

1. Naam van de TD regeling

**VULA “initial investment” en bloktarieven**

2. Dienstbeschrijving, iig van de dienst (sluit bestaande PDF van website bij)

Virtual Unbundled Local Access (“VULA”) wordt door KPN geleverd en in stand gehouden met inachtneming van de leverings- en instandhoudingsprocessen voor Wholesale Broadband Access (“WBA”). VULA wijkt in drie opzichten af van WBA:

1. VULA beperkt zich tot de navolgende modules uit het WBA portfolio:
  - WBA CM ADSL2+\_POTS op basis van Ethernet
  - WBA CM (B)(V)VDSL2 op basis van Ethernet
  - WBA ZM ADSL2+\_POTS op basis van Ethernet
  - WBA ZM (B)(V)VDSL2 op basis van Ethernet
2. VULA kan uitsluitend worden afgenomen op basis van uitkoppeling op LWAP niveau op de (161) toekomst vaste MC toegangslocaties.
3. VULA heeft een apart tariefmodel.

Het VULA (referentie)aanbod bestaat uit een amendement op de Raamovereenkomst WBA en de daarbij behorende annex 4 (*pricing VULA Ethernet on LWAPs*), die gepubliceerd zullen worden op [www.kpn-wholesale.com](http://www.kpn-wholesale.com).

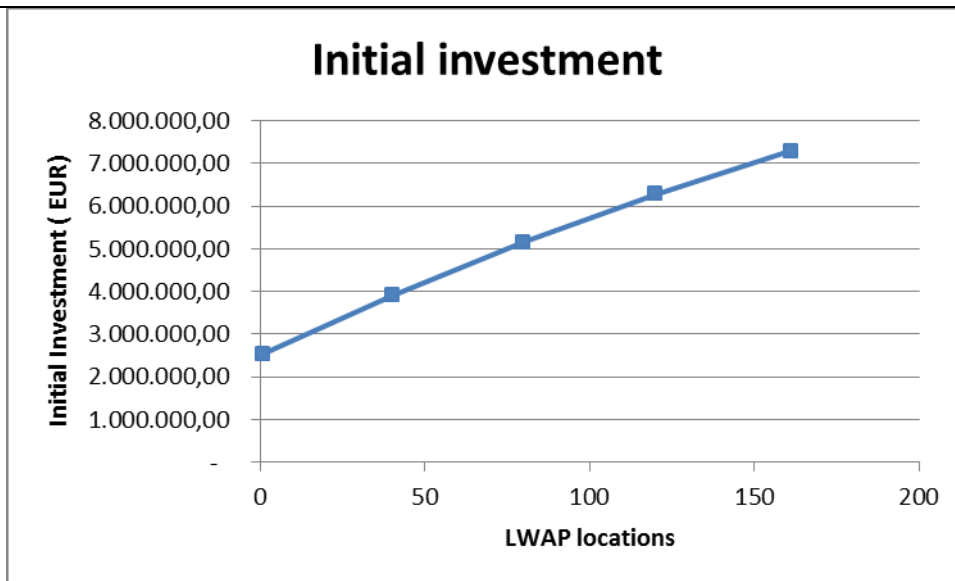
3. Beschrijving van de regeling (gebruik de terminologie uit de tariefschedule en evt de dienstbeschrijving)

VULA initial investment:

- Om VULA te kunnen afnemen dienen afnemers een investeringsbijdrage te leveren, bestaande uit een initiële investering van 2,5 miljoen EUR, en een instapvergoeding van 35.000 EUR per MC toegangslocatie.
- De investeringsbijdrage heeft een looptijd van 7 jaar.
- Naarmate partijen verder uitrollen krijgen zij korting op de instapvergoeding per MC toegangslocatie volgens onderstaande tabel:

Number of LWAP locations	investment per location	
1-40 LWAP locations	€ 35.000,00	non recurring
41-80 LWAP locations	€ 31.500,00	non recurring
81-120 LWAP locations	€ 28.000,00	non recurring
>120 LWAP locations	€ 24.500,00	non recurring

- Dus voor de eerste 40 LWAP locaties betaalt een partij EUR 2,5 miljoen plus EUR 35.000 per locatie. Als de partij naar 40 locaties is uitgerold betaalt hij voor de volgende 40 locaties EUR 31.500 per locatie (10% korting) etc. Bij 161 locaties komt het totaalbedrag uit op EUR 7.284.500. In onderstaande grafiek staat de initiële investering versus het aantal LWAP locaties weergegeven.



- Als een partij besluit om ineens naar alle 161 LWAP locaties uit te rollen dan betaalt hij EUR 7 miljoen en krijgt daarmee EUR 284.500 projectkorting.

#### Bloktarieven

- Onderdeel van het VULA aanbod is dat partijen een blok poorten moeten kopen. Er zijn twee blokgroottes: 5.000 poorten en 10.000 poorten. Als partijen een blok van 10.000 poorten bestellen (EUR 173,50 per poort) dan is de prijs per poort lager dan bij een blok van 5000 poorten (EUR 190 per poort). Met deze regeling stimuleert KPN grootschalige afname van poorten. De poorten in een blok kunnen in beide blokgroottes landelijk worden ingezet over alle afgenomen MC's.

#### 4. Wat is het doel en nut van de regeling ? (wat wil KPN W&O er mee bereiken). (Objectieve rechtvaardiging)

- VULA is een alternatief voor MDF Access. De opzet van het tariefbouwwerk van VULA is om tot een tariefbouwwerk te komen dat met name interessant is voor partijen die zoveel mogelijk zelf hun netwerk willen bouwen. Grootschalige uitrol levert voor KPN bovendien kostenvoordelen op en wordt om die reden gestimuleerd. Zodoende wordt de concurrentie op de onderhavige markt en op de downstream markt bevorderd, hetgeen voordelig is voor eindgebruikers.
- Met de "initial investment" regeling stimuleert KPN partijen om landelijk actief te worden. Naarmate partijen verder uitrollen wordt het ontsluiten van extra MC toegangslocaties voor hen goedkoper. Met VULA betalen partijen een hoge investeringsbijdrage, afhankelijk van het aantal LWAP locaties, maar met een relatief laag maandtarief per lijn. VULA wordt daarmee een alternatief voor MDF access waarvoor ook een hoge investering noodzakelijk is om diensten te kunnen leveren op basis van de gereguleerde MDF tarieven.
- De korting op de poortprijs bij een groter blok stimuleert grootschalige afname. De regeling komt feitelijk neer op een volumekorting op poorten.

#### 5. Welke criteria worden gehanteerd om als afnemer in aanmerking te komen voor de kortingsregeling? (Selectief)

Iedere afnemer van VULA komt in aanmerking voor deze regelingen.

#### 6. Is de regeling transparant?

Ja, de regelingen worden duidelijk beschreven en zullen te vinden zijn op [www.kpn-wholesale.com](http://www.kpn-wholesale.com).

#### 7. Waarom heeft de regeling geen mededingsbeperkend doel dan wel effect op (wholesale) concurrenten?

Deze vorm van tariefdifferentiatie heeft niet tot doel dan wel het effect de mededinging te beperken.

Deze regeling is bedoeld om landelijke uitrol van VULA te stimuleren. VULA is een aantrekkelijk alternatief voor de grote MDF access afnemers. Door dit aantrekkelijke alternatief te bieden zien partijen af van toepassing van VDSL vanaf lokale centrales hetgeen KPN in staat stelt om straatkasten in de binnenringen te activeren waarmee de concurrentie met de kabelaars wordt gestimuleerd.

**8. Waarom heeft de regeling geen mededingingsbeperkend doel dan wel effect op de downstreammarkt?**

Deze vorm van tariefdifferentiatie heeft niet tot doel dan wel het effect de mededinging te beperken.

Door het stimuleren van landelijke uitrol ontstaat meer concurrentie op de eindgebruikersmarkten van breedband internet, vaste telefonie en zakelijke netwerkdiensten.

**9. Conclusie**

KPN is van mening dat het tariefbouwwerk voor de "initial investment" gelet op bovenstaande geen vorm van tariefdifferentiatie is die de concurrentie op de ULL markt en de onderliggende markten beperkt ten voordele van zichzelf en ten nadele van eindgebruikers. Wholesale concurrenten van KPN op de ULL markt en downstream concurrenten van KPN worden door de regeling niet gemarginaliseerd en evenmin uitgesloten.