

**B I P T**

**BELGISCH INSTITUUT VOOR POSTDIENSTEN  
EN TELECOMMUNICATIE**

**COMMUNICATIE VAN DE RAAD VAN HET BIPT VAN 26 DECEMBER 2017  
OMTRENT RICHTSNOEREN  
VOOR HET TOEPASSEN VAN MARGIN SQUEEZE-TESTS**

# INHOUDSOPGAVE

1	Inleiding .....	3
2	Definitie van een margin squeeze .....	5
3	Methodologische keuzes .....	6
3.1	WHOLESALE-INPUTS .....	6
3.1.1	<i>Wholesalebreedbandtoegang</i> .....	6
3.1.2	<i>Wholesalekabeltoegang</i> .....	7
3.1.3	<i>Afgevend segmenten van huurlijnen op wholesaleniveau</i> .....	7
3.2	RETAILDIENSTEN .....	8
3.2.1	<i>Retaildiensten die verband houden met gereguleerde wholesale-inputs</i> .....	8
3.2.1.1	Retaildiensten aan particuliere klanten op basis van wholesalebreedbandtoegang .....	9
3.2.1.2	Retaildiensten aan kleine zakelijke klanten op basis van wholesalebreedband-toegang .....	10
3.2.1.3	Retaildiensten aan particuliere klanten en kleine zakelijke gebruikers op basis van kabeltoegang .....	10
3.2.1.4	Retaildiensten aan grote zakelijke klanten op basis van afgevend segmenten van NGA-huurlijnen en/of op basis van wholesalebreedbandtoegang .....	10
3.2.2	<i>Niveau van aggregatie</i> .....	11
3.2.2.1	Retaildiensten aan particuliere klanten op basis van wholesalebreedbandtoegang .....	13
3.2.2.2	Retaildiensten aan kleine zakelijke klanten op basis van wholesalebreedbandtoegang .....	13
3.2.2.3	Retaildiensten op basis van kabeltoegang .....	13
3.2.2.4	Retaildiensten aan grote zakelijke klanten op basis van wholesale-NGA-huurlijnen en/of op basis van wholesalebreedbandtoegang .....	13
3.3	GEOGRAFISCHE SCOPE .....	15
3.4	HET NIVEAU VAN EFFICIËNTIE VAN DE REFERENTIEOPERATOR .....	16
3.5	HET RETAILMARKTAANDEEL VAN DE REFERENTIEOPERATOR .....	18
3.6	DE KOSTENSTANDAARD .....	19
3.7	DE KAPITAALS KOST .....	20
3.8	TOEWIJZING VAN KOSTEN EN INKOMSTEN IN DE TIJD .....	21
3.9	RELEVANTE PERIODE .....	24
3.10	BEHANDELING VAN INKOMSTEN UIT MOBIELE TELEFONIE .....	24
4	Berekening van de relevante inkomsten, wholesalekosten en downstreamkosten .....	26
4.1	INKOMSTEN GEGENEREERD DOOR RETAILDIENSTEN AAN PARTICULIERE EN KLEINE ZAKELIJKE KLANTEN, GEBASEERD OP WHOLESALEBREEDBANDTOEGANG EN DOOR RETAILDIENSTEN OP BASIS VAN KABELTOEGANG .....	26
4.2	INKOMSTEN GEGENEREERD DOOR RETAILDIENSTEN AAN GROTE ZAKELIJK KLANTEN, OP BASIS VAN AFGEVENDE SEGMENTEN VAN NGA-HUURLIJNEN EN/OF OP BASIS VAN WHOLESALEBREEDBANDTOEGANG .....	27
4.3	DE WHOLESALEPRIJZEN .....	28
4.4	DE DOWNSTREAMKOSTEN .....	29
4.4.1	<i>Downstreamkosten van retaildiensten aan particuliere en kleine zakelijke klanten, gebaseerd op wholesalebreedbandtoegang en door retaildiensten op basis van kabeltoegang</i> .....	29
4.4.1.1	Eigen netwerkkosten .....	29
4.4.1.2	Kosten voor de afgifte van verkeer in andere netwerken en interconnectie .....	30
4.4.1.3	Retailkosten .....	30
4.4.1.4	Mark-up voor gemeenschappelijke kosten .....	30
4.4.1.5	Bijdragen voor auteursrechten en content .....	30
4.4.1.6	Productiekosten .....	31
4.4.2	<i>Downstreamkosten van retaildiensten aan grote zakelijk klanten, op basis van afgevend segmenten van NGA-huurlijnen en/of op basis van wholesalebreedbandtoegang</i> .....	31
5	Procedure voor de toepassing van de margin squeeze-test .....	33
6	Handtekeningen .....	35

## 1 Inleiding

Margin squeeze vormt een potentieel concurrentieprobleem op de elektronische-communicatiemarkten, voornamelijk voor breedbandinternettoegang en huurlijnen. Margin squeeze doet zich voor wanneer een verticaal geïntegreerde operator met een aanmerkelijke marktmacht (Significant Market Power of “SMP”) op wholesaleniveau (“SMP-operator”), zijn retailprijzen of groothandelsprijzen zo positioneert dat de marge tussen de kosten van de wholesale-input en de retailprijzen onvoldoende is om het voor een concurrent mogelijk te maken om soortgelijke retailproducten aan te bieden.

De wijdverspreide bundeling van diensten op retailniveau, hetgeen kruissubsidiëring tussen gereguleerde en niet-gereguleerde componenten binnen de bundel mogelijk maakt, heeft het risico op margin squeeze doen toenemen. Breedbandinternettoegang die aan particuliere gebruikers wordt aangeboden, wordt steeds meer gekocht als deel van multiple-playaanbiedingen waarin ook vaste telefonie, televisie, mobiele diensten en andere producten vervat zijn. Huurlijnen bestemd voor zakelijke gebruikers worden gewoonlijk samen met een hele reeks andere zakelijke communicatiediensten aangekocht, waarin ook breedbandinternettoegang, spraakdiensten, mobiele (data)diensten, virtuele privénetwerken (“VPN's”), enz. vervat zitten.

Om de concurrentieproblemen aan te pakken hebben de CRC<sup>1</sup> en het BIPT in het kader van verschillende beslissingen een verplichting opgelegd aan SMP-operatoren om geen margin squeeze toe te passen. De operatoren, waarvan in het kader van de betreffende beslissingen werd vastgesteld dat ze SMP hebben, zijn Proximus en de kabeloperatoren in hun respectieve dekkingszones.<sup>2</sup>

Om de verplichting om geen margin squeeze - zoals deze kan worden opgelegd op basis van een marktanalyseprocedure - te concretiseren, publiceert het BIPT onderhavige *Richt snoeren voor het toepassen van margin squeeze-tests*. Deze verduidelijken de principes volgens welke het BIPT een margin squeeze zal onderzoeken. De in dit document uiteengezette principes zijn van toepassing op alle gereguleerde markten/producten die onderworpen zijn aan het verbod om wurgprijzen te hanteren. De principes worden toegepast in op Excel gebaseerde margin squeeze-tools die met het oog hierop ontwikkeld werden.

Deze Richt snoeren houden rekening met de *Aanbevelingen van de Commissie over consistente verplichtingen tot non-discriminatie en kostenmethodologieën om de concurrentie te bevorderen en investeringen in breedband aantrekkelijker te maken* (hierna “de Aanbeveling”), met name Bijlage II ervan, waarin de relevante parameters voor de economische ex-ante duplicerbaarheid worden vastgelegd.<sup>3</sup> Bovendien houden de *Richt snoeren* rekening met de *Guidance on the regulatory accounting approach to the economic replicability test*<sup>4</sup> van BEREC.

---

<sup>1</sup> Conferentie van regulatoren voor de elektronische communicatiesector, die het BIPT en de mediaregulatoren verenigt.

<sup>2</sup> Brutélé en Nethys verkopen hun diensten onder hetzelfde merk (“VOO”). Brutélé is actief in Wallonië en Brussel, Nethys in Wallonië (vroegere Tecteo) en een klein deel van Vlaanderen. Telenet was reeds actief in Vlaanderen, Brussel en in beperkte mate in Wallonië (Henegouwen, vroegere AIESH zone) sinds de overname van Coditel Brabant BVBA en Coditel S.à r.l. (SFR BeLux) in juni 2017.

<sup>3</sup> Cf. Aanbeveling van de Commissie van 11 september 2013 over consistente verplichtingen tot non-discriminatie en kostenmethodologieën om de concurrentie te bevorderen en investeringen in breedband aantrekkelijker te maken (2013/466/EU). Het BIPT zou echter willen benadrukken dat de EOI niet wordt opgelegd aan de SMP-operatoren in de zin van deze aanbeveling en dat dit geenszins vooruitloopt op de conclusies van een toekomstige marktanalyse.

<sup>4</sup> Zie BEREC Guidance on the regulatory accounting approach to the economic replicability test (i.e. ex-ante/sector specific margin squeeze tests), BoR (14) 190, 5 december 2014.

De Aanbeveling legt het “concept” vast van de toepassing van een “test op de economische dupliceerbaarheid” ex ante voor NGA-producten om de concurrentie te vrijwaren. Vanuit een praktisch oogpunt kan de economische dupliceerbaarheidstest waarvan sprake in de Aanbeveling worden beschouwd als een margin squeeze-test ex ante die door nationale regelgevende instanties wordt toegepast in een NGA-omgeving.

Er wordt opgemerkt dat in tegenstelling tot de toepassing van margin squeeze-tests in de Aanbeveling, de Richtsnoeren die in dit document worden gepubliceerd, de toepassing van margin squeeze-tests niet beperken tot NGA-breedbanddiensten, maar ook standaardbreedbanddiensten omvatten met een downloadsnelheid van minder dan 30 Mbps en Next Generation-huurlijnen (NGLL).

De uitgangsmethodiek van mededingingsrecht en regulering vertrekt van 2 verschillende opties, met name ex-post en ex-ante regulering. Hierbij dient in het oog gehouden te worden dat het de taak is van de regulator om, onder meer, de concurrentie op een gereguleerde markt (die voorheen bijvoorbeeld monopolistisch was) te stimuleren en aan te moedigen, in tegenstelling tot het mededingingsrecht dat als voornaamste doel heeft om een daadwerkelijke concurrentie te behouden of te herstellen ten behoeve van de eindgebruiker. Gelet op deze verschillende doelstellingen is het wenselijk, logisch en noodzakelijk dat de regulator op sommige punten van de margin squeeze-test een iets andere aanpak vooropstelt dan de meest gangbare testen zoals gebruikt in het mededingingsrecht.

Eerdere richtsnoeren met betrekking tot de beoordeling van price squeeze die werden vastgelegd in zijn Besluit van 11 juli 2007, zullen door het BIPT worden opgeheven.

Het document is als volgt gestructureerd:

- in deel 2 wordt de definitie gegeven van een margin squeeze;
- deel 3 bespreekt de voornaamste methodologische keuzes die gemaakt werden;
- deel 4 handelt over de berekening van de relevante inkomsten, wholesalekosten en downstreamkosten;
- in deel 5 wordt de procedure uitgelegd voor de toepassing van margin squeeze-tests en de te overwegen maatregelen wanneer een squeeze wordt vastgesteld.

De Richtsnoeren hebben het voorwerp uitgemaakt de volgende publieke raadplegingen:

- Een eerste raadpleging (Consult-2015-F5) die liep van 4 december 2015 tot 4 februari 2016 en betrekking had op de Richtsnoeren en de rekenmodellen voor retaildiensten aan particuliere klanten en kleine zakelijke gebruikers op basis van BROBA of WBA VDSL2;
- Een tweede raadpleging (Consult-2016-A5) die liep van 2 februari 2016 tot 16 april 2016 betreffende de rekenmodule die specifiek werd ontwikkeld voor retaildiensten die verstrekt worden op basis van kabeltoegang;
- Een derde raadpleging (Consult-2016-B7) die liep van 8 juli 2016 tot 12 augustus 2016 en betrekking had tot de module voor grote zakelijke gebruikers.

Deze richtlijnen zijn van toepassing op huidige en toekomstige marktanalysebesluiten waarin dergelijke maatregel opgelegd wordt. In geval van een afwijking tussen de tekst van de besluiten en de richtlijnen, primeert de tekst van de besluiten.

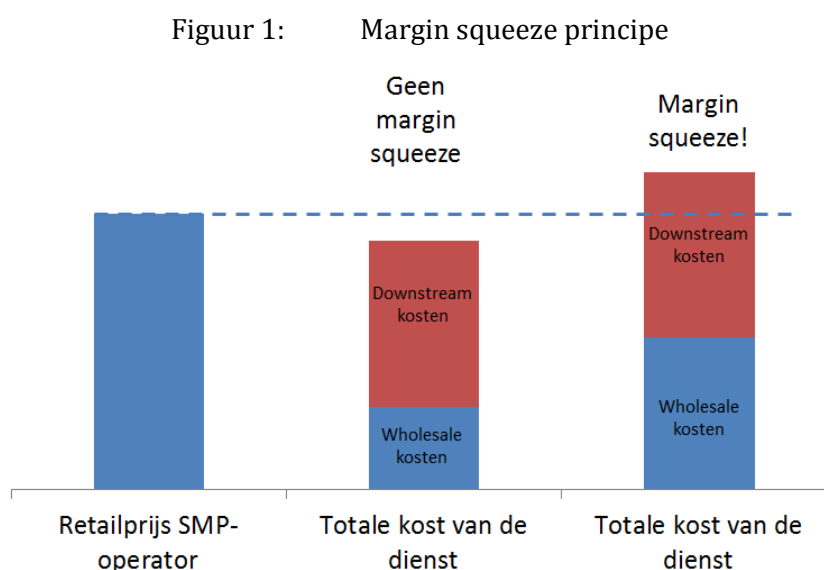
## 2 Definitie van een margin squeeze

Een margin squeeze wordt gedefinieerd als “een situatie waarin een verticaal geïntegreerde onderneming met aanzienlijke marktmacht op een belangrijke upstream markt levert aan concurrerende ondernemingen op gerelateerde downstream markten en de prijzen voor de input en de downstream dienst zo vaststelt dat de activiteiten van zijn concurrenten op de retailmarkt geen winst opleveren.”<sup>5</sup>

In een situatie van margin squeeze zou een alternatieve operator niet in staat zijn om de retailprijzen van de SMP-operator te dupliceren op basis van het groothandelsaanbod van de SMP-operator. Een margin squeeze kan de concurrentie ernstig verstoren en consumenten benadelen door het belemmeren van nieuwe toetredingen, de groei van concurrenten tegen te houden of zelfs concurrenten uit de markt te duwen.

Er is sprake van een margin squeeze wanneer de marge tussen alle relevante inkomsten en wholesalekosten niet volstaat om de stroomafwaarts opgelopen kosten (downstreamkosten) te dekken met inbegrip van een redelijke kapitaalopbrengst. De downstreamkosten omvatten alle eigen netwerkkosten en retailkosten betreffende distributiekanaalen. Het bovenvermelde wordt grafisch voorgesteld in figuur 1 hieronder.

De redelijke kapitaalopbrengst wordt bepaald op basis van de kapitaalkosten, zoals die blijken uit de "weighted average cost of capital" (gewogen gemiddelde kapitaalkosten of "WACC").<sup>6</sup>



<sup>5</sup> Zie ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the new regulatory environment, ERG (03) 30rev1, p. 2 (vrije vertaling).

<sup>6</sup> Regulators gebruiken gewoonlijk het "capital asset pricing model" (CAPM) dat de WACC afleidt als gewogen gemiddelde kapitaalkosten van schuld en de kosten van actief vermogen. De wegingen worden bepaald via de relatieve niveaus van schuld en actief vermogen van de operator.

### 3 Methodologische keuzes

Vooreerst dienen een aantal methodologische keuzes gemaakt te worden met het oog op het bepalen van de relevante parameters, betreffende:

- de wholesale-inputs;
- retaildiensten en het niveau van aggregatie ervan;
- de geografische scope;
- het niveau van efficiëntie van de referentieoperator;
- het retailmarktaandeel van de referentieoperator;
- de kostenstandaard;
- de kapitaalskost;
- de methode voor de toewijzing van inkomsten en kosten;
- de relevante periode (tijdshorizon);
- de behandeling van inkomsten uit mobiele telefonie.

De principiële keuzes van het BIPT hieromtrent worden verder in dit deel besproken.

#### 3.1 Wholesale-inputs

In deze Richtsnoeren wordt rekening gehouden met gereguleerde wholesalediensten die worden aangeboden of zullen aangeboden worden op de breedband-, tv- en huurlijnmarkten, met name de:

- wholesalebreedbandtoegang verleend door Proximus, incl. multicast<sup>7</sup>;
- wholesaletoegang tot de kabelnetten verleend door de kabeloperatoren; en
- afgevend segmenten van huurlijnen op wholesaleniveau verstrekt door Proximus.

De Richtsnoeren kunnen steeds gebruikt worden in een evolutief kader, rekening houdend met wijzigende omstandigheden op de markt, verplichtingen of methodologieën. In toekomstige marktanalysebesluiten kan bijvoorbeeld gestipuleerd worden dat bestaande gereguleerde wholesaleaanbiedingen dienen aangepast en/of vervangen te worden en kan voorzien worden in de introductie van nieuwe gereguleerde producten. De in dit document uiteengezette principes zijn van toepassing op alle door het BIPT gereguleerde markten/producten die onderworpen zijn of zullen onderworpen worden aan het verbod om wurgprijzen te hanteren, die niet beperkt zijn tot bovenstaande lijst.

##### 3.1.1 Wholesalebreedbandtoegang

De voornaamste gereguleerde wholesalebreedbandtoegangsdiensden die Proximus momenteel verstrekt omvatten onder meer:

---

<sup>7</sup> Bij Arrest van het Hof van Beroep te Brussel van 29 juni 2016 werd het CRC Herstelbesluit van 18 december 2014 houdende vernieuwing en correctie van de beslissing van de CRC van 1 juli 2011 betreffende de analyse van de breedbandmarkten vernietigd. Een nieuwe marktanalyse werd op 7 juli 2017 voorgelegd ter consultatie waarin voorgesteld wordt om breedband toegang incl. multicast te reguleren.

- Belgacom Reference Offer Bitstream Access (“BROBA”): bitstreamdiensten via Ethernet van de toegangspunten (Access Points) naar die lokale centrales die eindgebruikers verbinden via xDSL-lijnen (ADSL, ADSL2+, ADSL2 RE of SDSL);
- Wholesale Bitstream Access (WBA) for VDSL2 (“WBA VDSL”): bitstreamdiensten via Ethernet van de toegangspunten (Access Points) naar die lokale centrales die eindgebruikers verbinden via VDSL2-lijnen.

WBA VDSL2 is momenteel de belangrijkste wholesaletoeegangsdienst, gelet op de sterke trend naar hogere bandbreedtes. BROBA blijft echter een relevante wholesaletoeegangsdienst aangezien er dunbevolkte gebieden zijn met een gering aantal (potentiële) klanten waar VDSL2 niet wordt uitgerold omdat de businesscase niet rendabel is.

Bovendien zijn wholesalemulticastdiensten nodig om IPTV-diensten aan te bieden aan VDSL2-klienten. Het kunnen aanbieden van breedbandbundels met IPTV is een belangrijke vereiste geworden voor alternatieve operatoren om met Proximus te concurreren, aangezien meer en meer retailklanten bundels kopen waarin breedband en IPTV zitten.

### 3.1.2 Wholesalekabeltoegang

Wholesaletoeegang tot kabelnetten verstrekt door Telenet, Nethys en Brutélé bestaat op het moment van de publicatie van onderhavige *Richtsnoeren* uit de:

- doorverkoop van analoge-televisiediensten;
- toegang tot het digitale-tv-platform; en
- doorverkoop van breedbandinternet.

Bovenvermelde wholesalediensten kunnen een alternatieve operator in staat stellen te concurreren met de kabeloperatoren in hun respectievelijke geografische gebied voor de verstrekking van tv, hetzij apart, hetzij in combinatie met breedbandinternet.

De toegang tot het digitale-tv-platform is van fundamenteel belang aangezien het een alternatieve operator de mogelijkheid biedt om een soortgelijke mix van standaardkanalen en kanalen met hoge definitie aan te bieden.

### 3.1.3 Afgeevende segmenten van huurlijnen op wholesaleniveau

Het BIPT heeft ook aandacht geschonken aan de afgeevende segmenten van Next Generation-huurlijnen (“NGLL”), ingegeven door klachten uit het verleden waaruit bleek dat de zakelijke retailaanbiedingen van Proximus, waarin connectiviteit naar verschillende locaties op basis van NGA wordt voorzien, vanuit economisch perspectief door concurrenten niet gedupliceerd kon worden op basis van de afgeevende segmenten van wholesalehuurlijnen van Proximus.

Proximus verstrekt deze wholesaletoeegangsdiensten aan alternatieve operatoren via zijn aanbod Belgacom Reference Offer for Terminating Segments of Leased Lines (“BROTSoLL”). BROTSoLL NGLL voorziet in Ethernet-connectiviteit (Layer 2) tussen een toegangspunt, OLO Aggregation point genoemd, en de locatie van de eindgebruiker via koper of vezel.

## Principe 1

In deze Richtsnoeren wordt rekening gehouden met gereguleerde wholesalediensten die momenteel worden aangeboden op de breedband-, tv- en huurlijnmarkten.

De Richtsnoeren kunnen steeds gebruikt worden in een evolutief kader, rekening houdend met wijzigende omstandigheden op de markt, verplichtingen of methodologieën.

Op het moment van de publicatie van onderhavige Richtsnoeren, zijn volgende wholesalediensten relevant in het kader van de margin squeeze-test:

- Met betrekking tot Proximus, de diensten die voorzien worden in de referentie offertes:
  - Belgacom Reference Offer Bitstream Access (BROBA);
  - Wholesale Bitstream Access (WBA) for VDSL2 (WBA VDSL) eventueel in combinatie met Wholesale Multicast Services;
  - afgevend segmenten van huurlijnen van de nieuwe generatie, zoals voorzien in BROTSoLL NGLL.
- Met betrekking tot de kabeloperatoren:
  - doorverkoop van analoge-televisiediensten;
  - toegang tot het digitale-tv-platform; en
  - doorverkoop van breedbandinternet.

De in dit document uiteengezette principes zijn ook van toepassing op alle door het BIPT gereguleerde markten/producten die onderworpen zijn of zullen onderworpen worden aan het verbod om wurgprijzen te hanteren, die niet beperkt zijn tot bovenstaande lijst .

## 3.2 Retaildiensten

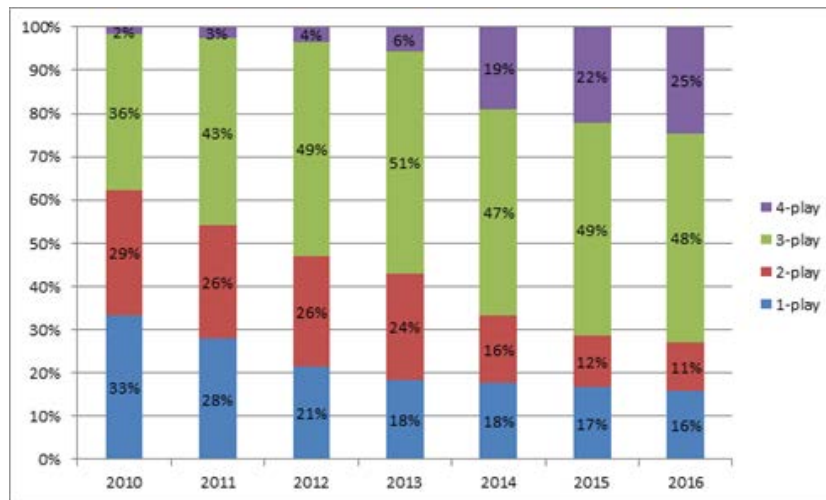
De margin squeeze-test neemt retaildiensten in beschouwing die worden aangeboden door de SMP-operatoren op basis van gereguleerde wholesale-inputs. De *Richtsnoeren* en de margin squeeze-rekenmodules in het bijzonder kunnen te allen tijde door het BIPT worden aangepast in functie van de evolutie op de kleinhandelsmarkten en de beschikbaarheid van retailproducten.

### 3.2.1 Retaildiensten die verband houden met gereguleerde wholesale-inputs

De relevante retaildiensten kunnen een afzonderlijk aanbod vormen, maar ook deel uitmaken van een bundel waarin ook andere componenten vervat zitten waarvoor geen gereguleerde wholesale-input beschikbaar is (bijv. mobiele diensten). Met name in de residentiële markt, komt het bundelen van breedbanddiensten met andere retaildiensten in België vaak voor. Zoals blijkt uit onderstaande figuur, neemt meer dan 80% van de klanten ten minste een double-playbundel af.



Figuur 2: Aandeel van standalone breedbandinternet en breedbandbundels in de residentiële markt



Bron: BIPT

Op het moment van de publicatie van onderhavige *Richtsnoeren*, kunnen alternatieve operatoren op basis van de wholesale-inputs van SMP-operatoren retaildiensten verstrekken aan:

- particuliere klanten op basis van BROBA of WBA VDSL2;
- kleine zakelijke gebruikers op basis van BROBA of WBA VDSL2;
- particuliere klanten en kleine zakelijke gebruikers op basis van wholesalekabeltoegang;
- grote zakelijke gebruikers op basis van afgevend segmenten van NGLL-lijnen op wholesaleniveau en/of op basis van WBA VDSL2.

### 3.2.1.1 Retaildiensten aan particuliere klanten op basis van wholesalebreedbandtoegang

BROBA stelt concurrenten van Proximus in staat om aan particuliere gebruikers standaardbreedbanddiensten op retailniveau te verstrekken. Deze omvat standaardbreedbandinternettoegang als een apart product of als deel van een bundel samen met spraaktelefonie. Proximus gebruikt ADSL(2+) ook om IPTV te verstrekken waar VDSL2 niet wordt uitgerold.

WBA VDSL2 stelt concurrenten in staat om hogere snelheden voor internettoegang te verstrekken en ook IPTV aan eindgebruikers - waarbij de extra multicastfunctie wordt gebruikt. Alternatieve operatoren kunnen hogesnelheidsinternettoegang apart aanbieden of in een bundel met IPTV en/of spraaktelefonie.

Als alternatieve operatoren op nationale schaal breedbanddiensten willen aanbieden, zijn ze afhankelijk van een combinatie van WBA VDSL2 en BROBA aangezien WBA VDSL2 niet overal beschikbaar is. Het BIPT zal een margin squeeze-test toepassen op standaardretaildiensten op de particuliere markt die gebaseerd zijn op een combinatie van BROBA of WBA VDSL2. De mix zal bepaald worden door het aandeel van de op BROBA en WBA VDSL2 gebaseerde retaildiensten in de geteste portfolio.

### ***3.2.1.2 Retaildiensten aan kleine zakelijke klanten op basis van wholesalebreedbandtoegang***

Naast de standaardbreedbanddiensten die worden aangeboden op de particuliere markt, die gebaseerd zijn op WBA en BROBA VDSL2, zijn er retailproducten die door Proximus uitsluitend worden verkocht aan kleine zakelijke klanten en die gebaseerd zijn op dezelfde wholesalediensten. Daarom zal het BIPT een aparte margin squeeze-test toepassen op de retailbreedbanddiensten voor kleine ondernemingen die gebaseerd zijn op dezelfde technologie.

Niettegenstaande kleine zakelijke gebruikers in principe ook gebruik kunnen maken van residentiële producten, gaat het BIPT ervan uit dat de productkeuze van de kleine zakelijke klant doorgaans bepaald wordt door de betere dienstverlening die gepaard gaat met specifieke aanbiedingen gericht op dit segment. Dit noopt het BIPT ertoe om voor dit segment een specifieke margin squeeze-test uit te voeren op basis van kleinzakelijke producten.

IPTV kan ook deel uitmaken van specifieke retailaanbiedingen voor kleine zakelijke klanten en wordt daarom ook in beschouwing genomen in de margin squeeze-berekeningen.

### ***3.2.1.3 Retaildiensten aan particuliere klanten en kleine zakelijke gebruikers op basis van kabeltoegang***

Dankzij wholesalekabeltoegang kunnen alternatieve operatoren tv-diensten aanbieden al dan niet in combinatie met breedbandtoegang en andere componenten, zoals (over-the-top-) spraakdiensten. Op grond van de bestaande regulering van de kabeltoegang kunnen de alternatieve operatoren momenteel echter geen internettoegang via de kabel aanbieden als apart product.

Wat dit type retaildiensten betreft, wordt geen onderscheid gemaakt tussen aanbiedingen voor particuliere en kleine zakelijke klanten. De dominante positie van de kabeloperatoren heeft op basis van de huidige regelgeving in eerste instantie betrekking tot tv-diensten, die zich voornamelijk richten op particuliere gebruikers. Tot op heden werden aan de kabeloperatoren geen specifieke maatregelen opgelegd ten overstaan van zakelijke gebruikers.

### ***3.2.1.4 Retaildiensten aan grote zakelijke klanten op basis van afgevend segmenten van NGA-huurlijnen en/of op basis van wholesalebreedbandtoegang***

Alternatieve operatoren verstrekken Next Generation-huurlijnen aan grote zakelijke klanten op basis van Ethernet-technologie, die onderscheiden kunnen worden volgens bandbreedte, lengte en kwaliteit (bv. redundantie-opties of SLA). Aangezien alternatieve operatoren niet noodzakelijk infrastructuur voor lokale toegang hebben, zijn ze afhankelijk van afgevend segmenten van NGA-huurlijnen op wholesaleniveau om retailaanbiedingen te doen.

Bovendien bieden alternatieve operatoren ook retailbreedbandtoegang aan grote zakelijke klanten op basis van wholesalebreedbandtoegang die voldoet aan de kwaliteitsvereisten van grote zakelijk klanten.

## Principe 2

De margin squeezetest neemt retaildiensten in beschouwing die worden aangeboden door de SMP-operatoren op basis van gereguleerde wholesale-inputs. De *Richt snoeren* en de margin squeeze rekenmodules in het bijzonder kunnen te allen tijde door het BIPT worden aangepast in functie van de evolutie op de kleinhandelsmarkten.

Op het moment van de publicatie van onderhavige *Richt snoeren*, kunnen alternatieve operatoren op basis van de wholesale-inputs van SMP-operatoren retaildiensten verstrekken aan:

- particuliere klanten op basis van BROBA of WBA VDSL2;
- kleine zakelijke gebruikers op basis van BROBA of WBA VDSL2;
- particuliere klanten en kleine zakelijke gebruikers op basis van wholesalebekabeltoegang;
- grote zakelijke gebruikers op basis van afgevend segmenten van NGLL-lijnen op wholesaleniveau en/of op basis van WBA VDSL2.

### 3.2.2 Niveau van aggregatie

De Aanbeveling van de Commissie<sup>8</sup> vereist niet dat het BIPT de test uitvoert voor alle retailaanbiedingen, maar alleen voor zogenaamde “flagship products” (considerans 66). De Aanbeveling definieert flagship products als retailproducten met de grootste relevantie wat betreft inkomsten, abonnees en reclame-uitgaven. Flagship products kunnen zowel standalone aanbiedingen zijn als bundels waarin retailproducten zitten die gebaseerd zijn op relevante gereguleerde wholesaleproducten. Margin squeeze-tests kunnen worden uitgevoerd voor een groep van flagship products (portfoliotest) of voor individuele flagship products. Verder in dit document wordt naar flagship products verwezen met de term “vooraanstaande producten”.

Het BIPT is van oordeel dat een portfoliotest geschikt is in de Belgische concurrentiële context. Het BIPT opteert ervoor om een portfolio te laten bestaan uit vooraanstaande producten van SMP-operatoren, die geïdentificeerd worden op basis van het aantal abonnees dat deze producten onderschrijft. Meer bepaald wordt de portfolio van vooraanstaande producten bepaald op basis van die retailproducten die – naar afnemende volgorde van het aantal abonnees – cumulatief 70% van het totaal aantal abonnees van de SMP-operator vertegenwoordigen. In dit verband worden zowel producten die momenteel door de SMP-operatoren worden aangeboden als de zogenaamde “legacy producten” in beschouwing genomen. Het hanteren van bovenvermelde drempels zou volgens het BIPT een voldoende representativiteit moeten garanderen.

Het gebruik van het aantal abonnees als indicator om de vooraanstaande producten te bepalen is een redelijke en pragmatische aanpak. De inkomsten zijn moeilijker toe te passen als selectiecriteria. In gebundelde producten zitten er immers vaak retaildiensten die gebaseerd zijn op niet-gereguleerde diensten. In principe zouden in de analyse alleen de inkomsten mogen worden opgenomen voor diensten die gebaseerd zijn op gereguleerde inputs. Gelet op de tariefstructuur van (gebundelde) retailproducten, is het echter niet altijd mogelijk om

---

<sup>8</sup> Aanbeveling van de Commissie van 11 september 2013 over consistente verplichtingen tot non-discriminatie en kostenmethodologieën om de concurrentie te bevorderen en investeringen in breedband aantrekkelijker te maken, (2013/466/EU).

inkomsten verkregen op basis van niet-relevante componenten te onderscheiden teneinde deze in mindering te brengen van de totale inkomsten.

Om te vermijden dat belangrijke retailproducten buiten beschouwing zouden gelaten worden, vindt het BIPT het redelijk om retailproducten in ieder geval als vooraanstaand product te beschouwen die minstens 10% van het aantal abonnees vertegenwoordigen of die inkomsten genereren ten belope van minstens 10% van de totale inkomsten van de SMP operator, zelfs indien ze geen deel uitmaken van de groep van retailproducten die – naar afnemende volgorde van het aantal abonnees – cumulatief 70% van het totaal aantal abonnees van de SMP-operator vertegenwoordigen.

Afhankelijk van de omstandigheden, zijn er ook andere producten die als vooraanstaand product gedefinieerd kunnen worden en aan een margin squeeze-test onderworpen kunnen worden, namelijk;

- recent gelanceerde producten van SMP-operatoren die gekenmerkt worden door een significante groei en/of een zeer competitieve prijs. In zo'n geval zullen de abonneeaantallen van het vooraanstaand product in spe door het BIPT bepaald worden vanuit een toekomstgericht perspectief;
- retailproducten die bestaande vooraanstaande producten vervangen of zullen vervangen, daarbij desgevallend inbegrepen producten die gebaseerd zijn op nieuwe infrastructuren, waarvoor er gereguleerde wholesale-inputs bestaan.

Het BIPT heeft de bevoegdheid om geval per geval de reikwijdte van een margin squeezetest te kiezen, rekening houdend met de omstandigheden. Deze aanpak wordt bekrachtigd door een uitspraak van de Commissie in de casus "Slovak Telekom" in zijn besluit van 15 oktober 2014 (COMP 39523) en meer bepaald het principe dat wordt geschetst in §831:

*"The margin squeeze test can be applied either at the highest level of detail (that is to say at the level of each individual offer) or at the aggregate portfolio level (that is to say at the level of the mix of services marketed on the retail market)."*

Er dient opgemerkt te worden dat een portfoliotest minder strikt is dan het testen van individuele producten, aangezien het de SMP-operator meer flexibiliteit biedt op het vlak van prijszetting. In een portfoliotest zou de SMP-operator immers verliezen op bepaalde producten in de portfolio kunnen oplopen, terwijl andere retailproducten voldoende marge genereren, zodanig dat de inkomsten uit alle producten in de portfolio de wholesale- en downstreamkosten dekken.<sup>9</sup> Dit biedt SMP-operatoren de mogelijkheid om zich te richten op specifieke klantensegmenten en prijsniveaus te bepalen die overeenstemmen met de bereidheid van klanten om hiervoor te betalen.

Indien alternatieve operatoren slechts een deel van de portfolio van de SMP-operator wensen te dupliceren, zou de uitvoering van een test op basis van de gehele portfolio van vooraanstaande producten van de SMP-operator de concurrentie in het gedrang kunnen brengen. De SMP-operator zou immers een negatieve marge kunnen aanhouden op retailproducten die door de alternatieve operator in de markt gezet worden. Om hieraan tegemoet te komen, kan de portfoliotest desgevallend aangevuld worden met een test op het niveau van individuele vooraanstaande producten of een groep van individuele vooraanstaande producten.

De portfolio-aanpak kan in ieder geval niet probleemloos worden toegepast op het segment van de grootzakelijke klanten, waarin gewerkt wordt met een grote variëteit van contracten op

---

<sup>9</sup> Deze geaggregeerde aanpak doet geen afbreuk aan de toepassing van andere Belgische of Europese wetgevingen met betrekking tot onrechtmatige afbraakpraktijken of andere verboden marktpraktijken.

maat. Het is bijgevolg praktisch onmogelijk om voor deze doelgroep een representatieve portfolio van vooraanstaande producten te identificeren.

Voor de vier groepen van retailproducten wordt de aanpak verder toegelicht in de onderstaande secties.

### ***3.2.2.1 Retaildiensten aan particuliere klanten op basis van wholesalebreedbandtoegang***

De vooraanstaande producten worden bepaald zoals hierboven beschreven voor retailproducten gebaseerd op BROBA of WBA VDSL2. De retailproducten kunnen aparte breedband behelzen of breedband als onderdeel van bundels met IPTV, spraak en componenten die gebaseerd zijn op niet-gereguleerde wholesale-inputs.

In het geval van Proximus worden ook de producten van dochteronderneming Scarlet in rekening genomen.

### ***3.2.2.2 Retaildiensten aan kleine zakelijke klanten op basis van wholesalebreedbandtoegang***

Vooraanstaande producten worden bepaald voor kleine zakelijke retailproducten, op basis van BROBA of WBA VDSL2. De retailproducten kunnen aparte breedband zijn of breedband als onderdeel van bundels met spraak, IPTV en andere componenten.

Het betreft hier standaard retailproducten die als dusdanig worden aangeboden op de website van Proximus. "Tailor made" producten gericht aan grote zakelijke klanten die gebaseerd zijn op BROBA en WBA VDSL2 en NGA-huurlijnen worden hier uitgesloten. Deze maken het voorwerp uit van een aparte margin squeeze-test (zie hieronder).

### ***3.2.2.3 Retaildiensten op basis van kabeltoegang***

De regelgevingsverplichting vereist dat elke kabeloperator de duplicatie moet mogelijk maken van zijn standaardprofielen en specifieke profielen waarvan de technische karakteristieken bepaald worden door de toegangvragende partij.

Doorgaans zal een toegangvragende partij zich richten op de meest gevraagde producten binnen een bepaald kabelnetgebied en de keuze van zijn product portfolio daarop afstemmen. In het kader van de margin squeeze-test wordt enkel rekening gehouden met de wholesale tarieven van standaardprofielen.

### ***3.2.2.4 Retaildiensten aan grote zakelijke klanten op basis van wholesale-NGA-huurlijnen en/of op basis van wholesalebreedbandtoegang***

De marktrealiteit in dit segment van de grote zakelijke klanten, houdt in dat er gewerkt wordt met een grote variëteit van contracten op maat. Het is bijgevolg praktisch onmogelijk om voor deze doelgroep een representatieve portfolio van vooraanstaande producten te identificeren.

Het BIPT opteert ervoor om voor dit type retaildiensten de margin squeeze-test op twee niveaus uit te voeren:

- een test op geaggregeerd niveau die wordt uitgevoerd voor de componenten “connectiviteit”, “CPE”, “QoS”, “SLA” en “Managed Services” - toegepast op de volledige Proximus Explore segmentportfolio of enige andere portfolio die Explore op termijn zou vervangen.
- een test op het niveau van een individueel contract, waarbij in tegenstelling tot de test op geaggregeerd niveau, geen rekening gehouden wordt met “Managed Services”.<sup>10</sup> Het BIPT kan eventueel ook margin squeeze-tests uitvoeren op basis van meerdere gelijkaardige contracten die zijn afgesloten tijdens dezelfde periode en die vergelijkbaar zijn op het vlak van onder meer technische specificaties, vereisten van eindklanten en te verbinden locaties.

Bovenvermelde testen kunnen onafhankelijk van elkaar worden uitgevoerd.

---

<sup>10</sup> De test op contract niveau is geënt op een bottom-up model en het is in dat kader niet evident om kosten die gepaard gaan met de levering van dergelijke diensten op een zinvolle manier toe te wijzen aan een bepaald contract.

### Principe 3

Wat betreft retaildiensten bestemd voor particuliere en kleine zakelijke klanten op basis van wholesalebreedbandtoegang en klanten op basis van kabeltoegang, zullen enkel de vooraanstaande producten onderworpen worden aan margin squeeze-tests.

Het BIPT is van oordeel dat een portfoliotest geschikt is in de Belgische concurrentiële context. Het BIPT opteert ervoor om de portfolio te laten bestaan uit vooraanstaande producten van SMP-operatoren, die geïdentificeerd worden op basis van het aantal abonnees dat deze producten onderschrijft. Meer bepaald wordt de portfolio van vooraanstaande producten bepaald op basis van die retailproducten die – naar afnemende volgorde van het aantal abonnees – cumulatief 70% van het totaal aantal abonnees van de SMP-operator vertegenwoordigen. In dit verband worden zowel producten die momenteel door de SMP-operatoren worden aangeboden als de zogenaamde “legacy producten” in beschouwing genomen.

Om te vermijden dat belangrijke retailproducten buiten beschouwing zouden gelaten worden, vindt het BIPT het redelijk om retailproducten in ieder geval als vooraanstaand product op te nemen die minstens 10% van het aantal abonnees vertegenwoordigen of die inkomsten genereren ten belope van minstens 10% van de totale inkomsten van de SMP operator.

Afhankelijk van de omstandigheden, zijn er ook andere producten die als vooraanstaande producten gedefinieerd kunnen worden, namelijk;

- recent gelanceerde producten van SMP-operatoren die gekenmerkt worden door een significante groei en/of een zeer competitieve prijs. In zo'n geval zullen de abonneeaantallen van het vooraanstaand product in spe door het BIPT bepaald worden vanuit een toekomstgericht perspectief;
- retailproducten die bestaande vooraanstaande producten vervangen of zullen vervangen, daarbij desgevallend inbegrepen producten die gebaseerd zijn op nieuwe infrastructuren, waarvoor er gereguleerde wholesale-inputs bestaan.

De portfoliotest kan desgevallend aangevuld worden met een test op het niveau van individuele vooraanstaande producten.

Voor retaildiensten aan grote zakelijke klanten op basis van wholesale-NGA huurlijnen en/of op wholesale breedbandtoegang, zal de margin squeeze-test worden uitgevoerd op twee niveaus: zowel een test op contract niveau als een test op geaggregeerd niveau op de volledige segmentportfolio van Proximus. Deze testen kunnen onafhankelijk van elkaar worden uitgevoerd.

### 3.3 Geografische scope

Voor retailproducten, die steunen op gereguleerde wholesale-inputs, bepaalt de betrokken geografische markt, zoals gedefinieerd in de onderliggende marktanalyses, in essentie de geografische scope van de retailverrichtingen.

De geografische voetafdruk is nationaal voor retailproducten die gebaseerd zijn op BROBA en WBA VDSL2. De geografische scope voor retaildiensten op basis van kabeltoegang wordt bepaald volgens de respectieve geografische voetafdruk van de kabeloperator.

Het BIPT zal bij de margin squeeze-test bepaalde retaildiensten buiten beschouwing houden, wanneer die bijvoorbeeld verstrekt worden in zones waar voldoende concurrentie heerst. Dergelijke aanpak zal afhankelijk zijn van de manier waarop de margin squeeze remedie geformuleerd wordt in het relevante marktanalyse besluit.

In het kader van het BIPT Besluit van 8 augustus 2013, werden bijvoorbeeld criteria vastgesteld om te bepalen of een zone niet in aanmerking zal worden genomen voor de margin squeeze-analyse, namelijk de aanwezigheid van ten minste twee andere, op glasvezel gebaseerde toegangsinfrastructuren, de lengte van deze concurrerende lijnen en de vraag of ze in een specifieke LEX eindigen<sup>11</sup>.

#### **Principe 4**

Voor retailproducten, die steunen op gereguleerde wholesale-inputs, bepaalt de betrokken geografische markt, zoals gedefinieerd in de onderliggende marktanalyses, in essentie de geografische scope van de retailverrichtingen.

- De geografische voetafdruk is nationaal voor retailproducten die gebaseerd zijn op BROBA en WBA VDSL2.
- Voor retailproducten die gebaseerd zijn op wholesalekabeltoegang, is de geografische voetafdruk het respectieve gebied van de kabeldekking.

### **3.4 Het niveau van efficiëntie van de referentieoperator**

Eén van de vragen die men zich moet stellen is of het niveau van efficiëntie van de referentieoperator vergelijkbaar moet zijn met de schaal (en het niveau van efficiëntie) van de SMP-operator of de schaal (en het niveau van efficiëntie) van een generieke (alternatieve) operator.

Daarbij kunnen drie verschillende benaderingen worden overwogen:

- de even efficiënte operator test (Equally Efficient Operator of “EEO”), waarbij wordt uitgegaan van dezelfde schaal en efficiëntie als de SMP-operator;
- de redelijk efficiënte operator test (Reasonably Efficient Operator of “REO”), waarbij wordt uitgegaan van de efficiëntie en schaal van een redelijk efficiënte alternatieve operator;
- de aangepaste EEO-test, die uitgaat van de EEO-opzet, maar waarbij aanpassingen mogelijk zijn aan de schaal en efficiëntie van de SMP-operator of waarbij specifieke kosten toegevoegd kunnen worden die alleen worden opgelopen door alternatieve operatoren in hun hoedanigheid van toegangvragende partij. De aanpassingen voor schaal en efficiëntie zouden zich kunnen voordoen met betrekking tot activiteiten waarvoor de efficiëntie van de SMP-operator niet geëvenaard kan worden, of in omgekeerde zin, betreffende activiteiten waarvoor alternatieve operatoren eigenlijk efficiënter zijn.

---

<sup>11</sup> Zie 4:352 van het besluit van het BIPT van 8 augustus 2013 betreffende de analyse van markt 6 en 7; een of beide afgevend segmenten van de concurrerende huurlijn moet(en) aangesloten zijn op een van de volgende LEX'en: 02AND, 02BOS, 02BTR, 02DRO, 02EVE, 02GIL, 02IXE, 02KOR, 02LIN, 02MAR, 02MOL, 02NOR, 02SAC, 02STRO, 02UKK, 02VIL, 02WOL, 03BER, 03BRD, 03CEN, 03DEU, 03HAV, 03MER, 03SIL, 03WIL, 03ZUI, 11HAS, 16HSR, 16LEU, 16VEL, 56KOR, 91AMA, 91GEN, 91OOS, 91PIE en 91WET.



De Aanbeveling van de Commissie<sup>12</sup> schrijft voor dat het beginpunt voor het relevante niveau van efficiëntie de EEO-benadering moet zijn.

Vanuit een ex-post perspectief draagt een zuivere EEO benadering de voorkeur weg, gelet op de betere voorspelbaarheid van de test ten overstaan van de belanghebbenden. De toepassing van een aangepaste EEO-test vormt evenwel de aangewezen aanpak vanuit een ex-ante oogpunt, aangezien de test in dat geval kadert in het objectief van de regulator om de daadwerkelijke concurrentie te promoten om ervoor te zorgen dat gebruikers maximaal profiteren wat betreft keuze, prijs en kwaliteit.

Het BIPT beroept zich in dit verband op considerans 65 en Annex II van de Aanbeveling, waarin gestipuleerd wordt dat in sommige omstandigheden aanpassingen qua schaal te rechtvaardigen zijn om ervoor te zorgen dat economische dupliciteerbaarheid een realistisch vooruitzicht is. Dergelijke omstandigheden manifesteren zich als *"als toegang tot de markt of expansie in het verleden is gedwarsboemd"* of *"als uit een zeer klein aantal lijnen met een uiterst beperkt geografisch bereik in vergelijking met het NGA-netwerk van de SMP-exploitant blijkt dat de objectieve economische omstandigheden ongunstig zijn voor aanschaffingen op redelijke schaal door alternatieve exploitanten"*. Considerans 65 van de Aanbeveling zegt ook: *"De redelijkerwijs efficiënte schaal die de nationale regulerende instantie (NRI) in dergelijke gevallen vastlegt, mag niet verder reiken dan een marktstructuur met een voldoende aantal gekwalificeerde exploitanten om doeltreffende concurrentie te waarborgen."*

Het BIPT vindt dat aanpassingen van de schaal te rechtvaardigen zijn wegens de bijzondere omstandigheden op de Belgische markten. In de residentiële markt bijvoorbeeld zijn in het verleden o.a. Mobistar, Snow en Billi er niet in geslaagd om succesvol tot de markt toe te treden. In ieder geval kan over alle marktsegmenten heen worden vastgesteld dat het aantal lijnen van alternatieve operatoren steeds zeer beperkt is geweest en de competitiviteit tot nog toe onvoldoende tot ontplooiing komt.

Het BIPT vindt dat verdere aanpassingen gerechtvaardigd kunnen worden wanneer het zuivere EEO-concept geen rekening houdt met kostencomponenten, die niet relevant zijn voor een verticaal geïntegreerde SMP-operator, maar wel ten laste komen van een efficiënte alternatieve operator die steunt op de wholesaletoevangsdienst van de SMP-operator. Dergelijke kosten ontstaan bijvoorbeeld door collocatie. Bovendien zal bij de ontwikkeling van het margin-squeeze model bekeken worden of het ontwerp van het aggregatie- en corenetwerk van een efficiënte alternatieve operator anders mag zijn in vergelijking met de netwerkinfrastructuur van de SMP-operator. Ook niet-netwerkgerelateerde parameters kunnen worden aangepast in functie van de schaal van alternatieve operatoren.

Gelet op het bovenstaande, gaat de voorkeur van het BIPT uit naar een aangepaste EEO-benadering, omdat deze het mogelijk maakt:

- aanpassingen door te voeren wanneer alternatieve operatoren een aanzienlijk kleinere schaal hebben in vergelijking met de SMP-operator en daardoor bepaalde downstreamactiviteiten op een minder efficiënte manier kunnen ontplooiën; en
- om specifieke kosten van alternatieve operatoren, zoals bijvoorbeeld collocatiekosten, in rekening te brengen.

---

<sup>12</sup> Aanbeveling van de Commissie van 11 september 2013 over consistente verplichtingen tot non-discriminatie en kostenmethodologieën om de concurrentie te bevorderen en investeringen in breedband aantrekkelijker te maken (2013/466/EU).

## Principe 5

Het niveau van efficiëntie is in principe dat van een aangepaste even efficiënte operator (EEO test). Het BIPT kan aanpassingen doorvoeren in de EEO test met betrekking tot activiteiten waarvoor de efficiëntie van de SMP-operator niet geëvenaard kan worden. De aanpassingen hebben betrekking op de schaal en specifieke kosten die worden gedragen door alternatieve operatoren in hun hoedanigheid van toegangvragende partij.

### 3.5 Het retailmarktaandeel van de referentieoperator

De schaal aanpassingen waarvan sprake in sectie 3.4 betreffen aanpassingen (van de waarden van) bepaalde kostenparameters om een lager niveau van efficiëntie tot uiting te brengen.

Daarnaast dient men er rekening mee te houden dat een alternatieve operator in het algemeen slechts een betrekkelijk klein marktaandeel aanhoudt en dat verscheidene eenmalige downstreamkosten (bijvoorbeeld investeringen in “active equipment”) bijgevolg dienen gespreid te worden over een kleiner aantal abonnees in vergelijking met de SMP operator. Hoe lager het aantal abonnees, hoe hoger de kosten per klant zullen uitvallen.

Het BIPT dient met het oog hierop het marktaandeel te bepalen dat een alternatieve operator zou moeten bereiken om in België een levensvatbare concurrent te worden. Hierbij zou moeten voldaan worden aan de volgende eisen, rekening houdende met de Belgische context:

- het moet klein genoeg zijn opdat een alternatieve operator de markt kan betreden en aan schaalvergroting doen; en
- het moet een marktstructuur bewerkstelligen met een voldoende aantal in aanmerking komende operatoren om een doeltreffende concurrentie te garanderen. Aangezien een alternatieve operator afhankelijk is van een specifieke wholesaledienst, is het maximum aantal abonnees beperkt door de geografische voetafdruk van het netwerk van de SMP-operator.

Thans zijn Proximus en de respectieve regionale kabeloperatoren de belangrijkste spelers waartussen particuliere en kleinzakelijke klanten kunnen kiezen. Concurrenten die gebruik hebben gemaakt van ontbundeling van het aansluitnetwerk en/of wholesalebreedbandtoegang hebben de markt verlaten of beschikken slechts over een klein marktaandeel. Eén operator is overgegaan tot de commerciële lancering van producten in de retailmarkt en is nog volop bezig een klantenbestand op te bouwen.

Vroeger handhaafden de NRI's een marktaandeel van 5-25% voor margin squeeze-tests.<sup>13</sup> Het BIPT is van mening dat in de Belgische context als uitgangspunt een marktaandeel van 15% van het (totale) aantal toegangslijnen van de SMP-operatoren dient aangenomen te worden. Aangezien een alternatieve operator zijn producten in principe enkel zal baseren op één van de beschikbare technologieën, is deze waarde dus geen weerspiegeling van het marktaandeel dat een alternatieve operator zou kunnen bereiken op nationaal niveau. De margin squeeze-test is ontworpen om ervoor te zorgen dat een alternatieve operator in dergelijke omstandigheden een haalbare businesscase kan ontwikkelen.

---

<sup>13</sup> Zie BEREC (2014): BEREC Guidance on the regulatory accounting approach to the economic replicability test (i.e. ex-ante/sector specific margin squeeze tests), BoR (14) 190, 5 december 2014.

Ook wat het grootzakelijke segment betreft, kan het gepast zijn om aanpassingen door te voeren in functie van het marktaandeel dat een alternatieve operator redelijkerwijs kan bereiken op de retailmarkt.

### Principe 6

Het relevante marktaandeel weerspiegelt dat van een aangepaste EEO-operator. Rekening houdende met de Belgische concurrentiesituatie, wordt uitgegaan van een aandeel van 15% van het totale aantal toegangslijnen van de SMP-operator voor wat betreft de diensten voor residentiële en kleinzakelijke klanten.

Ook wat het grootzakelijke segment betreft, kan het gepast zijn om aanpassingen door te voeren in functie van het marktaandeel dat een alternatieve operator redelijkerwijs kan bereiken op de retailmarkt.

## 3.6 De kostenstandaard

De *Aanbeveling*<sup>14</sup> stelt de *long-run average incremental costs plus* ("LRIC+") voor als de geschikte kostenstandaard (considerans 67).

"Incrementele kosten" verwijst naar de kosten die *direct verband houden met de productie van een increment, dat wil zeggen de extra kosten die gepaard gaan met het leveren van een dienst in vergelijking met de situatie waarin de dienst niet werd geleverd, waarbij ervan wordt uitgegaan dat alle andere productieactiviteiten ongewijzigd blijven.*"

De "Long Run Incremental Costs (LRIC)" beschouwt de incrementele kosten tijdens een termijn waarbinnen alle productiefactoren, met inbegrip van kapitaalgoederen, variabelen zijn die afhangen van veranderingen van de vraag als gevolg van veranderingen van de omvang of de structuur van de productie. Alle investeringen worden derhalve als variabele kosten beschouwd. De "+" behelst een mark-up, nl. *hetgeen bij de incrementele kosten van een specifieke dienst wordt opgeteld met het oog op het toewijzen en terugverdienen van de gemeenschappelijke kosten, door toewijzing aan alle diensten waarvoor die gemeenschappelijke kosten relevant zijn*".

Deze kostenstandaard garandeert dat nieuwkomers kosten kunnen terugverdienen die op efficiënte wijze zijn gemaakt. De LRIC+-standaard komt overeen met markttoetredingsbesluiten die eisen dat alle relevante kosten op lange termijn worden gedekt. Daarentegen zou het zich louter steunen op variabele of vermijdbare kosten de vaste kosten verwaarlozen die een belangrijke kostencomponent vormen voor telecomoperatoren. Enkel prijsbeslissingen met een korte termijn perspectief kunnen op basis daarvan worden genomen.

LRIC+-gegevens kunnen worden berekend op basis van bottom-up of top-down data. Wanneer geen LRIC-gegevens beschikbaar zijn, met name voor retailkosten, zal gebruik worden gemaakt van Fully Distributed Costs ("FDC") zoals blijkt uit de boekhouding van de SMP-operator. Met deze kostengegevens als referentie zouden redelijke aanpassingen op het vlak van schaal en efficiëntie doorgevoerd kunnen worden.

Voor de test op contractniveau in het segment van de grootzakelijke klanten worden enkel de incrementele kosten in rekening gebracht, gerelateerd aan één specifiek contract. In principe geldt immers dat hoe kleiner de reikwijdte van de test is, hoe waarschijnlijker het is dat de

<sup>14</sup> Aanbeveling van de Commissie van 11 september 2013 over consistente verplichtingen tot non-discriminatie en kostenmethodologieën om de concurrentie te bevorderen en investeringen in breedband aantrekkelijker te maken, (2013/466/EU).

relevante (gemiddelde) LRIC lager zal uitvallen - voor zover er kosten voorkomen die vast zijn en gemeenschappelijk zijn voor een bredere waaier van producten, die niet zouden uitgespaard worden indien een enkel product, of een klein geheel van producten niet langer verstrekt zouden worden.

### **Principe 7**

De relevante kostenstandaard is LRIC+ (*long-run average incremental costs* plus een mark-up voor gemeenschappelijke kosten).

Wanneer geen LRIC-gegevens beschikbaar zijn, zal gebruik worden gemaakt van Fully Distributed Costs ("FDC") zoals blijkt uit de boekhouding van de SMP-operator.

Voor de test op contractniveau in het segment van de grootzakelijke klanten worden enkel de incrementele kosten in rekening gebracht, gerelateerd aan één specifiek contract.

## **3.7 De kapitaalskost**

Een toegangvragende partij zou in staat moeten zijn om een retailaanbod van de SMP-operator economisch te dupliceren. Het relevante competitieve rendement in een context van een margin squeeze-test wordt bepaald via de toepassing van een benadering van het type *Weighted Average Cost of Capital* ("WACC").

De WACC vertegenwoordigt de opportuniteitskosten van kapitaal dat geïnvesteerd is in de onderneming en daarom het resultaat van de investering die nodig is om deze opportuniteitskosten te compenseren. De WACC zou het risico van de retailtak van een efficiënte alternatieve operator moeten weerspiegelen en dient daarom opgenomen te worden in de relevante berekeningen van de downstreamkosten. In het margin squeeze-model speelt de WACC een rol bij de berekening van de CAPEX van het netwerk van de alternatieve operator en bij het annualiseren van eenmalige wholesalelasten en retailprijsc componenten.

Het BIPT heeft de WACC bepaald voor vaste- en mobiele netwerkoperatoren met betrekking tot wholesalediensten voor de periode 2015-17<sup>15</sup>. De vastgelegde WACC wordt gebruikt bij het bepalen van de wholesalelasten in besluiten inzake prijscontrole voor een aantal wholesalemakten.

Het BIPT acht deze WACC ook een redelijk uitgangspunt voor op toegang gebaseerde producten van alternatieve operatoren.

### **Principe 8**

Het BIPT past een redelijke opbrengstvoet toe, zoals die bepaald wordt in de hieromtrent genomen besluiten van het BIPT.

---

<sup>15</sup> Besluit van de Raad van het BIPT van 26 februari 2015 betreffende de kapitaalkosten voor de operatoren met een sterke machtspositie in België. De kapitaalkosten zullen in 2018 aan een herziening onderhevig zijn, met verwijzing naar het Operationeel Plan 2018 van het BIPT (fiche C/1/2018/10).

### 3.8 Toewijzing van kosten en inkomsten in de tijd

Bij het uitvoeren van een margin squeeze-test moet de relevante periode worden bepaald alsook de toewijzing van kosten en inkomsten in de loop van de jaren. De volgende benaderingen kunnen worden onderscheiden:

- een benadering per periode; of
- een multiperiodenbenadering in de vorm van
  - een DCF-aanpak ("Discounted Cash Flow"); of
  - een steady-state aanpak.

De benadering per periode kan uitgaan van het boekjaar als basis van de analyse. Indien een boekjaar zou gekozen worden als relevante periode, zou rekening moeten gehouden worden met de inkomsten en kosten zoals ze zich voordoen in deze periode. Dit betekent dat eenmalige, niet-terugkerende kosten en inkomsten deel uitmaken van de berekening van de margin squeeze in het jaar van betaling of ontvangst, los van het feit dat ze economisch relevant kunnen zijn voor verschillende periodes.

De benadering per periode zou op termijn kunnen leiden tot het verkeerdelijk toewijzen van kosten en inkomsten. A.d.h.v. deze benadering zou er daarom sprake kunnen zijn van een margin squeeze in de ene periode en niet in een andere, terwijl er niets is veranderd wat betreft de kosten, wholesale-/retailprijzen en verdeling van de klanten. Dit zou het gevolg zijn van een onjuiste verdeling van niet-terugkerende kosten en inkomsten in de loop van de jaren.

Een multiperiodenbenadering zoals voorgeschreven door de *Aanbeveling*<sup>16</sup> voorkomt dergelijke scheeftrekkingen aangezien de inkomende en uitgaande cashflows gespreid worden over de relevante periode. Door het toepassen van een multiperiodenbenadering in de vorm van een DCF-aanpak, worden de inkomende en uitgaande cashflows voor de beschouwde retailproducten geactualiseerd. Gewoonlijk verschillen de cashflows van periode tot periode. Ze zijn afhankelijk van parameters zoals verschillen in retailtarieven, het aantal abonnees, de verschillende kostenparameters die bepaald zijn door investeringen, werkingskosten, marketingstrategieën binnen verschillende periodes, enz.

Idealiter vereist de DCF-aanpak de beschikbaarheid van "perfecte" informatie over de toename van het aantal abonnees in de loop van de jaren, andere dynamische ontwikkelingen van retailprijzen gehanteerd door Proximus en/of de kabeloperatoren, de ontwikkeling van de wholesaleprijs, de relevante downstreamkosten, enz. Elk element dat opgenomen wordt in de berekeningen van de margin squeeze-test moet worden bepaald voor elke periode. Vanuit het standpunt van een businesscase moet de tijdshorizon de levensduur dekken van het geteste productenportfolio. Het resultaat van deze benadering is een huidige nettowaarde (*net present value* of "NPV") van alle verwachte, toekomstige cashflows voor het beschouwde productenportfolio. Is de NPV positief dan levert het portfolio een winst op voor de operator. Is de NPV negatief, dan resulteert het portfolio in een verlies, en doet er zich een margin squeeze voor.

Bovendien houdt de DCF-aanpak rekening met de verwachte uptake van het product op de markt, op basis van voorspellingen. Deze DCF-aanpak is ingewikkeld en lastig aangezien de berekeningen worden herhaald voor elke beschouwde periode waarin de voorspellingen over marktaandeel, inkomsten, kosten, enz. verschillend zijn.

---

<sup>16</sup> Aanbeveling van de Commissie van 11 september 2013 over consistente verplichtingen tot non-discriminatie en kostenmethodologieën om de concurrentie te bevorderen en investeringen in breedband aantrekkelijker te maken, (2013/466/EU).

De steady-statebenadering gaat er (in theorie) vanuit dat de huidige marktsituatie stabiel blijft gedurende de beschouwde periode. Wat de retailkant betreft, betekent dit een constant aantal retailabonnees met een constant gebruikersprofiel die intekenen op een geïdentificeerde bundel van vooraanstaande producten in de retailmarkt. Voor de retaildiensten worden alle nodige wholesalediensten, netwerkinvesteringen en andere vereiste input van de operator geïdentificeerd. Daarna worden de overeenstemmende downstreamkosten bepaald om de retaildiensten te genereren die op een continue basis worden gevraagd in de loop der jaren. In overeenstemming met het constante aantal retailabonnees genereren de retaildiensten inkomsten, maar veroorzaken ze ook kosten in verband met de wholesalediensten, netwerken en andere noodzakelijke activiteiten.

De steady-statebenadering is eveneens een multiperiodebenadering, in die zin dat de inkomende en uitgaande cashflows (inkomsten en kosten) worden toegerekend in de tijd op basis van de kostenveroorzaking, geactualiseerd en daarna gespreid over de relevante periode teneinde maandelijkse kosten en inkomsten te berekenen (waarbij de annuïteitsformule en levensduur van activa of klant worden gebruikt). Zo worden constante maandelijkse inkomsten en kosten en constante maandelijkse kosten afgeleid. Er zou sprake zijn van een margin squeeze als de som van de berekende maandelijkse inkomsten niet volstaat om de som van alle berekende maandelijkse kosten plus wholesalelasten te dekken. Een steady-statebenadering kan worden beschouwd als een pragmatische en redelijke approximatie van een DCF-aanpak, vooral bij gebrek aan geverifieerde data-inputs voor toekomstige ontwikkelingen, die in het DCF-model moeten worden ingevoerd. In de praktijk wordt het steady-statemodel regelmatig bijgewerkt om ervoor te zorgen dat de afwijking tussen de opbouw van het model en de marktrealiteit zo beperkt mogelijk is.

Figuur 3: benaderingen voor de margin squeeze-test-berekening

	Per periode	DCF	Steady-state
<b>Periode</b>	Boekjaar	Levensduur van het product	Levensduur van de klant of de economische levensduur van de activa
<b>Inkomsten</b>	Inkomsten tijdens het boekjaar	Alle (geactualiseerde) inkomsten voorspeld voor elk jaar van de levensduur van het product	Retailinkomsten bepaald op basis van het constante abonneebestand en de huidige retailprijzen; alle inkomsten worden geannualiseerd volgens de levensduur van de klant
<b>Kosten</b>	Kosten tijdens het boekjaar	Alle (geactualiseerde) kosten gespecificeerd voor elk jaar in de levensduur van het product	Alle kosten die overeenstemmen met het abonneebestand en hun gebruikspatroon, geannualiseerd volgens de levensduur van de klant of de levensduur van de activa
<b>Berekening van de margin squeeze-test</b>	Vergelijking van inkomsten en kosten: geen margin squeeze indien de inkomsten de kosten dekken	Berekening van NPV: geen margin squeeze indien NPV groter is dan of gelijk aan nul	Vergelijking van geannualiseerde inkomsten en kosten: geen margin squeeze indien de geannualiseerde inkomsten de geannualiseerde kosten dekken
<b>Datavereisten</b>	Inkomsten en kosten van het boekjaar	Inkomsten en kosten voor elk jaar tijdens de levensduur van het product	Inkomsten en kosten voor de steady-statesituatie

Wat betreft de retailproducten aan particuliere en kleine zakelijke klanten, gebaseerd op wholesalebreedbandtoegang en van retaidiensten op basis van kabeltoegang, opteert het BIPT voor een steady-stateaanpak in plaats van een DCF-aanpak. Een DCF-aanpak is betrekkelijk ingewikkeld en lastig omdat ze gebaseerd is op een raming van de relevante parameters tijdens de relevante periode. De steady-statebenadering geeft margin squeeze-informatie voor elke specifieke periode. Tegelijk worden de kosten en inkomsten correct toegewezen in de loop van de jaren en geactualiseerd waar nodig. Een steady-state benadering is zeer transparant en praktisch. Een periodiek verrichte margin squeeze-test van het steady-state type kan ook rekening houden met marktontwikkelingen aangezien het BIPT in staat stelt om de abonneeaantallen, prijsveranderingen enz. aan te passen volgens de echte marktgegevens in plaats van onzekere voorspellingen.

Wat betreft de retaidiensten aan grote zakelijk klanten, op basis van afgevend segmenten van NGA-huurlijnen en/of op basis van wholesalebreedbandtoegang en meer bepaald in het kader van de geaggregeerde test op de full segment portfolio, zal de margin squeeze-test worden verricht op basis van een per periode benadering. Dit principe is niet relevant voor de bottom-up test op contractniveau, die zal worden uitgevoerd op basis van de opbrengsten en kosten die zich voordoen tijdens de contractduur.

### **Principe 9**

Wat betreft de retailproducten aan particuliere en kleine zakelijke klanten, gebaseerd op wholesalebreedbandtoegang en van retaildiensten op basis van kabeltoegang, zal de margin squeeze-test worden verricht op basis van een multiperiodebenadering in de vorm van een steady-stateanalyse.

Wat betreft de retaildiensten aan grote zakelijk klanten, op basis van afgevend segmenten van NGA-huurlijnen en/of op basis van wholesalebreedbandtoegang en meer bepaald in het kader van de geaggregeerde test op de full segment portfolio, zal de margin squeeze-test worden verricht op basis van een per periode benadering.

Dit principe is niet relevant voor de test op contractniveau die zal worden uitgevoerd op basis van de opbrengsten en kosten die zich voordoen tijdens de contractduur.

## **3.9 Relevante periode**

De relevante periode wordt bepaald als de geraamde gemiddelde levensduur van de klant voor de retaildiensten die worden verstrekt door de referentieoperator. Dit zou de levensduur moeten zijn die wordt vastgesteld op een markt waar concurrentie heerst. Tijdens deze periode draagt een klant bij tot het terugverdienen van de (a) downstreamkosten die geannualiseerd worden volgens een afschrijvingsmethode en economische levensduur die gepast zijn voor de activa in kwestie en (b) andere downstreamkosten die normaal gezien niet geannualiseerd worden (doorgaans de kosten voor abonneewerving) en die de operator probeert terug te verdienen in de loop van de gemiddelde levensduur van de klant.

Wat betreft de retaildiensten aan grote zakelijk klanten, op basis van afgevend segmenten van NGA-huurlijnen en/of op basis van wholesalebreedbandtoegang, wordt de relevante periode van de test op contractniveau bepaald als de duurtijd van het contract.

### **Principe 10**

De relevante periode is de gemiddelde levensduur van de klant met betrekking tot de retaildiensten die door de referentieoperator worden verstrekt.

Wat betreft de retaildiensten aan grote zakelijk klanten, op basis van afgevend segmenten van NGA-huurlijnen en/of op basis van wholesalebreedbandtoegang, wordt de relevante periode van de test op contractniveau bepaald als de duurtijd van het contract.

## **3.10 Behandeling van inkomsten uit mobiele telefonie**

De inkomsten uit mobiele telefonie zullen buiten beschouwing worden gelaten wanneer de margin squeeze-test wordt verricht. Het BIPT zal echter wel rekening houden met de korting die aan dit product kan worden toegewezen indien het verkocht wordt in combinatie met diensten die gebaseerd zijn op gereguleerde wholesale-inputs.

Mobiele telefonie kan ofwel deel uitmaken van een bundel (geval 1) of toegevoegd zijn aan een bundel als een optie (geval 2). Aangezien de inkomsten van dergelijke componenten worden



afgetrokken van de berekeningsgrondslag, zullen ook de overeenstemmende productiekosten niet in beschouwing worden genomen.

#### Geval 1:

Indien de mobiele component niet-optioneel is en dus deel uitmaakt van de bundel, zal het BIPT als volgt te werk gaan om het bedrag (de prijs) te bepalen die zal worden afgetrokken van de prijs van de retailbundel:<sup>17</sup>

- Indien een aparte prijs van een (soortgelijk) retailproduct beschikbaar is in het retailportfolio van de SMP-operator, zal deze aparte prijs worden afgetrokken van de inkomsten van de bundel;
- Is er geen aparte prijs van de SMP-operator beschikbaar voor een (soortgelijk) retailproduct, maar wordt dit product wel apart aangeboden door andere Belgische operatoren, zal de corresponderende marktprijs hiervan worden gebruikt;
- Wanneer geen marktprijs beschikbaar is in België of wanneer de Belgische prijzen niet representatief zijn, zal een raming worden gebruikt die gebaseerd kan zijn op een internationale benchmark of andere marktgegevens.

Bundels worden doorgaans verkocht met een korting ten opzichte van de som van de prijzen van de aparte producten. In dat geval zal de korting evenredig worden toegerekend aan enerzijds de desbetreffende retaildiensten die mogelijk worden gemaakt door het wholesaleaanbod en anderzijds de mobiele component.

#### Geval 2:

De mobiele component kan optioneel worden toegevoegd aan de bundel en de klant kan beslissen of hij deze component wil toevoegen.

In dit geval doen we het volgende:

- Er zal alleen rekening worden gehouden met de retailinkomsten van het vooraanstaand product waarin de desbetreffende wholesalediensten vervat zijn, d.w.z. zonder de mobiele component;
- Daarna identificeren we de kortingen die op de mobiele dienst worden toegestaan. De maandelijkse geldwaarde van de korting zal worden bepaald en afgetrokken van de retailinkomsten van het vooraanstaand product. Om de korting te bepalen moet ermee rekening worden gehouden dat slechts een deel van de abonnees van het vooraanstaand product ervoor zullen opteren om in te tekenen op deze extra dienst;
- De korting zal evenredig worden toegerekend aan de desbetreffende retaildiensten enerzijds en de mobiele component anderzijds.

### **Principe 11**

De inkomsten uit mobiele telefonie zullen buiten beschouwing worden gelaten wanneer de margin squeeze-test wordt verricht. Het BIPT zal echter wel rekening houden met de korting die aan dit product kan worden toegewezen indien het verkocht wordt in combinatie met diensten die gebaseerd zijn op gereguleerde wholesale-inputs.

De aanpak verschilt naargelang mobiele telefonie deel uitmaakt van een bundel ofwel optioneel kan worden toegevoegd aan een bundel. Aangezien de inkomsten van dergelijke componenten worden afgetrokken van de berekeningsgrondslag, zullen ook de overeenstemmende productiekosten niet in beschouwing worden genomen.

---

<sup>17</sup> Hetzelfde principe wordt ook in Luxemburg toegepast. Zie <https://assets.ilr.lu/telecom/Documents/ILRLU-1461723625-77.pdf>

## 4 Berekening van de relevante inkomsten, wholesalekosten en downstreamkosten

### 4.1 Inkomsten gegenereerd door retaildiensten aan particuliere en kleine zakelijke klanten, gebaseerd op wholesalebreedbandtoegang en door retaildiensten op basis van kabeltoegang

De volgende inkomsten zullen door het BIPT in aanmerking worden genomen in het kader van de margin squeeze-test: :

- Inkomsten in verband met retaildiensten die rechtstreeks gebaseerd zijn op gereguleerde wholesale-inputs en waarvan de prijs begrepen is in de retailprijs van het vooraanstaand product, namelijk breedband, IPTV en kabel-tv<sup>18</sup>.
- Inkomsten in verband met retaildiensten die worden aangeboden in combinatie met de onder sub 1 vermelde diensten, die gebaseerd zijn op gereguleerde wholesale-inputs en die (1) ofwel begrepen zijn in de retailprijs van het vooraanstaand product of (2) verkocht worden als een optie. In het laatste geval wordt geen rekening gehouden met producten die verband houden met de inhoud, zoals premium content, tv-boeketten en filmverhuur. Voorbeelden van dergelijke producten zijn vaste telefonie, wifitoeegang via homespots en hotspots, e-mailaccounts en 2nd screen.
- Inkomsten in verband met apparatuur bij de klant ("customer premise equipment") die nodig is om de diensten onder sub 1 en 2 hierboven te verstrekken en die ofwel begrepen is in de retailprijs van het vooraanstaand product of apart gefactureerd wordt (huur of aankoop). Voorbeelden van zulke producten zijn modems en settopboxen (decoders).
- Eventuele extra inkomsten in verband met de diensten onder sub 1 en 2 hierboven. Voorbeelden van dergelijke inkomsten zijn aankopen van extra data volumepacks, gesprekskosten buiten het forfait voor vaste telefonie en inkomsten uit afgifte van binnenkomende gesprekken.

Alle relevante componenten van de inkomsten worden in beschouwing genomen, inclusief terugkerende en niet-terugkerende prijselementen. Eenmalige prijselementen (bijv. lasten voor aansluiting) worden gespreid over periodes die overeenstemmen met de gemiddelde levensduur van klanten voor de dienst in kwestie.

Indien op de geafficheerde retailprijzen een permanente korting geldt of als er een tijdelijke korting is in de vorm van promoties, worden dergelijke kortingen of prijsverlagingen beschouwd voor de respectieve periode bij de berekening van de geannualiseerde maandelijkse inkomsten. Hetzelfde geldt voor promoties waarin sommige elementen bij de prijszetting (bijv. aansluitkosten) niet worden aangerekend of wanneer bepaalde zaken (bijv. routers, modems) gratis worden aangeboden. Gratis toegiften worden beschouwd als retailkosten waarvan de waarde wordt bepaald op basis van de productiekosten of de aankoopprijs. Voorbeelden van dergelijke toegiften zijn tablets, smartphones en mobiele-datapacks.

---

<sup>18</sup> Strikt gezien is alleen de transmissie van tv-signalen, niet de inhoud, onderworpen aan ex-anteregulering.

## **4.2 Inkomsten gegenereerd door retaildiensten aan grote zakelijk klanten, op basis van afgevend segmenten van NGA-huurlijnen en/of op basis van wholesalebreedbandtoegang**

Voor zowel de test op contract niveau als de geaggregeerde test op de full segment portfolio, zullen door het BIPT inkomsten in aanmerking worden in verband met:

- retaildiensten voor connectiviteit die rechtstreeks gebaseerd zijn op gereguleerde wholesale-inputs, inclusief back-up lijnen;
- apparatuur bij de eindklant (CPE), zoals bijvoorbeeld modems en routers, die nodig is om de onder sub 1 vermelde diensten te verstrekken;
- “Service Level Agreements (SLA’s)” en “Quality of Service (QoS)” opties, die worden aangeboden in combinatie met de onder sub 1 vermelde diensten.

Enkel voor de test op de full segment portfolio, worden inkomsten beschouwd van additionele diensten die verkocht worden onder de noemer “Managed Services”, zoals bijvoorbeeld “Shared Security”, “Service Management & Reporting” en “Project Management”.

## Principe 12

Wanneer de relevante inkomsten worden berekend van retailproducten aan particuliere en kleine zakelijke klanten, gebaseerd op wholesalebreedbandtoegang en van retaildiensten op basis van kabeltoegang, wordt rekening gehouden met alle terugkerende en niet-terugkerende opbrengsten, alsook met kortingen en promoties met betrekking tot:

- Retailproducten die rechtstreeks gebaseerd zijn op gereguleerde wholesale-inputs;
- Producten die gebaseerd zijn op gereguleerde wholesale-inputs, die ofwel begrepen zijn in de retailprijs van het vooraanstaand product ofwel verkocht worden als een optie;
- Apparatuur bij de klant (CPE) die nodig is om bovenstaande diensten te verstrekken;
- Extra inkomsten in verband met deze diensten.

Wanneer de relevante inkomsten worden berekend gegenereerd door retaildiensten aan grote zakelijk klanten, op basis van afgevend segmenten van NGA-huurlijnen en/of op basis van wholesalebreedbandtoegang, wordt rekening gehouden met alle terugkerende en niet-terugkerende opbrengsten<sup>19</sup> met betrekking tot:

- Retaildiensten voor connectiviteit die rechtstreeks gebaseerd zijn op gereguleerde wholesale-inputs;
- Apparatuur bij de eindklant (CPE), die nodig is om de diensten zoals hierboven vermeld te verstrekken;
- "Service Level Agreements (SLA's)" en "Quality of Service (QoS)" opties, die worden aangeboden in combinatie met de hierboven vermelde diensten; en

Enkel voor de test op de full segment portfolio, worden inkomsten beschouwd van additionele diensten die verkocht worden onder de noemer "Managed Services"

### 4.3 De wholesaleprijzen

Dit betreft de kosten die een toegangvragende partij moet betalen voor de wholesale-input, die in principe ook door de SMP-operator vereist zijn om zijn eigen retailafdeling te voorzien.

De wholesaleprijzen omvatten zowel terugkerende als eenmalige lasten. De eenmalige lasten worden doorgaans verdisconteerd en op die manier gespreid over de relevante periode.

## Principe 13

De wholesaleprijzen omvatten zowel terugkerende als eenmalige lasten. De eenmalige lasten worden gespreid over de relevante periode.

---

<sup>19</sup> Netto contractuele prijzen.

## 4.4 De downstreamkosten

### 4.4.1 Downstreamkosten van retaildiensten aan particuliere en kleine zakelijke klanten, gebaseerd op wholesalebreedbandtoegang en door retaildiensten op basis van kabeltoegang

De downstreamkosten kunnen ingedeeld worden in zes categorieën, waarop hieronder dieper wordt ingegaan:

- eigen netwerkkosten, zijnde alle netwerkgerelateerde kosten die niet begrepen zijn in de wholesaleprijzen);
- kosten voor de afgifte van verkeer in andere netwerken en interconnectie;
- retailkosten;
- mark-up voor gemeenschappelijke kosten;
- bijdragen voor auteursrechten;
- productiekosten.

#### 4.4.1.1 Eigen netwerkkosten

De downstreamnetwerkkosten van een operator die retaildiensten verstrekt op basis van BROBA of WBA VDSL2 kunnen het volgende omvatten:

- apparatuur op de locatie van de klant (CPE);
- apparatuur op de plaats van collocatie en in de gebouwen van de alternatieve operator (bijv. switches en routers);
- kosten voor onderhoud en werking van de apparatuur;
- backhaul- en internationale capaciteit;
- algemene werkingskosten voor het netwerk;
- kapitaalkosten voor de eigen infrastructuur.

De netwerkelementen moeten zo gedimensioneerd worden dat ze het gekozen marktaandeel van de gemodelleerde operator weerspiegelen. Bovendien wordt een efficiënte netwerkstructuur aangenomen.<sup>20</sup>

De netwerkkosten van een operator die retaildiensten verstrekt op basis van wholesalekabeltoegang zijn kleiner in omvang. Analoge tv wordt zuiver doorverkocht, zodat de operator geen eigen netwerkinfrastructuur dient te hebben. Er is echter beperkte infrastructuur nodig voor digitale-tv-diensten en breedbandinternettoegang, waarvan de verstrekking respectievelijk een toegangspunt tot het digitale-tv-platform van de kabeloperator vergt, alsook een hand-overpunt naar een internetcentrale om het internetverkeer af te geven.

---

<sup>20</sup> Netwerkkapitaal wordt afgeschreven volgens de relevante economische levensduur van de activa. Tevens wordt in de modelvorming aangenomen dat spraakdiensten tot stand komen via Voice over IP.

#### **4.4.1.2 Kosten voor de afgifte van verkeer in andere netwerken en interconnectie**

Kosten voor het afgeven van verkeer in andere netwerken en/of voor "peering" en doorgifte moeten worden berekend volgens de werkelijke betalingen die zijn gebeurd aan andere operatoren. De inkomsten die worden gegenereerd door het binnenkomende verkeer vanuit andere netwerken zullen eveneens worden beschouwd. Indien beschikbaar zullen de gereguleerde tarieven worden toegepast.

#### **4.4.1.3 Retailkosten**

In de rekenmodule worden volgende kostencategorieën in rekening gebracht, in lijn met wat BEREC beschouwt als relevante retailkosten:

- klantenwerving en -behoud;
- klantenservice;
- marketing en reclame;
- loonkosten van verkooppersoneel en commissies;
- facturering en inning van debiteuren;
- oninbare vorderingen;
- productontwikkeling en productmanagement.

De informatie die hieromtrent wordt aangeleverd door de SMP-operatoren zal worden vergeleken met informatie die aangeleverd wordt door andere SMP-operatoren en alternatieve operatoren alsook benchmarkgegevens om te oordelen of de informatie die verstrekt wordt door de SMP-operatoren redelijk is.

#### **4.4.1.4 Mark-up voor gemeenschappelijke kosten**

Gemeenschappelijke kosten zijn kosten in verband met administratie en management die niet kunnen worden toegerekend aan individuele diensten. Equi-Proportional Mark-Up (EPMU) is de methode die gewoonlijk wordt gehanteerd met betrekking tot LRIC-kostenmodellering. Met het oog op een redelijke verdeling van deze kosten, wordt de verhouding berekend tussen de totale gemeenschappelijke kosten enerzijds en de totale kosten anderzijds. Vervolgens worden de gemeenschappelijke kosten gespreid over alle relevante diensten op basis van deze ratio. Er wordt voor alle geteste producten een gelijk percentage aangenomen.

Afhankelijk van de beschikbaarheid van gegevens, kunnen gemeenschappelijke kosten ook worden uitgedrukt als een percentage van de gerelateerde retailinkomsten. Ook in dat geval worden de gemeenschappelijke kosten proportioneel toegewezen aan de relevante producten.

#### **4.4.1.5 Bijdragen voor auteursrechten en content**

Indien toegangvragende partijen wholesaletoeegang kopen waarmee ze toegang krijgen tot gedeelde tv-kanalen (via Multicast voor WBA VDSL2 en doorverkoop van analoge en digitale tv bij kabeltoegang), moeten de toegangvragende partijen bijdragen betalen voor auteursrechten. Daarenboven kan het zijn dat de toegangvragende partijen ook bijdragen moeten betalen voor de promotie van audiovisuele inhoud en lokale tv-kanalen.

Voor de bepaling van de auteursrechten worden top-down financiële gegevens van de SMP-operator gebruikt en afgetoetst aan de gegevens van alternatieve operatoren. Desgevallend kunnen schaalaanpassingen worden doorgevoerd.

#### **4.4.1.6 Productiekosten**

Ook de productiekosten van bepaalde producten die hierboven vermeld worden onder sectie 4.1, maken deel uit van de relevante kosten van de gemodelleerde operator.

#### **4.4.2 Downstreamkosten van retaildiensten aan grote zakelijk klanten, op basis van afgevend segmenten van NGA-huurlijnen en/of op basis van wholesalebreedbandtoegang**

Voor zowel de test op contractniveau als de geaggregeerde test op de full segment portfolio, omvatten deze kosten betreffende:

- het transport van de VLAN van de LEX tot het PoI;
- de algemene werkingskosten van het core network en IP transit kosten;
- de aankoop van CPE en de logistieke behandeling ervan;
- kapitaalkosten voor de eigen infrastructuur.

Enkel voor de test op de full segment portfolio, wordt ook rekening gehouden met gemeenschappelijke kosten. In dit verband dient nagegaan te worden of dergelijke gemeenschappelijke kosten zich - gedeeltelijk of geheel – zouden voorgedaan hebben indien de operator zou besloten hebben om het product in kwestie niet te produceren. Ook de kosten voor het mogelijk maken van de “Managed Services” zullen in beschouwing genomen worden.

## Principe 14

Voor de berekening van de downstreamkosten van retailproducten aan particuliere en kleine zakelijke klanten, gebaseerd op wholesalebreedbandtoegang en van retaildiensten op basis van kabeltoegang, worden volgende componenten in beschouwing genomen:

- eigen netwerkkosten;
- kosten voor de afgifte van verkeer in andere netwerken en interconnectie;
- retailkosten;
- mark-up voor gemeenschappelijke kosten;
- bijdragen voor auteursrechten;
- productiekosten.

Voor retaildiensten aan grote zakelijk klanten, op basis van afgevend segmenten van NGA-huurlijnen en/of op basis van wholesalebreedbandtoegangzowel, worden volgende componenten in beschouwing genomen voor zowel de test op contractniveau als de geaggregeerde test op de full segment portfolio:

- het transport van de VLAN LEX tot het PoI;
- de algemene werkingskosten van het core network en IP transit kosten;
- de aankoop van CPE en de logistieke behandeling ervan;
- kapitaalkosten voor de eigen infrastructuur.

Enkel voor de test op de full segment portfolio, wordt ook rekening gehouden met gemeenschappelijke kosten.



## 5 Procedure voor de toepassing van de margin squeeze-test

Zoals het geval is voor elke remedie, zou het gebruik van margin squeeze-tests in verhouding moeten staan tot de doelstellingen en rekening houden met de kosten die hiermee gepaard gaan voor zowel de regulator als de operatoren.

Eenzijds moet het BIPT oog hebben voor zijn doelstelling om de concurrentie zoveel mogelijk te bevorderen en investeringen aan te moedigen. Het uitvoeren van frequente, ex ante margin squeeze-tests, voordat nieuwe wholesalelasten worden goedgekeurd zou margin squeezees grotendeels kunnen uitsluiten. Anderzijds is het BIPT er zich bewust van dat frequente ex-antetests een onevenredige administratieve last zouden vormen voor operatoren en regulatoren.

Het BIPT is van mening dat de hiernavolgende principes met betrekking tot het initiëren van margin squeeze-testen de juiste balans vinden tussen bovenvermelde overwegingen. Margin squeeze-testen kunnen door het BIPT worden verricht in volgende gevallen:

- Voorafgaand aan de inwerkingtreding van nieuwe wholesaletarieven als onderdeel van het goedkeuringsproces om de wholesalelasten te bepalen;
- Na de invoering van nieuwe retailtarieven of de lancering van een nieuw product, wanneer dit product heel waarschijnlijk in aanmerking zal komen als vooraanstaand product en er een kans bestaat dat dit zou resulteren in een margin squeeze;
- Indien het vermoeden bestaat dat een retailaanbod niet op een economisch rendabele manier kan gerepliceerd worden of naar aanleiding van een klacht van een alternatieve operator over het vermoeden van het toepassen van een margin squeeze door een SMP-operator.
- Naar goeddunken van het BIPT, in het kader van zijn bevoegdheid om correctiemaatregelen aangaande prijscontrole op te leggen en meer bepaald om de impact van zulke maatregelen te kunnen beoordelen.

Wanneer een margin squeeze wordt vastgesteld, zal de SMP operator zijn retailtarieven moeten verhogen en/of zijn gerelateerde wholesaleprijzen moeten verlagen naargelang de omstandigheden.

## Principe 15

Margin squeeze-testen kunnen door het BIPT worden verricht in volgende gevallen:

- Voorafgaand aan de inwerkingtreding van nieuwe wholesaletarieven als onderdeel van het goedkeuringsproces om de wholesalelasten te bepalen;
- Na de invoering van nieuwe retailtarieven of de lancering van een nieuw product, wanneer dit product heel waarschijnlijk in aanmerking zal komen als vooraanstaand product en er een kans bestaat dat dit zou resulteren in een margin squeeze;
- Indien het vermoeden bestaat dat een retailaanbod niet op een economisch rendabele manier kan gerepliceerd worden of naar aanleiding van een klacht van een alternatieve operator over het vermoeden van het toepassen van een margin squeeze door een SMP-operator;
- Naar goeddunken van het BIPT, in het kader van zijn bevoegdheid om correctiemaatregelen aangaande prijscontrole op te leggen en meer bepaald om de impact van zulke maatregelen te kunnen beoordelen.

Wanneer een margin squeeze wordt vastgesteld, zal de SMP operator zijn retailtarieven moeten verhogen en/of zijn gerelateerde wholesaleprijzen moeten verlagen naargelang de omstandigheden.

## 6 Handtekeningen

Axel Desmedt  
Lid van de Raad

Jack Hamande  
Lid van de Raad

Luc Vanfleteren  
Lid van de Raad

Michel Van Bellinghen  
Voorzitter van de Raad