



**Belgisch Instituut voor postdiensten en
telecommunicatie**

6 December 2002

Advies van het BIPT

**inzake het marktonderzoek in de context van de SMP bepaling op de
markt van de huurlijnen.**

blanco pagina

INHOUDSTAFEL

1 INLEIDING.....	3
2 METING VAN HET MARKTAANDEEL.....	3
3 CONTROLE TOT DE EINDGEBRUIKERS	5
4 DE OMZET VAN DE ONDERNEMING VERGELEKEN MET DE OMZET VAN DE MARKT.....	5
5 DE ERVARING OF HET VERMOGEN OM DE MARKTVOORWAARDEN TE BEÏNVLOEDEN	5
A. AANTAL CONCURRENTEN - MATE VAN CONCENTRATIE	5
B. TOE-EN UITTREDINGSDREPELS IN DE MARKT	6
C. DREPELS VOOR EINDGEBRUIKERS OM OVER TE STAPPEN NAAR EEN ANDERE HUURLIJNENLEVERANCIER	7
D. DE MATE VAN INTEGRATIE OF DIVERSIFICATIE	7
E. TOEGANG TOT FINANCIËLE MIDDELEN	7
6 CONCLUSIE	8

1 INLEIDING

Dit advies van het BIPT vormt het vervolg op de mededeling van 24 juni 2002 inzake het marktonderzoek in de context van de SMP bepaling op de huurlijnenmarkt. Via deze laatste mededeling kondigde het BIPT een tweede etappe aan in haar SMP onderzoek op de huurlijnenmarkt. Deze tweede fase heeft in het bijzonder betrekking op de categorie huurlijnen met een capaciteit groter dan 2 Mbit/s. De resultaten van het vooronderzoek wezen immers uit dat de concurrentie voor dit type van huurlijnen in termen van volume het grootst is. Bovendien kon er, wegens het feit dat deze categorie is samengesteld uit lijnen met verschillende capaciteiten, niet met zekerheid worden van uitgegaan dat het grootste huurlijnenaanbod in volume zich ook zou weerspiegelen in het grootste omzetcijfer.

2. METING VAN HET MARKTAANDEEL

Een marktaandeel van 25% of meer geeft volgens de Europese huurlijnenrichtlijn aanleiding tot een vermoeden dat een organisatie over een sterke positie bezit op de markt van de huurlijnen met een capaciteit groter dan 2 Mbit/s. Het BIPT beschouwt een organisatie daarbij als een operator met een individuele licentie voor een openbaar netwerk die een aangifte van huurlijnenleverancier heeft verricht bij het BIPT. In het huidige regelgevend telecomkader vormt het bezit van dergelijke vergunning en aangifte immers een vereiste voor de exploitatie van een huurlijndienst.

Overeenkomstig het document "Determination of organisations with significant market power for implementation of the ONP directives" van de Europese Commissie kan dit marktaandeel worden uitgedrukt in termen van huurlijninkomsten uit nationale huurlijnen en uit de half-circuits op Belgisch grondgebied van de internationale huurlijnen.

Concreet houdt het BIPT voor de SMP bepaling in de context van de huurlijnenrichtlijn rekening met retail huurlijnen die tegen betaling als een afzonderlijke dienst worden verleend met het doel winst te maken. Dit betekent dat :

- interne huurlijnen niet worden opgenomen in de relevante produktmarkt. De uitsluiting van de "interne huurlijnen" voor eigen gebruik in een SMP analyse van de retailmarkt kan worden verantwoord door het feit dat zij de marktpositie van een operator op de retailmarkt niet beïnvloeden : ze worden immers door de alternatieve operator zelf gebruikt voor de uitbouw van een eigen netwerk en dus niet voor het leveren van een huurlijn aan een externe klant (eindgebruiker of andere operator).
- huurlijnen die alleen worden aangeboden door een exploitant aan een andere exploitant (half links) worden uitgesloten van de relevante produktmarkt.
- huurlijnen waarvan gebruik wordt gemaakt voor de levering van een andere telecommunicatiedienst (PVC's zoals X25, frame relay, ATM PVC's) worden uitgesloten van de relevante produktmarkt. Huurlijnen die in het kader van dergelijke datanetwerken worden gebruikt, hetzij om de kern van het netwerk te vormen, hetzij als toegangslijn maken geen deel uit van de relevante produktmarkt.

De internationale huurlijnen worden, gelet op het toepassingsgebied van de Europese richtlijnen, voor de BIPT-studie beperkt tot de huurlijnen die termineren binnen de Europese Gemeenschap.

De analyse van de marktaandelen op de Belgische markt, op basis van de huurlijnkomensten die deel uitmaken van de door het BIPT gedefinieerde relevante markt in termen van product en geografisch gebied, leidt tot de vaststelling dat slechts 1 operator de 25% drempel overschrijdt, namelijk Belgacom NV.

Aangezien het marktaandeel van Belgacom NV de 25% drempel zeer ruim overschrijdt acht het BIPT het niet noodzakelijk de aanvullende criteria in beschouwing te nemen die zijn opgesomd in artikel 105undecies van de wet van 21 maart 1991 : de omzet van de operator vergeleken met de omvang van de markt, zijn controle op de aansluitmogelijkheden van de eindgebruiker, de toegang tot financiële middelen, de ervaring of het vermogen van de operator om de marktvoorwaarden te beïnvloeden en eventueel andere criteria die het Instituut als relevant beschouwd.

Een korte bespreking van deze aanvullende criteria wordt voor de volledigheid wel opgenomen.

3. CONTROLE TOT DE EINDGEBRUIKERS

Uit de telling van het aantal in België gelegen uiteinden (in 2 Mbit/s equivalenten), als indicatie voor de relatieve marktpositie van de operatoren, komt naar voren dat de historische operator $\pm 60\%$ van de eindpunten in termen van 2 Mbit/s equivalenten aanbiedt.

4. DE OMZET VAN DE ONDERNEMING VERGELEKEN MET DE OMZET VAN DE MARKT

Bij de toepassing van dit criterium gaat men er van uit dat operatoren waarvan de totale omzet groot is ten opzichte van de omvang van de relevante markt de mogelijkheid hebben om gedurende een langere tijd diensten aan te bieden zonder dat dit op langere termijn een merkbaar negatief effect heeft op de winst.

Vermits de omzet van de relevante markt ten opzichte van de totale omzet van de onderneming het kleinst is bij Belgacom versterkt dit criterium de positie van Belgacom.

5. DE ERVARING OF HET VERMOGEN OM DE MARKTVOORWAARDEN TE BEÏNVLOEDEN.

A. Aantal concurrenten - mate van concentratie in de markt.

Het onderzoek op de huurlijnenmarkt met een capaciteit > 2 Mbit/s toont aan dat er 11 aanbieders huurlijnen leveren op de Belgische markt. Dit maakt het in principe moeilijker om marktkracht uit te oefenen.

De meest gehanteerde objectieve methode ter beoordeling van de concentratie in de markt bestaat er echter in gebruik te maken van de Herfindahl index . Deze index is de som van de gekwadrateerde marktaandelen op basis van omzet van alle op de markt aanwezige huurlijnenaanbieders. De Herfindahl index houdt rekening met de relatieve grootte en verdeling van de firma's in een bepaalde markt en nadert nul wanneer de markt bestaat uit een groot aantal firma's met relatief gelijke grootte.

Er is sprake van een geconcentreerde markt indien een markt een HHI heeft van meer dan 1800 punten. Markten met een HHI index tussen 1000 en 1800 punten worden als matig geconcentreerd beschouwd.

De uit de huurlijnenstudie voortvloeiende HHI index van 1686 voor de categorie huurlijnen met een capaciteit meer dan 2 Mbits/s wijst op het bestaan van een matig geconcentreerde markt.

B. Toe-en uittredingsdrempels in de markt

De huurlijnaanbieders hebben over het algemeen meer mogelijkheden om de marktvoorwaarden te beïnvloeden indien de toetredingsdrempels hoog zijn. Voornamelijk de grote investeringen die noodzakelijk zijn voor de toetreding tot de huurlijnenmarkt worden door de operatoren als een belangrijke toetredingsdrempel beschouwd. Gelet op de schaarser geworden financiering van de nieuwe infrastructuurspelers is deze toetredingsdrempel verhoogd.

De historische operator is vaak in het voordeel voor wat betreft de levertijden. OLO's moeten vrijwel steeds graafwerken verrichten om hun netwerkinfrastructuur voor de levering van huurlijnen tot bij de klant te krijgen. Daarentegen kan de historische operator, wiens infrastructuur overal reeds aanwezig is, bijzonder snel en gegarandeerd toegang verlenen.

Naast het infrastructuurprobleem worden de OLO's ook belemmerd door het half link aanbod van de historische operator aangezien de OLO's afhankelijk zijn van de garantie die kan worden geboden op het vlak van leveringstijd.

C. Drempels voor eindgebruikers om over te stappen naar een andere huurlijnaanbieder.

Indien het voor eindgebruikers moeilijk is om over te stappen van de huurlijnaanbieder waarbij men klant is naar een andere huurlijnaanbieder heeft de eerstgenoemde meer mogelijkheden om de marktvoorwaarden te beïnvloeden.

Volgens Belgacom zijn de drempels om over te stappen naar een andere huurlijnaanbieder miniem. Zij bestaan eerder bij het overstappen van de ene oplossing naar de andere. Het BIPT stelt echter vast dat grootgebruikers op retailvlak bij Belgacom kunnen genieten van volumekortingen en kortingen voor lange termijn contracten.

Na aftrek van de kortingen van de Belgacom prijzen vormt een eventuele lagere kostprijs bij een OLO een minder reëel alternatief. Bovendien kan men aannemen dat de lange termijnkortingen als een vertraging worden ervaren bij de afsluiting van een nieuw contract bij wisseling van de aanbieder.

D. De mate van verticale integratie of diversificatie

Een bedrijf dat verticaal geïntegreerd is (dwz actief is in verschillende schakels van de waardeketen) kan mogelijk meer marktkracht uitoefenen dan een bedrijf dat dit niet is. In upstream richting is Belgacom het sterkst verticaal geïntegreerd : Belgacom is namelijk de enige marktpartij die nationaal huurlijnen kan aanbieden zonder gebruik te maken van capaciteit van andere netwerkoperatoren. De OLO's daarentegen zijn afhankelijk van het half link aanbod van Belgacom.

Ook de diversificatie van het productaanbod heeft wegens de bedrijfsgrootte (schaalvoordelen), een grotere invloed bij Belgacom dan bij de andere OLO's.

E. Toegang tot de financiële middelen

De afwezigheid van een klassiek gebruikte rating voor alle operatoren bemoeilijkt de benadering van dit criterium.

Gelet op de huidige moeilijke verhouding van de kapitaalmarkt ten opzichte van de telecommarkt is het BIPT zich evenwel bewust van de moeilijkheid van de alternatieve operatoren om bijkomende fondsen te verwerven voor de uitbouw van de last mile infrastructuur nodig voor de levering van huurlijnen op volledig eigen infrastructuur

6. CONCLUSIE

Een marktaandeel van 25% geeft aanleiding tot een vermoeden van SMP voor Belgacom NV. Gelet op de ruime overschrijding van de 25% drempel vormt het in aanmerking nemen van de aanvullende criteria geen absolute vereiste. Niettemin dienen deze aanvullende criteria worden geïnterpreteerd als een versterking van de marktpositie van Belgacom NV. Belgacom NV wordt dan ook door het Belgisch Instituut voor postdiensten en telecommunicatie, in uitvoering van artikel 105undecies van de wet van 21 maart 91, weerhouden als operator met een sterke positie op de markt van de huurlijnen met een capaciteit > 2 Mbit/s voor het jaar 2003.

Ook voor de segmenten < 2 Mbit/s en = 2 Mbits/s beveelt het BIPT aan Belgacom NV voor het jaar 2003 aan te duiden als SMP operator. De motivatie voor deze SMP-aanduidingen is terug te vinden in de BIPT-mededeling van 24 juni 2002 inzake het marktonderzoek in de context van de SMP-bepaling op de markt van de huurlijnen.

Akkoord Minister :

RIK DAEMS