

OPTA
Afdeling Markten
Postbus 90420
2509 LK Den Haag

datum 25 oktober
ons kenmerk 2012-117
uw kenmerk OPTA/AM/2012/202344 en OPTA/AM/2012/202345
onderwerp Ziggo zienswijze ontwerpbesluiten FttO en HKWBT/HL

Geachte heer Franke,

Ziggo heeft met belangstelling kennisgenomen van de ontwerpbesluiten FttO en HKWBT/HL. Bijgevoegd vindt u een reactie van Ziggo op deze beide ontwerpbesluiten. Daar waar deze vragen vertrouwelijke informatie bevatten is dit aangegeven. Ziggo heeft tevens een openbare versie van haar zienswijze toegevoegd.

Mocht u nog nadere vragen hebben naar aanleiding van de zienswijze van Ziggo dan zijn wij graag bereid een nadere toelichting te geven.

Met vriendelijke groet,



Arie Landsmeer
Director Regulatory & Public Affairs
Strategy & Legal

Bijlage 1: : Reactie Ziggo op de ontwerpbesluit FttO en HKWBT/HL

Allereerst wenst Ziggo uit te spreken dat ze verheugd is dat OPTA bij het nieuwe ontwerpbesluiten ontbundelde toegang tot zakelijke glasvezelnetwerken (ODF-access (FttO)) (hierna: het ontwerpbesluit FttO) en hoge kwaliteit wholesalebreedbandtoegang en wholesalehuurlijnen (hierna: het ontwerpbesluit HKWBT/HL) , haar eerder visie op deze markt heeft herzien en nu constateert dat KPN dominant is op de markten voor FttO en tevens ook voor de HKWBT/HL dienstverlening over glas. Ziggo onderschrijft deze conclusies volledig.

Er zijn echter ook een aantal zaken waarvan Ziggo meent dat OPTA deze nader dient te onderzoeken voordat zij de huidige ontwerpbesluiten definitief maakt. De voornaamste kritiek focust zich op de verplichtingen en de vraag of de voorgenomen verplichtingen wel daadwerkelijk zullen leiden tot het doel dat OPTA nastreeft: infrastructuur concurrentie.

Marktafbakening ontwerpbesluit FttO

OPTA stelt in haar analyse dat de meeste relevante retailmarkt die is voor zakelijke netwerkdiensten, echter ziet daarbij over het hoofd dat hiervoor ook FttH een belangrijke input is. **[Vertrouwelijk]**

]

Naar mening van Ziggo is de scheidslijn tussen FttO en FttH niet altijd even eenduidig te trekken en verwacht zij dat dit onderscheid in de toekomst alleen maar minder zal worden. Enerzijds omdat naarmate er meer FttH uitrol plaats vind de kans groter wordt dat dit netwerk in de buurt ligt van de zakelijke klant die je wenst te ontsluiten en anderzijds omdat de concurrentie momenteel juist plaats vind in het low end van de markt, omdat de high end reeds is aangesloten (hoofdzakelijk door KPN). Juist bij dit type klant ligt het voor de hand om een meer FttH-achtige benadering te kiezen voor de verglazing, omdat het niet rendeert om voor één van dergelijke klanten te gaan graven.

Ziggo sluit zich dan ook aan bij de kritiek die de Europese Commissie heeft geuit in haar brief van 21 maart 2012, waarin ze ernstige twijfels uitsprak over het FttO ontwerpbesluit van februari 2012.

Bij haar substitutie analyse over de vraag of FttH tot dezelfde markt behoort als FttO concludeert OPTA dat vanwege de hogere kosten FttO geen substituut is voor FttH. Ziggo kan zich hier in vinden, echter de vraag is, zoals OPTA reeds zelf verwoord in randnummer 161, of FttH een substituut is voor FttO en dus onderdeel is van dezelfde markt. Naar mening van Ziggo zou de uitkomst van een SSNIP test dan ook logischerwijze zijn dat klanten overstappen naar FttH, mits die optie aanwezig is.

Daarmee wordt de vraag relevant of het feit dat er momenteel vrijwel geen geografische overlap is tussen FttH en FttO voldoende is om te stellen dat er geen sprake kan zijn van substitutie. Er zijn immers ook zakelijke klanten die gevestigd zijn in FttH gebied en

daarmee gebruik kunnen maken van producten op basis van FttH die concurreren met hetgeen wordt aangeboden op basis van FttO.

Ziggo verwacht dat dit effect in de komende jaren alleen maar sterker zal worden, gegeven de verschuivende focus naar de onderkant van de markt (SoHo/MKB). Dergelijke bedrijven zijn vaak ofwel gelokaliseerd in residentiële gebieden, waar FttH wordt uitgerold of op bedrijventerreinen waar KPN reeds dusdanig sterk is vanwege haar zeer lage tarieven dat Ziggo op geen van beide terreinen het kan winnen van KPN.

Dominantieanalyse ontwerpbesluit FttO

Ziggo onderschrijft de conclusies van OPTA dat de dominante positie van KPN is toegenomen in het afgelopen jaar. De cijfers van OPTA bevestigen het beeld dat Ziggo reeds had dat de positie van KPN de afgelopen periode sterker is geworden. Het verbaast Ziggo niet dat OPTA concludeert dat zij in de afgelopen periode juist marktaandeel heeft verloren, terwijl het marktaandeel van KPN juist gegroeid is.

Ziggo herkent tevens het beeld dat OPTA schetst omtrent het beeld van waar de concurrentie nu plaats vind, namelijk op het gebied van het aansluiten van kleinere locaties. Daarbij heeft KPN als voordeel dat ze al een grotere dekking heeft met glas en dat ze haar bestaande klantenbase op koper waar er glas ligt kan proberen te migreren naar FttO. Het is voor Ziggo onmogelijk om een vergelijkbare strategie na te streven omdat we noch een vergelijkbare dekking hebben met glasaansluitingen, noch een vergelijkbare grote bestaande base van klanten hebben die we kunnen benaderen om te migreren naar een glasaansluiting.

Daarnaast speelt het effect van de veel grotere netwerkdekking van KPN een belangrijke rol. **[Vertrouwelijk:]**

]

Ziggo neemt aan dat OPTA met haar opmerking bij randnummer 393 heeft willen zeggen dat de kans op nieuwe spelers onzeker, danwel gering is. Het is in ieder geval de ervaring van Ziggo dat het voor een partij die concurreert op basis van eigen infrastructuur zeer moeilijk is om met KPN te kunnen concurreren. Het verbaast Ziggo dan ook enigszins dat OPTA concludeert dat het risico op het gebruik van roofprijzen door KPN gering is. Naar mening van Ziggo zijn de huidige tarieven die KPN hanteert op retailniveau dusdanig laag dat KPN daarmee probeert om andere partijen te ontmoedigen zelf glas aan te leggen. **[Vertrouwelijk:]**

]

Verplichtingen FttO

Afwijkende ND-5 Toets voor bedrijventerreinen (O-gebieden)

OPTA stelt dat de mededinging niet wordt beperkt omdat ook andere efficiënte aanbieders een mix van klanten aan kunnen sluiten die zich langs de gehele vraagcurve bevinden. Dit is echter onjuist. Zoals OPTA terecht opmerkt vindt de concurrentie momenteel vooral plaats in het low end van de markt. De reden hiervoor is dat KPN met name de grootzakelijke klanten al voor zich heeft gewonnen. Dit betekent dat de concurrenten van KPN een minder gunstige mix van klanten hebben op dit moment, waardoor ze het zich minder goed zullen kunnen veroorloven om voor deze klanten lagere tarieven te bieden. Dit geldt temeer omdat de lagere FttO tarieven die OPTA voorstelt alleen een papieren exercitie is ten behoeve van de ND-5 toetsen van KPN en geen daadwerkelijke wholesaletarieven.

Ziggo zou overigens ook geen voorstander zijn voor deze aanpassing van de ND-5 toets wanneer deze gedifferentieerde FttO tarieven ook de daadwerkelijke wholesaletarieven zouden worden. FttO toegang wordt immers niet geleverd in een bepaalde capaciteit, waardoor tariefdifferentiatie op die basis lastig is. Tevens is Ziggo van mening dat verdere verlaging van de FttO tarieven in juist het segment waar de concurrentie plaats gaat vinden in de komende tijd niet ten goede zal komen van de infrastructuur concurrentie. Voor een partij als Ziggo die zelf uitrolt is het al moeilijk om te kunnen concurreren tegen de huidige ongedifferentieerde tarieven van KPN, laat staan dat deze nog verder zouden dalen.

Een dergelijk beweging zou ertoe kunnen leiden dat Ziggo moet heroverwegen of ze het huidige beleid om te concurreren met KPN op basis van eigen infrastructuur moet verlaten en wellicht moet overgaan tot het inkopen bij KPN omdat het onmogelijk is om voor tarieven vergelijkbaar met die van KPN verder uit te rollen. In lijn met het eerder pleidooi voor een zinnigere invulling van de retailopslag pleit Ziggo er daarom ook voor om eerder te kiezen voor een hogere ondergrens, zodat partijen die eigen infrastructuur uitrollen een kans hebben tegen KPN, dan voor verlaging van de FttO tarieven van KPN.

Verplichtingen - Retailopslag FttO en HKWBT/HL

Voor de analyse van de retailopslag verwijst Ziggo naar de gezamenlijke reactie van BT, Colt, Easynet, Esprit Telecom, Eurofiber, Tele2, Verizon, Vodafone en Ziggo, die tevens is bijgevoegd bij deze reactie.