



## BESLISSING VAN DE CONFERENTIE VAN REGULATOREN VOOR DE ELEKTRONISCHE-COMMUNICATIESECTOR (CRC)

VAN 19 FEBRUARI 2016

BETREFFENDE DE HERZIENING VAN DE  
WHOLESALETARIEVEN VOOR DE DIENSTEN  
VOOR TOEGANG TOT DE KABELNETTEN IN  
HET NEDERLANDSE TAALGEBIED

PUBLIEKE VERSIE

## Inhoudsopgave

Voorafgaande bepaling.....	5
<b>1 Inleiding.....</b>	<b>6</b>
<b>2 Context en doelstellingen .....</b>	<b>8</b>
<b>3 Doelgroep van de beslissing .....</b>	<b>9</b>
<b>4 Juridische basis.....</b>	<b>10</b>
<b>5 Retroacta .....</b>	<b>12</b>
5.1 CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlandse taalgebied) .....	12
5.2 CRC-beslissingen van 3 september 2013 (Nederlandse taalgebied).....	13
5.3 CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied).....	13
5.4 Voorbereidingsfase van deze beslissing.....	14
<b>6 Procedure.....</b>	<b>16</b>
6.1 Openbare raadpleging.....	16
6.2 Samenwerking tussen de regulerende instanties .....	16
6.3 Europese raadpleging en notificatie.....	17
<b>7 Waardebepaling van de elementen die niet opgenomen zijn in de wholesaleaanbiedingen.....</b>	<b>18</b>
7.1 Methodologische benadering.....	18
7.2 Evaluatie naar aanleiding van de openbare raadpleging.....	22
7.3 Toepassing.....	30
7.3.1 Wifitoegang (homespots en hotspots).....	31
7.3.2 2nd screen (“second screen”) .....	35
7.3.3 E-mail en webhosting voor persoonlijk pagina’s .....	39
7.3.4 Beschikbaarstelling van gratis of in prijs verlaagde inhoud.....	41
7.3.5 Andere diensten en voordelen .....	44
<b>8 Impact van de tarifieringswijze van de decoders en van de modems.....</b>	<b>47</b>
<b>9 Behandeling van de promoties.....</b>	<b>55</b>
<b>10 Evoluties van het model voor vaststelling van de minussen ten opzichte van 2013 .....</b>	<b>69</b>
<b>11 Rekening houden met de kosten voor de verwerving van inhoud .....</b>	<b>71</b>
<b>12 Tarifiering van de profielen die specifiek zijn voor een begunstigde.....</b>	<b>74</b>
12.1 Probleemstelling .....	74
12.2 Nieuw voorstel.....	75
12.3 Reacties van de operatoren .....	77

12.4	Analyse.....	79
12.5	Conclusie.....	82
<b>13</b>	<b>Aanvullende bepalingen.....</b>	<b>84</b>
13.1	Probleemstelling.....	84
13.2	Maatregel om een overdreven variabiliteit van de wholesaletarieven te voorkomen.....	84
13.3	Maatregel om rekening te houden met de mogelijke ontwikkelingen van de referentieaanbiedingen.....	85
13.4	Maatregel om rekening te houden met de positionering van de aanbiedingen van het type "double play" en "triple play".....	88
13.5	Conclusie.....	92
<b>14</b>	<b>Overige aspecten die voortvloeien uit de openbare raadpleging.....</b>	<b>94</b>
<b>15</b>	<b>Beschouwing van de opmerkingen van de Europese Commissie.....</b>	<b>102</b>
15.1	Waardering van de diensten met een toegevoegde waarde.....	102
15.2	Risico van inkrimping van de marges.....	103
15.3	Mogelijke begunstigen van het mechanisme voor hulp bij toetreding.....	104
15.4	Hulp bij toetreding van Mobistar.....	104
15.5	Mogelijkheid van een ontradend effect op de toekenning van promoties.....	105
15.6	Belang van de analoge televisie.....	106
15.7	Achterhaaldheid van de marktanalyse.....	106
15.8	Harmonisering van de prijscontrolemaatregelen.....	107
15.9	Toekomstig heronderzoek van de markt.....	108
<b>16</b>	<b>Besluit.....</b>	<b>109</b>
<b>17</b>	<b>Inwerkingtreding en geldigheid.....</b>	<b>112</b>
<b>18</b>	<b>Rechtsmiddelen.....</b>	<b>113</b>
<b>19</b>	<b>Ondertekening.....</b>	<b>114</b>
	<b>Bijlage A. Tarieven vastgesteld voor de extra diensten.....</b>	<b>115</b>
	<b>Bijlage B. Afkortingen.....</b>	<b>120</b>
	<b>Bijlage C. Samenvatting van de resultaten van de openbare raadpleging.....</b>	<b>122</b>
C.1.	Mobistar.....	122
C.2.	Nethys.....	124
C.3.	Numericable.....	128
C.4.	Proximus.....	129
C.5.	Telenet.....	130

C.6. X.....	134
<b>Bijlage D Vertrouwelijke gegevens.....</b>	<b>135</b>
<b>Bijlage E Opmerkingen van de Europese Commissie.....</b>	<b>136</b>

## Voorafgaande bepaling

- i. Deze beslissing wordt aangenomen door de Conferentie van Regulators voor de elektronische Communicatiesector (hierna genoemd de CRC) in het kader van en overeenkomstig het samenwerkingsakkoord van 17 november 2006 tussen de Federale Staat, de Vlaamse Gemeenschap, de Franse Gemeenschap en de Duitstalige Gemeenschap betreffende het wederzijds raadplegen bij het opstellen van regelgeving inzake elektronische communicatienetwerken, het uitwisselen van informatie en de uitoefening van de bevoegdheden met betrekking tot elektronische communicatienetwerken door de regulerende instanties bevoegd voor telecommunicatie of radio-omroep en televisie.
- ii. Op 20 november 2015 heeft de VRM aan de CSA, het BIPT en de Medienrat zijn ontwerpbeslissing betreffende de wholesaletarieven voor de toegang tot de kabelnetten op het grondgebied van het Nederlandse taalgebied overgezonden, overeenkomstig artikel 3, eerste lid, van het voormelde akkoord. Conform artikel 3, tweede paragraaf, van dat akkoord, hebben het BIPT en de CSA respectievelijk op 25 en 26 november 2015 gevraagd om de ontwerpbeslissing aanhangig te maken bij CRC.
- iii. Op 8 december 2015 is de CRC bijeengekomen om, na overleg, de ontwerpbeslissing betreffende de wholesaletarieven voor toegang tot de kabelnetten op het grondgebied van het Nederlandse taalgebied aan te nemen om ze voor te leggen aan de Europese Commissie, BEREC en de andere NRI's.
- iv. Deze beslissing moet dus worden gezien in het kader van die samenwerking. De CRC maakt daarin de analyses en conclusies die door de VRM zijn voorgesteld in de ontwerpbeslissing die voorgelegd is aan de CSA, het BIPT en de Medienrat tot de haren, maar met de wijzigingen die de CRC daarin heeft aangebracht in het kader van de samenwerking onder de regulators.

# 1 Inleiding

- 1 Deze beslissing is een maatregel ter uitvoering van de CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlandse taalgebied) en detailleert de verplichting die door de CRC is opgelegd van een controle van de prijzen op grond van een retail-minusmethode.<sup>1</sup>
- 2 Deze beslissing beoogt de tarieven te herzien voor de wholesalediensten waarvan de verstrekking opgelegd is aan de kabelnetwerkoperatoren die actief zijn in het Nederlandse taalgebied (Nethys, Coditel en Telenet).
- 3 De betrokken wholesalediensten zijn:
  - 3.1 de doorverkoop van de analoge-televisiediensten;
  - 3.2 de toegang tot het platform voor digitale televisie;
  - 3.3 de doorverkoop van de breedbanddiensten.
- 4 De tarieven van deze wholesalediensten moeten worden bepaald volgens een retail-minusmethode. Het principe van een retail-minusmethode bestaat erin om de prijs voor een wholesaledienst te bepalen door van de prijs van de overeenstemmende retaildienst bepaalde niet-relevante elementen af te trekken. De minus wordt uitgedrukt als een percentage van de retailprijs.
- 5 Het vervolg van deze beslissing heeft deze structuur:
  - 5.1 Hoofdstuk 2 schetst de context en de doelstellingen van de beslissing.
  - 5.2 De hoofdstukken 3 tot 6 omvatten informatie van juridische aard: de doelgroep van de beslissing (hoofdstuk 3), de juridische basis (hoofdstuk 4), de retroacta (hoofdstuk 5) en de procedure voor aanneming van de beslissing (hoofdstuk 6).
  - 5.3 De hoofdstukken 7 tot 13 bevatten de methodologische elementen van de beslissing.
  - 5.4 Hoofdstuk 14 heeft betrekking op de niet-methodologische kwesties die aan bod zijn gekomen tijdens de nationale raadpleging.

---

<sup>1</sup> Beslissing van de Conferentie van Regulators van de elektronische-communicatiesector (CRC) van 1 juli 2011 betreffende de analyse van de markt voor televisieomroep in het Nederlandse taalgebied, de delen 6.3.4, 6.4.4 en 6.5.4.

- 5.5 Hoofdstuk 15 geeft een antwoord op de opmerkingen van de Europese Commissie.
  - 5.6 Hoofdstuk 16 bevat het dispositief van de beslissing.
  - 5.7 De hoofdstukken 17, 18 en 19 bevatten achtereenvolgens de bepalingen inzake de inwerkingtreding van de beslissing, de beroepsmogelijkheden en de handtekeningen.
- 6 Om de uitvoering van deze beslissing te vergemakkelijken publiceert de VRM ook een Excelmap die de wholesaletarieven van elke kabeloperator bepaalt, op basis van de bepaalde minuspercentages en van hun huidige retailtarieven. Deze Excelmap is de omzetting van de principes van deze beslissing in concrete berekeningen, zonder daar echter deel van uit te maken.

## 2 Context en doelstellingen

- 7 In 2011 heeft de analyse van de omroepmarkten de sterke machtspositie van de kabeloperatoren op die markten aangetoond, die meer bepaald voortvloeit uit het bestaan van hoge toetredingsbelemmeringen die niet van voorbijgaande aard zijn, en die zich vertaalt in hoge marktaandelen en in de afwezigheid van aanzienlijke druk op de retailprijzen. De beslissing van 2011 heeft aan de kabeloperatoren de verplichting opgelegd om toegang te verlenen tot hun netwerk op basis van een wholesaletarief dat vastgesteld is op grond van de retail-minusmethode.<sup>2</sup>
- 8 Eén van de sleutel doelstellingen van het regelgevingskader van toepassing op de elektronische communicatie is de bevordering van de concurrentie bij de verstrekking van netwerken en diensten, meer bepaald door erop toe te zien dat de gebruikers maximaal profijt halen qua keuze, prijs en kwaliteit en door erop toe te zien dat er geen verstoring of beperking van de concurrentie is in de elektronische-communicatiesector, inclusief voor de transmissie van inhoud.<sup>3</sup>
- 9 Die doelstelling inzake bevordering van de concurrentie en deze bijzondere marktomstandigheden moeten de in het kader van deze beslissing te nemen methodologische keuzes sturen. De VRM tracht dus om één of meer toetredingen tot de relevante markten mogelijk te maken door de toegangsdrempels te verlagen en door wholesaletarieven vast te leggen die een daadwerkelijke, duurzame en onvervalste concurrentie mogelijk maken. De VRM ziet er in het bijzonder zoveel mogelijk op toe dat de wholesaletarieven niet worden beïnvloed door elementen die niets te maken hebben met de wholesalediensten of geen ongerechtvaardigde schommelingen ondergaan door variaties van de retailtarieven.

---

<sup>2</sup> Beslissing van de Conferentie van Regulators van de elektronische-communicatiesector (CRC) van 1 juli 2011 betreffende de analyse van de markt voor televisieomroep in het Nederlandse taalgebied, de paragrafen 866, 962 en 1062.

<sup>3</sup> Zie artikel 8 van Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten, *P.B. L.* 108, 24 april 2002, 33, zoals gewijzigd bij Richtlijn 2009/140/EG van het Europees Parlement en de Raad van 25 november 2009, *P.B. L.* 337, 18 december 2009, 37 (hierna: "Kaderrichtlijn").



### 3 Doelgroep van de beslissing

- 10 De volgende maatschappijen behoren tot de doelgroep van deze beslissing:
- 10.1 De NV NETHYS, met maatschappelijke zetel Rue Louvrex 95 te 4000 Luik, (hierna: “Nethys”<sup>4</sup>);
  - 10.2 De BVBA CODITEL BRABANT, met maatschappelijke zetel Tweekerkenstraat 26 te 1000 Brussel, (hierna: “Coditel” of “Numericable”<sup>5</sup>);
  - 10.3 De NV TELENET, met maatschappelijke zetel Liersesteenweg 4 te 2800 Mechelen, (hierna: “Telenet”).

---

<sup>4</sup> Wegens een herstructurering werden alle rechten en verplichtingen van de ICVBA TECTEO (thans PUBLIFIN), die door de CRC werd aangewezen als een operator met een sterke machtspositie bij beslissing van 1 juli 2011, overgedragen aan de NV NETHYS. Nethys verkoopt haar diensten onder het merk 'Voo', dat het deelt met Brutélé.

<sup>5</sup> Coditel is ook bekend onder de naam Numericable, het merk waaronder het zijn diensten aanbiedt.

## 4 Juridische basis

- 11 Overeenkomstig artikel 192, § 1, 6°, van het decreet van 27 maart 2009 betreffende radio-omroep en televisie<sup>6</sup> (hierna: “het Mediadecreet”) kunnen verplichtingen tot prijscontrole en kostentoerekeningssystemen worden opgelegd aan de ondernemingen die aangewezen zijn als beschikkende over een sterke machtspositie op de markt:

*“§ 1. De Vlaamse Regulator voor de Media kan aan elke onderneming met aanmerkelijke marktmacht een of meer van de volgende verplichtingen opleggen: [...]*

*6° verplichtingen inzake het terugverdienen van kosten en prijscontrole, inclusief onder meer verplichtingen inzake kostenoriëntering van prijzen en kostentoerekeningssystemen inzake efficiënte kosten en inzake mededingingsbeperkende tarieven.”*

- 12 Bij de beslissing van 1 juli 2011<sup>7</sup> heeft de Conferentie van Regulators van de elektronische communicatiesector (CRC) een verplichting tot prijscontrole opgelegd aan de operatoren Tecteo (nu: Nethys), Coditel en Telenet voor hun activiteiten in het Nederlandse taalgebied. Dezelfde beslissing voorziet ook in een verplichting tot transparantie voor de voormelde operatoren, wat de verplichting inhoudt om een referentieaanbod op te stellen. Op verschillende plaatsen voorziet de beslissing in een mogelijkheid tot wijziging, aanpassing of verduidelijking van methodes voor de kostenberekening.<sup>8</sup>
- 13 Met haar beslissingen van 3 september 2013<sup>9</sup> heeft de CRC zich uitgesproken over de voorstellen voor referentieaanbiedingen van Tecteo (nu: Nethys), Coditel en Telenet.
- 14 Bij beslissing van 11 december 2013<sup>10</sup> heeft de CRC een eerste keer de wholesaletarieven voor de kabeloperatoren vastgelegd. De beslissing van 11 december 2013 bepaalt dat de waarde van de minussen geldt tot de inwerkingtreding van een beslissing waarin deze worden herzien.<sup>11</sup>

---

<sup>6</sup> Decreet van 27 maart 2009 betreffende radio-omroep en televisie, BS 30 april 2009.

<sup>7</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 betreffende de analyse van de markt voor televisieomroep in het Nederlandse taalgebied (hierna “CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlandse taalgebied)”).

<sup>8</sup> CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlandse taalgebied) de paragrafen 866, 962 en 1062.

<sup>9</sup> Beslissingen van de CRC van 3 september 2013 betreffende de wholesalereferentieaanbieding van (respectievelijk) Tecteo, Coditel en Telenet in het Nederlandse taalgebied (hierna “CRC-beslissing van 3 september 2013 (Nederlandse taalgebied)”).

<sup>10</sup> CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied).

<sup>11</sup> CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied), § 287.

- 15 Overeenkomstig artikel 6 van het samenwerkingsakkoord van 17 november 2006 betreffende het wederzijds raadplegen bij het opstellen van regelgeving inzake elektronische-communicatienetwerken, het uitwisselen van informatie en de uitoefening van de bevoegdheden met betrekking tot elektronische-communicatienetwerken door de regulerende instanties bevoegd voor telecommunicatie of radio-omroep en televisie (hierna “het samenwerkingsakkoord van 17 november 2006”)<sup>12</sup> is de regulerende instantie die een ontwerpbeslissing heeft ingediend bij de CRC verantwoordelijk voor de uitvoering van de beslissing van de CRC. De VRM is bevoegd om de CRC-beslissing van 1 juli 2011 in het Nederlandse taalgebied ten uitvoer te brengen.

---

<sup>12</sup> Samenwerkingsakkoord van 17 november 2006 tussen de Federale Staat, de Vlaamse Gemeenschap, de Franstalige Gemeenschap en de Duitstalige Gemeenschap betreffende het wederzijds consulteren bij het opstellen van regelgeving inzake elektronische communicatienetwerken, het uitwisselen van informatie en de uitoefening van de bevoegdheden met betrekking tot elektronische communicatienetwerken door de regulerende instanties bevoegd voor telecommunicatie of radio-omroep en televisie, *BS* 28 december 2006, p. 75371.

## 5 Retroacta

### 5.1 CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlandse taalgebied)

- 16 Op 1 juli 2011 heeft de CRC een beslissing aangenomen waarin wordt vastgesteld dat de kabeloperatoren Nethys, Coditel en Telenet een sterke machtspositie hadden op de retailmarkt voor televisieomroep, op een geografische markt die overeenstemt met de dekkingszone van hun respectieve netwerken.
- 17 Wegens deze sterke machtspositie, meer bepaald om de toetredingsdrempels te verlagen en de concurrenten in staat te stellen om de diensten die de kabeloperatoren aanbieden op de retailmarkt te dupliceren, heeft de CRC de volgende toegangsverplichtingen opgelegd aan Nethys, Coditel en Telenet:
  - 17.1 de doorverkoop van hun retailaanbod van analoge televisie;
  - 17.2 de toegang tot het platform voor digitale televisie;
  - 17.3 de doorverkoop van hun retailaanbod van breedband.
- 18 De CRC heeft aan deze operatoren ook bijkomende verplichtingen inzake transparantie opgelegd (waaronder de publicatie van een referentieaanbod), non-discriminatie en prijscontrole, om de verplichtingen betreffende wholesaletoeegang tot het kabelnetwerk doeltreffend te maken.
- 19 Wat de prijscontrole betreft, wordt in de beslissing van de CRC voorgeschreven dat de prijzen voor de wholesalediensten die de kabeloperatoren moeten aanbieden, moeten worden bepaald volgens de retail-minusmethode.
- 20 In de beslissing behoudt de VRM zich het recht voor om uit eigen beweging of op gerechtvaardigd verzoek van de marktspelers de kostenberekenningsmethodes inzake de doorverkoop van het breedbandaanbod te wijzigen, aan te passen of te preciseren. Die wijzigingen kunnen worden ingegeven door technische evoluties, marktontwikkelingen, aanpassingen in de reglementering, aanpassingen aan kosten en prijzen, enz. De VRM zal rekening houden met de behoefte aan stabiliteit op de markt voor elektronische communicatie <sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlandse taalgebied), §§ 869, 963 en 1063.

## 5.2 CRC-beslissingen van 3 september 2013 (Nederlandse taalgebied)

- 21 Deze beslissingen spreken zich uit over de kwalitatieve (niet-tarifaire) aspecten van de referentieaanbiedingen van de kabeloperatoren.
- 22 In deze beslissingen heeft de CRC beslist *“dat elke begunstigde kan beschikken over twee eigen profielen en daarnaast extra profielen kan selecteren uit een pool van 5 gemeenschappelijke profielen, die gebaseerd zijn op alle bestaande retailprofielen van Telenet (zowel de profielen die gecommmercialiseerd worden als de historische)”*<sup>14</sup>.

## 5.3 CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied)

- 23 Bij beslissing van 11 december 2013 heeft de CRC een eerste keer de wholesaletarieven voor de kabeloperatoren vastgelegd. Deze beslissing vermeldt meer bepaald:
- 23.1 dat rekening houdend met de omstandigheden op de Belgische markt, zoals die blijken uit de CRC-beslissing van 1 juli 2011, het de voorkeur verdient om zo snel mogelijk de wholesaletarieven voor toegang tot de kabelnetwerken vast te leggen, uitsluitend rekening houdend, in een eerste instantie, met de voordelen waarvan de waarde groter is en om later een herziening door te voeren van deze tarieven om rekening te houden met het geheel van relevante elementen (§ 77);
- 23.2 dat het nodig is om op gezette tijden de minus-waarden te kunnen bijwerken (§ 258);
- 23.3 dat de minussen echter niet opnieuw mogen geëvalueerd worden bij elke wijziging van de retailtarieven. Een dergelijke frequentie van updates zou een te grote werklust voor de kabeloperatoren en voor de regulator teweegbrengen, zonder een merkbare toegevoegde waarde te scheppen. De kans is immers klein dat een gewijzigd of nieuw tariefplan, apart beschouwd, op zich een zeer beduidende invloed zou hebben op de minus (§ 259);
- 23.4 dat de VRM het redelijk en evenredig acht dat de minus-waarden gedurende minstens een jaar geldig blijven. Op basis van die termijn is het mogelijk om de eventuele seizoensgebonden effecten uit te schakelen.

---

<sup>14</sup> CRC-beslissing van 3 september 2013 (Nederlandse taalgebied), § 233 (Telenet). De beslissingen in verband met de andere kabeloperatoren bevatten vergelijkbare bepalingen.

Die termijn stemt ook overeen met de minimale periodiciteit waarmee ondernemingen hun algemene boekhouding opstellen. Deze periodiciteit stemt daarenboven overeen met die van de verzameling van statistische gegevens van de VRM (§ 260);

23.5 dat, omdat de retailtarieven frequent wijzigen, een tarifiering op basis van het "retail minus"-principe niet de mogelijkheid biedt om uit te sluiten dat de kabeloperator tracht, door het niveau en/of de structuur van zijn retailtarieven te wijzigen, de wholesaleprijzen dusdanig te beïnvloeden dat een concurrentieverstorend effect ontstaat. Onder "concurrentieverstorend effect" verstaat de VRM een beduidende verhoging van de wholesaleprijzen of een situatie van price squeeze tussen de wholesaleprijzen en bepaalde retailaanbiedingen. Daarom zal de VRM de retailprijzen van de kabeloperatoren volgen en, indien nodig, alle gepaste maatregelen treffen teneinde te garanderen dat de fundamentele doelstellingen worden nageleefd die zijn vastgelegd in artikel 8 van de Kaderrichtlijn. (§ 261)

24 Deze beslissing was vergezeld van een gemeenschappelijke mededeling van de regulatoren die vertegenwoordigd zijn in de CRC waarin concreet de werkwijze werd voorgesteld om de wholesaletarieven van de kabeloperatoren te berekenen<sup>15</sup>.

#### 5.4 Voorbereidingsfase van deze beslissing

25 Op 25 februari 2015 heeft de VRM een verzoek om informatie gericht aan Nethys, Coditel en Telenet over hun retailtarieven en de waardering en de kosten van de diensten en diverse voordelen inbegrepen in hun retailaanbiedingen.

26 Op 18 maart 2015 heeft de VRM een tweede verzoek om inlichtingen gericht aan Nethys, Coditel en Telenet, over hun inkomsten en commerciële praktijken (bijvoorbeeld de promoties).

27 Op 20 april 2015 is er een vergadering georganiseerd met elke kabeloperator en Analysys Mason. De consultant Analysys Mason werd geselecteerd om de regulator te helpen in

---

<sup>15</sup> Gemeenschappelijke mededeling van de regulatoren vertegenwoordigd in de CRC van 11 december 2013 betreffende de bepaling van de wholesaletarieven voor toegang tot de kabelnetten.

het kader van de herziening van de wholesaletarieven voor de hierboven vermelde aspecten.

- 28 Op 2 juni 2015 heeft de VRM Nethys, Coditel en Telenet uitgenodigd om eraan cijfergegevens mee te delen met betrekking tot het jaar 2014.
- 29 Er zijn vergaderingen gehouden op 9 juni, 15 juni en 16 juni met respectievelijk Nethys, Telenet en Numericable om te antwoorden op de vragen van deze operatoren over het model dat aan de basis ligt van het ontwerp van beslissing dat voor raadpleging voorlag.
- 30 Op 13 augustus 2015 heeft de VRM aan de belanghebbende operatoren een nieuw voorstel gericht voor de bepaling van de tarieven voor de profielen die specifiek zijn voor een begunstigde.

## 6 Procedure

### 6.1 Openbare raadpleging

- 31 De openbare raadpleging is gebaseerd op artikel 6 van de Kaderrichtlijn en wordt georganiseerd krachtens artikel 192, § 3, van Mediadecreet.
- 32 De openbare raadpleging liep van 29 mei 2015 tot 15 juli 2015.
- 33 Een synthese van de commentaren geleverd tijdens de openbare raadpleging wordt gegeven in [Bijlage C](#).

### 6.2 Samenwerking tussen de regulerende instanties

- 34 Artikel 3 van het samenwerkingsakkoord van 17 november 2006 schrijft voor:

*“Elke ontwerpbeslissing van een regulerende instantie die betrekking heeft op elektronische communicatienetwerken wordt door de desbetreffende instantie overgemaakt aan de andere regulerende instanties die zijn opgesomd in artikel 2, 2°, van dit samenwerkingsakkoord.*

*De regulerende instanties die geconsulteerd worden bezorgen binnen de veertien kalenderdagen hun opmerkingen aan de regulerende instantie die de ontwerpbeslissing heeft overgemaakt. Binnen deze termijn kan elk van de regulerende instanties die geconsulteerd worden vragen dat de ontwerpbeslissing aanhangig wordt gemaakt bij de Conferentie van Regulators voor de elektronische Communicatiesector (hierna genoemd de CRC). Dit verzoek tot onmiddellijke overmaking aan de CRC wordt gemotiveerd.*

*De betrokken regulerende instantie neemt de opmerkingen in aanmerking die de andere regulerende instanties eraan bezorgd hebben en maakt de gewijzigde ontwerpbeslissing over aan de andere regulerende instanties. Deze laatste beschikken na ontvangst van de gewijzigde ontwerpbeslissing over een termijn van 7 kalenderdagen waarbinnen zij kunnen vragen dat de gewijzigde ontwerpbeslissing aanhangig wordt gemaakt bij de CRC.*

*Ontwerpbeslissingen en opmerkingen omtrent ontwerpbeslissingen worden steeds gemotiveerd vanuit het oogpunt van de wettelijke bevoegdheid van diegene die de ontwerpbeslissing of de opmerking overmaakt.*



*Na afloop van de in het tweede en derde lid voorziene termijn wordt de ontwerpbeslissing geacht, behoudens tegenbewijs, geen afbreuk te doen aan de bevoegdheden van de andere regulerende instanties. ”.*

- 35 Op 20 november 2015 heeft de VRM aan de CSA, het BIPT en de Medienrat zijn ontwerp van beslissing betreffende de wholesaletarieven voor de diensten voor toegang tot de kabelnetten in het Nederlandse taalgebied overgezonden, overeenkomstig artikel 3, eerste lid, van het samenwerkingsakkoord.
- 36 Na ontvangst van dat ontwerp en overeenkomstig artikel 3, tweede lid, van het samenwerkingsakkoord, hebben de mediaregulatoren de volgende opmerkingen gemaakt: het BIPT en de CSA hebben respectievelijk op 25 en 26 november 2015 een verzoek ingediend tot aanhangigmaking bij de Conferentie van Regulators voor de elektronische-Communicatiesector (CRC).

### **6.3 Europese raadpleging en notificatie**

- 37 Artikel 7, § 3, van de Kaderrichtlijn bepaalt dat de Europese Commissie, BEREC en de andere nationale regelgevende instanties moeten worden geconsulteerd.
- 38 Deze bepaling is omgezet door artikel 192, § 3 en artikel 218, § 6, van het Mediadecreet.
- 39 Het ontwerp van beslissing is op 5 januari 2016 aan de Europese Commissie genotificeerd.
- 40 Op 5 februari 2016 heeft de Europese Commissie opmerkingen geformuleerd betreffende:
- 40.1 de gepastheid van bepaalde hypothesen van de voorgestelde methode;
  - 40.2 de gepastheid en de proportionaliteit van de voorgestelde regulering.
- 41 De brief met de opmerkingen van de Europese Commissie wordt weergegeven in Bijlage E.

## 7 Waardebepaling van de elementen die niet opgenomen zijn in de wholesaleaanbiedingen

### 7.1 Methodologische benadering

#### Probleemstelling

- 42 De retail-minusmethode bestaat erin een verschil vast te stellen tussen de prijs van een retaildienst en de prijs van een overeenstemmende wholesaledienst door van de retailprijs bepaalde niet-relevante kosten af te houden.<sup>16</sup>
- 43 Tijdens de voorbereiding van de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied) werd in een aantal bijdragen bij de openbare raadpleging naar voren geschoven dat bij de bepaling van de wholesaletarieven rekening diende te worden gehouden met het bestaan van diensten die vreemd zijn aan de regulering van de kabel maar vaak worden opgenomen in de retailaanbiedingen van de kabeloperatoren. Daarbij werd onder andere gedacht aan prestaties zoals de beschikbaarstelling van beveiligingspacks, webmail, webruimte, gratis inhoud of inhoud tegen een voorkeurstarief, toegang tot een gemeenschappelijke wifi, enz. (hierna: "extra diensten").
- 44 De VRM had geoordeeld dat die opmerkingen relevant waren en dat deze verrichtingen in aanmerking genomen moesten worden, maar was ervan uitgegaan dat het de voorkeur verdiende om zo snel mogelijk de wholesaletarieven voor toegang tot de kabelnetwerken vast te leggen, in een eerste instantie, uitsluitend rekening houdende met de voordelen waarvan de waarde het grootst was en om later een herziening door te voeren van deze tarieven om rekening te houden met het geheel van de relevante elementen.<sup>17</sup>

#### Analyse

- 45 Het opnemen van extra diensten in de retailaanbiedingen van de kabeloperatoren leidt tot een overschatting van de wholesaleprijzen. Door deze extra diensten op te nemen worden de retailaanbiedingen immers verrijkt (die, bij gebrek daaraan, enkel diensten voor analoge en digitale televisie en breedband zouden omvatten). Extra diensten opnemen draagt bij tot het commerciële beleid van de retailaanbiedingen van de

---

<sup>16</sup> CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlandse taalgebied), §§ 867, 963 en 1063.

<sup>17</sup> CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlands taalgebied), § 77.

kabeloperatoren, in die zin dat de kabeloperatoren kunnen bogen op het bestaan van die diverse voordelen om een hogere prijs te vragen en/of om mogelijke klanten te overhalen om hun producten te kopen. Deze extra diensten worden dus in aanmerking genomen en gevaloriseerd in de retailprijzen van de aanbiedingen van de kabeloperatoren en brengen ook kosten teweeg in verband met de verstrekking ervan.

- 46 De extra diensten in kwestie worden niet verstrekt aan de begunstigden van de wholesaleaanbiedingen.<sup>18</sup> Aangezien het principe hiervan reeds werd vastgelegd in de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied) (§ 77), is het gepast dat er rekening wordt gehouden met het bestaan van die prestaties opdat de wholesaleprijzen representatief zijn voor de diensten verstrekt op wholesaleniveau en enkel voor die diensten. Dat principe is nodig voor de verwezenlijking van de reglementaire doelstellingen, in het bijzonder garanderen dat er geen beperking of distorsie van de concurrentie plaatsvindt<sup>19</sup>.
- 47 De VRM heeft een inventaris opgemaakt van de extra diensten aangeboden aan de klanten van de retailaanbiedingen van de kabeloperatoren en heeft de referentieprijzen of referentieprijzen van deze diensten geïdentificeerd indien ze beschikbaar waren. De kabeloperatoren werden verzocht om deze inventaris te controleren en desgevallend aan te vullen.
- 48 Er kan op twee manieren worden rekening gehouden met deze extra diensten in het kader van de bepaling van de wholesaleprijzen.
- 48.1 Hun productiekosten kunnen worden bepaald om te worden toegevoegd aan de vermijdbare kosten die de minus uitmaken. Wanneer al de rest gelijk blijft, leidt deze benadering tot een stijging van het minuspercentage.
- 48.2 Hun waarde kan worden afgetrokken van de retailprijs voordat de minus wordt toegepast. Wanneer al de rest gelijk blijft, leidt deze benadering tot een vermindering van de toepassingsbasis (of grondslag) van de minus.
- 49 De VRM is van oordeel dat zoveel mogelijk voorkeur moet worden gegeven aan de benadering die erin bestaat de toepassingsbasis van de minus te verminderen. Zoals

---

<sup>18</sup> Indien deze begunstigden dergelijke diensten zouden willen aanbieden, moeten ze dat doen via hun eigen middelen.

<sup>19</sup> Overeenkomstig artikel 8 van de Kaderrichtlijn.

herhaald in punt 46. worden de extra diensten in kwestie niet verstrekt aan de begunstigden van de wholesaleaanbiedingen. Het is dus gepast dat hun waarde geen invloed heeft op het niveau van de wholesaleprijs. Bovendien is de minus, in het geval van een aanpak gebaseerd op een correctie van de minus, hoger maar is hij van toepassing op een basis die zelf wordt beïnvloed door het bestaan van extra diensten, zoals uitgelegd in punt 45. De vergelijkbaarheid tussen de geteste retailprijzen en wholesaleprijzen is een element dat belangrijk wordt geacht voor een price-squeezetest<sup>20</sup>. Deze vergelijkbaarheid moet ook worden gegarandeerd in het geval van een retail-minusbenadering.

- 50 Een verlaging van de toepassingsbasis van de minus is de benadering die reeds werd gehanteerd in de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied) om rekening te houden met vaste telefonie (in het kader van de “triple-play-aanbiedingen”)<sup>21</sup> en de inhoud “VOOfoot”<sup>22</sup>. Een soortgelijke aanpak is gevolgd door de Nederlandse regulator OPTA (vandaag: ACM) wanneer die de doorverkoopprijs heeft bepaald van de analoge toegang tot de kabel<sup>23</sup> <sup>24</sup>. Deze aanpak beantwoordt het best aan de constant tot uiting gebrachte bezorgdheid in het Europese regelgevingskader dat nieuwkomers een correcte prijs moeten betalen voor de diensten die ze afnemen van de operatoren met een sterke machtspositie. Zo preciseert de Toegangsrichtlijn dat een referentieaanbod voldoende gespecificeerd moet zijn *“om te garanderen dat de ondernemingen niet hoeven te betalen voor faciliteiten die voor de gewenste dienst niet nodig zijn”*<sup>25</sup>.
- 51 Aldus moet de waarde van de extra diensten en voordelen worden bepaald. Die waarde kan op verschillende wijzen worden bepaald: de prijs die de kabeloperatoren zelf hanteren, de prijs die andere operatoren hanteren (benchmark) of aan de hand van een methode die uitgaat van de productiekosten.

<sup>20</sup> Zie Copenhagen Economics, studie “Applied Margin Squeeze Study, Final Report for Post-Teletilsynet 19th January 2010”, p. 13-14. Zie met name: Beschikking 2003/707/EG van de Commissie van 21 mei 2003 in een procedure op grond van artikel 82 van het EG-Verdrag (Deutsche Telekom AG), PB L, 263/9, § 109; European Regulator’s Group (09)07, Report on the discussion on the application of margin squeeze tests to bundles, 2009, § 97-98.

<sup>21</sup> CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied), § 239.

<sup>22</sup> CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied), § 78.

<sup>23</sup> OPTA, WLR-C-tarieven UPC en Ziggo, 10 maart 2010, § 68: *Voor de berekening van het gemiddelde retailtarief van het analoge RTV-pakket dienen UPC en Ziggo hun retailtarieven van de relevante retaildiensten als startpunt te nemen. Daarop dient de waarde van andere diensten dan de WLR-C-plichtige analoge RTV-dienst in mindering te worden gebracht om te komen tot geschoonde of ontbundelde retailtarieven.*

<sup>24</sup> Zie ook: OPTA marktanalyse vaste telefonie, 19 december 2008. “3. Op basis van het hiervoor gestelde dient het college in eerste instantie te bepalen in hoeverre de retail-minus methodiek op de WLR-dienstverlening kan worden toegepast. Een voor de hand liggende eerste stap is om voor de diensten waarvoor KPN gehouden is WLR te leveren een tegenhanger in de retaildiensten van KPN te vinden.” (p 303) OPTA schrijft in dit besluit verder: “11. Het “ontbundelde” of geschoonde retailtarief, of beter gezegd de ontbundelde retailopbrengst, van een aansluiting die in een bundel wordt aangeboden of geleverd, dient bepaald te worden door de opbrengsten van de overige diensten in de bundel in mindering te brengen op de totale opbrengst van de bundel.”

<sup>25</sup> Zie artikel 9 van Richtlijn 2002/19/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake de toegang tot en interconnectie van elektronische-communicatienetwerken en bijbehorende faciliteiten, PB. L. 108, 24 april 2002, 7, zoals gewijzigd door Richtlijn 2009/140/EG van het Europees Parlement en de Raad van 25 november 2009, PB. L. 337, 18 december 2009, 37 (hierna: “Toegangsrichtlijn”).

- 52 De VRM meent dat, wanneer er een gepaste referentieprijis bestaat (in het bijzonder de prijs waarvoor de kabeloperatoren de extra dienst afzonderlijk van hun televisie- of breedbanddiensten verkopen), deze referentieprijis a priori de beste inschatting vormt van de marktwaarde. Het kan echter zijn dat de prijs waarvoor de kabeloperatoren een extra dienst verkopen niet noodzakelijk de enige referentie vormt om de marktwaarde van die dienst te bepalen. Het is dus gepast deze waarde te valideren door die te toetsen aan de prijzen die worden gehanteerd door andere Belgische of buitenlandse operatoren die soortgelijke diensten verstrekken. Een dergelijke validering is nuttig om rekening te houden met het risico dat de kabeloperatoren (die vrij hun retailtarieven mogen blijven bepalen) abnormaal lage prijzen vaststellen voor hun extra diensten (hetzij om commerciële redenen, hetzij om strategische redenen, met als doel het niveau van de wholesaleprijzen te beïnvloeden).
- 53 Dit risico dat de wholesaleprijzen worden beïnvloed door schommelingen van de retailprijzen is niet zuiver theoretisch. Het kan worden geïllustreerd door het voorbeeld van de optie VOOfoot of dat van de toegang tot de hotspots van Telenet.
- 53.1 Toen de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied) werd aangenomen, behoorde VOOfoot tot het standaardpakket van sommige bundels van Nethys, zonder prijstoeslag. In juli 2014 heeft Nethys aangekondigd dat alle VOO-klanten zich voortaan konden abonneren op VOOfoot, ongeacht hun VOO-abonnement, maar tegen een verschillende prijs. Voor de abonnees van de Packs Duo of Trio “Passionnément” , “A La Folie” , “Fiber 120” en van Be tv Premium of Be tv Sport, werd VOOfoot aangeboden voor de prijs van € 2/maand, terwijl het werd aangeboden voor € 9,90/maand voor de abonnees die beschikken over een VOOcorder of een Pack Duo of Trio “Un Peu” of “Beaucoup”. De impact op de wholesaleprijzen kon ongeveer € 5 bedragen<sup>26</sup>.
- 53.2 Wat betreft de toegang tot de hotspots van Telenet, is de prijs ervan gedaald van € 15/maand vóór 4 mei 2015 naar € 1/maand vanaf die datum.

---

<sup>26</sup> Zie persbericht van Nethys van 8 juli 2014.

- 54 Bij gebrek aan prijzen bij de kabeloperatoren, is het gepast de prijzen te gebruiken die worden gehanteerd door andere Belgische of buitenlandse operatoren die soortgelijke diensten verstrekken.
- 55 Zonder gepaste referentieprijzen (bijvoorbeeld omdat de dienst in kwestie nooit los van andere diensten wordt verkocht en het niet mogelijk is geweest om bij andere operatoren referentieprijzen te vinden) vindt de VRM dat het beste alternatief erin bestaat de productiekosten per eenheid te gebruiken (d.w.z. de kosten per gebruiker) als benadering van de marktwaarde. De productiekosten van de diensten kunnen ook als nuttige referentie dienen in de gevallen waarin de gehanteerde prijs nul bedraagt of erg laag is: blijkt de voor een dienst gehanteerde prijs lager te zijn dan de productiekosten, dan wordt deze laatste een betere indicator van de marktwaarde. De VRM sluit echter niet uit dat het andere methodes kan gebruiken (bijvoorbeeld een enquête onder gebruikers), in omstandigheden waarin zou blijken dat de productiekosten duidelijk niet representatief zijn voor de marktwaarde.
- 56 De extra diensten worden meestal verkocht in het kader van gebundelde aanbiedingen en dus minder vaak als "stand-alone" diensten. Eventueel past de VRM op de vastgestelde waarde van deze diensten een vermindering toe die evenredig is aan de verhouding tussen de prijs van een gebundelde aanbieding en de som van de prijzen van de stand-alone producten (de zogenaamde "bundelkorting"). Voor de bepaling van de wholesaleprijs wordt de waarde van de extra diensten dus niet strikt gelijkgesteld met de stand-alone prijs: indien de stand-alone prijs daadwerkelijk het uitgangspunt vormt, wordt daarop vervolgens een vermindering toegepast die evenredig is aan de verhouding tussen de prijs van een gebundelde aanbieding en de som van de prijzen van de stand-alone producten. Die vermindering kan aanzienlijk blijken (10 tot 50 % naargelang van het aanbod van de kabeloperator).

## **7.2 Evaluatie naar aanleiding van de openbare raadpleging**

### Waardebepaling op basis van referentieprijzen in plaats van op basis van de productiekosten

- 57 Verscheidene personen die op de raadpleging hebben gereageerd, verklaren dat de waardebepaling van de extra diensten niet gebaseerd zou mogen zijn op referentieprijzen maar op de productiekosten. Ze hebben ook kritiek op het gebruik van de stand-alone prijs van deze diensten als basis van de waardebepaling ervan, omdat volgens hen deze stand-alone prijzen niet representatief zijn, aangezien de gebruikers

deze diensten voornamelijk kopen in het kader van gebundelde aanbiedingen. Diezelfde kritiek wordt niet alleen geuit over de extra diensten die in de ontwerpbeslissing worden bedoeld, maar ook over de dienst vaste telefonie, wanneer de waarde ervan moet worden afgetrokken in het geval van een triple-playaanbieding alsook met betrekking tot de modem of de decoder.

- 58 Een van deze respondenten vindt dat de voorgestelde methode in strijd is met bepaalde reglementaire praktijken of bepalingen. Hij beroept zich in het bijzonder op de aanbeveling van de Europese Commissie van 11 september 2013, met name omdat daarin het volgende wordt gezegd: "De nri's moeten waarborgen dat de marge tussen de retailprijs van de AMM-exploitant en de prijs van de NGA-wholesale-input de incrementele downstreamkosten en een redelijk percentage van de gemeenschappelijke kosten dekt."<sup>27</sup>
- 59 De VRM merkt op dat de desbetreffende aanbeveling deel uitmaakt van een context die verschilt van die van deze beslissing.

59.1 De beginselen die in de aanbeveling uiteengezet worden, zijn van toepassing op de markt voor wholesaletaegang tot netwerkinfrastructuur (markt 4) en de markt voor wholesalebreedbandtoegang (markt 5) die zijn vermeld in Aanbeveling 2007/879/EG (vervangen door Aanbeveling 2014/710/EU) en op alle markten die op basis van een marktanalyse door de NRI's aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen die de genoemde markten vervangen en voor dezelfde netwerklagen gelden.<sup>28</sup>

59.2 Deze aanbeveling definieert een methode voor een ex-antetest op de economische dupliceerbaarheid bestemd om te beoordelen "of de marge tussen de retailprijs van de desbetreffende retailproducten en de prijs van de desbetreffende gereguleerde wholesaletaegangsinputs op NGA-basis de incrementele downstreamkosten en een redelijk percentage van de gemeenschappelijke kosten dekt".<sup>29</sup> De bedoeling van deze beslissing is

---

<sup>27</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), overweging 64.

<sup>28</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), punt 5.

<sup>29</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), bijlage 11.

om de wholesaleprijzen te bepalen, terwijl de aanbeveling veronderstelt dat de wholesaleprijzen al bepaald zijn en getest moeten worden.

59.3 De ex-antetest op economische dupliceerbaarheid wordt overwogen in een context waarin reeds "equivalence of input"-verplichtingen gelden of binnenkort zullen gelden.<sup>30</sup> In het geval van de kabeloperatoren geldt geen "equivalence of input".

59.4 Tot slot sluit de formulering die door de Commissie wordt gebruikt niet uit dat er een onderscheid wordt gemaakt tussen de gereguleerde diensten (waarvan de vermijdbare kosten daadwerkelijk worden gebruikt om de minus te bepalen) en de extra diensten die opgenomen zijn in de retailaanbiedingen (waarvan de aanwezigheid niet zou moeten bijdragen tot de kunstmatige verhoging van de wholesaletarieven). Het rekening houden met de niet-gereguleerde diensten is daarentegen toegestaan door de Europese Commissie (zie § 74).

60 De VRM legt er de nadruk op dat er geen verwarring mag zijn tussen de beoordeling van de vermijdbare kosten (d.w.z. de kosten die worden vermeden door de operator met een sterke machtspositie wanneer hij zijn dienst verkoopt op wholesaleniveau in plaats van op retailniveau) en de evaluatie van de waarde van de diensten die opgenomen zijn in de retailaanbiedingen maar die niet worden verstrekt aan de begunstigden van de wholesaleaanbiedingen. De vermijdbare kosten worden wel degelijk bepaald op grond van de kosten die door de kabeloperatoren worden gedragen, overeenkomstig de CRC-beslissing van 1 juli 2011.<sup>31</sup> Wanneer het daarentegen gaat om de diensten die opgenomen zijn in de referentieaanbiedingen maar niet worden geleverd aan de begunstigden van de wholesaleaanbiedingen, is een waardebeoordeling die gebaseerd is op referentieprijzen beter geschikt dan een waardebeoordeling op basis van de productiekosten. Er moet immers een retailprijs gereconstrueerd worden die een correcte grondslag vormt voor de toepassing van de minus. Zoals hierboven (§ 49) is uitgelegd, is het wenselijk dat de retailprijs, uitgangspunt van de bepaling van de wholesaleprijzen, zo representatief mogelijk is voor de wholesaleverrichtingen waarvan men de prijs probeert te bepalen. Er moet dus worden vermeden dat de retailprijs wordt beïnvloed door de opname, in de referentieaanbiedingen, van elementen die vreemd

---

<sup>30</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), bijlage 11.

<sup>31</sup> CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlandse taalgebied), §§ 870, 966 en 1065.



zijn aan de wholesaleverrichtingen, maar die wel bijdragen tot de samenstelling van de retailprijzen<sup>32</sup>, omdat ze deel uitmaken van het commerciële aanbod van de kabeloperatoren op de retailmarkt. Een waardebeoordeling op basis van de productiekosten zou ertoe leiden dat de nieuwkomer een wholesaleprijs betaalt die opgetrokken is doordat in de retailsaanbiedingen diensten zijn opgenomen, die hij niet verkrijgt vanwege de kabeloperatoren. De gevolgde methodische aanpak komt daarom tegemoet aan de bezorgdheid van het regelgevingskader, aangezien deze helpt te vermijden dat een nieuwkomer betaalt voor diensten die hij niet krijgt. Overeenkomstig artikel 191, § 1, 1°, van het Mediadecreet kan de VRM van een operator met een sterke marktpositie eisen dat hij een referentieaanbod publiceert dat voldoende gespecificeerd is om te garanderen dat de operatoren niet hoeven te betalen voor faciliteiten die voor de gewenste dienst niet nodig zijn. Een dergelijke verplichting is net opgelegd door de CRC-beslissing van 1 juli 2011.<sup>33</sup>

- 61 De bepaling van de waarde van de diensten op basis van, zoveel mogelijk, de gehanteerde prijzen (en niet de productiekosten) blijkt des te meer gerechtvaardigd omdat de kabeloperatoren in het verleden de toegevoegde waarde die deze diensten aan de gebruikers bieden, onderstreept hebben. In een presentatie uitgewerkt door Arthur D. Little voor rekening van verschillende Belgische operatoren, waaronder Nethys en Telenet<sup>34</sup>, wordt uitdrukkelijk vermeld dat de diensten inzake tweede scherm en wifi aanzienlijk bijdragen tot het surplus van de consument.<sup>35</sup> Dit illustreert het feit dat een waardebeoordeling op basis van de productiekosten de waarde van deze diensten zou onderschatten en dus zou leiden tot een ongerechtvaardigde prijsverhoging van de wholesalediensten.
- 62 De VRM erkent dat de extra diensten meestal worden verkocht in het kader van gebundelde aanbiedingen en dus minder vaak als "standalone" diensten. Deze omstandigheid betekent echter niet dat de prijzen van deze stand-alone diensten niet geschikt zouden zijn (wegens te hoog) om te worden gebruikt in het kader van de retail-minusmethode. De toepassing van de "bundelkorting" (zie § 57) voorkomt dat de waarde van een dienst wordt overschat.

---

<sup>32</sup> De consultant van Telenet, RBB Economics, erkent dat de extra diensten bestemd zijn om de verkoop van de hoofdproducten te verbeteren ("[...] de diensten met name bedoeld zijn om de principale producten beter te laten verkopen").

<sup>33</sup> CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlandse taalgebied), §§ 847, 929 en 1032.

<sup>34</sup> Arthur D. Little, *The Belgian Telecom Landscape - Study on the Belgian Telecom Sector* - 1st edition, 12 januari 2015.

<sup>35</sup> In tegenstelling tot hun beweringen in het kader van de nationale raadpleging als zou de waarde van deze diensten nul of verwaarloosbaar zijn.

63 Een dergelijke methode voor waardebeoordeling en het toepassen van zo'n proportionele vermindering, zijn praktijken die overigens al worden gehanteerd in de sector van de elektronische communicatie. Zo formuleert de Europese Commissie in haar vragenlijst over de follow-up van de indicatoren in verband met de Europese Digitale Agenda de volgende opmerkingen (onderstreping toegevoegd):

*"Bundled service revenues should be broken down reflecting the relative value of the different components. Below are some principles:*

*- If the prices of the different components are available, the breakdown should be based on them.*

*- If the prices of the different components are not available, the relative value of the different components should be estimated based on the following points:*

*- If similar stand-alone products are available, these should be taken into account when assessing the relative value.*

*- if no similar stand-alone product are available, the estimated values may be calculated by*

*- looking at competitors' similar stand-alone products,*

*- considering the usage of the different components,*

*- considering the average price of unit (e.g. minutes, megabytes, megabits) for the different components measured on stand alone products,*

*- looking at available consumer research.*

*When allocating bundled revenues, discounts should be distributed proportionally among the different services."*<sup>36</sup>

64 De VRM herinnert nog eraan dat deze benadering al is toegepast door de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied) om rekening te houden met de vaste

---

<sup>36</sup> Vrije vertaling: "De inkomsten van de bundels zouden moeten worden verdeeld door de waarde van de verschillende elementen te weerspiegelen. Hieronder enkele principes. Indien de prijzen van de verschillende elementen beschikbaar zijn, zou de verdeling op basis daarvan moeten gebeuren. Indien de prijzen van de verschillende elementen niet beschikbaar zijn, zou de waarde van de verschillende elementen moeten worden geschat op basis van de volgende punten. Indien gelijkaardige geïsoleerde producten beschikbaar zijn, zouden deze in beschouwing moeten worden genomen om de relatieve waarde te ramen. Indien er geen gelijkaardige geïsoleerde producten beschikbaar zijn, kunnen de geraamde waarden worden berekend door te kijken naar de prijs van de gelijkaardige geïsoleerde producten van de concurrenten door rekening te houden met het gebruik van de verschillende onderdelen, de gemiddelde eenheidsprijs (vb. minuten, megabyte, megabit) voor de verschillende elementen gemeten voor de geïsoleerde producten, door te kijken naar de beschikbare studies over de consument. Om de inkomsten van de bundels toe te wijzen, zouden de kortingen evenredig moeten worden verdeeld over de verschillende diensten."

telefonie (in het kader van de "triple play"-aanbiedingen)<sup>37</sup> en met de inhoud "VOOfoot"<sup>38</sup> en dit zonder dat dit aangevochten is in het kader van de bezwaren die tegen deze beslissing zijn ingediend.

- 65 De hierboven beschreven methodische aanpak is aangepast aan de omstandigheden (de marktpraktijk bestaat immers in het ter beschikking stellen van gebundelde aanbiedingen en extra diensten aan te bieden boven op basisdiensten), objectief (ze is gebaseerd op prijzen die waargenomen worden bij de kabeloperatoren zelf en/of bij andere operatoren) en evenredig (de evenredige vermindering voorkomt immers dat de waarde van de diensten overschat wordt). De VRM stelt vast dat de volgens deze methode verkregen resultaten in het algemeen hoger blijven dan de wholesaleprijzen die gebaseerd zijn op de kosten die door Proximus worden gehanteerd. Een WBA VDSL2-toegang kost bijvoorbeeld maximaal € 14,25 per maand (waarbij nog het Ethernettransport en de Multicast opgeteld moet worden), terwijl de "double play"-wholesaleaanbiedingen van de kabeloperatoren tot € 31 per maand kunnen kosten, op basis van de aanbiedingen die op dit moment actief worden aangeboden. De VRM is daarom van mening dat de kritische opmerkingen die tijdens de raadpleging zijn gemaakt, niet volstaan om deze methodologische aanpak ter discussie te stellen.

#### Gebruik van een benchmark en opname in de benchmark van de prijzen van concurrenten

- 66 Het gebruik van internationale vergelijkingen ("benchmarks") is een praktijk die toegelaten wordt op het vlak van elektronische communicatie. De Europese Commissie ziet benchmarking als een vervangende methode om de gespreksafgiftetarieven te bepalen.<sup>39</sup> De ERG vermeldt benchmarking als een van de voornaamste methoden om de gepaste prijs voor wholesaaletoegang te bepalen.<sup>40</sup> Het gebruik van een benchmark is gerechtvaardigd in het onderhavige geval, rekening houdende met het risico dat de wholesaleprijzen worden beïnvloed door de schommelingen van de retailprijs waartoe de kabeloperatoren beslissen (zie §§ 52-53). Het feit dat in de benchmark producten kunnen zitten die niet strikt identiek zijn, sluit de toepassing van deze methode niet uit, maar moet de regulator tot voorzichtigheid aanzetten in de keuze van de vergelijkingspunten en de interpretatie van de resultaten.

---

<sup>37</sup> CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied), § 239.

<sup>38</sup> CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied), § 78.

<sup>39</sup> Aanbeveling van de Commissie van 7 mei 2009 inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de EU (2009/396/EG), artikel 12.

<sup>40</sup> Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework, Final Version May 2006.

- 67 In sommige reacties op de openbare raadpleging wordt kritiek geuit op het feit dat de benchmark, die wordt gebruikt in het kader van de waardebepaling van de extra diensten, prijzen bevat van concurrerende operatoren. Er bestaat echter niet altijd een referentieprijs bij de kabeloperatoren (zie § 55). De VRM is zich ervan bewust dat het gebruik van prijzen die door concurrenten vastgesteld zijn, ook een risico inhoudt voor overdreven variabiliteit (om commerciële of strategische redenen). De VRM wijst er echter op dat de benchmark opgesteld is in tempore non suspecto: de concurrenten van de kabeloperatoren (in het bijzonder Proximus) konden niet vooruitlopen op de methode die zou worden voorgesteld door de VRM met het oog op de waardebepaling van de extra diensten en hun retailtarieven dienovereenkomstig wijzigen. Er is geen enkel concreet geval van een dergelijke praktijk bewezen in het kader van de raadpleging. Bovendien moet de bevriezing van de waarden (zie deel 13.2) het mogelijk maken te vermijden dat zo'n geval zich voordoet: de VRM zal op het ogenblik dat overgegaan wordt tot een nieuwe benchmark twijfelachtige vergelijkingspunten buiten beschouwing kunnen laten.

Al dan niet rekening houden met het gebruik van de diensten.

- 68 Verschillende respondenten hebben bij de nationale raadpleging kritiek gehad op het feit dat de voorgestelde methode geen rekening houdt met het daadwerkelijke gebruik van een dienst door de klanten: de voor een dienst in aanmerking genomen waarde wordt niet gewogen om ermee rekening te houden dat bijvoorbeeld 50% en niet 100% van de klanten gebruikmaken van deze dienst.
- 69 De VRM vindt het niet relevant om rekening te houden met het werkelijke gebruik door de klanten voor diensten die gratis deel uitmaken van de retailaanbiedingen. Het feit dat de dienst gratis deel uitmaakt van een retailaanbod betekent immers dat de waarde ervan impliciet geïntegreerd is in de prijs van het retailaanbod en dat de totaliteit van de klanten meebetaalt voor de dienst in kwestie. Het is daarom niet relevant de waarde van de dienst te wegen door het aantal klanten die er gebruik van maken.
- 70 In het geval echter van een betaaldienst die wel opgenomen is in een retailaanbod tegen een voorkeurstarief (bijvoorbeeld toegang tot bepaalde inhoud), houdt de VRM rekening met de penetratiegraad van deze diensten (het percentage van de klanten die erop ingetekend hebben). De penetratiegraad heeft immers invloed op de inkomsten van de kabeloperator en het is relevant om daarmee rekening te houden bij de bepaling van de wholesaleprijzen. Om vertrouwelijkheidsredenen worden de werkelijke

penetratiegraden vervangen door het midden van het interval waartoe ze behoren. De VRM gebruikt dezelfde intervallen als diegene die gedefinieerd zijn door de Europese Commissie inzake concentraties<sup>41</sup>. Concreet wordt een penetratiegraad gelegen in het interval tussen 10% en 20% vervangen door de waarde 15%, een penetratiegraad gelegen in het interval tussen 20% en 30% wordt vervangen door de waarde 25%, enz. Deze methode maakt het mogelijk om de precisie van de berekening van de wholesaletarieven te verzoenen met de vereisten inzake vertrouwelijkheid.

#### Gebruik van de productiekosten bij gebrek aan referentieprijzen

- 71 Ter gelegenheid van de openbare raadpleging is ook de opmerking gemaakt dat zelfs bij gebrek aan een referentieprijzen of een benchmark, de kosten geen geschikte methode vormen voor de waardebepaling, omdat de waarde van een dienst in sommige gevallen de kosten ervan ver kan overstijgen. In dergelijke gevallen zou het verkieslijk zijn om een beroep te doen op marktbevragingen om de waarde van een dienst te bepalen.
- 72 De VRM erkent de geldigheid van deze kritiek maar is van mening dat het niet uit te sluiten valt dat de kosten de enige mogelijke referentie zijn om de waarde van een dienst te bepalen. Bij gebrek aan een referentieprijzen of een benchmark, sluit de VRM evenwel niet uit een beroep te doen op marktbevragingen om de waarde van een dienst vast te stellen in omstandigheden waarin zou blijken dat de productiekosten duidelijk niet representatief zijn voor de marktwaarde.

#### Uitbreiding van de regulering tot niet-gereguleerde diensten

- 73 Sommige respondenten bij de raadpleging menen dat de aanpak die voorgesteld is in de ontwerpbeslissing ertoe leidt dat de regulering wordt uitgebreid tot diensten waarvoor de kabeloperatoren niet zijn aangemerkt als beschikkende over een sterke positie op de markt.
- 74 De VRM vindt dat de regulering in geen geval wordt uitgebreid tot de niet-gereguleerde diensten die opgenomen zijn in de retailaanbiedingen van de kabeloperatoren. Het staat deze laatste nog altijd vrij om in hun aanbiedingen al dan niet niet-gereguleerde diensten op te nemen en de verkoopvoorwaarden daarvan te bepalen. Deze niet-gereguleerde diensten moeten evenmin worden verstrekt aan de begunstigden van de wholesaleaanbiedingen. Het is echter absoluut noodzakelijk om met deze niet-gereguleerde diensten rekening te houden om te komen tot een correcte tarifiering van

---

<sup>41</sup> Europese Commissie, Market share ranges in non-confidential versions of merger decisions, 11 december 2008.

de wholesalediensten waarvan de verstrekking opgelegd is aan de kabeloperatoren (cf. §§ 45 en 60). Het feit van rekening te houden met niet-gereguleerde diensten is overigens toegestaan door de Europese Commissie, getuige daarvan de volgende passage, in verband met het rekening houden met niet-gereguleerde inhoud om de prijs te analyseren van een gereguleerde wholesaledienst (onderstreping toegevoegd):

*“The Commission further recognises the potential importance of bundled offers for the health of retail competition for superfast broadband, leading Ofcom to consider it appropriate to include in principle all bundled elements, in particular the provision of BT Sports, in the calculation for the ERT.”<sup>42</sup>*

### Conclusie

- 75 Het rekening houden met de extra diensten en voordelen om de wholesaleprijzen te bepalen, moet gebaseerd zijn op hun eigen marktwaarde, die moet worden afgetrokken van de toepassingsbasis van de minus.
- 76 Deze marktwaarde wordt bepaald door als referentie de prijzen te nemen die worden gehanteerd door de betrokken kabeloperatoren en/of door andere Belgische of buitenlandse operatoren.
- 77 Zonder gepaste referentieprijzen (bij de kabeloperatoren of bij andere operatoren) of indien de voor een dienst gehanteerde prijs lager blijkt te zijn dan de productiekosten, moet de marktwaarde worden bepaald op grond van de productiekosten.
- 78 De VRM kan andere methodes gebruiken, bijvoorbeeld een enquête onder de gebruikers, in omstandigheden waarin zou blijken dat de productiekosten duidelijk niet representatief zijn voor de marktwaarde.

## **7.3 Toepassing**

- 79 In elk van de volgende subdelen wordt de gekozen methode uiteengezet om de marktwaarde van de volgende diensten<sup>43</sup> te bepalen:
- Wifitoegang (homespots en hotspots);
  - 2nd screen (“tweede scherm”);
  - E-mail en webhosting voor persoonlijke pagina’s;

---

<sup>42</sup> Europese Commissie, UK/2015/1692, 13 februari 2014. Vrije vertaling: De Commissie erkent bovendien het potentiële belang van de gebundelde aanbiedingen voor de gezonde concurrentie op de retailmarkt voor snelle breedband, die Ofcom tot de beschouwing leidt dat het gepast is om in principe alle elementen van de gebundelde aanbiedingen op te nemen, in het bijzonder de levering van BT Sports, in de berekening van de Economic Replicability Test.

<sup>43</sup> Het statuut voor de facturering van de verschillende opties in de verschillende landen van de benchmark wordt samengevat in bijlage A.

- Beschikbaarstelling van inhoud;
- Andere diensten en voordelen.

80 Alle bedragen vermeld in het kader van hoofdstuk 7.3 zijn inclusief btw.

### 7.3.1 Wifitoegang (homespots en hotspots)

81 Wifi is een dienst die het mogelijk maakt zich draadloos te verbinden met een breedbandnetwerk. Deze draadloze verbinding kan tot stand worden gebracht thuis bij de gebruiker, via zijn eigen modem, maar kan ook buitenshuis tot stand worden gebracht via hotspots of homespots. Hotspots zijn wifitoegangspunten die geïnstalleerd zijn op drukbezochte plaatsen (stations, hotels, ...). Homespots zijn toegangspunten die opengesteld worden door gebruikers die ermee instemmen om de bandbreedte die via hun modem beschikbaar is, te delen; in dat geval spreekt men van "gemeenschappelijke wifi".

82 Wifidiensten worden aangeboden door VOO (Brutélé en Nethys) (homespots) en Telenet (hotspots en homespots) onder de naam "Wi-free" en dit zonder meerkosten bij ten minste   n van hun aanbiedingen. Telenet en VOO (Brutélé en Nethys) bieden hun abonnees ook de mogelijkheid om toegang te krijgen tot elkaars wifidiensten (homespots), waardoor de waarde van dit voordeel voor de gebruiker toeneemt, aangezien hij toegang kan hebben tot een groter aantal homespots. Numericable biedt deze dienst niet aan. De waarde van deze dienst moet evenwel worden bepaald wat Nethys en Telenet betreft.

83 De VRM gaat niet akkoord met de mening die sommige respondenten bij de nationale raadpleging hebben geuit als zou de waarde van deze dienst nihil zijn (wegens de beschikbaarheid van mobiele diensten) of als zou het rekening houden met de waarde ervan gelijkstaan met een dubbeltelling met het in aanmerking nemen van de modem.

83.1 De beschikbaarheid van mobiele diensten vermindert geenszins de waarde van een wifidienst. Integendeel, de wifidienst biedt de gebruikers het voordeel gegevens te kunnen ontvangen of verzenden zonder het volume aan mobiele data op te gebruiken waarop ze recht hebben. Deze mogelijkheid is als volgt beschreven (onderstreping toegevoegd):

*"Especially femtocells and WiFi hotspots are likely to be deployed in customers' homes and can then use the customer wireline connection broadband as backhaul (i.e. to offload the wireless data onto the fixed*

*network). This turns customer premises into valuable docking stations for offloading and it means that mobile and fixed networks converge as they are complementing each other increasingly to provide the service of mobile broadband.”<sup>44</sup>*

- 83.2 Het bestaan van een waarde voor deze dienst wordt geopperd in de presentatie uitgewerkt door Arthur D. Little voor rekening van verschillende Belgische operatoren waaronder Nethys en Telenet (cf. § 61).
- 83.3 Het belang van wifi voor de gebruikers van smartphones en tablets wordt bevestigd door andere studies<sup>45</sup> alsook door Telenet zelf<sup>46</sup>. Een wifidekking vertegenwoordigt dus wel degelijk een valoriseerbare dienst voor de vaste operatoren.
- 83.4 Het rekening houden met zowel de modem als de wifidienst vormt geen dubbeltelling. Het meerekenen van de modem komt overeen met de waarde van de apparatuur die beschikbaar wordt gesteld aan de gebruiker. Het meerekenen van de wifi stemt overeen met de waarde van de dienst die aan de gebruiker wordt verstrekt wegens zijn deelname aan een groot netwerk van homespots en/of hotspots. Zo'n fenomeen stemt overeen met een netwerkeffect (network effect)<sup>47</sup>. Enkel rekening houden met de waarde van de apparatuur zou ontoereikend zijn om dit netwerkeffect te weerspiegelen. Een respondent merkt terecht op dat een nieuwkomer geen dergelijk voordeel kan bieden aan zijn klanten gezien zijn beperkte klantenbestand. Dit betreft een bijkomende reden om deze dienst niet mee te nemen in de toepassingsbasis van de minus.

84 Uit de benchmark blijkt dat algemeen gesteld de wifidienst (homespots en/of hotspots) zonder toeslag inbegrepen is in het breedbandabonnement.

- 84.1 De prijs voor het gebruik van homespots van Telenet en Nethys zit in het abonnementsgeld vervat en wordt door de operatoren niet apart

---

<sup>44</sup> Ecorys, Idate and ICRI, Future electronic communications markets subject to ex-ante regulation, Final report for DG Connect, 18 September 2013.

<sup>45</sup> Bank of America / Merrill Lynch, Cisco, Juniper.

<sup>46</sup> Bijdrage van Telenet aan de openbare raadpleging, p. 46: « Telenet's Wi-Free service is a good example of a converged service which is disruptive for mobile broadband services”. Vrije vertaling: De dienst Wi-Free van Telenet is een goed voorbeeld van een convergente dienst die disruptief is voor de mobiele breedbanddiensten.

<sup>47</sup> Europese Commissie, Glossary of terms used in EU competition policy: « Network effects arise when a product is more valuable to a user, the more users adopt the same product or compatible ones. Economists refer to this phenomenon as a network externality, because when additional consumers join the network of current consumers they have a beneficial 'external' impact on the consumers who are already part of the network ». Vrije vertaling: Netwerkeffecten doen zich voor wanneer een product meer waardevol is voor een gebruiker naarmate meer gebruikers hetzelfde product of compatibele producten gebruiken. Economen noemen dit verschijnsel een netwerkexternaliteit, omdat wanneer bijkomende consumenten het netwerk van de bestaande consumenten vervoegen, zij een "extern" gunstig effect hebben op de consumenten die al deel uitmaken van het netwerk.



gefactureerd. Om de marktwaarde van de homespotdienst te bepalen moet de waarde worden beschouwd van een homespotdienst met een aanzienlijke dekkinggraad. In België kan de klant verbinding maken met het FON-netwerk<sup>48</sup>, een dienst die vergelijkbaar is met de homespots van Telenet en Nethys. Dit vergt een eenmalige investering in een router (FONERA), die te koop is voor € 39. Uitgaande van een afschrijvingsperiode van 36 maanden<sup>49</sup>, kunnen de maandelijkse kosten van deze router worden geschat op € 1,08.

84.2 De dienst Wi-Free van Telenet omvat ook het gebruik van hotspots. Telenet verstrekt een dergelijke toegang apart voor € 1 per maand (vanaf 4 mei 2015<sup>50</sup>). Om de marktwaarde van de dienst Wi-Free van Telenet te bepalen moet daarbij de hierboven gedefinieerde waarde worden opgeteld van het homespot product.

84.3 De waarde van de dienst Wi-Free van Telenet is dus een combinatie van het stand-alone product Telenet hotspot (€ 1) en van de toegang tot het FON-netwerk (€ 1,08) en bedraagt dus € 2 (afgeronde waarde).

84.4 Ook in Europa zijn er enkele gevallen waarin de dienst hotspot apart wordt verstrekt: de operatoren Post Luxembourg en Kabel Deutschland (750.000 hotspots in Duitsland) bieden deze aan voor een maandelijkse prijs van respectievelijk € 9,99 en € 4,99. Deze cijfers bevestigen de voorzichtige inschatting van de waarde die is bepaald door de VRM.

84.5 De VRM neemt er kennis van dat Nethys geen netwerk van hotspots exploiteert in tegenstelling tot Telenet. De waarde van hun dienst Wi-Free is dus beperkt tot de waarde van de toegang tot het netwerk van homespots, namelijk € 1 (afgeronde waarde).

85 Tijdens de openbare raadpleging is de opmerking gemaakt dat de wifidienst die aangeboden wordt door Proximus in samenwerking met FON geen relevante referentie vormde omdat deze dienst een internationaal bereik heeft in tegenstelling tot de wifidiensten van Nethys of Telenet. Deze opmerking is terecht maar heeft geen concrete

---

<sup>48</sup> FON is een wifinetwerk waarvan de leden een stuk van hun wifi thuis delen en in ruil daarvoor gratis toegang krijgen tot de toegangspunten van andere gebruikers. Cf. [www.fon.com](http://www.fon.com). Reeds bij het basisaanbod biedt Proximus de mogelijkheid om FON zonder meerkosten te gebruiken, zoals vermeld in de vergelijkende tabel in bijlage A.

<sup>49</sup> Een looptijd van 36 maanden stemt overeen met de veronderstellingen van de Europese Commissie in haar beschikking betreffende de price-squeezepraktijken van de onderneming Telefonica op de breedbandmarkt (COMP/38.784).

<sup>50</sup> Voordien werd de dienst verstrekt voor € 15 per maand, als afzonderlijke dienst.

gevolgen. Er moet immers rekening worden gehouden met het feit dat een gebruiker het grootste deel van zijn tijd in eigen land verblijft en dat de beschikbaarheid van de dienst in eigen land voor hem de grootste waarde vertegenwoordigt. Indien een gebruiker bijvoorbeeld 15 dagen op 365 per jaar in het buitenland doorbrengt, zou een waarde van € 2 moeten worden gecorrigeerd naar € 1,918 ( $350/365 \times 2$ ), voor aftrek van de btw en voor toepassing van de bundelkorting. Men mag ervan uitgaan dat deze beperkte impact reeds gecompenseerd wordt door het gebruik van een afgeronde waarde voor de dienst homespots (€ 1 i.p.v. € 1,08).

- 86 Sommige respondenten waren overigens van mening dat de waarde van de wifidienst duidelijk onderschat was. Een van hen verwijst naar het feit dat talrijke smartphonegebruikers de wifidiensten gebruiken om internettoegang te krijgen. Volgens deze respondent zou de waarde van de dienst Wi-Free tegen de prijs die door de mobiele operatoren wordt gefactureerd voor mobiel internet, ongeveer € 10 tot € 15 moeten bedragen. De VRM erkent dat de waarde van de wifidienst voornamelijk ligt in de mogelijkheid om te besparen op het verbruik van mobiele data (zie § 83). Hoewel de waardebepaling van de wifidienst op basis van de tarieven voor mobiel internet steek houdt, is de dienst echter niet identiek, gelet op het verschil op het vlak van de mobiliteit (die in het geval van wifi beperkt is, en uitgebreid in het geval van een mobiel netwerk). Om die reden heeft de VRM deze manier van waardebepaling niet in aanmerking genomen.
- 87 Een respondent vermeldt dat niettegenstaande Wi-Free zonder meerkost wordt aangeboden, de dienst niet als gratis kan beschouwd worden aangezien het datagebruik via Wi-Free in mindering wordt gebracht van de maandelijkse verbruikslimiet. De eindgebruiker kiest voor een internetproduct dat het beste aansluit bij zijn behoeften en is bereid daarvoor een bepaalde prijs te bepalen. Wi-Free kan in dit verband beschouwd worden als een middel om toegang te verkrijgen tot het internet op verplaatsing. Voor tariefplannen met een zeer groot of ongelimiteerd dataverbruik is dit argument sowieso niet relevant.
- 88 Bijgevolg bedraagt de maandelijkse waarde die in aanmerking wordt genomen voor de dienst inzake wifitoegang:

	<i>Nethys (Voo)</i>	<i>Coditel</i>	<i>Telenet</i>
Wifitoegang (homespots en hotspots)	€ 1	nvt	€ 2

*Figuur 1: waardebeoordeling van de dienst inzake wifitoegang*

### 7.3.2 2nd screen (“second screen”)

- 89 De dienst “2nd screen” (“tweede scherm”) of “multiple screen” maakt het mogelijk toegang te krijgen tot de televisie-inhoud van op een computer, een tablet of een smartphone.
- 90 Uit de Belgische en Europese benchmark blijkt dat algemeen gesteld de dienst “2nd screen” inbegrepen is in de bundels breedband + tv. Er zijn weinig voorbeelden waarbij deze dienst los van het abonnement wordt gefactureerd. Daartegenover staat dat in de gevallen waarin deze dienst wordt verstrekt met een prijstoeslag, deze dienst doorgaans wordt geboden voor een prijs van ongeveer € 4 tot € 7 per maand (van € 3 tot € 10 als het stand-alone aanbod Zattoo ook in beschouwing wordt genomen).
- 91 De volgende operatoren verstrekken aanbiedingen tegen betaling aan voor “2nd screen” diensten:
- 91.1 In België: Proximus biedt deze dienst als optie tegen betaling aan, ter aanvulling van zijn instapaanbiedingen; deze optie wordt verkocht voor € 4,99 per maand. Tot voor kort bood Numericable aan zijn bundelklanten de ON Multiscreen service optioneel aan voor een maandelijks bedrag van € 5,50, behalve aan triple play “Max” klanten waarvoor de service sowieso zonder meerprijs beschikbaar was. Momenteel biedt Numericable de service aan als optie voor “Extra” en “Max” klanten voor een maandelijks prijs van € 1. De service is niet meer beschikbaar voor “Start” klanten. Aangezien deze commerciële aanpak slechts in voege getreden is sinds 24 augustus en we nog niet kunnen beschikken over informatie betreffende het effectieve gebruik ervan (penetratiegraad van deze dienst per bundeltype), brengen we de waarde van deze service voorlopig niet in rekening. De prijs van het product in kwestie zal in ieder geval geëvalueerd worden in functie van zijn marktwaarde. Wegens de zeer lage prijs ervan in vergelijking met die van andere operatoren in België

en in West-Europa is de VRM echter van mening dat deze prijs van € 1 geen correcte weerspiegeling is van de werkelijke marktwaarde van het product. TélésAT en TV Vlaanderen bieden sinds kort de dienst “Live TV” aan, die begrepen is in het “all-in-one” pakket en een betalende optie is voor digitale TV klanten – voor een maandelijks bedrag van €3,95. Billi had – tot aan de onderbreking van zijn activiteiten in januari laatstleden – een aanbod van een 2nd screen dienst voor € 4,99 voor zijn internetabonnees (gratis aanbod voor de triple-play abonnees) met 10 beschikbare kanalen (La Une, La Deux, La Trois, France 2, France 3, France 4, France 5, France 24, Nick Jr. en Euronews).

91.2 In Vlaanderen wordt een “zuivere” 2nd screen dienst (d.w.z. apart beschikbaar en niet als aanvulling op een televisieaanbod) verkocht onder de naam Stievie. Voor deze dienst heeft een klant geen decoder nodig. Hij koopt zijn breedbandtoegang bij de aanbieder van zijn keuze. Voor € 9,99 per maand (kijkgeld inbegrepen), heeft de abonnee toegang tot 10 Vlaamse zenders (live en met uitgesteld kijken tot 6 dagen terug)<sup>51</sup>.

91.3 Buiten België: Deutsche Telekom (in Duitsland) biedt een betalende optie aan voor € 6,95 en de standalone-dienst Zattoo Live TV HiQ, in partnerschap met Zattoo, die overigens in zes landen gecommmercialiseerd wordt voor een bedrag van € 2,99 tot € 9,99 (gemiddeld € 6,53). Een respondent verwijst ook naar de dienst TV Horizon GO, die wordt gecommmercialiseerd door UPC in Polen voor PLN 5 (ca. € 1,20) en door Unitymedia in Duitsland (€ 4,99). Horizon GO is een dienst die wordt aangeboden in meerdere landen, in partnership met kabeloperatoren (onder meer met Ziggo in Nederland, waar de dienst overigens inbegrepen is in bundels met televisie). Polen kan echter bezwaarlijk als een relevante referentie beschouwd worden (alle andere vergelijkingspunten situeren zich in West-Europa).

92 Bepaalde respondenten van de openbare raadpleging hebben naar voren geschoven dat de waarden die ze vaststellen in de benchmark niet relevant waren omdat de diensten

---

<sup>51</sup> Medialaan lanceert dit najaar Stievie FREE, een nieuwe instapversie van de televisie-app. Via deze gratis dienst kunnen de zenders VTM, 2BE, Vitaya, JIM en VTMKZOOM bekeken worden, zowel live als licht uitgesteld. Terugkijken kan tot zes dagen terug. Stievie FREE kan gratis aangeboden worden dankzij toepassing van het reclamemodel van vtm.be, waarbij met korte reclameblokken gewerkt wordt, die niet doorspoelbaar zijn (ref. <http://nieuws.vtm.be/cultuur-media/154997-medialaan-lanceert-gratis-stievie-free>).

niet vergelijkbaar waren (bv. Proximus TV Overall biedt meer kanalen, inhoud en functionaliteiten).

- 93 In de tabel hieronder worden de specificaties van de diensten die deel uitmaken van de benchmark in detail weergegeven. De specificaties van de diensten verschillen van operator tot operator, maar zijn in zijn geheel beschouwd voldoende homogeen. Abonnees van Zattoo Live TV HiQ kunnen gebruik maken van deze dienst in de zes aangesloten landen, hetgeen een zekere meerwaarde biedt. Het voordeel dat toegang via 3G/4G oplevert dient gerelativeerd te worden in die zin dat bij regelmatig gebruik de dataconsumptie oploopt, hetgeen gepaard kan gaan met behoorlijke meerkosten voor de eindgebruiker. Bovendien kan momenteel, rekening houdend met de huidige capaciteit en performantie van de 3G/4G netwerken, nog geen nationale beschikbaarheid van de betreffende diensten worden verzekerd.

	<i>Proximus TV Overall</i>	<i>Numericable ON Multiscreen</i>	<i>VOO VOOMotion</i>	<i>Telenet Yelo TV</i>	<i>TéléSAT/ TV Vlaanderen Live TV</i>	<i>Deutsche Telekom Entertain to go (DE)</i>	<i>Zattoo Live TV HiQ (standalone service)</i>
Toegang	Wifi en 3G/4G	Wifi en 3G/4G (via BASE-netwerk)	Wifi	Wifi	Wifi en 3G/4G	Wifi en 3G/4G	Wifi en 3G/4G
Live tv-kijken	Ja (40 kanalen)	Ja (15 kanalen)	Ja (28 kanalen)	Ja (41 kanalen)	Ja (max. 23 kanalen, afhankelijk van basisabonnement)	Ja (40 kanalen)	Ja
Geografische scope	Nationaal	Nationaal	Nationaal	Nationaal	Nationaal	Nationaal	DE, CH, ES, DK, LU en UK (specifiek regionaal aanbod in elk land)
Programmeren (op afstand)	Ja	Neen	Neen	Ja (decoder)	Neen	Ja - decoder en cloud recorder (10u)	CH, ES, DK
Opnames bekijken	Neen	Neen	Neen	Ja (17 zenders)	Neen	Ja	CH, ES, DK
Films opvragen	Neen	Neen	Ja	Ja	Neen	Ja	Neen

tegen betaling (VOD)							
Terugkijk-tv	Ja	Neen	Neen	Enkel Play (More) abonnees	Neen	?	Enkel CH
Prijs/maand	€4,95 (optie)	€5,50 (optie)	Begrepen in bundel	Begrepen in bundel	Begrepen in "all-in-one". Betalend voor digitale TV standalone klanten €3,95 (optie)	€6,95 (optie)	DE : €9,99, LU : €2,99, ES : €4,49, CH : CHF8 (ca €7,41), DK : DKK35 (ca €4,68), UK : GBP6,9 (ca €9,59) – (gemiddeld €6,53)

Figuur2: Benchmark van 2<sup>nd</sup> screen diensten

- 94 In vergelijking met Proximus TV Overall biedt de applicatie YeloTV van Telenet de extra functies "opnames bekijken" en "films opvragen tegen betaling" aan. Anderzijds biedt Yelo TV niet de mogelijkheid aan toegang te krijgen via 3G/4G en zijn er slechts 28 kanalen beschikbaar tegenover 40 bij Proximus. Rekening houdende met wat voorafgaat, is de VRM van oordeel dat de waarde van beide diensten op zich vergelijkbaar is, waarbij het voordeel voor Proximus van een toegang via zijn (eigen) mobiele netwerk evenwel een beperkt verschil in waarde rechtvaardigt. VOOMotion is eerder vergelijkbaar met Live TV van Télésat/TV Vlaanderen. Dit laatste biedt echter (afhankelijk van het abonnement op de basisdienst) een (beduidend) lager aantal kanalen aan en biedt niet de mogelijkheid om van op een afstand films te bestellen tegen betaling. Anderzijds levert de toegangsmogelijkheid van Live TV via het mobiel netwerk (van een derde partij) een geringe meerwaarde op. Gelet op het voorgaande, neemt de VRM voor YeloTV en VOOMotion een waarde van respectievelijk € 4,75 en € 4 in beschouwing.
- 95 Andere respondenten vermelden dat de "2nd screen" dienst reeds in beschouwing wordt genomen in de prijs van de decoder en de auteursrechten. Zoals hierboven uiteengezet, wordt de waarde van de additionele diensten voor iedere dienst op zich bepaald op basis van de marktwaarde ervan en niet op basis van de kostprijs. Het is in dat opzicht

niet relevant of bepaalde componenten of kosten al dan niet gemeenschappelijk zouden zijn voor meerdere additionele diensten.

96 Op basis van die elementen worden de volgende waarden in beschouwing genomen:

	<i>Nethys (Voo)</i>	<i>Coditel</i>	<i>Telenet</i>
Second screen	€ 4,00	nvt	€ 4,75

*Figuur 3: waardebeoordeling van de dienst "second screen"*

97 Bij de kabeloperatoren kan de bijkomende dienst "2nd screen" niet worden gekocht als standalone-product aangezien die dienst enkel doeltreffend kan worden gebruikt in het kader van een bundel (met internet en digitale televisie). De bepaalde waarde van die dienst wordt toegevoegd aan de prijs van de standalone-producten die daadwerkelijk beschikbaar zijn om het voordeel van het gebundelde aanbod te bepalen. Dat voordeel wordt berekend op basis van het verband tussen de prijs van het gebundelde aanbod en de som van de prijzen van de standalone-producten.

### **7.3.3 E-mail en webhosting voor persoonlijk pagina's**

98 Telenet en Numericable bieden een e-maildienst zonder meerprijs aan bij ten minste een van hun aanbiedingen. De dienst wordt daarentegen niet meer aangeboden door VOO<sup>52</sup>. Het is bijgevolg noodzakelijk om de waarde van deze dienst te bepalen voor Telenet en Numericable.

99 Uit de benchmark blijkt dat de e-maildienst doorgaans inbegrepen is in het breedbandabonnement ofwel helemaal niet wordt aangeboden door de telecommunicatieoperatoren. Geen voorbeeld werd gevonden waarin de dienst apart wordt verstrekt met een toeslag. Men vindt daarentegen retailtarieven voor de uitbreiding van het aantal e-mailadressen die aan de gebruiker beschikbaar worden gesteld bij Telenet (€ 0,05<sup>53</sup> per maand per bijkomend adres). Tot voor kort rekende Numericable optioneel € 7,44 aan voor iedere bijkomende e-mail box, maar deze wordt niet langer aangeboden.

100 In zijn standaardpakket biedt Telenet 10 mailboxen aan. Gelet op de prijs per bijkomende mailbox kan de waarde van de standaardmaildienst worden geraamd op € 0,50. In zijn

<sup>52</sup> De dienst blijft echter beschikbaar voor een beperkt aantal abonnees van "Internet seul" (buiten gebundelde aanbiedingen).

<sup>53</sup> Vóór 4 mei 2015 bedroeg zijn prijs € 1,50.

standaardpakket biedt Numericable 30 mailboxen aan. In het kader van een normaal huishoudelijk gebruik, beschouwt de VRM een gebruik van 10 e-mailboxen als ruim voldoende. De incrementele waarde van bijkomende e-mail boxen, bovenop dit quotum, is gering en bijgevolg schat de VRM de waarde van het standaardaanbod van Numericable (30 e-mailboxen) niet hoger in dan het standaardaanbod van Telenet (10 e-mailboxen).

- 101 Naast de telecommunicatieoperatoren zijn er talrijke aanbieders van gratis e-mailadressen, met name Google (Gmail), Microsoft (Hotmail/Outlook), Yahoo! (Yahoo Mail). Het bestaan van deze gratis diensten mag niet worden geïnterpreteerd als een aanwijzing dat de e-maildienst geen waarde zou hebben. De gratis aangeboden diensten worden doorgaans gefinancierd door reclame en/of door de exploitatie van de persoonsgegevens van de gebruikers.<sup>54</sup>
- 102 Er bestaan overigens e-maildiensten tegen betaling. Bijvoorbeeld, OneCom biedt een e-mail aan waarin ook extra functies begrepen zijn voor € 1,50/maand zonder belastingen<sup>55</sup>. Nog een indicatie dat een e-maildienst wel degelijk een waarde heeft: het is een aangewezen middel om contact te hebben met zijn operator, bijvoorbeeld om toegang te krijgen tot informatie op zijn factuur of over zijn verbruik<sup>56</sup>. Voor de operator kan dit een middel zijn om reclame te verspreiden of om het verloop van klanten af te remmen, omdat er niet echt een overdraagbaarheid van mailadressen bestaat, in tegenstelling tot telefoonnummers<sup>57</sup>.
- 103 Een respondent geeft aan dat op basis van de OneCom standalone prijs van €1,5 per maand, kan aangetoond worden dat de waarde van de Telenet e-mail service van € 0.50 per maand (voor 10 e-mail boxen) een overschatting van de waarde ervan inhoudt (cfr. supra). OneCom biedt een ongelimiteerd aantal e-mailboxen aan, naast een aantal andere diensten<sup>58</sup> en bijgevolg is het niet evident om voor het OneCom product de waarde per e-mail box te bepalen. De waarde van het totaalpakket dient immers verminderd te worden met de waarde van de andere diensten, waarna de overblijvende waarde voor de e-mail service zou moeten gereduceerd worden in functie van het aantal aangeboden e-mail boxen (ongelimiteerd versus één). In de praktijk zal een

---

<sup>54</sup> Wat Telenet bevestigt in zijn antwoord op de raadpleging (p. 35).

<sup>55</sup> <http://www.one.com/nl/product/e-mail>.

<sup>56</sup> Ook als de operatoren het exclusieve gebruik van hun eigen e-mail voor toegang tot deze informatie niet verplichten.

<sup>57</sup> Een aantal internettoegangsp providers hebben een overeenkomst gesloten waardoor het mogelijk is om het adres dat door de vorige aanbieder is gegeven nog gedurende 18 maanden na het einde van het contract met die operator gratis te blijven gebruiken, of de mails te laten forwarden naar een nieuw mailadres. Cf. <http://www.ispa.be/gedragscode-toegang-tot-mail-en-webruimte/>.

<sup>58</sup> Vb. kalender, domeinnaam, contacten, webeditor, verkeerstatistieken.



eindgebruiker echter slechts een beperkt aantal e-mail adressen actief aanwenden. De OneCom referentie is derhalve niet in tegenspraak met de waarde die bepaald werd voor deze dienst (cfr. supra).

- 104 De dienst webhosting voor persoonlijke pagina's wordt door Telenet aangeboden zonder meerprijs bij ten minste een van zijn aanbiedingen (standaard webruimte van 50 MB). De dienst wordt daarentegen niet aangeboden door VOO en Numericable. Uit de benchmark blijkt dat de webhostingdienst doorgaans inbegrepen is in het breedbandabonnement ofwel helemaal niet wordt aangeboden. Daarentegen vindt men retailtarieven voor de uitbreiding van de beschikbaar gestelde webruimte, zoals aangeboden door Telenet (€ 2,05 voor 100 MB extra) in België.
- 105 Een respondent wijst erop dat standalone webhosting producten, zoals die van Versio en Easyhost, een veel grotere opslagcapaciteit bieden van respectievelijk (tot) 7,5 GB en 5 GB. De pro rata prijs per MB is in die gevallen quasi nihil (0,03 tot 0,08 cent). Als die waarde vermenigvuldigd wordt met de beperkte capaciteit van 50 MB van het Telenet standaard product, resulteert dit in een onbeduidend bedrag.
- 106 In het algemeen kan ook gesteld worden dat (de waarde van) webhosting op zich niet altijd duidelijk onderscheiden kan worden van andere diensten zoals e-mail (cf. het voorbeeld in § 1032). Beide maken doorgaans deel uit van samengestelde dienst.
- 107 Gelet op het bovenstaande, bepaalt de VRM geen afzonderlijke waarde voor de dienst webhosting, maar gaat de VRM ervan uit dat de waarde ervan op voldoende wijze begrepen is in de waarde van de e-mail service. Zoals hierboven uiteengezet, beschouwt de VRM de waarde van de e-mail service van Telenet als een plafond voor de e-mail service van Numericable, niettegenstaande Numericable een veel groter aantal e-mailboxen ter beschikking stelt. Op basis van die elementen worden de volgende waarden in beschouwing genomen:

	<i>Nethys (Voo)</i>	<i>Coditel</i>	<i>Telenet</i>
<i>E-mail en web hosting</i>	<i>nvt</i>	<i>€ 0,50</i>	<i>€ 0,50</i>

*Figuur 4: waardering van de e-maildienst en de dienst voor web hosting voor persoonlijke pagina's*

### **7.3.4 Beschikbaarstelling van gratis of in prijs verlaagde inhoud**

- 108 Er zijn verschillende gevallen van (gratis) beschikbaarstelling van inhoud geïdentificeerd.

- VOOfoot bij Nethys;
- Play Sports bij Telenet;
- Een "mini premium"-boeket bij Numericable;
- Bouquet Panorama bij VOO

### VOOfoot

- 109 VOOfoot wordt momenteel ter beschikking gesteld aan alle VOO-abonnees, maar voor een verschillende prijs. Voor de abonnees van de Packs Duo of Trio "Passionnément", "A La Folie", "Fiber 120" en van Be tv Premium of Be tv Sport, wordt VOOfoot aangeboden voor de prijs van € 2/maand, terwijl het wordt aangeboden voor € 9,90/maand voor de abonnees die beschikken over een Pack Duo of Trio "Un Peu" of "Beaucoup".
- 110 In de nieuwe tariefplanstructuur wordt VOOfoot aangeboden voor een verminderde prijs voor de tariefplannen wahoo en tatoos voor respectievelijk € 6,90 en € 3,90. De standalone prijs en de prijs van de optie voor toudoo klanten bedraagt nog steeds € 9,90.
- 111 Met het oog op een perfecte coherentie met de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied)<sup>59</sup> moeten de wholesaletarieven van Nethys worden bepaald:
- door enerzijds de retailprijs van de aanbiedingen waarin VOOfoot eerder gratis inbegrepen was, te verhogen met € 2, namelijk DUO TV NET "Passionnément", "A la folie" en "Fiber 120", naar rata van de klanten die daadwerkelijk de optie tegen betaling VOOfoot geactiveerd hebben. Voor de tariefplannen wahoo en tatoos dient de prijs verhoogd te worden met respectievelijk €6,90 en €3,90. Voor deze nieuwe tariefplannen werd de proportie van betalende klanten bepaald a.d.h.v. een intrapolatie op basis van de gegevens die betrekking hebben op de legacy producten;
  - door anderzijds de retailprijzen van deze aanbiedingen te ontleden om daaruit een bedrag af te leiden dat overeenstemt met de waarde

---

<sup>59</sup> Dat voorschrijft dat de waarde van VOOfoot moet worden vermindert met de nominale vigerende prijs (§ 78).

van VOOfoot<sup>60</sup>, eveneens naar rata van de klanten die daadwerkelijk de optie tegen betaling VOOfoot geactiveerd hebben.

### Play Sports

- 112 De manier waarop Play Sports wordt verkocht lijkt op de huidige manier waarop VOOfoot wordt verkocht: voor deze optie moet worden betaald, maar de prijs verschilt naargelang het type klant. De klanten van digitale televisie als standalone-product betalen € 27,45 voor deze optionele dienst. De klanten van "Internet en tv" betalen € 21,95, terwijl de abonnees van "Whop" en "Whoppa" hiervoor € 16,45 per maand neertellen.
- 113 Om de waarde van Play Sports af te trekken van de toepassingsbasis van de minus, is dezelfde aanpak gevolgd als diegene die hierboven is beschreven voor VOOfoot.
- Enerzijds wordt voor de klanten "Internet en tv" en "Whop/Whoppa" een waarde van respectievelijk € 21,95 en € 16,45 bijgevoegd boven op het abonnement naar rata van het aantal klanten dat daadwerkelijk de betalende optie Play Sports heeft geactiveerd;
  - Anderzijds worden de retailprijzen van deze aanbiedingen ontleed om daaruit een bedrag af te leiden dat overeenstemt met de waarde van Play Sports voor de klanten "Digitale tv"<sup>61</sup>, eveneens naar rata van de klanten die daadwerkelijk de betalende optie Play Sports geactiveerd hebben.

### Mini premium (Numericable)

- 114 De klanten van Numericable (zowel voor standalone tv als voor de bundels) kunnen een of meer tv-pakketten TV Mini-Premium kopen mits ze een prijssupplement betalen. De bijkomende prijs voor één, twee en drie boeketten bedraagt respectievelijk € 10,10, € 15,20 en € 20,30. Het maandelijkse abonnementsgeld voor het high-end gebundelde aanbod van "Triple Play Max" omvat een Mini-Premium. In tegenstelling tot de diensten VOOfoot en Play Sports heeft de bijkomende dienst "Mini-Premium" dus geen vaste waarde.
- 115 In het licht van het voorgaande kan de waarde van dat artikel als element van het gebundelde aanbod "Triple Play Max" op voorzichtige wijze worden geraamd op € 5,10,

---

<sup>60</sup> D.i. € 9,90, bedrag waarop de aan de gebundelde aanbieding gelinkte korting wordt toegepast.

<sup>61</sup> D.i. € 27,45, bedrag waarop de aan de gebundelde aanbieding gelinkte korting wordt toegepast.

namelijk het supplement dat een klant van Numericable moet betalen voor elk bijkomend Mini-Premium-pakket dat hij wenst toe te voegen aan zijn standalone-tv-abonnement of zijn bundel.

#### Bouquet Panorama (VOO)

116 Klanten van het VOO tariefplan tatoe (dual play en triple play) kunnen genieten van de dienst Bouquet Panorama, Het product is ook beschikbaar als optie voor klanten van standalone digitale TV en klanten van de tariefplannen toudou en wahoo (double play en triple play) tegen betaling van €9,99 per maand. Bouquet Panorama omvat 16 themazenders.

#### **7.3.5 Andere diensten en voordelen**

117 Er zijn andere extra diensten of voordelen geïdentificeerd, maar de VRM vindt het niet relevant om hiermee rekening te houden in de huidige marktsituatie.

118 De **veiligheidsdiensten**, die een geheel van programma's omvat (zoals een antivirusprogramma of een antispamprogramma), waarmee een of meerdere individuele computers beveiligd kunnen worden. Voor VOO en Telenet, wordt de veiligheidsdienst enkel aangeboden als een extra optie tegen betaling, terwijl Coditel geen veiligheidsdienst meer aanbiedt. De waarde van deze dienst hoeft dus niet bepaald te worden.

119 De dienst "**opslagruimte op het internet**" ("**Cloud**") wordt door Telenet noch VOO aangeboden.<sup>62</sup> De dienst wordt wel aangeboden door Coditel maar met een beperkte capaciteit (200 MB). Dit kan geïllustreerd worden aan de hand van de omvangrijke capaciteit die wordt aangeboden door Dropbox, dat een gratis dienst van 2 GB aanbiedt met een mogelijke niet te verwaarlozen uitbreiding van 2 GB tot 1 TB (1000 GB) voor € 9,99/maand.<sup>63</sup> De enige geïdentificeerde voorbeelden waarin de dienst apart wordt verstrekt zien we in Spanje, waar Telefónica Movistar (20 GB) en Ono (5 GB) de dienst aanrekenen voor respectievelijk € 1 à € 1,82 per maand. In België factureert geen enkele operator de optie los van de basisdienst. Daartegenover staat dat Proximus een bedrag aanrekenen voor een uitbreiding van de webruimte (€ 2,95 voor 30 GB extra). De waarde van deze dienst hoeft dus niet bepaald te worden.

---

<sup>62</sup> Telenet biedt een Cloud-dienst aan zijn professionele klanten in het kader van zijn FLUO-pack.

<sup>63</sup> [www.dropbox.com](http://www.dropbox.com).

- 120 **Toegang tot Video on Demand (VoD)** geeft enkel toegang tot het VoD-portaal. De kosten voor de toegang tot het platform zijn begrepen in de huurprijs van de decoder (die zelf wordt afgetrokken van de toepassingsbasis van de minus, zie hoofdstuk 8 “Impact van de tarifieringswijze van de decoders en van de modems”, terwijl het gebruik van de diensten (bestellen van films, enz.) wordt gedekt door de prijs die wordt betaald bij de handeling of via specifieke forfaits. De waarde van deze dienst hoeft dus niet te worden bepaald.
- 121 **TV boeket Pack HD-XL (Telenet):** Een klant die overstapt van een voormalig multiplay tariefplan naar Whop of Whoppa kan gebruik blijven maken van het legacy product Pack HD XL. Op de factuur wordt aangegeven dat het Pack HD XL wordt afgenomen, voor een bedrag van € 5,50. Het product is voor deze klanten echter gratis en met het oog hierop wordt de factuur met € 5,50 verminderd. Vier van de zeven zenders van dit pakket maken momenteel deel uit van het standaard TV pakket (Eurosport HD, BBC One HD, Sundance HD en Discovery HD). Het (overblijvend) voordeel is te weinig significant om in beschouwing te nemen.
- 122 **Yellow house (Telenet)** maakt geen deel uit van de Telenet tariefplannen en is ook geen optionele service. Het bezoek is overigens geen verworven recht en Telenet kan de inhoud, aanbod en periodiciteit ervan aanpassen. Het is de bedoeling om de klantentevredenheid in het algemeen te verhogen. Anderzijds wordt de **Fun Check** enkel uitgevoerd op vraag van de klant en is betalend. Op basis van de huidige beschikbaarheid van gegevens hieromtrent, is het niet mogelijk om de waarde van dergelijke diensten te bepalen.
- 123 **Familiedeal en kortingen op mobiele telefonie abonnementen (Telenet)** zijn gerelateerd tot quadruple play. Deze kwestie wordt behandeld in § 242.
- 124 **Triiing (Telenet)** maakt het mogelijk om met een mobiele telefoon via een Wi-Fi connectie te telefoneren alsof je belt met de vaste telefoon. Deze service is gerelateerd aan (en inbegrepen) in de (standalone) vaste telefonie dienst (Freephone Europe) en dient bijgevolg niet apart gevalideerd te worden.
- 125 **Kortingen op toestellen (tablets, smartphones)** worden behandeld via de promotiekosten (ARPU). Het abonnement “Whoppa met iPad” is overigens even duur als “Whoppa zonder iPad”. De klant van het eerste product betaalt bovenop het abonnement een eenmalige kost en een maandelijks vergoeding. In het kader van deze beslissing neemt de VRM de prijs van “Whoppa zonder iPad” als basis.

126 **Overige diensten aangeboden door Telenet** zoals exclusieve kanalen (Studio 100 en Njam), exclusieve content, Zita (portaalwebsite), Snap! (website met productinformatie, nieuwtjes, etc.) en de Piet Piraat App zijn beschikbaar voor Telenet klanten. De waarde van deze diensten lijkt op dit ogenblik te weinig significant om in beschouwing te nemen en moeilijk in te schatten.

## 8 Impact van de tarifieringswijze van de decoders en van de modems

### Probleemstelling

- 127 De toegang tot digitale televisie veronderstelt het gebruik van een decoder, omdat de digitale-televisiesignalen versleuteld zijn<sup>64</sup>. De kabeloperatoren versleutelen hun eigen signalen waardoor de klant verplicht is zich te voorzien van een decoder die voor elke kabeloperator specifiek is<sup>65</sup>.
- 128 Naargelang van het geval huren of kopen de klanten van de kabeloperatoren de decoder; soms hebben ze de keuze tussen aankopen of huren. Er bestaan dus abonnementsprijzen voor digitale televisie "met decoder" (in geval van huur) of "zonder decoder" (in geval van aankoop). De vraag is welke abonnementsprijs het gepaste uitgangspunt is voor de toepassing van de retail-minusmethode.
- 129 Het gebruik van een modem is inbegrepen in het abonnementsgeld bij alle kabeloperatoren. In bepaalde gevallen is een modem ingebouwd in de decoder (bijvoorbeeld bij de LaBox van Numericable).

### Analyse

- 130 In de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied) worden de kosten van de modems en decoders beschouwd als vermijdbare kosten, terwijl de bijbehorende inkomsten worden meegerekend voor de bepaling van de ARPU. Deze oplossing leek gerechtvaardigd gezien de handelspraktijken van de operatoren: zij bieden soms gratis apparatuur aan of apparatuur tegen gesubsidieerde prijzen, wat betekent dat de apparatuurkosten soms worden gedekt door de inkomsten uit de abonnementen<sup>66</sup>.
- 131 Deze benadering heeft als gevolg dat de hogere prijs (de prijs "met decoder") als uitgangspunt wordt genomen voor de toepassing van de retail-minusmethode (aangezien de kosten met betrekking tot de decoder als vermijdbaar beschouwd worden en dus weerspiegeld worden in de minus). Daaruit vloeit voort dat deze benadering de wholesaleprijs laat afhangen van de huurprijs van de decoder op de retailmarkt, terwijl de decoder geen deel uitmaakt van het wholesaleaanbod (de begunstigde van het wholesaleaanbod levert zijn eigen decoder en koopt dus niet die van de kabeloperator).

---

<sup>64</sup> Het is mogelijk dat sommige televisiezenders toch onversleuteld worden uitgezonden, maar die praktijk is marginaal.

<sup>65</sup> CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlandse taalgebied), noot 46.

<sup>66</sup> CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied), § 72.

Wanneer een kabeloperator dus beslist om de huurprijs van zijn decoder te verhogen, en al de rest blijft gelijk, dan zal de wholesaleprijs stijgen als gevolg van een verhoging van de retailprijs (terwijl de wholesaledienst niet wordt gewijzigd). Deze aanpak draagt dan ook niet bij tot een stabiele en voorspelbare omgeving voor de nieuwkomers.

- 132 Deze benadering leidt ook tot anomalieën op het niveau van de resultaten. Zo kan de wholesaleprijs die wordt bepaald met als uitgangspunt de prijs "met decoder" hoger zijn dan de retailprijs "zonder decoder", zoals geïllustreerd in de onderstaande tabellen. Deze berekening wordt niet gemaakt voor Numericable aangezien de huurprijs van de decoder niet uitdrukkelijk wordt vermeld.

<i>Telenet - digitale tv</i>	<i>incl. btw</i>	<i>excl. btw</i>	
Retailprijs met decoder	24,70	20,41	A
Huur van de decoder	8,70	7,19	B
Retailprijs zonder decoder	16,00	13,22	C
Auteursrechten	4,00	3,31	D
Retailprijs zonder decoder, rechten en btw		9,91	E=C-D
Wholesaleprijs		11,97	F=(A-D) x (1-30%)
<b>Conclusie</b>			<b>E&lt;F</b>

*Figuur 5: impact van de wijze van tarifiering van de decoder op de wholesaleprijs - Voorbeeld van Telenet*

<i>Voo interactieve digitale tv</i>	<i>incl. btw</i>	<i>excl. btw</i>	
Retailprijs met decoder	26,95	22,27	A
Huur van de decoder	8,95	7,40	B
Retailprijs zonder decoder	18,00	14,88	C
Auteursrechten	3,97	3,28	D
Retailprijs zonder decoder, rechten en btw		11,60	E=C-D
Wholesaleprijs		13,29	F=(A-D) x (1-30%)
<b>Conclusie</b>			<b>E&lt;F</b>

*Figuur 6: impact van de wijze van tarifiering van de decoder op de wholesaleprijs - Voorbeeld van VOO*

- 133 Bovendien leidt de benadering die bestaat uit het opnemen van de kosten en de inkomsten van de decoders in de minus, gecombineerd met de toepassing van deze minus op de prijzen "met decoder" niet tot dezelfde wholesaleprijzen als de benadering die erin bestaat de kosten en de inkomsten van de decoders uit de minus uit te sluiten,



gecombineerd met de toepassing van deze minus op de prijzen "zonder decoder" terwijl de verstrekte wholesaledienst identiek is. Het gebruik van de prijs "met decoder" als toepassingsbasis van de minus leidt, onder overigens gelijke omstandigheden, tot hogere wholesaleprijzen die meer tot incoherenties kunnen leiden, zoals diegene die geïllustreerd zijn in de figuren hierboven.

134 Rekening houdend met de hierboven ontwikkelde elementen is het gepast, redelijk en evenredig om de minus te bepalen zonder rekening te houden met de kosten en inkomsten van de decoders en om de aldus bepaalde minus toe te passen op een prijs "zonder decoder". Op die manier maakt de huurprijs geen deel uit van de toepassingsbasis van de minus. De gevolgde aanpak is dus dezelfde als deze die werd vastgelegd voor de extra diensten en voor de vaste telefonie in het kader van de "triple play"-aanbiedingen: de toepassingsbasis van de minus wordt verminderd met de waarde van een element dat niet op wholesaleniveau wordt verstrekt.<sup>67</sup>

135 Zoals werd opgemerkt inzake de extra diensten (cf. § 60), leidt een waardebeoordeling op basis van de productiekosten ertoe dat de nieuwkomer een wholesaleprijs betaalt die opgetrokken is doordat in de retailaanbiedingen diensten zijn opgenomen, die hij niet verkrijgt vanwege de kabeloperatoren. De gevolgde methodische aanpak komt daarom tegemoet aan de bezorgdheid van het regelgevingskader, aangezien deze helpt te vermijden dat een nieuwkomer betaalt voor diensten die hij niet krijgt.<sup>68</sup> Wat betreft desgevallend het gebruik van "standalone"-referentieprijzen of een benchmark als basis voor de waardebeoordeling, verwijst de VRM naar deel 7.2.

136 Daarom wordt de volgende methode gekozen:

136.1 Het uitsluiten van de inkomsten en de kosten van de decoders uit de berekening van de minus (waardoor ze uitgesloten worden van de vermijdbare kosten en van het referentieretailtarief).

136.2 de waarde van de decoders aftrekken van de retailprijs die dient als toepassingsbasis van de minus.

#### Waardebeoordeling van de decoders en van de modems

137 De waarde van de **decoders** wordt bepaald als volgt:

---

<sup>67</sup> Dezelfde aanpak wordt gevolgd voor de modem.

<sup>68</sup> Zie de Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Nederlandse taalgebied) §847, §929, en §1032.

137.1 Telenet: € 8,70, ofwel de huurwaarde van de Digicorder.

137.2 VOO:

- Voor de klanten van de vijf **legacy profielen** (Un Peu, Beaucoup, Passionément, A La Folie en Fiber 150), wordt sinds 1 juli 2015 een huurprijs van € 8,95 aangerekend voor de VOOCorder, i.p.v. € 7,45 voorheen. De .évasion decoder is enkel op verzoek en tegen betaling van een eenmalige installatiekost te verkrijgen. Voor deze profielen wordt de huurprijs van de VOOCorder beschouwd als standaardwaarde.
- Voor de **nieuwe profielen** (toudoo, wahoo en tatoo) wordt de huurwaarde van de .évasion decoder van € 12,95 in rekening gebracht, behalve voor toudou 2P. Voor dat profiel is de huur van de VOOCorder begrepen in de prijs.<sup>69</sup>

137.3 Coditel: € 10, namelijk de huurwaarde van een high-end decoder (modem inbegrepen) zoals meegedeeld door Numericable. Deze prijs is gebaseerd op de aanschaffingswaarde van het toestel vermeerderd met de voorziene kost van een refurbish, afgeschreven over een periode van drie jaar.

138 Aangezien de huurwaarde van de modem inbegrepen is in de abonnementsgelden van de drie kabeloperatoren, wordt de marktwaarde van de modem bepaald op basis van een benchmark:

- De operatoren die een maandelijkse huurprijs aanrekenen voor de modem doen dat voor een prijs tussen € 2 (Kabel Deutschland) en € 3 (Orange France en Orange Luxembourg). Die laatste voorziet ook in geavanceerde vaste telefonie functionaliteiten;
- De klanten van Telenet die een nieuwe modem wensen nadat ze zijn overgeschakeld op een nieuw tariefplan betalen hiervoor een eenmalige prijs van € 75. De Telenet prijs van € 75 is echter niet representatief, aangezien deze de installatie door een technicus

---

<sup>69</sup> Hoewel deze mogelijkheid niet naar voren wordt geschoven op de website op het ogenblik dat dit besluit wordt aangenomen, stelt VOO zijn klanten ook in staat om een VOOCorder te kiezen in plaats van een .évasion om een korting van € 2 te krijgen. Vandaag is het niet mogelijk om te weten hoeveel klanten deze oplossing zullen kiezen. De VRM sluit niet uit dat er later een wegging zal plaatsvinden op basis van concrete cijfers.

behelst. Dit product wordt enkel op uitdrukkelijke vraag van de klant aangeleverd, in uitzonderlijke gevallen.

- 139 Een respondent stipt aan dat Kabel Deutschland een kabelmodem (zonder Wi-Fi) aanbiedt als onderdeel van zijn tariefplannen en dat (de waarde van) de Wi-Fi modem bijgevolg weinig relevant is. Aangezien de benchmark Wi-Fi modems betreft, moet de waarde ervan in beschouwing genomen worden.
- 140 In de Verenigde Staten, waar cable modems verkocht worden, schommelen de actuele marktprijzen van Docsis 3 compatibele Wi-Fi modems doorgaans tussen € 90 en € 100.<sup>70</sup> Indien deze retailprijs wordt afgeschreven over een periode van 36 maanden, bedraagt de maandelijkse kost circa € 2,50.

#### Toepasbaarheid van de "bundelkorting" op de decoders en de modems

- 141 Volgens sommige respondenten moet de prijs van de decoder worden verminderd met de "bundelkorting". Volgens hen is een decoder een accessoire voor de televisiedienst dat geen enkele waarde heeft wanneer het afzonderlijk wordt beschouwd. Het is dan ook gepast om rekening te houden met deze korting bij de bepaling van de waarde van de decoder, zoals dat ook het geval is voor de extra diensten en de modem.
- 142 Wat betreft de decoders stelt de VRM vast dat Telenet de volgende commerciële praktijken hanteert:
- 142.1 De klant heeft de keuze tussen de aankoop (Digicorder en Digibox) of de huur (enkel voor de high-end Digicorder) van een decoder, zowel voor standalone digitale televisie als voor bundels. Een klant die een decoder heeft gekocht, betaalt enkel de abonnementskosten. De aankoop- en huurprijs van de decoder is identiek voor standalone digitale televisie en bundels.
- 142.2 De decoder wordt afzonderlijk in rekening gebracht op de factuur, buiten de bundel. De bundelkorting die uitdrukkelijk wordt toegekend voor de andere elementen van de dienst is niet van toepassing op de decoder.
- 143 VOO en Numericable hanteren voormelde praktijken niet of slechts gedeeltelijk (cf. § 142). Deze operatoren bieden minder keuzemogelijkheden voor de decoder.

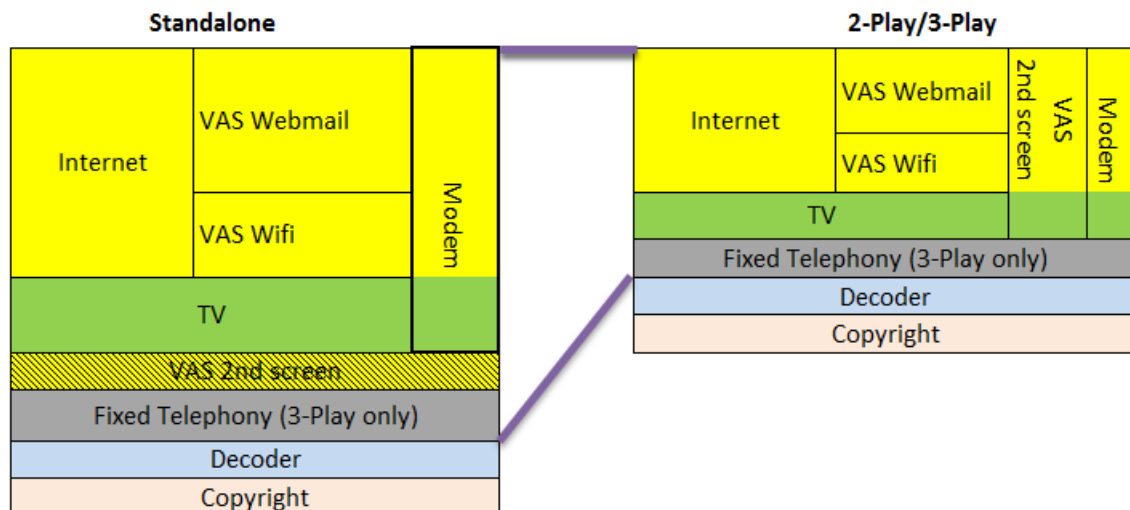
---

<sup>70</sup> Referenties : ZOOM DOCSIS 3.0 Cable Modem and Wireless-N Router, NETGEAR N300 Wi-Fi DOCSIS 3.0 Cable Modem Router, NETGEAR N600 Wi-Fi DOCSIS 3.0 Cable Modem Router, ARRIS Surfboard SBG6400 DOCSIS 3.0 Cable Modem/Wi-Fi Router, MOTOROLA Surfboard eXtreme DOCSIS 3.0 Wireless N Cable Modem en Gigabit Router en ZOOM – N300 Wireless Router with DOCSIS 3.0 Cable Modem.

- 143.1 De klanten van Numericable kunnen de decoder enkel huren. Het gebruik van een Cablebox HDD zit in de abonnementskosten voor standalone digitale televisie. Voor de bundelklanten zit het gebruik van de high-end LaBox-decoder (met geïntegreerde modem) vervat in de abonnementskosten. Indien ze dat wensen kunnen de klanten een tweede decoder huren (Cablebox met of zonder HDD).
- 143.2 Klanten van VOO hebben niet de mogelijkheid om de VOOCorder (high-end decoder) of de box .évasion (nieuwe high-end decoder) te kopen. Voor bundelklanten is de huurprijs van een VOOCorder (enkel voor toudou double play) of de box .évasion (andere double-play- en triple-playtariefplannen) inbegrepen in het maandelijkse abonnementsgeld, zoals weergegeven op de website. De klanten van de standalone-dienst "TV numérique classique" hebben de keuze tussen het huren van een VOOCorder of een .évasion. Er zit een geïntegreerde modem in de VOO-decoders. Deze wordt enkel voor televisiedoeleinden gebruikt. Het internetonderdeel wordt beheerd via een afzonderlijke modem. Indien een bundelklant reeds over een VOObox beschikt (decoder van het basisgamma die kon aangekocht worden bij Nethys, maar die momenteel niet meer verkrijgbaar is), geniet hij geen korting op het abonnementsgeld.
- 144 De VRM is van oordeel dat het principe van de bundelkorting niet moet worden toegepast op de decoder:
- 144.1 De huur van de decoder als apparatuur is een dienst die duidelijk kan worden onderscheiden van de verstrekking van andere diensten, hetgeen kan worden aangetoond door de mogelijkheid om in bepaalde gevallen de decoder aan te kopen.
- 144.2 Het niet toepassen van de bundelkorting op de decoder stemt overeen met de situatie die we bij Telenet zien. De bundelkorting toepassen op de decoder van Telenet zou dus niet overeenstemmen met de realiteit.
- 144.3 Indien de toepassing van de bundelkorting op de decoder zou afhangen van de praktijken van elke kabeloperator, zou Telenet kunnen worden aangezet tot het wijzigen van zijn commerciële praktijken met het oog op de verhoging van zijn wholesaleprijzen zonder dat de verstrekte

wholesaledienst wordt gewijzigd, wat een negatieve impact zou hebben op de concurrentie. Overigens belichaamt de flexibiliteit die Telenet aan zijn klanten laat (wat betreft de keuze van het type decoder en de keuze tussen aankoop en huur van de decoder) volgens de VRM momenteel de beste marktpraktijk. Een bijkomende reden om de bundelkorting niet toe te passen op de decoder, is om Telenet er niet toe aan te zetten om deze marktpraktijk te veranderen.

- 145 Rekening houdend met deze elementen besluit de VRM dat de waarde voor de decoder volledig moet worden afgehouden van de toepassingsbasis van de minus.
- 146 De voormelde aanpak wordt schematisch weergegeven in Figuur 7 hieronder. De bundelkorting wordt bepaald op basis van de verhouding van de maandelijkse abonnementsprijs van de bundel t.o.v. de som van de standalone componenten die er integraal deel van uitmaken. Aangezien de decoder een dienst is die kan onderscheiden worden van de andere diensten, zoals uiteengezet in § 144, maakt de waarde ervan geen deel uit van de som van de waarden van de standalone producten, noch van de waarde van de bundel. Die laatste omvat de abonnementsprijs exclusief de huur van de decoder (is het geval voor Telenet), ofwel de abonnementsprijs waaruit de waarde van de decoder wordt onttrokken indien de huur ervan begrepen is in de abonnementsprijs (is het geval voor Nethys en Coditel).



Figuur 7: Toepasbaarheid van de "bundelkorting" op de decoder

147 Het gebruik van een **modem** is inbegrepen in het maandelijkse abonnementsgeld van de bundel bij alle kabeloperatoren. Vanuit dat opzicht moet de bundelkorting worden toegepast op de marktwaarde van de modem.

#### Conclusie

148 De minus moet worden bepaald zonder rekening te houden met de kosten en de inkomsten uit de decoders en de modems.

149 De aldus bepaalde minus moet worden toegepast op de abonnementsprijs na aftrek van de waarde van de decoder en van de modem.

150 De waarden van de modem en de decoder worden als volgt bepaald:

	Nethys (Voo)	Numericable	Telenet
Decoder	€ 8,95 <sup>71</sup> €12,95 <sup>72</sup>	€ 10	€ 8,70
Modem	€ 2,50	nvt	€ 2,50

*Figuur 8: waardebeoordeling van de decoder en de modem*

151 De bundelkorting moet op de waarde van de modem toegepast worden, maar niet op de waarde van de decoder.

---

<sup>71</sup> Legacy profielen (Un Peu, Beaucoup, Passionément, A La Folie en Fiber 150) en toudou double play.

<sup>72</sup> Nieuwe tariefplannen (toudou, wahou, tatoo), met uitzondering van toudou double play.

## 9 Behandeling van de promoties

### Probleemstelling

- 152 De CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlandse taalgebied)<sup>73</sup> bepaalt dat de prijzen de volgende bewerkingen moeten ondergaan, rekening houdend met: *“[...] kortingen en promoties gehanteerd door de operator met een machtspositie voor de retaildienst in kwestie”*.
- 153 In de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied) is de minus bepaald via de vergelijking van de vermijdbare kosten met de ARPU van het totale klantenbestand van de kabeloperatoren, zonder kortingen en promoties.
- 154 In dit deel wordt onderzocht of het gerechtvaardigd is om deze berekeningsmethode te wijzigen om beter rekening te houden met de omvang van de promoties die de kabeloperatoren toewijden aan hun nieuwe klanten en met het grote marktaandeel van de kabeloperatoren.

### Analyse

- 155 De kabeloperatoren maken doorgaans een onderscheid tussen de voorwaarden die ze toekennen aan hun nieuwe klanten (brutoaanwinsten of "gross adds") en die welke ze toepassen voor bestaande klanten (het bestaande klantenbestand). Kabeloperatoren geven vaak voordelen aan hun nieuwe klanten op diverse manieren: gratis activering of installatie, een gratis maandelijks abonnement gedurende een bepaalde periode of een tijdelijke korting op het abonnement, geschenken, enz.<sup>74</sup>
- 156 In de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied) worden de voordelen die betrekking hebben op kosteloosheid of met prijskortingen weerspiegeld in de ARPU<sup>75</sup> (met andere woorden: hoe meer een operator prijskortingen geeft, hoe meer zijn ARPU daalt). Het geven van cadeaus daarentegen, uit zich logischerwijze niet in een vermindering van de inkomsten, maar in een stijging van de commerciële kosten. Verschillende soorten van promoties kunnen dus het voorwerp uitmaken van een andere behandeling en dus een ander effect hebben op de bepaling van de minus. De verschillende types van promoties hebben echter eenzelfde doel: klanten werven of

---

<sup>73</sup> CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlandse taalgebied), §§ 868, 964 en 1065.

<sup>74</sup> Antwoorden van de kabeloperatoren op het verzoek om inlichtingen dat aan hen gericht is op 18 maart 2015.

<sup>75</sup> CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied), §§ 208 en 224.

extra diensten verkopen aan bestaande klanten. Tijdens bepaalde promotiecampagnes heeft de klant overigens de keuze uit verschillende soorten voordelen, bijvoorbeeld een gratis installatie of een gratis tablet. Een identieke behandeling van de verschillende promotietypes is dan ook gerechtvaardigd. Door deze identieke behandeling kan ook worden vermeden dat de kabeloperatoren de types van promoties die de tarieven voor een identieke wholesaledienst maximaliseren, bij voorkeur zouden toepassen.

- 157 Er moet aan herinnerd worden dat de CRC vastgesteld heeft dat de marktaandeelen van de kabeloperatoren erg hoog waren (hoger dan 50 % in hun dekkingszone)<sup>76</sup>, ofwel een niveau dat voldoende hoog is, uitzonderlijke omstandigheden daargelaten, om het bestaan van een machtspositie vast te stellen<sup>77</sup>.
- 158 De CRC heeft ook opgemerkt dat de kabeloperatoren van schaalvoordelen genoten<sup>78</sup>. De IRG heeft meer bepaald opgemerkt dat de nationale regelgevende instanties de voordelen voor ogen moesten houden die door de schaalvoordelen worden gegenereerd wanneer ze een retail-minusmethode toepasten:

*“A number of electronic communications markets are characterised by the presence of economies of scale. This is when the larger the volume of services provided by an operator, the lower the unit costs of providing that service. Therefore, NRAs considering implementing retail minus in markets that exhibit economies of scale should bear in mind when calculating the minus, a key issue may be the assumptions made regarding the volumes which can be achieved by the notified operator. In general, notified operators are more likely to be able to achieve high volumes and, therefore, benefit more from any economies of scale that may be present compared to OAs.”<sup>79</sup>*

- 159 Gelet op het bestaande klantenbestand en het grote marktaandeel van de kabeloperatoren heeft het in rekening brengen van de promoties via een vermindering van de ARPU een beperkte weerslag op de ARPU van het gehele klantenbestand. Anders gezegd: het verlenen van veelvuldige promoties door de kabeloperatoren heeft slechts een geringe impact op de prijs die de begunstigde van de wholesaleaanbiedingen

---

<sup>76</sup> CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlandse taalgebied), §§ 398 (Telenet), § 475 (Tecteo) en § 546 (Coditel).

<sup>77</sup> Richtsnoeren 2002/C 165/03 van de Commissie voor de marktanalyse en de beoordeling van aanmerkelijke marktmacht in het bestek van het gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische communicatienetwerken en –diensten, § 75.

<sup>78</sup> CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlandse taalgebied), §§ 426-427 (Telenet), 502-503 (Tecteo) en 572-573 (Coditel).

<sup>79</sup> IRG, document van openbare raadpleging, Principes d'implémentation et meilleures pratiques concernant l'utilisation et l'implémentation des tarifs retail minus tels qu'appliqués aux activités de communications électroniques, (Principes voor invoering en betere praktijken betreffende het gebruik en de invoering van retail-minustarieven zoals toegepast op de elektronische-communicatieactiviteiten), 30 november 2005. Vrije vertaling: “Een aantal elektronische-communicatiemarkten worden gekenmerkt door de aanwezigheid van schaalvoordelen. Dit doet zich voor wanneer hoe meer het door een operator geproduceerde dienstvolume stijgt, hoe meer de eenheidskostprijs om deze dienst te verstrekken, daalt. Bijgevolg zouden de NRI's die beogen een retail minus toe te passen op markten waar schaalvoordelen bestaan, voor ogen moeten houden bij de berekening van de minus, dat de hypothesen in verband met de volumes die door de aangemelde operator kunnen worden bereikt een belangrijke kwestie kunnen zijn. In het algemeen zijn aangemelde operatoren waarschijnlijk beter in staat dan de andere operatoren (Other Authorised Undertakings), om hoge volumes te bereiken en dus om meer voordeel te halen uit de mogelijke schaalvoordelen.”



betaalt. Men kan spreken van een verwateringseffect: de impact van het verlenen van promoties wordt verwaterd in de inkomsten die worden gegenereerd door de totaliteit van het klantenbestand (bestaande klanten en nieuwe klanten). Dit verwateringseffect kan worden geïllustreerd aan de hand van het volgende voorbeeld, uit de bijdrage van Nethys:

<i>Hypotheses</i>	<i>Huidige formule</i>	<i>Nieuwe voorgestelde formule</i>
Vermijdbare kosten = € 10 m Netto-inkomsten = € 100 m Promoties = € 5 m	Minus = Vermijdbare kosten / Netto-inkomsten 10/100 = 10%	Minus = (Vermijdbare kosten + Promo) / (Netto-inkomsten + Promo's) (10+5)/(100+5) = 14,28%

*Figuur 9. illustratie van het verwateringseffect*

- 160 Nethys betwist dat de nieuwe formule de minus van 10% naar 14,28% doet stijgen (toegepast op dit voorbeeld). Er dient evenwel te worden vastgesteld dat door het bestaan van de promoties volkomen te negeren, de minus  $(10/100+5) = 9,52\%$  zou bedragen, hetgeen nauwelijks minder is dan de 10% zoals berekend volgens de huidige formule. Dat illustreert op een goede manier dat de huidige formule, ook al kan ze als wiskundig correct worden beschouwd, de impact van de promoties verwaterd.
- 161 Dit verwateringseffect is in het nadeel van de nieuwkomer: de wholesaleprijs die hij betaalt, weerspiegelt de ARPU van het gehele klantenbestand van de kabeloperatoren, een ARPU waarvan het niveau wordt beïnvloed door hun marktaandeel. Om dit verwateringseffect te corrigeren, moeten alle vormen van promoties worden behandeld als vermijdbare kosten (men kan overigens de verschillende vormen van promoties beschouwen als kosten voor klantenwerving of "Subscriber Acquisition Costs" - SAC)<sup>80</sup>. Met andere woorden: de minus moet worden bepaald als de som van de vermijdbare kosten en van de promoties gedeeld door de bruto-ARPU berekend op de totaliteit van de klanten. Deze verandering in de werkwijze vertaalt zich, wanneer al de rest gelijk blijft, in een stijging van de minus.

<sup>80</sup> Zie in verband hiermee de beschikking van de Europese Commissie betreffende de price-squeezepraktijken van de onderneming Telefónica op de breedbandmarkt (COMP/38.784), § 548. Subscribers acquisition costs (« SAC ») are the costs of acquiring new ADSL subscribers: the kits and packs distributed to customers, the connection fee, the advertising costs, the commercialisation costs and the promotions (reduced revenue) granted by Telefónica to its new subscribers. Vrije vertaling: de kosten voor klantenwerving ("SAC") zijn de kosten om nieuwe ADSL-klanten te werven: de kits en packs die aan de klanten worden verdeeld, de aansluitingskosten, de reclamekosten, de verkoopkosten en de promoties (vermindering van de inkomsten) die Telefónica aan zijn nieuwe klanten toestaat.

- 162 Er dient niet alleen te worden vermeden dat de promoties zouden verwateren, indien ze deel zouden uitmaken van de noemer van de minus formule door ze in mindering te brengen van de bruto-inkomsten, maar er dient ook rekening te worden gehouden met het feit dat een nieuwkomer in de aanvangsfase geen klanten heeft (of slechts in zeer beperkte mate) op de televisieomroepmarkt<sup>81</sup>. Om de toegangsdrempels te verlagen en dus de toetreding tot de markt voor een of meer nieuwe operatoren mogelijk te maken, dient rekening te worden gehouden met het onevenwicht tussen het klantenbestand van de kabeloperatoren en dat van de nieuwkomers. Rekening houden met schaalvoordelen wordt toegestaan door de reglementaire praktijk. De Europese Commissie meent bijvoorbeeld: *"Als de toegang tot de markt of expansie in het verleden is gedwarsboemd (hetgeen kan blijken uit de handelwijzen van de betrokkenen) of als uit een zeer klein aantal lijnen met een uiterst beperkt geografisch bereik in vergelijking met het NGA-netwerk van de AMM-exploitant blijkt dat de objectieve economische omstandigheden ongunstig zijn voor aanschaffingen op redelijke schaal door alternatieve exploitanten, kunnen de nri's schaalaanpassingen met betrekking tot de door de AMM-exploitant gemaakte downstreamkosten uitvoeren om te waarborgen dat er een realistisch vooruitzicht op economische dupliceerbaarheid is."*<sup>82</sup> (onderlijning toegevoegd).
- 163 In de huidige omstandigheden kunnen we inderdaad vaststellen dat de toetreding tot, of de ontwikkeling van de markt, werd gedwarsboemd in het verleden. Getuige hiervan zijn de vruchteloze pogingen van Mobistar, Snow of Billi, hetgeen bewijst dat er rekening moet worden gehouden met schaalvoordelen.
- 164 Er dient ook te worden herhaald dat de nieuwkomers op de omroepmarkt voor de verwerving van audiovisuele inhoud worden geconfronteerd met "minimumgaranties"<sup>83</sup> die doorgaans worden vastgelegd in contracten met houders van dergelijke rechten. De CRC heeft erkend dat alternatieve operatoren met een klein klantenbestand in verhouding hogere kosten zullen moeten factureren aan hun klanten voor de auteursrechten dan een operator met een groot klantenbestand. De kabeloperatoren hebben daarentegen een zodanig groot activiteitsvolume bereikt dat ze niet te maken krijgen met hetzelfde probleem.

---

<sup>81</sup> En in het beste geval een beperkt klantenbestand op de breedbandmarkt.

<sup>82</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), bijlage II.

<sup>83</sup> Alvorens een zeker volume van gebruikers te bereiken, betaalt een operator echter evenveel kosten voor inhoud als wanneer dat minimumvolume was bereikt.

- 165 Daarom dient het onderscheid te worden gemaakt tussen de promoties (rechtstreeks gerelateerd aan de verwerving van nieuwe klanten) en de "andere" vermijdbare kosten (die van toepassing zijn op alle klanten) en moet - tijdelijk, voor toetredende operatoren - een minus worden toegepast die enkel gebaseerd is op de nieuwe klanten. Dit maakt het mogelijk om rekening te houden met het feit dat de nieuwkomer, tijdens de periode die hij nodig heeft om een zeker klantenbestand op te bouwen, zijn commerciële kosten en zijn promoties slechts op een beperkt aantal klanten afschrijft (zijn nieuwe klanten). Op die manier wordt een evenwicht gecreëerd tussen de operator met een sterke machtspositie en de nieuwkomer en wordt de tarifiering van de wholesaletarieven "aangepast aan de omstandigheden, rekening houdend met de noodzaak om efficiëntie en duurzame concurrentie te bevorderen en de voordelen voor de consumenten te maximaliseren"<sup>84</sup>. De VRM meent dat deze maatregel evenredig is aangezien hij beperkt is in de tijd, rekening houdt met de objectieve verschillen tussen de operatoren.
- 166 In tegenstelling tot wat een respondent beweert, is er geen tegenstrijdigheid tussen de behandeling van de promoties in deze beslissing en de behandeling van de kosten voor tenuitvoerbrenging in de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlands taalgebied). In beide gevallen beoogt de gekozen methode te vermijden dat voor een nieuwkomer zijn toetreding tot de markt of zijn groei belemmerd wordt door een klein of onbestaand klantenbestand.
- 167 Mechanismen bestemd om de toetreding tot een markt te vergemakkelijken worden op regelmatige basis, al dan niet tijdelijk, door verschillende overheden in het leven geroepen wanneer de omstandigheden dat rechtvaardigen.

167.1 De Europese Commissie vindt: *"Nieuwkomers kunnen echter gedurende een overgangperiode geconfronteerd worden met hogere kosten per eenheid voordat zij de minimale omvang hebben om rendabel te opereren"* en dat er moet worden *"voorzien in een periode van vier jaar voor de geleidelijke eliminering van asymmetrieën, [tussen de afgiftetarieven van deze mobiele operatoren] waarmee men in de buurt komt van de minimale omvang om rendabel te opereren"*<sup>85</sup>.  
(onderstreping toegevoegd)

---

<sup>84</sup> Richtlijn 2002/19/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake de toegang tot en de interconnectie van elektronische communicatienetwerken en bijbehorende faciliteiten, (PB L 108 van 24/04/2002, blz. 7), considerans 20.

<sup>85</sup> Aanbeveling van de Commissie van 7 mei 2009 inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de EU (2009/396/EG), overweging 17.

167.2 De Europese Commissie vindt dat de verbintenissen die als gepast kunnen beschouwd worden om een aangemelde concentratie verenigbaar te maken met de gemeenschappelijke markt *“de mededingingsbezwaren volledig weg [moeten nemen] en [...] in alle opzichten volledig en effectief [moeten zijn]. Voorts is het mogelijk dat verbintenissen op korte termijn effectief ten uitvoer worden gelegd, aangezien de mededingingsvoorwaarden op de markt pas gehandhaafd zullen zijn wanneer de verbintenissen volledig zijn nagekomen”* (onderstreping toegevoegd)<sup>86</sup>. In de zaak Hutchinson 3G Austria/Orange Austria bijvoorbeeld, is de toestemming van de concentratie door de Europese Commissie onderworpen geweest aan de toepassing van een reeks verbintenissen om de toetreding van nieuwe spelers op de Oostenrijkse markt voor mobiele telecommunicatie te vergemakkelijken<sup>87</sup>.

167.3 De Franse mededingingsautoriteit heeft de verbintenissen m.b.t. het kabelnetwerk voor een beperkte periode goedgekeurd: *“De verbintenissen inzake toegang tot het kabelnetwerk zijn bestemd om de verschillende operatoren in staat te stellen de retailaanbiedingen met zeer hoge snelheid van de nieuwe entiteit snel te dupliceren om het risico van voorloop van het klantenbestand te voorkomen. Deze verbintenissen inzake toegang zijn bovendien tijdelijk en gelden voor 5 jaar, indien nodig verlengbaar afhankelijk van de concurrentiesituatie op dat moment.”*<sup>88</sup> (vrij vertaald) (onderstreping toegevoegd)

168 In 2013 had de VRM als volgt geoordeeld: *“Lagere minus-waarden voor Coditel worden gerechtvaardigd door de kleinere omvang van deze operator en de mindere schaalvoordelen die daaruit voortvloeien”*. De VRM stelt vast dat een dergelijke situatie niet wordt bevestigd op grond van de nieuwe gegevens die meegedeeld zijn door de kabeloperatoren. Omdat sommige indicatoren<sup>89</sup> in verband met de minussen van Coditel (gebaseerd op de onlangs verzamelde gegevens) incoherent kunnen lijken met de vorige situatie van Coditel en met de andere operatoren, heeft de VRM beslist om in de huidige beslissing geen definitief standpunt in te nemen over de minussen (en dus over de

<sup>86</sup> Punt 9 van de Mededeling van de Commissie betreffende op grond van Verordening (EEG) nr. 139/2004 van de Raad en Verordening (EG) nr. 802/2004 van de Commissie aanvaardbare corrigerende maatregelen (Voor de EER relevante tekst) (2008/C 267/01).

<sup>87</sup> Europese Commissie, besluit COMP/M.6497 van 12 december 2012, Hutchinson 3G Austria/Orange Austria en persbericht van 12 december 2012, IP/12/1361.

<sup>88</sup> Mededingingsautoriteit, besluit 14-DCC-160 van 30 oktober 2014 betreffende de exclusieve controlename over SFR door de groep Altice, § 807.

<sup>89</sup> Deel van de vermijdbare kosten van de gereguleerde producten ten opzichte van de betreffende inkomsten, het aandeel van de verkoopskosten in de totaliteit van de vermijdbare kosten, de verhouding van de verkoopskosten tot de opgegeven inkomsten van breedbandinternet en TV.

wholesaletarieven) van Coditel. Door rekening te houden met de gegevens die Coditel recent heeft meegedeeld, kunnen bovendien de tarieven van de andere kabeloperatoren op onrechtmatige wijze worden beïnvloed aangezien met deze gegevens rekening wordt gehouden bij de berekening van bepaalde marktgemiddelden.

- 169 De minussen en wholesaletarieven van Coditel zullen verder moeten worden geanalyseerd en zullen worden behandeld in een latere beslissing. Een uitstel van de bepaling van de prijzen van Coditel vormt geen bijzonder probleem, aangezien Coditel tot nu toe geen verzoek om toegang heeft ontvangen. De overige aspecten van beslissing die op Coditel betrekking hebben en die niets te maken hebben met gegevens die onlangs werden opgevraagd bij Coditel, worden echter gehandhaafd. De minussen die bepaald werden in de CRC-beslissing van 11 december 2013 en de methodologie die daarin werd toegepast voor de berekening van de groothandelsprijzen van Coditel blijven van toepassing (op basis van de huidige retail-tarieven) bij ontstentenis van een uitdrukkelijke herziening in het kader van een nieuwe beslissing.

#### Toepasbaarheid van de lanceringsfase

- 170 Bepaalde respondenten van de raadpleging menen dat deze wijzigingen van de minus-formule geen rekening houden met de omvang van de operatoren die hun interesse hebben betuigd voor de kabel (Proximus en Mobistar). Toch blijven de openstelling van de kabel en de regulering van de wholesaleprijzen die eruit voortvloeit, maatregelen die in theorie elke operator kunnen baten en niet enkel deze die openlijk interesse hebben betoond. De wijzigingen van de formule van de minus zijn volledig gerechtvaardigd wat nieuwkomers betreft die geen klanten hebben (of slechts in zeer beperkte mate) op de televisieomroepmarkt.<sup>90</sup> Dat is het geval voor de meerderheid van de alternatieve operatoren die actief zijn in België. Dat is a fortiori het geval voor operatoren die nog helemaal niet actief zijn in België. Hieronder beschouwt de VRM het geval van Proximus (dat openlijk zijn belangstelling heeft getoond voor een toegang tot de kabelnetwerken) en Mobistar (dat een intentieverklaring heeft ondertekend teneinde van de toegang tot de kabelnetten van Telenet en Nethys te genieten).
- 171 In het geval van **Proximus** dient er rekening mee te worden gehouden dat deze operator over zijn eigen vast toegangsnetwerk beschikt, waarop hij diensten van digitale televisie en breedband kan uitbaten. Er dient ook rekening te worden gehouden met de

---

<sup>90</sup> En in het beste geval een beperkt klantenbestand op de breedbandinternetmarkt.

anciënniteit van zijn digitale-televisiedienst, die iets meer dan 10 jaar geleden werd gelanceerd, namelijk in juni 2005. Proximus TV telde 1.692.000 tv-aansluitingen aan het einde van het eerste semester van 2015.<sup>91</sup> Proximus verklaart zelf 34,4% van de tv-toegang in België te hebben.<sup>92</sup> Volgens de gegevens waarover de VRM beschikt, is het aandeel van Proximus per kabelzone (omvat ook de verkoop onder de merknaam Scarlet) nooit lager dan 20% (analoge en digitale televisie). Proximus beschikt ook over een basis van nagenoeg 1,7 miljoen breedbandtoegangen (particulieren en kleine ondernemingen).<sup>93</sup> Die elementen onderscheiden Proximus duidelijk van andere mogelijke aanvragers van toegang tot de kabelnetwerken en rechtvaardigen dat Proximus niet in aanmerking komt voor de lanceringsfase, in de veronderstelling dat zijn verzoeken om toegang zouden worden gekwalificeerd als redelijk. De CRC had reeds erkend dat Belgacom, zoals de kabeloperatoren " *aanzienlijke kostenvoordelen (genieten) die voortvloeien uit de schaal- en breedtevoordelen alsook uit hun verticale integratie*".<sup>94</sup> Door de schaalvoordelen kunnen de begunstigden van de regulering die over geen klanten beschikken (of slechts in zeer beperkte mate) op de televisie retailomroepmarkten niet met gelijke wapens strijden tegen de kabeloperatoren (die dominant zijn op die markten). Proximus beschikt zelf reeds over een uitgebreid tv-kliantbestand. Het kan, naar analogie met de kabeloperator, zijn kosten voor de verwerving van nieuwe klanten afschrijven op het geheel van zijn bestaande klantenbestand waardoor de impact van de promoties op zijn totale inkomsten beperkt blijft. Dat is anders voor de begunstigden van de regulering die over geen tv-kliantbeschikken (of slechts in zeer beperkte mate). Het is immers in het licht van de retailprijzen, promoties en andere afgeleide voordelen, gehanteerd door de operatoren die reeds over een klantenbestand beschikken, dat deze nieuwkomers (stricto sensu) hun commercieel beleid zullen moeten aanpassen, zonder hun promoties op een bestaand klantenbestand te kunnen afschrijven. In het licht van dat onevenwicht is het gepast om te voorzien in een lanceringsfase waarbij het voordeel is beperkt tot de begunstigden van de regulering die geen klanten hebben (of slechts in zeer beperkte mate) op de in dit geval beschouwde retailmarkt (cf. § 161 tot 164). Deze maatregel is helemaal gerechtvaardigd in het licht van de doelstellingen nagestreefd door de openstelling van de kabel, in het bijzonder de ontwikkeling van een eerlijke mededinging

---

<sup>91</sup> Namelijk 1.365.000 unieke klanten. 327.000 daarvan beschikten over verscheidene decoders. Cf. Proximus, 2015 Q2 Quaterly Report.

<sup>92</sup> Proximus, 2015 Q2 Results Presentation.

<sup>93</sup> Proximus, 2015 Q2 Quaterly Report.

<sup>94</sup> Beslissing van de CRC van 1 juli 2011 (Nederlands taalgebied), §§ 449.524, 594.

op basis waarvan alle betrokken operatoren met gelijke wapens kunnen strijden voor de verwerving van nieuwe klanten. Proximus komt hier niet voor in aanmerking aangezien het zich in een beduidend verschillende situatie bevindt ten opzichte van een nieuwkomer die geen klanten heeft (of slechts in zeer beperkte mate).

172 In het geval van **Mobistar** dient er rekening mee te worden gehouden dat deze operator momenteel niet meer over een klantenbestand voor tv beschikt (met uitzondering van een beperkt aantal « friendly users »). Het tv-klantenbestand dat Mobistar heeft kunnen opbouwen bij een voorgaande poging tot toetreding tot de markt is beperkt gebleven (met een maximum van 34.000 klanten eind 2011<sup>95</sup>). Zijn breedbandklantenbestand blijft ook beperkt (33.000 ADSL-lijnen eind 2014<sup>96</sup>). Voor de verbinding van zijn tv- en breedbandklanten beschikt Mobistar niet over zijn eigen netwerk voor vaste toegang. Mobistar heeft een aanzienlijk klantenbestand voor mobiele telefonie, maar er dient rekening te worden gehouden met het feit dat het voor een mobiele operator moeilijker is om toe te treden tot de vaste markt dan voor een vaste operator om toe te treden tot de mobiele markt. De evolutie van de Belgische markt heeft aangetoond dat de vaste operatoren, zelfs bij gebrek aan regulering, toegang konden krijgen tot een mobiel netwerk<sup>97</sup> om "MVNO"- of "Full MVNO"-activiteiten te ontwikkelen. Dat is in het bijzonder het geval voor Nethys, Coditel en Telenet. Het omgekeerde kan niet geverifieerd worden: geen enkele mobiele operator heeft, zonder regulering, toegang kunnen verkrijgen tot de kabelnetwerken. Het is ook moeilijker om zich te vestigen op de vaste markt door de specificiteiten ervan. Dat kan worden geïllustreerd door de problemen in verband met het veranderen van operator die naar voren werden geschoven in het kader van het "Easy switch"-project<sup>98</sup>.

173 De elementen hierboven rechtvaardigen dat Mobistar van een lanceringsfase kan genieten.

#### Duur en start van de lanceringsfase

174 De VRM vindt het opportuun om de duur van de lanceringsfase te bepalen op grond van de tijd die nodig is voor een efficiënte nieuwkomer om een voldoende omvang te

---

<sup>95</sup> Mobistar, jaarresultaten 2012, 6 februari 2013.

<sup>96</sup> Mobistar jaarresultaten 2014, 4 februari 2015.

<sup>97</sup> Hetzij rechtstreeks, hetzij via een tussenpersoon.

<sup>98</sup> "Easy switch" is een initiatief dat beoogt ervoor te zorgen dat het veranderen van operator een positieve ervaring is voor de consument. Zie wat dat betreft de mededeling van het BIPT van 10 maart 2015 betreffende het syntheseverslag van de werkzaamheden uitgevoerd in het kader van het "Easy switch"-project.

bereiken om zelf van schaalvoordelen te kunnen beginnen genieten. De VRM is daarbij van oordeel dat een duur van 2 jaar gepast is.

175 Volgens de informatie waarover de VRM beschikt kan de drempel vanaf waar een operator een volume bereikt dat hem in staat stelt om zijn kosten voor inhoud per gebruiker te laten dalen tot het niveau van deze kosten per gebruiker waarmee hij op lange termijn zou geconfronteerd worden, geschat worden op 100.000 gebruikers (rekening houdend met het feit dat, voor de eerste klanten, de kosten voor inhoud sterk worden beïnvloed door de "minimale garanties" waarin de contracten met houders van rechten doorgaans voorzien).

176 Het is redelijk om te beschouwen dat een efficiënte operator 2 à 3 jaar nodig heeft om een omvang van 100.000 gebruikers te bereiken. De beoordeling van de VRM is gebaseerd op de businessplannen uitgewerkt door verschillende operatoren (BASE, Mobistar) met het oog op de lancering van "multiple-playproducten" en op de volumes bereikt bij de lancering van Belgacom TV:

176.1 Verschillende businessplannen uitgewerkt door Mobistar met het oog op het gebruik van wholesalediensten van de kabeloperatoren spreken van een streefdoel van [vertrouwelijk] klanten aan het einde van het tweede jaar. Echter, volgens de meest recente simulaties (in het kader van haar reactie op de openbare raadpleging) zou een volume van 100.000 gebruikers worden behaald [vertrouwelijk].

176.2 In het kader van de lancering van het merk SNOW meende BASE dat, rekening houdend met de initiële investeringen, een kritische omvang wordt bereikt na [vertrouwelijk] activiteit.

176.3 Belgacom TV werd gelanceerd in juni 2005. Het aanbod telde 33.000 abonnees eind 2005<sup>99</sup>, 73.653 eind juni 2006<sup>100</sup> en 139.665 eind 2006<sup>101</sup>. Het niveau van 100.000 gebruikers werd dus bereikt in de loop van het eerste semester van het tweede jaar van activiteit.

177 Op basis daarvan meent de VRM dat een lanceringsfase van 2 jaar gepast is. De VRM houdt enerzijds rekening met het feit dat het gepast is om de alternatieve operatoren aan te sporen om hun marktaandeel te verhogen zodat ze de nodige kritische massa

---

<sup>99</sup> Belgacom, financieel verslag 2005, blz. 66.

<sup>100</sup> Belgacom, semestriële verslag H1 2006, blz. 6.

<sup>101</sup> Belgacom, financieel verslag 2006, blz. 63.



bereiken en overtreffen, en anderzijds met het feit dat Mobistar zelf businessplannen heeft uitgewerkt waarin melding wordt gemaakt van [vertrouwelijk].

- 178 De VRM meent verder dat de lanceringsfase een daadwerkelijke duur van 2 jaar moet bedragen voor elke nieuwkomer die kan beweren er gebruik van te maken<sup>102</sup>, ongeacht of het een operator betreft die een intentieverklaring zou hebben ondertekend met een kabeloperator of een er contract mee zou hebben gesloten voor toegang, voordat deze beslissing is aangenomen of een operator die een verzoek om toegang zou indienen bij een of meer SMP-operatoren binnen een termijn van 6 maand na de inwerkingtreding van deze beslissing. Een dergelijke bepaling is noodzakelijk om zich te vergewissen van een gelijke behandeling van de potentiële nieuwkomers<sup>103</sup> waarbij wordt vermeden dat een maatregel van uitzonderlijke aard wordt verlengd in de tijd als een gevolg van opeenvolgende toetredingen tot de markt.
- 179 De VRM vindt het niet gepast om de duur van de lanceringsperiode te koppelen aan het volume dat een nieuwkomer bereikt: een dergelijk mechanisme zou ongewenste gevolgen kunnen hebben door de nieuwkomers ertoe aan te zetten om zich niet zo efficiënt mogelijk in te zetten om het streefdoel te bereiken. Een respondent haalt de mogelijkheid aan om in een mechanisme te voorzien om te vermijden dat een toetreder vrijwillig onder de vastgelegde volumedrempel blijft. Zijn voorstel is echter te weinig uitgewerkt om in beschouwing te worden genomen.

#### Harmonisering van de minussen van toepassing tijdens de lanceringsfase

- 180 De minussen die zijn vastgelegd om te worden toegepast na de lanceringsfase mogen dan relatief homogeen zijn, de minussen die voortvloeien uit het model voor de lanceringsfase zijn dat heel wat minder. In het geval van Nethys is opgemerkt dat de minus die was berekend voor de lanceringsfase beduidend hoger lag dan voor Telenet, wegens een hogere ratio promoties/inkomsten. Die hogere ratio kan bijvoorbeeld worden verklaard door de latere lancering van de bundels, door atypische promotieacties in 2014 of nog door verschillen in de precisering van de gegevens vergaard bij elke kabeloperator<sup>104</sup>. Uit voorzichtigheid heeft de VRM voor Nethys een ratio promoties/inkomsten gebruikt die overeenstemt met het gemiddelde van de

---

<sup>102</sup> Omdat hij beantwoordt aan het criterium genoemd in § 162: hij beschikt niet over klanten (of slechts in zeer beperkte mate) op de markt van omroepdiensten en heeft hoogstens een beperkt klantenbestand op de breedbandmarkt.

<sup>103</sup> Bij gebrek waaraan enkel een operator die reeds zijn voorbereidingen zou hebben getroffen vóór de aanneming van deze beslissing daadwerkelijk de hele duur van de lanceringsfase zou kunnen genieten.

<sup>104</sup> De nauwkeurigheid of de granulariteit van boekhoudkundige tools van de verschillende kabeloperatoren kunnen variëren.

kabeloperatoren (zonder Coditel) - dat leidt tot een minder hoge minus dan de berekende minus - eerder dan zijn eigen ratio. Ter wille van de coherentie (gelet op het nauw verband tussen de promoties en de bruto aanwinsten), werd de ratio "bruto aanwinsten/RGU's voor Nethys eveneens gebaseerd op marktgemiddelden van de kabeloperatoren (zonder Coditel).

Conclusie

181 De minusformule wordt aangepast zoals geïllustreerd in de volgende figuur:

<b>Minusformule in de CRC-beslissing van 11 december 2013</b>	
$\frac{\text{totale vermijdbare kosten}}{\text{totale omzet} - \text{promoties}}$	
<b>Minusformule in deze beslissing</b>	
Tijdens de lanceringsperiode	$\frac{\text{deel van de vermijdbare kosten toegewezen aan de nieuwe klanten} + \text{promoties}}{\text{deel van de omzet gerelateerd aan de nieuwe klanten}}$
Na de lanceringsperiode	$\frac{\text{totale vermijdbare kosten} + \text{promoties}}{\text{totale omzet}}$

*Figuur 10: formules van de minus die van toepassing zijn in de CRC-beslissing van 11 december 2013 en in deze beslissing*

182 De elementen van de deze formules worden als volgt berekend:

182.1 Het aandeel van de inkomsten verbonden aan de bruto aanwinsten wordt berekend als de verhouding van de inkomsten die overeenstemmen met de bruto aanwinsten, zoals beschreven in de formule:

$$\begin{aligned} & \text{deel van de omzet gerelateerd aan nieuwe klanten} \\ &= \text{totale omzet} \times \frac{\text{aantal nieuwe klanten}}{\text{het gehele klantenbestand}} \end{aligned}$$

182.2 Het aandeel van de vermijdbare kosten verbonden aan de bruto aanwinsten wordt berekend als de verhouding van de vermijdbare kosten

die overeenstemmen met de inkomsten verbonden aan de bruto aanwinsten, zoals beschreven in de formule: :

$$= \text{totale vermijdbare kosten} \times \frac{\text{deel van de omzet gerelateerd aan nieuwe klanten}}{\text{totale omzet}}$$

183 De aldus bepaalde minussen zijn:

	<i>Telenet</i>	<i>Nethys</i>
Analoge tv	26%	29%
Analoge + digitale tv	25%	28%
Dual-play (analoge tv + digitale tv + breedband)	18%	27%

*Figuur 11: minuswaarden van toepassing per kabeloperator en per type aanbod tijdens de lanceringsfase*

	<i>Telenet</i>	<i>Nethys</i>
Analoge tv	15%	13%
Analoge + digitale tv	15%	12%
Dual-play (analoge tv + digitale tv + breedband)	7%	11%

*Figuur 12: minuswaarden van toepassing per kabeloperator en per type aanbod na de lanceringsfase*

184 Overeenkomstig het beginsel dat vastgelegd is in deel 8.3 van de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlands taalgebied) zijn de aldus voor elk van de fases bepaalde minussen van toepassing op alle elementen die de tarieflijsten van de kabeloperatoren vormen.

185 De lanceringsfase heeft een duur van 2 jaar die begint:

185.1 De dag waarop deze beslissing in werking treedt voor een operator die kan beweren ervan gebruik te maken en die een intentieverklaring zou hebben ondertekend met een kabeloperator of ermee een contract zou hebben gesloten voor toegang, voordat deze beslissing is aangenomen.

185.2 Zes maanden na de inwerkingtreding van deze beslissing voor een operator die kan beweren ervan gebruik te maken en die een verzoek om toegang zou indienen bij een kabeloperator binnen een termijn van 6 maand na de inwerkingtreding van deze beslissing.

## 10 Evoluties van het model voor vaststelling van de minussen ten opzichte van 2013

- 186 De algemene werking van het model dat dient om de verschillende minussen te bepalen (analoge televisie, digitale televisie en dual play) wordt beschreven in deel 7 van de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied). De algemene werking wijzigt niet.
- 187 In het kader van deze beslissing werden evenwel de volgende wijzigingen aangebracht:
- 187.1 De input die gebruikt werden voor het model, werden vervangen door meer recente gegevens (2014).
  - 187.2 De kosten van de decoders en van de modems werden uitgesloten van de vermijdbare kosten, conform de methodische keuzes uitgewerkt in hoofdstuk 8.
  - 187.3 Een deel van de vermijdbare kosten werd toegewezen aan de verkoop van decoders, op basis van het aandeel van de inkomsten die erdoor worden gegenereerd.
  - 187.4 Een deel van de promotiekosten en van de installatiekosten werd toegewezen aan de vaste telefonie, zoals dat ook al eerder het geval was voor de andere kostencategorieën.
  - 187.5 Er werd een onderscheid gemaakt tussen de installatiekosten aan de "klantzijde" (uitgevoerd door de begunstigde van de wholesaleaanbiedingen) en aan de "netwerzijde" (uitgevoerd door de kabeloperator). Enkel de installatiekosten aan de "klantzijde" mogen als vermijdbaar worden beschouwd.
  - 187.6 De VRM heeft geen verdere aanpassingen van de verdeling van de televisie- en breedbandinkomsten van bepaalde kabeloperatoren doorgevoerd<sup>105</sup>. Gezien het belang van bundels in de markt, lijken

---

<sup>105</sup> Zoals toegelicht in § 209 van de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlands taalgebied) hangen de nadere regels van de verdeling van de inkomsten van een bundel "tv + breedband" af van verschillende boekhoudkundige praktijken, dus van de ene operator tot de andere, wat in bepaalde gevallen heeft geleid tot opvallend verschillende ARPU voor de elementen tv en breedband afzonderlijk terwijl de globale ARPU "tv + breedband" veel meer vergelijkbaar zijn.

dergelijke aanpassingen (die voornamelijk een impact hebben op de minussen voor analoge en digitale televisie) niet langer nodig.

- 188 Bepaalde respondenten hebben opgemerkt dat het model voorziet in een veld (cel in Excel bestand) dat het mogelijk maakt om rekening te houden met vermijdbare kosten in verband met nauw gerelateerde, maar niet rechtstreeks gereguleerde producten. In tegenstelling tot de interpretatie die deze respondenten eraan hebben gegeven, behelst de waarde van deze cel (0 %) dat geen enkel deel van de vermijdbare kosten in verband met de nauw gerelateerde, maar niet rechtstreeks gereguleerde kosten zijn inbegrepen in de minus.

# 11 Rekening houden met de kosten voor de verwerving van inhoud

## Probleemstelling

189 Een respondent in het kader van de raadpleging is van oordeel dat de kosten voor de verwerving van inhoud onvoldoende meegerekend zijn. Hij gaat er van uit dat de kosten voor inhoud zoals ze meegerekend zijn in de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlands taalgebied) onderschat worden in vergelijking met de kosten die nieuwkomers hiervoor zouden moeten dragen. Zij hebben immers een kleinere kopersmacht in vergelijking met de kabeloperatoren en worden in principe ook geconfronteerd worden met de praktijk van de "minimumgaranties"<sup>106</sup>. De respondent waarschuwt bovendien voor de artificiële aard van het bedrag dat voorkomt op de facturen van de kabeloperatoren betreffende de kosten van inhoud, alsook voor het mogelijke wegvallen van enige vermelding op de facturen hieromtrent.

## Analyse

190 Er was al een opmerking over de kosten voor de verwerving van inhoud door de nieuwkomers geformuleerd in het kader van de raadpleging die was voorafgegaan aan de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlands taalgebied).

191 De VRM merkt op dat de kosten voor inhoud geen retailprijzen zijn die door de kabeloperatoren worden bepaald. Zij zijn het resultaat van een onderhandelingsproces tussen de kabeloperatoren en de houders van rechten op deze inhoud (televisiezenders of maatschappijen voor beheer van auteursrechten). De inhoud wordt gefactureerd aan de kabeloperatoren door de houders van de rechten, die ze vervolgens doorrekenen aan hun klanten. De VRM blijft daarom wat dit betreft bij het standpunt dat de CRC heeft aangenomen in zijn beslissing van 11 december 2013 (Nederlands taalgebied). Het is niet gepast om andere inhoudskosten in mindering te brengen dan deze die daadwerkelijk worden gedragen door de kabeloperatoren. Het is immers niet mogelijk om op betrouwbare wijze de inhoudskosten te bepalen die een nieuwkomer zou dragen aangezien dat zou inhouden dat er hypothesen worden gemaakt over het resultaat van commerciële onderhandelingen met houders van rechten. De VRM herinnert er

---

<sup>106</sup> Cf. § 162.

bovendien aan dat de omroepinhoud niet wordt geïmplementeerd door het regelgevingskader met betrekking tot de elektronische communicatie, zoals de CRC al opmerkte in 2011<sup>107</sup>.

- 192 De CRC heeft geoordeeld dat alle kosten in verband met de verwerving van inhoud (ongeacht hoe deze heten, "auteursrechten" of een andere naam), moesten worden behandeld als vermijdbare kosten<sup>108</sup>. In de praktijk worden de bijdragen tot de auteursrechten die op de facturen staan, afgetrokken van de retailprijs voordat de minus wordt toegepast. Dit vereist ten eerste dat deze bijdragen vermeld blijven op de facturen en ten tweede dat het totaal van de expliciete geïnde bijdragen wel degelijk overeenstemt met het totaal van de kosten voor de verwerving van inhoud. Het is dus gepast dat de VRM periodiek de overeenstemming nagaat tussen de bedragen die bij de gebruikers worden geïnd en de bedragen die worden betaald aan de houders van de rechten; als daartussen een verschil bestaat moet het bedrag dat afgetrokken wordt van de retailprijs voordat de minus toegepast wordt, aangepast worden om rekening te houden met de werkelijke kosten voor de verwerving van inhoud. Indien geen gewag meer gemaakt wordt van de expliciete bijdrage tot de auteursrechten op de facturen van een kabeloperator, dient het bedrag dat afgetrokken moet worden van de retailprijs (voordat de minus toegepast wordt), worden bepaald aan de hand van de werkelijke kosten voor verwerving van inhoud en van het gemiddelde aantal abonnees. Die berekening moet worden gemaakt voor het meest recente jaar waarvoor informatie beschikbaar is.

### Conclusie

- 193 Er is geen reden om de manier te wijzigen waarop de inhoud verrekend is in de vaststelling van de wholesaleprijzen voor de toegang tot de kabelnetwerken.
- 194 De VRM zal periodiek de overeenstemming nagaan tussen de bedragen die bij de gebruikers worden geïnd en de bedragen die worden betaald aan de houders van de rechten; als daartussen een verschil bestaat moet het bedrag dat afgetrokken wordt van de retailprijs, voordat de minus toegepast wordt, aangepast worden.
- 195 Indien geen gewag meer gemaakt wordt van de expliciete bijdrage tot de auteursrechten op de facturen van een kabeloperator, dient het bedrag dat afgetrokken moet worden van de retailprijs (voordat de minus toegepast wordt), worden bepaald

---

<sup>107</sup> CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlands taalgebied), §§ 51-53.

<sup>108</sup> CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlands taalgebied), § 74.

aan de hand van de werkelijke kosten voor verwerving van inhoud en van het gemiddelde aantal abonnees. Die berekening moet worden gemaakt voor het meest recente jaar waarvoor informatie beschikbaar is.



## 12 Tarifiering van de profielen die specifiek zijn voor een begunstigde

### 12.1 Probleemstelling

- 196 De begunstigde van de doorverkoop van het aanbod van breedbandtoegang heeft de mogelijkheid zijn eigen technische profielen te definiëren (combinatie van downstream/upstream snelheid en van het toegestane downloadvolume). Er moet een gepaste methode ontwikkeld worden om de wholesaleprijs te bepalen van deze profielen die specifiek zijn voor de begunstigde.
- 197 De doorverkoop van het aanbod inzake breedbandtoegang is bedoeld om de alternatieve operatoren de mogelijkheid te bieden om de aanbiedingen van interactieve en geconnecteerde televisie te reproduceren alsook de multi-playaanbiedingen omroep/breedband van de SMP-operator en om zelf de contacten met de eindklant van de betrokken SMP-operator te onderhouden<sup>109</sup>. De doorverkoopdienst moet het voor de begunstigde mogelijk maken zijn eigen snelheden en volumes te bepalen voor verschillende soorten van aanbiedingen<sup>110</sup>. Begunstigden hebben de mogelijkheid om twee breedbandprofielen aan te vragen, met technische karakteristieken (upload/download/volume) afzonderlijk van de retailprofielen.
- 198 Wat deze begunstigde-specifieke profielen betreft, is het niet mogelijk via de retail-minusmethode een wholesaleprijs te bepalen: daarvoor bestaat geen equivalent in het retailaanbod van de kabeloperatoren en bestaat er dus niet direct een relevante referentieprijs op retailniveau.
- 199 De VRM heeft aanvankelijk een methode van interpolatie voorgesteld teneinde een lineair verband vast te leggen tussen de downloadsnelheid, de uploadsnelheid en het downloadvolume<sup>111</sup> enerzijds en het wholesaletarief anderzijds:
- $$\textit{Tarief} = A + B \times \textit{Downloadsnelheid} + C \times \textit{uploadsnelheid} + D \times \textit{volume}$$
- 200 Verscheidene partijen hebben afwijzend gereageerd op het oorspronkelijke voorstel van de VRM om een lineaire interpolatie-functie te ontwikkelen ter bepaling van het tarief

<sup>109</sup> CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlandse taalgebied), § 983.

<sup>110</sup> CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlandse taalgebied), § 991.

<sup>111</sup> De onbeperkte volumes worden gelijkgesteld met de maximale volumes die zijn toegestaan krachtens de "Fair Use Policies" van Telenet, met name 500 GB.

voor een eigen profiel. Voor meer specifieke commentaar per operator, verwijst de VRM naar de bijlage aan het einde van dit document.

## 12.2 Nieuw voorstel

201 Rekening houdende met deze kritiek(en) en andere opmerkingen betreffende de methodologie ter bepaling van de tarieven van de eigen profielen, heeft de VRM een nieuwe methodiek ontwikkeld, op basis van de voorstellen die tijdens de consultatie werden geformuleerd:

201.1 Voor elke individuele parameter (upload/download/volume) van een gevraagd profiel wordt een overeenkomstige waarde bepaald op de volgende manier:

- De twee dichtste retailprofielen met bijhorende parameters waartussen de gevraagde parameter ligt, worden geïdentificeerd;
- De toepasbare wholesale prijs voor het profiel met de gevraagde parameter wordt bepaald door middel van een lineaire interpolatie tussen de twee bekende wholesale prijzen ;
- Indien de parameter van het eigen profiel dezelfde is als de parameter voor beide eerder bepaalde retailprofielen, neemt men de goedkoopste prijs;

201.2 Daarnaast kan men verschillende wegingsfactoren nemen voor de verschillende parameters op basis van hun impact op de investeringen;

201.3 Vervolgens bepaalt men het totale tarief van het gevraagde profiel uitgaande van de wegingsfactoren en de drie eerder berekende waarden.

### Voorbeeld 1

202 Input profielen:

- 40/2/100 voor een wholesale prijs van 20€
- 60/3/200 voor een wholesale prijs van 30€
- 80/4/unlimited voor een wholesale prijs van 40€

203 Weging van de downloadsnelheid, uploadsnelheid en het volume: 25%, 25% en 50%.

204 Gevraagd profiel: 50/3/175

- 50Mbps ligt tussen 40 en 60 en krijgt dus een berekende waarde van 25€
- 3Mbps is onderdeel van het tweede profiel en krijgt een waarde van 30€
- 175MB ligt tussen 100MB en 200MB en krijgt een geïnterpoleerde waarde van 27,5€
- De uiteindelijke wholesale prijs is dan  $(25 \times 0,25 + 30 \times 0,25 + 27,5 \times 0,5) = 27,5€$ .

### Voorbeeld 2

205 Input profielen:

- 40/2/100 voor een wholesale prijs van 20€
- 60/3/unlimited voor een wholesale prijs van 30€
- 80/4/unlimited voor een wholesale prijs van 40€

206 Weging van de downloadsnelheid, uploadsnelheid en het volume: 25%, 25% en 50%.

207 Gevraagd profiel: 40/2/unlimited

- 40Mbps is onderdeel van het eerste profiel en krijgt een waarde van 20€
- 2Mbps is onderdeel van het eerste profiel en krijgt een waarde van 20€
- “Unlimited” is een onderdeel van het tweede en het derde profiel. Daarom krijgt het een waarde van 30€, overeenkomstig het goedkoopste tarief
- De uiteindelijke wholesale prijs is dan  $(20 \times 0,25 + 20 \times 0,25 + 30 \times 0,5) = 25€$ .

208 Volgens de VRM biedt dit voorstel een aantal voordelen:

208.1 Een aanpassing aan de parameters of de prijs van de retailprofielen, zal de prijs van de eigen profielen veranderen maar deze verandering is eenvoudig te berekenen. Dit nieuw voorstel zorgt daardoor voor meer voorspelbare resultaten en meer zekerheid.

208.2 Deze methode garandeert ook dat de berekende prijzen zich altijd tussen het hoogste en laagste profiel bevinden waardoor er geen a posteriori correcties nodig zijn. Dit komt opnieuw de voorspelbaarheid ten goede en maakt het ook een adequate methode.

208.3 De methode is betrouwbaar en robuust in die zin dat ze niet kan gebruikt worden om een zeer specifiek profiel te construeren dat geoptimaliseerd zou zijn op basis van de tariefformule.

208.4 Door gebruik te maken van drie deeltarieven (één per parameter), wordt er altijd rekening gehouden downloadsnelheid, uploadsnelheid en volume, waarbij de wegingsfactoren toelaten om het belang van bepaalde parameters voorop te stellen.

### 12.3 Reacties van de operatoren

209 Op 13 augustus 2015, heeft de VRM deze methodiek via een brief verspreid aan de respondenten aan de consultatie zodat zij dit nieuw voorstel kunnen beoordelen. Per brieven van 31 augustus en 2 september 2015 ontving de VRM volgende antwoorden:

209.1 Mobistar beoordeelt het voorstel gunstig maar stelt dat het gewicht van up- en downloadsnelheid zwaarder moet zijn dan dat voor volume omdat de investeringskost voor hogere snelheden belangrijker zijn dan die voor volume. Daarom stelt Mobistar de volgende weging voor: 35/35/30. Tenslotte om prijsmanipulatie mits het gebruik van een zelden gebruikt eindgebruikerstarief te beperken, vindt Mobistar dat de VRM zich het recht moet reserveren om dergelijke eindgebruikerstarieven uit te sluiten.

209.2 Telenet spitst zijn reactie toe op de volgende punten:

- Om een correct tarief te berekenen is het belangrijk dat de gebruikte referentiepunten coherent zijn. Daarom stelt Telenet voor dat de technische karakteristieken van het gevraagde profiel (upload/download/volume) zich altijd bevinden binnen de laagste en hoogste waarden die Telenet actief promoot op de retailmarkt. Om te vermijden dat er disproportioneel grote netwerkbelasting en profielevolutie zou zijn, vindt Telenet dat de verhouding tussen upload/download minimaal 1:10 moet zijn.

- Telenet stelt voor om “bestaande breedbandprofielen waar weinig klanten gebruik van maken, moeten niet meegenomen worden voor de bepaling van het tarief van een eigen profiel.” Dit omdat de prijzen en technische karakteristieken van deze oude profielen niet meer overeenstemmen met hedendaagse prijzen en karakteristieken wat de logica van de methodiek beïnvloedt. Als definitie van een “weinig gebruikt breedbandprofiel” stelt Telenet een drempel van 10% klantenaandeel voor. Dit zorgt ervoor dat enkel de actief gepromote retailaanbiedingen kunnen gebruikt worden als basis voor de tariefbepaling. Verder vraagt Telenet voor een jaarlijkse aanpassing van de referentie profielen zodat het tarief voor de gevraagde profielen éénmaal per jaar aangepast wordt. Dit verhoogt de voorspelbaarheid van de tarieven.
- Wat betreft de weging van de verschillende technische karakteristieken, vindt Telenet dat een verhouding van 25/25/50 eigenlijk nog te laag is. [vertrouwelijk]. De waarde van 50 zou dus moeten opgetrokken worden. Telenet is ook zeer voorzichtig in zijn volumebeleid, juist omdat dit een grote impact heeft op het netwerk. Tenslotte geeft Telenet aan dat zij een beoordeling moet kunnen uitvoeren alvorens een eigen profiel ingevoerd wordt. Tevens dient de regulator hierover zijn goedkeuring te geven. Om dit te bewerkstelligen, raadt Telenet aan om 6 maand op voorhand een voorstel tot nieuw profiel aan Telenet te richten.

209.3 Coditel geeft zijn akkoord over de nieuwe methodiek maar vraagt wel dat de VRM een limiet stelt voor de uploadsnelheid: max. 5% van de downloadsnelheid, met een absolute bovengrens van 8Mbps.

209.4 Proximus gaat grotendeels akkoord met het nieuwe voorstel, maar heeft een bedenking bij regel *“Indien de parameter van het eigen profiel dezelfde is als de parameter voor beide eerder bepaalde retailprofielen, neemt men de goedkoopste prijs”*. Dit zou volgens Proximus kunnen leiden tot incoherente prijzen.

209.5 Nethys vindt het nieuw voorstel eenvoudiger, voorspelbaarder en meer transparant. Toch ziet het nog twee lacunes: de gebruikte

referentieprofielen moeten een bepaald aantal gebruikers hebben zodat enkel referentieprofielen gebruikt worden die een correcte marktwaardering uitdrukken. Daarenboven vindt Nethys dat de regel *“Indien de parameter van het eigen profiel dezelfde is als de parameter voor beide eerder bepaalde retailprofielen, neemt men de goedkoopste prijs”* aanleiding zou kunnen geven tot incoherente prijzen. Nethys formuleert een alternatief voor deze regel: *“Indien de parameter van het eigen profiel dezelfde is als de parameter voor beide eerder bepaalde retailprofielen, neemt men de gemiddelde prijs.”*

## 12.4 Analyse

- 210 De teneur onder de respondenten is vrij algemeen: Het nieuwe voorstel heeft voordelen maar kan nog verbeterd worden door een controle op de gebruikte referentieprofielen toe te voegen. Mobistar stelt voor dat de regulatoren deze controle uitvoeren. Telenet en Nethys denken eerder aan een drempel op basis van het aantal gebruikers zodat de actieve retailprofielen overblijven als referentieprofielen.
- 211 De hoofdbezorgheid van de VRM is de bepaling van een correct tarief voor een gevraagd profiel. Het is daarom belangrijk om ook de tijdscomponent van alle bestaande profielen te beschouwen. Een historisch profiel dat gelanceerd werd in 2008 heeft nu andere technische kenmerken en prijs dan bij de lancering door opeenvolgende aanpassingen en indexeringen. De originele prijs en karakteristieken van dergelijke profielen zijn gebaseerd op marktomstandigheden in 2008 en kunnen daarom niet meer als representatief beschouwd worden. De VRM gaat daarom akkoord met Telenet, Nethys en Mobistar om historische profielen<sup>12</sup> uit te sluiten van de tariefbepaling, tenzij in uitzonderlijke gevallen.
- 212 De tariefbepaling is gebaseerd op een lineaire interpolatie tussen twee bestaande profielen. Deze interpolatie zorgt ervoor dat de prijzen binnen bepaalde grenzen kunnen evolueren. Indien men echter profielen zou gaan aanvragen die onder de bestaande retailprofielen liggen, kan het systeem van lineaire interpolatie niet meer gebruikt worden omdat er geen twee punten meer zijn waartussen kan geïnterpoleerd worden. Telenet vraagt daarom dat dergelijke profielen niet kunnen aangevraagd worden. De

---

<sup>12</sup> Historische profielen zijn breedbandprofielen, die niet meer worden gecommmercialiseerd door de kabeloperatoren, maar wel nog altijd een aantal gebruikers hebben.

VRM gaat akkoord met Telenet dat de tariefbepaling van dergelijke profielen niet kan gebaseerd zijn op lineaire interpolatie, maar vindt het disproportioneel om daarom dergelijke profielen te verbieden. Dit beperkt de commerciële vrijheid van de begunstigden die misschien wel een markt zien in dergelijke lage profielen. Omdat het tarief van dergelijk lage profielen niet kan berekend worden met de huidige methodologie, zal de VRM een tarief bepalen op het moment dat deze vraag zich stelt, eventueel gebruik makend van historische profielen en hun prijzen.

- 213 Wat betreft de jaarlijkse aanpassing van het tarief voor aangevraagde profielen, ziet de VRM hier niet de noodzaak van in. Bij de toepassing van de retail-minus is er geen bevrozing van tarieven voorzien. Anders gezegd, als Telenet de retailprijzen aanpast, dan worden de wholesaletarieven automatisch aangepast. Het is daarom logisch dat een gelijkaardig mechanisme bestaat voor de tarieven van de eigen profielen. Telenet kan geplande aanpassingen aan prijzen of technische karakteristieken aan de referentietarieven overbrengen op het tarief van het eigen profiel omdat de methodologie duidelijk en voorspelbaar is. Dit heeft tot gevolg dat het tarief voor het eigen profiel naar beneden of naar boven kan evolueren, afhankelijk van de aanpassing aan de referentieprofielen. Maar deze schommelingen zijn ook van toepassing op alle andere profielen. De VRM vindt geen reden om de vraag van Telenet goed te keuren. Aanpassingen in de referentieprofielen moeten gelijktijdig gereflecteerd worden in de tarieven voor de eigen profielen.
- 214 Op de wegingsparameters heeft de VRM twee expliciete reacties gekregen waarin de weging wordt besproken nl. van Mobistar die een 35/35/30 voorstelt en Telenet die de voorgestelde 25/25/50 eigenlijk nog te weinig vindt. Beide voorstellen worden ondersteund door verschillende argumenten: bij Mobistar door de investeringskost, bij Telenet door [vertrouwelijk]. Volgens de VRM, kan een investering voor een verhoging in de up- en downloadsnelheden niet losgekoppeld worden van een investering ter verhoging van het volume. In beide gevallen, wordt de laatste node ontdubbeld waardoor er nieuwe capaciteit vrijkomt die ofwel kan gebruikt worden om de snelheden te verhogen of om het volume te verhogen. In dat opzicht lijkt het voorstel van Mobistar redelijk. Waar Mobistar zijn voorstel baseert op de investeringskost, argumenteert Telenet op basis van de retailprijs [vertrouwelijk], omdat dit de basis vormt van de tariefbepaling van de retail-minus methodologie. Noch Proximus, noch Coditel, noch Nethys hebben bezwaar aangetekend tegen het voorstel van de VRM. Integendeel, ze geven aan dat het nieuwe voorstel hun goedkeuring krijgt. De VRM vindt

het daarom billijk om de uiteindelijke weging te bepalen via het gemiddelde van de vijf respondenten en komt tot volgend resultaat: 27/27/46.

- 215 De voorbeelden, die Proximus en Nethys gebruiken om hun standpunt te ondersteunen, tonen inderdaad aan dat het mogelijk is om incoherente prijzen te berekenen indien de regel niet wordt aangepast. De VRM gaat daarom akkoord met de aanpassing zoals ze wordt voorgesteld door Nethys: *“Indien de parameter van het eigen profiel dezelfde is als de parameter voor beide eerder bepaalde retailprofielen, neemt men de gemiddelde prijs.”*
- 216 Wat betreft de overblijvende vragen van Telenet (de minimale verhouding tussen up- en downloadsnelheid van 1:10, de mogelijkheid tot beoordeling van het tarief, de goedkeuring ervan door de regulator en de zes maanden notificatietermijn), maakt de VRM de volgende analyse:
- 216.1 Elke operator hanteert een eigen verhouding tussen download- en uploadsnelheid in zijn retailsaanbiedingen. De bedoeling hiervan is om een evenwicht te zoeken en bewaren tussen up- en downloadsnelheden van verschillende profielen. Deze praktijk wordt gebruikt bij alle kabeloperatoren. Ook Coditel heeft dezelfde vraag en in het referentieaanbod van Nethys, staat al een dergelijk clause. De VRM gaat daarom akkoord met deze vraag voor zover steeds een redelijke verhouding gehanteerd wordt.
- 216.2 Ook de technische haalbaarheid van een gevraagd profiel moet geanalyseerd worden door de kabeloperatoren alvorens dat dit geïmplementeerd kan worden. Dit staat al als principe in punt 991<sup>113</sup> van de marktanalyse betreffende televisieomroep van 2011. De VRM controleert als er afwijzing is van het verzoek.
- 216.3 De VRM ziet niet waarom een technische goedkeuring van een gevraagd profiel door de regulator nodig is. Indien een gevraagd profiel technisch niet haalbaar zou blijken, kan de betrokken begunstigde zich altijd tot de regulator richten voor een dieper onderzoek in de argumenten voor de afwijzing waarna de VRM deze argumenten kan analyseren. Indien het gevraagd profiel technisch mogelijk zou zijn, ziet de VRM niet in waarom

---

<sup>113</sup> “De SMP-operator kan gevraagde snelheden en volumes van andere operatoren enkel weigeren op grond van technische redenen. Voordat de vraag van de alternatieve operator definitief wordt afgewezen, moeten deze technische redenen ter controle voorgelegd worden aan de Regulator.”



het een goedkeuring van het gevraagd profiel zou weigeren. Kortom, de VRM heeft momenteel al voldoende instrumenten ter zijner beschikking om de commerciële vrijheid van de begunstigden te bewaken. Het ziet daarom geen heil in een bijkomende voorafgaande goedkeuring door de regulator voor elke aanvraag. De VRM verwijst nogmaals naar het punt 991 uit de marktanalysebeslissing betreffende televisieomroep van 2011. De VRM controleert als er afwijzing is van het verzoek.

216.4 De VRM zal de problematiek aangaande de gevraagde notificatietermijn van zes maanden voor de invoering van een eigen profiel behandelen in een aparte beslissing aangaande de kwalitatieve eigenschappen van de referentieaanbiedingen van de kabeloperatoren.

## 12.5 Conclusie

217 De methodologie om tot een tarief te komen voor een aangevraagd profiel is gebaseerd op hedendaagse retailprofielen en omvat volgende stappen:

217.1 *Voor elke individuele parameter (upload/download/volume) van een gevraagd profiel wordt een overeenkomstige waarde bepaald op de volgende manier:*

- *De twee dichtste retailprofielen met bijhorende parameters waartussen de gevraagde parameter ligt, worden geïdentificeerd;*
- *De toepasbare wholesale prijs voor het profiel met de gevraagde parameter wordt bepaald door middel van een lineaire interpolatie tussen de twee bekende wholesale prijzen ;*
- *Indien de parameter van het eigen profiel dezelfde is als de parameter voor beide eerder bepaalde retailprofielen, neemt men de gemiddelde prijs;*

217.2 De verschillende wegingsfactoren voor de verschillende parameters zijn 27/27/46;

217.3 Vervolgens bepaalt men het totale tarief van het gevraagde profiel uitgaande van de wegingsfactoren en de drie eerder berekende waarden.

- 218 Aanpassingen in de referentieprofielen moeten gelijktijdig gereflecteerd worden in de tarieven voor de eigen profielen.
- 219 Profielen, lager dan het laagste bestaande retailprofiel, mogen aangevraagd worden maar hun tarief zal bepaald worden op het moment dat deze vraag zich stelt.
- 220 Aangevraagde profielen moeten technisch goedgekeurd worden door de kabeloperator en voldoen aan de gevraagde verhoudingsvoorwaarde tussen de upload- en downloadsnelheid.

## 13 Aanvullende bepalingen

### 13.1 Probleemstelling

- 221 De kabeloperatoren behouden een volledige vrijheid wat betreft hun beleid op de retailmarkt (prijzetting, samenstelling van de bundels, lancering van producten). Daardoor kunnen de retailtarieven frequent evolueren.
- 222 Daarom maakt een tarifiering die gebaseerd is op het "retail-minus"-principe het niet mogelijk te vermijden dat de wholesaletarieven soms beduidend schommelen.
- 223 Een tarifiering gebaseerd op het "retail-minus"-principe maakt het ook niet mogelijk uit te sluiten dat de kabeloperator probeert, via de wijziging van het niveau en/of de structuur van zijn retailtarieven, de wholesaleprijzen zo te beïnvloeden dat er een concurrentieverstorend effect ontstaat, zoals opgemerkt is in de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied)<sup>114</sup> en hierboven is herhaald (§ 52).
- 224 Dat risico van buitensporige schommelingen van de wholesaleprijzen en dat risico van anticoncurrerende effecten zouden de toetreding tot de markt kunnen belemmeren, zelfs ontraden. Om die redenen wil dit hoofdstuk de controle van de wholesaleprijzen die gebaseerd is op de retail-minusmethode aanvullen met verschillende begeleidende maatregelen, teneinde ervoor te zorgen dat de doelstellingen van die beslissing worden verwezenlijkt, in het bijzonder er zoveel mogelijk op toezien dat de wholesaletarieven niet worden beïnvloed door elementen die niks te maken hebben met de wholesalediensten of geen ongerechtvaardigde schommelingen ondergaan door variaties van de retailtarieven (zie § 7).

### 13.2 Maatregel om een overdreven variabiliteit van de wholesaletarieven te voorkomen

- 225 Het vastleggen van voorspelbare en stabiele gereguleerde wholesaletarieven wordt als essentieel erkend door het regelgevingskader.<sup>115</sup> Nu heeft de VRM enkele gevallen van opmerkelijke variaties van de wholesaleprijzen geïdentificeerd die volgden op schommelingen van retailprijzen (VOOfoot en Telenet Hotspots, cf. § 53). De VRM heeft tevens opgemerkt dat de tariefpraktijken van de kabeloperatoren aanleiding konden

---

<sup>114</sup> CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied), § 261.

<sup>115</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), considerans 3.

geven tot incoherenties wat betreft de positionering ten opzichte van de wholesale- en de retailprijzen (in het bijzonder de tariefbepaling in verband met de decoder, cf. § 131).

- 226 Om die redenen acht de VRM het gepast om de waarden van de extra diensten en van de decoders en van de modems, zoals die zijn vastgesteld in de hoofdstukken 7 en 8, voor minstens een jaar te bevriezen. Een dergelijke periode van bevriezing van de waarden is nodig om een potentiële nieuwkomer in staat te stellen om een realistisch businessplan op te stellen zonder te grote variaties van de wholesaletarieven te moeten ondergaan. Deze bevriezing van de extra diensten en decoders en modems is een evenredige maatregel want hij verzekert de stabiliteit en de voorspelbaarheid van de wholesaletarieven terwijl hij het recht van de kabeloperator om zijn retailtarieven te wijzigen, in acht neemt. Na deze periode van bevriezing zullen de waarden naar boven of beneden kunnen worden bijgesteld volgens de omstandigheden.
- 227 De VRM herhaalt overigens dat de logica van een prijsregulering op basis van het retail-minusprincipe erin bestaat dat de wholesaleprijzen evolueren naargelang van de retailprijzen.<sup>116</sup> Indien een kabeloperator de tarieven voor zijn aanbiedingen van analoge televisie, digitale televisie of "double play" met televisie + breedband, wijzigt (verhoogt of verlaagt) dan brengen deze wijzigingen ook wijzigingen van de wholesaletarieven met zich mee.

### **13.3 Maatregel om rekening te houden met de mogelijke ontwikkelingen van de referentieaanbiedingen**

#### Inclusie van nieuwe diensten of voordelen in de retailaanbiedingen

- 228 Het valt niet uit te sluiten dat in de toekomst diensten of voordelen zoals diegene die geïdentificeerd zijn in deel 7.3.5, of nog andere, worden geïntegreerd in bepaalde aanbiedingen die door de kabeloperatoren worden aangeboden. Overeenkomstig de CRC-beslissing van 11 december 2013<sup>117</sup> is de VRM van oordeel dat er bijkomende correcties aangebracht zouden moeten worden aan de wholesaletarieven indien nieuwe diensten of voordelen die momenteel niet begrepen zijn in de retailaanbiedingen voor analoge en digitale televisie of in de gebundelde aanbiedingen met daarin televisie en breedband, in de toekomst wel (al dan niet gratis) zouden worden opgenomen in die aanbiedingen.

---

<sup>116</sup> CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlands taalgebied), § 252.

<sup>117</sup> CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied), § 77.

229 Daartoe moeten Nethys, Coditel en Telenet aan de VRM hun voornemen meedelen om extra diensten of voordelen op te nemen in hun retailaanbiedingen. Deze kennisgeving zal:

- een beschrijving van de dienst, een voorstel voor waardebepaling, de retailtarieven van de aanbiedingen waarin deze moet worden opgenomen, bevatten, alsook de wholesaletarieven die daaruit voortvloeien;
- moeten vergezeld zijn van alle nuttige informatie om de marktwaarde van de betrokken dienst of het betrokken voordeel te beoordelen (in het bijzonder, verwijzingen naar de tarieven die worden gehanteerd door andere operatoren en de productiekosten);
- moeten plaatsvinden binnen een termijn van twee maanden voordat de diensten of voordelen in kwestie beschikbaar zijn voor de gebruikers.

230 Indien het meent dat het voorstel de waarde van een nieuwe dienst niet gepast weerspiegelt - en dus tot niet-gepaste wholesaleprijzen leidt - zal de VRM een wijziging van de wholesaletarieven kunnen opleggen teneinde te garanderen dat deze de correcte marktwaarde van de nieuwe diensten weerspiegelen.

231 In tegenstelling tot wat bepaalde respondenten van de nationale raadpleging verklaren, druist de beschouwing van nieuwe diensten of voordelen die momenteel niet in de retailaanbiedingen van de kabeloperatoren vervat zitten, niet in tegen de bevrozing van de waarden van de diensten en voordelen die wel reeds in die aanbiedingen zitten.

231.1 De bevrozing van de waarden beantwoordt aan een behoefte aan stabiliteit en voorspelbaarheid van de wholesaletarieven.

231.2 De beschouwing van nieuwe diensten of voordelen beantwoordt op zich aan een nieuwe situatie: de komst van een nieuwe dienst of een nieuw voordeel op het initiatief van de kabeloperatoren brengt de noodzaak met zich mee om er een waarde aan vast te hangen opdat de wholesaleprijzen worden berekend in overeenstemming met de werkwijze die is vastgelegd in deze beslissing.

232 De mogelijke toepassing op de wholesaletarieven van retroactieve correcties kon rekenen op kritiek in het kader van de nationale raadpleging. Die kritiek vraagt de verduidelijkingen hieronder.

232.1 De VRM erkent dat het principe van de non-retroactiviteit van de besluiten de regel is; de retroactiviteit moet een uitzondering zijn die enkel hoort te worden toegepast in specifieke omstandigheden.

232.2 De regel die wordt ingesteld door § 229 is dat de kabeloperaten aan de VRM hun intentie om bijkomende diensten of voordelen op te nemen in hun retailaanbiedingen moeten bekendmaken; deze kennisgeving moet meer bepaald een gemotiveerd voorstel tot waardebeoordeling inhouden. Nethys, Numericable en Telenet blijven dus vrij in de samenstelling van hun retailaanbiedingen (in het bijzonder door er nieuwe diensten in op te nemen), alsook bij de prijszetting ervan en zelfs om een waarde voor te stellen voor hun extra diensten. Doordat ze een gepast gemotiveerde waardebeoordeling kunnen voorstellen, zijn Nethys, Numericable en Telenet in staat om een (al dan niet retroactieve) correctie te vermijden van hun wholesaletarieven door de regulator.

232.3 Deze beslissing bevat geen enkele retroactieve bepaling en stelt zelf geen enkel retroactief mechanisme in. Indien de analyse in concreto van een specifieke situatie zou rechtvaardigen dat maatregelen met terugwerkende kracht worden aangenomen, zouden die maatregelen het voorwerp moeten uitmaken van een nieuwe beslissing.

232.4 Retroactiviteit moet pas worden beoogd wanneer de waardebeoordeling van een dienst na analyse zwaar onderschat of overschat blijkt en de wholesaletarieven daardoor beduidend en op aanhoudende wijze werden beïnvloed. Deze omkadering van mogelijkheden tot retroactieve correctie maakt het mogelijk om de reglementaire principes van evenredigheid, voorspelbaarheid (ten voordele van zowel de operatoren met een sterke machtspositie als deze begunstigen van de wholesaleaanbiedingen) en de mogelijkheid voor de regulator om tussenbeide te komen om een concurrentie te handhaven die niet wordt vervalst of belemmerd zo goed

mogelijk te verzoenen.<sup>118</sup> Het is nochtans noodzakelijk om een mogelijkheid tot retroactieve correctie te behouden voor een efficiënte regulering vanwege de mogelijkheid waarover de operatoren met een machtspositie beschikken om de wholesaleprijzen te beïnvloeden (en dus de kosten van hun concurrenten te verhogen) met een anticoncurrerend effect, aan de hand van hun retailprijzen.

- 233 Deze maatregel is in overeenstemming met artikel 192, § 2, van het Mediadecreet. Hij is nodig om een doeltreffende regulering te garanderen. Hij is evenredig omdat hij het mogelijk maakt om rekening te houden met de toekomstige evoluties van de retailprijzen van de SMP-operatoren en tegelijk de voorspelbaarheid van de wholesaleprijzen voor de nieuwkomers te verzekeren.

#### Beschouwing van diensten waarvan het belang vandaag verwaarloosbaar lijkt

- 234 Er kan niet worden uitgesloten dat diensten waarvan het belang vandaag verwaarloosbaar lijkt, in de toekomst aan belang winnen. In dergelijke gevallen voorzagt het ontwerp van beslissing dat ter raadpleging werd voorgelegd, in de toepassing van bijkomende, eventueel retroactieve, correcties van de wholesaletarieven. Uit de raadpleging blijkt dat de retroactieve toepassing van dergelijke correcties doorgaans ongepast wordt geacht. De VRM concludeert dan ook dat de beoogde bijkomende correcties in dergelijke gevallen enkel voor de toekomst zouden moeten worden toegepast.

#### **13.4 Maatregel om rekening te houden met de positionering van de aanbiedingen van het type "double play" en "triple play"**


- 235 Er kunnen anomalieën voortvloeien uit de positionering van de aanbiedingen van het type "double play" en "triple play". In de CRC-beslissing van 11 december 2013 is al gezegd: *"Het is mogelijk dat sommige kabeloperatoren geen dual-play packs aanbieden op de retailmarkt. Dit mag er evenwel niet toe leiden dat deze kabeloperatoren geen wholesaleaanbod moeten doen dat televisie en breedband combineert, conform de CRC-beslissing van 1 juli 2011. Indien een kabeloperator geen dual-play packs commercialiseert, moeten de toepasselijke wholesaletarieven worden berekend naar het*

---


<sup>118</sup> Zie artikel 8 van de Kaderrichtlijn (Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (PB 24 april 2002, L 108, 24 april 2002, 33-50)), zoals gewijzigd door Richtlijn 2009/140/EG (PB L 337 van 18 december 2009, 37-69).

voorbeeld van een triple-playaanbod dat wordt ontleed om er de waarde van de telefoniedienst uit te halen”.<sup>119</sup>


- 236 Er kan worden vastgesteld dat in sommige gevallen de toepassing van de retail-minusmethode op een “double-play”-aanbod leidt tot een hogere wholesaleprijs dan de prijs die wordt verkregen via deze methode op een triple-playaanbod dat dezelfde karakteristieken vertoont voor televisie en breedband:

	Produit 2P	WHS 2P	WHS 3P	Produit 3P
	Internet & TV	€ 30,35	€ 29,88	Whop
			€ 37,00	Whoppa


  

	Produit 2P	WHS 2P	WHS 3P	Produit 3P
	Duo TV NET "Un peu"	€ 25,11	€ 25,32	Trio "Un peu"
	Duo TV NET "Beaucoup"	€ 31,48	€ 31,64	Trio "Beaucoup"
	Duo TV NET "Passionnement"	€ 37,09	€ 33,01	Trio "Passionnement"
	Duo TV NET "A la folie"	€ 43,45	€ 39,17	Trio "A la folie"
	Duo TV NET "Fiber 120"	€ 56,15	€ 51,42	Trio "Fiber 120"

	Produit 2P	WHS 2P	WHS 3P	Produit 3P
	Duo TV NET "Un peu"	€ 24,81	€ 25,02	Trio "Un peu"
	Duo TV NET "Beaucoup"	€ 31,17	€ 31,34	Trio "Beaucoup"
	Duo TV NET "Passionnement"	€ 36,43	€ 32,48	Trio "Passionnement"
	Duo TV NET "A la folie"	€ 42,78	€ 38,62	Trio "A la folie"
	Duo TV NET "Fiber 120"	€ 55,46	€ 50,84	Trio "Fiber 120"

	Produit 2P	WHS 2P	WHS 3P	Produit 3P
			€ 23,09	Triple Play Start
			€ 28,25	Triple Play Extra
			€ 29,69	Triple Play Max

Figuur 13: vergelijking van de wholesaleprijzen verkregen uitgaande van de retailprijzen voor “double play” en “triple play” (op basis van de retailtarieven vastgesteld op het ogenblik van de nationale raadpleging en van de minussen bepaald in de CRC-beslissing van 11 december 2013)

- 237 Een dergelijke vaststelling wordt verklaard door het feit dat de kabeloperatoren via de positionering van hun verschillende aanbiedingen kunnen proberen de gebruikers ertoe aan te zetten te opteren voor triple-play-aanbiedingen in plaats van double-play-aanbiedingen. Dit tariefbeleid zou geen invloed mogen hebben op de wholesaleprijzen. De CRC-beslissing van 1 juli 2011 heeft de kabeloperatoren een non-discriminatieverplichting opgelegd zowel voor de tarifaire als de niet-tarifaire voorwaarden. Nu vormt een wholesaleprijs die afgeleid is van een double-play-aanbod en die hoger is dan de prijs die afgeleid is van een triple-play-aanbod net een vorm van discriminatie: de kabeloperator verkoopt intern aan zichzelf de onderdelen “televisie”

<sup>119</sup> CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied), § 239 en gemeenschappelijke mededeling van de regulatoren vertegenwoordigd in de CRC van 12 december 2013 betreffende de bepaling van de wholesaletarieven voor toegang tot de kabelnetten, deel 3.5.



en “breedband” (om een triple-play-aanbod samen te stellen) tegen een prijs die lager is dan wat hij op de wholesalemarkt toepast.

- 238 Om deze vorm van discriminatie te verhelpen zonder de tarifaire flexibiliteit van de kabeloperatoren aan te tasten, had de VRM in zijn ontwerp van beslissing overwogen om, wanneer zich een dergelijke situatie voordoet zoals hierboven beschreven, de wholesaleprijs worden bepaald op de manier die het gunstigst is voor de begunstigden van de wholesaleaanbiedingen.
- 239 Bepaalde respondenten menen dat het, conform het evenredigheidsbeginsel, gepast zou zijn om de voorkeur te geven (als vertrekpunt van de retail-minusmethode) aan de retailsaanbiedingen die het dichtst aanleunen bij de wholesalediensten waarvoor de prijs moet worden bepaald (met andere woorden een “double play” ten opzichte van een “triple play” wanneer een “double play” bestaat).
- 240 De VRM deelt dat standpunt niet. De kabeloperatoren zijn geenszins verhinderd om de samenstelling van hun bundels uit te breiden; de hierboven beschreven maatregel beoogt enkel om te garanderen dat de begunstigden van de wholesaleaanbiedingen een dienst kunnen kopen (bijvoorbeeld de toegang tot televisie en breedband) zonder dat dat in het nadeel is van de prijs van die dienst omdat de kabeloperatoren, op de retailmarkt, deze dienst in een breder geheel aan een voordeligere prijs verkopen. Om deze vorm van discriminatie te verhelpen zonder de tarifaire flexibiliteit van de kabeloperatoren aan te tasten, acht de VRM het echter meer gepast dat wanneer zich een dergelijke situatie voordoet zoals beschreven in § 235, de wholesaleprijs wordt bepaald rekening houdende met de verhoudingen qua verkoop van de tariefplannen “double play” en “triple play” voor een internetproduct met dezelfde karakteristieken (downloadsnelheid, uploadsnelheid en datavolume). De wholesaleprijs van het beschouwde product zal bijgevolg worden bepaald als het gewogen gemiddelde van de wholesaleprijzen die worden berekend voor de “double play”- en “triple play”-tariefplannen met hetzelfde internetprofiel<sup>120</sup>. De maatregel is nodig in het licht van het aandeel van “triple play”-aanbiedingen in het klantenbestand van de operatoren. Hij is evenredig omdat hij de commerciële flexibiliteit van de kabeloperatoren behoudt. In het bijzonder de kabeloperatoren blijven vrij om hun retailprijzen te bepalen en vrij om de samenstelling van hun retailsaanbiedingen te kiezen, meer bepaald van hun bundels. Bij

---

<sup>120</sup> Om vertrouwelijkheidsredenen worden de verkoopsverhoudingen van de tariefplannen van het type “double play” en “triple play” op dezelfde manier behandeld als de penetratiegraden (zie § 70). Desgevallend zal het proportionele aandeel in de verkoop ook van toepassing zijn op toekomstige tariefplannen.

gebrek aan een dergelijke maatregel daarentegen zou een eventuele herpositionering van de retailprijzen van de "double play"- en "triple play"-aanbiedingen van de kabeloperatoren kunnen leiden tot een verhoging van de wholesaletarieven voor "double play" waardoor de alternatieve operatoren zouden worden afgestraft terwijl de retailsaanbiedingen voor "triple play" van de kabeloperatoren bij vergelijking voordeliger zouden lijken. De figuur hierboven illustreert voldoende dat dat risico van verhoging van de wholesaletarieven reëel is. Een weging op basis van het proportionele aandeel in de verkoop van de verschillende tariefplannen, wordt alleen uitgevoerd in het in deze paragraaf bedoelde geval. In het geval er twee tariefplannen van kracht zijn die over dezelfde internetkarakteristieken beschikken, die echter tegen een verschillende detailhandelsprijs op de markt worden gebracht (en dus resulteren in verschillende groothandelstarieven), moet de gunstigste groothandelsprijs vanuit het standpunt van de nieuwkomer worden toegepast. Dankzij deze regel kan worden vermeden dat de wholesaleprijzen onterecht worden getroffen, bijvoorbeeld door veranderingen van productnamen.

- 241 Verscheidene respondenten verklaren dat de gevolgde aanpak zou leiden tot een overschatting van de waarde van de vaste telefonie, omdat ze berust op de "standalone" prijs en ze geen rekening houdt met het feit dat, in het geval van een bundel, de kosten van de toegangslijn slechts één keer moeten worden gedragen en geen drie keer zoals het geval is bij de afzonderlijk verkoop van de drie diensten (tv, breedband, vaste telefonie). De VRM is dus van oordeel dat deze kritiek niet gerechtvaardigd is.

241.1 De toepassing van de evenredige korting (cf. hierboven § 56) maakt het meer bepaald mogelijk om rekening te houden met het feit dat de vaste telefonie wordt verkocht aan een prijs die lager is in het kader van een gebundelde aanbieding. Door deze evenredige korting toe te passen vermijdt de VRM om de waarde van de vaste-telefoniedienst te overschatten terwijl het garandeert dat deze dienst een redelijke waarde behoudt (wat niet het geval zou zijn indien aan de vaste telefonie de volledige korting voor een bundel zou worden toegekend).

241.2 Er bestaat geen retailprijs voor de toegangslijn van de kabeloperatoren. De kabeloperatoren hebben geen enkel voorstel voor waardebeoordeling voor deze toegangslijn meegedeeld. Het is dus niet mogelijk om een

alternatief te beschouwen voor de methode die wordt voorgesteld in het ontwerp van beslissing.

241.3 In § 63 werd aangegeven dat een dergelijke methode voor waardebeoordeling en een dergelijke evenredige korting praktijken waren die overigens reeds werden gebruikt in de elektronische-communicatiesector.

241.4 De methodische aanpak die hierboven wordt beschreven, is aangepast aan de omstandigheden (de marktpraktijken die erin bestaan bundels aan te bieden) en evenredig (dankzij de evenredige korting wordt de waarde van de diensten immers niet overschat).

242 De VRM preciseert dat de aanbiedingen van het type "quadruple play" niet zullen worden gebruikt als uitgangspunt voor de berekening van de wholesaletarieven. De VRM houdt rekening met het feit dat deze aanbiedingen niet exclusief op de vaste infrastructuur van de kabeloperatoren berusten (een infrastructuur die initieel dient voor de televisieomroep en die werd beoordeeld als moeilijk te dupliceren<sup>121</sup>). De VRM herhaalt<sup>122</sup> evenwel dat het, indien nodig, alle gepaste maatregelen mag treffen teneinde te garanderen dat de fundamentele doelstellingen worden nageleefd die zijn vastgelegd in artikel 8 van de Kaderrichtlijn.<sup>123</sup> Wat dat betreft zou een eventuele door een "quadruple play"-aanbod veroorzaakte situatie van price squeeze kunnen worden geanalyseerd en, desgevallend, leiden tot een verandering van de groothandelsprijzen.

### 13.5 Conclusie

243 De waarden van de extra diensten, de decoders en de modems worden bevroren op de niveaus die zijn bepaald in de hoofdstukken 7 en 8 van deze beslissing en dit voor een duur van ten minste één jaar.

244 Nethys, Coditel en Telenet moeten aan de VRM hun voornemen meedelen om in hun retailaanbiedingen extra diensten of voordelen op te nemen, onder de voorwaarden vastgelegd in § 229.

---

<sup>121</sup> CRC-beslissing van 1 juli 2011, hoofdstuk 4.

<sup>122</sup> CRC-beslissing van 11 december 2013, § 261.

<sup>123</sup> Meer bepaald ervoor zorgen dat er in de sector van de elektronische communicatie geen verstoring of beperking van de concurrentie is en ervoor zorgen dat er in vergelijkbare omstandigheden geen verschil in behandeling is van operatoren die elektronische communicatienetwerken en -diensten aanbieden.

245 Wanneer een van een double-play-aanbod afgeleide wholesaleprijs hoger is dan de prijs die kan worden afgeleid van een triple-play-aanbod, moet de wholesaleprijs worden bepaald als het gewogen gemiddelde van de wholesaletarieven die berekend zijn voor de "double play"- en "triple play"-aanbiedingen met hetzelfde internetprofiel..

## 14 Overige aspecten die voortvloeien uit de openbare raadpleging

### Anciënniteit van de marktanalyse en voorbarig karakter van de tariefherziening

- 246 Bepaalde commentaren verwijzen naar het feit dat de marktanalyse waarop het ontwerp van beslissing is gebaseerd al ouder is dan 4 jaar of dat de vorige tariefbeslissing (de CRC-beslissing van 11 december 2013) nooit werd toegepast en het dus voorbarig is om het te wijzigen.
- 247 Een marktanalyse moet worden uitgevoerd na elke publicatie door de Europese Commissie van haar "Aanbeveling over de relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronische-communicatiesector" en vervolgens op geregelde tijdstippen. Artikel 16.6, a) van de Kaderrichtlijn, luidt als volgt: "De nationale regelgevende instanties voeren een analyse uit van de relevante markt (...) binnen drie jaar na de aanneming van een eerdere maatregel met betrekking tot die markt." Die drie jaar vormen evenwel geen vaste termijn waarna de vorige marktanalyse achterhaald zou raken, de opgelegde verplichtingen met zich meebrengend. Verscheidene elementen gaan in die zin:
- 247.1 De economie van het mechanisme waarin artikel 16, punten 2 tot 4, van de Kaderrichtlijn voorziet, legt een bepaald formalisme op om de opgelegde verplichtingen op te heffen. Met andere woorden, het "niet behouden" van een eerder opgelegde verplichting vereist een (nieuwe) marktanalyse, meer bepaald om vast te stellen of de markt al dan niet concurrerend is geworden sedertdien. Het Brusselse hof van beroep heeft zich reeds in die zin uitgesproken over een analyse van de (oude) markten 11 en 12 (breedband). Volgens het hof "*vereisen artikel 16, § 2, van de Kaderrichtlijn en artikel 55, § 2, van de federale wet van 13 juni 2005 een voorafgaande marktanalyse alvorens een reglementaire verplichting die werd opgelegd aan een operator af te schaffen (zie de opmerkingen van 3 januari 2008 inzake het ontwerpbesluit, terwijl het zich vragen stelt over de mogelijkheid om het besluit dat werd genomen op 15 mei 2009 in het licht van artikel 16, § 2, van de Kaderrichtlijn te laten verstrijken)*" vrije vertaling (Brussel 7 mei 2009, 2008/AR/787, overweging 61).

De belangrijkste zin van deze opmerkingen is de volgende: *"(...) regulatory obligations imposed on an SMP operator shall remain in force until the next market analysis review is adopted"* (Opmerkingen van 3 januari 2008, zaken BE/2007/0735 en 0736, p. 7).

Heel recent nog konden we in de Explanatory Note bij de Aanbeveling van de Commissie van 9 oktober 2014 inzake de relevante producten- en dienstenmarkten (...) lezen dat, zelfs in het geval waarbij het na een marktanalyse is (en niet eenvoudigweg na het verstrijken van de tijd) dat verplichtingen worden opgeheven, het gepast is om een overgangsperiode te gunnen aan de betrokken operatoren: *"(...) when an NRA withdraws remedies imposed as a result of a market analysis, an appropriate periode of notice shall be given to parties affected by the withdrawal of such obligations"* (p. 53). Dit sterkt de these dat de opheffing van door de regulator opgelegde verplichtingen niet automatisch mag gebeuren.

247.2 Artikel 16.6, b) van de Kaderrichtlijn bepaalt dat in geval van vertraging vanwege de nationale regelgevende instantie ten opzichte van de termijn van drie jaar *"BEREC (verleent) aan de betrokken nationale regelgevende instantie op haar verzoek bijstand (...)"* (de VRM onderlijnt). De VRM merkt op dat de richtlijn geen hypothesen beoogt waarbij die bijstand niet leidt tot een besluit na 6 maanden noch waarbij de bijstand zelfs niet wordt gevraagd. In de memorie van toelichting bij Richtlijn 2009/140/EG wordt dan wel gesteld dat *"Daarom moeten marktanalyses regelmatig en binnen een redelijke en passende tijdsperiode worden uitgevoerd"* (considerans 48, de VRM onderlijnt) en dat *"Wanneer een nationale regelgevende instantie verzuimt binnen de vastgestelde termijn een marktanalyse uit te voeren, dan kan dit een gevaar voor de interne markt betekenen, terwijl ook normale inbreukprocedures niet steeds tijdig het gewenste effect opleveren."* (ibidem). Er is nergens sprake van enige automatische "vervaldatum" van de verplichtingen die de regulator oplegt.

248 Er dient nog te worden benadrukt dat, als de beslissing van 1 juli 2011 geen vruchten heeft afgeworpen binnen de geplande termijnen, dat ook en voornamelijk te wijten is aan de houding van de bestemmingen van de beslissing. Zij hebben immers:

248.1 vorderingen tot schorsing ingediend bij het Brusselse hof van beroep tegen de CRC-beslissingen van juli 2011, vorderingen waarover het hof zich pas eind 2012 heeft uitgesproken;

248.2 bovendien gedraald om hun referentieaanbiedingen voor te leggen zodat de beslissingen hierover pas in september en december 2013 konden genomen worden.

249 We stippen ook aan dat, in zijn arrest van 13 mei 2015, het hof van beroep van Brussel uitdrukkelijk de opgelopen vertraging heeft vastgesteld, en dat het daaruit geen enkel gevolg heeft laten voortvloeien waardoor het impliciet erkende dat deze vertraging geen juridisch probleem stelde. We lezen inderdaad in punt 13:

*“13. De betwiste beslissingen van 1 juli 2011 zijn van kracht geworden op 1 augustus 2011, behoudens andersluidende bepaling wat betreft bepaalde verplichtingen.*

*Ze werden rechtgezet door de CRC op 7 februari 2012 aan de hand van vier beslissingen die materiële fouten hebben gecorrigeerd.*

*Conform de Kaderrichtlijn vermeldt elke beslissing ook dat de analyse in principe voor een periode van drie jaar geldt, maar dat de jaarlijkse evaluatie van de verwezenlijking van de doelstellingen van de analyse aanleiding zou kunnen geven tot een herziening op basis van evoluties die zich zouden kunnen voordoen op de relevante markt en meer bepaald met betrekking tot de aanverwante markten van breedbandinternet.*

*De duur van drie jaar is momenteel verstreken en het blijkt dat de aangevochten beslissingen van kracht zijn gebleven tot na de aangekondigde duur.” (vrije vertaling)*

250 Onverminderd een grondige analyse, blijft de marktanalyse die op 1 juli 2011 werd aangenomen, van toepassing. De arresten die werden geveld, hebben de geldigheid van de regulering van de kabel bevestigd.

251 In deze omstandigheden acht de VRM het gerechtvaardigd om de tenuitvoerbrenging van de in 2011 besloten correctiemaatregelen voort te zetten. De kabeloperatoren zijn

overigens de voornaamste begunstigden van de termijn die nodig is voor de uitvoeringsbesluiten (referentieaanbiedingen en tarieven).

- 252 De VRM herhaalt dat de CRC-beslissing van 11 december 2013 uitdrukkelijk voorzag in bepaalde komende methodische wijzigingen alsook in een update van de minus<sup>124</sup>. Deze beslissing is conform die bepalingen. Overigens verbiedt geen enkele bepaling de nationale overheid om haar methode te wijzigen, voor zover die wijzigingen gepast gemotiveerd zijn. Wat betreft de motivering van de wijzigingen in de werkwijze die zijn aangebracht ten opzichte van de CRC-beslissing van 11 december 2013 verwijst de VRM naar de bijbehorende hoofdstukken van deze beslissing.
- 253 In tegenstelling tot wat is bevestigd door bepaalde respondenten betekent de interesse die Mobistar en Proximus vroeger toonden voor deze beslissing niet dat de voorwaarden vastgelegd in de CRC-beslissing van 11 december 2013 hen bevielen. Die operatoren waren ingelicht over de nadere bepalingen voor herziening door diezelfde beslissing en konden op legitieme wijze wachten op hun tenuitvoerbrenging. Mobistar heeft overigens bij het hof van beroep te Brussel een aantal bepalingen van de CRC-beslissing van 11 december 2013 aangevochten.

#### Socio-economische gevolgen van de regulering

- 254 De kabeloperatoren verklaren dat de beoogde herziening van de tarieven hun concurrentiekracht, hun mogelijkheden tot ontwikkeling, investering en innovatie of ook de kwaliteit van de diensten die worden aangeboden aan de consument schaadt, in tegenstelling tot de doelstellingen van het regelgevingskader.
- 255 De VRM vindt die kritieken niet gegrond. Zoals reeds benadrukt, blijven de in toepassing van deze methode verkregen resultaten in het algemeen (heel wat) hoger dan de wholesaleprijzen die gebaseerd zijn op de kosten die door Proximus worden gehanteerd. Een WBA VDSL2-toegang kost bijvoorbeeld maximaal € 14,25 (waarbij nog het Ethernettransport en de Multicast opgeteld moet worden), terwijl de "double play"-wholesaleaanbiedingen van de kabeloperatoren tot € 31 per maand kunnen kosten. Bovendien kan worden vastgesteld dat de regulering van de toegangsprijzen van Proximus sinds 2011 deze laatste er niet heeft van weerhouden om te investeren in de modernisering van zijn netwerk (door VDSL2 uit te rollen) noch om nieuwe diensten zoals televisie te lanceren.

---

<sup>124</sup> Zie in het bijzonder de bepalingen geciteerd in deel 5.3.



- 256 De VRM stelt ook vast dat de regulering van de kabel, waarvan het principe in 2011 werd aangenomen, geen obstakel is gebleken voor bepaalde initiatieven van de kabeloperatoren (aankoop van een 3G-licentie en vervolgens het concentratieproject met BASE in het geval van Telenet, de aankoop van Wolu-TV en een concessierecht op het netwerk van AIESH door Coditel, de aankoop van de Editions de l'Avenir in het geval van Nethys).
- 257 De VRM vindt overigens dat de beoogde regulering de uitrol van de netwerken van de nieuwe generatie in de landelijke gebieden niet blijkt te schaden. De investeringsbesluiten van de operatoren, al dan niet gereguleerd in die zones, hangen in de eerste plaats af van parameters zoals de kosten die te maken hebben met de huidige staat van het netwerk, de af te leggen afstanden, de te dekken zones om het netwerk te verruimen of op niveau te brengen en de bevolkingsdichtheid. Die parameters, waarop de regulator geen enkel directe houvast heeft, verklaren voldoende waarom bepaalde gemeenten of delen van gemeenten geen dekking door de netwerken van de nieuwe generatie genieten.

#### Mogelijke toetreding tot de markt van inefficiënte operatoren

- 258 Bepaalde respondenten van de raadpleging menen dat de in het ontwerp van beslissing voorgestelde wijzigingen en de evolutie van de wholesaleprijzen die daaruit voortvloeit, zullen leiden tot de stimulering van de toetreding tot de markt van inefficiënte operatoren.
- 259 De VRM is het niet eens met die analyse. Een inefficiënte operator zou in theorie tot de markt kunnen toetreden indien de wholesaletarieven onvoldoende zijn om de onderliggende kosten te dekken, omdat dat een slecht signaal van "make or buy" zou inhouden (wholesalediensten kopen eerder dan ze zelf produceren). De kabeloperatoren bewijzen niet dat dat het geval zou zijn. Bovendien maken de specifieke eigenschappen van de televisieomroepmarkt dat een inefficiënte toetreding weinig waarschijnlijk wordt. De beslissing van de CRC van 1 juli 2011 heeft aangetoond dat er toegangsdrempels bestaan op deze markt zoals de controle over een moeilijk te dupliceren infrastructuur, kosten die niet kunnen worden teruggewonnen, schaal- en breedtevoordelen.<sup>125</sup> Een nieuwkomer moet overigens de rechten op de inhoud verwerven die nodig zijn voor zijn omroepdienst. Bovendien worden de kosten voor

---

<sup>125</sup> CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlands taalgebied), hoofdstuk 4.

inhoud gekenmerkt door de "minimale garanties" waarin de contracten met de houders van rechten doorgaans voorzien. Die specifieke eigenschappen zijn van die aard dat ze de toetreding tot de markt door inefficiënte operatoren ontmoedigen. Verscheidene onsuccesvolle pogingen (Mobistar, Snow, Billi) illustreren overigens hoe moeilijk het is om de omroepmarkt te penetreren.

#### Impact van de kosten voor uitvoering

- 260 Een respondent vraagt dat de uitvoeringskosten worden onderworpen aan een audit en dat enkel rekening wordt gehouden met de kosten voor uitvoering van een efficiënte operator.
- 261 De VRM heeft in samenspraak met de regulatoren die lid zijn van de CRC een opdracht ter zake toevertrouwd aan een bedrijfsrevisor. Bij een eerdere herziening van de wholesaletarieven zal rekening moeten worden gehouden met de efficiënte kosten die daadwerkelijk worden gedragen door de kabeloperatoren.

#### Toepassing op de "legacy"-aanbiedingen

- 262 Een respondent vindt dat de retail-minusregulering niet van toepassing zou mogen zijn op de "legacy"-aanbiedingen (die niet langer worden gecommmercialiseerd) of die slechts een beperkt aantal klanten kennen.
- 263 Deel 8.2 van de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlands taalgebied) bepaalt dat de vastgelegde minussen gelden voor alle tariefplannen van de kabeloperatoren (de tariefplannen die op de markt worden aangeboden op het moment dat deze beslissing wordt aangenomen, de tariefplannen waarvan de verkoop zou starten na de aanneming van deze beslissing en de tariefplannen die niet meer op de markt worden aangeboden door de kabeloperatoren, maar die ze op een deel van hun klanten blijven toepassen).
- 264 Deze bepaling moet echter worden gelezen in combinatie met de CRC-beslissingen van 3 september 2013 betreffende de wholesalereferentieaanbiedingen van Nethys, Coditel en Telenet op het Nederlands grondgebied: elke begunstigde kan beschikken over twee eigen profielen en kan daarnaast extra profielen selecteren uit een pool van 5 gemeenschappelijke profielen, die gebaseerd zijn op alle bestaande retailprofielen van Nethys (zowel de profielen die gecommmercialiseerd worden als de historische). Met andere woorden, als alle profielen die op de retailmarkt bestaan, toegankelijk zijn voor de begunstigde van een wholesaleaanbod, moeten diegene worden geselecteerd die daadwerkelijk deel zullen uitmaken van de pool van gemeenschappelijke profielen.

### Toepassing van de minus in het geval van gratis activering of installatie

- 265 Een respondent merkt op dat, bij bepaalde kabeloperatoren, de activeringen en installaties soms gratis kunnen zijn.
- 266 Conform de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied) moeten de diensten die een kabeloperator gratis verstrekt op retailniveau, dat ook zijn op wholesaleniveau. Bij Telenet bijvoorbeeld:
- 266.1 De activering die € 50 kost (buiten promotieperiode) is gratis indien een dienst wordt toegevoegd aan een bestaande dienst (behalve indien die dienst analoge televisie betreft) alsook in geval van verhuizing.
- 266.2 Er bestaat een doe-het-zelfvorm van installatie, "Starter" geheten, die gratis is, ook wanneer in sommige gevallen de installateur toch de basisconfiguratie moet voltooiën op de kabeldistributieaansluiting) voordat de klant zijn "Self Starter Box" kan beginnen gebruiken.

### Termijn voor uitvoering van de beslissing

- 267 Een kabeloperator is van mening dat de termijn voor de uitvoering van de beslissing (een maand na de publicatie ervan op de website van de VRM) te kort is. Er zouden vier maanden nodig zijn om de nieuwe tarieven in de computersystemen in te voeren, rekening houdende met de periodieke updates ervan ("IT releases"). Dit verzoek wordt echter niet gemotiveerd door concrete moeilijkheden.
- 268 Een termijn van een maand na de publicatie van de beslissing is de termijn die was vastgesteld in de eerste beslissing waarin de wholesaletarieven van de kabeloperatoren waren bepaald.<sup>126</sup> Destijds heeft deze termijn geen commentaar vanwege deze operator gekregen.
- 269 Hoewel een maand een termijn is die vaak wordt toegepast voor de uitvoering van de besluiten van de regulatoren, komt het voor dat er langere termijnen worden toegestaan. Dat was bijvoorbeeld het geval met het besluit van het BIPT over de tarieven voor Ethernet-transport en Multicast, waarvoor een termijn van 2 maanden was gegeven.<sup>127</sup> De VRM is van oordeel dat een termijn van 2 maanden in het onderhavige geval ook redelijk is.

---

<sup>126</sup> CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlands taalgebied), § 286.

<sup>127</sup> Besluit van het BIPT van 13 januari 2015 betreffende de tarifiering van het "wholesalemulticastaanbod" en van het Ethernet-transport voor de "BROBA"- en "WBA VDSL2"-aanbiedingen.

270 De VRM acht het overigens wenselijk om de beslissing in werking te laten treden op de eerste dag van een maand, om een prijsverandering in het midden van een maand facturering te vermijden. De inwerkingtreding moet dus overeenkomen met de 1e dag van de 3e maand die volgt op de maand van publicatie van de beslissing op de website van de VRM.

## 15 Beschouwing van de opmerkingen van de Europese Commissie

### 15.1 Waardering van de diensten met een toegevoegde waarde

- 271 De Commissie meent dat *“zelfs indien een korting wordt toegekend op de geraamde referentiewaarde van de verschillende VAS wanneer deze worden verstrekt in het kader van een bundel, deze benadering het feit lijkt te negeren dat de werkelijke waarde van een VAS die deel uitmaakt van een breder aanbod van diensten niet zal kunnen worden gelijkgesteld met de prijs (zelfs niet met de verminderde prijs) van een dienst die afzonderlijk wordt afgenomen en die een aanbieder kan factureren voor de verstrekking van de dienst boven op wat zit inbegrepen in de bundel, in het bijzonder wanneer het daadwerkelijke gebruik van de VAS gemiddeld lager is dan wat in de bundel is inbegrepen.”* (vrije vertaling) Voor de Commissie *“is het waarschijnlijk dat een dergelijke aanpak als gevolg zal hebben dat de waarde wordt overschat en, bijgevolg, de referentieprijzen in kwestie op ongepaste wijze zal dalen.”* (vrije vertaling).
- 272 De CRC meent dat er objectieve redenen bestaan om de voorkeur te geven aan een methode van waardering van de diensten met een toegevoegde waarde op basis van de marktwaarde eerder dan op basis van de kosten. De minusbasis zou niet mogen worden beïnvloed door de extra diensten die niet worden verstrekt aan de begunstigden van de wholesaleaanbiedingen, wat de wholesaleprijs de hoogte in zou duwen. Bovendien kennen de kabeloperatoren zelf een beduidende toegevoegde waarde toe aan de diensten in kwestie, zoals daarvan getuige een studie van Arthur D. Little of een presentatie van Telenet geheten “Telenet offering more value for money”.
- 273 In het kader van de voorbereiding van deze beslissing werd rekening gehouden met het risico dat buitensporige waarden kunnen worden afgetrokken. Er wordt een evenredige korting toegepast op de waarde van de extra diensten (volgens een methode die ook gebruikt wordt door de Commissie). Bovendien heeft de CRC zelf uit voorzorg de “return on sale” van 5% geschrapt waarin de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied)<sup>128</sup> voorzag.

---

<sup>128</sup> De CRC had in deel 7.5 van deze beslissing geconcludeerd dat het minus niet enkel de vermijdbare kosten in enge zin diende te omvatten maar ook een redelijke marge die op 5% van de “return on sale” werd geschat.

274 De CRC preciseert dat rekening wordt gehouden met de benuttingsgraad van de diensten voor alle optionele diensten die kunnen worden gekocht door de eindgebruikers in het kader van een gebundelde aanbieding tegen een voorkeursprijs ten opzichte van een standalone prijs (bijvoorbeeld Voofoot en Telenet Play Sports). De CRC meent daarentegen dat het niet gepast is om er rekening mee te houden voor de diensten die gratis vervat zitten in de commerciële aanbiedingen. De CRC is immers van mening dat de diensten die standaard in de commerciële aanbiedingen vervat zijn, integraal deel uitmaken van die aanbiedingen en ook zo worden beschouwd door de eindgebruikers. De waarde van deze niet-optionele diensten wordt weerspiegeld in de retailprijs en alle eindgebruikers betalen de facto voor deze diensten (look als niet iedereen er gebruik van maakt). De kabeloperatoren zelf presenteren deze diensten op dezelfde wijze, zoals daarvan getuige de presentatie van Telenet "Telenet offering more value for money".

## 15.2 Risico van inkrimping van de marges

275 De Commissie geeft aan dat *"de aanpak die de CRC hanteert om de vermijdbare kosten en de promoties te evalueren, die vervolgens worden gebruikt om de toepasselijke minusvermindering te bepalen, lijkt te leiden tot een beduidend lagere minusvermindering dan deze waarin de aanpak aangenomen in 2013 voorziet, met het risico van een mogelijke inkrimping van de winst voor de alternatieve operatoren teweeg te brengen"*. (vrije vertaling)

276 Het klopt dat de aanpak die de CRC gebruikt tot beduidend lagere minussen leidt dan deze die werden verkregen bij de vorige prijsbepaling. De wijzigingen die in deze beslissing zijn aangebracht door de CRC bestaan er ten eerste in om een referentieprijs te definiëren die niet onterecht wordt beïnvloed door de elementen die niet worden verstrekt aan de begunstigde van de wholesaleaanbiedingen (de extra diensten maar ook de decoder en de modem). Deze aanpak leidt (wanneer al de rest gelijk blijft) tot een vermindering van de minus aangezien de decoder en de modem voordien wel werden beschouwd als vermijdbare kosten en in die hoedanigheid werden inbegrepen in de minus. Ten slotte beperkt de nieuwe aanpak evenwel het risico van inkrimping van de winst (wanneer het gecombineerde effect van de nieuwe referentieprijs en de nieuwe minussen wordt beschouwd). De nieuwe aanpak garandeert in het bijzonder dat de decoder en de modem volledig worden geweerd uit de wholesaleprijzen, wat niet het geval was bij de eerder gehanteerde werkwijze.

### 15.3 Mogelijke begunstigden van het mechanisme voor hulp bij toetreding

- 277 De Commissie meent dat, volgens de informatie waarover ze beschikt, de enige realistische begunstigde van [het mechanisme voor] hulp bij toetreding tot de markt, Mobistar is.
- 278 De CRC erkent dat Mobistar, op heden, de enige begunstigde is van dat mechanisme die publiek bekend is, aangezien deze operator reeds een intentieverklaring heeft gericht aan verscheidene kabeloperatoren. Het klopt evenwel niet om te beweren dat Mobistar de enige mogelijke begunstigde zou zijn. Het mechanisme voor hulp tot toetreding werd zo ontworpen dat de meerderheid van de alternatieve operatoren die actief zijn in België op het ogenblik van aanneming van deze beslissing ervan kunnen gebruik maken, alsook de operatoren die helemaal nog niet actief zouden zijn in België. Andere bedrijven dan Mobistar hebben overigens de regulatoren benaderd tijdens de voorbereidende fase van de beslissing.

### 15.4 Hulp bij toetreding van Mobistar

- 279 De Commissie vraagt zich af of het nodig is en objectief gerechtvaardigd om [Mobistar] te helpen toetreden tot de markt.
- 280 De CRC meent dat, ook al houdt de opmerking van de Commissie steek op theoretisch vlak, een overgangsperiode gerechtvaardigd is in het licht van de specifieke omstandigheden van de omroepmarkt in België. Het geval van Snow (het merk waaronder de Belgische afdeling van de KPN-groep eerder een multiplayaanbod heeft in de markt gezet) bewijst voldoende dat het behoren tot een groep of het bestaan van een distributienetwerk gericht op de mobiele diensten niet volstaat om het nadeel van een nieuwkomer te compenseren en een doorbraak te garanderen op de markt. Een overgangsperiode is nodig om de toegangsdrempels<sup>129</sup> te verlagen en dus de toetreding tot de markt voor een of meer nieuwe operatoren mogelijk te maken, alsook om rekening te houden met het onevenwicht tussen het klantenbestand van de kabeloperatoren en dat van de nieuwkomers. Een nieuwkomer kan zijn commerciële kosten en zijn promoties enkel afschrijven op een beperkt aantal klanten (zijn nieuwe klanten). Mobistar bevindt zich in een dergelijke situatie, rekening houdend met een nagenoeg onbestaand klantenbestand voor radio-omroep.

---

<sup>129</sup> Die niet alleen maar verband houden met het bestaan van een infrastructuur voor toegang tot de gebruikers die moeilijk te dupliceren is maar ook met de verwerving van inhoudsrechten (een belemmering waarop de regulator geen vat heeft).

- 281 De CRC acht het ook nodig om rekening te houden met de grotere moeilijkheid voor een mobiele operator om toe te treden tot de vaste markt, wegens de specifieke problemen in verband met het veranderen van vaste operator.
- 282 Bovendien heeft de CRC grote verschillen naar voren gebracht tussen Proximus en Mobistar, zonder daarin te worden tegengesproken door de Commissie. Dergelijke verschillende situaties moeten ook op verschillende wijze worden aangepakt door de regulatoren.

### 15.5 Mogelijkheid van een ontradend effect op de toekenning van promoties

- 283 De Commissie vreest *“dat de methode die wordt gebruikt in het kader van de overgangperiode, die de impact van de promoties op de verlaging van de wholesaleprijs versterkt, promoties kan ontmoedigen en dus de concurrentie tussen platformen voor omroepdiensten kan schaden”*. (vrije vertaling)
- 284 De CRC meent dat deze beslissing geen duidelijk ontradend effect heeft op de drijfveren van de kabeloperatoren om promoties te bieden. Promoties aanbieden op quadrupleplayaanbiedingen is mogelijk zonder impact op de wholesaleprijzen. Promoties aanbieden op televisie, breedband of bundels heeft evenmin een impact op de wholesaleprijzen op korte termijn: de vastgelegde minussen weerspiegelen reeds het bestaan van de promoties en worden dus toegepast op de prijzen zonder promoties. Een impact op langere termijn wordt niet uitgesloten, maar een dergelijk effect is pas mogelijk indien het totale volume van promoties tijdens een jaar groter blijkt dan het totale volume van promoties van het referentiejaar dat werd gebruikt om de minussen te bepalen (2014), en op voorwaarde dat dat effect niet wordt gecompenseerd door andere evoluties. De minussen worden niet alleen bepaald door de promoties maar ook door andere factoren zoals de vermijdbare kosten. Indien de vermijdbare kosten toenemen en alle andere factoren ongewijzigd blijven, zullen de minussen stijgen. Ook andere factoren hebben een impact op de minussen, bijvoorbeeld de verwerving van nieuwe klanten (wat een invloed heeft op de minussen die van toepassing zijn tijdens de overgangperiode) of nog de verdeling van de promoties over de verschillende diensten.



## 15.6 Belang van de analoge televisie

- 285 De Commissie is van oordeel dat *“digitale omroep terrein lijkt te winnen in België terwijl louter analoge tv moet inboeten in termen van gebruik en belang”* en dat *“gezien de evolutie van de markt de voorbije jaren, de kans bestaat dat de reglementaire verplichtingen die worden opgelegd aan de SMP-kabeloperatoren, of ten minste een deel van die verplichtingen, niet langer aangepast zijn omdat ze vooral worden gerechtvaardigd door het concurrentievoordeel dat deze operatoren haalden uit hun capaciteit om analoge tv aan te bieden.”* (vrije vertaling)
- 286 De CRC is zich ervan bewust dat digitale omroep terrein wint in België maar meent dat dit fenomeen de volgende feiten niet mag overschaduwen en dat het aan haar is om rekening te houden met een bundel van elementen en niet met een geïsoleerd element:
- 286.1 Analoge televisie wordt nog steeds aangeboden op de markt, in tegenstelling tot wat de kabeloperatoren beweerden met betrekking tot de nakende stopzetting ervan, beweringen die werden gedaan in 2011 en werden herhaald tijdens hun beroep tegen de marktanalyse van 1 juli 2011.
  - 286.2 Klanten van de digitale-televisiedienst van de kabeloperatoren ontvangen nog steeds analoge tv, wat een voordeel is voor de aansluiting van bijkomende tv-toestellen zonder decoder.
  - 286.3 De kabeloperatoren zijn erin geslaagd om een groot deel van hun analoge-televisieklanten te migreren naar digitale televisie.
  - 286.4 De marktaandeelen van de kabeloperatoren in termen van louter digitale televisie (zonder rekening te houden met het analoge) blijven gelijk of groter dan 50%.

## 15.7 Achterhaaldheid van de marktanalyse

- 287 De Commissie stelt: *“In elk geval is de huidige rechtvaardiging van een reglementaire interventie gebaseerd op een verouderde marktanalyse. In het licht van het voorgaande vraagt de Commissie zich af of het handhaven van de toepassing van de correctiemaatregelen in het algemeen, en het zich beroepen op een prijscontrole die is gebaseerd op de “retail minus” in het bijzonder, gepast, evenredig en objectief gerechtvaardigd blijven voor de markt in kwestie.”* (vrije vertaling)

- 288 Een beslissing die een marktanalyse omvat (de daarin opgelegde verplichtingen inbegrepen) blijft van kracht zolang een nieuwe beslissing die deze markt opnieuw onderzoekt of die beslissing wijzigt niet werd aangenomen. De CRC-beslissing van 1 juli 2011 blijft dus ten volle geldig.
- 289 Bepaalde vertragingen opgelopen bij de tenuitvoerbrenging van de beslissing werden in de eerste plaats veroorzaakt door het gedrag van de kabeloperatoren die aanzienlijk hebben getalmd bij de indiening van hun referentieaanbiedingen. Bovendien is de opmerking van de Commissie in verband met de herziening van de marktanalyse meer bepaald gebaseerd op een beoordeling van de impact van de analoge televisie; dit standpunt moet overigens genuanceerd worden, zoals de CRC benadrukt in het vorige deel. Ten slotte kan maar moeilijk worden toegestaan dat de regulering van de toegangsprijs als onevenredig wordt beschouwd wanneer een van de begunstigde operatoren zich net voorbereidt om een nieuwe aanbieding te lanceren op de markt, juist op basis van deze tariefregulering. Het zou integendeel moeilijk te rechtvaardigen zijn, en dat zou getuigen van een gebrek aan voorzichtigheid voor een regulator, om de prijscontrole op dat ogenblik in te trekken.
- 290 Ten slotte, zelfs als de marktanalyse oud is, wil dat niet vanzelfsprekend zeggen dat ze ook achterhaald is. De concrete marktomstandigheden moeten nog worden onderzocht. De CRC merkt bijvoorbeeld op dat de marktaandelen van de kabeloperatoren zijn afgenomen maar nog steeds hoog blijven (hoger dan of gelijk aan 50%), dat hun prijzen zijn gestegen en dat verschillende mislukte markttoetredingen werden opgetekend.

## 15.8 Harmonisering van de prijscontrolemaatregelen

- 291 De Commissie *“vestigt de aandacht van de CRC op de gelijkenissen en de verbanden tussen de reglementering van de markt voor transmissie van omroepsignalen en toegang tot omroep, enerzijds, en met de wholesalemarkt voor breedband [...] Het lijkt dan ook beter gepast om de methoden voor berekening van de kosten gebruikt voor beide markten te harmoniseren.”* (vrije vertaling)
- 292 De CRC merkt in de eerste plaats op dat deze beslissing een beslissing tot uitvoering van een marktanalyse is en dat het dus geen gepast kader vormt om de aard van een correctiemaatregel te wijzigen (bijvoorbeeld om een retail-minusaanpak te vervangen door een verplichting tot kostenoriëntering).

- 293 De CRC had reeds in het verleden gemeld aan de Commissie dat ze zich ertoe verbond om een harmonisering van de prijscontrolemethodes voor de twee markten in kwestie (omroep en breedband) te beogen. De Commissie had er tot haar tevredenheid nota van genomen in haar beschikking betreffende de zaak BE/2013/1511<sup>130</sup>. Deze kwestie zal een van de belangrijke onderwerpen van de komende marktanalyse zijn.

## 15.9 Toekomstig heronderzoek van de markt

- 294 De Commissie *“verzoekt de CRC om onmiddellijk en zonder te talmen, haar algemene aanpak inzake reglementering van de markt voor transmissie van omroepsignalen en de toegang tot netwerken voor omroep in België opnieuw te onderzoeken teneinde opnieuw na te gaan of (a) het nog steeds daadwerkelijk gerechtvaardigd is om een gereguleerd stelsel aan te houden voor de toegang tot de kabel en (b), zo ja, of een harmonisering van de huidige reglementering van de toegangsprijzen voor kabel met de methode voor berekening van de kosten voor wholesalebreedbandtoegang geen meer gepaste oplossing zou vormen.”* (vrije vertaling)
- 295 De CRC merkt op dat deze commentaar betrekking heeft op de komende marktanalyse (die de algemene aanpak vormt waarvan sprake) en niet op deze beslissing.

---

<sup>130</sup> *“Wat dat betreft, is de Commissie verheugd over de verbintenis die de CRC is aangegaan in haar antwoord op het verzoek om informatie van de Commissie om een dergelijke harmonisering in beschouwing te nemen en, in het bijzonder, de aanbeveling van de Commissie over niet-discriminerende verplichtingen en methoden voor berekening van de coherente kosten, onlangs aangenomen.”* (vrije vertaling)

## 16 Besluit

- 296 Gelet op de Richtlijnen 2002/21/EG, 2002/19/EG en 2009/140/EG van het Europees Parlement en de Raad;
- 297 Gelet op de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector;
- 298 Gelet op de wet van 30 maart 1995 betreffende de elektronische-communicatienetwerken en -diensten en de audiovisuele mediadiensten in het tweetalig gebied Brussel-Hoofdstad;
- 299 Gelet op het decreet van 27 maart 2009 betreffende de radio-omroep en de televisie van de Vlaamse Gemeenschap;
- 300 Gelet op het gecoördineerde decreet van 26 maart 2009 over de audiovisuele mediadiensten van de Franse Gemeenschap;
- 301 Gelet op het decreet van 27 juni 2005 over de radio-omroep en de filmvoorstellingen van de Duitstalige Gemeenschap;
- 302 Gelet op het samenwerkingsakkoord van 17 november 2006 tussen de Federale Staat, de Vlaamse Gemeenschap, de Franstalige Gemeenschap en de Duitstalige Gemeenschap betreffende het wederzijds consulteren bij het opstellen van regelgeving inzake elektronische communicatienetwerken, het uitwisselen van informatie en de uitoefening van de bevoegdheden met betrekking tot elektronische communicatienetwerken door de regulerende instanties bevoegd voor telecommunicatie of radio-omroep en televisie;
- 303 Gelet op het ontwerp van beslissing van de VRM met betrekking tot de wholesaletarieven voor de diensten voor toegang tot de kabelnetten in het Nederlandse taalgebied dat ter openbare raadpleging werd voorgelegd op 29 mei 2015;
- 304 Gelet op het ontwerp van beslissing van de VRM dat werd overgezonden aan de CSA, de Medienrat en het BIPT op 20 november 2015;
- 305 Gelet op de beslissing van het BIPT van 25 november 2015 en de beslissing van de CSA van 26 november 2015 om het ontwerp van beslissing aanhangig te maken bij de CRC;
- 306 Na overleg, beslist de CRC:

306.1 De elementen van de retailaanbiedingen die niet opgenomen zijn in de wholesaleprijzen worden meegerekend bij de bepaling van de wholesaletarieven in overeenstemming met de methode en de waarden die bepaald zijn in hoofdstuk 7. Deze waarden gelden voor een minimumduur van een jaar.

306.2 De decoders en de modems worden meegerekend bij de bepaling van de wholesaletarieven in overeenstemming met de methode en de waarden die bepaald zijn in hoofdstuk 8. Deze waarden gelden voor een minimumduur van een jaar.

306.3 De promoties worden meegerekend bij de bepaling van de wholesaletarieven in overeenstemming met de methode die bepaald is in hoofdstuk 9.

306.4 De minuspercentages die gelden voor de bepaling van de wholesaletarieven zijn als volgt:

	<i>Telenet</i>	<i>Nethys</i>
Analoge tv	26%	29%
Analoge + digitale tv	25%	28%
Dual-play (analoge tv + digitale tv + breedband)	18%	27%

***Figuur 14: minuswaarden van toepassing per kabeloperator en per type aanbod tijdens de lanceringsfase***

	<i>Telenet</i>	<i>Nethys</i>
Analoge tv	15%	13%
Analoge + digitale tv	15%	12%
Dual-play (analoge tv + digitale tv + breedband)	7%	11%

***Figuur 15: minuswaarden van toepassing per kabeloperator en per type aanbod na de lanceringsfase***

306.5 De tarieven van de profielen die specifiek zijn voor een begunstigde van de wholesaleaanbiedingen worden bepaald overeenkomstig de methode die beschreven is in hoofdstuk 12.

- 306.6 De prijscontrole die gebaseerd is op de retail-minusmethode wordt aangevuld met de begeleidende maatregelen beschreven in hoofdstuk 13.
- 306.7 Overeenkomstig de paragrafen 873, 969 en 1067 van de CRC-beslissing van 1 juli 2011 (Nederlandse taalgebied) vormen de vastgelegde wholesaletarieven plafondprijzen.
- 306.8 De andere bepalingen van de CRC-beslissing van 11 december 2013 (Nederlandse taalgebied) dan diegene die worden vervangen door deze beslissing, blijven van kracht, voor zover deze beslissing ze niet wijzigt. In geval van tegenstrijdigheid tussen de beslissing van 11 december 2013 en deze beslissing, is dit laatste doorslaggevend. De minussen die bepaald werden in de beslissing van 11 december 2013 en de methodologie die daarin werd toegepast voor de berekening van de groothandelsprijzen van Coditel blijven van toepassing (op basis van de huidige retail-tarieven) tot deze op een uitdrukkelijke wijze worden herzien in het kader van een nieuwe beslissing. In geval van tegenstrijdigheid tussen de beslissing van 11 december 2013 en deze beslissing, is de laatste doorslaggevend.

## 17 Inwerkingtreding en geldigheid

- 307 Deze beslissing treedt in werking en wordt van kracht de 1<sup>e</sup> dag van de 3<sup>e</sup> maand die volgt op de maand van de publicatie ervan op de website van de VRM, tenzij in geval van een andersluidende bepaling voor sommige verplichtingen.
- 308 De waarde van de minussen geldt tot de inwerkingtreding van een beslissing waarin deze worden herzien.

## 18 Rechtsmiddelen

309 Gelet op het samenwerkingsakkoord van 17 november 2006 tussen de Federale Staat, de Vlaamse Gemeenschap, de Franse Gemeenschap en de Duitstalige Gemeenschap betreffende het wederzijds consulteren bij het opstellen van regelgeving inzake elektronische-communicatienetwerken, het uitwisselen van informatie en de uitoefening van de bevoegdheden met betrekking tot elektronische-communicatienetwerken door de regulerende instanties bevoegd voor telecommunicatie of radio-omroep en televisie, en in het bijzonder artikel 1 van dat akkoord; is het mogelijk om tegen dit besluit beroep aan te tekenen bij het hof van beroep te Brussel, Poelaertplein 1, B-1000 Brussel binnen zestig dagen na de kennisgeving ervan. Het hoger beroep wordt ingesteld: 1° bij akte van een gerechtsdeurwaarder die aan de tegenpartij wordt betekend; 2° bij een verzoekschrift dat, in zoveel exemplaren als er betrokken partijen zijn, ingediend wordt op de griffie van het gerecht in hoger beroep; 3° bij ter post aangetekende brief die aan de griffie wordt gezonden; 4° bij conclusie, ten aanzien van iedere partij die bij het geding aanwezig of vertegenwoordigd is. Met uitzondering van het geval waarin het hoger beroep bij conclusie wordt ingesteld, vermeldt de akte van hoger beroep, op straffe van nietigheid de vermeldingen van artikel 1057 van het gerechtelijk wetboek.



## 19 Ondertekening

Gedaan te Brussel, op 19 februari 2016.

Voor de Conferentie,

Robert Queck

Lid van de Raadkamer van de Medienrat

Secretaris van de CRC

Dominique Vosters

Voorzitter van de Conseil supérieur de  
l'Audiovisuel

Voorzitter van de CRC

## Bijlage A. Tarieven vastgesteld voor de extra diensten

Benchmark van de dienst 2nd screen [Bron: Analysys Mason, 2015 en eigen onderzoek]

<i>Land</i>	<i>Operator</i>	<i>Offerte</i>	<i>Prijs</i>	<i>Status</i>	<i>link</i>
BE	Telenet	Yelo TV	n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="https://www2.telenet.be/nl/alles-in-een/whoppa/bestel-whoppa/">https://www2.telenet.be/nl/alles-in-een/whoppa/bestel-whoppa/</a>
BE	VOO	VOO Motion	n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="http://www.voo.be/nl/offre/trio/">http://www.voo.be/nl/offre/trio/</a>
BE	Numericable	ON Multiscreen	€ 5,5	Enkel optie	<a href="http://www.numericable.be/fr/tv/options-tv/la-tv-ou-vous-le-voulez-avec-on.aspx">http://www.numericable.be/fr/tv/options-tv/la-tv-ou-vous-le-voulez-avec-on.aspx</a>
BE	Proximus	TV overall	€ 4,99	Enkel optie	<a href="http://www.proximus.be/en/id_cr_everywhere/personal/our-products/television/tv-experience/tv-partout.html">http://www.proximus.be/en/id_cr_everywhere/personal/our-products/television/tv-experience/tv-partout.html</a>
BE	TéLÉSAT en Vlaanderen	Live TV	€ 3,95	Opgeonomen in all-in-one bundle. Optie voor TV standalone klanten	<a href="http://www.telesat.be/prospects/bouquets.aspx?id=1761">http://www.telesat.be/prospects/bouquets.aspx?id=1761</a> <a href="http://www.tv-vlaanderen.be/digitale-tv/optie-livetv.aspx">http://www.tv-vlaanderen.be/digitale-tv/optie-livetv.aspx</a>
FR	Orange	Application TV van Orange	n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="http://abonnez-vous.orange.fr/residentiel/offres-internet-ADSL-VDSL2.aspx">http://abonnez-vous.orange.fr/residentiel/offres-internet-ADSL-VDSL2.aspx</a>
FR	Numericable	Multiscreen	n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="http://offres.numericable.fr/television">http://offres.numericable.fr/television</a>
FR	Free	Multiposte	n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="http://www.free.fr/adsl/pages/television/services-de-">http://www.free.fr/adsl/pages/television/services-de-</a>

						<a href="http://www.telekom.de/privatkunden/zuhause/zubuchoptionen/fernseh-optionen/-/entertain-to-go">television/acces-a-plus-250-chaines/canalsat.html</a>
DE	Kabel Deutschland	TV app		n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="http://www.kabeldeutschland.de/kombi-pakete/">http://www.kabeldeutschland.de/kombi-pakete/</a>
DE	Unity media	Horizon Go		n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="http://www.unitymedia.de/privatkunden/horizon/horizon-go/">http://www.unitymedia.de/privatkunden/horizon/horizon-go/</a>
DE	Deutsche Telekom	Entertain to go		€ 6,95	Enkel optie	<a href="http://www.telekom.de/privatkunden/zuhause/zubuchoptionen/fernseh-optionen/-/entertain-to-go">http://www.telekom.de/privatkunden/zuhause/zubuchoptionen/fernseh-optionen/-/entertain-to-go</a>
NL	Ziggo	Ziggo app	TV	n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="https://www.ziggo.nl/alles-in-1/">https://www.ziggo.nl/alles-in-1/</a>
NL	UPC	Online kijken	TV	n.v.t.	Opgenomen in de bundels	
NL	KPN	Online kijken	TV	n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="https://bestellen.kpn.com/pakketten/standaard/alles-in-1">https://bestellen.kpn.com/pakketten/standaard/alles-in-1</a>
UK	Virgin	watch online		n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="http://store.virginmedia.com/big-bundles.html">http://store.virginmedia.com/big-bundles.html</a>
UK	Sky	Sky Go		n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="http://go.sky.com/vod/page/default/home.do">http://go.sky.com/vod/page/default/home.do</a>
UK	BT	Watch online		n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="http://www.productsandservices.bt.com/products/tv-packages/">http://www.productsandservices.bt.com/products/tv-packages/</a>
Lux	Post	zattoo		€ 2,99	Enkel optie	<a href="http://www.tele.lu/ZATTOO">http://www.tele.lu/ZATTOO</a>
Lux	Orange	Niet beschikbaar		n.v.t.		
ES	Telefonica Movistar	Multiscreen		n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="https://www.movistar.es/particulares/television/tv-online-multipantalla/">https://www.movistar.es/particulares/television/tv-online-multipantalla/</a>

ES	Ono	TV online	n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="http://www.ono.es/televisio n/tvonline/">http://www.ono.es/televisio n/tvonline/</a>
IE	UPC	Horizon Go	n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="http://www.upc.ie/televisio n/horizon-go/">http://www.upc.ie/televisio n/horizon-go/</a>
NO	Canal digital	TV on ipad	n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="https://kabel.canaldigital.no /T-We/tv-pa-nettbrett/">https://kabel.canaldigital.no /T-We/tv-pa-nettbrett/</a>
NO	GET	Online TV	n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="https://www.get.no/v3/bli-kunde/app/funksjoner">https://www.get.no/v3/bli-kunde/app/funksjoner</a>
NO	Altibox	TV everywhere app	n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="https://www.altibox.no/pri vat/tv/tvoveralt">https://www.altibox.no/pri vat/tv/tvoveralt</a>
Multi	Standalone Service	Zattoo Live HiQ		Beschikbaar in DE, CH, ES, DK, LU en UK	<a href="http://zattoo.com/de/">http://zattoo.com/de/</a> . Specifieke website beschikbaar per land.

Benchmark van de dienst "gemeenschappelijke wifi" [Bron: Analysys Mason, 2015]

<i>Land</i>	<i>Operator</i>	<i>Offerte</i>	<i>Prijs</i>	<i>Status</i>	<i>link</i>
BE	Telenet	Wi-Free	n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="https://www2.telenet.be/n l/alles-in-een/whoppa/bestel-whoppa/">https://www2.telenet.be/n l/alles-in-een/whoppa/bestel-whoppa/</a>
BE	Telenet	Hotspottoegang	€ 1	Enkel optie, maandabonnement	<a href="https://www2.telenet.be/n l/ontdek/wi-free/http://www2.telenet.be/fr/decouvrir/wi-free/">https://www2.telenet.be/n l/ontdek/wi-free/http://www2.telenet.be/fr/decouvrir/wi-free/</a>
BE	VOO	Wi-Free	n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="http://www.voo.be/nl/offre/trio/">http://www.voo.be/nl/offre/trio/</a>
BE	Proximus	Fon Wi-Fi hotspots	n.v.t.	Opgenomen in de bundels	<a href="http://www.proximus.be/en/id_cr_packmsub/personal/our-products/packs/recommended-">http://www.proximus.be/en/id_cr_packmsub/personal/our-products/packs/recommended-</a>

packs.html?rid=cbu\_pp-  
mb-21\_en\_pack-mobile

BE	Numericable	Niet beschikbaar				
FR	Orange	Wifi	n.v.t.	Opgenomen in de bundels		<a href="http://reseaux.orange.fr/hotspots-wifi">http://reseaux.orange.fr/hotspots-wifi</a>
FR	Numericable	Geen info gevonden	n.v.t.	Opgenomen in de bundels		<a href="https://wspictoproxy.ncnumericable.com/getImage.num?Category=CGV&amp;size=un sized&amp;Name=IN20150330.pdf">https://wspictoproxy.ncnumericable.com/getImage.num?Category=CGV&amp;size=un sized&amp;Name=IN20150330.pdf</a>
FR	Free	Hotspots FreeWifi	n.v.t.	Opgenomen in de bundels		<a href="http://www.free.fr/adsl/freebox-revolution.html">http://www.free.fr/adsl/freebox-revolution.html</a>
DE	Kabel Deutschland	Wlan Hotspot	€ 4,99	Enkel optie		<a href="http://www.kabeldeutschland.de/wlan-hotspots/">http://www.kabeldeutschland.de/wlan-hotspots/</a>
DE	Unity media	Tarief voor activering WLAN	n.v.t.	Opgenomen in de bundels		<a href="http://www.unitymedia.de/privatkunden/kombipackete/">http://www.unitymedia.de/privatkunden/kombipackete/</a>
DE	Deutsche Telekom	Huur van een wifimodem nodig	€ 4,94	Opgenomen in de bundels		<a href="http://www.telekom.de/privatkunden/zuhause/zubuchoptionen/internetoptionen/hotspot/wlan-to-go">http://www.telekom.de/privatkunden/zuhause/zubuchoptionen/internetoptionen/hotspot/wlan-to-go</a>
NL	Ziggo	Wifi Spots	n.v.t.	Opgenomen in de bundels		<a href="https://www.ziggo.nl/alles-in-1/">https://www.ziggo.nl/alles-in-1/</a>
NL	UPC	Wifi Spots	n.v.t.	Opgenomen in de bundels		
NL	KPN	wifi	n.v.t.	Opgenomen in de bundels		<a href="https://bestellen.kpn.com/pakketten/standaard/alles-in-1">https://bestellen.kpn.com/pakketten/standaard/alles-in-1</a>
UK	Virgin	Virgin Wifi Hotspot	n.v.t.	Opgenomen in de bundels		<a href="http://store.virginmedia.com/discover/broadband/yo">http://store.virginmedia.com/discover/broadband/yo</a>

						ur-broadband/keep-connected/out.html
UK	Sky	Sky Wifi	n.v.t.	Opgenomen in de bundels		<a href="http://www.sky.com/products/broadband-talk/sky-wifi/features/">http://www.sky.com/products/broadband-talk/sky-wifi/features/</a>
UK	BT	Bt Wifi	n.v.t.	Opgenomen in de bundels		<a href="http://www.productsandservices.bt.com/products/broadband-packages/?s_intcid=wifisplitter">http://www.productsandservices.bt.com/products/broadband-packages/?s_intcid=wifisplitter</a>
Lux	Post		€ 9,90	Opgenomen in de bundels		<a href="https://www.post.lu/fr/particuliers/internet/integral">https://www.post.lu/fr/particuliers/internet/integral</a>
Lux	Orange		n.v.t.			
ES	Telefonica Movistar	Zona WiFi	€ 5,50	Enkel vooraf betaalde optie		<a href="http://www.movistar.es/particulares/internet/wifi/wifi-cards/">http://www.movistar.es/particulares/internet/wifi/wifi-cards/</a>
ES	Ono	Ono WiFi	n.v.t.	Opgenomen in de bundels		<a href="https://red.onowifi.es/#/faq">https://red.onowifi.es/#/faq</a>
IE	UPC	Horizon Wi-Free	n.v.t.	Opgenomen in de bundels		<a href="http://support.upc.ie/app/answers/detail/a_id/794/~what-is-horizon-wi-free%3F">http://support.upc.ie/app/answers/detail/a_id/794/~what-is-horizon-wi-free%3F</a>

## Bijlage B. Afkortingen

### A

ACM	Autoriteit Consument en Markt
ADSL	Asymmetric Digital Subscriber Line
ARPU	Average revenue per user

### B

BEREC	Orgaan van Europese regelgevende instanties voor elektronische communicatie
BIPT	Belgisch Instituut voor postdiensten en telecommunicatie
Btw	Belasting over de toegevoegde waarde

### C

CRC	Conferentie van Regulators voor de elektronische-communicatiesector
CSA	Hoge Raad voor de audiovisuele media

### E

EC	Europese Commissie
ERT	Economic Replicability Test
EU	Europese Unie

### G

GB	Gigabyte
Gsm	Global System for Mobile Communications

### I

IRG	Independent Regulators' Group
IT	Information Technology

### M

MB	Megabyte
MVNO	Mobile Virtual Network Operator

### N

NGA	Next Generation Access network
NRA	National Regulatory Authority
NRI	Nationale regelgevende instantie

## O

OAU	Other Authorized Undertaking
OPTA	Onafhankelijk Post en Telecom Autoriteit

## P

PB	Publicatieblad van de Europese Gemeenschappen
PIB	Principles of implementation and best practices

## S

SAC	Subscriber Acquisition Costs
SLA	Service Level Agreement
SIM	Subscriber Identification Module
SMP	Significant Market Power

## T

TB	Terabyte
TV	Televisie

## U

UPC	United Pan-Europe Communications
-----	----------------------------------

## V

VDSL	Very high bit rate Digital Subscriber Line
VoD	Video on Demand
VRM	Vlaamse Regulator voor de Media

## W

WBA	Wholesale Broadband Access
WLR-C	Wholesale Line Rental - Cable



## Bijlage C. Samenvatting van de resultaten van de openbare raadpleging

- 310 De volgende ondernemingen hebben een bijdrage geleverd in het kader van de openbare raadpleging (in alfabetische volgorde):
- Mobistar
  - Nethys(Voo)
  - Numericable
  - Proximus
  - X<sup>131</sup>
  - Telenet
- 311 Hun bijdragen worden samengevat in de volgende delen. Deze samenvatting heeft alleen tot doel de meningen en de opmerkingen te weerspiegelen die werden geformuleerd bij de openbare raadpleging. Zij anticipeert helemaal niet op de standpunten die de VRM zou kunnen innemen na afloop van de raadpleging.

### C.1. MOBISTAR

- 312 In het algemeen verwelkomt Mobistar het ontwerp dat voorgelegd is voor openbare raadpleging, dat het als een absoluut noodzakelijk element beschouwt voor het opzetten van een reguleringskader voor de toegang tot de kabelnetten. Volgens Mobistar waren de CRC-beslissingen van 11 december 2013 onvolledig.
- 313 Zoals het er nu uitziet, zou dit ontwerp diverse stappen vooruit betekenen in de ogen van Mobistar.
- 314 De eerste stap vooruit heeft betrekking op de correctie van de retailprijs voor de waarde van de producten en diensten die in de retailaanbiedingen opgenomen zijn en die niet worden aangeboden in de wholesaleaanbiedingen, voordat het "retail-minus"-percentage wordt toegepast. [vertrouwelijk].
- 315 De tweede stap vooruit is de juiste toewijzing van de promoties.

---

<sup>131</sup> Deze respondent heeft verklaard dat zijn identiteit vertrouwelijk was, maar niet de inhoud van zijn bijdrage.

- 316 Tot slot beschouwt Mobistar de verfijning van de maatregelen die tot doel hebben te voorkomen dat er onevenredige veranderingen van de wholesaleprijzen zijn na kleine veranderingen van het retailtarief, als een laatste stap vooruit.
- 317 Toch vindt Mobistar dat het ontwerp nog zou kunnen worden verbeterd, door rekening te houden met de volgende elementen:
- 317.1 Er zou rekening moeten worden gehouden met alle extra diensten die worden aangeboden door de kabeloperatoren (hoofdstuk 7). Mobistar citeert de extra diensten met betrekking tot de inhoud - zoals HD-XL, Studio 100 en de eigen inhoud – en diverse diensten van Telenet (zoals Yellow House, Familiedeal, Triing, Subsidy, Zita, Snap, Piet Piraat).
  - 317.2 Ook deze diensten zouden correct geëvalueerd moeten worden. Zo komt Mobistar terug op de evaluatie van de dienst voor wifitoeegang, waarvan het vindt dat die duidelijk te laag geschat is. Zo ook zou de vergelijking met FON foutief zijn omdat die voor het bepalen van de retailwaarde van FON enkel rekening zou houden met de kosten van de apparatuur en niet met het feit dat een deel van het breedbandabonnement de facto aan FON wordt toegekend.
  - 317.3 Mobistar gaat niet akkoord met de bepaling van de waarde van de vrije premiuminhoud of inhoud waarop kortingen of betaalopties van toepassing zijn, zoals VOOfoot.
  - 317.4 Er zou beter rekening moeten worden gehouden met de nadelen die nieuwkomers ondervinden wat betreft de lasten die worden gedragen in verband met de inhoud. De bedragen waarmee rekening wordt gehouden bij de evaluatie van de inhoud, zouden een stuk onder de werkelijk gedragen kosten voor de tv-inhoud zitten.
  - 317.5 Bovendien vraagt Mobistar de formule te herzien die de bepaling van de prijs voor de profielen die specifiek zijn voor een begunstigde regelt (hoofdstuk 10). [vertrouwelijk].
  - 317.6 Mobistar stelt voor om de overgangsperiode die gepland is voor het "retail-minus"-percentage vast te stellen op minstens 3 en zelfs 4 jaar (hoofdstuk 9). [vertrouwelijk].

- 317.7 Mobistar vraagt om maatregelen te nemen om kunstmatige veranderingen van de wholesaleprijzen te vermijden. Mobistar stelt voor dat de bevrozingsperiode bedoeld in hoofdstuk 11 ten minstens 2 jaar zou duren.
- 318 Mobistar nodigt de regulatoren uit om hun ontwerpbesluit op verschillende punten te vervolledigen.
- 318.1 Het beveelt aan om de mechanismen inzake behoud voor een aantal elementen van het besluit te definiëren, om te anticiperen op bepaalde veranderingen, te definiëren wat zou gebeuren mocht een kabeloperator profielen wijzigen of nieuwe profielen invoeren.
- 318.2 [vertrouwelijk].
- 318.3 Het "retail-minus"-percentage zou in het besluit zelf opgenomen moeten worden.
- 318.4 [vertrouwelijk].
- 318.5 [vertrouwelijk].
- 318.6 Mobistar vindt tot slot dat de facturering van het door de gebruikers verbruikte datavolume los zou moeten staan van de retailaanbiedingen van de kabeloperator (om systematische wijzigingen in de wholesalefacturering te vermijden). Het verkeersvolume zou samengevoegd moeten worden voor alle klanten van de begunstigde van het wholesaleaanbod, om de facturering op wholesaleniveau te vergemakkelijken en de begunstigde in staat te stellen om zich te onderscheiden.

## C.2. NETHYS<sup>132</sup>

- 319 Nethys en Brutélé vinden dat het ontwerpbesluit de concurrentie verzwakt in plaats van ze te bevorderen. De impact van dit ontwerpbesluit is vooral voelbaar voor Nethys en Brutélé en werpt een hindernis op voor investeringen in hun netwerken. Bovendien kan de verlaging van de wholesaleprijzen enkel maar leiden tot een stagnatie, zelfs tot een vermindering van de kwaliteit van de diensten die aangeboden worden aan de consumenten wegens een verlies van concurrentievermogen van de kabeloperatoren,

---

<sup>132</sup> Nethys heeft laten weten dat het antwoord op de raadpleging was ingediend namens Brutélé en Nethys.

die massaal in hun netwerken hebben geïnvesteerd. Dit ontwerpbesluit verzwakt de kleinere operatoren ten voordele van de telecomreuzen.

320 Nethys en Brutélé opperen ook het feit dat dit ontwerp voorbarig is en geen juridische en materiële grondslag heeft, aangezien het een besluit vervangt dat minder dan twee jaar oud is, berust op een beslissing van 1 juli 2011 en gebruikmaakt van statistische gegevens die teruggaan tot 2007.

321 Nethys en Brutélé vinden dat de methode die uitgewerkt is door de verschillende regulatoren (CSA, BIPT, VRM en Medienrat) foutief en incoherent is.

322 Nethys en Brutélé benadrukken dat de waarde van de extra diensten overschat is.

322.1 Volgens hen is het onjuist de prijs waartegen de kabeloperatoren de extra dienst verkopen los van hun televisie- of breedbanddiensten, te gebruiken, want die is onvermijdelijk hoger dan de prijs van een dienst die opgenomen is in een gebundeld aanbod.

322.2 Bovendien zou de benchmark niet gebaseerd zijn op vergelijkbare markten of diensten, waardoor er een overschatting ontstaat van de waarde van de verschillende diensten.

323 Nethys en Brutélé betreuren het ook dat deze extra diensten integraal worden meegerekend, terwijl sommige diensten buiten de regulering vallen. Bovendien stellen zij voor om deze diensten te berekenen naar rata van het aantal abonnees die er gebruik van maken. Wat de wifitoegang betreft, melden ze een fout in de opname van de waarde van de hotspotdienst, omdat zij een dergelijke dienst niet hebben, en evenmin de toegang tot de hotspots van Telenet mogelijk maken.

324 Nethys en Brutélé stellen ook de prijs van de decoder en van de modem ter discussie, die verkeerd beoordeeld zou zijn geweest.

324.1 Wat de decoder betreft, stellen ze voor rekening te houden met de "bundelkorting", zoals dat is gebeurd bij de modem en de extra diensten. Daardoor zou de prijs van de decoder worden verminderd met deze korting.

324.2 Wat de modem betreft onderstrepen Nethys en Brutélé een dubbel telling doordat de waarde van de modem gebaseerd is op een modem met wifi, terwijl de waarde daarvan al is bepaald.

325 In verband met de behandeling van de promoties hebben Nethys en Brutélé de volgende opmerkingen gemaakt:

325.1 De verandering van formule is ongunstig voor Nethys en Brutélé doordat met de promoties rekening wordt gehouden in de teller als vermijdbare kosten, en niet langer als vermindering van de inkomsten in de noemer.

325.2 Nethys en Brutélé wijzen ook op de verlaging van de minus voor analoge televisie terwijl daarvoor geen promoties gelden.

325.3 De afschrijving tijdens de lanceringsfase moet worden gedaan voor alle klanten. Het feit dat deze enkel gebeurt op de nieuwe klanten laat doorschemeren dat ze slechts enkele maanden of maximaal een jaar abonnee zullen blijven. Er moet dus rekening worden gehouden met de levensduur van een klant bij de behandeling van de promoties.

325.4 Nethys en Brutélé benadrukken ook het feit dat de lanceringsfase ongerechtvaardigd is, want die houdt er geen rekening mee dat de nieuwkomers al een stevig klantenbestand hebben en voordeel halen uit hun naambekendheid, hun marketing (...). Bovendien maakt de convergentie in de telecommunicatiesector het voor de mobiele operatoren mogelijk om makkelijk klanten te werven door "quadruple play"-aanbiedingen beschikbaar te stellen (iets wat niet mogelijk is voor Brutélé en pas recent voor Nethys). Dit laat doorschemeren dat Nethys en Brutélé het gewicht van de lancering van de dienst van de nieuwkomer zullen moeten dragen.

325.5 Er zou een "dubbel telling" zijn doordat de inkomsten en de waarde van de promoties in 2015 geen boekhoudkundige gegevens zijn maar gegevens van het CRM-type, die worden geraamd op grond van verkoopsvolumes.

325.6 Het totale bedrag van de promoties moet herberekend worden om het aandeel van de promoties in verband met de niet-gereguleerde producten af te trekken. De meegedeelde promoties slaan immers op alle inkomsten (vaste en mobiele telefonie, inhoud, ...).

- 325.7 Nethys en Brutélé verduidelijken dat wat volume betreft, er behalve met de nieuwe "gross adds"-klanten rekening moet worden gehouden met de "RGU gross adds"-migraties.
- 326 Nethys en Brutélé zijn van mening dat door de wholesaleprijs te linken aan de retailprijs, het ontwerpbesluit problemen veroorzaakt inzake commerciële flexibiliteit, waardoor ze worden belet de markt te segmenteren met "low cost"-aanbiedingen, terwijl de marktleider (Proximus) dat wel kan doen.
- 327 Wat de vermijdbare kosten van het retail-minusmodel betreft, voeren Nethys en Brutélé aan dat alle gegevens moeten worden geactualiseerd op basis van het jaar 2014.
- 328 Nethys en Brutélé beklemtonen dat de evolutie van de waarde van de extra diensten op identieke wijze moet worden behandeld: ofwel zou de waarde van alle extra diensten bevroren moeten worden, ofwel zou de waarde van geen enkele extra dienst bevroren moeten worden.
- 329 Volgens Nethys en Brutélé is de wholesaleprijs van de diensten van de "triple-play"-aanbiedingen te laag gewaardeerd wegens een overschatting van de waarde van de telefoniedienst. De kostprijs van het deel toegang tot de telefoniedienst is al in de internetdienst vervat. Daardoor wordt de kostprijs voor toegang twee keer meegerekend.
- 330 Nethys en Brutélé appreciëren het doel van de regulatoren wat betreft de tarifiering van de specifieke profielen van een begunstigde, maar benadrukken enkele incoherenties in de methode:
- 330.1 De begunstigde van een profiel betaalt een prijs die wordt beïnvloed door de hoogte van de downloadsnelheid terwijl de prijs anders zou zijn geweest voor hetzelfde profiel, bij een andere kabeloperator. Geen enkele rechtvaardiging verklaart waarom de wholesaleprijzen van de verschillende kabeloperatoren worden beïnvloed door verschillende parameters.
- 330.2 Het feit dat de downloadsnelheid geen invloed heeft op de prijzen van Nethys en Brutélé komt over als tegenintuïtief.
- 330.3 Het downloadvolume wordt door Nethys en Brutélé niet beschouwd als de belangrijkste parameter. Zij bieden trouwens een onbeperkt downloadvolume aan.

- 331 Tot slot wijzen Nethys en Brutélé op de incoherentie die verband houdt met de wholesaleprijzen tussen de operatoren alsook op een gebrek aan transparantie over de methode voor de berekening van de "retail minus".

### C.3. NUMERICABLE

- 332 Numericable is van mening dat de aanbevolen tariefregulering als enig gevolg zal hebben dat zijn commerciële strategie ernstig benadeeld wordt ten overstaan van de operatoren met een nationale reikwijdte. De regulering riskeert ook op kunstmatige wijze een sterkere consolidatie van de Belgische markt met zich te brengen en de mogelijkheid voor Numericable om stand te houden als onafhankelijke operator op de retailmarkt op losse schroeven te zetten. Numericable beklemtoont het verschil in grootte tussen zichzelf en de mogelijke aanvragers van toegang.
- 333 Numericable heeft kritiek op het feit dat de marktanalyse waarop het ontwerpbesluit steunt, dateert van meer dan 4 jaar geleden en op het feit dat de beoogde tariefreglementering de omvang van de dominante marktpositie die in de marktanalyse is vastgesteld, overschrijdt.
- 334 Numericable is van oordeel dat de in aanmerking genomen methode aan de extra diensten waarden toekent die geen weerspiegeling zijn van de onderliggende kosten ervan en dat de beoordeling van deze waarden foutief en arbitrair is.
- 335 Numericable vindt dat de waarde van een component van een bundel niet mag worden gebaseerd op het tarief van een onafhankelijke dienst en dat het evenredigheidsbeginsel stelt dat het retailsaanbod moet worden genomen dat zo dicht mogelijk ligt bij het wholesalesaanbod dat gereguleerd moet worden (d.i. een double play in plaats van een triple play).
- 336 De voorgestelde methode druist in tegen elke economische logica: wanneer Numericable componenten opneemt in een bundel, doet het dat op basis van kosten die anders (lager) kunnen zijn dan die welke van toepassing zijn voor dezelfde dienst die los wordt verstrekt, of gewoon om zich commercieel te profileren.
- 337 Diensten van marginaal belang en die weinig of zelfs belachelijk weinig worden verbruikt, hebben een beduidende weerslag op de wholesaleprijs.
- 338 Sommige kosten (facturering, enz.) worden maar   n keer gedragen en zijn gelijkwaardig, of ze nu worden gedragen in een bundel dan wel in een apart aanbod.

Door de volledige waarde van de stand-alone diensten van de bundel af te trekken, terwijl de retail-minusmethode al voorschrijft dat de vermijdbare kosten (waarvan deze kosten deel uitmaken) uitgesloten worden binnen de "minus", komt de voorgestelde methode erop neer dat dezelfde kosten twee keer worden afgetrokken. Ook omvat de stand-alone prijs gemeenschappelijke kosten (bijvoorbeeld de kosten van de toegangslijn, de factureringskosten) die, in het geval van gebundelde aanbiedingen, verdeeld moeten worden over alle componenten van het aanbod.

- 339 Numericable is van oordeel dat de hulp aan de nieuwkomers ongerechtvaardigd is, gelet op het verschil in grootte tussen zichzelf en de potentiële aanvragers van toegang. Het voegt eraan toe dat het geen hulp heeft gekregen bij de toetreding tot de mobiele markt.
- 340 Numericable vindt dat de regulering averechtse effecten heeft. Ze tast zijn vermogen aan om zijn retailtarieven te verlagen en zijn vermogen om aanvullende componenten op te nemen in de bundels. Ze stelt Belgacom in staat om de waarde van de retail minus te beïnvloeden, aangezien de waardebepaling van sommige diensten gebaseerd is (of zou kunnen zijn) op de retailtarieven van Belgacom. De regulering begunstigt een inefficiënte toetreding ten nadele van de netwerkoperator.
- 341 De voorgestelde regulering is in strijd met het principe van rechtszekerheid aangezien ze voor de regulator in de mogelijkheid voorziet om retroactief gereguleerde wholesaletarieven toe te passen, waardoor het gevaar ontstaat dat de commerciële initiatieven van Numericable lam worden gelegd. Bovendien zouden die wijzigingen gebaseerd kunnen zijn op nieuwe tariefaanbiedingen die worden voorgesteld door andere operatoren, buiten de controle van Numericable.

#### C.4. PROXIMUS

- 342 [vertrouwelijk]
- 343 Proximus is van mening dat de retail-minusaanpak vereist dat er rekening wordt gehouden met de kosten en niet met de prijzen, om de waarde te bepalen van de elementen die niet in de wholesaleaanbiedingen zitten. Als het om de decoder gaat, kan Proximus de logica begrijpen om die van de prijs af te trekken, die duidelijk geïdentificeerd en apart gefactureerd is. Gaat het om de andere elementen (modem, wifi, tweede scherm, ...) dan vindt Proximus dat er rekening zou moeten worden gehouden met de productiekosten.



- 344 [vertrouwelijk]
- 345 Proximus vindt dat de betaalopties voor inhoud (bijv. VOOfoot) geen rol zouden mogen spelen in de berekening van de pack discount ("bundelkorting"), omdat dit erop neerkomt dat er een extra korting wordt ingevoerd die niets te maken heeft met de verstrekte wholesaledienst (waarin de inhoud niet wordt opgenomen).
- 346 Proximus stelt zich vragen bij de veranderingen tussen de voorgestelde minussen en die van het besluit van 11 december 2013, alsook tussen de startfase en daarna.
- 347 Proximus is gekant tegen de invoering van een minus die een tijdlang voordeliger is voor nieuwkomers. Het is van oordeel dat een nieuwkomer op de omroepmarkt ook over inkomsten kan beschikken en over een bestaand klantenbestand op andere markten buiten die van de omroep. Het is van oordeel dat deze maatregel leidt tot een verstoring van de krachtsverhouding tussen netwerkoperatoren en aanvragers van toegang.
- 348 Proximus heeft kritiek op de formule die wordt gebruikt om de prijs van de eigen profielen te bepalen. Het aantal gemeten waarden is onvoldoende voor de schatting van 4 onbekenden, terwijl lichte variaties van de profielen leiden tot grote prijsschommelingen.

## C.5. TELENET<sup>133</sup>

- 349 Het algemene standpunt van Telenet is dat het ontwerpbesluit dat uitgewerkt is door de regulatoren (CSA, BIPT, Medienrat en VRM) arbitrair, onvoorspelbaar en voor Telenet duidelijk onevenredig is.
- 350 Telenet concludeert dat door een overschatting van de niet-gereguleerde diensten - zoals de vaste telefonie, de modem en de aanvullende diensten - en door een onjuiste berekening van de promotiekosten om nieuwe klanten aan te trekken, de regulering van de prijzen de markt, de concurrentie en de innovatiebehoeften van Telenet grondig verstoort, door een inefficiënte toegang tot de markt te begunstigen ten koste van de investeringen in de netwerken en van duurzame concurrentie op gebied van infrastructuur.

---

<sup>133</sup> Telenet heeft zich laten bijstaan door het studie bureau RBB Economics, van wie de bijdrage zich hoofdzakelijk toespitst op de methode die door de VRM is gehanteerd.

- 351 Telenet wijst erop dat dit ontwerpbesluit het uitvloeisel is van de beslissing van 1 juli 2011, die op haar beurt gebaseerd is op statistische gegevens die dateren van 2010 en de jaren daarvoor. Het is dus problematisch om een aanzienlijke vermindering van de wholesaleprijzen te baseren op een achterhaalde beslissing en waarvan de herziening vertraging heeft opgelopen.
- 352 Telenet vraagt in het bijzonder de volgende punten te herzien:
- 352.1 de methode voor de waardebepaling van de gratis extra diensten die in een bundel zitten;
  - 352.2 de benchmark die wordt gebruikt om de waarde van deze extra diensten te bepalen;
  - 352.3 de formule voor de berekening van de tarifiering van de profielen van de aanbiedingen voor breedbandtoegang die specifiek zijn voor een begunstigde;
  - 352.4 de praktische voorwaarden voor de regulering van de tarieven.
- 353 Wat de waardebepaling van de diensten betreft, betreurt Telenet het dat de regulator geen rekening houdt met de elementen die normaal gesproken in aanmerking worden genomen bij de vaststelling van de prijzen: de elasticiteit van de prijzen en de factoren die verband houden met vraag en aanbod.
- 354 Telenet/RBB Economics vinden dat door als waarde de prijzen van de stand-alone diensten te nemen, de VRM ook de winstmarge op de extra diensten aftrekt. Ligt die marge veel hoger dan de kosten, dan vermindert dit de marge van Telenet op het gereguleerde wholesaleproduct.
- 355 Telenet is van oordeel dat bij de waardebepaling van de extra diensten rekening zou moeten worden gehouden met het effectieve gebruik van deze diensten en de kosten die worden gedragen door de SMP-operator. Volgens dit bedrijf zouden de productiekosten van deze diensten moeten worden opgeteld bij de vermijdbare kosten, in plaats van de waarde ervan af te trekken van de retailprijs.
- 356 Volgens Telenet heeft de benchmark die tot doel heeft de waarde van deze extra diensten te bepalen, geen grondslag:

- 356.1 Men heeft diensten vergeleken die onvergelykbaar zijn omdat de diensten van de andere operatoren in het algemeen rijker zijn dan diegene die Telenet aanbiedt.
- 356.2 De vergelijkingen zijn onvolledig zonder dat wordt aangeduid waarom bepaalde aanbiedingen in aanmerking zijn genomen en andere niet, waardoor de indruk wordt gegeven van een keuze à la carte.
- 356.3 De gevolgde methode leidt tot problemen van dubbelrekening van de vermijdbare kosten, van de auteursrechten en van de modems.
- 357 Volgens Telenet zitten er in de formule voor de berekening van de tarifiering van de aanbiedingen voor breedbandtoegang die specifiek zijn voor een begunstigde, feitelijke fouten en is die formule gebaseerd op een te beperkt aantal referentiepunten om te komen tot robuuste eindresultaten: kleine wijzigingen van de referentiepunten hebben een grote impact op het resultaat. Telenet beveelt een procedure aan waarbij de SMP-operator zelf tarieven voorstelt die gebaseerd zijn op de aangeboden producten en die tarieven geldig laat verklaren door de regulator.
- 358 Wat de gebundelde aanbiedingen betreft, heeft Telenet de volgende opmerkingen gemaakt:
- 358.1 De regulator heeft niet het gebundelde aanbod in aanmerking genomen dat het dichtst bij de markt ligt en bij het gereguleerde wholesaleproduct.
- 358.2 Rekening houden met de gebundelde aanbiedingen houdt in dat de tarifiering op markten waar de operator geen SMP heeft, een rol speelt bij de vaststelling van de wholesaleprijzen.
- 358.3 De prijs van het component vaste telefonie is overschat, onder andere omdat de regulator niet weet dat de vergoeding van de toegangslijn die in de retailprijs vervat zit, moet worden verdeeld over alle componenten van het gebundelde aanbod.
- 359 Telenet is van oordeel dat door de wholesaleprijs te koppelen aan de retailprijzen het ontwerpbesluit de concurrentie via de prijzen, de praktijk van gebundelde aanbiedingen die gunstig zijn voor de concurrentie en andere vormen van vernieuwende producten ontmoedigt.

- 360 Telenet/RBB Economics hebben twijfels over de gegrondheid van de verandering van de formule om promoties te behandelen: in het besluit van 11 december 2013 werden de promoties afgetrokken van de noemer (de omzet) terwijl ze in dit ontwerpbesluit worden opgeteld bij de teller (de vermijdbare kosten). Volgens RBB Economics zouden beide formules hetzelfde resultaat moeten opleveren (zelfde wholesaleprijs).
- 361 Volgens Telenet vervalst de overcompensatie van het gebrek aan schaalvoordelen waarmee de begunstigen geconfronteerd zouden worden, de concurrentie en bevordert deze de inefficiënte toetreding tot de markt. Bovendien beschikken de twee belangstellende operatoren (Proximus en Mobistar) in de praktijk over een aanzienlijk klantenbestand en over een meer dan toereikend financieel vermogen.
- 362 Telenet concludeert dat door dit te doen de regulator een concurrentie via de diensten begunstigt in plaats van een concurrentie via infrastructuur, en riskeert investeringen in de NGN-netwerken te ontmoedigen.
- 363 Een andere tekortkoming van het ontwerpbesluit is het feit dat de wholesaletarieven van Telenet uiteindelijk afhangen van de retailtarieven van andere operatoren. Bovendien voorziet het ontwerpbesluit in de mogelijkheid om eventueel andere diensten toe te voegen die momenteel uitgesloten zijn, wat de rechtsonzekerheid vergroot.
- 364 Volgens Telenet is de in het ontwerpbesluit voorgestelde mogelijkheid tot retroactieve wijziging van de tarieven in strijd met de algemene beginselen van behoorlijk bestuur. Deze onvoorspelbaarheid van de regulering riskeert de aanmoediging van investeringen en innovatie aan te tasten. Deze terugwerkende kracht is daarenboven een eenrichtingsweg, aangezien die maar wordt toegepast wanneer de tarieven neerwaarts gecorrigeerd zijn.
- 365 Telenet wijst erop dat de regulator nagelaten heeft om een correcte inschatting te maken van de cumulatieve impact van de aanpassingen die in het ontwerpbesluit worden voorgesteld.
- 366 Telenet betreurt dat de termijn voor de uitvoering van het besluit (een maand) te kort is.

## C.6. X

- 367 T X is van oordeel dat het niveau van de wholesaleprijzen op de vaste markt veel hoger ligt dan op de mobiele markt.
- 368 X schrijft dat een retail-minusaanpak niet ideaal is voor een potentiële nieuwkomer, maar dat deze ook voordelen kan hebben en dus behouden mag worden, maar dan in combinatie met een kostenbenadering.
- 369 X is van oordeel dat het ontwerpbesluit niet antwoordt op alle vragen van de nieuwkomers, zoals de vraag van de veranderingen van technologie of de beschikbaarstelling van de verbeteringen en vernieuwingen die in de diensten worden aangebracht (bijv. hogere bitsnelheden).
- 370 De voorgestelde tarifiering houdt geen rekening met de schaalvoordelen: de prijs daalt niet volgens het gekochte volume.
- 371 X vindt dat er verduidelijking nodig is over de aansluitingskosten, die vaak gratis worden aangeboden door de kabeloperatoren.
- 372 X betreurt het dat men geen analyse heeft verricht van de noodzaak aan enkel een breedbanddienst (zonder televisie) of aan enkel digitale televisie (zonder analoge televisie).
- 373 Er zou verduidelijkt moeten worden of een begunstigde van de wholesaleaanbiedingen zelf op wholesaleniveau betrekkingen kan aanknopen met een andere koper.
- 374 X beklemtoont de noodzaak aan een SLA waarin een boetesysteem vervat is.
- 375 X is van oordeel dat de periode van "bevriezing" van de waarde van extra diensten langer zou moeten zijn dan een jaar. Een jaar biedt nieuwkomers niet voldoende zekerheid. X denkt aan een koppeling van de duur van deze periode aan het volume dat door de nieuwkomer wordt bereikt, met een mechanisme om misbruik te vermijden (opzettelijk onder de bepaalde volumedrempel blijven).
- 376 X vindt dat de motivering met betrekking tot de waarde van de wifidienst ontoereikend is en dat deze waarde beduidend hoger is dan de voorgestelde € 2.

## Bijlage D Vertrouwelijke gegevens

# Bijlage E Opmerkingen van de Europese Commissie



EUROPEAN COMMISSION

Brussels, 5.2.2016  
C(2016) 795 final

Conference of Regulators (CRC)  
c/o Conseil Supérieur de  
l'Audiovisuel (CSA)  
Boulevard de l'Impératrice 13  
1000 Bruxelles  
Belgium

For the attention of  
Mr. Dominique Vosters

Fax: +32 2 349 58 83

Dear Mr Vosters,

**Subject: Commission Decision concerning Case BE/2016/1829: Retail markets for the delivery of broadcasting signals and access to broadcast networks in Belgium – Remedies**

**Comments pursuant to Article 7(3) of Directive 2002/21/EC**

## 1. PROCEDURE

On 5 January 2016, the Commission registered a notification from the Conference of Regulators in the electronic communications sector (CRC)<sup>1</sup>, concerning remedies for the retail markets for the delivery of broadcasting signals and access to broadcast networks<sup>2</sup> in Belgium.

A national consultation<sup>3</sup> has been carried out individually by each of the regulators in their respective regions<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Under Article 7 of Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council of 7 March 2002 on a common regulatory framework for electronic communications networks and services (Framework Directive), OJ L 108, 24.4.2002, p. 33, as amended by Directive 2009/140/EC, OJ L 337, 18.12.2009, p. 37, and Regulation (EC) No 544/2009, OJ L 167, 29.6.2009, p. 12.

<sup>2</sup> This market is not listed in the Commission Recommendation 2014/710/EU of 9 October 2014 on relevant product and service markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services, OJ L 295, 11.10.2014, p. 79 ("Recommendation on Relevant Markets") or any of its predecessors of 2003 and 2007.

<sup>3</sup> In accordance with Article 6 of the Framework Directive.

<sup>4</sup> In Belgium four regulators have competences in the regulation of the retail market for the delivery of Commission européenne/Europese Commissie, 1049 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIE - Tel. +32 22991111

On 15 January 2016, a request for information<sup>5</sup> was sent to CRC and a response was received on 21 January 2016.

Pursuant to Article 7(3) of the Framework Directive, national regulatory authorities (NRAs), the Body of European Regulators for Electronic Communications (BEREC) and the Commission may make comments on notified draft measures to the NRA concerned.

## 2. DESCRIPTION OF THE DRAFT MEASURE

### 2.1. Background

The analysis of the retail markets for the delivery of broadcasting signals and access to broadcast networks in Belgium was previously notified to and assessed by the Commission under case BE/2011/1229<sup>6</sup>. At the time CRC defined the relevant market as the retail market for the delivery of analogue and digital TV signals delivered over cable (CATV) and DSL broadcasting signals delivered over copper (IPTV). Satellite TV and digital terrestrial television (DTT) were excluded from the market. CRC did not identify a separate market for bundles, but took account of the importance of bundled offers in its significant market power (SMP) and remedies assessment. CRC defined geographically distinct markets, corresponding to the coverage areas of individual cable operators in Belgium, i.e. (i) Telenet in parts of the bilingual region of Brussels-Capital, in nearly all of the Dutch-speaking region of Belgium, and in one commune of the French-speaking region of Belgium; (ii) Brutélé in parts of the bilingual region of Brussels-Capital and in some parts of the French-speaking region of Belgium; (iii) Numéricable<sup>7</sup> in parts of the bilingual region Brussels-Capital and very limitedly the Dutch-speaking region of Belgium; (iv) Tecteo in one commune in the Dutch-speaking region, in nearly all of the French-speaking region, and in parts of the German-speaking region of Belgium; and (v) AIESH in the French-speaking region of Belgium.

CRC found Telenet, Brutélé, Numéricable, Tecteo and AIESH to have SMP in their respective coverage areas and imposed on the five SMP cable operators the obligation to provide an analogue-TV resale offer, i.e. analogue radio and TV-signals and the connection to the customer network for as long as the SMP operator provides analogue TV. On the four largest SMP cable operators, i.e. not on AIESH, it also imposed the obligation to provide access to their digital TV platform as well as a broadband Internet resale offer. However, an alternative operator may only resell the broadband Internet offer of an SMP operator if it also uses the digital TV-platform access offer of the same SMP operator. At the time CRC proposed that all three regulated access

---

broadcasting signals and access to broadcasting networks, each of them for a specific part of the national territory (linguistic territory), i.e. the Belgian Institute for Postal services and Telecommunication (BIPT) for the bilingual region Brussels-Capital; the Conseil supérieur de l'audiovisuel (CSA) for the French linguistic region; The Vlaamse regulator voor de media (VRM) for the Dutch linguistic region and the Medienrat for the German linguistic region.

<sup>5</sup> In accordance with Article 5(2) of the Framework Directive.

<sup>6</sup> C(2011) 4534.

<sup>7</sup> Numéricable is the brand name under which Coditel offers its services.



products will be subject to a retail-minus price-cap regulation, the exact method of which would be subject of a further decision at a later stage.

The Commission, in its comments, raised *inter alia* concerns regarding the proportionality of the proposed access remedies<sup>8</sup> and instructed CRC to monitor closely the relevant market<sup>9</sup> and re-assess the developments on the markets in terms of infrastructure and services competition and, if necessary, revise its notified market review without delay.

In July 2013 CRC notified a draft measure setting out the details of the Reference Offer which was registered by the Commission under case number BE/2013/1485<sup>10</sup>. In this measure CRC underlined that, to ensure the proportionality of the measure, the SMP operator had no obligation to implement the analogue TV resale remedy at all in the absence of actual demand materialising.

In October 2013 the CRC then notified a proposal for an implementation decision setting wholesale access prices for the relevant market based on the retail-minus methodology imposed in 2011. This case was registered by the Commission under case number BE/2013/1511<sup>11</sup>. In summary, CRC proposed to calculate wholesale prices for (i) the resale offer of analogue TV services, (ii) access to the digital TV platform and (iii) the resale offer of broadband services. CRC suggested deducting from the retail price avoidable costs, such as content costs, billing and bad debt, marketing, sales and customer services but also the costs for modems and set-top-boxes as well as costs for installation and repair at the customer premises.

CRC implemented the following formula to calculate the minus percentage to be used for the calculation of the wholesale prices of the SMP operators' regulated access services:

$$\text{retail minus} = \frac{\text{total avoidable costs}}{\text{total turnover} - \text{promotions}}$$

At the time CRC expressly stated that in the context of a new market analysis (announced in case BE/2013/1485 to take place in 2014) it would also take

---

<sup>8</sup> In particular, the Commission invited CRC to justify the proportionality of the broadband Internet resale offer obligation in light of the access and the multicasting obligation imposed on Belgacom on the wholesale broadband access market. In addition, the Commission was also of the opinion that CRC should reassess the proportionality of imposing the analogue TV resale obligation in light of the limited importance of the ability to broadcast to multiple TV-sets for end-users. The Commission concluded that, if the vast majority of end-users can watch TV on multiple TV-sets via IPTV and via CATV, then imposing analogue TV resale as a stand-alone obligation for as long as cable operators provide analogue TV may, potentially, be disproportionate with regard to the objective of evolving to full digital-TV provision.

<sup>9</sup> In doing so, CRC was also asked to monitor the impact of the present obligation on the beneficiaries of the analogue resale obligation and their actual parallel investments in, and development of digital innovative services and infrastructures and withdraw the analogue resale obligation as soon as the market structure has become more prone to competitive dynamics.

<sup>10</sup> C(2013) 5384

<sup>11</sup> C(2013) 8287

into consideration bringing the costing methodology applied for this market in line with that applied for the wholesale broadband access market.

In both cases in 2013 the Commission reiterated its concerns regarding the proportionality of the relevant access obligation. In addition, in BE/2013/1511 the Commission further questioned the appropriateness of certain assumptions in the proposed methodology, in particular the approach to determine the relevant up-front costs and the calculation of the relevant retail reference price through the use of an average ARPU.

## 2.2. Current draft measure

The currently notified draft measure sets out further detail concerning the methodology for calculating access prices on the basis of a "retail-minus" methodology, in particular with regards to (i) the exact valuation of services, which are included in relevant retail offers but are not part of the scope of the relevant wholesale offer (value added services, or VAS), (ii) the treatment of the costs and revenues regarding modems and set-top boxes, (iii) the treatment of promotions and subscriber acquisition costs, (iv) the determination of wholesale prices for broadband profiles that are specific to a particular access seeker<sup>12</sup>, and (v) the determination of a transitory period during which discounted access prices apply for new entrants, in order to facilitate market entry.

Whilst CRC notified distinct draft decisions with respect to the proposals for the individual SMP operators, i.e. Telenet, Brutélé, and Nethys<sup>13</sup>, the methodologies proposed are the same.

### *Valuation of value added services*

In order to determine an appropriate wholesale access price CRC suggests to deduct from the actual retail price of a given service (or bundle) certain costs, that are not part of the relevant wholesale access product, i.e. the so-called value added services (VAS), in order to determine the reference price on which the minus percentage will then be applied. Examples of such VAS are WiFi-access at home- and hotspots, a 2<sup>nd</sup>-screen solution, email and web hosting services for personal pages, provision of content free of charge or at a reduced price and cloud-based storage services.

For each of these services CRC proposes to subtract their value from the retail price before applying the minus to the reference price. In order to determine the value of each service, the CRC proposes to opt for a benchmarking approach rather than basing its assessment on the incremental costs generated by the provision of such services. Whilst the CRC recognises that these types

---

<sup>12</sup> The resale of the broadband Internet offer allows access seekers to define the technical profile of the service they are purchasing in terms of upload/download capacity and of total authorised downloading volume.

<sup>13</sup> In response to the Commission's request for information, CRC confirmed that the minus and methodology applicable to determine Coditel/Numericable's wholesale prices will remain for the moment unchanged, i.e. those set by the 2013 decision of CRC. A new minus calculation will require further analysis and will be assessed in a later decision.

of services are most commonly sold as part of a bundle, it argues that an approach oriented at "real prices" rather than production or incremental costs reflects more accurately the actual value the operator and its customers attribute to this particular service. CRC argues further that benchmarking is an accepted approach in order to assess the "real price" of a particular service, thus countering criticism voiced in the national consultation that a benchmarking approach trying to isolate a stand-alone "real price" of the VAS inflates the value attributed to it and thus inappropriately reduces the relevant wholesale price. The values for VAS determined in the proposed way are then "frozen" for a minimum period of one year.

In summary, CRC propose to attribute the following values to the individual VAS:

VAT included	Telenet	Brutelé	Nethys	Numericable
Wi-fi homespots & hotspots	2,00 €	1,00 €	1,00 €	Not applicable
Second screen	4,75 €	4,00 €	4,00 €	Not applicable
e-mail & webhosting	0,50 €	Not applicable	Not applicable	0,50 €
Voofoot (*)	Not applicable	9,90 €	9,90 €	Not applicable
Play Sports (*)	27,45 €	Not applicable	Not applicable	Not applicable
Mini premium	Not applicable	Not applicable	Not applicable	5,10 €
Bouquet Panorama	Not applicable	9,99 €	9,99 €	Not applicable
Modem	2,50 €	2,50 €	2,50 €	Not applicable
Set-top-box	8,70 €	8,95 € <sup>13</sup> 12,95 € <sup>14</sup>	8,95 € 12,95 €	10,00 €

*Calculation of the minus (changes in the model compared with the 2013 decision)*

The general functions of the 2013 model remain unchanged, although the formula for determining the 'minus' is updated. The new formula proposed by CRC is the following<sup>14</sup>:

$$\text{retail minus} = \frac{\text{total avoidable costs} + \text{promotions}}{\text{total turnover}}$$

CRC did not consider it appropriate or justified to re-visit at this stage, over 4 years after the imposition of the original pricing obligation, the question about the most appropriate choice of cost model for the market in question, although it admitted in its response to the Commission's request for information that, generally speaking, a cost-based approach would be more favourable to foster competition.

However, CRC proposes to adapt the model in a few respects, *inter alia* by (i) updating the input data, (ii) excluding the costs of decoders and modems from avoidable costs, (iii) allocating a portion of avoidable costs to the sale of

<sup>14</sup> Promotions are now considered as an "avoided cost", rather than as foregone revenue.

decoders, (iv) only considering "client side" (and not "network side") installation costs as inevitable costs. As a result of the above the minus applied decreases considerably (see also table below).

#### *Transitory period*

In addition, in order to facilitate and foster market entry, CRC proposes to apply a discounted access price during a transitory period of two years for access seekers newly entering the retail market for TV broadcasting in Belgium. During the transitory period CRC proposes to determine the minus as follows:

$$\text{retail minus} = \frac{\text{share of avoided costs attributed to new customers+promotions}}{\text{share of turnover related to new customers}}$$

By considering only the avoided costs and turnover of new customers, rather than the whole customer base of the cable operator as in the formula set out in 2013, the effect of promotions is considerably bigger during the transitory period, which leads to a discount in the wholesale price<sup>15</sup>. As a result, for some of the services in the relevant market the minus applied is more than double during the transitory period (see table below). CRC justifies the proposed discount with the fact that the relevant market is characterised by high entry barriers (e.g. an infrastructure which is difficult to duplicate, bundling strategies of the incumbents, resulting in low churn rates, acquisition of content rights with high up-front costs). At the same time, the actual size of the operator, the pre-existence of a well-developed distribution network and the size of the customer base in adjacent communications markets appear not to be taken into consideration by CRC when assessing whether or not an operator qualifies for the proposed entry assistance.

The CRC clarifies in its draft measure that Proximus, the former incumbent, is not considered to be a new entrant in the TV broadcasting market, given its significant and increasing market share generated through its IPTV offer. On the other hand, the CRC states that Mobistar, one of the largest mobile operators in Belgium, fulfils the criteria, as its activities in the TV broadcasting market are currently very limited<sup>16</sup>.

#### *Summary*

As a result of the above, CRC proposes to apply the following minus-values in its retail-minus approach for the SMP operators concerned:

---

<sup>15</sup> This discount applies only to operators newly entering the TV broadcasting market who have signed a letter of intent or entered into an access agreement with a cable operator before the adoption of this decision or to an operator who applies for access to one or more SMP operators in the six months following the entry into force of the proposed measure.

<sup>16</sup> In 2014, Mobistar purchased wholesale access to a limited number of cable lines in order to begin the technical testing ahead of the formal launch of its retail offer.



Operator	Product	2013	2016 (during transition)	2016 (after transition)
<b>Telenet</b>	Analogue TV	30%	26%	15%
	Digital TV	30%	25%	15%
	Digital TV + broadband	23%	18%	7%
<b>Brutelé &amp; Nethys</b>	Analogue TV	30%	29%	13%
	Digital TV	30%	29%	13%
	Digital TV + broadband	23%	26%	10%
<b>Numericable</b>	Analogue TV	20%	(*)	(*)
	Digital TV	20%	(*)	(*)
	Digital TV + broadband	20%	(*)	(*)

(\*) Minus for Numericable to be determined in a forthcoming decision.

As one can see from the table above, for most of the regulated access services imposed on SMP operators, the CRC is proposing to reduce the level of the 'minus' compared to the 2013 decision. The reduction is significantly more prominent after the 2-year transitory period. The reduction of the minus has the effect of increasing the wholesale access prices. However, the deduction of the value of the VAS from the retail price, which was not applied in previous calculations, has an opposite effect on wholesale tariffs. In other words, a lower minus is applied to a lower reference price compared to the approach used in the 2013 decision and the two effects should at least in part counter-balance each other.

### 3. COMMENTS

The Commission has examined the notification and the additional information provided by CRC and has the following comments:<sup>17</sup>

#### **Appropriateness of several assumptions in the proposed methodology**

The Commission takes note of CRC's attempt to ensure that the reference retail price to which the minus is applied does not contain costs which can be attributed to services that are not part of or supported by the relevant wholesale service. However, the Commission further notes that, in doing so, CRC does not appear to base its assumption on the real or incremental costs of the provision of such services, but relies on a benchmark approach in order to determine the value of such value added services (VAS). Even if a discount on the estimated benchmark value of the individual VAS is applied when these are provided as part of a bundle, this approach appears to neglect the fact that the real value of VAS as part of a bigger package cannot be equated with the individual stand-alone price (although discounted) an operator may charge for the delivery of the service over and above what is included in the package, in particular where the actual take up of the VAS is on average significantly below what is included in the bundle. For example, it appears that the average customer uses only 2 email addresses as part of the bundle, where often up to 10 addresses are offered free of charge. The fact that any

<sup>17</sup> In accordance with Article 7(3) of the Framework Directive.

additional address (beyond the 10 addresses offered) is charged at a price in excess of the incremental costs of providing the additional email addresses is unlikely to quantify appropriately the value customers attribute to this service. On the contrary, the likelihood is that such an approach overestimates the value and, thus, inappropriately decreases the relevant reference price.

At the same time, the approach used by CRC to evaluate avoidable costs and promotions, which are then used to determine the relevant minus, appears to lead to a significantly lower minus if compared with the approach taken in 2013<sup>18</sup>, with the risk of resulting in a potential margin squeeze for alternative operators.

Furthermore, the Commission takes note of CRC's attempt to ease market entry by applying a transitory period of discounted wholesale rates for new market entrants. These discounted rates are reached through a greater impact of promotion-values on the minus. However, based on the information available to the Commission the only realistic beneficiary of this market entry assistance is Mobistar. In this respect the Commission notes, that – whilst Mobistar has not successfully entered the market for TV broadcasting – it has a well-developed retail distribution network and a large customer base for mobile services in Belgium, which in combination is likely to reduce entry barriers in adjacent markets. In addition, since Mobistar is part of a larger pan-European group, it is difficult to see that it would have particular difficulties in accessing the capital needed to facilitate market entrance, further questioning the merit of such market entry assistance. It appears, thus, questionable to the Commission that the market entry assistance is appropriate and objectively justified. The Commission is also concerned that the methodology used in the transitory period that enhances the impact of promotions on the reduction of the wholesale price, could discourage promotions and may therefore harm platform competition of broadcasting services.

As a result of all of the above, the Commission is concerned that the methodology proposed by CRC does not set an appropriate wholesale access price. Whilst the Commission recognises that the various flaws in the model may in effect counter-balance each other, potentially reducing the overall impact on wholesale prices, the Commission urges CRC nevertheless to re-visit the various parameters of the retail-minus methodology set out above (i.e. the valuation of VAS, the setting of the correct minus and the use of a transitory period) in order to ensure that the final measure accurately reflects market circumstances and appropriately sets the correct build-or-buy signals.

#### **Appropriateness and proportionality of the proposed regulatory approach**

The Commission highlights – as already stated several times – first, in the Commission's comments to the 2011 notification of the full analysis of the retail market for the delivery of broadcasting signals and access to broadcast networks in Belgium<sup>19</sup>, and then, subsequently, in the two notifications concerning

---

<sup>18</sup> The proposed minus after the transitory period of 7 – 15 % (depending on product and respective SMP provider) also appears to be significantly below the average minus in similar cases in other Member States, which is closer to 30%.

<sup>19</sup> BE/2011/1229.

modifications of remedies in 2013<sup>20</sup>, that, pursuant to Article 8(4) of the Access Directive, all obligations imposed by NRAs shall be based on the nature of the problem identified, proportionate and justified in the light of the objectives laid down in Article 8 of the Framework Directive.

The Commission strongly underlines and reiterates its previous comment concerning the relevant market, namely that digital broadcasting seems to be gaining ground in Belgium, whereas analogue-only TV is significantly decreasing in both use and importance. This trend has been confirmed since the adoption of CRC's final measure in July 2011. In response to the Commission's request for information, CRC provided the Commission with market share data, which appears to suggest a constant and, in some regions, significant gain in market shares of alternative operators at the expense of the respective SMP operator<sup>21</sup>.

The Commission is of the view that the market trends witnessed over the past few years may no longer render appropriate at least some of the regulatory constraints imposed on the SMP cable operators, which were justified, predominantly, by the competitive advantage gained through those operators' ability to provide analogue TV. In any case, the current justification for regulatory intervention is based on an outdated market analysis. In light of the above, the Commission questions whether the continued application of regulatory remedies in general, and a retail-minus based price control in particular, remain appropriate, proportionate and objectively justified for the relevant market.

In addition, whilst the Commission notes that the present notification only sets out proposals as to the exact design of the retail-minus methodology for access to the cable networks, thus implementing CRC's 2011 decision concerning the retail markets for the delivery of broadcasting signals and access to broadcast networks in Belgium, it draws the attention of CRC to the parallels and links between the regulation of the market for the delivery of broadcasting signals and access to broadcast networks with the market for wholesale broadband access in Belgium, in particular with regard to broadband related remedies. Similar investment decisions for infrastructure roll-out and maintenance have to be made in both markets and the buy-or-build signals sent through the use of a specific costing methodology are comparable. As a result, it seems more appropriate to align the costing methodologies used for both markets.

In light of the above, the Commission, urges CRC, to revisit without further delay its general approach to regulation of the market for the delivery of broadcasting signals and access to broadcast networks in Belgium, in order (a) to reassess whether continued regulation of cable access is, indeed, still justified and, (b) should this still be the case, whether an alignment of the current cable access price regulation with the wholesale broadband costing methodology would not be more appropriate.

---

<sup>20</sup> BE/2013/1485 and BE/2013/1511 respectively.

<sup>21</sup> In the respective territories, the respective SMP operators have all continuously lost market shares at the retail level in ranges well above 10% over the past five years. In particular in the network area of Nethys and Brutele, the SMP operator's (VOO) market share dropped since 2010 from close to 80% to around or below 60%, whilst the challenger, Proximus could achieve significant gains almost doubling its share in the broadcasting market (now reaching numbers of up to 40%).

In this respect the Commission reminds the CRC of its obligations under Article 16(6) (a) of the Framework Directive and again urges CRC to carry out a new market analysis without further delay. The Commission further draws the attention of CRC to the Commission's powers of ensuring compliance with this provision by initiating proceedings under Article 258 TFEU.

Pursuant to Article 7(7) of the Framework Directive, CRC shall take the utmost account of the comments of other NRAs, BEREC and the Commission and may adopt the resulting draft measure; where it does so, shall communicate it to the Commission.

The Commission's position on this particular notification is without prejudice to any position it may take *vis-à-vis* other notified draft measures.

Pursuant to Point 15 of Recommendation 2008/850/EC<sup>22</sup> the Commission will publish this document on its website. The Commission does not consider the information contained herein to be confidential. You are invited to inform the Commission<sup>23</sup> within three working days following receipt whether you consider that, in accordance with EU and national rules on business confidentiality, this document contains confidential information which you wish to have deleted prior to such publication.<sup>24</sup> You should give reasons for any such request.

Yours sincerely,

For the Commission,  
Roberto Viola  
Director-General

---

<sup>22</sup> Commission Recommendation 2008/850/EC of 15 October 2008 on notifications, time limits and consultations provided for in Article 7 of Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services, OJ L 301, 12.11.2008, p. 23.

<sup>23</sup> Your request should be sent either by email: [CNECT-ARTICLE7@ec.europa.eu](mailto:CNECT-ARTICLE7@ec.europa.eu) or by fax: +32 2 298 87 82.

<sup>24</sup> The Commission may inform the public of the result of its assessment before the end of this three-day period.



