

Reactie van BBned op OPTA Issue Paper All IP, d.d. 7 juni 2006

A. Inleiding:

In dit document geeft BBned antwoord op de vragen door OPTA gesteld in haar Issue Paper All IP, gepubliceerd op 22 mei 2006. Deze reactie is verschillende keren met Versatel besproken en de input van die gesprekken is in deze reactie verwerkt. Ook deelt BBned de door ACT ingenomen standpunten, zij het dat de BBned positie daarvan op onderdelen enigszins afwijkt. Die afwijking wordt met name ingegeven door het feit dat BBned primair een wholesale bedrijf is en daardoor op punten anders tegen de materie aankijkt dan de overige ACT partijen.

Opgemerkt dient te worden dat beantwoording van (een deel van) de vragen ernstig bemoeilijkt wordt doordat concrete informatie van KPN over All IP, het WBA aanbod, het aanbod voor SLU collocatie, SLU backhaul en SDF access onvolledig is of zelfs geheel ontbreekt. De informatie die wel beschikbaar wordt gesteld, reikt niet verder dan de conceptstatus en is sterk aan wijziging onderhevig. Blijkens enkele voetnoten in het Issuepaper is dit door OPTA zelf ook al opgemerkt.

Echter, alleen al de mededeling van KPN dat zij van plan is de MDF collocaties te gaan sluiten, veroorzaakt grote schade bij BBned. Door de enorme onzekerheid die hierdoor is ontstaan, komen, op zichzelf noodzakelijke, investeringen op de tocht te staan, blijft innovatie achterwege, vragen onze klanten wat we van plan zijn te gaan doen en zijn zij zeer terughoudend met het plaatsen van orders. Immers, klanten willen over het algemeen slechts zaken doen met een leverancier die toekomstvast is.

De keuze van KPN voor een All IP strategie heeft voor KPN alleen maar voordelen. KPN kan door een All IP strategie aanzienlijke kostenvoordelen halen. Het is geen economische noodzaak, zoals KPN stelt, doch pure strategie. KPN kan een grote hoeveelheid vaste activa in de vorm van MDF centrales inzetten en heeft een mogelijkheid om de portfolio zodanig concurrerend te maken dat deze – zonder regelgevende maatregelen - voor andere (infrastructuurgebaseerde)-aanbieders niet te matchen valt. Voor alternatieve aanbieders heeft deze ontwikkeling, voor zover we nu kunnen overzien, alleen maar nadelen.

Bovendien is het voor BBned tot op heden volstrekt onmogelijk geweest om de impact van All IP op haar bedrijfsvoering goed te schatten, vanwege het gebrek aan betrouwbare informatie en onduidelijkheid over het regulerend kader. Business cases kunnen niet gemaakt worden en beslissingen over mogelijk noodzakelijke veranderingen aan het business model moeten wachten totdat voldoende informatie beschikbaar is. KPN gaat intussen in volle vaart door met de voorbereiding van de uitrol en plaatst de concurrentie op grote achterstand.

Het is om die redenen, dat BBned van mening is dat er allereerst een agenda moet worden opgesteld waardoor er ruimte voor marktpartijen ontstaat om hun business model te heroverwegen en waar nodig aan te passen. Daarbij moet op de kortst mogelijke termijn duidelijkheid moet komen over de plannen van KPN en het (regulerend) kader waarbinnen die plannen kunnen plaatsvinden. BBned heeft derhalve ervoor gekozen om, ondanks de gebrekkige informatievoorziening, alle vragen zo goed mogelijk te beantwoorden, soms daarbij aannames makend over hoe aanbiedingen en plannen van KPN er uit zouden kunnen zien, dan wel over de essentie van die aanbiedingen en plannen.

OPTA geeft in haar issue paper aan dat zij niet uitsluit dat partijen nog nader zullen worden geconsulteerd. BBned wil graag met klem verzoeken deze volgende consultatie daadwerkelijk op de kortst mogelijk termijn uit te voeren en te herhalen op het moment dat alle essentiële

informatie voor de marktpartijen wel beschikbaar is en zij voldoende tijd hebben gehad om de (potentieel enorme) impact op hun bedrijfsvoering goed in te schatten.

BBned verlangt van OPTA een pro actieve opstelling. Er dienen maatregelen genomen te worden om dit misbruik door KPN van haar machtspositie op het aansluitnet en de daardoor ontstane voorsprong van KPN ongedaan te maken en er dient vooraf regulerend opgetreden te worden. Anders zullen we lijdzaam moeten toezien hoe ALL IP uitmondt in ALL KPN.

B. Visie van BBned op duurzame concurrentie

Aangezien in verschillende vragen om het standpunt van BBned wordt gevraagd wat de plannen van KPN voor 'All IP' betekenen voor de marktwerking in de sector, wordt hieronder beknopt weergegeven hoe BBned aankijkt tegen duurzame concurrentie. In de beantwoording van diverse vragen zal dan ook worden volstaan met een verwijzing naar deze onderstaande tekst.

1. Behoeften blijven veranderen, diensten dienen mee te blijven veranderen

Concurrentie is geen doel op zich. Concurrentie is een randvoorwaarde die ervoor zorgt dat consumenten en bedrijven blijvend telecommunicatiediensten kunnen afnemen die passen bij hun (toekomstige) behoeften tegen de laagst mogelijke kosten. Vanwege de nutsfunctie die telecommunicatie heeft, is dat niet alleen prettig of noodzakelijk voor de consumenten en bedrijven, maar ook een essentiële 'enabler' van economische groei. De behoeften van consumenten en bedrijven zijn en blijven aan continue verandering onderhevig. De diensten die consumenten en bedrijven (samen: eindgebruikers) willen kunnen afnemen moeten dus ook mee blijven veranderen. Hoewel de toekomstige behoeften moeilijk exact te zijn voorspellen qua inhoud en timing, kunnen we wel vaststellen dat er geen einde komt aan deze vernieuwingsbehoefte en dat deze vernieuwingen steeds meer eisen zullen gaan stellen aan de onderliggende passieve (= lijnen) en actieve (= apparatuur) infrastructuur en aan de manier waarop die geëxploiteerd worden. Omwille van de eenvoud zullen we deze twee lagen samenvatten met de term netwerk.

2. Diensten kunnen alleen mee blijven veranderen indien het netwerk mee verandert

Eindgebruikers hebben duurzaam behoefte aan innovatie van diensten en het leveren daarvan tegen de laagst mogelijke tarieven. Beide doelen kunnen alleen worden bereikt door dienstenaanbieders¹ onderling te laten concurreren om de gunst van de eindgebruiker. Dienstenaanbieders zullen zich in deze strijd immers genoodzaakt zien om te innoveren en efficiënter te leveren om steeds weer beter aan de veranderende behoefte van de eindgebruikers tegemoet te komen.

In deze strijd zal de Dienstenaanbieder in discussie willen met de Netwerkoperators² over de ontwikkeling van nieuwe diensten dan wel lagere kosten. Zonder deze medewerking van de Netwerkoperators houdt het innovatievermogen en het vermogen om verder kosten te verlagen nu eenmaal op een gegeven moment op. Het behoeft geen nader betoog dat het belang van de eindgebruiker daarmee niet is gediend.

3. Natuurlijke drang door strijd om de gunst van de dienstenaanbieder

Er moet dus bij de netwerkoperators een natuurlijke drang zijn om de dienstenaanbieder hierbij volledig te ondersteunen. Hier moet hetzelfde mechanisme gelden als tussen de dienstenaanbieder en de eindgebruikers. De dienstenaanbieder moet dus kunnen kiezen uit

¹ Onder dienstenaanbieder wordt i.c. verstaan een partij die voor het leveren van haar diensten afhankelijk is van het aansluitnet dat bij KPN in beheer is, dan wel van de beheerder van een van de kabelnetwerken. Dat laatste is overigens maar zeer beperkt mogelijk, nu de kabelnetwerkbeheerders slechts de eigen, verticaal geïntegreerde, Dienstenaanbieders op de netwerken toelaten.

² Onder de netwerkoperators worden verstaan de DSL aanbieders/operators

verschillende netwerkoperators die op hun beurt onderling de strijd aangaan om de gunst van de dienstenaanbieder.

4. Ontbreken van netwerkconcurrentie leidt tot verschraling van aanbod dienstenaanbieders

Indien er slechts één open netwerkoperator is (KPN) en een aantal (gesloten) kabelnetwerken, hebben dienstenaanbieders geen reële keuzemogelijkheid. In een dergelijke situatie wordt de enig overgebleven netwerkoperator niet door de tucht van de markt gedwongen om verder te innoveren en te luisteren naar de dienstenaanbieders. Kleinere dienstenaanbieders, nichespelers en zakelijke dienstenaanbieders (die over het algemeen kleiner zijn omdat deze markt meer versnipperd is), zullen in de discussie met de netwerkaanbieder over de beperkte innovatieruimte die er dan nog komt, het onderspit gaan delven ten opzichte van de veel grotere dienstenaanbieders (veelal in eigendom van KPN).

Het staat KPN daarnaast feitelijk vrij om geleidelijk de marges van de dienstenaanbieders verder uit te hollen ten gunste van het overeind houden van de marge van het netwerkbedrijf. De dienstenaanbieders kunnen immers geen enkele vuist meer maken in de onderhandelingen met KPN. Minder marge voor dienstenaanbieders betekent ook weer minder ruimte voor innovatie van diensten.

Daarbij dient te worden opgemerkt dat dienstenaanbieders veelal in de markt zijn om waarde te creëren in de vorm van het opbouwen een klantenbestand. Naast het bedienen van dit klantenbestand wil de Service provider dit bestand t.z.t. aanwenden door hetzij infrastructuur aan te leggen hetzij een infrastructuurbedrijf op te kopen (achterwaartse integratie) of het klantenbestand te verkopen aan een andere partij die deze ambities heeft. In een netwerkmonopolie omgeving is dit geen optie. Immers, in die omgeving zal er slechts een koper zijn nl. KPN. (Eventuele consolidaties op Service Provider niveau zullen nauwelijks een rol spelen. Dergelijke overnames missen, zonder infrastructuur component, een substantieel economies of scale effect).

Het gevolg is uiteindelijk dat de voor innovatie noodzakelijke diversiteit in dienstenaanbieders zal verdwijnen en de dominantie positie van de KPN dienstenaanbieders verder zal toenemen. Uiteindelijk zal dit leiden tot een hernieuwd monopolie waarin de natuurlijke drang naar innovatie en efficiëntie ontbreekt. BT noemt in het Verenigd Koninkrijk haar eigen op VDSL gebaseerde All IP, veelzeggend het '21st century network'. De eeuw is nog maar net begonnen en we zijn voor de komende 100 jaar klaar met innoveren...

5. Conclusie

De conclusie is dan ook dat in de telecommarkt duurzame concurrentie op dienstenniveau alleen kan bestaan bij gelijktijdige concurrentie op (open!) netwerkniveau.

All IP, zonder (ex ante) regulering, gaat echter leiden tot één enkel landelijk dekkend, niet dupliceerbaar, netwerk met één enkele Operator. Zonder waarborgen voor reële concurrentie op infrastructuur leidt ALL IP dan ook al snel tot ALL KPN. Zowel op netwerk- als dienstenniveau.

C. Kernpunten van visie BBned op 'All IP'

1. All IP is een programma dat bestaat uit twee onderdelen.
 - a. Ten eerste de overgang van KPN's diensten naar IP
 - b. In de tweede plaats de afbraak van MDF-, SDH- en ATM-infrastructuur.Deze twee onderdelen hebben echter niets meer met elkaar te maken dan de wens van KPN door op het één zoveel te bezuinigen dat ze het ander met die besparingen

- kunnen financieren. Door deze twee delen onder één noemer te plaatsen, krijgt ook het afbraakprogramma een onterecht innovatief imago.
2. Door de mededeling van KPN dat de collocaties dichtgaan, worden marktpartijen gegijzeld in de huidige staat van hun netwerk. Investerings worden niet meer gedaan.
 - a. Ten eerste omdat het volstrekt onzeker is geworden of de op zich noodzakelijk investeringen nog wel kunnen worden terugverdiend
 - b. Ten tweede omdat leveranciers van Dark Fibre en Ethernet verbindingen niet langer bereid zijn hun diensten uit te rollen naar de MDF centrales. Voorbeeld: een deel van de (SDH) leased lines die BBned gebruikt voor MDF Backhaul kopen wij in bij KPN. KPN wil van deze technologie af en wil klanten overzetten naar ethernet. Over een jaar loopt ons huidige contract af en moeten we heronderhandelen met KPN. Wat is onze positie?
 1. De (al dan niet gedwongen) migratie naar ethernet vergt grote investeringen aan BBned zijde. We hebben geen enkele zekerheid dat we dat kunnen gaan terugverdienen
 2. Geen enkele alternatieve aanbieder wil nog investeren in Leased Lines naar MDF centrales, of het nu om SDH- of om ethernet gaat. (de laatste partij die een aantal MDF centrales heeft ontsloten, is Eurofiber en die bedenkt zich nog wel tweemaal voordat ze nog een keer zo iets doet). We kunnen derhalve ook niet meer overstappen naar alternatieve aanbieders.
 3. KPN heeft nu al een enorme voorsprong opgebouwd voor de uitrol van het Next Generation Network. Buiten het zicht van de markt is KPN al anderhalf jaar bezig met business modellen, business cases, ontwerp, leveranciersselectie en uitrolplannen. Dit is onacceptabel voor marktpartijen omdat het All IP plan onderdelen bevat die afbreuk doen aan bestaande rechten van marktpartijen in de ULL (Access en Collocatie). Daardoor worden marktpartijen gedwongen mee migreren naar de Subloop. Voor marktpartijen zit aan deze migratie geen voordelen, zoals die er voor KPN wel zijn. Marktpartijen (inclusief de kabelbedrijven) worden gedwongen tot grote extra investeringen zonder dat die op dit moment gekoppeld zijn aan een marktvraag. Zonder deze migratie worden marktpartijen geconfronteerd met een achterstand in tijd die niet meer is in te halen.
 4. All IP zal, zonder bijzondere maatregelen, de structurele oorzaken van de marktmacht van KPN versterken voorbij het punt dat deze marktmacht aanmerkelijk en economisch wordt. Het (actieve deel van het) toegangsnetwerk zal nog moeilijker dupliceerbaar worden en de schaalgrootte voordelen van KPN zullen nog meer opgeld doen. All IP zal, zonder bijzondere maatregelen, leiden tot een markt met slechts één landelijke access netwerkaanbieder, te weten KPN. Binnen afzienbare termijn zal dit tevens resulteren in een (1) landelijke netwerkaanbieder voor de back bone. Het vergelzen van een deel van de Local Loop mag niet betekenen dat de Local Loop opeens een stuk korter geworden is, nl. van het SDF naar de eindgebruiker. De Local Loop zoals wij die hebben leren kennen loopt vanaf het MDF naar de eindgebruiker. Glas of Koper maakt daarin geen verschil. Het MDF is namelijk het eerste economisch rendabele aggregatiepunt in het aansluitnetwerk van KPN.
 5. Er zal sprake zijn van een zeer lange overgangperiode. Het is helemaal niet bekend hoe deze overgangperiode er uit zal zien.
 6. KPN heeft, terwijl intern aan het All IP programma werd gewerkt, marktpartijen orders laten plaatsen voor nieuwe centrales en uitbreidingen in bestaande centrales terwijl KPN wist dat deze bestellingen niet meer rendabel zouden worden. KPN heeft ervoor gekozen dit niet aan de markt mee te delen.

D. Onder welke voorwaarden kan All IP wel leiden tot een gezonde en innovatieve markt?

1. De voorsprong van KPN moet ongedaan gemaakt worden.
 - a. Marktpartijen moeten op basis van volledige en betrouwbare informatie (incl. regulerend kader) in staat gesteld worden hun missiekritische beslissingen te nemen, business cases uit te werken, ontwerpen op te stellen, leveranciersselecties uit te voeren en de uitrol voor te bereiden. Nadat alle informatie hiervoor door KPN ter beschikking is gesteld moet hiervoor rekening worden gehouden met een termijn van 6-9 maanden.
 - b. KPN mag All IP niet uitrollen voor zover het de verglazing van het aansluitnet betreft en geen verdere pilots uitvoeren, voordat het regulerend kader is vastgesteld.
 - c. KPN moet rekening houden met een termijn voor wijzigingen in het dekkingsgebied van reeds bestelde collocaties of waarvoor uitbreidingen zijn georderd, zonder dat KPN enig waarschuwend geluid heeft laten horen over de relevante business cases voor deze collocaties.
2. De structurele oorzaken van de AMM van KPN moeten geadresseerd worden
 - a. De kosten per connectie moeten voor alle partijen gelijk zijn hierin zijn inbegrepen de kosten voor SLU collocatie en toegang tot de (verglasde) Local Loop
 - b. Deze kosten moeten lager zijn dan de kosten per connectie voor MDF Access en MDF Collocatie. All IP levert immers efficiëntievoordelen op die aan de eindgebruiker doorgeleverd moeten kunnen worden.
 - c. Marktpartijen moeten bij elke straatkast die operationeel wordt één jaar de tijd krijgen om daar haar diensten aan te bieden voordat KPN dat mag. Dit kan bij innovatief en ondernemend handelen leiden tot reductie van de schaalgrootte voordelen van KPN. Tevens dwingt het marktpartijen tot het snel investeren in (actieve) infrastructuur.
 - d. Om het aansluitnetwerk tot aan de SDF dupliceerbaar te maken, dient KPN lege ducts mee te leggen (vooraanleg), of duct sharing toe te staan.
 - e. Om het aansluitnetwerk vanaf de SDF tot aan de eindgebruiker dupliceerbaar te maken dient SDF collocatie niet beperkt te worden tot SDF Access, maar moeten alternatieve toegangsvormen ook mogelijk zijn
 - f. Structural Separation dient doorgevoerd te worden.
3. Migratie van MDF naar SDF:
 - a. De snelheid van uitfasering van MDF Access zou bepaald moeten worden door de marktvrage naar bandbreedte en niet worden opgedrongen door de ijver van een projectmanager van KPN.
 - b. 1 op 1 verhuizing door –en op kosten van- KPN van alle aansluitingen van marktpartijen vanuit de MDF naar de apparatuur van de marktpartijen in de Straatkast.
 - c. Totdat de migratie is afgerond dient KPN de aan MDF Access verbonden diensten (incl. MDF Backhaul o.b.v. SDH) te blijven leveren.
4. OPTA dient hiervoor:
 - a. Zich pro actief op te stellen
 - b. Ervoor te waken dat door dit programma geen efficiënte bedrijven uit de markt worden gedrukt
 - c. Op basis van de bestaande marktanalyse besluiten te onderzoeken hoe zij haar regulerende taak kan uitvoeren
 - d. Nieuwe marktanalyses uit te voeren en naar aanleiding van de uitkomsten daarvan aan KPN verplichtingen op te leggen. De uitvoering van nieuwe marktanalyses voor de relevante markten is zeer wenselijk, nu de huidige besluiten geen enkele blijk geven van enige toekomstvastheid. De besluiten

zijn een neerslag van de situatie van medio 2004, terwijl door het KPN All IP programma het concurrentielandschap dusdanig is gewijzigd dat deze besluiten zijn achterhaald. Een spoedig uit te voeren nieuwe marktanalyse, die toekomstgericht is, kan hieraan een einde maken en voorzien in een besluit dat niet achterhaald is maar enige tijd meekan.

- e. De discussie over All IP (en een eventueel volwaardig alternatief voor MDF access) los te trekken van de discussie over het RA SLU.

E. Antwoorden bij de vragen gesteld door OPTA

Vraag 1. Zijn er in algemene zin onderwerpen die u in dit issuepaper mist en waaraan in een volgende fase aandacht besteed zou moeten worden?

Antwoord:

- Hoe ziet de dienstverlening van KPN er in de overgangsfase uit? Aan welke voorwaarden dient de dienstverlening van KPN in deze overgangsfase te voldoen? (o.a. van belang is hoe KPN denkt om te gaan met de huidige Line-Sharing klanten.)
- Zonder duidelijkheid over de overgangsfase, die jaren gaat duren, valt All IP niet te beoordelen. Het is niet voldoende om te geloven dat er na de overgangsfase een marktomstandigheid is gecreëerd waarin concurrentie mogelijk is. We zullen ook moeten kunnen geloven dat het mogelijk is voor marktpartijen om te kunnen concurreren tijdens de overgangperiode.
- Tijdige, juiste en volledige informatievoorziening is in onze ogen ook een onderdeel van een volwaardig alternatief voor MDF Access. KPN laat marktpartijen bungelen in onzekerheid terwijl zijzelf volop doorgaat met de voorbereiding van roll-out. Zonder speciale maatregelen, die terugwerkende kracht dienen te hebben, is er nu al sprake van een niet in te halen achterstand.
- Wij verzoeken OPTA met klem deze onderwerpen niet in een volgende fase, maar reeds in de huidige consultatieronde te adresseren.
- Ten slotte, maar zeker niet in de laatste plaats, dient er met spoed aandacht te worden gegeven aan de door KPN samen met marktpartijen uit te voeren pilots. BBned kan zich niet aan de indruk onttrekken dat dit onderwerp nog veel aandacht behoeft, immers, er is, naar mening van BBned, geen sprake van een pilot doch van een vervroegde (commerciële) uitrol. En dat kan niet de bedoeling zijn. Dat betekent dat er, wil er sprake kunnen zijn van een pilot traject, de volgende zaken ten minste, tot tevredenheid van de marktpartijen, dienen te worden geregeld.
 - o In de pilot wil BBned in geen geval zaken uitsluiten waarvan op voorhand kan worden verwacht dat deze zullen worden tegengekomen. Bijvoorbeeld: transities van MDF naar SDF, line sharing tijdens de overgangssituatie, de zakelijke portfolio van WBA, out of band management, fysieke toegang tot de straatkast in alle denkbare varianten, management van CPEs bij verschillende leveranciers van IP diensten op een (1) CPE; back haul, etc.

Vraag 2. Hoe waardeert u All-IP in het licht van de ontwikkeling van de communicatiesector en in termen van betekenis voor de Nederlandse economie, en in het licht van de positie en verantwoordelijkheden van de met KPN concurrerende aanbieders?

Antwoord

- Betekenis voor de Nederlandse economie:
 - o Er is in ieder geval geen haast geboden met de uitrol. De markt vraag naar bandbreedte die de kabel/ADSL2+ capaciteit te boven gaat is werkelijk verwaarloosbaar. Er is alle tijd om eerst het regulerend kader vast te stellen

- en het level playing field te herstellen. De Nederlandse economie zal niets merken van de tijd die daarmee gemoeid gaat.
- Voor de Nederlandse economie is de stap naar VDSL van zeer beperkte betekenis. Hiervoor is het verschil in mogelijk dienstenpakket tussen ADSL2+ en VDSL te klein. Alles dat KPN denkt te kunnen gaan bieden met All IP wordt vandaag al mogelijk gemaakt door andere marktpartijen op de huidige MDF infrastructuur.
 - Er is weliswaar op beperkte schaal een nieuw verdienmodel bedenkbare (niche leveranciers die speciale diensten gaan leveren op separate VLANs), maar we twijfelen sterk of die ook op langere termijn levensvatbaar zijn, zonder dat er waarborgen komen voor landelijke, op infrastructuur gebaseerde, concurrentie (zie Hoofdstuk B, punt 4)
 - Onderzoeksrapporten, zoals dat van Forrester van 9 juni jl. ('Incumbents Triple Play Profitability Crunch') laten zien dat er zeer grote financiële risico's zitten aan triple play / VDSL strategieën. De verliezen lopen op tot € 2.100 per abonnee over een periode van 10 jaar, zelfs bij – volgens Forrester-onrealistisch optimistische aannames. Als in de tussentijd de infrastructuurconcurrentie is weggedrukt, laat het zich raden wie de rekening van het KPN experiment gaat betalen.
 - Met de overstap naar VDSL lijkt, zonder bijzondere maatregelen, de deur naar grootschalige FTTH-uitrol voorgoed gesloten. KPN drukt namelijk met deze stap alle landelijke infrastructuurconcurrenten uit de markt. Drijfveren voor verdere netwerkontwikkeling ontbreken daarna. Dit zal op termijn grotere negatieve gevolgen hebben voor de economie dan mogelijke korte termijn voordelen. Immers, glasvezel is de drager van de toekomst en niet het telkens weer 'op te pepen' koper. Van glasvezel is de technische begrenzing nog niet in beeld.
 - De drive om diensten over te zetten naar IP komt niet vanuit KPN zelf, het is de concurrentie die haar daartoe beweegt. KPN is zelden de eerste met innovatieve ideeën. Het zijn de CLECs en de daarbij aangesloten providers die als eerste met de vernieuwing komen. Bij 'dreigend' succes volgt KPN. Als All IP de diversiteit in het service provider landschap aantast, zal de drang tot verdere innovatie afzwakken. Dit is schadelijk voor de BV Nederland. In hoofdstuk B staat aangegeven hoe All IP uiteindelijk onvermijdelijk gaat leiden tot verschraling van het dienstenaanbod.
- Positie van met KPN concurrerende aanbieders
 - Als het aan KPN ligt, zet All IP de op infrastructuur gebaseerde concurrentie weer terug naar waar we zes jaar geleden begonnen. Na jaren uitbouwen van het (actieve) netwerk zijn we zover dat we op DSL bijna landelijke dekking hebben. Het zal, zonder bijzondere maatregelen, die terugwerkende kracht dienen te hebben, zeer lang duren – indien überhaupt mogelijk – om met All IP hetzelfde niveau weer te bereiken.
 - De concurrenten van KPN, zoals BBned, worden door toedoen van KPN teruggeworpen in de tijd voordat de eerder gedane investeringen zijn terugverdiend. Als KPN's plannen ongestoord doorgang kunnen vinden, zullen investeerders zich zeer terughoudend opstellen bij mogelijke nieuwe investeringen in infrastructuur. Dit is nu al aan de gang. De mededelingen van KPN om de MDF centrales te sluiten, leiden tot grote onzekerheid. Als gevolg daarvan zijn de verhoudingen in de markt nu al sterk aan het verschuiven. Dit wordt mede versterkt door het agressieve acquisitiedrag van KPN.
 - Verantwoordelijkheid van met KPN concurrerende aanbieders:
 - Het plotseling moeten gaan concurreren met een VDSL infrastructuur van KPN kan BBned onder bepaalde voorwaarden nog zien als ondernemingsrisico. Het beëindigen van het recht op MDF-Access en het

sluiten van collocaties ziet BBned niet als normaal ondernemingsrisico en zij zal daarvan gevrijwaard moeten blijven.

Vraag 3. Wat is uw standpunt ten aanzien van het uitgangspunt dat het in eerste instantie aan KPN zelf is om in All-IP recht te doen aan haar verantwoordelijkheid ten aanzien van marktwerking en aan de aan haar in de marktbesluiten opgelegde verplichtingen?

Antwoord:

- KPN heeft de verantwoordelijkheid ruimte te geven aan met haar concurrerende bedrijven. KPN heeft in de afgelopen jaren duidelijk gemaakt dat zij deze verantwoordelijkheden ten aanzien van marktwerking ondergeschikt acht aan het bereiken van maximaal marktaandeel. Een beter voorbeeld hiervan dan KPNs All IP plannen is niet denkbaar.
- KPN neemt derhalve niet haar verantwoordelijkheid maar drukt daarentegen de concurrentie uit de markt. KPN wordt de facto niet gereguleerd bij het initiëren van dergelijke initiatieven. De huidige wetgeving gaat uit van ex post regulering die de concurrentie niet stimuleert en deze op een onomkeerbare achterstand zet.
- KPN wil de buitenwereld laten geloven dat de werkelijke concurrentie gaat tussen de Kabel en KPN. Het 'gedoe' op haar aansluitnetwerk frustreert KPN in deze strijd. KPN wil af van infrastructuurconcurrentie op haar aansluitnetwerk. Ook tijdens de ronde tafelbijeenkomst bij OPTA op 7 juni jl. heeft KPN laten doorschemeren dat ze eigenlijk geen infrastructuurconcurrentie in de straatkast wil en dat het opleggen van maatregelen om dat wel mogelijk te maken alleen maar als lastig en onnodig duur gekenmerkt kunnen worden. Er werd openlijk gesuggereerd dat alternatieve aanbieders hun business cases niet hadden doorgerekend en dat ze geen besef hadden van de hoeveelheid aansluitingen die ze achter een straatkast actief moesten hebben om e.e.a. rendabel te krijgen. Anders geformuleerd: KPN voert aan dat de concurrentiestrijd gaat tussen de kabelmaatschappijen en haar en derhalve spelen de (huidige) MDF aanbieders in haar ogen geen rol van betekenis.
- KPN vindt dat ze een 'OPEN NETWERK' creëert met All IP en daardoor inhoud geeft aan haar verantwoordelijkheid voor marktwerking in Nederland. Van een partij die haar verantwoordelijkheid zo ziet, hebben marktpartijen niets (goeds) te verwachten.. KPN doelt dan op de mogelijkheden van hun ethernetdienst. Dienstenaanbieders kunnen op een apart 'kanaal' over de netwerkverbindingen van KPN diensten aanbieden aan eindgebruikers. Open op dienstenniveau en gesloten op Operatorniveau.
- Van een partij die op een dergelijke manier naar marktwerking kijkt hebben wij niets te verwachten.
- De reden dat internet toegang zo'n grote vlucht heeft genomen in Nederland, is ons inziens, te danken aan het feit dat rond MDF Access OPTA destijds het voortouw heeft genomen in de discussies en regelgeving vooraf heeft vastgesteld. Op die wijze is er voor alle partijen (min of meer) een level playing field gecreëerd. Indien dat nu niet opnieuw gebeurt, zal KPN haar infrastructuurconcurrenten binnen enkele jaren volledig uit de markt drukken. Het is naïef te veronderstellen dat KPN recht zal doen aan haar verantwoordelijkheden t.a.v. van marktwerking in de sector. KPN heeft de regie in handen en kan en zal buiten het zicht van concurrenten haar plannen op elk gewenst moment (ten gunste van haarzelf) aanpassen. De informatietermijnen die daarbij gehanteerd worden zijn voor dit soort ingrijpende veranderingen volstrekt ontoereikend.
- Een van de eerste acties vanuit OPTA zou dan ook moeten zijn het stellen van redelijke informatietermijnen. In dit kader denken wij aan een termijn van minimaal twee jaar, althans een termijn die overeenkomt met de termijn die KPN zichzelf gunt voor de voorbereiding van de introductie van All IP.. Het gaat hier niet om de

wijziging van een zomaar een product, maar het gaat hier onontkoombaar om een fundamentele verstoring van de concurrentieverhoudingen in de sector.

Vraag 4. Wat is uw standpunt ten aanzien van het geformuleerde uitgangspunt dat OPTA niet eerder ingrijpt dan wanneer is gebleken dat KPN aan haar verantwoordelijkheid geen of niet de juiste invulling geeft?

Antwoord:

- Voor de concurrentie in de sector in het algemeen, en voor BBned in het bijzonder, is van het grootste belang dat OPTA een (pro) actieve rol aanneemt en ex ante reguleert, zodat er geen onherstelbare schade aan het concurrentielandschap wordt aangericht.
- Er heerst momenteel al zeer grote onzekerheid bij de concurrenten van KPN die noodzakelijke investeringen in de weg staat. Zolang de regie in handen blijft van KPN en het haar toegestaan wordt te pas en te onpas haar plannen en de spelregels te wijzigen, zal deze onzekerheid voortduren. Pas wanneer regulering vooraf enige zekerheid geeft aan marktpartijen, zullen deze weer bereid zijn tot het doen van investeringen in infrastructuur.

Vraag 5. U wordt verzocht te reageren op het standpunt van OPTA dat het voornemen om te migreren naar All-IP in zichzelf geen afbreuk doet aan de door OPTA in de marktbesluiten getrokken conclusies, noch aan de aan KPN opgelegde verplichtingen.

Antwoord:

- Het is de vraag of de regulering die thans aan KPN is opgelegd voldoende is om marktpartijen als BBned in staat te stellen zelf te investeren in infrastructuur en of KPN i.c. geen verdragende maatregelen moeten worden opgelegd, zodat de concurrentie de kans krijgt van het moment gebruik te maken. Immers, OPTA constateert zelf dat de afhankelijkheid voor diensten via het aansluitnet van KPN alleen maar groter wordt, nu ook de kabelaanbieders deze zullen gaan voelen (IP-TV). Met andere woorden: de huidige verplichtingen zijn volstrekt onvoldoende.
- De marktanalysebesluiten van december 2005 hebben geen enkele prognostische waarde en hebben daardoor geen rekening gehouden met de huidige situatie waarin, door toedoen van het KPN All IP programma, de Nederlandse telecommarkt zich thans bevindt. Dit gebrek kan alleen worden hersteld door nieuwe marktanalyses die wel recht doen aan de vigerende situatie.

Vraag 6: Is met de vraag onder welke voorwaarden KPN de transitie naar All-IP kan doorvoeren, wil door KPN aan haar verantwoordelijkheden recht worden gedaan, wat u betreft inderdaad de centrale vraag gesteld?

Antwoord:

- Behalve recht doen aan haar verantwoordelijkheden zal KPN ook haar verplichtingen moeten nakomen. Dit dient ook in de vraag meegenomen te worden.
- Als reeds betoogd, zal KPN niet vrijwillig haar concurrentie de ruimte geven, en daarmee haar verantwoordelijkheid nemen, zelfs al gaat het Nieuwe Regelgevende Kader (NRK) daarvan wel uit. De concurrentie heeft i.c. van KPN niets te verwachten. Dit is mogelijk wel de centrale vraag maar de beantwoording daarvan mag niet uitgaan van het nemen van haar verantwoordelijkheid zijdens KPN, doch

door het (pro) actief stimuleren van de concurrentie door ex ante ingrijpen tijdens OPTA. Alleen als regulering vooraf (met o.a. Level Playing Field als doel) als één van de voorwaarden gezien wordt kan het, als *de* centrale vraag beschouwd worden.

Vraag 7. De uitvoering van de All-IP plannen zou op termijn aanleiding kunnen geven om tot nieuwe marktanalyses te komen. Ten aanzien van welke markten zou dit volgens u het geval kunnen blijken te zijn? Zou het zo kunnen zijn dat de aanleiding ontstaat dat andere dan de huidige relevante markten geanalyseerd moeten worden?

Antwoord:

- In ieder geval de markten ULL, Huurlijnen en WBT maar vermoedelijk ook media en VT.
- Deze nieuwe marktanalyses zullen op een zo kort mogelijke termijn moeten worden uitgevoerd en uitmonden in nieuwe marktanalysebesluiten. om redenen als hiervoor reeds beschreven.

Vraag 8. Kunt u zich vinden in de in deze paragraaf 3.2.3 beschreven relatie tussen All-IP en de WPC?

Antwoord:

- Ja, vooralsnog wel.

Vraag 9. Wat is uw standpunt ten aanzien van de relatie tussen de review van het Europese regelgevend kader en All-IP?

Antwoord:

- OPTA zal waar mogelijk en zeker waar wenselijk pro actief moeten handelen ten einde de infrastructuur concurrentie te waarborgen. Naar het zich laat aanzien, verzet het Europese kader zich niet tegen een nationale aanpak van dit probleem, nu reeds is onderkend dat er op dit vlak een Europa van verschillende snelheden bestaat.

Vraag 10. Wat is uw standpunt ten aanzien van 'equivalence' in het algemeen en ten aanzien van de toepasbaarheid van het concept equivalence in relatie tot All-IP in het bijzonder?

Antwoord:

- Onder equivalence zou mogelijk ook een zogenaamde 'fit for purpose' test kunnen worden verstaan, zoals die thans in het Ofcom in het leven is geroepen. Daardoor is het BT slechts toegestaan een dienst ook aan zichzelf te leveren als deze door de fit for purpose test doorstaat.
- Een onderdeel van equivalence is het op afstand plaatsen van het netwerkbedrijf, althans het passieve deel daarvan, (ander bedrijf ander bestuur). Dat een zeer wenselijke situatie, maar het is mogelijk niet voldoende. Als model voor het op afstand plaatsen van het aansluitnet zien wij het 3-lagen (passief, actief, diensten) model voor ons zoals dat ook door de Commissie Andriess voor glasvezelnetwerken is beschreven.
- Echter, Equality of Access is, ofschoon ingewikkeld, te verkiezen boven het fenomeen van de non discriminatie. Je kunt dit soort zaken niet zomaar aan KPN overlaten. Open Reach is een mogelijk werkbaar compromis dat niet voorziet in een daadwerkelijke afsplitsing van het aansluitnet van KPN en onderbrenging daarvan in

een separate onderneming. Het levert wel een wenselijke scheiding van netwerk en diensten op die door de All IP plannen van KPN weer opportuun is geworden.

- De invoering van een zeer ingrijpende operatie als All IP, is bij uitstek een gelegenheid de mogelijkheid van separatie van het fysieke aansluitnet te heroverwegen.

Vraag 11. U wordt verzocht te reageren op de vraag of de verplichting van KPN om te voldoen aan redelijke verzoeken om MDF-access en om reeds verleende toegang tot faciliteiten niet in te trekken, betekent dat het KPN niet vrij staat om haar netwerk zo te veranderen dat deze vorm van toegang niet meer mogelijk is. U wordt tevens verzocht te reageren op OPTA's voorlopige oordeel hierover.

Antwoord:

- BBned heeft onlangs een redelijk verzoek tot voortgezette toegang aan KPN gericht dat is afgewezen. Er wordt op dit moment overwogen daartegen op te komen bij OPTA. Het is voor partijen als bbned van groot belang dat de toegang tot de MDF collocaties wordt voortgezet en indien dat niet meer geval kan zijn, dat KPN dan voor een volwaardig alternatief dient te zorgen dat ten minste geen extra kosten en uitgaven, in de breedste zin van het woord, met zich meebrengt. Ook is bbned van mening dat KPN, indien zij de collocaties verkoopt, zij aan de (opvolgende) koper (s) een ketenbeding dient op te leggen dat in de hiervoor geschetste behoefte voorziet.
- BBned heeft in de afgelopen 6 jaar door grote investeringen te doen een situatie weten te creëren waarin zij 90 % van de zakelijk markt kan adresseren. In de consumentenmarkt is dat ongeveer 80 %. KPN mag haar netwerk uiteraard wijzigen, maar dient daarbij rekening te houden met bestaande belangen van andere marktpartijen. Bedenk daarbij dat BBned volledig afhankelijk is van de bestaande MDF infrastructuur. Er is geen sprake van alternatieve infrastructuur waarnaar zij kan uitwijken. Het kan dus niet zo zijn dat doordat KPN haar netwerk aanpast de voor BBned adresseerbare markt van ca. 90 % terugvalt naar 0 %.
- Met andere woorden: alleen wanneer KPN in haar netwerkveranderingen zorgdraagt dat de adresseerbare markt voor BBned tenminste gelijk blijft en de aard van de concurrentiemogelijkheden (o.b.v. infrastructuur) gelijk blijft, is verandering van haar (KPN's) netwerk bespreekbaar, mits KPN de kosten van de gehele operatie voor haar rekening neemt en de huidige concurrentieverhoudingen niet worden geschaad.

Vraag 12. U wordt verzocht te reageren op het standpunt van OPTA dat – in het licht van All-IP – een verzoek om MDF-access niet langer als redelijk kan worden beschouwd indien KPN voorziet in een voor MDF-access volwaardig alternatief.

Antwoord:

- Zie ook antwoord op vraag 11.
- Daarnaast is het van belang vast te stellen wat allemaal onderdeel uitmaakt van een zgn. volwaardig alternatief voor MDF Access. In de ogen van BBned gaat dat verder dan uitsluitend een referentie aanbod voor SDF Access en SLU Collocatie, nl:
 - o SDF Access
 - o SLU Collocatie, zonder beperkingen op toepassing
 - o SLU Back haul (eigenlijk: toegang tot het verglaasde deel van de local loop),
 - o WBA
 - o Maatregelen overgangperiode
 - Voortgezette MDF Collocatie en MDF Access
 - Voortgezette levering SDH transmissie (zie ook vraag 35)
 - Voldoende tijd om investeringen terug te verdienen
 - Line sharing faciliteiten bij SDF Access

- Transitie
 - Behoud van volledige toegang tot de huidige adresseerbare markt
- Juiste, tijdige en volledige informatie om te voorkomen dat marktpartijen nog verder op een informatieachterstand worden geplaatst.
- Voorsprong in tijd om een deel van de schaalgrootte nadelen die met KPN concurrerende partijen ervaren ongedaan te maken. Hier valt onder andere aan de eerdergenoemde 'fit for purpose' test te denken.
- Deze opsomming is een eerste inschatting van BBned en naar alle waarschijnlijkheid niet compleet. Daarnaast sluit BBned nadrukkelijk niet uit dat bij het beschikbaar komen van aanvullende informatie van KPN de wensen/eisen met betrekking een volwaardig alternatief kunnen wijzigen.
- Zowel technisch als economisch moet het een volwaardig alternatief zijn. Extra investeringen of kostenstijgingen (bij gelijke adresseerbare markt) ten gevolge van de netwerkaanpassingen van KPN zijn onacceptabel.

Vraag 13. Wat is uw standpunt ten aanzien van de voor het volwaardige alternatief voor MDF access te gelden randvoorwaarde dat het volwaardig alternatief zoveel mogelijk de beschreven min of meer structurele oorzaken van de AMM-positie van KPN adresseert?

Antwoord:

- Dat is noodzakelijk, willen we ooit uitkomen op een gezonde markt, waarin duurzame concurrentie bestaat zonder duurzaam toezicht.
- All IP in zichzelf heeft echter al een tegenovergesteld effect. Met name de schaalgrootte voordelen die nu al in het voordeel van KPN gelden op MDF access, zijn in veel hogere mate van kracht in het door KPN voorgestelde All IP scenario. Een 'volwaardig alternatief' voor MDF access kan daaraan niets veranderen.
- De schaalgrootte voordelen uit zich op twee manieren: enerzijds is het aantal locaties dat opgebouwd moet worden met bijbehorende investeringen enorm groot. Anderzijds is het aantal klanten dat achter een streetcabinet te bereiken valt dermate klein dat een significant marktaandeel nodig is om de kosten te kunnen dragen. Een dergelijk marktaandeel heeft alleen KPN.
- Rekenvoorbeeld: een typische straatkast onsluit 200-250 eindgebruikers.). Bij een breedbandpenetratie van 60 % en een huidig marktaandeel van de kabelaars van 40 % betekent dat er 72-90 VDSL klanten te verdelen zijn. In de huidige marktverhoudingen zullen de infrastructuurconcurrenten een streetcabinet rendabel moeten zien te krijgen met 7-9 klanten. Hogere breedbandpenetratie of het afsnoepen van marktaandeel van de kabelaars gaat hierin geen significante veranderingen aanbrengen. Bij het afhaken van één of meer infrastructuurconcurrenten zal de dominantie van KPN nog verder toenemen
- KPN geeft echter aan dat All IP een efficiëntere oplossing is dan het bedienen van de markt vanuit de MDF centrales, die voor de klanten uiteindelijk goedkopere (en betere) diensten moet opleveren. Dat betekent dat de kosten per connectie lager zullen moeten uitvallen. Om schaalgrootte als structurele oorzaak van de AMM van KPN aan te pakken, dient regulering ervoor te zorgen dat de integrale kostprijs per connectie voor KPN en voor de andere marktpartijen hetzelfde is.
- Een andere manier om de schaalgrootte als structurele oorzaak van de AMM van KPN aan te pakken, is door de overige marktpartijen een significante voorsprong in tijd (ten minste 1 jaar) te geven bij elke nieuw ontsloten straatkast³. Bijkomend voordeel hiervan is dat het voor marktpartijen aantrekkelijk zal zijn snel te investeren in infrastructuur.

³ Er is gekozen voor de periode van een (1) jaar, omdat dit de abonnementsduur is van de abonnementen die KPN met haar eindgebruikers afsluit.

- Het koperen aansluitnet van KPN is niet dupliceerbaar en dat verandert niet door All IP. Een mogelijke barst in dat bastion zou kunnen ontstaan indien marktpartijen de SLU collocatiefaciliteiten ook kunnen aanwenden voor FTTH, WIMAX of andere toegangsvormen.
- Het verglazen tot de SDF is een uitgelezen kans om dit deel van het netwerk in een later stadium dupliceerbaar te maken. Glasvezels van marktpartijen kunnen immers in de al aangelegde ducts worden geblazen.
- Voor bestaande concurrenten van KPN is het, zonder bijzondere maatregelen die zich kenmerken door terugwerkende kracht, al niet meer rendabel een landelijk dekkende infrastructuur aan te leggen, zelfs al gaan ze op hetzelfde moment als KPN van start. Let wel, KPN zal door de informatievoorsprong die zij heeft sowieso een significant voordeel in tijd hebben. Andere marktpartijen worden in een volgende rol gedwongen. De AMM van KPN zal hierdoor alleen maar toenemen.
- Voor nieuwe toetreders⁴ is dat geheel onmogelijk geworden. De dan toegenomen schaalgrootte voordelen van KPN zijn een onoverbrugbare entry-barrier geworden. De markt voor breedband access is bijna verzadigd en verschuivingen in marktaandelen kunnen alleen nog door vervanging tot stand komen. Dat gaat in een situatie waarbij de dominante dienstenaanbieders in eigendom zijn van de netwerkaanbieder niet gebeuren (zie hoofdstuk B.4).
- Daarnaast lijkt het investeringsklimaat voor infrastructuurconcurrenten van KPN buitengewoon onvoorspelbaar te worden. De vast te stellen spelregels zullen investeerders het vertrouwen moeten teruggeven dat zij investeringen kunnen terug verdienen.

Vraag 14. Wat is uw standpunt ten aanzien van de voor het volwaardige alternatief voor MDF access te gelden randvoorwaarde dat dit alternatief de met MDF-access geadresseerde (potentiële) mededingingsbeperkende gedragingen even zo goed wegneemt?

Antwoord:

- Mee eens. Het valt echter niet goed in te zien hoe dit zonder regulering vooraf af te dwingen valt. Ook om deze reden is een pro actieve OPTA, die vooraf reguleert, noodzakelijk.
- OPTA stelt (potentiële) mededingingsbeperkende gedragingen van KPN vast. Hieronder valt bijvoorbeeld strategisch productontwerp. Dit houdt, onder andere, in dat KPN ervoor kan kiezen om bepaalde vormen van toegang niet of niet langer te bieden. Hierdoor worden volgens OPTA marktpartijen beperkt in de wijze waarop zij diensten kunnen aanbieden en dit verslechtert hun positie ten opzichte van KPN in de retailmarkten. De overige (potentieel) mededingingsbeperkende gedragingen zijn:
 - o toegangsweigering, hanteren van verdragingsacties, oneigenlijk gebruik van de informatie van concurrenten, het stellen van oneigenlijke voorwaarden en het overgaan tot bundeling en/of koppelverkoop.
- Eerder heeft OPTA reeds aangegeven dat zij voorkeur heeft voor het opleggen van infrastructuur concurrentie bevorderende maatregelen, zodat daardoor duurzame concurrentie kan worden bereikt.

Vraag 15. Wat is uw standpunt ten aanzien van de voor het volwaardige alternatief voor MDFaccess te gelden randvoorwaarde dat dit alternatief voldoende recht doet aan de met ULL beoogde aard van concurrentie?

⁴ Hieronder worden in dit kader andere concurrerende partijen verstaan dan de partijen die nu reeds (in ruime mate) MDF access en MDF collocatiediensten van KPN afnemen.

Antwoord:

- Met ULL regulering is getracht een investeringsklimaat te scheppen waarin marktpartijen uitgenodigd/uitgedaagd worden om te investeren in infrastructuur. Concurrentie op basis van infrastructuur is in onze ogen een essentiële voorwaarde voor duurzame concurrentie. Het is mede aan deze regulering te danken dat de breedbandpenetratie in Nederland zo enorm snel gegroeid is tot een in de wereld vrijwel ongeëvenaard niveau. Zie ook de visie van BBned op duurzame concurrentie.
- Een 'volwaardig alternatief' voor MDF access zou opnieuw marktpartijen moeten uitnodigen om te investeren in infrastructuur. Innovatie (en concurrentie) op diensten kan alleen duurzaam plaatsvinden op een continu innoverende infrastructuur. En concurrentie op infrastructuur is de beste garantie voor innovatie van de infrastructuur. Dit vergt echter grote investeringen van marktpartijen. Die zullen daartoe alleen bereid (kunnen) zijn in een omgeving waarvan zij redelijkerwijs kunnen verwachten dat ze die investeringen kunnen terugverdienen.
- Daarvoor dient tenminste met een terugverdientijd van vijftien jaren rekening te moeten gehouden. Het behoeft geen nader betoog dat deze termijn voor de huidige MDF access en collocatiediensten nog lang niet is verstreken.
- In dat licht gezien is de overgangsregeling een cruciaal onderdeel van een 'volwaardig alternatief'. BBned is van mening dat gedane (verzonken) investeringen terugverdiend moeten kunnen worden.

Vraag 16. Wat is uw standpunt ten aanzien van de voor het volwaardige alternatief voor MDFaccess te gelden randvoorwaarde dat dit alternatief moet bestaan uit (de combinatie van) één of meer toegangsvormen, in combinatie met overgangsmaatregelen die samenhangen met de uitfasering van de MDF-locaties en de overgang naar de andere toegangsvormen?

Antwoord:

- zie ook antwoord op vraag 15 en vraag 12
- Het toestaan van alternatieve toegangsvormen vanuit de straatkast biedt een scala aan nieuwe mogelijkheden die de concurrentie op het aansluitnet sterk kan aanwakkeren.

Vraag 17. Wat is uw standpunt ten aanzien van de voor het volwaardige alternatief voor MDFaccess denkbare randvoorwaarde dat dit alternatief ook beschikbaar moet zijn voor nieuwe toetreders en voldoende flexibel moet zijn om nieuwe toegangsvormen te kunnen introduceren?

Antwoord

- In feite zijn alle huidige aanbieders straks opnieuw nieuwe toetreders. Het is uitgesloten dat een of meer van de huidige aanbieders in hetzelfde tempo en op dezelfde schaal als KPN kan gaan uitrollen. Al was het alleen maar vanwege de enorme informatieachterstand die KPN voor de huidige aanbieders veroorzaakt heeft. Dat betekent dat huidige aanbieders in zekere zin ook als 'nieuwe toetreders' achter KPN zullen moeten aanhobbelen. Tenzij aan KPN de beperking wordt opgelegd dat zij niet eerder mag gaan uitrollen dan dat de concurrentie daarvoor klaar is en de diensten geschikt om te leveren (fit for purpose test). Dat is echter slechts een deel van de oplossing. De enorme barrière van de te maken kosten en de investeringen is daarmee geenszins weggenomen.
- KPN is agressief bezig met het opkopen van concurrenten. Indien het voor nieuwe toetreders zeer moeilijk is voet aan de grond te krijgen, zal het slechts een kwestie van tijd zijn voordat KPN wederom een monopolie op het aansluitnet krijgt.

- Vanwege de schaalgrootte nadelen die nieuwe toetreders ondervinden, is het zeer nuttig nieuwe toegangsvormen mogelijk te maken. Het maakt business cases voor het investeren in access netwerken positiever en bevordert op de manier de concurrentie.

Vraag 18. Wat is uw beeld van het door KPN voorgenomen WBA-aanbod? Wat betekent WBA voor de concurrentiestructuur binnen de Nederlandse communicatiesector? Leidt WBA volgens u tot nieuwe verdienmodellen? Wat betekent WBA in relatie tot de concurrentie tussen verschillende infrastructuren? Is het open wholesale model volgens u een duurzaam concept?

Antwoord

- Dit aanbod is nog niet volledig aan ons gepresenteerd. Voorts hebben wij nog onvoldoende tijd gehad dit incomplete aanbod te bestuderen. Ieder antwoord op deze vraag is daardoor per definitie prematuur en onvolledig.
- Het principe van het open wholesalemodel zou tot nieuwe verdienmodellen kunnen leiden. Het feit dat niet alle diensten van een enkele serviceprovider hoeven te worden afgenomen kan ruimte geven voor gespecialiseerde nichespelers (thema service providers).
- Daarbij moet worden aangetekend dat indien er slechts een enkel netwerkaanbieder geografisch van betekenis is, dit zeer moeilijk zal worden. De netwerkprovider zal langzaam maar zeker de marges van de serviceprovider uithollen. Daarnaast zal door gebrek aan incentives de innovatie in de netwerklaag achterwege blijven, hetgeen innovatie op de servicelaag - die nodig is voor verdere ontwikkeling van nieuwe verdienmodellen – bemoeilijkt. (zie hoofdstuk B, punt 4)
- Doordat KPN naast netwerkprovider ook dominant is op de serviceprovider markt, zal de innovatie die wel plaatsvindt in de netwerklaag, met name gericht zijn op de dienstontwikkeling van de eigen providers. Deze tendens wordt versterkt door de huidige agressieve acquisitiestrategie van KPN, waaraan thans geen einde lijkt te komen, tenzij er wordt ingegrepen. Signalen dat er vanwege de NMa zal worden ingegrepen zijn er vooralsnog niet.
- WBA zal door KPN gebruikt worden om investeringen in infrastructuur te ontmoedigen, door de tarieven kunstmatig laag te houden totdat de VDSL-markt door KPN is gemonopoliseerd en eventuele concurrenten buiten spel zijn gezet. Zodra deze situatie zich voordoet, zullen de WBA prijzen gaan stijgen.
- (niet KPN) Dienstenaanbieders zullen niet betrokken worden bij de dienstontwikkeling van WBA, zoals dat in het verleden ook niet gebeurd is bij Bitstream.
- Het open wholesale model van KPN maakt slechts concurrentie op dienstenniveau mogelijk. Niet op (actieve) infrastructuur. Duurzame concurrentie op dienstenniveau kan alleen plaatsvinden bij gelijktijdige concurrentie op (actieve) infrastructuurniveau

Vraag 19. Verwacht u van het WBA-aanbod gebruik te gaan maken, en onder welke voorwaarden? Op welke wijze en met welk doel denkt u van WBA gebruik te gaan maken? Hoe past WBA in de strategie van uw eigen onderneming? Ziet u WBA als een toegangsmiddel dat voor uw onderneming ook in de toekomst van betekenis blijft, of ziet u WBA vooral als een opstap op basis waarvan verdere uitrol van uw eigen infrastructuur mogelijk wordt?

Antwoord:

- nog niet te beoordelen. Door onvolledige informatie is BBned niet in staat een evaluatie van haar business model en bijbehorende business cases te maken.
- Het huidige Bitstream aanbod van KPN vanuit de MDF blijft duidelijk kwalitatief achter bij het aanbod dat Marktpartijen zelf op eigen infrastructuur weten te

realiseren, innovatieve diensten zijn hier niet mogelijk of pas nadat KPN deze diensten ook aanbiedt. Het is bbned nog niet gebleken dat dit niet binnen WBA ook het geval zal zijn.

Vraag 20. Wat is uw standpunt ten aanzien van de betekenis van WBA als mogelijk alternatief voor MDF-access?

Antwoord:

- Zonder bijzondere maatregelen is KPN straks de enige netwerkaanbieder met landelijke dekking. Zie de visie van BBned op duurzame concurrentie voor de gevolgen daarvan. WBA verandert daar niets aan.
- WBA is op zich zelf dan ook geen alternatief voor MDF Access. En al helemaal geen volwaardig alternatief. Zie ook het antwoord op vraag 12 voor de scope van een mogelijk volwaardig alternatief.

Vraag 21. Wat is uw standpunt ten aanzien van de relatie tussen WBA en hoge kwaliteit wholesale-breedbandtoegang?

Antwoord:

- Op 16 juni jl. heeft KPN haar WBA aanbod gepresenteerd.
 - o We hebben nog onvoldoend tijd gehad dit voorstel te bestuderen
 - o De bijlagen die gaan over hoge kwaliteit wholesale breedbandtoegang ontbreekt overigens in het aanbod (module E en G).

Vraag 22. Wat is uw standpunt ten aanzien van de betekenis van SLU als mogelijk alternatief voor MDF-access? En in combinatie met een bepaald WBA-aanbod?

Antwoord:

- Zie vraag 12 voor wat BBned verstaat onder de scope van een volwaardig alternatief.

Vraag 23. Ziet u (naast SLU-backhaul en SLU co-locatie) nog andere onderwerpen die zeker kunnen stellen dat SLU kan bijdragen aan de ontwikkeling van een voor MDF-access volwaardig alternatief? Bijvoorbeeld in termen van nieuwe toegangsvormen of varianten op bestaande toegangsvormen?

Antwoord:

- De enorme achterstand die met KPN concurrerende partijen ervaren, maakt het onmogelijk om op landelijke schaal het gevecht met KPN aan te gaan. Zeker indien KPN (net zoals bij MDF Access) allerlei beperkingen oplegt aan de benutting van de investeringen die marktpartijen doen. Waarom mogen marktpartijen dure collocatiefaciliteiten slechts aanwenden voor MDF Access? Een volwaardig, zelfs een redelijk, alternatief voor MDF Access zou dergelijke beperkingen niet moeten kennen. Ook toegangsvormen als FTTx en WIMAX zouden geleverd moeten kunnen worden vanaf de SLU collocatie.
- Zie verder het antwoord op vraag 12 voor de scope van een volwaardig alternatief

Vraag 24. Wat is uw beeld van het door KPN voorgenomen aanbod voor SLU-backhaul? Wat betekent SLU-backhaul voor de concurrentiestructuur binnen de Nederlandse communicatiesector, ook in termen van het thema infra- versus dienstenconcurrentie?

Antwoord:

- Niet te beoordelen. Geen informatie ontvangen van KPN.
- KPN is eigenaar van een feitelijk niet dupliceerbaar koperen aansluitnetwerk. Het feit dat KPN een deel van dat aansluitnetwerk vervangt door glas, maakt het niet dupliceerbaar. Integendeel. Het is dan ook onvermijdelijk dat behalve SLU collocatie en SDF Access een vorm van SLU backhaul of een andere vorm van capaciteit tussen de straatkast en de RAPs of Metro Core Locaties.
- Zonder dergelijke faciliteiten is concurrentie op infrastructuur ten dode opgeschreven.
- Zie visie van BBned op belang van infrastructuurconcurrentie voor dienstenconcurrentie.

Vraag 25. Wat zijn volgens u de modellen waarmee de SLU-backhaul geregeld zou kunnen worden? Welk model zou relevant zijn in het kader van het volwaardige alternatief voor MDF-access?

Antwoord:

- BBned is van mening dat de Unbundled Local Loop van eindgebruiker tot MDF ook het traject SDF naar MDF bevat, derhalve is een eventuele verglazing van dat traject ook onderdeel van de ULL. NB: De huidige beschikbare SDF apparatuur van DSL marktleider Alcatel kan slechts functioneren als deze apparatuur een dedicated verbinding heeft naar een aggregatie punt zoals de MDF. Dit pleit voor dark fibre oplossingen, ductsharing en/of lege ducts in de straten die door marktpartijen kunnen worden vol geblazen met nieuwe glasvezels.
- SLU-Backhaul is voor bbned dus een verglazing van de Local Loop waarbij in geval van aggregatie van een aantal MDFs in alternatieve KPN locaties ook die toegevoegde afstand deel uit gaat maken van die unbundled Local Loop.
- Een volwaardig alternatief is in de visie van bbned dat de bestaande MDF – eindgebruiker connectiviteit door en op kosten van KPN wordt gerealiseerd in glasvezel van SDF naar het door KPN te bepalen dichtst bijzijnde aggregatiepunt welke bij voorkeur een reeds bestaande Collocatie is.

Vraag 26. Als KPN geen SLU-backhaul zou willen aanbieden, wat zijn dan volgens u denkbare alternatieven? En wat zou dit betekenen voor de betekenis van SLU binnen het volwaardige alternatief voor MDF-access?

Antwoord:

- Zie vraag 25

Vraag 27. Verwacht u van het aanbod voor SLU-backhaul gebruik te gaan maken, en onder welke voorwaarden? Op welke wijze en met welk doel denkt u van SLU-backhaul gebruik te gaan maken? Hoe past SLU-backhaul in de strategie van uw eigen onderneming? Ziet u SLU-backhaul als een vorm van toegang die voor uw onderneming ook in de toekomst van betekenis blijft, of ziet u SLU-backhaul vooral als een opstap op basis waarvan verdere uitrol van uw eigen infrastructuur mogelijk wordt?

Antwoord:

- In eerste instantie is SLU Backhaul een noodzaak om snel actief te kunnen zijn in de straatkast. In tweede instantie zal BBned SLU Backhaul willen vervangen door eigen verbindingen, indien dat economisch haalbaar is.

- Het stuk tussen aansluitnet tussen MDF en SDF is niet eenvoudig dupliceerbaar. Het feit dat KPN nu echter toch de grond opent om glas naar de SDF te leggen biedt echter een buitenkans om daar iets aan te doen. Indien er lege ducts bijgelegd worden, kunnen partijen daar (later) glas bijleggen en op die manier een deel van het aansluitnet dupliceren en op basis van die (passieve) infrastructuur concurreren. Als meerder Marktpartijen in de straatkast gebruik kunnen maken (doorlussen) van die connectiviteit, ontstaat er een nieuw spel en zal het belang van SLU Backhaul op termijn afnemen.
- In combinatie met de mogelijkheid om alternatieve toegangsvormen te kunnen aanbieden vanuit de SLU Collocatie is het op lange termijn zelfs denkbaar dat het gehele aansluitnet (waarschijnlijk wel in beperkt geografisch gebied) gedupliceerd is, danwel in principe dupliceerbaar is geworden.

Vraag 28. Wat zijn volgens u de modellen waarmee de SLU co-locatie geregeld zou kunnen worden? Welk model zou relevant zijn in het kader van het volwaardige alternatief voor MDF-access?

Antwoord:

- De stelling blijft dat een-op-een migreren zonder kosten voor de marktpartijen noodzakelijk is.
- BBned heeft KPN verzocht te inventariseren achter welke SDF locatie op dit moment klanten van marktpartijen bediend worden van uit de MDF. Vervolgens heeft bbned KPN verzocht te inventariseren met welke apparatuur en infrastructuur marktpartijen deze dienst verlening zouden kunnen continueren. Het resultaat van deze inventarisatie zou als basis moeten gelden voor het migratieaanbod dat KPN aan markt partijen zal moeten doen.
- Het verzoek van KPN om kenbaar te maken of en op welke locaties marktpartijen met KPN wil uitrollen naar de SDF is geheel afhankelijk van de status van de MDF en de voorziening die KPN in de roll-out neemt ten aanzien van latere migraties op het moment dat er voor de eindgebruikers van marktpartijen relevante diensten zijn te bieden die uitsluitend vanuit de SDF te realiseren zijn.
- Co-mingling dient te worden toegestaan. Hierbij gaat het om het inleveren van een stukje security en eigen domein om tot lagere kosten voor de totale markt te komen. Om exact dezelfde redenen pleit BBned voor duct sharing met KPN.

Vraag 29. Wat is uw standpunt ten aanzien van de door KPN voorgestelde 'overlay' en van de door KPN voor die overlay voorgestelde periode?

Antwoord:

- Een eventuele uitrol van KPN zal moeten beginnen in de buitengebieden waar thans geen dekking van de huidige MDF partijen is. Daardoor is een overlay overbodig.
- Als er al sprake is van een overlay, dan moet het uitgangspunt daarbij wel zijn dat in geen geval het VDSL signaal enige invloed uitoefent op de kwaliteit van de bestaande DSL diensten vanuit de MDF centrales.
- Op dit moment achten wij dat nog onvoldoende is gesproken over de mogelijke (spectrale) gevolgen van een scheiding op 2 km afstand. Uitvoerige testen, gezamenlijk met marktpartijen, zullen hierover uitsluitsel moeten geven
- Totdat gezamenlijk is onderzocht wat de spectrale 'overlast' van een overlay-ring van 2 km, dient KPN een ring van 2,5 km in acht te nemen.
- Eveneens is onvoldoende duidelijk wat er met de 2 km buitenring wordt bedoeld. De afstand tussen MDF centrale en de eindgebruiker? Afstand tussen MDF centrale en verdeelkast? BBned is van mening dat, gebruikmakend van het huidige niveau van

informatievoorziening, KPN enkel VDSL mag uitrollen op die verdeelkasten waar de afstand van de MDF centrale tot de dichtstbijzijnde eindgebruiker meer dan 2,5 km is.

Vraag 30. Wat is uw standpunt ten aanzien van de wenselijke invulling van een overgangperiode en de in het kader van die periode relevante aspecten? Ziet u nog andere relevante aspecten?

Antwoord:

- Aan welke voorwaarden moet voldaan zijn voordat er sprake is van het einde van de overgangperiode:
 - o Alle (vaste) telefoniekanten⁵ van KPN zijn weg gemigreerd van het traditionele telefonieplatform.
 - o Er is geen enkele vraag meer naar line sharing
 - o Alle MDF Access dienstverlening naar alle marktpartijen is gestaakt
 - o Alle eindgebruikers in Nederland zijn vanuit SLU collocatie met SDF Access of alternatieve toegangsvormen aansluitbaar
- De overgangperiode en de voorwaarden die daarvoor gelden kunnen niet los worden gezien van de andere aspecten van een volwaardig alternatief voor MDF Access.
- Veel informatie van KPN ontbreekt nog, wat een goede beantwoording van deze vraag moeilijk maakt.
- BBned heeft veel geld geïnvesteerd in de infrastructuur. Hoge investeringen zoals bijvoorbeeld de VVE collocatie worden afgeschreven over tientallen jaren. Het moge duidelijk zijn dat dit soort investeringen nog bij lange na niet is terugverdiend. Het hele netwerk is onlangs geüpgrade naar ADSL2+. Dit is nog lang niet terugverdiend en dat zal ook niet gebeuren als deze tendens zich voortzet. Het zijn slechts enkele voorbeelden die illustreren dat er zeer hoge investeringen nog lang niet terugverdiend zijn. Dit vergt een overbruggingsperiode van vele jaren.
- Dilemma: om de hoge verzonken investeringen terug te verdienen moet de huidige MDF Access dienstverlening zeker nog tot 2015 onverminderd geleverd te worden. Dit is echter een dermate lange termijn dat verdere uitbreiding van het netwerk en investeringen in het netwerk noodzakelijk zijn om te kunnen blijven concurreren. Deze investeringen moeten echter ook weer terugverdiend kunnen worden, hetgeen een nog langere voortgezette toegang tot MDF Access vraagt.

Vraag 31. Wat is uw standpunt ten aanzien van de in het kader van de door KPN voorgenomen verkoop van MDF-locaties relevante aspecten? Ziet u nog andere relevante aspecten?

Antwoord:

- De vraag of gelijktijdige verkoop binnen de overgangstermijn mogelijk is, wordt in eerste instantie bepaald door de omschrijving van die overgangstermijn. Als de termijn een duidelijke "time-box" is waarna rechten van marktpartijen komen te vervallen, is dit voor bbned niet acceptabel. Als de overgangstermijn gedefinieerd is volgens het principe dat de binnen het MDF verzorgingsgebied liggende SDF locaties door marktpartijen onder gelijke condities betrokken zijn dan wel marktpartijen afstand gedaan hebben van die mogelijkheid, is voor bbned voortijdige verkoop onder condities bespreekbaar.
- De huidige transmissie tussen eindgebruiker - SDF – MFD is in de visie van bbned een onlosmakelijk onderdeel van de 'unbundled local loop' waarin dus de aan marktpartijen toe te rekenen kosten component 'SDF – MDF' een bestaand gegeven

⁵ Dus ook de weduwe in Appelscha is over op VoIP...

- is. Deze kosten component mag dus geen verhoging krijgen vanwege het feit dat KPN marktpartijen laat verhuizen naar een andere KPN locatie.
- Bij het ontbreken van een volwaardig MDF alternatief, is het uitfaseren van de hoofdverdelers alleen een optie voor bbnd als onbelemmerde toegang tot bestaande en nieuwe eindgebruikers onder gelijke condities gewaarborgd blijft, inclusief line sharing.
 - De vraag is hier of alle eindgebruikers in het verzorgingsgebied van een af te stoten MDF Locatie onbelemmerde toegang behouden tot de vanuit die locatie geboden infrastructuur en diensten. Het mag niet zo zijn dat alleen voor bestaande nog niet naar All-IP gemigreerde de toegang mogelijk blijft, ook moeten nieuwe eindgebruikers naar een vanuit de MDF georganiseerde infrastructuur kunnen blijven overschakelen.
 - De tijdsplanning van KPN dient vooraf door marktpartijen te worden goedgekeurd.
 - Deze materie is buitengewoon complex. De consequenties zijn – vooralsnog – niet te overzien. Dat moet echter wel het geval zijn voordat er sprake is van enige (onomkeerbare) uitrol van VDSL door KPN.
 - Indien KPN zelf niet gebruikmaakt van de MDF locatie maar marktpartijen nog wel, dan dienen deze marktpartijen deze locaties tegen gelijkblijvende, gereguleerde condities te kunnen blijven afnemen. Ergo, van enige kostenexplosie kan en mag geen sprake zijn.

Vraag 32. Wat is uw standpunt ten aanzien van de in het kader van de transitie naar het volwaardige alternatief voor MDF-access relevante aspecten? Ziet u nog andere relevante aspecten?

Antwoord:

- De transitie is een essentieel onderdeel van een volwaardig alternatief. Zonder een (economisch en technisch) volwaardige transitie is een volwaardig alternatief voor MDF Access een lege dop.
- Een relevante vraag binnen de transitie is of de transitie gedreven mag worden vanuit de ambitie van KPN naar een ‘nieuw netwerk’ of, gedictieerd wordt vanuit de marktvraag die de eindgebruiker stelt naar diensten die slechts vanuit dat nieuwe netwerk te realiseren zijn. In dat laatste geval bepaalt de markt en de concurrentie op diensten de uitfasering van de MDF. De vraag is immers niet of er een nieuwe infrastructuur rond All-IP mag komen maar of dit gepaard moet gaan met een geforceerde uitfasering van IP diensten vanuit de MDF. Het feit dat KPN de introductie van ALL-IP conditioneel verbindt aan de verkoop van MDF locaties als financieringsbron heeft uitsluitend te maken met de financiële positie van KPN en mag, naar mening van bbnd, geen invloed hebben op de concurrerende infrastructuur van marktpartijen.
- Bbnd is van mening dat geforceerde uitfasering nadelig is voor marktpartijen zolang die in een economisch rendabele vraag voorzien vanuit de MDF infrastructuur. KPN zal, als zij een voortijdige migratie van MDF naar SDF wenst, aan marktpartijen een aanbod moeten doen waarbij marktpartijen hun concurrerende infrastructuur tot in de SDF kunnen brengen met behoud van de in de MDF bestaande “economies of scale”.
- Een eventuele migratie van de MDF naar de SDF moet een minimale impact hebben op de bestaande dienstverlening en mag geen negatieve impact hebben op eventuele toekomstige diensten die marktpartijen van de MDF hadden kunnen realiseren.
- Het transitieproces dient, naar mening van bbnd, transparant te zijn, het transitieproces met de benodigde protocollen en werkwijzen dient naar mening van bbnd eerst duidelijk met markt partijen overeengekomen te zijn voordat er gesproken kan worden over eventuele transitietermijnen.
- Bbnd is van mening dat pilots noodzakelijk zijn en dat KPN slechts pilots mag uitvoeren nadat met marktpartijen het overleg over de transitie vorm heeft gekregen en dat marktpartijen in staat geacht mogen worden op volwaardige wijze aan een pilot

te kunnen deelnemen. Pilots uitgevoerd voordat aan deze voorwaarde is voldaan, geven KPN een voorsprong, hetgeen onwenselijk is.

Vraag 33. Wat is uw standpunt ten aanzien van de mogelijke rol die OPTA zou kunnen of moeten innemen in het kader van de beoordeling of goedkeuring van een volwaardig alternatief voor MDF-access?

Antwoord:

- Als reeds eerder betoogd, dient OPTA zich (pro) actief op te stellen en ex ante te toetsen of er sprake is van een volwaardig alternatief. Dit alternatief zal onder andere aan de eerdergenoemde fit for purpose test moeten voldoen en mag niet eerder door KPN worden geïntroduceerd en aan zichzelf geleverd worden dan nadat aan alle hiervoor beschreven voorwaarden is voldaan.
- Als OPTA zich niet pro-actief opstelt in de vorming van een volwaardig alternatief voor MDF Access, zal dat onvermijdelijk leiden tot het langer uitblijven van duidelijkheid. Gezien de uitlatingen van KPN over infrastructuurconcurrentie is het uitgesloten dat KPN en MPP het onderling eens gaan worden over een volwaardig alternatief voor MDF Access. KPN heeft geen baat bij duidelijkheid en zal ook geen haast maken mee te werken aan duidelijkheid.
- Naast de beoordeling door OPTA of het alternatief daadwerkelijk technisch en economisch een volwaardig alternatief is, zal OPTA vooral moeten waken dat er rondom het volwaardig alternatief een level playing field bestaat. Dat ziet dan met name op de timing van de uitrol van de verschillende partijen.
- Consequentie van het bovenstaande is dat, naar mening van BBned, op korte termijn een hernieuwde marktanalyse moet plaatsvinden waarin rekening wordt gehouden met de ambities van KPN op het gebied van All IP en de gevolgen daarvan voor het concurrentielandschap in Nederland.
- Naast de bestaande IG SLU zal OPTA ook een IG moeten starten en leiden die exclusief ziet op de overgangssituatie waarin verschillende transities plaatsvinden. Immers, de overgangssituatie is eerst dan afgerond als de laatste transitie volledig is voltooid. Het spreekt voor dat een en ander op korte termijn wordt geëntameerd. Dit gelet op de rol die KPN thans speelt in de IG SLU die BBned niet het vertrouwen geeft dat deze overgangsperiode in onderling overleg, zonder actief optreden van OPTA, tot een goed einde zal komen. Immers, KPN heeft het in de IG SLU uitsluitend over de door haar gewenste eindsituatie en lijkt zich niets gelegen te laten liggen aan de, in de ogen van BBned, belangrijker overgangsperiode. Het spreekt overigens voor zich dat in deze nieuwe IG ook de transities die KPN voor zichzelf organiseert, ter tafel dienen te komen, zodat marktpartijen niet voor verrassingen komen te staan. Dit indiceert derhalve een vanwege OPTA gereguleerd proces.

Vraag 34. Wat zijn volgens u de relevante vraagstukken met betrekking tot de relatie tussen All-IP en vaste telefonie? Welke van die vraagstukken spelen op korte termijn, en welke op langere termijn? Op welke manier zouden deze vraagstukken tot een oplossing kunnen worden gebracht, en ziet u hierbij een rol voor OPTA?

Antwoord:

- De vraag is hoe KPN de transitie van PSTN/ISDN naar VOIP gaat realiseren, en of in dit proces die eindgebruikers die voice van KPN afnemen en IP connectiviteit van een marktpartij niet door die migratie “gedwongen” gaan worden ook hun IP connectiviteit via KPN te betrekken. Voorkomen moet worden dat KPN dit soort communicatiemomenten aangrijpt om (wholesale) klanten op haar netwerk terug te krijgen.

- IP Service Providers zijn voornemens binnen de AMSIX een dedicated VOIP interconnectie punt in te richten en beschouwen derhalve de opzet van vier landelijke interconnectie punten als een overbodige drempel verhogende oplossing.

Vraag 35. Wat zijn volgens u de relevante vraagstukken met betrekking tot de relatie tussen All-IP en wholesale- en retailhuurlijnen? Welke van die vraagstukken spelen op korte termijn, en welke op langere termijn? Op welke manier zouden deze vraagstukken tot een oplossing kunnen worden gebracht, en ziet u hierbij een rol voor OPTA?

Antwoord:

- Er is een grote afhankelijkheid van KPN voor MDF back haul. Deze is bij BBned gebaseerd op SDH-verbindingen. In het kader van All IP overweegt KPN deze dienst af te bouwen. Overstappen op huurlijnen met een andere technologie betekent voor BBned dat veel netwerkapparatuur vervangen moet worden. Een forse investering in apparatuur die slechts tijdelijk gebruikt kan gaan worden, omdat KPN de MDF collocaties wil gaan afstoten.
- BBned was van plan deze technische migratie naar ethernet uit te gaan voeren om nieuwe diensten aan haar klanten te kunnen gaan leveren maar omdat KPN de collocaties wil gaan afstoten, wordt dit een onzinnige investering. Door de beslissing van KPN om de collocaties af te stoten, is BBned economisch gedwongen gebruik te blijven maken van de SDH huurlijnen van KPN en wordt daardoor in haar dienstontwikkeling en innovatie van infrastructuur gedwarsboomd.
- Juist omdat KPN de collocaties wil gaan afstoten, is er geen enkele marktpartij te vinden die nog van plan is huurlijnen naar dergelijke locaties aan te leggen. KPN wordt hierdoor de facto monopolist op huurlijnen naar honderden MDF locaties.
- SDH huurlijnen zijn dan ook een onlosmakelijk deel van een volwaardig alternatief voor MDF Access, die gedurende de overgangperiode geleverd moeten blijven.