



**BELGISCH INSTITUUT VOOR POSTDIENSTEN EN
TELECOMMUNICATIE**

**BESLUIT VAN DE RAAD VAN HET BIPT
VAN 4 JULI 2007
MET BETREKKING TOT
SPLITTERS TARIEVEN**

PUBLIEKE VERSIE

Inhoudsopgave

Situering	3
Bottom-Up model	3
HET PRINCIPE VAN EEN BOTTOM-UP MODEL	3
JURIDISCHE MOTIVATIE VAN DE KEUZE VOOR EEN BOTTOM-UP MODELLERING	3
Beoordeling van het nieuwe tariefvoorstel	4
PRIJSNIVEAU	4
EVALUATIE VAN ALTERNATIEVEN	5
Bepaling van de tarieven	6
WIJZIGINGEN AAN DE TARIEFSTRUCTUUR	6
<i>Bestellingen met grotere increments</i>	6
<u>Verrekening van materiaal- en installatiekosten</u>	6
INSTALLATIEKOSTEN RACKS EN SUBRACKS	7
RECURRING FEE	7
FORECAST	8
WACC	8
HOURLY MANPOWER COST (HMC)	8
PARAMETERS	9
Besluit	9
Beroepsmogelijkheden	10

SITUERING

In dit document wordt de bepaling door het Instituut van de nieuwe tarieven voor splitters beschreven en geargumenteed. Voor de bepaling van deze tarieven wordt net zoals voor de andere tarifaire aspecten van BRUO, BROBA en co-locatie gebruik gemaakt van een bottom-up model, dat in dit besluit voorgesteld en gemotiveerd wordt.

Het Instituut wenst daarbij in de eerste plaats even stil te staan bij een paar specifieke punten.

In tegenstelling tot de andere materialen die in de context van het BRUO referentieaanbod aan bod komen worden de (externe) splitters waarover we het hier hebben enkel door de OLO's gebruikt. Belgacom maakt immers gebruik van splitters die geïntegreerd zijn in de eigen DSLAMs.

In het verleden hebben de OLO's er al herhaaldelijk op aangedrongen om ook gebruik te kunnen maken van splitters in de eigen DSLAMs. Tot op heden blijft Belgacom echter weigerachtig staan tegenover dergelijke oplossing. Belgacom stelt zich immers vragen m.b.t. de garanties voor de beschikbaarheid en de kwaliteit van het voice signaal dat dan loopt over apparatuur die niet meer door Belgacom zelf wordt beheerd.

De beoordeling van dit alternatieve scenario is niet het onderwerp van deze tariefherziening. Het Instituut kan enkel vaststellen dat dergelijk scenario wel in landen zoals Finland, Ierland, Nederland, Portugal, Zweden en het Verenigd Koninkrijk wordt toegepast.

In België blijft dus vooralsnog het gebruik van externe splitters behouden.

Deze situatie introduceert echter sowieso een vorm van discriminatie voor de OLO's vermits zij verplicht zijn gebruik te maken van externe splitters en spliterracks, wat een minder kostefficiënte opstelling geeft dan wanneer men gebruik kan maken van splitters in de DSLAMs zelf. Het is dan ook een verplichting voor Belgacom om voor deze externe splitters de meest kostefficiënte oplossing te gebruiken teneinde de financiële benadeling van de OLO's tot een minimum te beperken.

Bij de beoordeling van het tariefvoorstel van Belgacom heeft het Instituut er dan ook in het bijzonder op toegekeken dat aan deze verplichting wordt voldaan.

Het Instituut heeft een nieuw tariefvoorstel voor splitters uitgewerkt, dat via een ontwerpbesluit ter consultatie aan de sector werd voorgelegd van 29 mei tot 15 juni 2007. Het Instituut ontving reacties van Belgacom en het Platform.

BOTTOM-UP MODEL

HET PRINCIPE VAN EEN BOTTOM-UP MODEL

Het BIPT heeft omwille van de grotere transparantie ervoor gekozen om een bottom-up model te ontwikkelen. In dit model worden de relevante kosten geïdentificeerd die een efficiënte operator maakt om dergelijke dienst aan te bieden. Hierbij wordt er een abstractie gemaakt van wat er al aanwezig is in het netwerk van de operator.

Wat betreft het splitters kostenmodel is het BIPT op zoek gegaan naar welke splitters een efficiënte operator zou gebruiken, d.w.z. splitters geleverd door een gevestigde naam die aan de netwerkstandaarden voldoen en die tegen een kostefficiënte prijs op de markt worden gebracht.

JURIDISCHE MOTIVATIE VAN DE KEUZE VOOR EEN BOTTOM-UP MODELLERING

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

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

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

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

«L'instauration de conditions égales de concurrence pour les différents opérateurs de télécommunications désirant offrir des services de communications électroniques, tels que des services multimédias à large bande et l'internet à haut débit suppose une structure de coûts objective et transparente, fondée sur les coûts réels. Elle ne permet pas de fixer les coûts liés à la fourniture d'accès de manière forfaitaire et imprécise, sans effectuer de calcul spécifique ».

Dit vonnis steunt de keuze van het BIPT voor een bottom-up benadering.

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

BEOORDELING VAN HET NIEUWE TARIEFVOORSTEL

Net zoals in het verleden is het tariefvoorstel van Belgacom gebaseerd op splitters van fabrikant ■■■. Bij de beoordeling van het tariefvoorstel heeft het Instituut nagegaan of de voorgestelde oplossing representatief is voor wat het aankoopgedrag zou moeten zijn van een efficiënte operator en heeft moeten vaststellen dat het Belgacom voorstel aan deze voorwaarde niet voldoet.

PRIJSNIVEAU

In de eerste plaats lijken de opgegeven prijzen voor de materialen (exclusief de ETSI rack) niet representatief te zijn voor het prijsniveau die een efficiënte operator moet kunnen bedingen. De door Belgacom opgegeven prijzen liggen immers nauwelijks lager dan de niet-genegotieerde marktprijzen voor deze materialen waarover het Instituut beschikt.

De telecommunicatiesector is bij uitstek een sector waarin zeer hoge kortingen worden geboden en dit zelfs voor zeer kleine hoeveelheden. Bovendien mag gesteld worden dat Belgacom voor de desbetreffende materialen veruit de belangrijkste klant zal zijn hier in België en uiteraard eveneens een belangrijke klant of prospect is voor de andere producten van deze leverancier.

Al deze redenen maken dat Belgacom perfect in staat moet zijn om voor de aankoop van deze producten betere condities te negotiëren en bijgevolg lagere prijzen in rekening te brengen in de tarieven.

Bijkomend moet worden vastgesteld dat dergelijk prijsniveau niet langer realistisch is in een markt waar gelijkwaardige alternatieven worden aangeboden aan een beduidend lagere kost (zie hierna).

¹ Bruxelles, 23 mars 2007, p. 5, n°9.

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

EVALUATIE VAN ALTERNATIEVEN

Naast het negotiëren van de scherpst mogelijke prijs mag van een efficiënte operator ook verwacht worden dat hij een opvolging doet van de evoluties in de markt en, bij het ter beschikking komen van interessante alternatieven, nagaat of dit een betere oplossing kan zijn. Ook hier moet het Instituut vaststellen dat Belgacom niet of onvoldoende aan deze voorwaarde voldoet.

Inderdaad, er worden vandaag alternatieven aangeboden die functioneel nagenoeg identiek zijn aan de technologie die Belgacom gebruikt, maar die worden aangeboden aan een prijsniveau dat slechts een vierde is van de prijzen voorgesteld door Belgacom.

Meerbepaald verwijst het Instituut hier naar bepaalde Central Office oplossingen die worden aangeboden door de firma LEA.

LEA is marktleider op het vlak van Central Office splitter installaties met een geïnstalleerd volume van meer dan 70 miljoen CO poorten. In Europa maken o.a. France Telecom, British Telecom, Deutsche Telekom en KPN gebruik van hun CO producten. [REDACTED]

Er is dus alle reden om te verwachten dat Belgacom, als efficiënte operator, oog zou hebben voor de producten die door dergelijke leverancier op de markt worden gebracht en die een kostefficiënter alternatief kunnen zijn voor de actueel gebruikte oplossingen.

Meer nog, er mag redelijkerwijze worden verondersteld dat dergelijke leverancier niet zal nalaten zijn klanten op de hoogte te houden van nieuwe productintroducties.

In de confidentiële bijlage worden de eerste bemerkingen weerlegd waarom deze splitters operationeel niet kunnen gebruikt worden. Op basis van deze overwegingen ziet het Instituut geen gegronde redenen waarom een efficiënte operator die zijn totale kosten wil minimaliseren geen gebruik zou maken van LEA splitters als alternatief voor de huidige [REDACTED] splitters.

Het feit dat Belgacom door het Instituut moet worden ingelicht m.b.t. de beschikbaarheid van beduidend goedkopere alternatieven van een belangrijke en gekende leverancier geeft aan dat Belgacom zelf te weinig het initiatief heeft genomen om desbetreffend een opvolging van de markt te doen en bijgevolg tekort komt aan de verplichtingen die haar zijn opgelegd. Zoals eerder al gesteld, van een efficiënte operator mag worden verwacht dat er op een meer proactieve wijze aan beheer wordt gedaan en dat bijgevolg bepaalde evaluaties en testen niet in dit laattijdige stadium moeten gebeuren.

Er wordt aan Belgacom hoegenaamd niet opgelegd om in de praktijk over te schakelen op deze LEA splitters. Het Instituut heeft enkel willen aantonen dat het door Belgacom opgegeven prijsniveau voor de [REDACTED] splitters niet representatief is voor efficiënte kosten. Het is overigens duidelijk dat deze firma een dergelijk prijsniveau niet kan blijven hanteren gezien de enorme prijsverschillen die worden vastgesteld voor nagenoeg identieke producten. Of Belgacom dus in de praktijk zal overstappen op het gebruik van de LEA splitters zal afhankelijk zijn van de condities die het kan negotiëren met zijn huidige leverancier. Het moet echter duidelijk zijn dat dergelijke onderhandelde prijs niet fundamenteel verschillend kan zijn van het prijsniveau van de huidige LEA splitters.

In de praktijk betekent dit dat het door Belgacom opgegeven prijsniveau voor de splittercomponenten door het Instituut niet als representatief kan worden beschouwd voor efficiënte kosten in de actuele markt. Het Instituut heeft dan ook de tarieven bepaald op basis van de prijzen voor de LEA "8-ports CO splitter boards" en de daarbij horende subracks.

Vermits deze producten ook fysisch zeer vergelijkbaar zijn heeft het Instituut voor de overige kosten (installatie, repair...) het tariefvoorstel van Belgacom overgenomen, zij het met enkele aanpassingen.

BEPALING VAN DE TARIEVEN

WIJZIGINGEN AAN DE TARIEFSTRUCTUUR

In vergelijking met de huidige tarieven zijn een aantal belangrijke wijzigingen doorgevoerd.

Bestellingen met grotere increments

In de eerste plaats biedt het nieuwe Belgacom tariefvoorstel de mogelijkheid om voor éénzelfde locatie bestellingen te plaatsen die groter zijn dan 48 posities.

Op die manier worden (beperkte) schaalvoordelen benut (b.v. minder verplaatsingen) en wordt de tariefstructuur gealigneerd met die van Blocks & Tie Cables.

Verrekening van materiaal- en installatiekosten

Een tweede wijziging die het Instituut wenst door te voeren heeft betrekking op de eenmalige kosten.

In het verleden werden alle materiaalkosten alsook de kosten verbonden aan de installatie van deze materialen als een eenmalige kost gefactureerd. Voor de “gedeelde” componenten, zoals de rack en de subrack werd een kost in rekening gebracht die proportioneel was aan de grootte van de bestelling van de OLO (lees: de fysieke ruimte die de betrokken splitterkaarten innemen in de rack of subrack).

Deze benadering van eenmalige betaling was verdedigbaar omdat het hier gaat om materialen die Belgacom zelf niet gebruikt. Bij toepassing van een systeem van rental fees zou het risico bestaan dat Belgacom haar kosten niet kan recupereren indien een OLO voortijdig het gebruik van splitters stopzet.

Echter, bij de bepaling van de kosten werd ook rekening gehouden met de bezettingsgraden van de racks en de subracks. Belgacom kan immers enkel haar volledige kosten recupereren indien, bij onvolledige opvulling van racks en subracks, een proportioneel grotere kost in rekening wordt gebracht.

Ook deze benadering is perfect verdedigbaar en wordt overigens ook nog steeds toegepast bij de bepaling van de BROBA tarieven. Echter, in combinatie met een systeem van eenmalige betaling en bij een sterke groei van de vraag leidt dit tot een overrecuperatie van de kosten.

Het Instituut is dan ook van oordeel dat het bestaande systeem niet kan behouden blijven en heeft bij de bepaling van de tarieven de volgende benadering toegepast:

- Alle kosten die rechtstreeks toewijsbaar zijn aan de OLO (splitterkaarten, connectoren en installatie van deze componenten) worden, net zoals in het verleden, verrekend als een eenmalige kost.
- De kosten voor componenten die proportioneel dienen verrekend i.f.v. de grootte van de bestelling van de OLO (racks, subracks en installatie van deze componenten) worden verrekend als een maandelijkse rental fee, rekening houdend met de geanticiperde volumes eind september 2007³, de geschatte vullingsgraden en de vergoeding van het kapitaal.

Om geen nodeloze complexiteit toe te voegen aan de facturatie wordt het geheel van deze rental fees toegevoegd aan de overige terugkerende kosten (onderhoud, floorspace) en verdeeld over het aantal actieve Shared Pair lijnen. Deze kosten worden met andere woorden toegevoegd aan de reeds bestaande “Splitter card maintenance per Shared Pair or Raw Copper plus line” fee van het BRUO tarief.

³ Dit is in de veronderstelling dat er eind juni 2007 een definitief Besluit is van het Instituut.

INSTALLATIEKOSTEN RACKS EN SUBRACKS

Zoals hierboven werd aangegeven is het dus de bedoeling dat ook de installatiekosten van de racks en de subracks in een recurring fee worden opgenomen.

Inderdaad, net zoals de investeringskosten, zijn dit eenmalige kosten die gemaakt worden wanneer een nieuwe rack of subrack geïnstalleerd wordt en worden deze kosten aan de OLO toegewezen proportioneel aan de grootte van zijn bestelling.

Wil Belgacom echter de volledige installatiekost kunnen recupereren, dan dient ook hier rekening gehouden met het feit dat de racks en subracks onvolledig zijn opgevuld en dat er dan onvolledige recuperatie is van deze kost.

Om die reden wordt er bij de bepaling van de tarieven ook hier rekening gehouden met de bezettingsgraden van de racks en de subracks. Hierdoor wordt dus, bij onvolledige opvulling van racks en subracks, een proportioneel grotere installatiekost in rekening gebracht, waardoor Belgacom de volledige kost recupereert. Hierdoor ontstaat echter dezelfde problematiek van overrecuperatie zoals hierboven beschreven voor de investeringskosten.

Het is dus de bedoeling deze installatiekosten te “kapitaliseren” en af te schrijven over de levensduur van de rack of subrack en deze kost dus toe te voegen aan de maandelijkse rental fee.

Voor alle duidelijkheid: deze maandelijkse kost zal worden bepaald voor het geheel van de racks en subracks die worden geïnstalleerd na de publicatie van het Besluit van het Instituut. Voor alle eerder geïnstalleerde materialen heeft immers Belgacom al alle kosten gerecupereerd.

Deze manier van verrekening stelt echter een praktisch probleem. Inderdaad, het nieuwe tariefvoorstel van Belgacom geeft de mogelijkheid om bestellingen te plaatsen die groter zijn dan 48 posities. Op die manier kan er een zeker schaalvoordeel worden bekomen. Dit prijsvoordeel zou dus ook moeten terechtkomen in de recurring fee.

Om dit echter op een correcte wijze op te nemen in de recurring fee zou men correct moeten kunnen inschatten hoe de OLO's hun bestellingen zullen plaatsen. Dit lijkt niet realistisch in te schatten. Bijkomend zou dit geven dat de recurring fee eigenlijk verschillend zou moeten zijn per OLO, wat een ongewenste bijkomende complexiteit geeft.

Het Instituut stelt daarom de volgende aanpak voor:

Het gedeelte van de recurring fee dat een vergoeding is voor de installatiekosten voor racks en subracks zal worden bepaald op basis van een standaard installatie van 48 posities en is bijgevolg voor alle OLO's identiek.

Indien echter een OLO (voor eenzelfde locatie) een bestelling plaatst voor een ander aantal posities (groter of kleiner), dan wordt het eventuele verschil tussen de effectieve installatiekosten voor deze bestelling en de theoretische “standaard” installatiekosten verrekend in de one time fee.

Op die manier verdwijnt de noodzaak voor een forecast van de bestelgroottes, kan een OLO toch profiteren van bepaalde prijsvoordelen bij grotere bestellingen en blijft de recurring fee identiek voor alle OLO's.

RECURRING FEE

Met betrekking tot deze recurring fee wenst het Instituut er nogmaals op te wijzen dat dit dus voortaan een vergoeding betreft voor zowel investeringskosten (racks, subracks en de installatie daarvan) en van operationele kosten (repair, floorspace, Insurance). De eerste groep van kosten vertegenwoordigt daarbij ongeveer 30%, de tweede 70%. Op beide kosten wordt, net zoals voor de one-time fees, een overhead voor IT en voor gemeenschappelijke kosten verrekend. Bij de beoordeling van de verhouding tussen deze recurring fee en de one time fee dient hiermee dus rekening gehouden.

FORECAST

Hoger beschreven aanpassing aan de tariefstructuur vereist dat er een raming wordt gemaakt van de verwachte volumes aan nieuwe bestellingen.

Op basis van de historische evolutie en de meer recente informatie aangeleverd door Belgacom houdt het Instituut momenteel in zijn berekeningen rekening met een gemiddeld aantal bestellingen van [REDACTED] posities per maand.

Zoals eerder gesteld houdt het Instituut in zijn berekeningen rekening met prijsniveau van de LEA splitters. Vandaag is het echter onbekend of Belgacom bij haar huidige leverancier prijzen van een vergelijkbaar niveau zal kunnen negotiëren (wat zou toelaten om dezelfde types materialen te blijven gebruiken). Daarom baseert het Instituut zijn berekeningen op de assumptie dat er inderdaad LEA splitters worden geïnstalleerd, met de daarbij horende subracks.

Het is dus noodzakelijk om hiervoor een raming te maken van de verwachte aantallen. De eigenlijke vullingsgraad is daarbij van secundair belang omdat het geheel van de kosten voor investering en installatie, ongeacht de vullingsgraad, zal verhaald worden op het aantal actieve lijnen.

In de veronderstelling dat er een Besluit van het Instituut is tegen eind juni 2007, dient dus een raming gemaakt voor het aantal nieuwe installaties eind september 2007 (medio de nog resterende 6 maanden van 2007).

Op dat ogenblik veronderstelt het Instituut dat er [REDACTED] nieuwe posities zijn besteld van het LEA type. Vermits het slechts gaat over een periode van 3 maanden, acht het Instituut het onwaarschijnlijk dat er op elke actuele locatie bestelling worden geplaatst. Vandaag zijn er 157 locaties waar spliterracks zijn opgesteld. Het Instituut vertrekt dus van de assumptie dat er op een 100-tal locaties splitters worden geïnstalleerd, wat gemiddeld [REDACTED] posities per locatie zou geven.

Gezien de huidige tariefstructuur voor Blocks & Tie cables gaat het Instituut er van uit dat de OLO's bestellingen zullen plaatsnemen per 96 posities. Indien er dus één bestelling geplaatst wordt voor 96 posities, dan zou dit (afgerond) [REDACTED] locaties geven. Dit is echter weinig waarschijnlijk, want er zijn natuurlijk duidelijke verschillen wat betreft de grootte van de locaties.

Het Instituut gaat derhalve uit van de veronderstelling dat er een [REDACTED]-tal locaties zijn waar er 2 x 96 posities worden besteld, wat maakt dat er dan nog (afgerond) [REDACTED] locaties zijn waar er telkens 1 x 96 posities worden besteld. Voor de eerste groep geldt dat er twee subracks nodig zijn, voor de tweede groep slechts één. Dit geeft een totaal van [REDACTED] subracks op 101 locaties.

WACC

Voor de WACC wordt een percentage gebruikt van 11,44%, zoals bepaald en goedgekeurd in het kader van BRIO 2007.

HOURLY MANPOWER COST (HMC)

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

De uiteindelijke tarieven voor HMC staan in onderstaande tabel:

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

PARAMETERS

Ten einde consistentie te behouden tussen de verschillende kostenmodellen wordt voor bepaalde kostencomponenten de berekening van de kosten uitgevoerd conform de principes die gebruikt werden in het nieuwe BRUO bottom-up model waarvan de resultaten momenteel ter consultatie zijn voorgelegd.

In de praktijk betekent dit dat de verrekening van de volgende deelcomponenten afwijkend is van de behandeling in het kostenmodel van Belgacom:

- **Facturatiekost:** voor de niet-IT-gerelateerde facturatiekosten wordt een uniforme kost toegepast
- **Overhead kosten:** er wordt een uniform percentage van 7% toegepast op alle kosten, inclusief de facturatiekost maar exclusief de IT kosten.
- **IT kosten:** er wordt een uniform percentage van 6% toegepast op alle kosten, inclusief de facturatiekost en de overhead kosten.

Indien uit de BRUO-consultatie zou blijken dat bepaalde van deze bedragen of percentages dienen herzien, zullen deze aanpassingen in de splittertarieven worden overgenomen.

BESLUIT

Krachtens artikel 106, § 1, van de wet van 21/3/1991 betreffende de hervorming van sommige economische overheidsbedrijven, is Belgacom verplicht om de ontbundelde toegang tot het aansluitnet toe te staan tegen kostengeoriënteerde tarieven.

Derhalve, overeenkomstig artikelen 4.2., a), en 4.3, van Verordening 2887/2000 van het Europees Parlement en de Raad van 18.12.2000 inzake ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk, en overeenkomstig artikel 108bis, § 3, van de wet van 21.3.1991 betreffende de hervorming van sommige economische overheidsbedrijven, meent het Instituut in BRUO 2006 de volgende wijzigingen aan te moeten brengen:

	Per active line
Monthly recurring fee	0.33€
BRUO 2006	0,54 €

	24 positions	48 positions	96 positions	2x96 positions	3x96 positions
One time fee	241,64 €	426,52 €	796,27 €	1.564,93 €	2.339,19 €
BRUO 2006	1318,25 €	2.510,84 €	5.021,68 €	10.043,36 €	15.065,04 €

	4x96 positions	5x96 positions	6x96 positions	7x96 positions	8x96 positions
One time fee	3.105,99 €	3.873,72 €	4.645,18 €	5.412,73 €	6.180,65 €
BRUO 2006	20.086,72 €	25.108,40 €	30.130,08 €	30.130,08 €	35.151,76 €

De tabel van artikel 17 van bijlage H van het BRUO 2006 referentieaanbod moet worden gewijzigd rekening houdende met de nieuwe tarieven die in dit document worden opgelegd.

Dit besluit treedt in werking de dag waarop het gepubliceerd wordt.

M. VAN BELLINGHEN
Lid van de Raad

G. DENEFF
Lid van de Raad

C. RUTTEN
Lid van de Raad

E. VAN HEESVELDE
Voorzitter van de Raad

BEROEPSMOGELIJKHEDEN

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