

Verslag van de resultaten van de openbare raadpleging rond het ontwerp van beslissing met betrekking tot de wholesale tarieven voor toegang tot de kabelnetwerken in het Nederlandse taalgebied

SITUERING

Op 15 april 2013 publiceerde de VRM op zijn website een ontwerp van beslissing over de wholesale tarieven voor toegang tot de kabelnetwerken in het Nederlandse taalgebied.

Het besluit van de Vlaamse Regering van 30 juni 2006 betreffende de procedure voor de Vlaamse Regulator voor de Media (Procedurebesluit), gewijzigd bij het besluit van de Vlaamse Regering van 8 juni 2007 en gewijzigd bij het besluit van de Vlaamse Regering van 29 januari 2010, stelt in Art.42. *septies*

“De Regulator maakt een verslag op van de resultaten van de openbare raadpleging. Dat verslag wordt op de website van de Regulator gepubliceerd in de maand die volgt op het einde van de openbare raadpleging. Een kopie van dat bericht wordt gelijktijdig door de Regulator via e-mail meegedeeld aan de onderneming bedoeld in artikel 192§1 , van het Mediadecreet , en de instanties vermeld in artikel &92, §3, van dit decreet.”

CHRONOLOGIE

15 april 2013	Publicatie ontwerptekst op website VRM
15 april 2013	Verzending per e-mail aan onderneming bedoeld in artikel 192§1 , van het Mediadecreet (Telenet, Tecteo, Coditel/Numericable)
15 april 2013	Verzending per e-mail aan instanties bedoeld in artikel 192§1 , van het Mediadecreet (EU en NRI's)
15 juni 2013	Afsluitdatum ontvangst reacties

KORTE SAMENVATTING VAN DE REACTIES

De VRM ontving van de volgende partijen een reactie:

Belgacom
KPN Group Belgium
Mobistar
Tecteo
Telenet
Test-Aankoop

In wat volgt, zullen de reacties van alle belanghebbenden samengevat¹ worden en dit in alfabetische volgorde per belanghebbende partij.

BELGACOM

Belgacom verwijst naar de brieven die het verstuurd heeft om de televisieomroepmarkt **zo snel mogelijk open te stellen** aangezien de kabeloperatoren in sterke mate strategisch zo snel mogelijk analoge tv-kijkers proberen te migreren naar digitale tv. De migratiestrategie van bepaalde kabeloperatoren is efficiënt.

Belgacom gaat niet akkoord met de benadering van het **zelfpromotiekanaal** door de regulator. Er wordt geen enkele gedetailleerde berekening verstrekt, noch cijfer gegeven, behalve de indicatie van de eenheid in eurocent, wat laat vermoeden dat deze vergoeding uiterst verwaarloosbaar is, om niet te zeggen niet-bestaand.

De **aantrekkelijkheid** van de analoge wholesaledienst laat te wensen over. De alternatieve operatoren dragen bij tot de promotie van het merk van de SMP-operatoren. Belgacom stelt voor om het zelfpromotiekanaal te schrappen waardoor er eerlijk concurrentie kan ontstaan. Het begrijpt ook niet waarom er geen filtering mogelijk is. De regulator moet op transparante en complete wijze, op basis van concrete elementen, het disproportionele karakter van filtering of versleuteling kunnen aantonen.

¹ Met deze samenvattingen tracht de administratie de essentie van het standpunt van de respondenten weer te geven. Het is onvermijdelijk dat bepaalde nuances minder aandacht krijgen. De samenvattingen geven geen appreciatie door de VRM weer.

KPN GROUP BELGIUM

KPN dringt aan op een snelle implementatie van de beslissingen. Zij vinden dat de televisiemarkt niet in die mate veranderd is dat de marktanalyse van 2011 zou gewijzigd moeten worden. Zij wensen wel een onderzoek in de mobiele telecommunicatiemarkt. KPN staat er op dat de regulatoren zich verzekeren dat er gelijke kansen bestaan voor de alternatieve operatoren t.o.v. de monopoliegeschiedenis van de kabeloperatoren.

Zij hebben 5 grote opmerkingen:

1. Prijsberekening wholesaleprijzen

Het is moeilijk om te weten wat de uiteindelijke wholesaleprijzen zullen zijn. De meegedeelde informatie is niet voldoende gedetailleerd en beargumenteerd. Voorbeelden van berekeningen zijn welkom.

2. Prijsberekening retailprijzen

- a. ARPU:

De berekening van de retailprijzen is gebaseerd op de ARPU van de kabeloperatoren. De aanpassingen van de inkomsten uit gebundelde producten (bv. tv+breedband) naar aparte diensten (bv. tv en breedband apart) lijken niet correct.

Daarnaast kan het zijn dat de ARPU's van voorgaande producten hoger liggen dan de bestaande producten waardoor niet de juiste retailprijzen worden berekend, met name deze o.b.v. het meest competitieve aanbod van de markt.

Het is van belang dat de minus op alle aanbiedingen wordt toegepast, inclusief deze waarvan de commercialisatie al gestopt is.

Het herzien van de kwantitatieve beslissing zou meer dan 1 keer per jaar moeten gebeuren en dit geldt niet enkel voor de retail minus, maar ook voor de detailprijzen (ARPU).

- b. Auteursrechten en naburige rechten:

Er bestaat verwarring of bij de aftrek van de retailprijs enkel de auteursrechten of ook de contentrechten worden afgetrokken. De content en auteurskosten moeten volgens KPN uitgesloten worden, afgetrokken worden van de retail prijs of beschouwd worden als vermijdbare kost in de berekening van de minus.

Daarnaast stelt de ontwerpbeslissing dat de alternatieve operator de rechten moet bekomen van analoge tv-zenders die de netwerkbeheerder uitzendt. Dit leidt er toe dat de alternatieve operatoren onvoldoende hun aanbod kunnen diversifiëren en onderhandelen.

Bovendien zijn de auteurs- en naburige rechten zodanig hoog dat enkel de kabeloperatoren over een voldoende grote klantenbasis beschikken om alle kosten te kunnen afschrijven.

3. De berekening van de minus, de voorziene marge en het autopromotiekanaal

- a. De minus is te klein

De vermijdbare kosten zijn even groot of zelfs groter voor alternatieve

operatoren dan voor de bestaande kabeloperatoren door het gebrek aan schaalearde effecten.

Er ontbreken nog vermijdbare kosten zoals de kosten voor de algemene bedrijfsvoering, de kosten voor de verschillende beheerssystemen en de financieringskosten.

Het gebruik van RGU voor de facturatie- en de interventiekosten is niet adequaat.

b. De marge
5% is te weinig.

c. Het autopromotiekanaal
Doordat de kabeloperator nog steeds dit kanaal mag gebruiken, leidt dit voor hen tot gratis reclame wat zorgt voor een concurrentieel nadeel en verwarring bij de consumenten.

4. Opstartkosten

De opstartkosten van 1,5 miljoen euro die verdeeld worden onder de operatoren is te hoog. Er is ook geen duidelijke aanwijzing hoe deze kosten verdeeld moeten worden onder de operatoren.

KPN weet niet of de som te betalen is aan elke kabeloperator of dat het gaat om een globale som.

Daarnaast is het niet duidelijk wat de link is tussen punt 101 en de tabel in punt 219. Het bedrijf vindt dat de betaling van een vaste som aan de kabeloperatoren door de begunstigen een toetredingsbarrière vormt. Een percentage en afbetalingen in de tijd, lijken meer aangewezen.

5. Geen beslissing omtrent interactieve diensten

KPN stuurt aan op een zo snel mogelijke beslissing omtrent de interactieve diensten.

MOBISTAR

Opmerkingen van Mobistar :

1. Brutélé en Tecteo moeten als 1 wholesale leverancier beschouwd worden
2. Ontbreken van bepalingen over interactieve diensten. Bovendien zijn deze diensten uitgebreider dan enkel VOD.
3. Niet alle vermijdbare kosten zijn opgelijst. Mobistar veronderstelt dat de 'standaard' allocatiesleutels moeten gezien worden als de 'meest geschikte' allocatiesleutels. Daarnaast ontbreekt er voldoende informatie om te weten of alle elementen in overweging zijn genomen en vragen zij zich af hoe het komt dat de retail minus van analoge en digitale tv dezelfde zijn.
4. De inschatting van het aantal geïnteresseerde partijen moet minstens gelijk zijn aan het aantal kabeloperatoren in België plus 2 (Mobistar en een andere alternatieve operator) plus 1 (Belgacom). Een te lage inschatting kan aanleiding geven tot een te hoge opstartkost waardoor dit kan gezien worden als een toetredingsbarrière.
5. Homogenisering van de kabeloperatoren is nodig.
6. Het toewijzen van de gemeenschappelijke kosten aan het analoge televisieaanbod is terecht.
7. Het terugverdienen van de terugkerende en niet-terugkerende kosten over 3 jaar, is niet realistisch volgens Mobistar omdat er rekening gehouden moet worden met een correcte afschrijvingsperiode en omdat de begunstigden na 3 jaar waarschijnlijk niet zullen stoppen met het afnemen van diensten van de kabeloperatoren. Daarom stellen zij 6 jaar voor.
8. Een WACC op de terugkerende vergoeding voor het terugverdienen van de niet-terugkerende implementatiekosten is algemeen aanvaard, maar Mobistar vindt een WACC van 10.3% te veel en stelt 6.5% voor.
9. Barker-kanaal (zelfpromotiekanaal) moet verwijderd of gedeeld worden of de alternatieve operatoren moeten hun eigen Barker-kanaal krijgen. Het betreft een marketing en strategische zaak en geen financiële.
10. De extra marge van 5% waarbinnen alternatieve operatoren winst kunnen genereren, is te laag om een markt te kunnen liberaliseren. Bovendien is het zeer waarschijnlijk dat de winstmarges van de kabeloperatoren in de toekomst nog gaan toenemen (bv. t.g.v. verbeteringen in kabelinfrastructuren)
11. Mobistar gaat er van uit dat de wholesaleprijs de promotionele elementen van de kabeloperatoren zal bevatten
12. Mobistar vraagt zich af hoe de interventies bij klanten financieel worden afgehandeld.
13. Retail minus:
 - a. De auteursrechten bevatten niet alle kosten m.b.t. de contentkosten
 - b. De retail-minusmarge is niet voldoende om break even te draaien
 - c. Mobistar wenst dat de wholesaleprijzen alle kosten bevatten
 - d. Mobistar wenst een minimum absolute waarde voor de retail minus naast het percentage om een prijssqueeze (het verschil in wholesaleprijs en de prijs die de alternatieve operator best kan aanbieden aan zijn eindklant wordt zeer klein) te voorkomen.
 - e. Mobistar wenst een lijst met alle bestaande tariefplannen die niet meer gecommercialiseerd worden, met de retailprijzen en de wholesaleprijzen.
 - f. Mobistar wenst een lijst met alle bijkomende diensten en hun wholesaleprijzen. Als blijkt dat sommige retailediensten gratis aangeboden worden, moet dit ook weerspiegeld worden in de wholesaleprijzen
 - g. Ter controle van de toepasbaarheid van de tarieven op jaarlijkse basis geeft de regulator een tabel weer die ingevuld moet worden door de kabeloperatoren. Mobistar vindt deze niet voldoende gedetailleerd en vraagt

zich af hoe de regulatoren weten dat de kosten deze van een efficiënte operator zullen zijn.

- h. De minus van digitale tv moet hoger zijn dan deze van analoge tv rekening houdende met de ontwikkelingskosten voor decoders
14. De aangegeven auteursrechten en naburige rechten van de kabeloperatoren liggen veel lager dan deze die Mobistar zal moeten betalen.
Een probleem stelt zich bij VOO. Deze integreert premium tv content in zijn bundels. Dit kan de wholesaletoeegang blokkeren voor alternatieve operatoren (cfr voetbalrechten).
15. Mobistar vraagt om duidelijkheid omtrent de kosten die alternatieve operatoren nog moeten betalen. Bv. installatiekosten.
16. Coditel stelt enkel triple play-aanbiedingen voor (met vaste telefonie). Mobistar vraagt bevestiging voor een aanpassing van de wholesaleprijsformule.
17. Gebaseerd op het huidige retail-minusvoorstel, kan Mobistar niet uitmaken wat de transportkosten voor digitale televisiekanalen zijn. Er kunnen geen identieke transportkosten voorgelegd worden voor analogen en digitale kanalen.
Daarnaast stelt het voor om de definitie van de wholesaleprijs per gebruiker en per SD/HD tv kanaal te definiëren.
18. Mobistar wenst dat de regulatoren een lijst opstellen en actueel houden van alle beschikbare RGU met retail en wholesaleprijzen voor alle kabeloperatoren.
19. Operatoren kennen verschillende kortingen toe aan hun eindklanten. Mobistar wenst dat alle promoties in de retailmarkt ook van toepassing zijn voor de wholesalem Markt. Mobistar wil de mechanismes beter kennen hoe deze kortingen op wholesaleniveau vertaald worden. Een minimum notificatieperiode van 1 of 2 maanden voordat een promotie wordt voorgesteld of gewijzigd, is wenselijk.
20. Indexatie: uit het voorstel maakt Mobistar op dat bij een stijging van de retailprijzen t.g.v. een indexatie ook de wholesaleprijzen zullen stijgen. Dit zou tot effect hebben dat de kabeloperatoren 2 keer voordeel hiervan hebben, één keer via retail en één keer via wholesale, en hierdoor tevens de alternatieve operatoren verhinderen om effectief te concurreren.
21. Analoge switch-off: door het systematisch verhogen van de retailprijzen voor analoge tv door kabeloperatoren, creëert dit 2 keer een effect. Enerzijds wordt de winstmarge voor kabeloperatoren op deze dienst hoger. Anderzijds zorgt het ervoor dat de wholesaleprijs stijgt ten nadele van alternatieve operatoren. Mobistar wenst dan ook dat er een mechanisme wordt ingevoerd opdat een stijging van de analoge retailprijs niet automatisch en systematisch tot een verhoging van de wholesaleprijs leidt.

TECTEO

Tecteo wijst er op dat **Tecteo en Brutélé 2 aparte ondernemingen** zijn die samen het merk VOO uitbaten en moeten dan ook als individuele ondernemingen worden beschouwd. De regulator heeft verkeerd geredeneerd dat deze samenwerking ook geldt voor de gereguleerde producten. Enkel de juridische en marketingafdeling werken samen. Niets wijst er op dat beide ondernemingen hetzelfde groothandelsaanbod zullen hebben. Coditel en AIESH zijn wel 1 onderneming.

Volgens de regulator is **Coditel het meest efficiënt**. Het heeft veel lagere **implementatiekosten** dan Tecteo en kan terugvallen op Numericable France. De regulator toont nergens aan hoe zij tot het besluit komt dat Coditel het meest efficiënt is. Tecteo wenst inzage in de gegevens om te weten hoe de regulator tot de geschatte kosten is geraakt. De regulator kan niet zomaar de opgegeven kosten van Tecteo negeren en zal dan ook duidelijk moeten verklaren waarom hij deze niet heeft gebruikt.

De hoogte van de implementatiekosten is afhankelijk van verschillende factoren, zoals de grootte en de geschiedenis van de onderneming, 'de grootte van de oplossing' (grotere volumes hebben een complexer, meer geautomatiseerd systeem nodig) en de complexiteit van de onderneming. Hierdoor kunnen bedrijven niet als identiek beschouwd worden en eenzelfde implementatievergoeding wordt gebruikt.

Door de implementatievergoedingen zo laag te zetten, verdient Tecteo slechts 6,8% van zijn implementatie-investeringen terug. Wilt het toch uit de kosten komen, moeten de prijzen van de diensten met ongeveer 10% stijgen.

Het risico van deze investering is zeer groot en de rentabiliteit is zeer klein. De alternatieve operator moet slechts een beperkte som (100.000 euro) investeren in de beginfase, terwijl Tecteo meteen met een investeringskost van 16 miljoen euro zit. Als de alternatieve operator na 6 maanden uiteindelijk het contract niet aangaat, zit Tecteo met een hoge schuldenberg waar het geen inkomsten meer van heeft. Welke investeerders willen geld geven aan zo'n project en aan een onderneming die al schulden heeft?

Tecteo is van mening dat de begunstigden moeten betalen voor implementatiekosten i.p.v. Tecteo en dit bij aanvang van het contract. Op de huidige manier druist het in tegen de causaliteitsprincipes (de groothandelskosten moeten volledig door de begunstigden betaald worden). Het kan enkel zijn kosten terugverdienen als het volledige klantenbestand overstapt naar de begunstigde.

De kosten voor **breedband** worden verrekend op basis van het totale klantenbestand van de kabeloperator. Maar er werd nergens aangetoond dat deze ook dominant is op deze markt. Opnieuw kan de kabeloperator zijn kosten enkel vergoed zien wanneer zijn volledige klantenbestand naar de begunstigde(n) overstapt tijdens de eerste 3 jaar. De enige manier om deze kosten te recupereren is het klantenbestand op te splitsen per dienst. Tecteo stelt voor dat de niet-terugkerende kosten volledig en vanaf het begin van de dienst door de begunstigde worden betaald en de jaarlijks terugkerende kosten specifiek voor breedband jaarlijks.

Wat betreft de berekening van de **retail minus**, heeft de regulator geen rekening gehouden met de vermijdbare kosten en de allocatiesleutels die Tecteo heeft meegedeeld. Bovendien is de minus veel hoger in België dan in andere landen en t.o.v. andere diensten.

Tecteo stelt dan ook de volgende elementen voor:

- Alle implementatiekosten moeten voor elke kabeloperator apart worden berekend.
- Het pré-contractuele engagement moet gebeuren o.b.v. 'binding forecasts' waarbij de eerste alternatieve operator het volledige bedrag moet betalen, de tweede de helft daarvan, etc... waardoor het causaliteitsprincipe wordt toegepast.

- Als het voorgaande niet gebeurt, moeten de implementatiekosten worden herrekend o.b.v. 'gross adds'.
- En als dat dan weer niet gebeurt, vindt Tecteo dat bv. ook Belgacom mee moet betalen. De regulator schrijft ten slotte dat alle consumenten van de concurrentiestrijd zullen meegenieten via een lagere prijs, inclusief de klanten van bv. Tecteo en Belgacom. Tecteo vermoedt dat de prijs ook kan stijgen doordat de investeringskosten terug gec recupereerd moeten worden.

Het document opgesteld door de regulatoren voor de retail minus is niet voldoende gedetailleerd waardoor Tecteo niet voldoende toegang hebben van gebruikte methodologie en andere details. Bovendien staan de kwalitatieve aspecten nog niet op punt, terwijl de kwantitatieve aspecten worden bepaald.

Het percentage van de minus is ook toevallig een rond getal waardoor het een indicatie is dat het cijfer relatief arbitrair is gekozen.

De regulering zorgt ervoor dat reeds gedane **investeringen** niet meer rendabel zijn en dat geplande investeringen in het netwerk of in nieuwe diensten niet meer aantrekkelijk zijn. Financieel zit Tecteo in slechte kaarten. Het dragen van het gros van de investeringskosten zal moeilijk worden. Het zal nog moeilijk investeerders vinden. Als Tecteo financieringsmoeilijkheden krijgt, zal dit de concurrentiekracht, in tegenstelling tot wat de regulering voor ogen heeft, doen dalen.

Tecteo vindt de **regulering overbodig** aangezien de FOD Economie al een prijscontrole doet.

Daarnaast vraagt het zich af of er kandidaten zijn voor het gereguleerde aanbod. Zowel de (potentiële) begunstigden als de kabeloperatoren kunnen zich niet vinden in het aanbod van de regulator. Tecteo dringt ook aan op de jaarlijkse herziening van de marktvoorwaarden. Volgens hen hebben er zich grote veranderingen voor gedaan binnen de televisieomroepmarkt.

Belgacom wil dat het stopzetten van **analoge televisie** enkele jaren wordt uitgesteld om op die manier hun investeringen in analoge tv te laten renderen. Tecteo gaat hiermee akkoord in het geval zij haar analoge tv-dienst moet openstellen opdat ook zij uit de kosten kan geraken. Er is geen mechanisme opgesteld om de kosten te recupereren wanneer analoge tv gestopt wordt.

Over de **interactieve diensten** wordt er niet geschreven, dus dit zal dan ook niet in de kwalitatieve beslissing aan bod komen. Mocht dit wel zo zijn, moeten er ook hiervan tarieven worden opgesteld, rekening houdende met potentiële toekomstige spelers zoals Netflix.

Er zijn 3 soorten **vermijdbare kosten**: kosten berekend a.d.h.v. RGU's niet onderworpen aan regulering, kosten berekend a.d.h.v. RGU's onderworpen aan regulering en 'andere kosten'. Deze 'andere kosten' werden onterecht meegerekend in de berekening van de minus. Ook de vermijdbare kosten die aan de modems, decoders en interventies zijn gelinkt, werden onterecht mee opgenomen. Bovendien worden deze materialen en diensten aan kostprijs geleverd waardoor het geen minus van 30/35% behoeft waardoor er een verlies ontstaat.

De regulator heeft de vermijdbare kosten opgeteld per onderdeel van een bundel i.p.v. de vermijdbare kost van de gehele bundel te nemen. Hierdoor liggen de vermijdbare kosten te hoog. Tecteo vindt dat de minus per product en niet op de bundel toegepast moet worden. De bundels maken deel uit van de marketingstrategie van de kabeloperatoren en wisselen regelmatig.

Er werd geen rekening gehouden met de kosten voor de creatie van de 'Chinese walls'.

Over het algemeen is de bijdrage van de kabeloperatoren in de implementatiekosten niet redelijk en discriminerend. De subsidie van de kabeloperatoren in de groothandelskosten is in tegenstelling tot wat de CRC heeft bepaald, zijnde dat kabeloperatoren geen enkel verlies zouden ondervinden.

Het terugverdienen van de terugkerende en (resterende) niet-terugkerende groothandelskosten via een terugkerende vergoeding o.b.v. een reductie van het percentage van de minus is niet correct. De minus kan variëren afhankelijk van de retailprijs. Er is nochtans geen correlatie tussen de groothandelskosten en de retailprijzen. De kosten kunnen ook niet gerecupereerd worden via de klanten die reeds bij Tecteo een abonnement hebben.

De vergoeding voor het promotiekanaal is excessief. Het aantal klanten die naar dit kanaal kijken is marginaal.

Tecteo vermoedt dat er alternatieve operatoren op de markt zullen komen die de gereguleerde diensten als bijkomend product bij hun eigen assortiment willen aanbieden en deze onder kostprijs zullen verkopen.

Bij wijzigingen in het productaanbod van Tecteo worden de klanten zo veel en zo snel mogelijk overgezet naar de nieuwe aanbiedingen. Hierdoor maken het aantal oude productaanbiedingen slechts 5% van de bestaande aanbiedingen uit. Tecteo vindt het bijgevolg ook overbodig om deze aanbiedingen op te nemen in de beslissing.

TELENET

Telenet wijst erop dat het kostenmodel van Analysys Mason in het Frans is opgesteld, terwijl zij zelf in het Nederlandstalige gebied gezeteld is. Het model is van cruciaal belang voor een goed begrip van de ontwerpbeslissing.

De bijlage met sommige elementen van het kostenmodel dat Telenet werd meegedeeld, verschaft enige opheldering op bepaalde punten, maar maakt geen deel uit van de eigenlijke beslissing en het is niet duidelijk in welke mate de methodologische keuzes die uit deze bijlage blijken gemaakt zijn ook door de Regulator bekrachtigd worden. Minstens wordt voor een heel aantal methodologische keuzes nergens toegelicht op welke motivering zij berusten. De bijlage bevat geen volledige beschrijving van het kostenmodel en geeft bovendien geen enkele toelichting.

Telenet wijst op een hoorplicht t.a.v. de regulatoren. Zij kunnen hun standpunt niet uiteenzetten over de voorgestelde regulering t.g.v. het onvolledige en onduidelijke karakter van de ontwerpbeslissing.

Telenet vindt dat het beter geplaatst had geweest om de retail-minus op te stellen i.p.v. de regulatoren, die dan uiteindelijk zouden instaan voor de controle. (cfr aanpak OPTA)

Telenet gaat niet akkoord met de gevolgde procedure. De tariefvoorwaarden werden vastgelegd zonder rekening te houden met de technische oplossingen van de kabeloperatoren in hun referentieaanbod (RA). De Regulator gebruikt bijvoorbeeld de kostenraming van Coditel als referentie, terwijl precieze kwalitatieve voorwaarden van het referentieaanbod van Coditel nog niet vastliggen en er ernstige twijfels lijken te zijn over de compatibiliteit van hun toegangsvoorwaarden met de regelgevende vereisten. Het is evident dat eerst de kwalitatieve aspecten vastliggen voordat overgegaan kan worden op de kwantitatieve aspecten.

Het vaststellen van de wholesalekosten op basis van de kostenraming van Coditel, de kleinste operator, is volstrekt onuitgegeven.

Telenet heeft een kostenraming voorgelegd die veel hoger ligt dan de door de regulator in aanmerking genomen kosten van 10 miljoen euro voor niet-terugkerende kosten en 6 miljoen voor terugkerende kosten. Het voorstellen van een duurdere technische oplossing door Telenet, duidt niet noodzakelijk op inefficiëntie (bv. klantenbasis van Telenet verschilt t.o.v. deze van Coditel waardoor complexere systemen nodig zijn, maar in verhouding met de klantenbasis goedkoper zal zijn, en de alternatieve operatoren kunnen een grotere klantenbasis 'aanboren' dan bij Coditel). Bovendien kan Telenet de berekeningswijze niet controleren en staat nergens de kostenraming van Coditel toegelicht, die tenslotte deels gebruik kan maken van middelen van Numericable France.

Daarnaast werd er geen rekening gehouden met kosten voor het creëren van een "Chinese wall" en werden de terugkerende exploitatiekosten verkeerd in rekening gebracht. Op de niet-terugkerende vergoeding bij klantenwerving wordt er geen WACC-percentages toegepast en het saldo van de niet-terugkerende kosten wordt gedeeld door het aantal lijnen van Telenet. De regulator heeft dus niet alle relevante kosten meegerekend.

Telenet is tegen het homogeniseren van de wholesalekosten. Hij gaat in tegen het zelf bijdragen aan het terugverdienen van de kosten voor de uitvoering van de wholesaleaanbiedingen aangezien het zelf geen gebruik maakt van de dienst en dus volgens het causaliteitsprincipe ook niet moet bijdragen aan de kosten. De verplichting is disproportioneel, discriminatoir en verstoort de mededinging door inefficiënte toetreding mogelijk te maken en een concurrentiehandicap te creëren t.o.v. Belgacom.

Er bestaan 3 manieren om niet-terugkerende kosten terug te verdienen. Een startvergoeding van 1.5 miljoen euro, die volgens Telenet te laag is en niet eens 5.7% van de initiële

investering vertegenwoordigt. Een deel terugverdienen via een niet-terugkerende vergoeding bij klantenwerving, maar deze wordt tenietgedaan door ze te verdelen over het totale aantal klantenrelaties van de kabeloperator. Beter zou zijn deze vergoeding te baseren op de bruto-aanwinsten (gross adds) van de betrokken operatoren. Bovendien wordt er geen WACC-percentage gebruikt hoewel het gaat over vergoedingen die pas in de toekomst zullen betaald worden. De kabeloperator kan enkel zijn investeringskosten terugwinnen bij een churn van het volledige klantenbestand, wat niet wenselijk zou zijn. De derde vorm, het omzetten van niet-gerecupereerde investeringskosten in periodieke vergoedingen, is overbodig aangezien de investeringskosten, min de 1.5 miljoen, verdeeld worden over het aantal actieve lijnen om te komen tot de eenmalige vergoeding per klantenwerving. Het WACC-percentage is overbodig hier.

De manier waarop terugkerende kosten terugverdiend kunnen worden, staat niet duidelijk vermeld in het ontwerp van beslissing en de methodologie is zeer betwistbaar. Deze methode vertrekt vanuit een "plus" op de retail minus i.p.v. een plus op de wholesaleprijzen. Dit is fout aangezien er geen enkele correlatie bestaat tussen de retailprijzen (of de ARPU) en de wholesalekosten. Er wordt ook geen rekening gehouden met o.a. inflatie en kapitaalkosten (WACC).

Het terugverdienen van de aanvankelijk kosten, omgezet in terugkerende kosten, zou volgens de regulator liggen op 3 jaar. Doordat Telenet hiervoor grotendeels aangewezen is op de niet-terugkerende vergoeding bij klantenmigratie, moet hij wachten tot er een volledige churn van zijn klantenbasis zich heeft voltrokken, wat niet realistisch is op 3, 10 of zelfs 20 jaar.

Een aantal kosten die gemeenschappelijk zijn aan de gereguleerde diensten en een aantal (niet-gereguleerde) bijkomende of complementaire diensten (zoals mobiele telefonie en Telenet Prime) zijn ten onrechte volledig aan de gereguleerde diensten toegewezen, zodat de vermijdbare kosten die samenhangen met de gereguleerde diensten overschat worden. Decoders en interventiekosten werden ten onrechte meegenomen in de kosten, terwijl ze buiten het toepassingsgebied van de verplichtingen vallen.

De regulator heeft geen rekening gehouden met de toewijzingsleutels gebaseerd op reële 'cost drivers' en aangeleverd door Telenet. Hij heeft standaard allocatiesleutels gebruikt.

De retail-minusmethode is een goede methode, maar de regulatoren hebben enerzijds deze op een manier toegepast waardoor het grootste deel van de wholesalekosten niet gerecupereerd kunnen worden, anderzijds hebben ze de vergoeding van de wholesalekosten gelinkt met de retailprijzen. Dit laatste element heeft als effect dat als de retailprijzen dalen, dat ook de wholesalevergoedingen zullen dalen. Het is ook onduidelijk op welk tarief de minus van toepassing is.

De commerciële waarde van het (analoge) barker-kanaal (zelfpromotiekanaal) wordt overschat. De meerderheid van de eindgebruikers met digitale tv, kijken vrijwel uitsluitend digitaal en zullen dit kanaal amper te zien krijgen. Bovendien is het arbitrair om het tarief van Tecteo/Brutélé te gebruiken voor Telenet. Daarnaast wordt het tarief in percentage opgenomen in de minus waardoor de commerciële waarde in feite variabel wordt, wat haaks staat op de methodologie waarop de 9 eurocent initieel werd bepaald. Hoewel de regulator er van uit gaat dat Coditel geen analogo kanaal meer reserveert en dus geen correctie van de wholesaletarieven ondergaat, vermeldt Telenet dat Coditel wel degelijk een gereserveerd Barker-kanaal heeft in haar analogo boeket, maar wordt dit gewoon niet gebruikt voor zelfpromotie.

Het artificieel in stand houden van oude profielen/aanbiedingen ten gunste van alternatieve operatoren, druist in tegen het beleid van Telenet om gebruikers te migreren naar nieuwe aanbiedingen en leidt ertoe dat de nagestreefde beheersbaarheid in het gedrang komt. Ook

voor de breedbandprofielen verwacht Telenet dat de alternatieve operatoren hun klanten overzetten naar een actieve breedbandprofielen wanneer Telenet beslist om bepaalde profielen uit te faseren.

Een jaarlijkse herziening van de toepasselijke minuswaarden is onvoldoende. Tussentijdse herzieningen zijn noodzakelijk.

De extra marge van 5% waarbinnen alternatieve operatoren winst kunnen genereren, wordt volgens Telenet verkeerd berekend.

De bepalingen voor de interactieve diensten werden nog niet meegedeeld.

Enkele rekenkundige fouten zijn:

- 3 fundamentele fouten bij het bepalen van de ARPU
 - a. de bundelprijs van de multiple play bevat niet het kabelabonnement
 - b. een onterechte herbalancering van inkomsten uit breedband naar inkomsten uit tv
 - c. opname van inkomsten uit decoders in ARPU
- Door het in aanmerking nemen van zowel de retail kosten bij het bepalen van de minus, als de bundelkortingen bij het bepalen van de ARPU, betekent dit een negatieve impact op de wholesaleinkomsten van de operator wanneer deze zijn bundelkortingen verhoogt.
- Bij de vermijdbare kosten houdt de ontwerpbeslissing enkel rekening met nieuwe klanten en niet met 'up-selling' en 'cross selling' van bestaande klanten

TEST-AANKOOP

In de reactie van Test-Aankoop staat dat kabel en IPTV de belangrijkste netwerken zijn in België en een duopolie vormen waarbij kabel met voorsprong het belangrijkste netwerk is.

De andere netwerken bieden geen écht alternatief.

Zij wijzen ook op de verschillende packs die consumenten kunnen kopen. Hierdoor wordt het moeilijker om over te schakelen op een andere leverancier.

Door het duopolie, en dus gebrek in concurrentie, ligt de consumentenprijs hoog en wordt er een technologische achterstand gecreëerd.

Meer dan de helft van de gezinnen heeft de stap nog niet kunnen/willen zetten naar digitale tv. De prijskloof tussen analoog en digitaal is te groot. Toch stijgt paradoxaal genoeg de prijs van analoge tv voor een kleiner aanbod in zenders.

De regulering behaalt zijn doelstellingen niet voldoende. Test-Aankoop dringt aan op een versnelde effectieve openstelling van de kabel en het tv-platform. Een echte doorbraak kan er komen door televisie broadcasting (multicast) te doen op de IP platformen van de duopolisten.

