschilt.

In het geval van BROBA-lijnen kan de eigenlijke deactivering softwarematig gebeuren en is er dus geen interventie op MDF-niveau. In het geval van BROBA ADSL is deze handeling ook in grote mate geautomatiseerd, wat echter niet het geval is bij SDSL.

Voor BRUO-lijnen is er een interventie noodzakelijk op MDF-niveau. Voor de interventies op 'unmanned' MDF's vereist dit verplaatsingen.

Op te merken valt dat in de nieuwe tariefstructuur het tarief voor deactivering enkel van toepassing is voor 'echte' stand-alone deactiveringen. In het geval bv. van een 'change owner' wordt dit tarief niet langer in rekening gebracht. De desbetreffende kosten hiervoor zijn opgenomen in het desbetreffende migratietarief.

⁶ Opmerking: in vergelijking met het Voorlopige Besluit van het BIPT zijn de tarieven voor activering 'without customer visit' voor BROBA SDSL, SP en RC gewijzigd, dit wegens het wegwerken van een materiële fout in het kostenmodel.

SIMULATIE PRIJSEVOLUTIE ACTIVERING/DEACTIVERING/MIGRATIE

Zoals in de reactie op de consultatie werd aangegeven is het moeilijk een juiste beoordeling te maken van de impact van de tariefwijzigingen omdat nu de prijs per lijn veel sterker fluctueert i.f.v. het type product en de specifieke situatie. Als gevolg hiervan zal de impact sterk verschillend zijn naargelang de productmix van de OLO.

In de volgende tabel wordt getracht een zicht te geven op de impact op de 'globale markt'. Per type van interventie wordt een gewogen gemiddelde prijs getoond, die berekend is op basis van de volumes van vorig jaar voor elk type lijn/interventie. Deze volumes zijn dus niet noodzakelijk representatief voor de toekomstige volumes. Voor de activeringen BROBA wov, SDSL en RC op basis het nieuwe tarief zijn deze steeds in rekening gebracht op basis van het tarief 'with customer visit'.

	new average tariff	old average tariff	delta
activation	58,82 €	73,17 €	-19,61%
deactivation	5,53 €	16,11 €	-65,67%
physical migration	35,24 €	53,43 €	-34,04%
mass migration	28,27 €	49,41 €	-42,79%

Een verdere prijsdaling is mogelijk indien de operatoren het aantal onnodige klantenbezoeken weten te beperken. In alle gevallen een installateur ter plekke sturen zelfs als er al een NTP aanwezig is, drijft de kostprijs per lijn onnodig naar omhoog. Het zijn ook net die tarieven with customer visit die hoger zijn dan vroeger omdat Belgacom in het verleden meestal een actieve lijn installatie aanrekende aangezien het onderscheid actief/niet-actief heel moeilijk te maken was.

USELESS CUSTOMER VISIT

De benadering van het Platform om dit tarief te vergelijken met het verschil tussen de tarieven voor Telecom install SP en RC is niet helemaal correct. Vooreerst is dit verschil niet volledig representatief voor een transportkost want dit is ook beïnvloed door verschillen in kostprijs NTP/splitter.

In het geval van useless customer visit is de transporttijd representatief voor het gewogen gemiddelde van alle verplaatsingen naar de eindklant (sommige verplaatsingen gebeuren vanaf de KVD) en zijn er enkele administratieve kosten voor de aanmaak van de nieuwe afspraak met de klant.

VC

Alle VC en profile configuratie handelingen worden effectief automatisch in batch verwerkt. Er blijven echter kleine manuele interventies bij de eigenlijke behandeling van deze batchverwerking en vooral voor de controle van de rejets en de correctie ervan. Vandaar de kleine restkost.

VP

Wat betreft de vraag m.b.t. de impact van Full VP op de VP-tarieven, dient gesteld dat, in de actueel geplande context van Full VP, de hierna opgegeven tarieven inderdaad van toepassing zullen zijn, maar de notie 'per VP' dient dan geïnterpreteerd als zijnde 'per VP-type per LEX'.

MIGRATIES

Actueel zijn er in de BROBA-context een aantal situaties waarbij een migratie of een change owner kan uitgevoerd worden zonder dat dit interventies vereist op MDF-niveau. Dit zijn zogenaamde 'virtuele' migraties. In de praktijk is het echter vandaag voor de OLO's onmogelijk om in alle gevallen te weten of er al dan niet een virtuele migratie kan plaatsvinden.

Daarom wordt in de huidige change owner tarieven een gewogen gemiddelde genomen voor de situaties met en zonder MDF-interventie. Het onderliggende BROBA ADSL tarief houdt rekening met

■% van dergelijke interventies die virtueel kunnen gebeuren. Op analoge manier houdt het SDSL-tarief voor Physical Migration vandaag rekening met ■% interventies die virtueel kunnen gebeuren. Migraties naar BRUO zijn steeds physical.

Het tarief voor Virtual Migration is vandaag enkel van toepassing voor de conversies van BROBA ADSL ww naar BROBA ADSL wov (of omgekeerd) voor dezelfde OLO met number portability.

Na de implementatie van Full VP zal uiteraard het deel van de migraties dat 'virtueel' kan uitgevoerd worden beduidend hoger komen te liggen. Dit percentage zal echter niet kunnen stijgen tot 100% omdat niet alle DSLAM-types in het Full VP project zijn opgenomen. Dit zal wellicht betekenen dat er een tarief voor Physical Migration zal blijven bestaan, ook al zal het desbetreffende prijsniveau dichterbij de buurt komen te liggen van het tarief voor Virtual Migration.

Wat betreft de vragen m.b.t. eventuele additionele kosten voor activering of deactivering kan bevestigd worden dat deze er niet zijn. De 'begunstigde' van de migratie betaalt enkel het desbetreffende migratietarief. Voor de eventuele andere betrokken partij zijn er geen kosten. Dit migratietarief dekt echter wel alle kosten die verband houden met aspecten van activering voor de ene OLO en deactivering voor de andere OLO. Hierdoor kan een tarief voor Change Owner hoger uitvallen dan een tarief voor activering.

CHANGE DATE VS. CANCEL

Bij een aanvraag voor activering is er steeds een stukje voorbereidend werk (controles, aanmaak work order, enz.). In het geval van een Change Date omvat het tarief enkel de kosten voor de verwerking van de desbetreffende aanvraag en het plannen van de nieuwe datum. De kosten voor het voorbereidende werk zullen immers uiteindelijk gefactureerd worden bij de eigenlijke uitvoering.

Bij een Cancel is er echter geen uiteindelijke activering en de kosten voor dit voorbereidende werk dat dus uiteindelijk nutteloos is worden gec recupereerd via het Cancel-tarief.

BROBA ADSL ww vs. BROBA ADSL wov

In de nieuwe tarieven 'without customer visit' is BROBA ww iets duurder dan BROBA wov. Dit is een gevolg van het feit dat de technische uitvoering iets verschilt (verschillende jumpering en bij BROBA ww werkt men op een actieve lijn wat een paar bijkomende controles vereist). Bijkomend is het zo dat voor BROBA ww, net zoals voor SP, er een bepaalde overhead wordt verrekend om rekening te houden met de kosten voor de field interventies die soms toch nodig zijn. Er is immers hiervoor geen tarief 'with customer visit'.

BROBA ADSL wov 2006-2007

Het desbetreffende tarief 'with customer visit' is inderdaad hoger dan het vroegere activeringstarief, maar dit laatste was toen een uniform tarief dat voor alle activeringen van toepassing was, dus ook de activeringen die geen verplaatsing naar de klant vereisten. In de nieuwe tarieven is er nu een apart 'without customer visit' dat substantieel goedkoper is. De vastgestelde prijsevolutie voor het tarief 'with customer visit' lijkt dan ook niet abnormaal.

CHANGE OWNER - BROBA ADSL ww vs. BROBA ADSL wov

Het desbetreffende tarief voor 'wov' is iets hoger omdat in dat geval er een overdracht is van zowel de basislijn als van de DSL-diensten. Dit vereist aanpassingen in verschillende systemen en maakt dat er een paar handelingen zijn die iets meer tijd nemen.

MASS MIGRATIONS - BROBA vs. BRUO

De tarieven voor 'mass migration' voor BRUO zijn inderdaad duidelijk lager dan deze voor BROBA Physical. Het is moeilijk om hiervoor een eenduidige verklaring te geven want er zijn meerdere verschillen in de desbetreffende processen.

De voornaamste reden heeft echter te maken met het feit dat er bij mass migrations per definitie een aantal handelingen zijn die eenmalig worden uitgevoerd voor de groep van lijnen van een bepaald type die gemigreerd worden. Dat zijn dus handelingen die eenmalig per project of per migratiedag worden uitgevoerd. Voorbeelden hiervan zijn een verplaatsing, het aanmaken van een bestand, een contactname met de OLO, enz. maar er zijn tal van andere activiteiten waarvoor eveneens een vaste tijdsbesteding in rekening wordt gebracht ongeacht het aantal lijnen dat deel uitmaakt van de migratie.

Om dan tot een kostprijs per lijn te komen worden de kosten voor deze tijdsbestedingen gedeeld door het gemiddelde aantal lijnen dat deel uitmaakt van een batch. Momenteel is het zo dat de aantallen lijnen per migratie bij BRUO duidelijk hoger liggen dan bij BROBA wat maakt dat de kosten per lijn voor BRUO proportioneel lager zijn, wat aan de basis ligt van de vastgestelde prijsverschillen.

BESLUIT

Overeenkomstig artikel 162 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie worden de verplichtingen die aan de operatoren met een sterke machtspositie worden opgelegd door of krachtens de wet van 21 maart 1991 betreffende de hervorming van sommige economische overheidsbedrijven, alsmede de verplichtingen die worden opgelegd door of krachtens artikel 105bis, lid 7 en lid 9, van diezelfde wet, zoals het luidde voordat het werd opgeheven bij de wet van 13 juni 2005, gehandhaafd totdat, na afloop van de relevante marktanalyse waarin ze passen, het Instituut een besluit neemt met betrekking tot elkeen daarvan, overeenkomstig de artikelen 54 tot 56.

Kostenoriëntatie is een verplichting die krachtens artikelen 106, § 1, van de wet van 21 maart 1991 van toepassing is op de operator die als dominante operator door het Instituut werd aangeduid.

Het BIPT heeft op basis van een bottom-up model deze kostgeoriënteerde tarieven voor BRUO en BROBA bepaald.

De kostgeoriënteerde tarieven vastgelegd in dit besluit treden in werking 2 weken na publicatie.

BRUO

Tariffs applicable for the end-user line	New tariff	BRUO 2006
Inquiry fee (manual check)	9,94 €	4,77 €
Activation without customer visit		
- Raw Copper	25,44 €	47,47 €
- Shared Pair	35,31 €	55,62 €
Activation with customer visit		
- Raw Copper (*)	73,79 €	51,32 €
- Shared Pair	N/A	
Telecom install with activation		
- Raw Copper (*)	26,33 €	N/A
- Shared Pair	38,88 €	N/A
Small network adaptation fee	441,66 €	540,46 €
Change date before Due Date - 1 (12PM)	6,59 €	6,50 €
Cancellation before Due Date - 1 (12PM)	6,99 €	9,58 €

Deactivation		
- Raw Copper	12,01 €	8,50 €
- Shared Pair	23,12 €	8,50 €
Physical migration		
- Change owner/ convert Raw Copper	36,35 €	38,97 €
- Change owner/ convert Shared Pair	38,08 €	38,97 € ⁷
Mass migration		
- Raw Copper	27,19 €	52,10 €
- Shared Pair	35,46 €	52,10 €
Useless user visit	20,04 €	15,67 €
Wrongful repair request	104,61 €	111,55 €
Coordinated move		
Shared Pair	58,43 €	38,97 €

Use of e-tool and databases		
LLU inquiry tool	0,00 €²	1,92 €
KVD inquiry		
- First KVD Inquiry (1 KVD + 20' for looking up the info)	17,25 €	20,53 €
- For every extra KVD	0,59 €	0,50 €
- For every extra 20' started	16,66 €	20,03 €
Network Street Relation Database		
- Initial license fee	16.660 €	14.580 €
- Annual fee (1 update)	2.000 €	2.000 €
- Annual fee (6 updates)	5.000 €	5.000 €

(*) Aan het tarief 'Activation with customer visit' voor BRUO Raw Copper wordt een percentage van het BRUO RC tarief voor 'telecom install together with activation' toegevoegd zodat dit laatste tarief nooit afzonderlijk zal gefactureerd worden.

⁷ Het bedrag van 38,97 € is het tarief voor 'Transfer fee' of 'Conversion fee' in Annex H van BRUO 2006.

BROBA ADSL

Tariffs applicable for the end-user line	New tariff	BROBA 2007
Inquiry fee (manual check)	9,94 €	4,77 €
LLU inquiry tool	0,00 €⁸	1,92 €
Activation without customer visit		
- BROBA II ADSL wv	46,09 €	76,15 €
- BROBA II ADSL wov	40,98 €	80,00 €
Activation with customer visit		
- BROBA II ADSL wv	N/A	
- BROBA II ADSL wov (*)	81,49 €	80,00€
Telecom install together with activation		
- BROBA II ADSL wv	38,88 €	72,14 €
- BROBA II ADSL wov (*)	26,33 €	N/A
Small network adaptation fee	441,66 €	540,46 €
Fees related to VCs		
- Activation / modification / cancellation fee per VC	3,21 €	13,36 €
- Modification of the line profile	3,21 €	13,38 €
Deactivation		
- BROBA II ADSL wv	4,35 €	16,72 €
- BROBA II ADSL wov	4,51 €	16,72 €
Change date before Due Date - 1 (12PM)	6,59 €	6,50 €
Cancellation before Due Date - 1 (12PM)	6,99 €	9,58 €
Physical migration		
- Change owner BROBA wv	34,82 €	56,30 €
- Change owner BROBA wov	36,76 €	56,30 €
Virtual migration: Convert wv to wov with NP	5,28 €	40,11 €
Mass migration		
- BROBA Physical	45,50 €	48,09 €
- BROBA Virtual	8,45 €	43,71 €
Move from LDC to LEX	64,05 €	40,40 €
Useless user visit	20,04 €	15,67 €
Wrongful repair request	104,61 €	111,55 €

⁸ De kosten voor LLU Inquiry fee worden reeds vergoed door het gebruik van algemeen uplift percentage voor IT dat wordt toegepast op alle kosten. Op die manier wordt er voor gezorgd dat er voor het geheel van de activiteiten een totale billijke vergoeding wordt gegeven die in lijn ligt met wat de norm is in de sector. De vergoeding voor de LLU inquiry tool is dus misschien niet expliciet zichtbaar als een apart tarief, maar wordt hoe dan ook vergoed wegens de toepassing van dit algemene percentage.

(*) Aan het tarief 'Activation with customer visit' voor BROBA ADSL II wov wordt een percentage van het 'BROBA ADSL II wov' tarief voor telecom install together with activation toegevoegd zodat dit laatste tarief nooit afzonderlijk zal gefactureerd worden.

BROBA SDSL

Tariffs applicable for the end-user line	New tariff	BROBA 2007
Inquiry fee (manual check)	9,94 €	4,77 €
LLU inquiry tool	0,00 €²	1,92 €
Activation without customer visit		
- BROBA II SDSL (VC-switching)	48,78 €	71,78 €
- BROBA II SDSL (VP-switching)	48,78 €	71,78 €
Activation with customer visit		
- BROBA II SDSL (VC-switching) (*)	108,69	71,78 €
- BROBA II SDSL (VP-switching) (*)	108,69	71,78 €
Telecom install together with activation		
- BROBA II SDSL VC-switching (*)	26,33 €	N/A
- BROBA II SDSL VP-switching (*)	26,33 €	N/A
Small network adaptation fee	441,66 €	540,46 €
Deactivation	19,83 €	16,72 €
Fees related to VCs		
- Activation / modification / cancellation (per VC - VC switching)	11,08 €	47,13 €
- Modification of the line profile (VC switching)	11,08 €	13,38 €
- Activation / modification / cancellation (per VC - VP switching)	7,69 €	47,13 €
- Modification of the line profile (VP switching)	7,69 €	13,38 €
Change date before Due Date - 1 (12PM)	6,59 €	6,50 €
Cancellation before Due Date - 1 (12PM)	6,99 €	9,58 €
Physical migration: Change owner	63,98 €	56,30 €

(*) Aan de tarieven 'Activation with customer visit' voor BROBA SDSL wordt een percentage van het tarief voor 'telecom install together with activation' toegevoegd zodat dit laatste tarief nooit afzonderlijk zal gefactureerd worden.

BROBA ATM

ATM Transport	New value	BROBA 2007
Activation of VPs		
- Administration cost per request	41,53 €	65,90 €
- Activation fee per VP	36,93 €	32,62 €
Change of ATM transport parameters (VP modification)		
- Administration cost per request	18,04 €	50,99 €
- Modification fee per VP	18,94 €	32,62 €
VP cease		
- Administration cost per request	18,04 €	N/A
- Cease fee per VP	35,90 €	N/A
Bandwidth rerouting fee		
- Administration cost per request	44,25 €	133,06 €
- Activation fee per rerouting	47,98 €	62,66 €

M. VAN BELLINGHEN
Lid van de Raad

G. DENEFF
Lid van de Raad

C. RUTTEN
Lid van de Raad

E. VAN HEESVELDE
Voorzitter van de Raad

BEROEPSMOGELIJKHEDEN

Overeenkomstig de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector hebt u de mogelijkheid om tegen dit besluit beroep aan te tekenen bij het hof van beroep te Brussel, Poelaertplein 1, B-1000 Brussel binnen zestig dagen na de kennisgeving ervan. Het hoger beroep wordt ingesteld, 1° bij akte van een gerechtsdeurwaarder die aan de tegenpartij wordt betekend; 2° bij een verzoekschrift dat, in zoveel exemplaren als er betrokken partijen zijn, ingediend wordt op de griffie van het gerecht in hoger beroep; 3° bij ter post aangetekende brief die aan de griffie wordt gezonden; 4° bij conclusie, ten aanzien van iedere partij die bij het geding aanwezig of vertegenwoordigd is. Met uitzondering van het geval waarin het hoger beroep bij conclusie wordt ingesteld, vermeldt de akte van hoger beroep, op straffe van nietigheid de vermeldingen van artikel 1057 van het gerechtelijk wetboek.

SAMENVATTING VAN DE REACTIES OP DE NATIONALE RAADPLEGING

BELGACOM

Activation : with / without customer visit / Telecom Install

Belgacom merkt op dat het nieuwe NTP proces nog niet klaar is en dat het zal afhangen van de collaboratie met het Platform wanneer dit kan gelanceerd worden. De tarieven 'without customer visit' zijn vanaf dan pas van toepassing.

Dans le futur, une fois un accord obtenu, Belgacom n'estime pas opportune la demande de l'IBPT d'avoir un tarif de « Telecom Install » séparé pour les produits Broba wov, Broba SDSL et Raw Copper. En effet, pour ces produits, lorsqu'une visite chez le client sera demandée, ce sera presque toujours pour installer un NTP.

Belgacom stelt voor om voor ■% van de installaties de kosten van de NTP en de installatie ervan toe te voegen aan « activation with customer visit ». Tot aan de lancering van het nieuwe NTP proces zou Belgacom in ■% van de gevallen een NTP installatie aanrekenen.

Par contre, pour les produits Broba wv et Shared Pair, l'existence d'un tarif « Telecom install » est justifiée. Pour ces produits, 2 tarifs existeront : « activation sans visite client » et « telecom install ».

Belgacom demande à l'IBPT de confirmer que la facturation d'une activation « with customer visit » s'effectue dès qu'il y a visite chez le client, peu importe la présence ou non d'un NTP.

Migration de masse

[Confidentiële paragraaf]

Broba - Move LDC to LEX

Belgacom n'est pas d'accord avec le tarif proposé par l'IBPT. Le tarif du « move LDC to LEX » contient tous les deltas par rapport à une simple activation. Ceux-ci sont principalement l'intervention physique au niveau du LDC et les coûts supplémentaires de NWS/CCA pour la prise de commande étant donné que ce processus « move LDC to LEX » n'est pas automatisé.

Useless user visit

Belgacom souhaite émettre une objection concernant la méthodologie utilisée par l'IBPT pour la détermination du tarif « useless end-user visit ».

[2 confidentiële paragrafen]

Belgacom n'a jamais pu, jusqu'à présent, facturer le tarif « useless end-user visit » étant donné la condition figurant dans l'offre Broba obligeant Belgacom à donner un rendez-vous au client de l'OLO dans un intervalle de 30 minutes. Il est totalement impossible à Belgacom de préciser de manière si stricte la tenue d'un rendez-vous.

Hourly Manpower Cost (HMC)

[2 confidentiële paragrafen]

Déplacement vers le MDF

[4 confidentiële paragrafen]

Wrongful repair

Pour Broba, les interventions se font principalement à distance alors que, pour Raw Copper, elles nécessitent un déplacement. Etant donné les fortes différences tarifaires entre produits, pour respecter l'obligation d'orientation sur les coûts il paraît important à Belgacom de faire des tarifs séparés par produit pour le wrongful repair.

Migration virtuelle

Belgacom estime que le tarif «migration virtuelle » à 5.6€ devrait être un peu mieux défini. En effet il s'agit uniquement de migrations virtuelles de Broba wv à Broba wov et vice versa avec portabilité du numéro pour un même opérateur.

Jumpers

Belgacom peut marquer son accord avec la méthodologie de l'Institut. Cependant, selon nos experts la longueur moyenne d'un MDF est plutôt de 32m étant donné que la majorité des lignes se trouvent dans les grands LEX.

Coûts IT, overhead

Concernant les coûts IT et les coûts d'overhead, Belgacom est en désaccord et se réfère à sa défense faite dans la réponse à la consultation sur le Bruo rental.

Non –recuperated asset

Après les migrations des bénéficiaires de l'offre BROBA vers le BRUO, Belgacom n'est pas en mesure de réutiliser ces positions sur leur DSLAMs étant donné une croissance faible des accès internet et une migration vers les services TV. Ces positions vides et non amorties représentent dès lors une perte sèche pour Belgacom.

Il n'est ni correct ni juste de faire payer aux utilisateurs BROBA et à Belgacom la migration de certains opérateurs allant vers le BRUO. Outre le fait qu'il n'est pas correct de répercuter les migrations sur le BROBA, l'impact de ces migrations n'a pas été répercuté correctement parce que l'IBPT a utilisé des hypothèses irréalistes pour 2007.

Il est nécessaire que les tarifs de migration reprennent également les coûts résultant des investissements non récupérés. [confidentiële zin]

PLATFORM

Het Platform klaagt over het gebrek aan transparantie over het tot stand komen van de tarieven waardoor het moeilijk is om te controleren op bijkomende verborgen prijsveranderingen of de dubbele aanrekening van eenzelfde dienstverlening.

Sommige prijsstijgingen nemen aanmerkelijk toe en worden door het Platform in vraag gesteld in vergelijking met de huidige tarieven en de verplichting van kostoriëntatie die op Belgacom rust.

De proceskosten hebben een grote invloed op de kosten van een alternatieve operator en bedragen gemakkelijk 10% van de maandelijkse kost per lijn. Het Platform vreest dan ook dat de tariefverlaging van het maandelijkse BRUO tarief gedeeltelijk zal teniet gedaan worden door deze tariefherziening.

De voorgestelde tarieven lijken zeer hoog in vergelijking met de prijzen uit de Platform studie.

Tariefherzieningen

Het Platform bemerkt dat de kost om een klant te winnen sterk afhangt van het vereiste activatietype. In het geval van BRUO raw copper en BROBA SDSL wordt er gevreesd voor een significante toename van de activatiekosten, waardoor het investeren in netwerkinfrastructuur en nieuwe marktevoluties gepenaliseerd wordt.

Het Platform merkt op dat er in de vroege discussies over het NTP proces nog veel onduidelijkheden bestaan. Theoretisch zou het aantal bezoeken met 80% drastisch afnemen terwijl de eerste veldtesten slechts een afname van 25% aantoonde.

Het Platform is zeer verbaasd dat de kosten voor een klantbezoek sterk varieert over de verschillende producten, wat inconsistent lijkt omdat aan de klantzijde hetzelfde werk moet worden uitgevoerd voor BRUO en BROBA. Het Platform vraagt hieromtrent meer gedetailleerde informatie en wil ook weten wat er naast de transportkosten bevat zit in een 'customer visit' aangezien de NTP installatie in de telecominstallatie vervat zit en meer dan 40 euro excessief lijkt voor enkel transport.

Ook wat deactivatie betreft is er een gebrek aan coherentie tussen de verschillende producten.

Het Platform merkt op dat het al dan niet plaatsvinden van een “telecom installation” moeilijk te verifiëren is.

Wat betreft IT kosten gaat het Platform akkoord dat de kosten voor een geautomatiseerde LLU Inquiry tool reeds vervat zitten in de IT markup. Het Platform ziet echter gelijkaardige gevallen voor de provisioning of VC's en modification of line profile, die ook volledig geautomatiseerd verlopen. Er zouden dan ook geen bijkomende kosten mogen aangerekend worden voor “Activation / modification / cancellation fee per VC” en “Modification of the line profile”.

In het kader van Full VP wordt ook de provisie van VPs grotendeels automatisch. Het Platform vraagt zich af of hier voldoende rekening mee gehouden werd bij het opstellen van de nieuwe tarieven.

Alignering met operationele Full VP veranderingen

Het Platform vraagt zich af of het BIPT de Full VP lancering in rekening genomen heeft bij het opstellen van de tarieven aangezien er in de toekomst enkel nog virtuele migraties zullen plaats vinden.

Aangezien er bij Full VP enkel een ordering en aanpassing van de VPs via XML mogelijk is, is het Platform van mening dat er geen administratieve kosten meer mogen aangerekend worden. Het Platform vraagt dan ook om die kosten te schrappen in de tarieven vanaf de Full VP lancering.

Het Platform merkt ook op dat de VP fee per VPtype in een bepaalde LEX moet aangerekend worden en niet langer per VP vanaf Full VP zoals gezegd in de Full VP beslissing.

Het Platform vraagt ook verduidelijking of er bij een change owner enkel een migratie of ook een activatie moet betaald worden en dat de initiële operator in dat geval geen deactivatiekosten moet betalen.

SNA

Het Platform is blij dat de tarieven voor SNAs dalen, maar vindt de nieuwe tarieven nog altijd extreem hoog en niet gerechtvaardigd. Er wordt verwezen naar vroegere Platform reacties in het kader van BROBA 2007.

Enerzijds wijst het Platform op het grote onaanvaardbare verschil met de retailprijs voor een SNA van maximum 119€, anderzijds installeert Belgacom 4 paren en moet de begunstigde enkel het aangevraagde paar aangerekend worden.

Het Platform benadrukt de nood voor een proces dat duidelijk uitlegt wanneer een SNA nodig is en welke werken dan uitgevoerd worden.

Wrongfull repair

De tarieven voor wrongfull repair zijn extreem hoog in vergelijking met het klantenbezoek bij activatie en de headcount kosten.

Het Platform bemerkt dat een OLO een ticket moet openen om een netwerkcheck uit te voeren zoals ATM connectivity bij BROBA of 4 tel check bij BRUO omdat deze tools niet beschikbaar zijn voor de OLO. In dergelijke gevallen mag geen wrongfull repair aangerekend worden.

Het BIPT voorstel behandelt niet de ongebalanceerde situatie tussen de penaliteiten die Belgacom aan de OLOs kan vragen in het geval van een wrongfull repair en de compensaties waar de OLO recht op heeft in het geval van het niet naleven van de contractuele verplichtingen. Temeer omdat het berekenen van (I)SLA penaliteiten niet duidelijk en zeer complex is. Het Platform vraagt dan ook aan het BIPT om hier aanpassingen door te voeren en een meer gebalanceerde situatie te creëren, temeer aangezien Belgacom de wrongfull repairs wil aanrekenen in de toekomst. Daarnaast zouden er ook compensaties moeten zijn voor de OLOs indien Belgacom niet langs gaat bij de klant op de afgesproken dag of indien er een provisioningfout gebeurt aan de kant van Belgacom.

COLT

COLT stelt vast dat de installatie met bezoek duurder wordt op een manier die ons niet coherent lijkt. Het bezoek bij BRUO kost € 39,99; bij BROBA/ADSL € 40,50 en bij BROBA/SDSL € 47,83. COLT kreeg hierover graag een transparante verklaring. Ook voor de deactivatiekost vraagt COLT om een transparante verklaring.

Het consultatiedocument is erg high level, waardoor Colt geen inzicht krijgt in de kostenstructuur. Wegens de bovenvermelde anomalieën heeft Colt twijfels over de parameters (bv duur van de uitvoering van de taken) die gebruikt werden bij het berekenen van de kosten.

E-LEVEN

E-leven is verrast door de vermelde uurkosten en vraagt meer transparantie over de split tussen overhead en "echte" uurkost, want ze vrezen voor een dubbeltelling van transport, IT, afschrijvingen ...

E-leven zou de mogelijkheid willen hebben om zelf installateurs ter beschikking te kunnen stellen om de on-site installaties te doen. Dit zou niet alleen de efficiëntie ten goede komen, en de vele "absent" en "mised" vermijden, maar tevens vermijden dat de enorme prijsverhoging van 44% (!) op "raw copper activation with customer visit" vermeden wordt.

MOBISTAR

Mobistar verwijst naar het Platform standpunt en beklemtoont het gebrek aan transparantie in het ontwerpbesluit en vraagt meer duidelijkheid over de kostencomponenten aangezien hun hogere niveau inschattingen lagere tarieven doen vermoeden.

Mobistar is voorstander van het nieuwe NTP proces maar wijst ook op het onmogelijk inschatten van de consequenties van dit nieuw proces op de kosten. De kans bestaat dat de gemiddelde activatiekosten voor BRUO RC aanmerkelijk zullen toenemen en de verdere BRUO ontwikkeling zal belemmeren. Daarnaast beklemtoont Mobistar de excessieve SNA tarieven en het onevenwicht bij de penaliteiten.

Momenteel ontbreken er een aantal tarieven en Mobistar vreest dat BGC daarvoor geen operationele oplossing zoekt. Dit gaat o.a. over Move LDC to LEX in case of BRUO, convert with NP, move of a non active loop, coordinated move between BRUO and BROBA.

Op basis van dit document en de nieuwe Annex K gaat Mobistar er vanuit dat er enkel een migratiefee zal betaald moeten worden en niet langer een deactivatie in het geval een eindgebruiker verandert van operator. Maar dit is niet duidelijk op basis van het document.

VERIZON BUSINESS

Verizon Business verwijst naar het gezamenlijke standpunt van het Platform en beklemtoont daarnaast dat het ontwerpbesluit een negatieve financiële impact heeft voor de business operatoren die SDSL aanbieden.

Er is een kritische prijsstijging voor SDSL terwijl de Platform studie van september 2005 aantoonde dat de one time fees van BGC veel te hoog waren.

Verizon is dan ook verbaasd over de resultaten van het BIPT en zou meer transparantie willen bekomen over de volgende punten:

- de activatiekosten nemen toe voor alle SDSL diensten die door Verizon besteld worden omdat de installaties with customer visit moeten gebeuren omwille van de complexiteit van de business locaties.
- de kosten van een klantenbezoek (dus het verschil tussen activaties without en with site visit) is niet coherent tussen de verschillende producten
- de deactivatiekosten nemen toe en zijn niet coherent tussen de verschillende producten