

NIET VERTROUWELIJKE VERSIE

BELGACOM BIJDRAGE AAN DE
OPENBARE RAADPLEGING BETREFFENDE
ONTWERPBESLUIT VAN HET
BIPT
MET BETREKKING TOT DE ANALYSE
VAN DE MARKT VOOR TELEVISIE OMROEP

18 februari 2011

[blanco]

[blanco]

Inhoudstafel

1	Inleiding	6
2	Noodzaak voor ex ante regelgevende tussenkomst.....	9
2.1	Afwijkende situatie ten opzichte van Aanbeveling "Relevante Markten"	9
2.1.1	Aanbeveling Relevante Markten	9
2.1.2	Specifieke situatie op de televisiemarkten in België.....	10
2.1.3	Blijvend belang van analoge kabeltelevisie	10
2.1.4	Werkelijke concurrentie van nieuwe digitale oplossingen verhinderd.....	11
2.2	Analyse van de "drie criteria test"	12
2.2.1	Eerste criterium: Belemmeringen voor markttoegang van niet voorbijgaande aard	12
2.2.1.1	Niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur	12
2.2.1.2	Kosten- en schaalvoordelen	13
2.2.1.3	Toetreding tot de markt is onvoldoende succesvol en duurzaam	15
2.2.2	Tweede criterium: Geen ontwikkeling richting daadwerkelijke mededinging...	16
2.2.2.1	Blijvend cruciale belang van analoge televisie.....	16
2.2.2.2	Dalend marktaandeel op zich duidt niet op daadwerkelijke mededinging.	21
2.2.2.3	Bijkomende overstapdrempels naar alternatieve televisieoperator.....	23
2.2.2.4	Belangrijke voorsprong bij aanbieden van een brede productportfolio.....	24
2.2.2.5	Innovatie leidt niet tot daadwerkelijke mededinging.....	24
2.2.3	Derde criterium: Onvoldoende doeltreffendheid van het mededingingsrecht en eventuele aanvullende regelgeving.....	25
3	Relevante product marktdefinitie.....	27
4	Relevante geografische marktdefinitie.....	29
4.1	Product strategie	30
4.1.1	Commercialiseren van analoge kabeltelevisie	30
4.1.2	Prijsstelling analoge kabeltelevisie	31
4.1.3	Prijsstelling bijkomende televisietoestellen	32
4.1.4	Commerciële aanpak inzake het aanbieden van digitale televisie in gebundelde aanbiedingen.....	32
4.1.5	Eigen premium aanbod	34
4.1.6	Doelgroepen aanbod	34
4.2	Ontwikkelingen in marktaandelen	35
4.2.1	Marktaandelen klantenaantallen	35

4.2.2	Marktaandelen net adds.....	36
4.3	Prijsstelling inzake digitale kabeltelevisie	36
4.4	Belgacom TV aanbod	37
4.5	Digitaliseringsgraad in de kabelverzorgingsgebieden	37
5	Regelgevende verplichtingen	39
5.1	Toegang tot een doorverkoop aanbod van analoge kabeltelevisie.....	39
5.1.1	Toegangsverplichting.....	39
5.1.1.1	Noodzakelijkheid van toegangsverplichting	39
5.1.1.2	Noodzakelijkheid voor Belgacom.....	40
5.1.1.3	Omvang van de toegangsverplichting	40
5.1.1.4	Afname van de toegangsverplichting	41
5.1.1.5	Overnemen van volledige klantenrelatie	41
5.1.1.6	Niet uithollen van de maatregel	41
5.1.1.7	Mozaïek- en informatiekanaal.....	42
5.1.2	Transparantie verplichting.....	42
5.1.2.1	Noodzakelijkheid van transparantieverplichting	42
5.1.2.2	Omvang van referentie aanbod.....	43
5.1.2.3	Timing referentie aanbod.....	43
5.1.2.4	Service Level Agreements.....	44
5.1.2.5	Wijzigingen aan het referentie aanbod.....	44
5.1.2.6	Goedkeuring van het referentie aanbod	44
5.1.2.7	Verantwoordelijkheden	45
5.1.3	Non discriminatie verplichting.....	45
5.1.3.1	Noodzakelijkheid van non discriminatie verplichting	45
5.1.3.2	Chinese wall principe.....	46
5.1.4	Prijscontrole verplichting.....	46
5.1.4.1	Noodzakelijkheid van prijscontrole verplichting.....	46
5.1.4.2	Omvang van de retail minus	46
5.1.4.3	Mogelijk maken van werkelijke prijsconcurrentie	47
5.1.5	Evenredigheid van de toegangsverplichting tot een doorverkoop aanbod inzake analoge kabeltelevisie.....	48
5.1.5.1	Vanuit oogpunt van de betrokken kabeltelevisie operator.....	49
5.1.5.2	Vanuit het oogpunt van de positieve maatschappelijke opbrengsten voor spelers en gebruikers	50
5.2	Toegang tot een doorverkoop aanbod van het aanbod voor breedband toegang....	51

6	BIJLAGE – VERTROUWELIJK	53
----------	--------------------------------------	-----------

1 Inleiding

1. Belgacom dankt het Belgisch Instituut voor Post en Telecommunicatiediensten voor de kans om haar bijdrage te kunnen leveren ten aanzien van de ontwerpbeslissing inzake de marktanalyse voor televisieomroepactiviteiten.

Belgacom heeft de ontwerpbeslissing met aandacht geanalyseerd en zet hieronder haar belangrijkste reacties uiteen ten aanzien van deze ontwerpbeslissing.

2. Belgacom onderschrijft de conclusies uit de ontwerpbeslissing dat, ondanks de aanwezigheid van concurrentie inzake digitale televisie op de televisiemarkten in België sedert zowat vijf jaar, een aantal specifieke dringende regelgevende ingrepen noodzakelijk zijn.
3. De start van Belgacom TV in juni 2005, luidde het begin in van digitale televisie op de televisiemarkten in België, tot op dat ogenblik quasi exclusief gedomineerd door de gevestigde kabeltelevisie *incumbents*. Sedert dat ogenblik ontwikkelden deze laatste elk binnen hun eigen verzorgingsgebied digitale kabeltelevisie en ook andere nieuwkomers naast Belgacom betraden de markt met nieuwe vormen van digitale televisieoplossingen.
4. Doorheen de laatste vijf jaar ontwikkelde Belgacom haar aanbod van digitale IP-TV televisie en bereikte hiermee een toenemende aantal digitale televisie klanten (920.000 Q 3 2010)). Deze niet onbelangrijke klantenbasis digitale televisieklanten heeft op de televisiemarkten in België - waar traditioneel quasi alle huishoudens (analoge) kabeltelevisie afnamen van de gevestigde kabeltelevisieoperatoren - echter nog niet geleid tot een daadwerkelijke concurrentiedruk op de kabeltelevisie operatoren.
5. De marktaandelen van de kabeloperatoren vertegenwoordigen nog steeds een veelvoud van dat van alternatieve televisieoperatoren.
6. Inderdaad, ondanks het succesvol lanceren door deze laatste van innovatieve digitale televisieoplossingen blijft het grootste deel van de televisiemarkten in België nog steeds sterk geconcentreerd bij de gevestigde kabeltelevisie *incumbents*. Ondanks het schijnbaar doorbreken van de toetredingsdrempels tot deze markten, kunnen deze nieuwkomers – zelfs na vijf jaar – er niet voor zorgen dat er een voldoende daadwerkelijke mededingingsdynamiek op de Belgische televisie markten wordt gebracht.
7. Dit is in het bijzonder het resultaat van de specifieke omstandigheden op de televisiemarkten in België, waar de nog steeds belangrijke analoge kabeltelevisie exclusief in handen blijft van de gevestigde historische kabeltelevisie *incumbents*. De actieve en exclusieve commercialisering door deze laatste van deze analoge kabeltelevisie – daarenboven aan zeer aantrekkelijke voorwaarden gecombineerd met

het digitale kabeltelevisieaanbod – vormt in de praktijk een aanzienlijke hinderpaal om tot daadwerkelijke mededinging te kunnen komen op de televisiemarkten in België.

8. Het ontbreken van een tendens naar daadwerkelijke mededinging over de komende reguleringsperiode rechtvaardigt daarom de noodzaak om, zoals wordt besloten in de ontwerpbeslissing, via regelgevende tussenkomst de kabeltelevisieoperatoren te verplichten onder meer toegang te verlenen tot een doorverkoop aanbod inzake analoge kabeltelevisie. Enkel zo krijgen alternatieve operatoren de mogelijkheid een volwaardig vergelijkbaar televisieaanbod op de markt te brengen als dat van de historische operatoren.
9. Een ex ante regelgevende tussenkomst is noodzakelijk aangezien kabeltelevisieoperatoren tot nader order niet bereid zijn geweest hun analoge kabeltelevisiediensten ter beschikking te stellen van partijen die daarom verzochten.
10. Daarenboven is deze gerechtvaardigd omwille van de dringendheid van de situatie. De aan de gang zijnde snelle digitalisering van de televisiekijkers noodzaakt een spoedige aanpak via regelgevende tussenkomst. Zoniet kan men geen duurzame concurrentie meer tot stand brengen op de televisiemarkten in België.
11. In onderstaande bijdrage zet Belgacom een aantal wezenlijke technisch-regulatoire toevoegingen uiteen die de conclusies uit de ontwerpbeslissing bevestigen en essentieel zijn voor een gedegen en overtuigende analyse. Verder reikt ze een aantal feitelijke elementen aan die de ontwerpbeslissing concreet ondersteunen. Tenslotte bevat de bijdrage een aantal opmerkingen, die aanpassingen voorstellen aan de ontwerpbeslissing.
12. Belgacom stelt in haar bijdrage vast dat de overgang naar digitale televisie zich op de televisiemarkten in België op een andere wijze afspeelt dan in de overgrote meerderheid van de andere Lidstaten van de Europese Unie, wat tot een specifieke analyse moet leiden en specifieke regelgevende maatregelen noodzaakt die afwijken van deze andere Lidstaten.
 - Voor wat betreft de afbakening van de productmarkt meent Belgacom dat deze - om de werkelijke economische situatie van de markt te reflecteren - breder lijkt dan wat de ontwerpbeslissing aangeeft.
 - Daarnaast voegt Belgacom een aantal concrete elementen aan die de afwijkende concurrentievoorwaarden tussen de kabelverzorgingsgebieden van de kabeltelevisieoperatoren illustreren, en zodoende de geografische marktdefinitie van de ontwerpbeslissing ondersteunen.
 - Belgacom ten aanzien van de voorgestelde verplichting inzake toegang tot doorverkoop aanbod van analoge televisie, een aantal opmerkingen uiteen met voorstellen tot aanpassingen aan de ontwerpbeslissing. Dit met het oog op een efficiënte uitwerking van deze verplichtingen.

- Tenslotte wijst Belgacom erop dat de toegangsverplichting inzake breedband bij voorkeur wordt opgenomen in de markt voor Wholesale Breedband Toegang. Indien dit niet wordt weerhouden is het essentieel dat de toegangsverplichting verder wordt uitgewerkt zodat de wholesale dienst ook effectief operationeel kan zijn. Op basis van de huidige tekst is dit niet het geval. Belgacom wijst op het belang om over voldoende flexibiliteit te kunnen beschikken voor het definiëren van diensten zoals bijv. VoIP. Op die manier zal de maatregel effectief toelaten om het doel dat ze beoogt te bereiken, nl. het aanbieden van *multiplay* diensten.

13. Belgacom behoudt zich haar rechten voor ten aanzien van deze bijdrage in de huidige publieke raadpleging en maakt deze bijdrage over zonder enige nadelige erkenning.

2 Noodzaak voor ex ante regelgevende tussenkomst

2.1 Afwijkende situatie ten opzichte van Aanbeveling “Relevante Markten”

14. Belgacom onderschrijft de bevindingen uit de ontwerpbeslissing dat aan de zogenaamde “drie criteria test” uit de Aanbeveling Relevante Markten van de Europese Commissie (de “Aanbeveling”) wordt voldaan.

2.1.1 Aanbeveling Relevante Markten

15. De televisiemarkten in België komen inderdaad in aanmerking voor ex ante regulering binnen het regelgevend kader voor elektronische communicatie, niettegenstaande de Europese Commissie in haar meest recente versie van deze Aanbeveling (2007) geen “televisiemarkt” heeft opgenomen. De Europese Commissie had in 2007 inderdaad geoordeeld dat er – vanuit Europees perspectief – geen *verplichting* bestond om “televisiemarkten” te onderzoeken met het oog op eventuele regelgevende tussenkomst. De Aanbeveling laat individuele Lidstaten wel toe om een specifieke problematiek van slechte marktwerking en consumentennadelen – afwijkend van andere Lidstaten – toch te onderzoeken en, desgevallend, aan te pakken door middel van ex ante regelgevende tussenkomst.

16. Zoals verder uiteengezet, wijkt de situatie op de televisiemarkten op het Belgische grondgebied in zeer belangrijke mate af van de situatie in de meerderheid van andere Europese Lidstaten. Bijgevolg dient de ontwerpbeslissing in het bijzonder na te gaan of aan de zogenaamde “drie criteria” zoals uiteengezet in de Aanbeveling cumulatief is voldaan in het specifieke geval van ons land.

17. Bij haar besluit in 2007 om geen “televisiemarkten” op te nemen in haar Aanbeveling, verwees de Europese Commissie naar het groot aantal digitale televisieoplossingen waaruit gezinnen in toenemende mate zouden kunnen kiezen. Ze ging er hierbij van uit dat dit veelvoud aan oplossingen bijgevolg tot een daadwerkelijke concurrentie zou leiden op het gebied van televisie ten voordele van de consumenten-televisiekijkers:

“In all but a handful of Member States the majority of households have normally up to three potential means of receiving broadcast content. With technological developments in the area of digital terrestrial broadcasting and broadcasting over DSL networks, the number of alternative transmission channels from the point of view of households is expected to further increase. Consequently no retail market is identified for the purposes of the Recommendation.”

18. Door de band genomen heeft het toenemend aantal televisieoplossingen tengevolge van de digitalisering in de grote meerderheid van de Europese Lidstaten inderdaad tot daadwerkelijke mededinging geleid tussen aanbieders van verschillende digitale televisieplatformen met evenwaardige televisieoplossingen.

2.1.2 Specifieke situatie op de televisiemarkten in België

19. Op de televisiemarkten in België is er, omwille van de bijzondere marktomstandigheden, echter voor de consument geen werkelijke keuze kunnen ontstaan tussen gelijkaardige, volwaardige televisieoplossingen.
20. Inderdaad, in tegenstelling tot wat de Europese Commissie voor ogen hield in haar Aanbeveling, toont de marktsituatie op de televisiemarkten in België dat de aan de gang zijnde digitalisering zich – zelfs na meer dan vijf jaar concurrentie door middel van alternatieve digitale televisieoplossingen (voornamelijk IP-TV en satelliet) – in belangrijke mate in de richting van de gevestigde kabeltelevisieoperatoren blijft voltrekken.
21. Aan de basis hiervan ligt het feit dat televisiekijkers historisch quasi allemaal afnemers waren van analoge kabeltelevisie, aangeboden door de gevestigde kabeltelevisieoperatoren.
22. Omwille van de wijdverspreide en traditioneel veel gebruikte kabeltelevisie-infrastructuur en het zeer uitgebreid analoog kabeltelevisieaanbod, zijn er in het analoge televisietijdperk op de televisiemarkten in België nooit echt alternatieve vormen van televisiedistributie tot ontwikkeling gekomen (analoge ether televisie en analoge satelliettelevisie bleven marginaal).
23. Sedert de opkomst van digitalisering van televisiedistributie traden weliswaar IP-TV en digitale satelliet operatoren toe tot de markt, maar de omvang van deze nieuwe digitale oplossingen op de markt blijft - zelfs meer dan vijf jaar na hun intrede - nog steeds eerder beperkt. Noteren we hierbij ook dat er nog steeds geen perspectief bestaat op een digitaal ethertelevisie aanbod (DVB-T) dat in concurrentie zou treden met traditionele kabeltelevisie en dat de voor handen zijnde capaciteit onvoldoende is om dit ook naar de toekomst toe te bewerkstelligen.
24. Uit de ontwerpbeslissing blijkt inderdaad dat – tot op vandaag en ook prospectief over de komende reguleringsperiode gezien – de televisiekijkers op de televisiemarkten in België grotendeels televisie blijven afnemen van de gevestigde kabeltelevisieoperatoren.

2.1.3 Blijvend belang van analoge kabeltelevisie

25. De historisch gegroeide bevoorrechte uitgangspositie van de kabeltelevisieoperatoren enerzijds en hun marktpraktijken anderzijds zorgen er voor dat televisiekijkers op de televisiemarkten in België geen werkelijke keuzemogelijkheden hebben tussen volwaardige vergelijkbare televisieaanbiedingen. Dit komt in het bijzonder door het nog steeds wezenlijke belang van het analoge kabeltelevisiesignaal op de markt. Het blijvende belang van deze analoge kabeltelevisie wordt in het bijzonder gekenmerkt door

- (i) het ontvangen, zonder bijkomende apparatuur (decoders), van een uitgebreid kwalitatief basispakket radio- en televisiesignalen,
- (ii) de mogelijkheid en de eenvoud van het aansluiten van meerdere televisietoestellen, en
- (iii) de mogelijkheid van gelijktijdige opnames en bekijken van programma's.

26. Dit verschaft zeer significante voordelen en wordt door de kabeltelevisieoperatoren die op deze diensten nog steeds het feitelijke monopolie behouden, in het algemeen heel hard uitgespeeld op de markt.

27. Hierbij moet voor ogen worden gehouden dat in de televisiemarkten in België quasi alle bestaande woningen in het land uitgerust zijn met de benodigde interne coaxiale bekabeling die toelaat om in verschillende plaatsen in de woning op verschillende televisietoestellen naar verschillende televisiekanalen te kijken, zonder dat daarvoor enige bijkomende apparatuur en kosten vereist zijn. Aangezien tot voor enkele jaren de kabel quasi de enige volwaardige televisie-infrastructuur was, beschikte de analoge kabeltelevisie over een nagenoeg volledige penetratie in alle huisgezinnen. Televisiekijkers in de televisiemarkten in België zijn zeer vertrouwd met de analoge kabeltelevisie en hebben er hun televisiekijkgedrag volledig op afgestemd.

2.1.4 Werkelijke concurrentie van nieuwe digitale oplossingen verhinderd

28. De exclusiviteit van kabeltelevisieoperatoren op (i) het aanbieden van analoge kabeltelevisie en (ii) het gecombineerd aanbieden ervan met digitale kabeltelevisie vormt een niet te evenaren competitief voordeel dat werkelijke concurrentie door middel van het aanbieden van een voldoende aantrekkelijk televisieaanbod door alternatieve televisieoperatoren ernstig bemoeilijkt. Dit bezorgt de gevestigde kabeloperatoren dan ook een niet te evenaren voordeel bij de overgang naar digitale televisie.

29. Dit heeft tot gevolg dat de overgang naar digitale televisie op een andere wijze verloopt dan in de overgrote meerderheid van de andere Europese Lidstaten. Deze opmerkelijk bijzondere situatie, die weinig gelijkenis kent met de meerderheid van de andere Europese landen noopt bijgevolg tot een bijzondere analyse, toegespitst op de specifieke marktomstandigheden aanwezig in België, en in het bijzonder op de slechte marktwerking zoals die er zich aftekent.

**** *** ****

30. De analyse in de ontwerpbeslissing besluit terecht dat aan de zogenaamde drie criteria van de Europese Aanbeveling is voldaan. Hieronder licht Belgacom een aantal bijkomende redenen toe, naast de al uiteengezette elementen in de ontwerpbeslissing.

2.2 Analyse van de “drie criteria test”

2.2.1 Eerste criterium: Belemmeringen voor markttoegang van niet voorbijgaande aard

31. Het eerste criterium is vervuld aangezien er belemmeringen voor markttoegang van niet voorbijgaande aard aanwezig zijn.
32. Naast de reeds uiteengezette elementen in de ontwerpbeslissing geeft Belgacom bijkomende elementen aan:
- redenen waarom het “niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur” betreft;
 - welke kosten en schaalvoordelen er bij de gevestigde kabeltelevisieoperatoren spelen;
 - aanduiding dat de toetreding van nieuwkomers tot de markt onvoldoende succesvol en duurzaam is.

2.2.1.1 Niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur

33. Zoals de ontwerpbeslissing uiteenzet, is er op de televisiemarkt ontegensprekelijk sprake van niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur.
34. De nood aan een omvattende netwerkinfrastructuur voor televisiedistributie brengt zeer hoge vaste en verzonken kosten met zich mee. In haar Aanbeveling inzake de Relevante Markten stelt de Europese Commissie dat *“Barriers to entry will also depend (...) the fraction of costs which are sunk”*.
35. Daarbij dient te worden onderlijnd dat alternatieve televisieoperatoren die toch zijn toetreden tot de markt, zoals Belgacom, slechts in beperkte mate de toetredingsdrempels hebben overschreden. Immers, zelfs na toetreding tot de markt, blijven alternatieve televisieoperatoren nog steeds geconfronteerd met aanzienlijke belemmeringen van niet-voorbijgaande aard in de vorm van de “analoge kabeltelevisie”. Duplicatie van de infrastructuur die nodig is om deze belemmering te overkomen is economisch en technisch niet redelijk haalbaar.
36. Daarnaast vormt ook de mogelijkheid voor een kabeltelevisieoperator om analoge en met digitale kabeltelevisiediensten in combinatie met elkaar aan te bieden een belangrijke, niet-gemakkelijk te dupliceren, functionaliteit. De mogelijkheid om beide diensten, elk met hun specifieke kenmerken, gelijktijdig te kunnen leveren vormt een belangrijke toetredingsdrempel voor alternatieve televisieoperatoren, omwille van langs de ene kant het blijvende belang van analoge televisiesignalen en langs de andere kant het stijgende belang van digitale televisiesignalen.
37. Tenslotte, blijven voor alternatieve televisieoperatoren – zoals Belgacom – zelfs na meer dan vijf jaar digitale televisie activiteit, significante investeringen nodig om een gelijkaardige netwerkdekking en bijgevolg potentieel klantenbereik als dat van de

gevestigde kabeltelevisie operatoren te bereiken. Voor Belgacom bijvoorbeeld, zijn tot op heden nog steeds omvangrijke bijkomende investeringen noodzakelijk om de beperkingen van de IP-TV infrastructuur ten aanzien van dat van de kabeltelevisieoperatoren te verminderen.

Deze elementen wijzen op het bestaan van "niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur".

2.2.1.2 Kosten- en schaalvoordelen

38. Een bijkomend element dat dient te worden toegevoegd aan de ontwerpbeslissing betreft de kosten- en schaalvoordelen van de gevestigde kabeltelevisieoperatoren op de televisiemarkt. Deze kosten- en schaalvoordelen vormen een bijkomende toetredingsdrempel van niet-voorbijgaande aard.

IP TV operatoren

39. Kabeltelevisieoperatoren beschikken over een uiterst fijnmazig netwerk en bijgevolg een potentiële klantenomvang die IP-TV operatoren bijvoorbeeld niet gemakkelijk kunnen repliceren. De DSL-technologie die Belgacom aanwendt om de televisiekijker te kunnen bereiken bevat van nature een aantal technische beperkingen betreffende

- (i) het aantal potentiële gebruikers dat bereikt kan worden,
- (ii) de types TV-signalen (High Definition of Standard Definition) die kunnen worden aangeboden, en
- (iii) het aantal TV-signalen dat gelijktijdig over een individuele klantenlijn kan worden vervoerd (een belangrijke parameter voor de aansluiting van meerdere televisietoestellen per woning, en voor het gelijktijdig kijken en opnemen van verschillende programma's door de gebruiker).

Omwille van deze inherente technische beperkingen, is het voor een IP-TV operator niet eenvoudig om voor een aantal belangrijk geachte televisiefuncties, met dezelfde reikwijdte als die van de kabeltelevisie te evenaren.

40. De beduidend grotere en duurzame klantenomvang bij de gevestigde kabeltelevisieoperatoren zorgt voor significante schaalvoordelen. De ontwerpbeslissing wijst erop dat de mogelijkheid die zowel de kabeltelevisie operatoren als Belgacom hebben "om omroepproducten te verkopen aan hun grote basis breedbandinternet- en telefoniekanten (cross-selling), [die] hen een structureel voordeel [geven] ten opzichte van potentiële nieuwe toetreders op de markt." De ontwerpbeslissing gaat er met andere woorden van uit dat er een gelijkaardig schaalvoordeel bestaat voor zowel de kabeltelevisieoperatoren als voor Belgacom. Nochtans, voor Belgacom is dit niet zomaar en onverminderd van toepassing. Een voorbeeld kan dit illustreren: de kabeltelevisieoperator Telenet, heeft binnen haar verzorgingsgebied een gevestigde klantenrelatie met ongeveer [VERTROUWELIJK] van alle aanwezige huishoudens, ten

opzicht van [VERTROUWELIJK] in het geval van Belgacom. Dit toont het beduidende verschil in gevestigde, duurzame klantenomvang die een daadwerkelijk schaalvoordeel uitmaakt.

Satelliet operatoren

41. Op haar beurt, wordt het aanbieden van televisie via satelliet belemmerd door in het bijzonder technische vereisten inzake positionering van de schotelantenne, en door esthetische en stedenbouwkundige voorschriften die het in de praktijk ingewikkeld maken om een klantenomvang te bereiken zoals die van de kabeltelevisieoperatoren.

Televisie-inhoud (content)

42. Bijkomende belangrijke kosten- en schaalvoordelen hebben betrekking op het verwerven van aantrekkelijke en betaalbare televisie-inhoud.
43. Kabeltelevisieoperatoren beschikken dankzij hun belangrijke schaalvoordelen inzake klantenrelaties over een bevoorrechte relatie met omroeporganisaties. Ze kunnen deze bevoorrechte positie aanwenden bij het onderhandelen met deze organisaties over de doorgifte van hun televisiekanalen. Een uitgebreid klantenbestand is inderdaad cruciaal om televisiezenders te kunnen verkrijgen die aantrekkelijk zijn en dit aan zo gunstig mogelijke voorwaarden. Dit heeft te maken met het grote aantal televisiekijkers (in het jargon: "eyeballs") die in dergelijk geval kunnen worden "aangeboden" aan de omroeporganisaties. Deze laatste wenden op hun beurt het omvangrijk aantal televisiekijkers aan bij het verkopen van bijvoorbeeld publiciteitsruimte op haar zenders aan adverteerders. Het business model van een omroep voor het brede publiek laat in vele gevallen echter niet toe om op het kabeldistributieplatform afwezig te zijn, vermits daar het grootste publiek voor hun content aanwezig is. Zodoende krijgen de kabeltelevisieoperatoren een bevoorrechte onderhandelingspositie ten aanzien van deze zenders, wiens aanwezigheid op de kabel van levensbelang is.
44. In tegenstelling tot kabeltelevisieoperatoren hebben nieuwkomers die een veel kleiner aantal eindgebruikers hebben veelal te maken met een slechtere onderhandelingspositie ten aanzien van omroeporganisaties. Deze laatsten kunnen bijgevolg het verkrijgen van belangrijke content zwaar bemoeilijken en kunnen een beduidend hogere kost aanrekenen voor de afgifte van hun content. In elk geval, moet een alternatieve televisieoperator deze kosten spreiden over een veel kleiner klantenbestand. Belgacom beschikt over werkelijke voorbeelden en ervaringen van dit fenomeen.
[VERTROUWELIJK]
45. Dit zogenaamde "tweezijdige karakter" van de televisiemarkt (namelijk de omvang van het retail klantenbestand die een impact heeft op de positie ten aanzien van de omroeporganisaties) duidt op haar beurt op een toetredingsdrempel.

2.2.1.3 Toetreding tot de markt is onvoldoende succesvol en duurzaam

46. Een laatste bijkomend element dat dient te worden toegevoegd aan de analyse van het eerste criterium in de ontwerpbeslissing betreft de analyse of en in welke mate de markttoetreding die heeft plaatsgevonden succesvol en duurzaam is om de marktmacht van de gevestigde operator te beperken.

"The NRA will therefore examine whether the industry has experienced entry and whether entry has been or is likely in the future to be sufficiently immediate and persistent to limit market power." (Aanbeveling Relevante Markten)

47. De hoge toetredingsdrempels die hierboven worden besproken blijven bestaan zelfs na toetreding van alternatieve televisieoperatoren tot deze markt. Het feit dat de laatste jaren een aantal nieuwkomers op deze markt zijn toegetreden neemt deze drempels niet weg.

48. Het aantal "nieuwkomers" is vooreerst relatief beperkt gebleven:

- In 2005, één IP-TV operator actief in de verschillende televisiemarkten (Belgacom)
- In 2010, één IP-TV operator met een beperkt aanbod en met tot nader order relatief beperkte dekking (Billie)
- twee digitale satelliet operatoren
 - sinds 2007/2008: de Telesat/TV Vlaanderen groep
 - sinds 2010: Mobistar.

49. Deze nieuwkomers hebben tot vandaag slechts een beperkte concurrentiedruk kunnen uitoefenen op de gevestigde kabeltelevisieoperatoren. Rekening houdend met de blijvende sterke positie van deze laatste, lijkt de beperkte aard van de concurrentiedruk over de loop van de komende reguleringsperiode niet in belangrijke mate te zullen veranderen.

50. De strategische positionering en de commerciële praktijken van de kabeltelevisieoperatoren zorgen ervoor dat de televisiekijker ertoe wordt aangezet zowel het analoge als het digitale aanbod bij de kabeltelevisieoperatoren af te nemen. Deze marktpraktijken bestaan er in dat ze hun klanten aan zeer gunstige voorwaarden digitale televisie aanbieden. In bepaalde gevallen of commerciële boodschappen stelt men dat analoge televisie "gratis" is inbegrepen bij digitale televisie, terwijl men het in andere gevallen voorstelt alsof digitale televisie "gratis" bij analoge televisie wordt aangeboden.

De afnemers van het digitaal kabeltelevisiebasispakket krijgen in elk geval digitale kabeltelevisie bovenop de analoge kabeltelevisie, die ze nog steeds blijven ontvangen. Deze praktijk leidt tot een uitsluitingseffect ten nadele van nieuwkomers die concurrentie willen aangaan, maar niet over een analoog aanbod kunnen beschikken. Op

deze wijze kunnen de kabeltelevisieoperatoren hun pre-dominante positie op de respectieve televisiemarkten in België bestendigen.

51. Bijgevolg kan men moeilijk stellen dat de markttoetreding die heeft plaatsgevonden in die mate succesvol en duurzaam is dat nieuwkomers de marktmacht van de gevestigde operator in belangrijke mate zouden kunnen beperken.

** *** **

52. De ontwikkelingen binnen de tijdshorizon van de reguleringsperiode en in de voorzienbare toekomst daarna duiden er op dat, zonder regelgevende tussenkomst, de niet-voorbijgaande belemmeringen er voor zullen blijven zorgen dat alternatieve televisieoperatoren geen volwaardig concurrerend aanbod zullen kunnen leveren. Het is dus zeer onwaarschijnlijk dat de drempels binnen de relevante tijdshorizon van de reguleringsperiode of kort daarna zullen verdwijnen.

53. Deze situatie laat het aan alternatieve televisieoperatoren niet toe om voldoende marktaandeel te winnen, zodat een economisch duurzame en evenwichtige mededinging op de televisiemarkten tot stand kan komen. Dit wordt onderzocht in het "tweede criterium".

2.2.2 Tweede criterium: Geen ontwikkeling richting daadwerkelijke mededinging

54. Het tweede criterium is vervuld aangezien de televisiemarkten niet over kenmerken beschikken waardoor die na verloop van tijd een ontwikkeling richting daadwerkelijke mededinging zullen vertonen.

55. Naast de reeds uiteengezette elementen in de ontwerpbeslissing, geeft Belgacom bijkomende elementen aan:

- Blijvend cruciale belang van analoge televisie
- Dalend marktaandeel van de kabel duidt op zich niet op daadwerkelijke mededinging
- Bijkomende overstapdrempels naar alternatieve televisieoperator
- Belangrijke voorsprong bij aanbieden van een brede productportfolio
- Innovatie leidt niet tot daadwerkelijke mededinging

56. Uit de elementen hieronder volgt dat er geen sprake is van een tendens naar daadwerkelijke concurrentie op de televisiemarkten.

2.2.2.1 Blijvend cruciale belang van analoge televisie

57. Een duidelijke hinderpaal om tot daadwerkelijke mededinging te kunnen komen op de televisiemarkten ligt bij het feit dat, in afwezigheid van regulering, analoge kabeltelevisie exclusief in handen blijft van de gevestigde historische kabeloperatoren.

Omwille van de exclusieve commercialisering door de kabeltelevisieoperatoren van hun analoge kabeltelevisie gecombineerd met hun digitale televisieaanbod, kunnen alternatieve televisieoperatoren in functioneel en commercieel opzicht geen vergelijkbaar alternatief televisieaanbod op de markt brengen. Bijgevolg kunnen zij er niet voor zorgen dat er een voldoende daadwerkelijke mededingingsdynamiek op de markt wordt gebracht.

58. De kabeltelevisieoperatoren onderlijnen in hun communicatie nadrukkelijk de eenvoud en voordelen van de analoge kabeltelevisiesignalen die zij tot bij hun klanten brengen, en doen hun best om hun analoog kabeltelevisieaanbod aantrekkelijk te houden. Onderstaande elementen uit de financiële rapporteringen, websites en publieke verklaringen van kabeltelevisieoperatoren bevestigen het blijvend cruciale belang van dit competitief voordeel.
59. Deze elementen dienen te worden toegevoegd aan de analyse van het tweede criterium uit de ontwerpbeslissing.
60. De recente financiële rapporteringen 2009 en 2010 van Telenet en TECTEO (samen met Brutélé in *Groupement d'intérêt économique*)¹ besteden aandacht aan het voortdurende belang van analoge kabeltelevisie. Dit wordt ten aanzien van de investeerders gepresenteerd als een opmerkelijke unieke troef op de televisiemarkten in België.

- **Telenet presentatie financiële resultaten 2009**

Analog TV
Good value for money

3 new analog channels

VTM 2 GO! EXQI PLUS Discovery CHANNEL

Total 27 channels

Reliability

- "Always on" service;
- Multiple connections readily available in customer premises;
- Supports up to 4 TV sets;

Cheap

- Telenet tariff for basic TV remains one of cheapest in Europe.

€10.6 access
€2.6 copyright
= €13.3 / month

- **Telenet eerste halfjaarrapport 2010:**

"Wij zijn blij dat er een pauze is gekomen in de versnelling van het netto organisch klantverloop voor basiskabel-tv die zich voordeed eind 2009 en in het eerste kwartaal van dit jaar. Vergeleken met het eerste kwartaal van het jaar, toen we 24.000

¹ Belgacom verwijst hieronder voor wat Brutélé betreft telkens naar TECTEO/Brutélé, die samen een *Groupement d'intérêt économique* vormen en de merknaam VOO uitbaten.

klanten voor analoge tv verloren, vertraagde het tempo van het netto organisch klantverloop tot 15.000 in het tweede kwartaal van 2010. Dit is te danken aan **onze inspanningen om de waarde van ons analoge televisieaanbod te ondersteunen** en aan het geringere klantverloop in het tweede kwartaal”

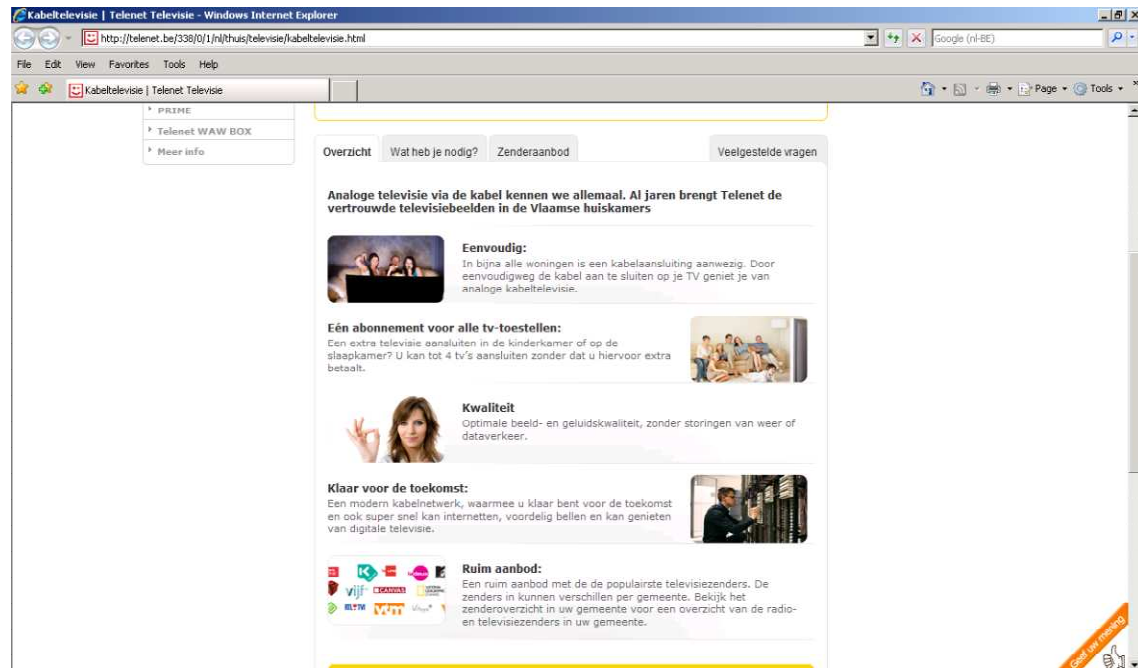
- **Rapport annueel 2009 TECTEO** (samen met Brutélé in *Groupement d'intérêt économique*)

"La télévision reste le produit historique de la marque. Contrairement à ses concurrents, VOO continue de proposer à ses clients la possibilité de capter via le câble la télévision analogique."

61. Ook in de commerciële communicatie op de websites wijzen de verschillende kabeltelevisieoperatoren hun klanten op de praktische voordelen van analoge kabeltelevisie en in het bijzonder op de blijvende beschikbaarheid ervan bij een digitaal kabeltelevisieabonnement.



The screenshot shows the Telenet website in a Windows Internet Explorer browser. The page features a navigation menu with 'Thuis', 'Business', and 'Over Telenet'. A sidebar on the left lists services like 'Shakes', 'Internet', 'Vaste telefonie', 'Gsm', and 'Televisie'. The main content area is titled 'Kabeltelevisie: al je vertrouwde zenders en meer!' and features a large image of a TV displaying '25 zenders'. To the right of the TV, there are three bullet points: '1 abonnement voor tot 4 tv's', 'Minstens 25 populaire tv zenders', and 'Optimale beeld- en geluidskwaliteit, zonder storingen van weer of dataverkeer'. A 'Check je prijs' button is visible. The bottom of the page has tabs for 'Overzicht', 'Wat heb je nodig?', 'Zenderaanbod', and 'Veelgestelde vragen'.



Bron: <http://telenet.be/338/0/1/nl/thuis/televisie/kabeltelevisie.html>

Avantages			
<ul style="list-style-type: none"> - Plug & play - Un seul abonnement pour plusieurs télévisions - De 23 à 40 chaînes TV analogiques ⁴ - De 17 à 26 radios analogiques ⁴ 	<ul style="list-style-type: none"> - Plug & play - Un seul abonnement pour plusieurs télévisions - Qualité numérique Son & Image - De 59 à 71 chaînes TV numériques ⁴ 	<ul style="list-style-type: none"> - Un seul abonnement pour plusieurs télévisions - Qualité numérique Son & Image - De 59 à 71 chaînes TV numériques ⁴ - 5 Chaînes en qualité HD ⁵ 	

Bron: <http://www.voo.be/fr/tv/tarifs-details/>

rs

TV Plus

120 zenders in digitale kwaliteit
(16 HD zenders) ⁽¹⁾

Zonder supplement, tarief identiek aan tarief voor analoge televisie.

Indien u kiest voor het boeket TV plus (het digitaal TV basisboeket) op minstens één TV toestel, kan u gratis genieten van een abonnement op alle analoge zenders op al uw TV toestellen.

INBEGREPEN IN TRIPLE PLAY

15€50/maand

Details

Bron: <http://www.numericable.be/index.php?setlang=nl&page=tv&id=plus>

62. Tenslotte blijft het topmanagement van zowel Telenet als TECTEO/Brutélé over de laatste twee jaar in publieke verklaringen en interviews de voortdurende nadruk leggen op het belang van analoge kabeltelevisie die zij in exclusiviteit kunnen aanbieden binnen hun verzorgingsgebied.

Telenet en TECTEO/Brutélé blijven dit doen tot op vandaag, meer dan vijf jaar na de introductie van de digitale kabeltelevisie. Dit toont aan dat analoge kabeltelevisie in de komende jaren daadwerkelijk een doorslaggevend karakter zal blijven hebben op de televisiemarkten in België.

- **Interview CEO Telenet, Duco Sickinghe, De Morgen, 02/05/2009**

"De Morgen: Zal het aanbod voor analoge kijkers veranderen?"

D. Sickinghe: Digitaal is de toekomst, maar nog altijd kijkt 60% van onze klanten analoog. We mogen hen niet verwaarlozen. We evalueren het aanbod van buitenlandse zenders en maken ruimte voor   n, wellicht zelfs twee nieuwe analoge zenders. We hebben voor alle mogelijke kandidaten een beauty contest georganiseerd. Iedereen met ideeën kon ons die bezorgen. We zullen nu met veel interesse de dossiers bekijken"

- **Interview CEO Telenet, Duco Sickinghe, VRT Radio 1, 7 mei 2010 (18.40u.):**

"VRT : Om het even nog over die digitalisering te hebben, zal het op de duur niet het verdwijnen van de analoge kabel meebrengen, van de analoge zenders zal ik maar zeggen?"

D. Sickinghe: "De analoge zenders zijn nu allemaal ook vertegenwoordigd op een digitaal platform; dus dat is eigenlijk een transparante zaak. Op den duur zal analoog verdwijnen omdat je natuurlijk iedereen digitaal ziet gaan, maar je mag niet onderschatten dat als je analoog in huis hebt heb je echt televisie voor meerdere televisies. Terwijl als je een digitaal setup box hebt, dan ben je gebonden aan die televisie. Dus ik denk dat analoog nog wel een voordeel zal hebben de komende jaren in Vlaanderen."

- **Interview Chief Strategy VOO, Daniel Weekers, La Libre Belgique, 28 november 2009**

"Un autre atout est qu'avec un seul abonnement et un seul décodeur VOO, vous pouvez installer 4 ou 5 autres télévisions en analogique sans devoir payer un euro de plus. Sachant qu'il y a eu en moyenne trois TV dans un ménage belge, c'est un énorme avantage par rapport à Belgacom."

- **Hoorzitting Commission de l'économie, du Commerce extérieur et des Technologies nouvelles, Executive Vice President VOO, Frédéric Vandeschoor, 15 juni 2010**

«Nous avons, en tant que câblo-opérateurs, un énorme avantage par rapport à cela, c'est que par rapport à Belgacom, par exemple, quelqu'un qui s'abonne aujourd'hui à la télévision numérique chez nous continue à recevoir

le signal analogique. Vous savez que la majorité des gens ont plusieurs télévisions dans leur foyer et un seul abonnement. C'est aussi très important d'un point de vue social, parce que cela permet de ne pas exclure. Sinon, vous devriez payer trois ou quatre décodeurs si vous avez trois ou quatre télévisions. Ici, avec un seul abonnement, vous desservez toutes les télévisions du foyer. On est aujourd'hui à 2,4 télévisions en moyenne, donc c'est plus élevé qu'on ne le pense. »

- **Interview Executive Vice President VOO, Frédéric Vandeschoor, L'Echo, 20 november 2010**

"... d'autant que nous sommes les seuls à toujours proposer un réseau analogique, lequel permet d'avoir autant de postes de télé que l'on veut pour un même abonnement ..."

63. Uit bovenstaande door de kabeltelevisie operatoren voortdurende herhaalde elementen kan men afleiden dat analoge kabeltelevisie over het verloop van de komende reguleringsperiode en de eerste periode daarna allesbehalve als een "uitdovende" toepassing kan worden beschouwd. Integendeel, ze blijft cruciaal op de televisiemarkten in België, zowel in de ogen van de verschillende marktspelers als van de gebruikers/klanten/televisiezenders.
64. Tenslotte is het ook voor de televisieomroepen belangrijk dat zij nog in het analoog kabeltelevisieaanbod worden opgenomen. Aangezien een zeer groot deel van de kijkers analoge kabeltelevisie blijft kijken (hetzij exclusief analoog voor een groot deel van de kijkers die geen digitale oplossing hebben aangeschaft, hetzij op de bijkomende televisietoestellen in het huishouden) is het voor een zender allerminst aangewezen om uit het analoog kabeltelevisieaanbod te worden geschrapt.
65. Dit blijkt uit het feit dat deze laatste inderdaad nog steeds een heel groot belang hechten aan het worden opgenomen in het analoge kabeltelevisiepakket. Dat analoge klantenbestand is immers nog steeds veruit het grootste klantenbestand en een zender die een zo ruim mogelijk publiek tracht te bereiken (met het oog op een zo groot mogelijk aantal *eyeballs* voor de adverteerders) kan het zich echt niet veroorloven om niet in het analoge kabeltelevisiepakket aanwezig te zijn.

2.2.2.2 Dalend marktaandeel op zich duidt niet op daadwerkelijke mededinging

66. Een bijkomend element dat aan de analyse van het tweede criterium dient te worden toegevoegd is dat het dalend marktaandeel van kabeltelevisieoperatoren op zich niet duidt op daadwerkelijke mededinging.
67. De aanwezigheid van nieuwkomers op de markt op zich leidt niet tot daadwerkelijke mededinging. Zoals de Europese Commissie stelt in haar Aanbeveling:

"The simple fact that market shares have begun to decrease in recent years or uncertain technological future developments are in themselves insufficient to find

that the market tends towards effective competition."

68. De opkomst van nieuwe vormen van distributie van televisiesignalen en de daaruit volgende toenemende digitalisering van televisiediensten en toetreding van nieuwe spelers inzake televisieactiviteiten zouden kunnen suggereren dat er in toenemende mate dynamische concurrentie op de markten ontstaat, en zodoende een goede marktwerking ontwikkelt.
69. Op de televisiemarkten in België is dit echter niet het geval.
70. Ondanks de grote inspanningen die gedurende de laatste jaren werden geleverd, blijkt het in de huidige marktomstandigheden nog altijd niet vanzelfsprekend om daadwerkelijk te concurreren met de gevestigde kabeltelevisieoperatoren. De omvang van het klantenbestand van de nieuwkomers na vijf jaar op de markt toont dat de concurrentiedruk op de kabeltelevisieoperatoren relatief beperkt blijft. Nieuwkomers zijn weliswaar toegetreden tot de markt, maar de lage *churn* vanuit de kabeltelevisieoperatoren en het eerder beperkte marktaandeel van deze nieuwkomers, tonen aan dat de concurrentie zich in onvoldoende mate ontwikkelt om over de komende reguleringsperiode te kunnen spreken van een tendens naar daadwerkelijke mededinging.
71. Bij de omschakeling van analoge kabeltelevisie naar een bepaalde vorm van digitale televisie bleven de kabeltelevisieoperatoren de kabeltelevisieklanten de voorbije jaren in belangrijke mate zelf behouden.
72. Naast de marktaandelen geven de cijfers inzake "netto nieuwe digitale televisie klanten" duidelijk waarneembaar aan hoe zich de tendens van toekomstige marktaandelen aftekent.

Over het afgelopen jaar, bedroeg, op basis van Belgacom's berekeningen, het marktaandeel van Telenet voor de netto nieuwe digitale televisieklanten binnen haar verzorgingsgebied redelijk constant zowat [VERTROUWELIJK]. Het marktaandeel van TECTEO/Brutélé voor netto nieuwe digitale televisieklanten binnen haar verzorgingsgebied steeg over de laatste vier kwartalen [VERTROUWELIJK].

Deze cijfers geven een aanduiding hoe de digitalisering prospectief verder zal verlopen. Recent bedragen nieuwe digitale kabeltelevisieaansluitingen over het algemeen [VERTROUWELIJK] bij alternatieve digitale televisieoplossingen. Ondanks de toetreding tot de markt van alternatieve televisieoperatoren ondervinden kabeltelevisieoperatoren slechts in beperkte mate concurrentiële druk.

2.2.2.3 Bijkomende overstapdrempels naar alternatieve televisieoperator

73. Het gebrek aan daadwerkelijke mededinging wordt daarenboven veroorzaakt door de bijkomende overstapdrempels die moeten worden overwonnen in geval dat een televisiekijker wenst te kiezen voor een digitale oplossing bij een alternatieve televisieoperator.

Startsituatie

74. De startsituatie in de televisiemarkten in België is er een waarbij de meeste eindgebruikers – als analoge kabeltelevisieklant – traditioneel aangesloten zijn bij een kabeltelevisieoperator. Wanneer dergelijke traditionele (analoge) kabeltelevisieklant bij de aanschaf van een digitale televisieoplossing wenst over te stappen naar een alternatieve televisieoperator (IPTV of satelliet televisie), wordt hij geconfronteerd met opmerkelijke hogere overstapdrempels dan wanneer hij dit wenst te doen door digitale kabeltelevisie bij de kabeltelevisieoperator te nemen. Dit lichten we hieronder toe.

Gebruik van verschillende settopboxen

75. Een gebruiker die van de kabeltelevisieoperator naar een andere televisieoperator wenst over te stappen, dient wanneer hij over meerdere televisietoestellen beschikt, extra settop-boxen aan te schaffen of te huren voor de extra televisietoestellen in zijn huishouden. Dit nadeel vormt een drempel die niet bestaat bij klanten die kabeltelevisieklanten blijven. Deze kunnen de installatie van de extra televisietoestel(len) en aansluiting(en) behouden. Immers, een klant die voor digitale kabeltelevisie kiest, kan er voor kiezen om op zijn extra televisietoestellen nog steeds het analoge televisiesignaal te blijven gebruiken en dus zonder set-top-box van een televisiedienst gebruik te maken. De overstap naar digitale televisie via een alternatieve televisieoperator heeft dus een onmiddellijke impact op de traditionele installatie van de televisietoestellen en de aansluitingen ervan op het netwerk. Dergelijke hinder ervaart men niet bij de keuze voor de digitale kabeltelevisie.

76. Daarnaast dient dergelijke gebruiker van leverancier te veranderen, wat een bijkomende drempel kan vormen, te meer daar hij rekening zal moeten houden met de opzegtermijnen van zijn kabelcontract.

77. Voor de goede orde, onderlijnen we dat deze bijkomende overstapdrempels, die op de markt een werkelijk voordeel bieden voor digitale kabeltelevisieoperatoren, op zich geen afbreuk doen aan het besluit dat analoge televisie enerzijds en digitale televisie (via de kabel of IP-TV) anderzijds deel uitmaken van dezelfde relevante productmarkt. De hinder die een klant ondervindt, neemt niet weg dat de klant beide als substituut ervaart en aanwendt.

2.2.2.4 Belangrijke voorsprong bij aanbieden van een brede productportfolio

78. De gevestigde kabeltelevisieoperatoren genieten van een belangrijke voorsprong inzake het aanbieden van een brede productportfolio. Enkel kabeltelevisieoperatoren kunnen in de waaier van elektronische communicatie diensten en televisiediensten de analoge kabeltelevisie component aanbieden.
79. Wanneer kabeltelevisieoperatoren meerdere diensten in een huishouden willen aanbieden, dan starten zij hierbij vanuit een situatie waarbij ze reeds een klantenrelatie hebben voor de centrale dienst van een triple play aanbod, namelijk de televisie (cf. ontwerpbeslissing).
80. Wanneer we de cijfers voor triple play aanbiedingen bekijken, valt het volgende op: In de Telenet zone, waar reeds geruime tijd een aanbod voor triple play bestaat, vertegenwoordigt, op basis van berekeningen van Belgacom, het marktaandeel van Telenet voor deze diensten circa [VERTROUWELIJK]. In de TECTEO/Brutélé zone, kunnen we [VERTROUWELIJK].
81. Belgacom beschikt in beide zones reeds geruime tijd over een triple play aanbod. [VERTROUWELIJK] Dit wijst erop dat de klantenrelatie die Belgacom bij gezinnen reeds zou hebben voor spraaktelefonie en/of voor breedband Internet niet in gelijke mate een voordeel biedt bij de verkoop van triple play aanbiedingen.
82. Het bestaan of de opkomst van triple play aanbiedingen brengt bijgevolg geen nieuwe dynamiek in de televisiemarkten waardoor deze plots wel naar daadwerkelijke mededingingen zouden neigen.

2.2.2.5 Innovatie leidt niet tot daadwerkelijke mededinging

83. De Aanbeveling verwijst naar mogelijke tendens richting daadwerkelijke mededinging in geval van innovatie en convergentie.

"Market dynamics may also be changed by technological developments or by the convergence of products and markets. Innovation-driven markets characterised by ongoing technological progress may indeed tend towards effective competition. In such markets, competitive constraints often come from innovative threats from potential competitors that are not currently in the market. In such innovation-driven and/or converging markets, dynamic or longer-term competition can take place among firms that are not necessarily competitors in an existing "static" market."

84. De marktomstandigheden zoals wij die kennen duiden echter niet op daadwerkelijke mededinging ten gevolge van dergelijke elementen.
85. Het in de markt brengen door Belgacom van haar IP-TV product is ongetwijfeld een voorbeeld van een belangrijke innovatie in de televisieaanbiedingen. Met name het aanbieden van televisie over een koperlijn op basis van de DSL technologie is inderdaad een innovatieve ontwikkeling op de televisiemarkten. Hoewel deze innovatie succesrijk

is, heeft dit niet het in de Aanbeveling aangeduide effect op de markt te weeg gebracht. Ook andere "nieuwe vormen" van televisie die regelmatig worden aangehaald als concurrentie ten opzichte van de traditionelere aanbiedingen van kabeltelevisie vormen in concreto in de televisiemarkten in België geen noemenswaardige concurrentiedruk die tot daadwerkelijke mededinging zou leiden.

** *** **

86. Uit bovenstaande elementen blijkt dat de concurrentiedruk op de kabeltelevisieoperatoren in de komende reguleringsperiode laag zal blijven. Alternatieve televisieoperatoren zijn weliswaar reeds toegetreden tot de markt, toch zullen kabeltelevisieoperatoren in de komende reguleringsperiode en ook daarna een significant groter klantenaantal behouden in vergelijking met die alternatieve televisieoperatoren.

2.2.3 Derde criterium: Onvoldoende doeltreffendheid van het mededingingsrecht en eventuele aanvullende regelgeving

87. Het mededingingsrecht of andere aanvullende regelgeving is onvoldoende doeltreffend om het falen van de markt op te lossen.

88. Naast de reeds uiteengezette elementen in de ontwerpbeslissing, geeft Belgacom volgende bijkomende elementen aan.

89. Regelmatig wordt verwezen naar het feit dat de prijsreglementering zoals vervat in federale wetgeving (wet van 22 januari 1945 betreffende de economische prijsreglementering en ministerieel besluit van 20 april 1993 houdende bijzondere bepalingen inzake prijzen dat de procedures vastlegt voor het aankondigen van prijzen en voor het aanvragen van prijsverhogingen) een voldoende regulering van de televisiemarkten zou inhouden. Deze wetgeving bevat echter slechts een beperkte controle op de prijsverhogingen van televisie abonnementen, en is zodoende niet in staat effectieve mededinging te verwezenlijken op de televisiemarkten in België.

90. Om het gebrek aan concurrentie tussen televisieoperatoren aan te pakken is toegangsregulering nodig, opgelegd door een ex ante regulerende instantie.

91. De mededingingsinstanties van hun kant kunnen weliswaar klachten behandelen inzake problemen op de televisiemarkt, maar kunnen daarbij telkens slechts individuele oplossingen bieden. Deze instanties kunnen geen proactieve maatregelen nemen om een gebrek aan concurrentie te wijzigen. Het mededingingsrecht kan zodoende de bestaande belemmeringen niet op korte termijn verwijderen.

92. Belgacom's ervaringen met de kabeltelevisieoperatoren aangaande een vraag tot doorverkoop van analoge televisie wijzen er inderdaad op dat een regelgevende oplossing onontbeerlijk is. [VERTROUWELIJK].

93. Om een toegangsweigering te verhelpen is het nodig om uitvoerige voorschriften vast te stellen. Dergelijke interventie is dermate veelomvattend en gedetailleerd dat enkel ex ante regelgeving dit tijdig kan aanpakken. Daarnaast is opvolging vereist inzake de effectieve implementatie en controle ervan, die meerdere herhaalde interventies vereist. Zonder omvattende en gedetailleerde regulering bestaat namelijk het gevaar dat elk technisch of ander probleem door de betrokken kabeltelevisieoperatoren zal worden aangegrepen om aan een eventuele (gereguleerde) toegangsverplichting in de praktijk te ontsnappen, waardoor deze verplichting dode letter blijft. Uit de aard van de nodige reglementaire tussenkomst blijkt dat het mededingingsrecht op zichzelf in elk geval ontoereikend zal zijn om de huidige slechte marktwerking op de televisiemarkten aan te pakken. Enkel door middel van ex ante regulering kan men controleren of de gedetailleerde technische en financiële voorwaarden waaronder toegang kan worden afgenomen, vervuld zijn. Bij de uitvoering van en controle op de uitvoering van dergelijke voorwaarden is de inzet van een ex-ante regulator vereist.
94. Belgacom dringt er tenslotte op aan dat dergelijke tussenkomst in de huidige marktomstandigheden zeer dringend geworden is, in het bijzonder gezien het bijzonder snelle tempo waarop de digitalisering van de televisiekijkers momenteel plaatsvindt. Het mededingingsrecht kan hierop geen afdoende uitkomst bieden, en al zeker niet op korte termijn.

3 Relevante product marktdefinitie

95. Volgens Belgacom dient de relevante productmarkt uit de ontwerpbeslissing op zijn minst de televisiediensten te omvatten die worden aangeboden via de kabeltelevisie ("CATV") netwerken (inclusief transmissie van analoge en digitale signalen) en de IP-TV televisiediensten die worden aangeboden via xDSL toegangsnetwerken.
96. Het lijkt inderdaad aangewezen dat een ex ante analyse, die een toekomstgericht onderzoek inhoudt, de toenemende substitueerbaarheid van alternatieve televisieproducten (zoals IP-TV) met het traditionele (kabel)televisieproduct in rekening brengt. Bijgevolg lijkt een voldoende brede afbakening van de relevante productmarkt, die de distributie van televisiesignalen over de verschillende televisieplatforms omvat, terecht.
97. In dit opzicht is het van belang de eigenlijke bedoeling van de afbakening van een relevante productmarkt in herinnering te brengen: deze heeft tot doel het uitvoeren een analyse die de werkelijke economische machtsverhoudingen tussen de verschillende actoren in rekening brengt en zo de effectieve graad van mededinging meet. De relevante productmarkt is inderdaad een uiterst essentieel element binnen de regelgevende marktanalyse, zowel voor wat betreft het nagaan van de juiste evoluties richting dynamische mededinging in het zogenaamde "tweede criterium" van de "drie criteria test", als voor wat betreft het nagaan van de juiste concurrentiedruk binnen de SMP analyse.
98. Het is bijgevolg aangewezen om de substitutie analyse ook ten aanzien van satelliettelevisiediensten volledig uit te voeren op basis van de drie traditioneel daartoe onderzochte elementen, om daaruit te concluderen dat satelliettelevisie wellicht deel uitmaakt van dezelfde relevante productmarkt als CATV en IP-TV diensten.
99. Belgacom begrijpt niet dat de substitutie-analyse in de ontwerpbeslissing de bestaande satelliettelevisieaanbiedingen niet heeft opgenomen in de relevante productmarkt. Een volwaardig onderzoek naar (i) producteigenschappen, (ii) prijsstelling, en (iii) het gebruik van de verschillende televisiediensten lijkt, naar onze mening, eerder tot een andere conclusie te leiden:
- (i) De essentiële functionele kenmerken van de aangeboden satelliet televisiediensten door TV Vlaanderen, Télésat en Mobistar vertonen belangrijke gelijkenissen met deze van de CATV en IP-TV diensten, zowel in termen van
- o programma-aanbod van televisiezenders (gelijkaardige opdeling tussen enerzijds een standaard basispakket waarvoor een maandelijkse vergoeding moet worden betaald, en anderzijds premium pakketten),
 - o digitale kwaliteit en mogelijke interactiviteit van de diensten,
 - o breed verspreide beschikbaarheid ervan.

De verschillen in het satelliet aanbod tussen het Nederlandstalig en Franstalig aanbod aangeduid door de ontwerpbeslissing lijken geen doorslaggevende reden te kunnen vormen voor niet-substitutie. Deze verschillen bestaan ook bij Belgacom TV. Belgacom TV heeft geen nationaal programma-aanbod, doch een aanbod aangepast aan de lokale marktomstandigheden. Dergelijke verschillen kunnen desgevallend wel een rol spelen bij de verdere analyse van de markten, doch niet bij het bepalen van de relevante productmarkt.

- (ii) De prijstelling voor de maandelijke abonnementen van de verschillende satellietaanbiedingen is niet wezenlijk verschillend van deze voor CATV en IP-TV. De verschillen vormen in elk geval geen doorslaggevende element om van afzonderlijke relevante markten te spreken. De prijs is slechts één element in de keuze voor een televisieoplossing.
- (iii) Tenslotte, blijken de huidige satellietaanbiedingen geschikt om in dezelfde behoefte van televisie kijkers te voorzien, namelijk, basistelevisie te ontvangen door middel van een standaardpakket van televisiezenders, eventueel aangevuld met bijkomende premium diensten, en interactieve diensten, net zoals bij CATV en IP-TV diensten.

100. Het lijkt ons dan ook van wezenlijk belang satelliet op te nemen in de product marktdefinitie ten einde het verwijt te ondervangen dat niet de gehele relevante productmarkt in rekening werd gebracht.

4 Relevante geografische marktdefinitie

101. Belgacom onderschrijft de bevindingen in de ontwerpbeslissing dat de relevante geografische markten overeenstemmen met de "individuele dekkinggebieden van de kabeloperatoren".
102. Het gebruik, op sommige plaatsen in de ontwerpbeslissing, van de woorden "de Belgische markt voor tv-omroepdiensten" kan verwarring brengen. Omwille van de conclusies in de ontwerpbeslissing inzake sub-nationale relevante geografische markten op basis van de verzorgingsgebieden van de kabeltelevisieoperatoren is het bijgevolg aangewezen te verwijzen naar "de markten voor tv-omroepdiensten in België".
103. Belgacom wenst bij de uitgebreide motivatie inzake de relevante geografische markten in de ontwerpbeslissing volgende aanvullingen te doen die deze bevindingen bijkomend ondersteunen.
104. Om de werkelijke regionale afbakening af te lijnen waarbinnen de marktanalyse dient te gebeuren dient men in een bottom-up oefening de concurrentievoorwaarden te vergelijken tussen de kleinst mogelijke en technologisch neutrale eenheden. Inderdaad, om een vooringenomenheid ten opzichte van de één of andere speler of één of ander netwerk te vermijden, dient men de kleinst mogelijke administratieve eenheden als basis te nemen (in de praktijk zijn de gemeentes, gekend via de postcodes de aangewezen eenheid). Op basis hiervan dient men de concurrentievoorwaarden na te gaan in deze eenheden en, zodoende deze eenheden samen brengen in groepen die voldoende op elkaar lijken of voldoende homogeen zijn. Deze geografische omschrijvingen kunnen worden onderscheiden van aangrenzende gebieden doordat er duidelijk afwijkende concurrentievoorwaarden heersen.
105. Dergelijke bottom up oefening inzake televisieactiviteiten in België leidt tot onderscheiden sub-nationale geografische markten die overeenkomen met de werkingsgebieden van de kabeltelevisie operatoren.
106. Deze methode vermijdt ook dat de sterkte van bepaalde marktspelers wordt beoordeeld aan de hand van geografische elementen die geografisch niet relevant zijn voor de beoordeling van hun daadwerkelijke economische sterkte. Inderdaad, de definitie van de relevante geografische markt is een middel om de graad van economische sterkte van een onderneming te meten, op basis van de geografisch werkelijk relevante elementen.
107. Aangezien de traditionele televisieoperatoren – met name de kabeltelevisieoperatoren – typisch regionale spelers zijn, actief in geografisch duidelijk afgebakende gebieden, zijn deze gebieden ook het meest geschikt om als toetssteen te dienen wanneer men de marktpositie van dergelijke spelers wenst te evalueren.
108. Inderdaad, wanneer men het "marktaandeel" van typisch regionale spelers buiten hun werkingsgebied (bijvoorbeeld nationaal) zou bekijken dan "verwatert" men het

marktaandeel automatisch op artificiële wijze tot een (incorrect) lager niveau. Men komt tot die lagere waarde door (ook) rekening te houden met gebieden waar de betrokken regionale speler niet actief is. Dit laat niet toe om op correcte wijze de effectieve economische sterkte van deze speler in rekening te brengen in de marktanalyse.

109. Aanvullend op de elementen die hieromtrent in de ontwerpbeslissing worden aangereikt, brengt een bottom-up oefening wezenlijke verschillen aan het licht tussen de verschillende verzorgingsgebieden voor wat betreft:

- (i) verschillende elementen inzake productstrategie van het televisieaanbod van de onderscheiden kabeltelevisieoperatoren,
- (ii) ontwikkelingen in marktaandelen van de onderscheiden kabeltelevisieoperatoren,
- (iii) verschillen in prijstelling inzake digitale kabeltelevisie
- (iv) verschillen in het Belgacom TV aanbod.
- (v) verschillen in digitaliseringsgraad

4.1 Product strategie

110. Onderstaand overzicht van verschillende prioriteiten en manieren van aanpak inzake de productstrategie in de verschillende verzorgingsgebieden door de kabeltelevisieoperatoren wijzen op duidelijk afwijkende concurrentie voorwaarden in deze gebieden. Het feit dat bij al deze elementen, de verschillen telkens weer overeenkomen met de verzorgingsgebieden van de kabeltelevisienetwerken, wijst inderdaad op duidelijk afwijkende concurrentie voorwaarden tussen deze gebieden.

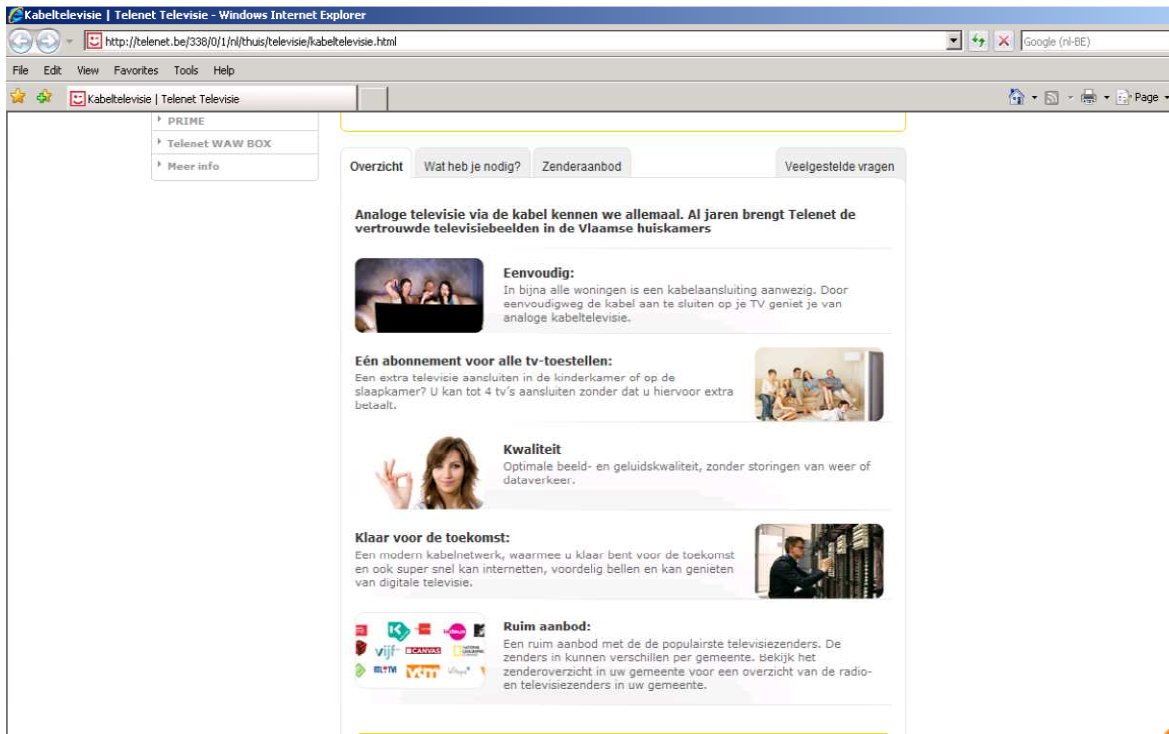
4.1.1 Commercialiseren van analoge kabeltelevisie

111. De wijze van commercialiseren van analoge kabeltelevisie in de verzorgingsgebieden van de kabeltelevisieoperatoren verschilt in grote mate van elkaar. Dit element duidt op afwijkende concurrentievoorwaarden tussen deze gebieden.

112. Alhoewel Numéricable nog steeds analoge kabeltelevisiesignalen uitzendt, commercialiseert deze operator het analoge kabeltelevisieaanbod niet meer actief. In haar commerciële communicatie focust Numéricable volledig op de verkoop van digitale kabeltelevisie. Het TV aanbod zoals voorgesteld in haar communicatie vermeldt enkel digitale televisie. Analoge kabeltelevisie is nog steeds beschikbaar, maar wordt als individueel product enkel vermeld in de lijst met officiële tarieven van de verschillende diensten (<http://www.numericable.be/tv-tarifs.html>), niet in de presentaties met aanbiedingen van haar producten.

113. Telenet en TECTEO/Brutélé daarentegen blijven zowel analoge als digitale kabeltelevisie actief commercialiseren. Daarbij promoot Telenet de voordelen van analoge kabeltelevisie veel opvallender dan dit in het TECTEO/Brutélé aanbod gebeurt.

114. TECTEO/Brut el  verwijst summier naar het competitieve voordeel onder "Avantages": "seul abonnement pour plusieurs t el s" (<http://www.TECTEO/Brut el .be/fr/tv/tarifs-details/>).
115. Telenet daarentegen onderlijnt uitvoerig de verschillende voordelen van analoge kabeltelevisie, als volgt:



(<http://telenet.be/338/0/1/nl/thuis/televisie/kabeltelevisie.html>)

4.1.2 Prijsstelling analoge kabeltelevisie

116. De prijsstelling van analoge kabeltelevisie in de verzorgingsgebieden van de kabeltelevisieoperatoren verschilt in grote mate van elkaar. Dit element duidt op afwijkende concurrentievoorwaarden tussen deze gebieden.
117. Bij Num ericable is de consumentenprijs (inclusief BTW) zonder onderscheid dezelfde voor analoge en digitale kabeltelevisie. (  15.50) (<http://www.numericable.be/tv-tarifs.html>). De digitale kabeltelevisie wordt niet "goedkoper" aangeboden.
118. Telenet daarentegen onderlijnt expliciet het prijsvoordeel die een digitale kabeltelevisie klant heeft ten opzicht van een klant die enkel analoge kabeltelevisie afneemt. "Om te kunnen genieten van digitale TV van Telenet heb je analoge televisie nodig: Als je overstapt van analoge kabeltelevisie naar Digitale TV van Telenet, betaal je op je kabeltelevisie-abonnement slechts 12% btw in plaats van 21%." <http://telenet.be/338/0/1/nl/thuis/televisie/kabeltelevisie.html>

119. Ook TECTEO/Brutélé hanteert in haar commerciële communicatie verschillende prijzen voor analoge en digitale kabeltelevisie, maar wijst echter niet expliciet op het voordeel voor de consument van de verminderde BTW van 12% op digitale kabeltelevisie, in vergelijking met deze voor analoge kabeltelevisie.

4.1.3 Prijsstelling bijkomende televisietoestellen

120. De prijsstelling voor bijkomende televisietoestellen in de verzorgingsgebieden van de kabeltelevisie operatoren verschilt in grote mate van elkaar. Ook dit element duidt op afwijkende concurrentievoorwaarden tussen deze gebieden.

121. Bij Numéricable worden bijkomende kosten aangerekend wanneer bij een abonnement op analoge kabeltelevisie meerdere analoge televisietoestellen worden aangesloten binnen één huishouden en wanneer bij een digitaal kabeltelevisie abonnement meerdere digitale decoders worden aangesloten (<http://www.numericable.be/tv-tarifs.html>). Bij een digitaal kabeltelevisie abonnement kan men wel gratis de andere TV toestellen aansluiten op analoge televisie.



Bron: www.numericable.be

122. De situatie bij Telenet of TECTEO/Brutélé is beduidend verschillend. Er zijn geen bijkomende abonnementskosten bij het aansluiten van bijkomende televisietoestellen.

4.1.4 Commerciële aanpak inzake het aanbieden van digitale televisie in gebundelde aanbiedingen

123. De commerciële aanpak inzake het aanbieden van digitale televisie in gebundelde aanbiedingen in de verzorgingsgebieden van de kabeltelevisieoperatoren verschilt in grote mate van elkaar. Dit element duidt op afwijkende concurrentievoorwaarden tussen deze gebieden.

124. Numéricable promoot reeds sinds geruime tijd actief haar breedband Internet en digitale televisie door middel van een gebundelde aanbiedingen ("triple play").

125. Het breedband Internet aanbod van "100 Mbps" (<http://www.numericable.be/net.html>) heeft dezelfde prijs als het "triple play" aanbod (<http://www.numericable.be/packs.html>) waarbij ook digitale televisie en spraaktelefonie wordt aangeboden. Digitale televisie en spraaktelefonie wordt bij breedband Internet aangeboden zonder meerprijs. Dit helpt om klanten in versneld tempo zowel breedband Internet, digitale televisie als spraaktelefonie te laten afnemen bij Numéricable.
126. TECTEO/Brutélé en Telenet hanteren dergelijke commerciële aanpak niet. Gebundelde aanbiedingen zijn duurder dan enkel breedband Internet. Digitale televisie en spraaktelefonie wordt bij breedband Internet in gebundelde aanbiedingen (Shakes / Packs) niet aangeboden zonder meerprijs. Er is meer, de televisie component altijd nog expliciet te worden toegevoegd aan de geafficheerde prijs voor de gebundelde aanbiedingen.
127. Daarenboven, gebeurt dit op verschillende wijze bij Telenet enerzijds en bij TECTEO/Brutélé anderzijds.
128. Bij Telenet verwijst men voor wat de kosten van het televisiegedeelte betreft via voetnoten naar de noodzaak om bij de prijs nog het kabelabonnement toe te voegen. Deze informatie verschijnt pas wanneer men doorklikt via "Meer weten". Inderdaad op de eerste informatie pagina van de Telenet Internet site over de Shakes wordt enkel over de Shake prijs zonder (verplichte) kabelabonnement kosten gesproken. (<http://telenet.be/1112/0/1/nl/thuis/shakes.html>) .

Shake+ met Basicnet XL	Shake+ met Fibernet60	Shake+ met Fibernet100
Budgetvriendelijke instapformule	Razendsnel, voor intensief gebruik door meerdere surfers	Snelste en krachtigste internet voor veeleisende surfers
Gratis installatie draadloos internet + €20 extra korting als je online bestelt		
15 Mbps + 15 GB Volume	60 Mbps + Vrij downloaden⁽¹⁾	100 Mbps + Vrij downloaden⁽¹⁾
+	+	+
Digitale tv	Digitale tv	Digitale tv
+	+	+
Gratis bellen 's avonds en weekend	Gratis bellen 's avonds en weekend	Gratis bellen 's avonds en weekend
€ 45,00 per maand	€ 74,95 per maand	€ 99,00 per maand
Meer weten	Meer weten	Meer weten

129. De geafficheerde prijs is dus zonder kabelabonnementkosten inbegrepen. Dit wordt slechts duidelijk wanneer men doorklikt en dan onderaan de pagina de voetnoten bekijkt. De marketing strategie inzake gebundelde aanbiedingen bestaat er dus duidelijk in om te communiceren over de prijs zonder kabelabonnement.

*"(1) Om te kunnen genieten van een Shake met Telenet Digitale TV, dien je te beschikken over een actief Telenet **kabelabonnement** (niet inbegrepen). Heb je dat nog niet? Dan regelen we dat meteen tijdens je online bestelling."*

130. Ook bij TECTEO/Brutélé omvat de geafficheerde prijs de kost van het kabelabonnement niet. Daarnaast is in de geafficheerde prijs, in tegenstelling tot bij Telenet, ook de huur van de digitale decoder niet inbegrepen. In de Internet communicatie verwijst men voor wat het televisiegedeelte betreft via een asterisk naar de noodzaak om bij de prijs nog het kabelabonnement en de huur voor de decoder toe te voegen (<http://www.TECTEO/Brutélé.be/en/packs/>). De verwijzing naar de "bijkomende kosten" wordt bij TECTEO/Brutélé duidelijk expliciet vermeld, onmiddellijk onder de geafficheerde prijs.

The image shows two promotional banners for TECTEO/Brutélé. The left banner is for 'Les Packs Trio' (TV, NET, TEL) with a 'BEST DEAL' badge and a price of 'à partir de 24,5€/mois*'. The right banner is for 'Les Packs Duo' (TV, NET, TEL) with a '100c*' badge and a price of 'à partir de 16€/mois*'. Both banners include a disclaimer: '* Hors frais d'abonnement à la télédistribution et hors frais de location du modem.'

4.1.5 Eigen premium aanbod

131. De commerciële aanpak inzake het uitbouwen van een eigen premium aanbod in de verzorgingsgebieden van de kabeltelevisieoperatoren verschilt in grote mate van elkaar. Ook dit element duidt op afwijkende concurrentievoorwaarden tussen deze gebieden.

132. De kabeltelevisieoperatoren Telenet en TECTEO/Brutélé integreerden binnen hun organisatie een eigen premium omroepactiviteit, die een aantal eigen premiumzenders uitzendt (met focus op sport, film en series). Telenet verwierf Canal+, dat werd omgedoopt tot Prime, en TECTEO integreerde de Franstalige tegenhanger Canal+, dat werd omgedoopt tot BeTV (via hun Groupement d'intérêt économique ook beschikbaar bij Brutélé). Deze eigen premium content aanbiedingen ontwikkelden zich overigens volledig los van elkaar.

133. Numéricable daarentegen integreerde tot nader order nooit een eigen premium aanbod binnen haar organisatie. BeTV is wel beschikbaar via het netwerk van Numéricable. Een gedeelte van de BeTV zenders is beschikbaar via Telenet.

4.1.6 Doelgroepen aanbod

134. De commerciële aanpak inzake het aanbod van doelgroepen zenders in de verzorgingsgebieden van de kabeltelevisieoperatoren verschilt in grote mate van elkaar. Ook dit element duidt op afwijkende concurrentievoorwaarden tussen deze gebieden.

135. In tegenstelling tot TECTEO/Brutélé en Telenet, neemt Numéricable in haar standaardpakket een zeer ruim aanbod van specifieke zenders op die specifiek gericht zijn op minderheden-doelgroepen aanwezig in haar verzorgingsgebied

(<http://www.numericable.be/index.php?page=tv&id=plus>). Dit zeer uitgebreide aanbod van dergelijke zenders binnen het standaardpakket is niet aanwezig bij TECTEO/Brutélé of Telenet.

136. De productstrategie inzake het aanbod van zenders voor specifieke minderheden-doelgroepen in de verzorgingsgebieden van de kabeltelevisieoperatoren verschilt in grote mate van elkaar. Dit is een bijkomend element dat duidt op afwijkende concurrentievoorwaarden tussen deze gebieden en zodoende op verschillende sub-nationale geografische relevante markten afgebakend op basis van deze gebieden.

4.2 Ontwikkelingen in marktaandelen

137. De ontwerpbeslissing verwijst naar de verschillen in marktaandelen van de betrokken kabeltelevisie operatoren in hun respectieve verzorgingsgebieden.
138. Daarnaast dient ook te worden gewezen op de beduidende verschillen inzake de ontwikkeling van deze marktaandelen over een langere periode.

4.2.1 Marktaandelen klantenaantallen

139. Op basis van interne berekeningen van Belgacom verloopt de ontwikkeling van de marktaandelen van de verschillende kabeltelevisieoperatoren op de televisiemarkten in België (inclusief CATV, IP-TV en satelliet TV) op beduidend merkbaar verschillende wijze. Ook dit duidt op significant afwijkende concurrentie voorwaarden tussen de verzorgingsgebieden van de respectieve kabeltelevisieoperatoren.

140. Onderstaande tabel geeft

- In de eerste twee kolommen, de marktaandelen van de kabeltelevisie operatoren binnen hun verzorgingsgebied vanaf de start van Belgacom TV in juni 2005 (Q2 2005) (periode waarop de gevestigde kabeltelevisieoperatoren nog een marktaandeel van 100% bezaten) tot op vandaag (meest recente bruikbare cijfers waarover Belgacom beschikt zijn deze voor Q3 2010),
- In de derde kolom, de evolutie van de marktaandelen in de verschillende kabelverzorgingsgebieden tijdens deze periode.

[VERTROUWELIJK]

141. De ontwikkeling in marktaandelen van de kabeltelevisie operatoren tussen 2005 en vandaag vertoont dus significante verschillen. Het verlies van marktaandeel in de TECTEO/Brutélé en Numéricable zone [VERTROUWELIJK] bedraagt [VERTROUWELIJK] van dat in het Telenet verzorgingsgebied [VERTROUWELIJK].

142. De ontwikkeling van de marktaandeelen toont dat sinds de opkomst van IP-TV in juni 2005, de ontwikkelingen van de marktaandeelen tussen de verschillende verzorgingsgebieden van de gevestigde kabeltelevisieoperatoren geen homogene evolutie vertonen. De heterogene situatie wijst op duidelijk afwijkende concurrentie voorwaarden.

4.2.2 Marktaandeelen net adds

143. Daarnaast zijn op basis van Belgacom's berekeningen (tot Q 3 2010) ook bij de ontwikkelingen in marktaandeelen van "netto toevoegingen" (zogenaamde "net adds") van digitale televisieklienten significante verschillen merkbaar tussen de verschillende gevestigde kabeltelevisie operatoren.

- De marktaandeelen voor Telenet's net adds in haar verzorgingsgebied vertoonden in het laatste jaar [VERTROUWELIJK].
- De marktaandeelen voor TECTEO/Brut  l  s net adds in haar verzorgingsgebied vertoonden [VERTROUWELIJK]

144. Bovenstaande vergelijking van de ontwikkeling van marktaandeelen inzake net adds voor digitale televisie tussen de verschillende kabeltelevisieoperatoren in hun respectieve verzorgingsgebieden wijst op afwijkende concurrentie voorwaarden tussen deze gebieden.

145. De combinatie van de ontwikkeling van marktaandeelen inzake klantenaantallen met deze van marktaandeelen van de net adds geven daarenboven een aannemelijke aanwijzing hoe de verdere evolutie prospectief zal verlopen over de komende reguleringsperiode.

4.3 Prijsstelling inzake digitale kabeltelevisie

146. Belgacom is het niet eens met de stelling uit de ontwerpbeslissing dat de prijsverschillen tussen de verschillende televisie aanbiedingen van de verschillende kabeltelevisie operatoren in hun respectieve verzorgingsgebieden "eerder beperkt zijn".

147. Het verschil tussen de goedkoopste prijs inzake digitale kabeltelevisie (  12.50 in de TECTEO/Brutélé zone) en de duurste prijs inzake digitale kabeltelevisie (  15.50 in de Numéricable zone) bedraagt circa 25%.

148. Dergelijk verschil van 25% wordt in traditionele prijstesten binnen mededingingsanalyses als meer dan significant beschouwd. De "hypothetische monopolist test" (de zgn. SSNIP test - *Small but Significant and Non-transitory Increase in Price*) bijvoorbeeld bestempelt een verhoging van slechts 10% als voldoende significant.

4.4 Belgacom TV aanbod

149. De verschillende competitieve omstandigheden heeft een aanbieder zoals Belgacom er toe geleid daarop te reageren door zoveel als mogelijk de inhoud van haar aanbod aan te passen aan het lokale aanbod binnen de verzorgingsgebieden van de betrokken kabeltelevisieoperatoren.
150. Dit is noodzakelijk gebleken aangezien de verwachtingen van de televisiekijkers binnen de verschillende taal regio's in België een volledig ander televisie kijkpatroon vertonen, en dus volledig andere verwachtingen. Het niet kunnen aanbieden van bepaalde bijvoorbeeld Franstalige zenders in het grootste gedeelte van het verzorgingsgebied van Telenet zou in principe weinig impact hebben op de aantrekkelijkheid van het inhoudsaanbod binnen deze zone, terwijl dit in het verzorgingsgebied van TECTEO/Brutélé of Numéricable wel een doorslaggevende factor zou kunnen uitmaken voor de afname van het Belgacom TV aanbod.
151. Deze opmerkelijk verschillende marktvoorwaarden leiden tot een situatie waarbij Belgacom geconfronteerd wordt met afwijkende concurrentie voorwaarden in de verschillende verzorgingsgebieden.

4.5 Digitaliseringsgraad in de kabelverzorgingsgebieden

152. Een laatste bijkomend element dat op afwijkende concurrentievoorwaarden wijst in de verschillende verzorgingsgebieden van de kabeltelevisieoperatoren is de opmerkelijke verschillende snelheid van digitalisering van de televisieabonnements en de daaruit volgende "digitaliseringsgraad", namelijk het aantal huishoudens dat zich heeft geabonneerd op digitale televisie.
153. Op basis van interne berekeningen van Belgacom, bedraagt deze in de Numéricable zone [VERTROUWELIJK] van de huishoudens. Dit is merklijk meer dan de situatie in de Telenet en TECTEO/Brutélé zone. Ook tussen deze twee laatste zijn er merklijke verschillen. Terwijl in de Telenet zone [VERTROUWELIJK] van de huishoudens digitale televisie afneemt, bereikt de digitaliseringsgraad in de TECTEO/Brutélé zone [VERTROUWELIJK].

** *** **

154. De combinatie van bovenstaande elementen, samen met de elementen die reeds zijn opgenomen in de ontwerpbeslissing maken, wijzen erop dat de concurrentievoorwaarden in de verschillende kabelverzorgingsgebieden aanzienlijk van elkaar verschillen. De concurrentievoorwaarden in het ene kabelverzorgingsgebied wijken in aanzienlijke mate af van deze in andere, en zijn bijgevolg niet voldoende homogeen over het ganse Belgische grondgebied. Per kabelverzorgingsgebieden daarentegen zijnde concurrentievoorwaarden daarentegen voldoende homogeen om te spreken over een specifieke geografische omschrijving.

155. Belgacom onderschrijft de vaststelling dat de relevante geografische markt bijgevolg dient te worden afgebakend op basis van deze verzorgingsgebieden.

5 Regelgevende verplichtingen

156. Belgacom onderschrijft de bevindingen en de conclusies in de ontwerpbeslissing inzake de aanduiding van het SMP statuut van de kabeltelevisienetwerkoperatoren binnen hun respectieve kabelverzorgingsgebied.
157. Hieronder zet Belgacom eerst een reeks opmerkingen uiteen aangaande de toegang tot een doorverkoop aanbod van analoge kabeltelevisie met voorstellen tot aanpassingen, dit met het oog op een efficiënte uitwerking van deze verplichtingen.

Verder voegt Belgacom een fundamentele opmerkingen toe over de toegang tot een doorverkoop aanbod van het aanbod voor breedbandtoegang.

Voor wat betreft de toegangsverplichting tot het platform voor digitale televisie, kan Belgacom de noodzaak hiervan begrijpen voor alternatieve televisie operatoren die nog niet beschikken over een volwaardige interactieve digitale televisie oplossing, in het bijzonder omwille van de aanzienlijke toetredingsdrempels hiervoor. Belgacom kan dit punt beamen, vanuit haar ervaringen met de initiële opstart en de continu bijkomende ontwikkeling van haar IP-TV product.

5.1 Toegang tot een doorverkoop aanbod van analoge kabeltelevisie

5.1.1 Toegangsverplichting

158. Belgacom onderschrijft de noodzakelijkheid van de toegangsverplichting inzake de doorverkoop van analoge kabeltelevisie.

5.1.1.1 Noodzakelijkheid van toegangsverplichting

159. Het mededingingsprobleem dat dient te worden aangepakt is een toegangsweigering van de kabeltelevisieoperatoren aan alternatieve televisieoperatoren die rechtstreeks zouden willen concurreren met de eindgebruikersdiensten van de kabeltelevisieoperator. Kabeltelevisieoperatoren op de televisiemarkten in België hebben zowel de mogelijkheid als de werkelijke stimulans om alternatieve televisieoperatoren toegang te weigeren tot hun televisienetwerk.
160. Een belangrijke stimulans voor kabeltelevisieoperatoren om deze toegang te weigeren aan alternatieve televisieoperatoren is ingegeven door hun verticale integratie. Kabeltelevisieoperatoren verschaffen aan zichzelf de nodige groothandelsdiensten om de retail televisieactiviteiten te kunnen uitoefenen. Door middel van het weigeren van toegang aan alternatieve televisieoperatoren kunnen kabeltelevisieoperatoren de enige televisieaanbieder blijven op hun eigen netwerk. Zo houden ze de opbrengsten uit het aanbieden van televisiediensten op hun netwerken exclusief voor zichzelf. Dit beperkt de keuze voor de eindgebruikers.

161. Een bijkomende stimulans voor kabeltelevisieoperatoren om deze toegang te weigeren aan alternatieve televisieoperatoren is om zo haar sterke positie ten aanzien van de inhoudsleveranciers te bestendigen. Door toegang te weigeren tot andere televisieoperatoren die zelf een rechtstreekse relatie met de televisiekijkers zouden kunnen uitbouwen, bestendigen kabeltelevisieoperatoren hun bevoorrechte positie ten aanzien van de televisieomroeporganisaties. Zoals hoger uiteengezet wordt een uitgebreid klantenbestand door kabeltelevisieoperatoren ingezet om aantrekkelijke content aan zo gunstig mogelijke voorwaarden te verwerven.

162. [VERTROUWELIJK]

163. Een ex ante gereguleerde vorm van toegang is daarom noodzakelijk. Enkel een toegangsverplichting kan bovenstaande mededingingsbelemmerende gedragingen tegen gaan. De huidige en geprojecteerde mededingingsverhoudingen tussen de verschillende spelers op de markt maken het noodzakelijk om de toegangsverplichting op te leggen.

164. Het vormt in de gekende marktomstandigheden inderdaad een aanzienlijk concurrentieel nadeel om televisieactiviteiten te ontplooiën zonder in staat te zijn analoge kabeltelevisie aan te bieden, in het bijzonder in de vorm van een gecombineerd aanbod van analoge en digitale televisiesignalen.

Het analoge kabelaanbod is nog steeds de basis van waaruit het grootste deel van de markt zijn diensten aanbiedt. Dit is ook wat alle televisiekijkers traditioneel kennen, nog steeds veelvuldig gebruiken en als betrouwbare televisiedienst beoordelen. Het vormt inderdaad het "referentieproduct" waarmee een alternatieve operator door de ogen van de gemiddelde televisiekijker wordt vergeleken en waarmee deze dus moet concurreren.

165. De toegangsmaatregel is ook noodzakelijk omwille van de dringendheid van de situatie. De aan de gang zijnde snelle digitalisering van de televisiekijkers noopt tot een dringende aanpak via regelgevende tussenkomst indien men nog een kans wil maken daadwerkelijke mededinging tot stand te brengen op de televisiemarkten, en duurzame concurrentie een kans te geven.

5.1.1.2 Noodzakelijkheid voor Belgacom

[VERTROUWELIJK]

166. Belgacom wenst bij de toegangsverplichting volgende aanvullingen te doen.

5.1.1.3 Omvang van de toegangsverplichting

167. De toegangsverplichting inzake doorverkoop van analoge kabeltelevisie dient meer in detail gespecificeerd te worden. Er dient te worden gewaakt over een voldoende specifiek gedetailleerde formulering van de maatregel zodat voor de betrokken kabeltelevisieoperator volledig duidelijk is wat van hem wordt verwacht. Dit om te vermijden dat de formuleringen aanleiding zouden geven tot onnodige vertragingen bij

de uitvoering van de regelgevende maatregelen.

168. Ongeacht de verschillende mogelijke interpretaties die men zou willen geven aan de term "doorverkoop" dient de beslissing duidelijk aan te geven dat het de bedoeling is om op wholesale-basis de door kabeltelevisieoperator doorgegeven analoge radio en televisie signalen en de netwerk aansluiting van de klant ter beschikking stellen, met het oog op doorverkoop door andere spelers.
169. De maatregel dient bijgevolg meer expliciet te vermelden dat de doorverkoop zowel het standaardpakket van analoog doorgegeven televisiekanalen omvat alsook de daarbij horende klantaansluiting op het kabeltelevisienetwerk. Beide elementen zijn cruciaal in een doorverkoop van analoge kabeltelevisie.
170. Het spreekt voor zich dat de doorverkoop van het analoge televisie aanbod ook de analoge radio kanalen omvat die traditioneel analoog worden meegeleverd met het standaardpakket.

5.1.1.4 Afname van de toegangsverplichting

171. De ontwerpbeslissing geeft aan dat een verplichting tot doorverkoop van het analoge abonnement noodzakelijk is "om *het aanbod inzake toegang tot het digitale platform te vergezellen*".
172. Deze formulering kan tot verwarring leiden, en dient te worden geschrapt.
173. Ongetwijfeld kan de doorverkoop van analoge kabeltelevisie nuttig zijn bij een toegang tot het digitale platform van de kabeltelevisieoperator. Een alternatieve televisieoperator moet echter ook de mogelijkheid hebben om een doorverkoop van analoge kabeltelevisie af te nemen van de kabeltelevisieoperator, zonder daarbij te worden verplicht de toegang tot het digitale platform af te nemen.
174. Een alternatieve televisieoperator moet in staat gesteld worden om enkel de analoge kabeltelevisiedienst af te nemen bij de kabeltelevisieoperator en deze eventueel te combineren met een andere (eigen) digitale televisiedienst.

5.1.1.5 Overnemen van volledige klantenrelatie

175. Er dient duidelijk te worden onderlijnd dat de alternatieve televisieoperator in staat wordt gesteld om de volledige klantenrelatie over te nemen, dat wil zeggen, het onderhouden van het contact met de klant zowel wat betreft de facturatie als de commerciële ondersteuning van klanten.

5.1.1.6 Niet uithollen van de maatregel

176. De beslissing dient kabeltelevisieoperatoren expliciet te verbieden om exclusieve afspraken met zenders of andere inhoudsleveranciers te maken die in de praktijk de

doorverkoop van analoge kabeltelevisie zouden verhinderen of belemmeren. Het uithollen van de toegangsverplichting door afspraken in andere domeinen dan het ex ante regelgevend kader vormt een inbreuk tegen de ex ante opgelegde toegangsverplichting.

177. In dit verband, dient de betrokken kabeltelevisieoperator een redelijke inspanning te doen om naar aanleiding van onderhandelingen met televisiezenders die in het analoge standaardaanbod opgenomen zullen worden, gunstige omstandigheden te creëren voor parallelle onderhandelingen tussen de alternatieve televisie operatoren en deze televisiezenders. In elk geval dient de betrokken kabeltelevisieoperator verboden te worden een kanaal daadwerkelijk op te nemen alvorens de alternatieve televisieoperatoren een overeenkomst hebben bereikt of dit redelijker wijze hadden moeten doen.

5.1.1.7 Mozaïek- en informatiekanaal

178. Tenslotte, dienen maatregelen te worden uitgewerkt aangaande het mozaïek- en informatiekanaal die de betrokken kabeltelevisieoperator opneemt in haar standaardpakket van analoog doorgegeven televisiekanalen.

179. In een situatie van doorverkoop mag een kabeltelevisieoperator deze kanalen inderdaad niet exclusief voorbehouden voor zijn eigen diensten. Ook elke alternatieve televisieoperator moet in staat gesteld worden om deze kanalen te gebruiken om bijvoorbeeld informatie te verstrekken over de omroepprogramma's en de diensten die hij doorgeeft of aanbiedt. Dit dient op gelijke wijze te worden verdeeld onder alle operatoren. Indien dit niet kan om technische redenen, dient het gebruik van het mozaïekkanaal als communicatiemedium voor eenieder, inclusief de kabeltelevisieoperator, uitgesloten te worden.

180. Het referentie aanbod dient duidelijke afspraken te bevatten in verband met de uitzending op deze kanalen, en desgevallend, de wijze waarop met auteursrechten wordt omgegaan. De regulator dient er hier in het bijzonder op toe te zien dat deze regels geen discriminerend effect genereren.

5.1.2 Transparantie verplichting

5.1.2.1 Noodzakelijkheid van transparantieverplichting

181. Belgacom onderschrijft de noodzakelijkheid van de transparantie maatregel inzake de doorverkoop van analoge kabeltelevisie.

182. Het opleggen van een toegangsverplichting zonder bijkomende regelgevende verplichtingen houdt nog steeds risico's van mededingingsbeperkende gedragingen door de kabeltelevisieoperator.

183. De kabeltelevisieoperator kan belangrijke inlichtingen die nodig zijn voor het afnemen van de toegangsdienst achterhouden voor de begunstigden, of deze inlichtingen laattijdig verstrekken, of deze op discriminatoire wijze medelen in vergelijking met de eigen retail organisatie. Concreet kan het hier bijvoorbeeld gaan om het uitblijven van informatie inzake wijzigingen in het analoog basispakket.
184. Dergelijk gedrag kan leiden tot het beperken of volledig teniet doen van de toegangsverplichting, en zodoende tot een belemmering van de mededinging.
185. Enkel door middel van het opleggen van een transparantieplichting kan men dergelijk gedrag tegengaan. Het opleggen van een gedetailleerd referentieaanbod is een gangbare praktijk bij het opleggen van een toegangsmaatregel.
186. Belgacom verzoekt om voldoende aanvullingen te verzekeren bij de transparantie verplichting.

5.1.2.2 Omvang van referentie aanbod

187. Het referentieaanbod dient voldoende specifiek gedetailleerde formuleringen te omvatten van alle kwalitatieve en prijsgerelateerde voorwaarden inzake de toegangsverplichting. Het referentieaanbod dient de kabeltelevisieoperator te verplichten alle relevante inlichtingen mee te delen die partijen nodig hebben bij het afnemen van toegang, en die een afnemer moet toelaten op basis van het referentieaanbod onmiddellijk een overeenkomst aan te gaan. Het opleggen van een gedetailleerd referentieaanbod is een gangbare praktijk bij het opleggen van een regelgevende toegangsmaatregel. Wat de gedetailleerde informatie betreft kan het ontwerpbesluit zich inspireren op de gedetailleerde lijst die figureert in bijlage II aan de Toegangsrichtlijn van 7 maart 2002.
188. Er dient te worden onderlijnd dat het voorstel van referentieaanbod ook de voorstellen moet bevatten inzake groothandelsprijs voor de toegang tot het doorverkoop aanbod van analoge kabeltelevisie.

5.1.2.3 Timing referentie aanbod

189. De ontwerpbeslissing stelt dat de regulator het aanbod zes maanden na verschijning van het besluit ter openbare raadpleging dient voor te leggen.
190. Dit dient aangevuld te worden met een verplichting voor de betrokken kabeltelevisieoperator om, binnen de drie maanden na publicatie van beslissing, zelf een voorstel van referentieaanbod voor te leggen aan de regulator en bekend te maken op zijn website.
191. De ontwerpbeslissing stelt dat de *“definitieve versie zal worden gepubliceerd 12 maanden na de publicatie van het besluit en drie maanden daarna zal van kracht*

worden". Belgacom onderlijnt het cruciale belang van een snelle uitvoering. Deze moet op een zo kort mogelijke termijn gebeuren om de effectieve afname van de wholesale diensten door begunstigden mogelijk te maken.

192. Deze maatregel dient aangepast te worden. Het referentie aanbod dient in werking te treden bij de publicatie van de definitieve versie ervan, namelijk 12 maanden na de publicatie van het marktanalysebesluit. Voor de kabeltelevisieoperator is dergelijke doorverkoop een voldoende eenvoudige (louter administratieve) maatregel die op zo'n termijn te implementeren valt. Wat de implementatie betreft kunnen bovendien voldoende lessen en *benchmark* gegevens getrokken worden uit de Nederlandse implementatie.

5.1.2.4 Service Level Agreements

193. De beslissing dient duidelijk te vermelden dat het referentieaanbod Service Level Agreements dient te bevatten in het bijzonder met betrekking tot de bestelling, levering en instandhouding van de wholesale diensten.

194. De kwaliteitsparameters dienen daarnaast een boetebeding te bevatten in geval van niet nakoming van de gestelde kwaliteitsniveaus.

5.1.2.5 Wijzigingen aan het referentie aanbod

195. Het referentieaanbod en alle wijzigingen aan het referentieaanbod dienen wanneer het wordt overgemaakt aan de bevoegde regulator, op dezelfde dag, op elektronische wijze bekend te worden gemaakt op de website van de kabeltelevisieoperator op een daarvoor specifiek toegewijde en voor het publiek gemakkelijk toegankelijke locatie.

196. Het referentieaanbod dient een gedetailleerde procedure te bevatten voor het geval wijzigingen worden aangebracht aan het referentieaanbod of aan de inhoud van de geleverde dienst, in het bijzonder inzake het doorvoeren van wijzigingen in het analoge standaardpakket van de betrokken kabeltelevisieoperator.

197. Wijzigingen, met name inzake nieuwe diensten of uitfaseringen van bestaande diensten, die betrekking hebben op de doorverkoop die wordt afgenomen, dienen zes maanden voorafgaandelijk aan de inwerkingtreding ervan schriftelijk te worden overgemaakt aan de regulator, aan de wholesale klanten en gepubliceerd te worden op de daarvoor specifiek toegewijde website van de betrokken kabeltelevisie operator.

5.1.2.6 Goedkeuring van het referentie aanbod

198. De ontwerpbeslissing stelt dat het referentieaanbod dient te worden goedgekeurd door de regulator.

199. Dit houdt echter ook in dat de regulator desgevallend aanpassingen dient op te leggen aan het voorstel van referentieaanbod indien het voorstel niet in overeenstemming is met de opgelegde verplichtingen.

200. De beslissing dient ook te voorzien dat de regulator wijzigingen aan het referentieaanbod kan opleggen aan de kabeloperator teneinde het aanbod in overeenstemming te brengen met de noodwendigheden van de markt.

5.1.2.7 Verantwoordelijkheden

201. Het referentieaanbod dient duidelijke afspraken te omvatten inzake verdeling van verantwoordelijkheden voor alle elementen met betrekking tot de doorverkoop tussen de betrokken kabeltelevisieoperatoren en de wholesale klant, onder meer inzake storingsmeldingen, controle van nieuwe klanten, opzeggingen van oude klanten, of auteursrechten inzake de betrokken radio en televisiekanalen.

5.1.3 Non discriminatie verplichting

5.1.3.1 Noodzakelijkheid van non discriminatie verplichting

202. Belgacom onderschrijft de noodzakelijkheid van de non-discriminatie maatregel inzake de doorverkoop van analoge kabeltelevisie.

203. Het opleggen van een toegangsverplichting zonder bijkomende regelgevende verplichtingen houdt nog steeds risico's van mededingingsbeperkende gedragingen door de kabeltelevisieoperator.

204. Een kabeltelevisieoperator die onderhevig is aan een toegangsverplichting kan door middel van vertraging in de uitvoering van de verplichting de begunstigden van de verplichting belemmeren de toegangsdienst tijdig af te nemen.

205. Een kabeltelevisieoperator kan oneigenlijk gebruik maken van informatie over concurrenten die hij in het kader van de toegangsmaatregel heeft verkregen.

206. Ook kan een kabeltelevisie operator die onderhevig is aan een toegangsverplichting onredelijke voorwaarden opleggen aan de begunstigden, of minder gunstige kwaliteitsvoorwaarden (in termen bijvoorbeeld van levering, technische voorwaarden, oplossen van problemen ...) hanteren dan hij aan zijn eigen retail onderneming aanbiedt.

207. Dergelijk gedrag kan leiden tot het beperken of volledig teniet doen van de toegangsverplichting, en dus dat het doel van de toegangsverplichting niet bereikt wordt, wat zou leiden tot mededingingsbelemmering. Enkel door middel van het opleggen van een non discriminatie verplichting kan men dergelijk gedrag tegengaan.

208. Het probleem van toegangswijgering kan niet enkel opgelost worden door het opleggen van een toegangsverplichting en een transparantieplichting. De kabeltelevisieoperator zou nog steeds de toegang voor alternatieve televisieoperatoren minder aantrekkelijk kunnen maken dan voor zichzelf.

209. Belgacom wenst bij de non discriminatie verplichting volgende aanvulling te doen:

5.1.3.2 Chinese wall principe

210. Er dient te worden vermeden dat een kabeltelevisieoperator oneigenlijk gebruik maakt van informatie die het heeft verkregen van zijn concurrenten in het kader van de toegangsmaatregel.

211. De kabeltelevisieoperator dient bijgevolg een groothandelsdivisie uit te bouwen met voldoende waarborgen in de organisatie die vermijden dat oneigenlijk gebruik gemaakt wordt van informatie die het heeft verkregen van zijn concurrenten in het kader van de toegangsmaatregel.

5.1.4 Prijscontrole verplichting

5.1.4.1 Noodzakelijkheid van prijscontrole verplichting

212. Belgacom onderschrijft de noodzakelijkheid van een prijscontrole maatregel inzake de doorverkoop van analoge kabeltelevisie.

213. Het opleggen van een toegangsverplichting zonder bijkomende regelgevende verplichtingen houdt nog steeds risico's in van mededingingsbeperkende gedragingen door de kabeltelevisieoperator. Een kabeltelevisieoperator die onderhevig is aan een toegangsmaatregel heeft de mogelijkheid en de stimulans om door het bepalen van de betreffende groothandelsprijzen de mededinging beperken.

214. Hij kan dit ondermeer door buitensporig hoge prijzen te hanteren ten aanzien van de begunstigden of door verschillende prijzen te hanteren ten aanzien van verschillende begunstigden onderling of nog door gunstigere prijzen toe te passen ten aanzien van zijn eigen retail activiteiten dan van de groothandelsafnemers.

215. Buitensporige prijzen of prijsdiscriminatie kunnen leiden tot het beperken of volledig teniet doen van de toegangsverplichting, en zodoende tot een belemmering van de mededinging.

216. Enkel door middel van het opleggen van een prijs controle verplichting kan men dergelijk gedrag tegengaan.

217. Belgacom wenst bij de prijs controle verplichting volgende aanvullingen te doen.

5.1.4.2 Omvang van de retail minus

218. Het opleggen van een prijscontrole maatregel in de vorm van een retail minus berekening van de groothandels prijs is een gepaste maatregel om tot een spoedige goedkeuring te komen van deze prijs.

219. Het is echter belangrijk te onderlijnen dat deze berekening tot doel moet hebben tot een kosten-gerelateerde prijs te komen. De berekening moet daarom meer in detail gespecificeerd te worden. Het is in de tekst van de ontwerpbeslissing onduidelijk hoe de berekening zal worden uitgewerkt. Zo is het onduidelijk welke de relevante retail kosten zijn die in rekening zullen worden genomen.
220. De retail-minus dient in elk geval vergezeld te worden van een price cap, om te vermijden dat de betrokken kabeltelevisie operator zijn retail tarieven dermate verhoogt dat de wholesale tarieven die uit een retail minus berekening voortkomen te hoog zouden komen te liggen. De price cap moet een jaarlijkse maximale stijging van de retail tarieven inhouden die overeenkomt met de inflatie van de consumentenprijzen.
221. Bovendien is de retail minus benadering slechts aanvaardbaar om snel tot een initiële prijszetting te komen. Deze prijs dient op termijn te evolueren naar een op de werkelijke efficiënte kosten gebaseerde prijs. Hiertoe zal de regulator een kostenmodel dienen te bouwen.

5.1.4.3 Mogelijk maken van werkelijke prijsconcurrentie

222. De ontwerpbeslissing duidt aan dat het aan de hand van de retail-minusmethode mogelijk is *“zich te vergewissen van de coherentie tussen de wholesaleprijs die werd verkregen voor de toegang tot het digitale platform en de wholesaleprijs voor de doorverkoop van enkel het analoge-televisieaanbod.”*
223. In dit verband dient er op te worden toegezien dat de wholesale tarieven voor doorverkoop van analoge televisie het voor alternatieve televisieoperatoren moeten toelaten daadwerkelijke mededinging tot stand te brengen op de televisiemarkten.
224. Bijgevolg moet deze prijsmaatregel rekening houden met de commerciële praktijken toegepast door de kabeltelevisieoperatoren, waarbij deze hun klanten een combinatie van analoge en digitale televisie aanbieden aan ontransparante voorwaarden. Het is uit de commerciële boodschappen onduidelijk of nu uiteindelijk analoge televisie “gratis” is inbegrepen bij digitale televisie, of digitale televisie “gratis” bij analoge televisie wordt aangeboden. In elk geval dient de prijscontrole maatregel inzake doorverkoop van analoge kabeltelevisie en deze inzake de toegang tot het platform voor digitale televisie deze ontransparante prijszetting uit te klaren. Dit om een kans te geven aan alternatieve televisie operatoren om in de prijszetting van hun televisie oplossing waar ze analoge kabeltelevisie in zouden willen integreren een aanbod kunnen ontwikkelen dat een geloofwaardig antwoord biedt op de commerciële praktijken die gehanteerd worden door de kabeltelevisie operatoren.
225. De regelgevende prijsverplichtingen dienen kabeltelevisieoperatoren bijgevolg onder meer te verplichten heel concreet duidelijkheid te scheppen tussen enerzijds de prijs die een gebruiker betaalt wanneer hij digitale kabeltelevisie ontvangt en deze die een gebruiker betaalt wanneer hij enkel analoge kabeltelevisie ontvangt.

226. Belgacom is het tenslotte niet eens met de feitelijkheden die in volgende stelling aangaande deze problematiek uit de ontwerpbeslissing werden opgenomen, en begrijpt de gevolgtrekkingen die de ontwerpbeslissing maakt niet:

"§ 90 Aangezien de basispakketten voor analoge en digitale tv gelijkaardige inhoud bieden met gelijkaardige prijzen (exclusief de kosten voor huur of aankoop van decoders), kan indirect worden aangenomen dat analoge en digitale basispakketten dezelfde transmissiekosten hebben."

227. Vooreerst lijkt het niet correct te stellen dat de basispakketten voor analoge en digitale kabeltelevisie "gelijkaardige inhoud" bieden. Door de band genomen omvat een digitaal pakket merklijk meer dan het dubbel aantal zenders dan een analoog pakket. Daarnaast verwijzen we naar de bijzondere ontransparante prijszetting die gehanteerd wordt in deze materie met enerzijds, prijzen voor een basispakket voor enkel analoge signalen en, anderzijds, prijzen voor een basispakket met niet alleen de analoge maar ook de digitale signalen. In deze omstandigheden, is het onduidelijk hoe de ontwerpbeslissing kan stellen dat hieruit "indirect" zou "worden aangenomen" dat de onderliggende transmissie kosten voor analoge en digitale basispakketten dezelfde zijn.

5.1.5 Evenredigheid van de toegangsverplichting tot een doorverkoop aanbod inzake analoge kabeltelevisie

228. De toegangsverplichting tot een doorverkoop aanbod inzake analoge kabeltelevisie blijkt noodzakelijk, gepast en beperkt in zijn impact voor de bestemmingen en bijgevolg in overeenstemming met het evenredigheidsbeginsel.

229. In overeenstemming met het evenredigheidsbeginsel dienen tussen maatregelen die maatregelen te worden gekozen die "minste belasting" met zich brengen, voor zover mogelijk et voor zover de gestelde doelstelling bereikt kan worden. Om de falende marktwerking op de televisiemarkten in België op te lossen zijn er volgens Belgacom geen lichtere verplichtingen mogelijk dan de weerhouden maatregelen. Daarenboven is deze maatregel inzake doorverkoop van analoge kabeltelevisie evenredig, aangezien ze slechts in beperkte mate en tijdelijk een tegemoetkoming vormt voor de competitieve nadelen waarmee alternatieve televisieoperatoren worden geconfronteerd, in vergelijking met de gevestigde kabeltelevisieoperatoren.

230. De toegangsverplichting inzake doorverkoop van analoge televisie, en de daarbij bijhorende verplichtingen tot non-discriminatie, tot publicatie van een referentieaanbod en prijsregulering zijn geschikt en noodzakelijk om dienstenconcurrentie te bevorderen met het oog op het bevorderen van de belangen van eindgebruikers wat betreft keuze van de producten en diensten en prijs.

231. Recital 18 van de Aanbeveling stelt dat regelgevende verplichtingen "*passend moeten zijn en gebaseerd zijn op de aard van de problemen die zich voordoen. Zij moeten*

tevens evenredig en gerechtvaardigd zijn in het licht van de doelstellingen die in Richtlijn 2002/21/EG zijn neergelegd, in het bijzonder

- 1. het maximaliseren van de voordelen voor gebruikers,*
- 2. het garanderen dat geen beperking of verstoring van de concurrentie plaatsvindt,*
- 3. het aanmoedigen van efficiënte investeringen in infrastructuur,*
- 4. het stimuleren van innovatie*
- 5. en het bevorderen van efficiënt gebruik en beheer van radiofrequenties en nummerruimte”.*

232. Belgacom vraagt de regulator, met het oog op het waarborgen van de rechtszekerheid van de beslissing, om op meer gedetailleerde wijze de motivering van deze evenredigheidstoets te ontwikkelen in de definitieve beslissing, in het bijzonder in het licht van de hierboven aangegeven doelstellingen.

233. Belgacom overloopt hierna de verschillende elementen voor wat betreft de doorverkoop van analoge kabeltelevisie.

5.1.5.1 Vanuit oogpunt van de betrokken kabeltelevisie operator

234. Voor de kabeltelevisieoperator is dergelijke doorverkoop een eenvoudige (louter administratieve) maatregel die op korte termijn te implementeren valt, zonder onevenredige impact te creëren op de organisatie en exploitatie voorwaarden van de betrokken kabeltelevisieoperator.

235. De maatregel vormt inderdaad geen nodeloze belasting voor de kabeltelevisieoperator. De administratieve lasten die aan de kabeltelevisieoperator worden opgelegd blijven beperkt en redelijk. De gegevens die dienen te worden overlegd aan de regulator zijn tevens strikt beperkt tot wat noodzakelijk is om deze laatste een voldoende inzicht te geven met het oog op de controle van de implementatie van de maatregelen door de kabeltelevisie operator.

236. Daarenboven belemmert de toegangsverplichting inzake doorverkoop van analoge kabeltelevisie op geen enkele wijze de transitie van analoge naar digitale doorgifte. Enerzijds, worden op die manier ook alternatieve televisieoperatoren in staat gesteld een voldoende klantenbestand op te bouwen en zo makkelijker eindgebruikers te migreren naar een alternatieve digitale televisieoplossing. Zo wordt uiteindelijk als einddoel infrastructuurconcurrentie, gepromoot binnen het Europees regelgevend kader inzake elektronische communicatie, gestimuleerd. Anderzijds, zal de maatregel slechts blijven bestaan zolang de analoge kabeltelevisie bestaat en legt ze geen onredelijk beslag op de beschikbare capaciteit. Zo hindert, noch vertraagt ze de digitalisering vanuit het oogpunt van de betrokken kabeltelevisie operator zelf. Ze laat voldoende ruimte aan de betrokken kabeloperator om verder te investeren in haar eigen infrastructuur en verder innovatieve diensten te ontwikkelen.

5.1.5.2 Vanuit het oogpunt van de positieve maatschappelijke opbrengsten voor spelers en gebruikers

237. De opgelegde maatregelen leiden tot wezenlijke positieve maatschappelijke opbrengsten zowel ten aanzien van de alternatieve televisieoperatoren op de markt, als van de consumenten-televisiekijkers.

Alternatieve televisieoperatoren

238. De toegangsverplichting maakt het mogelijk voor alternatieve televisieoperatoren met een volwaardig televisieaanbod te concurreren met de gevestigde kabeltelevisieoperatoren. Met een verplichting tot doorverkoop van analoge kabeltelevisie kunnen deze alternatieve televisieoperatoren delen van het aanbod van de gevestigde kabeltelevisieoperatoren repliceren en ontstaat er, op efficiëntere wijze, concurrentie met het aanbod van deze laatste. Dit zou, op een meer doeltreffende en snellere wijze dan vandaag, moeten bijdragen tot het ontstaan van een werkelijke concurrentiedruk door de alternatieve operator op de kabeltelevisieoperatoren.

239. Het is inderdaad zo dat de verhoudingen op de toekomstige televisiemarkten nu volop worden vastgelegd en dat het op dit ogenblik al dan niet beschikken over een analoge functionaliteit in het televisieaanbod – en dit wordt niet tegengesproken door de gevestigde kabeltelevisienetwerkoperatoren zoals hun eigen verklaringen en commerciële boodschappen getuigen – het succes en de mogelijkheden bepaalt van een marktspeler om de markt werkelijk te kunnen betreden en een duurzaam deel van die markt binnen te halen.

240. De verplichtingen tasten de investeringsprikkels, - politiek, en -projecten in (nieuwe) (digitale) televisieoplossingen op geen enkel wijze aan. Ze stellen daarentegen alternatieve televisieoperatoren in staat te investeren in alternatieve televisie infrastructuur. Deze laatste zullen op deze manier gestimuleerd worden om in parallel zelf te blijven investeren in de ontwikkeling van televisiediensten en desgevallend de daarvoor nodig infrastructuur en platformen. Belgacom bijvoorbeeld geeft in elk geval blijk om verder in digitale televisie te investeren en te innoveren.

241. Een belangrijk element om te onderlijnen aangaande het redelijke en evenredige karakter van de voorgestelde maatregel inzake toegang tot een doorverkoop aanbod van analoge kabeltelevisie, is haar tijdelijk karakter. Inderdaad, de ontwerpbeslissing onderlijnt dat de verplichting inzake doorverkoop van analoge kabeltelevisie "*maar tijdelijk van toepassing zal zijn, zolang de SMP-operatoren analoge omroep blijven aanbieden*". Het is nu net dit "tijdelijk karakter" van de regelgevende maatregel dat in het bijzonder garandeert dat alternatieve operatoren geprikkeld zullen blijven verder te investeren. De maatregel is enkel nodig in de mate dat en zolang als de gevestigde kabeltelevisieoperatoren zelf analoge kabeltelevisie blijven aanbieden en dit in de marktomstandigheden inderdaad een blijvend en doorslaggevend belang blijft hebben. Ondertussen worden alle aanbieders echter aangespoord om de digitale oplossing verder te ontwikkelen.

Consument

242. Dergelijke maatregel zou er heel concreet moeten voor zorgen dat televisiekijkers reeds op zeer korte termijn kunnen genieten van werkelijke keuzemogelijkheden tussen volwaardige vergelijkbare televisieaanbiedingen en dus concurrentie met betrekking tot verschillende elementen in het televisieaanbod.
243. Door middel van het mogelijk maken van dienstenconcurrentie op korte termijn kan men de belangen van de eindgebruikers werkelijk in rekening brengen.
244. Inderdaad, zoals hierboven aangegeven, door middel van de regelgevende verplichtingen zal de concurrentie op de televisiemarkten toenemen, aangezien alternatieve televisieoperatoren analoge televisie zullen kunnen leveren in combinatie met digitale televisie, met bijgevolg een daadwerkelijke concurrentiële druk op de kabeltelevisieoperatoren.
245. Dit moet leiden tot een aanzienlijk verbeterde situatie voor de eindgebruiker-televisiekijker wat betreft keuzemogelijkheden tussen werkelijk volwaardig gelijkaardige aanbiedingen, betere prijs en verhoogde kwaliteit van de verschillende aanbiedingen op de markt.

5.2 Toegang tot een doorverkoop aanbod van het aanbod voor breedband toegang

246. De ontwerpbeslissing legt kabeltelevisieoperatoren een toegangsverplichting tot een doorverkoop aanbod van het aanbod voor breedband toegang op.
247. De ontwerpbeslissing geeft aan dat deze maatregel noodzakelijk is omwille van de toenemende convergerende aanbiedingen enerzijds en aangezien een alternatieve operator over de mogelijkheid moet beschikken een multiple play aanbiedingen met omroep en breedband internet-convergente dienst aan te bieden via hetzelfde netwerk anderzijds.
248. Volgens Belgacom volstaat een doorverkoop oplossing niet.
249. Teneinde een volwaardig product aan te kunnen bieden, dient de alternatieve televisieoperator te kunnen beschikken over voldoende flexibiliteit om de dienst te definiëren, te differentiëren op het vlak van kwaliteit en te concipiëren in functie van de dienst. Het is bijvoorbeeld onduidelijk hoe een alternatieve operator diensten zoals VoIP op basis van een doorverkoopoplossing zou kunnen aanbieden. [VERTROUWELIJK]. Het is dus essentieel dat de breedband wholesale aanbieding de mogelijkheid biedt om een equivalente aanbieding te maken. Zoniet dreigt de wholesale regulering van de kabel dode letter te blijven.

Deze doelstellingen kunnen alleen bereikt worden met een volwaardig bitstream product.

Belgacom is van mening dat dergelijke bitstream toegangsverplichting best op de markt voor Wholesale Breedband Toegang (markt 5) wordt opgelegd die gelijktijdig met deze beslissing wordt geanalyseerd en het voorwerp uitmaakt van een publieke raadpleging. Wij verwijzen hiervoor naar onze opmerkingen inzake de markten voor Wholesale Breedband Toegang.

250. Indien er voor wordt gekozen om breedband over kabeltelevisienetwerken toch in deze markt te blijven reguleren, dan nog blijft het punt aangaande de noodzaak tot een grotere vrijheid en dus een toegangsverplichting van het type bitstream of met dezelfde flexibiliteit als bitstream van toepassing.
251. Een dergelijke toegangsverplichting dient bovendien op voldoende wijze te worden omkaderd. De ontwerpen die ter consultatie voorliggen, blijven op dit vlak te vaag en weinig concreet. Er dienen duidelijke regels worden ingevoerd zodat de maatregel ook effectief operationeel kan zijn:
 - a. Het gebruik: de toegang dient losgekoppeld te worden van de combinatie met televisie, teneinde een alternatieve operator toe te laten enkel het breedband gedeelte aan te bieden of te gebruiken.
 - b. De kosten-orientatie. Net zoals voor analoge televisie kan er voor gekozen worden om met het oog op een snelle implementatie in eerste instantie een retail minus benadering te nemen, maar er dient zo snel mogelijk en liefst voor de lancering van een aanbod overgegaan te worden tot een kostenoriëntatie die gebaseerd is op een reëel kostenmodel.
 - c. Het is strikt noodzakelijk dat er voldoende garanties worden ingebouwd dat de dienstverlening correct zal verlopen.
 - d. Zo dienen er goed functionerende mechanismen worden voorzien die erop gericht zijn voldoende controle uit te oefenen en zodoende te garanderen dat de wholesale afnemers van de hoger vermelde diensten op een gelijke manier behandeld worden als de retaildiensten van de kabeltelevisie-operatoren.
 - e. Ook op het vlak van transparantie is het noodzakelijk dat er sluitende regels worden opgelegd (zowel qua initieel product als qua evoluties) aangaande producteigenschappen, mogelijkheden, flexibiliteit, kosten, processen.

6 BIJLAGE – VERTROUWELIJK

[VERTROUWELIJK]