

Ter attentie van mevrouw Ingrid KOOLS
VRM
Koning Albert II-laan 20
B-1000 Brussel
vrm@vlaanderen.be

Ter attentie van de heer Vincent HANCHIR
BIPT
Elipse Building – Gebouw C
Koning Albert II-laan 35
B-1030 Brussel
consultation.sg@bipt.be

AANGETEKEND EN PER E-MAIL

Plaats, 15 juli 2015

Betreft: Raadpleging t.a.v. de ontwerpbesluiten van de VRM en BIPT aangaande de herziening van de wholesaletarieven voor de diensten voor toegang tot de kabelnetten in, respectievelijk, het Nederlandse taalgebied en het tweetalig gebied Brussel-Hoofdstad (BIPT: CONSULT-2015-B7 / VRM)

Geachte mevrouw Kools,
Geachte heer Hanchir,

Respondent X verwijst naar de raadplegingsdocumenten betreffende de herziening van de wholesaletarieven voor de diensten voor toegang tot de kabelnetten die op 24 mei 2015 (BIPT) en 29 mei 2015 (VRM) werden gepubliceerd op uw respectievelijke websites.

Respondent X geeft in onderhavig schrijven graag haar opmerkingen betreffende voormelde documenten. Daar de gepubliceerde raadplegingen bijna identiek zijn, worden de opmerkingen betreffende de documenten van beide regulatoren in één document verwerkt, met, in voorkomend geval, de verwijzing naar de specifieke bepaling waarop de opmerking betrekking heeft.

Voor de orde geeft *Respondent X* mee dat de hieronder gemaakte opmerkingen op zich niet vertrouwelijk zijn, doch dat *Respondent X* en haar vertegenwoordiger(s) wel anoniem wensen te blijven. De inhoud van dit schrijven mag dus publiek gemaakt worden, zei het zonder vermelding van de identiteit van *Respondent X* als rechtspersoon, noch de identiteit van de natuurlijke persoon die als contactpersoon voor haar optreedt.

1. Algemene opmerkingen

1. Vooreerst wenst *Respondent X* de regulatoren te danken voor de initiatieven die zij hebben genomen in navolging op de besluiten van de CRC dd. 1 juli 2011 betreffende de analyse van de televisieomroepmarkt en die dd. 11 december 2013 betreffende de wholesaletarieven voor de diensten voor toegang tot de kabelnetten.

Het opstellen van regulering inzake het verlenen van toegang tot kabelnetten en de bepaling van de wholesaletarieven in dat kader, zijn zeer belangrijke maatregelen voor potentiële nieuwkomers en alternatieve operatoren op de markt met positieve gevolgen voor alle betrokken partijen, in het bijzonder de eindgebruikers. Dergelijke regulering bevordert ongetwijfeld een sterkere en concurrentiëlere markt naar de toekomst toe.

Respondent X stelt wel vast op dat de tarieven op de vaste, gereguleerde markt, beduidend hoger liggen dan hetgeen van toepassing is op de mobiele markt. Dit is jammer, daar uit de praktijk op de mobiele markt is gebleken dat wanneer men de markt vrij en minder strikt gereguleerd laat werken, de concurrentie vanzelf vergroot (op de mobiele markt meer specifiek dankzij MVNO's) en de prijzen bijgevolg ook veel concurrentiëlener zijn. *Respondent X* begrijpt evenwel dat, rekening houdend met de ontwikkelingsgeschiedenis van deze markt, voor de vaste markt een regulerend kader noodzakelijk is.

2. *Respondent X* vindt de opgestelde ontwerpbesluiten een grote stap vooruit, doch merkt op dat de huidige ontwerpen van de VRM en het BIPT de toetreding van "new entrants" of potentiële toetreders op de markt niet op alle vlakken vergemakkelijken en soms misschien zelfs eerder belemmeren. Dit is jammer gezien het net de bedoeling is om de concurrentie op de markt te versterken door potentiële toetreders middels de nieuwe regulering aan te sporen toegang tot de kabelnetten te verwerven.

Zo wijst *Respondent X* erop dat de enkele toepassing van een retail-minus systeem voor de bepaling van de wholesaletarieven op zich niet ideaal is voor een potentiële toetreder, gelet op het feit dat dit tarifieringssysteem veronderstelt dat een dergelijke "new entrant" even efficiënt is als een reeds bestaande operator. Het spreekt voor zich dat dit in de meeste gevallen zeker niet realistisch is.

Respondent X meent evenwel dat het systeem van retail-minus ook zijn voordelen heeft en dus kan behouden blijven, zij het in combinatie en met een cost-plus systeem. Het is belangrijk dat beide prijsmechanismes in parallel bestaan om prijs-squeezes te vermijden.

Net zoals opgemerkt in haar reactie op het ontwerp van reglementering van het BIPT om het veranderen van vastelijoperator en bundels te vergemakkelijken ("easy-switch"), benadrukt *Respondent X* dat het cruciaal is om de mogelijkheden en noden van potentiële nieuwkomers voorop te stellen bij het ontwerpen van een regulering die bedoeld is om deze nieuwkomers te overtuigen en de markt concurrentiëlener te maken en het aanbod, de prijs en/of de kwaliteit van de dienstverlening voor de consument te verbeteren.

3. Als algemene opmerking geeft *Respondent X* mee dat de ter raadpleging voorgelegde ontwerpbesluiten bepaalde onderwerpen niet lijken te bespreken of verduidelijken, hetgeen – zeker voor potentiële nieuwkomers – een bijkomende onzekerheid creëert.

Zo wordt er niet ingegaan op de vraag hoe moet worden omgegaan met de impact van technologische ontwikkelingen en het beschikbaar stellen van innovaties, zoals bijvoorbeeld een stijging van de downloadsnelheid. Moeten bestaande operatoren hun innovaties en verbeteringen delen met hun afnemers? In hoeverre en onder welke voorwaarden moeten bv. upgrades van netwerken die een invloed kunnen hebben op de dienstverlening van de operatoren moeten ter kennis gebracht worden? *Respondent X* meent dat het opportuun is om te bepalen dat technologische ontwikkelingen en innovaties steeds beschikbaar moeten zijn, en dat in dat kader wordt vastgelegd (i) dat de operatoren elke verbetering, innovatie of upgrade van het netwerk en de potentiële impact daarvan minimaal drie

maand op voorhand moeten bekendmaken aan alternatieve operatoren, en (ii) dat indien meer dan 5% van de klanten een nieuwe technologische ontwikkeling aanvaardt, een retail-minusoplossing beschikbaar moet zijn binnen de 6 maand na het bereiken van die drempel.

Ook op de impact van schaalvoordelen wordt in de ontwerpen niet voldoende ingegaan. Het zou logisch zijn dat er lagere wholesaleprijzen van toepassing zijn naarmate er meer volume wordt ingekocht om aldus een schaalvoordeel op inkoop-niveau te kunnen inbouwen. De bestaande grote operatoren realiseren zelf ook dergelijke voordelen, maar dit voordeel wordt nu aan potentiële toetreders of alternatieve operatoren ontnomen, wat hen minder competitief maakt.

Bovendien ontbreekt duidelijkheid omtrent de impact van aansluitkosten. In de beslissingen van de CRC dd. 1 juli 2011 werd wel aangegeven dat de alternatieve operatoren zelf de aansluitingen van hun klanten kunnen verzorgen (zie bv. randnr. 793,884 en 985 van de beslissing inzake het tweetalig gebied Brussel Hoofdstad; en randnr. 799, 882 en 984 van de beslissing inzake het Nederlandse taalgebied), doch uit de ontwerpbesluiten kan niet afgeleid worden hoe er moet worden omgegaan met het feit dat de aansluiting en installatie door bepaalde operatoren in de praktijk vaak “gratis” wordt aangeboden of minstens in het kader van een promotie. Mag de alternatieve operator in die gevallen ook een gratis of voordelige aansluiting en installatie aanbieden via de installateur van de bestaande operatoren? Zo niet zal dit veelal een kost-verhogende factor zijn voor alternatieve operatoren.

De ontwerpbesluiten vermelden – in lijn met de besluiten van de CRC – dat de diensten waartoe toegang moet worden verleend (i) de doorverkoop van analoge-televisiediensten, (ii) de toegang tot het platform voor digitale televisie en (iii) de doorverkoop van breedbanddiensten zijn. Er wordt evenwel niet ingegaan op de nood aan een breedband- of digitaal-only gereguleerd aanbod of een aanbod zonder analoge televisie (dus met enkel digitale platformen en breedband). Voor bepaalde potentiële “new entrants” is het waarschijnlijk dat zij enkel toegang tot breedband willen. Die optie, noch de eventuele impact daarvan op de wholesale-tarieven, worden in de ontwerpen aangekaart. Het is ook niet duidelijk wat de invloed van het aantal zenders in het aanbod is op de bepaling van de retailprijs en/of de minus.

De ontwerpbesluiten zouden ook een “migrate out”-clausule moeten voorzien. Het is op dit moment immers niet duidelijk of er al dan niet kosten in rekening worden gebracht bij de retail-minus indien een klant van het net wenst te gaan.

Respondent X acht het daarnaast noodzakelijk dat nieuwe toetreders die een wholesaleovereenkomst sluiten met een bestaande operator, op hun beurt ook een wholesalerelatie kunnen opbouwen met eigen afnemers. Het is momenteel niet duidelijk of dergelijke mogelijkheid bestaat, noch of in voorkomend geval hetzelfde tarifieringssysteem als basis dient.

Tot slot merkt *Respondent X* op dat het cruciaal is dat er SLA's overeengekomen worden en dat er een sanctiemechanisme wordt uitgewerkt. Zeker wat betreft non-discriminatie, *i.e.* zelfde service voor wholesalepartners dan voor eigen residentiële partners, is dit essentieel. Een sanctiemechanisme is noodzakelijk om de naleving van de besluiten af te dwingen. In de huidige situatie lopen de operatoren immers weinig risico bij niet of niet geheel correcte naleving van de regulering.

2. Specifieke opmerkingen

4. De regulatoren voorzien een periode van één jaar waarin de wholesaleprijzen en andere tarieven zullen worden “bevoren” (randnrs. 133 en 145 ontwerpbesluit BIPT en VRM). *Respondent X* merkt op dat deze periode geenszins voldoende is om potentiële toetreders toe te laten de markt met

zekerheid te betreden. Het is dus aangewezen deze periode te verlengen om de potentiële toetreders effectief enige zekerheid en stabiliteit te bieden.

Een alternatief voor *Respondent X* is dat er in de plaats van een vaste opstartperiode wordt gewerkt met een bevroering van de tarieven in functie van volume en marktaandeel. Zo zou kunnen worden bepaald dat voor elke nieuwkomer de tarieven bevroren blijven zolang er geen bepaald volume of marktaandeel wordt bereikt. Om te vermijden dat van deze maatregel misbruik van zou worden gemaakt, kan daaraan een uitfasering-systeem gekoppeld worden, waarbij er in het begin met hogere percentages wordt gewerkt die nadien dalen. Op die manier wordt vermeden dat bepaalde nieuwkomers net onder de volume- of marktaandeeldrempels opereren om de “bevroren tarieven” te behouden.

5. Tot slot stelt *Respondent X* zich ook vragen bij de bepaling van bepaalde tarieven.

Zo lijkt de redenering ter motivatie van een tarifiering van 2€ voor wifi (randnrs. 56 ev. BIPT en VRM) te kort door de bocht. Er kan geargumenteed worden dat vanuit het standpunt van de consument – die thuis, op het werk, en waar mogelijk via een wifi-verbinding werkt – de waarde van wifi beduidend hoger is dan de vooropgestelde 2€. *Respondent X* is dan ook van mening dat hier rekening mee dient gehouden te worden.

* *

Respondent X hoopt hierbij haar opmerkingen en bezorgdheden betreffende het ontwerp van regelgeving dd. 24 en 29 mei 2015 te hebben toegelicht. Wij blijven uiteraard ter beschikking om bijkomende duiding te geven.

Met vriendelijke groeten,

Respondent X