

Reactie Eurofiber - OPTA All-IP Issue Paper

Auteur: Annette Gremmen
Datum: 20 juni 2006
Document: map060620R002



Inhoudsopgave

1.	Inleiding	3
1.1	Over Eurofiber	3
1.2	Visie en ambitie van Eurofiber mede in het licht van All-IP	3
1.3	De rol van OPTA	4
2.	Uitgangspunten	6
3.	Uitrol	8
4.	Is All-IP wel reëel en haalbaar	9
5.	Pluriformiteit	9
6.	Geconstateerde en potentiële mededingingsbeperkende gedragingen	10
7.	Randvoorwaarden voor een volwaardig alternatief	10

- Bijlage - Beantwoording vragen
- Annex 1 - Netwerk Eurofiber

1. Inleiding

Dit document bevat de reactie van Eurofiber Nederland B.V. op het OPTA issue paper "KPN's Next Generation Network: ALL-IP" d.d. 22 mei 2006 (OPTA/BO/2006/201599). Eurofiber dankt OPTA voor de gelegenheid om te kunnen reageren op de visie van OPTA op de All-IP plannen van KPN. Eurofiber is ook graag bereid haar standpunt nader toe te lichten.

1.1 Over Eurofiber

Eurofiber is een metro fiber & ethernet netwerkoperator; een white label leverancier van netwerkdiensten aan telecommunicatiebedrijven en zakelijke & not-for-profit gebruikers (www.eurofiber.nl). In de afgelopen jaren en in het bijzonder in 2004 en 2005 heeft Eurofiber door substantiële investeringen in infrastructuur een fijnvermaasd glasvezelnetwerk in Nederland gerealiseerd. Als **Annex 1** hechten wij een overzicht aan van ons bestaande glasvezelnetwerk. Eurofiber is daarmee de operator van het op een na grootste glasvezelnetwerk van Nederland. Klanten van Eurofiber gebruiken dit netwerk voor de afname van zogeheten managed dark fiber - en ethernet diensten. Eurofiber beperkt zich tot deze infrastructuur - en transmissiediensten om zodoende de gebruikers van haar netwerk volledig vrij te laten in de keuze van toegevoegde waarde diensten en bijhorende dienstverleners. Eurofiber gaat daarbij dus uit van een open netwerk filosofie.

Voor een groot deel van de DSL-concurrenten van KPN verzorgt Eurofiber momenteel het backhaul verkeer vanaf de Main Distribution Frame centrale ("MDF") ten behoeve van hun ADSL dienstverlening [REDACTED]. In de afgelopen jaren heeft Eurofiber daartoe 150 MDF centrales op glasvezel ontsloten.

1.2 Visie en ambitie van Eurofiber mede in het licht van All-IP

Door de groei in behoefte aan bandbreedte voorziet Eurofiber een voortschrijdende behoefte aan glasvezelnetwerken die bij wijze van een olievlek steeds verder richting de eindklant toe zullen "groeien" met als eindresultaat volledige verglazing van Nederland. Waar het netwerk van Eurofiber zich nu op het niveau van de MDF bevindt, heeft Eurofiber dan ook de ambitie om, net als KPN, een verdere vermazingsslag te maken in haar glasvezelnetwerk naar de *the curb*, en uiteindelijk naar *the home*.

In het kader van de All-IP rol ambieert Eurofiber om nagenoeg 100% van de Metro Core locaties ("MTC") en minimaal 30-40% van de straatkasten van KPN op fiber aan te sluiten en daar managed dark fiber en ethernet dienstverlening op te leveren. Deze uitbreiding van het netwerk zien wij als een tussenstap in het proces om uiteindelijk te komen tot een Fiber to the Home ("Ftth") netwerk waar klanten van Eurofiber naar eigen keuze managed dark fiber of bandbreedte op afnemen en zelf bepalen welke diensten zij via dit netwerk wensen aan te bieden. Eurofiber ziet een natuurlijke ontwikkeling van ADSL naar ADSL2+, VDSL(2) naar Ftth waarbij de markt zal bepalen welke techniek waar en wanneer renderend zal zijn.

Eurofiber zal op korte termijn onderdeel worden van de Reggeborgh Groep, een participatiemaatschappij die verschillende belangen heeft in Fiber to the Home en Fiber to the Business partijen. Het samengaan van Eurofiber met Reggeborgh maakt het voor de combinatie van beide bedrijven mogelijk om op deze ontwikkelingen in te spelen en een verdere verglazing mogelijk te maken. Met het

investeren in Fiber to the Home projecten gaan we in feite een stap verder dan de All-IP plannen van KPN waar de verglazing stopt bij de straatkast.

1.3 De rol van OPTA

Voor de verwezenlijking van deze plannen tot verdergaande verglazing is de rol van OPTA voor Eurofiber en daarmee ook voor de markt van wezenlijk belang. Het is niet reëel te verwachten dat KPN haar All-IP plannen met dermate waarborgen omkleedt dat er sprake zal zijn van een *level playing field*. Integendeel, enkel de (wijze van) aankondiging door KPN van de All-IP plannen heeft al een verlamdend effect op de markt, en op investeringen in infrastructuur in het bijzonder.

Infrastructuurinvesteringen van Eurofiber maar vooral ook de investeringen van haar klanten moeten vanzelfsprekend terugverdiend kunnen worden. Daartoe is het nodig dat de toegang tot de MTC en de toegang tot de Subloop en vooral ook de collocatie op straatkastniveau goed wordt gereguleerd. Alleen dan kan een *level playing field* voor de verschillende marktpartijen bestaan ten aanzien van de dienstverlening die over het VDSL(2) netwerk kan gaan lopen.

Is dat niet het geval dan kunnen de alternatieve dienstverleners (lees: klanten van Eurofiber) niet competitief gebruik maken van Sub loop unbundling ("SLU") en is er voor aanbieders van infrastructuur zoals Eurofiber geen prikkel om de bestaande infrastructuur verder uit te breiden en in te koppelen op de straatkast. Dat heeft voor KPN zeer voordelige effecten: enerzijds zal KPN wederom de wholesalemarkt beheersen (in feite is er dan sprake van een hermonopolisatie) anderzijds vergaart KPN daarmee exclusieve "sponsoring" voor de verdere aanleg en verglazing van haar infrastructuur tussen de MTC's en de straatkasten. Dat heeft weer als gevolg dat niet alleen de alternatieve dienstverleners buiten spel worden gezet maar ook een alternatieve infrastructuur partij als Eurofiber omdat het in dat geval het niet rendabel is om de infrastructuurconcurrentie aan te gaan, aangezien de gelden uit de wholesale markt in haar geheel naar KPN vloeien.

Een pro-actieve inbreng van OPTA is dan ook essentieel. OPTA dient toe te zien op een daadwerkelijke en bepalende inbreng door marktpartijen in de geografische uitrol van de dienstverlening op basis van VDSL(2), en daarbij de mogelijkheid te realiseren voor partijen om hun eigen uitrol te plannen. KPN lijkt momenteel eigenhandig voor een uitrol te kiezen waarbij de meest afgelegen plaatsen als eerst gereed worden gemaakt voor VDSL(2). Dit principe zou exact moeten worden omgedraaid. De commercieel meest interessante plaatsen zouden eerst moeten worden benaderd om zodoende de rentabiliteit van de investeringen in een infrastructuur zo snel mogelijk te kunnen realiseren om daarmee gelden vrij te maken om ook in de meer afgelegen gebieden te kunnen investeren.

Hetzelfde geldt voor de hoeveelheid MTC's en de keuze welke MDF-centrales worden omgebouwd tot MTC. Ook deze keuze zal door de markt moeten worden bepaald. Daarbij is het van belang te realiseren dat de beperkte hoeveelheid MTC's die KPN nu aangeeft te willen realiseren haar wholesale inkomsten ten opzichte van het huidige MDF model (met een veel grotere hoeveelheid inkoppelpunten) aanzienlijk vergroot. Met andere woorden: KPN dwingt in het door haar voorgestelde model haar concurrenten eenvoudigweg meer meters wholesalenetwerk van haar af te nemen dan thans het geval is.

Indien het KPN wordt toegestaan zelf haar uitrol planning vast te leggen zal dat (conform KPN's huidige planning) een averechts effect hebben en een business case voor concurrentie op het niveau van infrastructuur ernstig ondermijnen. De mogelijkheid voor marktpartijen om zelf het tijdspad en keuzes binnen de uitrol te

kunnen bepalen - los van KPN's plannen - kan een goede waarborg zijn voor infrastructuur concurrentie en onafhankelijkheid van de marktpartijen van KPN.

Tot slot dient de pro-actieve inbreng van OPTA ook toe te zien op de mogelijkheden tot meeleggen en gezamenlijk realiseren van de infrastructuur tussen de MTC en de straatkast. Eurofiber heeft een verzoek tot meeleggen van infrastructuur en verdere samenwerking in de uitrol gericht aan KPN. Daarop is door KPN (nog) niet gereageerd. Het is essentieel dat andere marktpartijen in staat worden gesteld het tempo van de investeringen van KPN te volgen en bij voorkeur gezamenlijk met infrastructuurpartijen en KPN de verdere verglazing aan te pakken waardoor de aanleg goedkoper wordt voor alle partijen en de wholesale prijzen voor de dienstverleners alleen maar competitiever worden. Dit leidt in de ogen van Eurofiber tot een voor OPTA ideale situatie die tegemoet komt aan het primaat van de infrastructuurconcurrentie met als bijkomend voordeel dat daarmee in de toekomst de noodzaak van prijsregulerende afspraken op wholesale niveau kan afnemen.

2. Uitgangspunten

Eurofiber kan zich op hoofdlijnen vinden in de uitgangspunten van ACT zoals weergegeven in de ACT presentatie tijdens de hoorzitting bij OPTA op 7 juni jl. en de ACT zienswijze d.d. 20 juni 2006. In dit document wordt ingegaan op de punten die door Eurofiber in aanvulling op deze uitgangspunten van specifiek belang worden geacht.

- *OPTA dient een ex-ante en pro-actieve rol te spelen tav KPN's All-IP plan*

Eurofiber acht het van cruciaal belang dat OPTA de verantwoordelijkheid neemt om het *level playing field* in de markt te stimuleren en te waarborgen in de ontwikkeling naar een All-IP omgeving. Zoals gezegd heeft de enkele aankondiging door KPN van de All-IP plannen al een verlamdend effect op de investeringen in infrastructuur door alternatieve spelers in de markt. Dat geldt ook voor Eurofiber. Door de onzekerheid die is gecreëerd, investeren klanten van Eurofiber niet verder in hun MDF uitrol en blijft een verdere investering in de infrastructuur door Eurofiber ook achterwege. Eurofiber schat in dat zij in het afgelopen jaar een potentiële contractwaarde van circa [REDACTED] is misgelopen als gevolg van de onzekerheid die KPN in de markt heeft gecreëerd.

- *Gecoördineerde aanleg/meelegging met KPN naar de Subloop dient te worden bevorderd*

Gelet op het primaat van infrastructuurconcurrentie dient OPTA de gecoördineerde aanleg door KPN met een andere marktpartij optimaal te faciliteren. Eurofiber heeft bij brief d.d. 3 mei jl. aan KPN het verzoek om kabelbeschermingsbuizen te mogen meeleggen bij de uitrol van All-IP. KPN heeft tot op heden niet op dit verzoek gereageerd. Voorzover KPN aan OPTA heeft laten weten dat zij geïnteresseerd is in marktpartijen die daartoe bereid zijn, verzoekt Eurofiber OPTA in het beleid erop toe te zien dat KPN hieraan ook daadwerkelijk invulling geeft door meelegging zonder belemmerende voorwaarden op het gebied van toegang, levering en service en instandhouding alsmede tarieven toe te staan.

Aan het meeleggen mogen door KPN geen beperkingen te worden gesteld met betrekking tot de infrastructuur en de daarover te leveren diensten. In ieder geval dient het mogelijk te zijn dat meeleggen tevens kan plaatsvinden ten behoeve van de uitrol van FttH. Dit betekent dat meeleggen niet dient te worden beperkt tot een uitrol voor SLU.

Tevens kan worden gedacht aan een scenario waarbij een andere marktpartij dan KPN het initiatief neemt tot het leggen van ducts en dat KPN op haar beurt meelegt dan wel kabelexploitanten meeleggen om hun dekkingsgebied te vergroten. Hierdoor worden de bouwkosten verlaagd.

- *KPN moet voldoen aan strikte regels omtrent tijdige, juiste en volledige informatieverschaffing*

De huidige informatieachterstand moet zo snel mogelijk worden opgeheven en er dient voorkomen te worden dat een verdere informatieachterstand tussen KPN en andere marktpartijen ontstaat. Dit betekent dat alle informatie omtrent de uitrol van All-IP en de uitfasering zo compleet mogelijk dient te zijn en voor alle marktpartijen tijdig beschikbaar dient te komen en dat partijen ook een redelijke periode wordt gegund om hun businesscase of businessmodel daarop aan te passen alvorens de informatie van KPN over All-IP wordt vertaald in een

implementatie van All-IP. Zonder deze informatie en redelijke termijn is het voor andere marktpartijen niet mogelijk om een reëel business plan op te stellen.

- *SDF moet interconnectie/backhaul met landelijke netwerken mogelijk maken*

In de eerste plaats dienen voldoende exchange points over te blijven om alternatieve operators de mogelijkheid te gunnen de interconnectie/backhaul tot stand te brengen tussen de straatkasten en de landelijke netwerken. In de tweede plaats dienen door de afnemers van de MDF dienstverlening en niet door KPN te worden bepaald welke MDF's worden gecontinueerd. Local exchange points (de huidige MDF's) vormen een essentiële en strategische schakel tussen backbone netwerken en last mile netwerken, welke in functionaliteit niet kunnen worden vervangen door een vervangend aanbod op straatkast niveau.

- *Een volwaardig economisch alternatief voor ULL is vereist*

Als de Unbundled Local Loop ("ULL") in zijn huidige vorm wordt uitgefaseerd dient er op het laagste niveau in het netwerk een gereguleerd volwaardig economisch alternatief beschikbaar te zijn.

- *Infrastructuurconcurrentie meer stimuleren*

Als 'hardcore' white label leverancier van fysieke glasvezel infrastructuur is Eurofiber van mening dat het primaat van infrastructuurconcurrentie als door OPTA weergegeven in het All-IP issue paper meer nadruk dient te krijgen in het beleid en de regelgeving. Eurofiber ziet het All-IP plan van KPN als een opstap naar FttH. De bestaande en toekomstige FttH projecten dienen dan op termijn te worden gekoppeld aan backbone glasvezelnetwerken waarbij het traditionele kopernetwerk kan worden uitgefaseerd. In het beleid van OPTA dient expliciet dus het duurzaam stimuleren van efficiënte investeringen in alternatieve infrastructuur tot uitgangspunt te worden genomen.

Derhalve dient te worden gestimuleerd dat alternatieve partijen de investeringsladder beklimmen door sunsetclauses te verbinden aan de regulering van wholesale broadband access diensten van KPN ("WBA") met inbegrip van prijscontrolemaatregelen. Eurofiber kan zich voorstellen dat wordt bepaald dat de prijzen voor WBA diensten in 3-5 jaar nadat het op de betreffende locatie mogelijk is om SLU af te nemen geleidelijk mogen stijgen om de migratie naar SLU of FttH te bevorderen.

Als tussenstap dient in het beleid van OPTA uitdrukkelijk de uitrol van glasvezel door alternatieve partijen naar de 194 MTC's van KPN te worden gestimuleerd. Open toegang tot de straatkasten dient ook onmiddellijk, en niet in een latere fase, te worden gewaarborgd. Daarbij moet het mogelijk zijn om op elk moment zonder belemmerende voorwaarden te migreren naar dark fiber aangelegd door Eurofiber zelf of een andere partij. Ook moet het mogelijk zijn dat migratie kan plaatsvinden van gereguleerde WBA diensten van KPN naar FttH.

- *Prijscontrolemaatregelen ter bescherming infrastructuur concurrentie cruciaal*

Aan de hand van het primaat van infrastructuurconcurrentie dienen investeringen in de Subloop te allen tijde gestimuleerd en beschermd te worden tegen predatory pricing en excessieve prijzen door wholesale en

retaildiensten op alle netwerk- en dienstenniveaus te onderwerpen aan een ex-ante margin-squeeze toets. Met het ex-ante toezicht van OPTA dienen efficiënte infrastructuurinvesteringen te worden beschermd. Voor de WBA diensten van KPN op MTC niveau dienen toegangsverplichtingen en prijscontrolemaatregelen te worden opgelegd waarbij het verschil in de prijsstelling tussen nationale wholesale diensten en lokale wholesale diensten dusdanig is dat een verdere uitrol naar lokale wholesale diensten en naar alternatieven zoals door Eurofiber geleverd, worden gestimuleerd (*make or buy*). Hierdoor wordt gestimuleerd dat afnemers van WBA diensten kunnen overstappen naar een alternatieve leverancier van netwerktoegangsdiensten. Vervolgens dient op basis van lokale wholesale diensten een vervolgstap te kunnen worden gezet naar de uitrol van FttH. Dit betekent dat zowel voor lokale als voor nationale wholesale diensten voor ontbundelde toegang en breedbandtoegangsdiensten boven- en ondergrensregulering noodzakelijk is om rooftprijzen en excessieve prijsstelling te voorkomen.

Ter stimulering van verdere uitrol naar lokale wholesale diensten (van KPN en van anderen zoals Eurofiber) is van belang dat bij de bouw van straatkasten wordt geanticipeerd op het plaatsen van NG-DSLAMS en IP-MSAN's (Multi Service Access Nodes) van meerdere marktpartijen en dat voldoende ruimte beschikbaar is voor backhaul transmissieapparatuur.

Eurofiber is geen voorstander van een verplichting voor KPN tot het leveren van toegang tot glas. Dit ontmoedigt investeringen in de aanleg van alternatieve glasvezel en daarmee zal de concurrentie op het niveau van infrastructuur gestopt worden.

3. Uitrol

OPTA dient er voor zorg te dragen dat er daadwerkelijke en bepalende inbreng door marktpartijen wordt gewaarborgd in de geografische uitrol van de dienstverlening op basis van VDSL(2), met daarbij de mogelijkheid om hun eigen uitrol te plannen. KPN lijkt momenteel eigenhandig voor een uitrol te kiezen waarbij de meest afgelegen plaatsen als eerst gereed worden gemaakt voor VDSL(2). Dit principe zou exact moeten worden omgedraaid. De commerciële meest interessante plaatsen zouden als eerst moeten worden benaderd om zodoende de rentabiliteit van de investeringen in een infrastructuur zo snel mogelijk te kunnen realiseren om daarmee gelden vrij te maken om ook in de meer afgelegen gebieden te kunnen investeren.

Hetzelfde geldt voor de hoeveelheid MTC's en de keuze welke MDF-centrales worden omgebouwd tot MTC. Ook dit zal door de markt moeten worden bepaald. Daarbij is het van belang te realiseren dat de beperkte hoeveelheid MTC's die KPN nu aangeeft te willen realiseren haar wholesale inkomsten ten opzichte van het huidige MDF model (met een veel grotere hoeveelheid inkoppelpunten, namelijk 1350 MDF's tegenover 194 MTC's) aanzienlijk vergroot. Met andere woorden: KPN dwingt in het door haar voorgestelde model haar concurrenten eenvoudigweg meer meters wholesalenetwerk van haar af te nemen dan thans het geval is.

Indien het KPN wordt toegestaan zelf haar uitrol planning vast te leggen zal dat (conform KPN's huidige planning) een averechts effect hebben en een business case voor concurrentie op het niveau van infrastructuur ernstig ondermijnen. De mogelijkheid voor marktpartijen om zelf het tijdspad en keuzes binnen de uitrol te kunnen bepalen los van KPN's plannen zou een goede waarborg geven voor infrastructuur concurrentie en onafhankelijkheid van de marktpartijen van KPN.

Afgezien van boven weergegeven standpunt is de momenteel verstrekte informatie voor Eurofiber volstrekt onvoldoende om een uitrolschema voor het actief meeleggen van infrastructuur te kunnen maken. Tevens lijkt uit de brief van 5 mei van KPN af te leiden dat KPN in feite niet bereid is om meeleggen te faciliteren, anders dan in All-IP issue paper door OPTA wordt gesteld. De vraag is ook of het schema voor KPN zelf wel reëel is. OPTA moet ervoor zorgen dat de plannen van KPN volledig transparant zijn en kenbaar worden gemaakt aan andere marktpartijen. Daarnaast dient het uitrolschema zoals door de markt bepaald, bindend te zijn voor KPN als het eenmaal is vastgesteld. Andere investeerders kunnen hun investeringen onmogelijk plannen indien KPN het uitrolschema unilateraal kan wijzigen. Voorts houdt het uitrolschema en dan met name de toegang tot de toekomstige MTC's en straatkasten geen rekening met de uitrolschema's van andere investeerders in infrastructuur die vanwege een return on investment moeten kiezen voor investeringen in gebieden met een grotere afzet dan de door KPN gemaakte keuzen voor de meer afgelegen gebieden.

4. Is All-IP wel reëel en haalbaar

Eurofiber heeft twijfel of de All-IP plannen daadwerkelijk door KPN zullen worden uitgevoerd aangezien het uitrolschema een zeer laag realiteitsgehalte heeft. Louter de mededeling dat KPN All-IP in de markt wil zetten heeft reeds het effect dat andere investeerders een afwachtende houding innemen. Daarmee wordt – in combinatie met de recente overname van kleinere marktpartijen – reeds een strategisch doel bereikt, namelijk dat het voor andere partijen minder aantrekkelijk wordt om te investeren in alternatieve netwerken terwijl tegelijkertijd de potentiële marktpartijen die kunnen worden gebruikt als springplank voor nieuwe investeringen door KPN uit de markt worden genomen. Het is van groot belang dat deze tendens door OPTA wordt onderkend.

Het is zaak dat OPTA nauwlettend de uitlatingen van KPN op juistheid en haalbaarheid controleert (zo zijn bijvoorbeeld marktpartijen niet met KPN reeds in gesprek over meeleggen en WBA anders dan door KPN wordt gesteld), zeker gezien het vergaande effect dat dergelijke mededelingen heeft op wholesale partijen.

5. Pluriformiteit

Aan dit alles doet niet af dat Eurofiber een voorstander is van de uitrol van All-IP als opstap naar de uitrol van FttH. Eurofiber ziet mogelijkheden om als alternatieve wholesalepartij via een open netwerk toegang aan dienstleveranciers te gaan bieden op basis van VDSL(2) en FttH. Zoals al in de inleiding is gesteld, is Eurofiber van mening dat OPTA een cruciale rol te vervullen heeft voor de verwezenlijking van deze plannen tot verdergaande verglazing. Infrastructuurinvesteringen van Eurofiber in de *fiber to the curb* moeten vanzelfsprekend terugverdiend kunnen worden. Daartoe is het nodig dat de toegang tot de MTC en de toegang tot de SLU en vooral ook de collocatie op straatkastniveau goed wordt gereguleerd. Alleen dan is een *level playing field* mogelijk voor de verschillende marktpartijen ten aanzien van de dienstverlening die over het VDSL(2) netwerk kan gaan lopen. Is dat niet het geval dan kunnen de alternatieve dienstverleners (lees: klanten van Eurofiber) niet competitief gebruik maken van de SLU en is er voor aanbieders van infrastructuur zoals Eurofiber geen enkele incentive de bestaande infrastructuur verder uit te breiden en in te koppelen op de straatkast. Dat heeft voor KPN enkele zeer voordelige effecten:

enerzijds zij zal wederom de wholesalemarkt beheersen, in feite is er sprake van een hermonopolisatie, anderzijds vergaart zij daarmee exclusieve “sponsoring” voor de verdere aanleg en verglazing van haar infrastructuur tussen de MTC’s en de straatkasten. Dat heeft weer als gevolg dat niet alleen de alternatieve dienstverleners buiten spel worden gezet maar ook een alternatieve infrastructuur partij als Eurofiber omdat in dat geval het niet rendabel is om de infrastructuurconcurrentie aan te gaan aangezien de gelden uit de wholesale markt in zijn geheel naar KPN vloeien.

In dit verband is het van belang dat het gekozen model pluriformiteit tot uitgangspunt heeft waarbij ook op wholesale niveau infrastructuurconcurrentie plaatsvindt. In ieder geval dient te worden voorkomen dat KPN de enige speler is die wholesalediensten aan de markt levert, aangezien All-IP dan leidt tot bestendinging van de dominante positie van KPN op het aansluitnetwerk, en ernstige risico’s op hermonopolisering van wholesale en retaildiensten, inclusief op hogere niveaus in de netwerkhiërarchie.

6. Geconstateerde en potentiële mededingingsbeperkende gedragingen

In het verleden hebben zich bij ontbundelde toegang en WBA diensten onder meer de volgende mededingingsbeperkende gedragingen voorgedaan¹:

- Leveringsweigering/toegangswegering;
- Excessieve prijzen en prijsdiscriminatie;
- Kruissubsidiëring en rooftprijzen;
- Discriminatoir gebruik of het achterhouden van informatie;
- Vertragingstactieken;
- Oneigenlijke voorwaarden;
- Kwaliteitsdiscriminatie;
- Strategisch productontwerp;
- Oneigenlijk gebruik van informatie;
- Bundeling/koppelverkoop.

Verwacht kan worden dat deze gedragingen zich opnieuw kunnen voordoen in een All-IP omgeving. Dit kan leiden tot uitsluiting van concurrenten op de markten waarvoor All-IP als bouwsteen zal worden gebruikt en de onderliggende retailmarkten. In ieder geval dienen potentiële mededingingsbeperkende gedragingen bij het invullen van de randvoorwaarden voor een volwaardig alternatief worden geadresseerd.

7. Randvoorwaarden voor een volwaardig alternatief

Het waarborgen van infrastructuur- en dienstenconcurrentie op alle niveaus vereist dat vooraf duidelijke randvoorwaarden worden gesteld aan de uitrol van de nieuwe ALL-IP strategie. Op basis van het non-discriminatiebeginsel dienen volwaardige alternatieven beschikbaar te zijn:

- Een gelijk informatieniveau tussen KPN en concurrenten dient te worden gerealiseerd; de voorwaarden voor KPN diensten moeten snel beschikbaar komen om informatieachterstand voor concurrenten te voorkomen;
- KPN mag pas op VDSL(2) gebaseerde diensten aanbieden als gereguleerde wholesale equivalenten op straatkast, SDF/MDF/MTC niveau, backbone en daadwerkelijk beschikbaar zijn, daarover met marktpartijen overeenstemming is bereikt en OPTA haar goedkeuring heeft verleend;

¹ § 6.4 WBT besluit en § 6.7 ULL besluit d.d. 21 december 2005

- Bij collocatie moet co-mingling moet op alle niveaus worden toegestaan en gefaciliteerd;
- De aanzienlijke investeringen van andere marktpartijen in ontbundelde toegang en de bijbehorende uitrol van alternatieve netwerken dienen te worden beschermd met leverings- en prijsgaranties door KPN onder toezicht van OPTA;
- KPN mag geen beperkingen stellen aan diensten die door middel van SDF of WBA worden geboden;
- Line sharing moet mogelijk blijven;
- Er dient een vaste aankondigingstermijn voor strategische netwerkplanning voor nieuwe diensten die gevolgen hebben voor de wijze waarop toegang wordt afgenomen van 4 á 5 jaar;
- Regulering moet meerjarige zekerheid bieden omtrent voorwaarden en tarieven.

-xxx-

Bijlage - Beantwoording van de vragen

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

OPTA dient het primaat van infrastructuurconcurrentie tot uitgangspunt te nemen en meer te laten door klinken in het formuleren van beleid ten aanzien van de regulering van netwerk- en wholesalebreedbanddiensten van KPN op alle niveaus (MTC en SDF). Dat betekent ondermeer dat er ook aandacht geschonken moet worden aan een gecoördineerde aanleg of meeleg mogelijkheden van glasvezelinfrastructuur naar straatkasten, om aldaar de Subloop te ontbundelen.

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?*

Eurofiber is van mening dat All-IP kansen biedt voor nieuwe toetreders maar tegelijkertijd een ernstige bedreiging kan vormen voor de concurrentiepositie van concurrenten van KPN en afbreuk doet aan het primaat van infrastructuurconcurrentie in Nederland als niet een grondige revisie plaatsvindt van gereguleerde en te reguleren diensten. OPTA dient hierin in samenspraak met marktpartijen het voortouw te nemen.

De All-IP strategie van KPN is erop gericht om investeringen van concurrenten te ontmoedigen en hen te binden aan wholesale breedbandtoegangsdiensten waarover KPN de controle uitoefent. Daardoor ontstaat een groot risico op hermonopolisering op wholesale en retailniveau waarbij andere marktpartijen worden gedegradeerd tot wederverkopers. Indien KPN in staat wordt gesteld hiertoe over te gaan, zal dit een negatieve invloed hebben op de verdere totstandkoming van duurzame marktwerking op basis van infrastructuurconcurrentie. KPN zal dan immers in staat zijn via de voorwaarden en tarieven voor wholesalediensten en voor haar eigen retaildiensten de voorwaarden voor concurrentie te bepalen, waarbij KPN bepaalt wie wint en verliest.

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?*

Zoals vermeld is de eerste strategische drijfveer van All-IP het ontmoedigen van investeringen door andere marktpartijen (degraderen tot wederverkopers) en het uitfasen van ex-ante regelgeving. In een dergelijke context is het niet aanvaardbaar om aan KPN een leidende rol te geven ten aanzien van de marktwerking. Niet KPN maar OPTA heeft als toezichthouder de verantwoordelijkheid voor het waarborgen en tot stand brengen van het *level playing field* in de markt. Deze taak kan naar de aard niet aan KPN worden overgelaten, aangezien KPN als belangrijke speler op de markt zelf belanghebbende is. Door het kader te scheppen waarbinnen KPN haar (noodzakelijk) migratiepad dient te bewandelen, worden ook de condities voor andere spelers in de markt helder. Dit overlaten aan KPN zou betekenen dat pas achteraf, als de schade al is aangericht en niet meer hersteld kan worden, kan worden tussengekomen. De verantwoordelijkheid voor de naleving van de aan KPN opgelegde verplichtingen als neergelegd in de marktanalysebesluiten ligt in eerste

instantie bij KPN zelf. Dat laat uiteraard onverlet dat OPTA zonodig met handhavingacties de naleving dient af te dwingen.

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?*

OPTA dient op voorhand de regierol te nemen door duidelijke randvoorwaarden te stellen aan de uitrol van All-IP die beogen het *level playing field* te waarborgen conform de uitgangspunten als hiervoor omschreven in het eerste gedeelte.

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.*

Eurofiber kan zich erin vinden dat de migratie naar All-IP geen afbreuk mag doen aan de in de marktanalyse opgelegde verplichtingen.

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?*

De kernvraag dient niet alleen te zijn onder welke voorwaarden KPN de transitie naar All-IP kan doorvoeren, maar op welke wijze reeds gedane investeringen van andere marktpartijen kunnen worden gewaarborgd, nieuwe investeringen kunnen worden aangemoedigd en in algemene zin het *level playing field* kan worden gestimuleerd waarbij onder iedere voorwaarde het vergroten van de reeds bestaande concurrentieachterstand dient te worden voorkomen met effectieve prijsstremmingsmaatregelen voor retail-wholesale en voor wholesale-wholesale als toetsteen. In ieder geval laat KPN erover geen misverstand bestaan dat zij haar concurrenten uitsluitend als WBA klanten op haar netwerk wil hebben:

*'KPN betaalt geen cent mee als concurrenten eigen apparatuur willen plaatsen in straatkasten van het bedrijf voor rechtstreeks contact met consumenten die supersnel internet en televisie op afroep willen. Dat zegt financieel bestuurder Marcel Smits van KPN. 'Ik kan geen argument verzinnen waarom een marktpartij miljoenen wil investeren in een artificiële infrastructuur die geen enkel nut heeft. (onderstreping red.) We zullen concurrenten een redelijk aanbod doen voor toegang. Maar we gaan geen onnodige kosten maken. Als iemand per se zijn eigen infrastructuur wil, prima, maar wij zijn niet thuis als men de noodzakelijke kosten daarvoor wil delen met ons. Kabelbedrijven hoeven geen toegang te geven aan concurrenten. Het zou mal zijn als wij wel de kosten van concurrenten zouden moeten dragen. Typisch een geval van gelijke monniken, gelijke kappen als je het mij vraagt.'*²

De te stellen randvoorwaarden aan een alternatief voor ULL luiden als volgt:

- Bescherming van gedane investeringen door derden;
- Identificatie en regulering van een volwaardig alternatief voor ULL;
- Instandhouding van de verplichtingen tot aanbieden van collocatie;
- Prijsregulering met boven en ondergrens voor wholesale netwerk- en breedbandtoegangsdiensten op AURA, backbone, MTC en SDF niveau;
- Gereguleerd medegebruik infrastructuur in de Subloop.

² KPN bestuurder Marcel Smits in het FD d.d. 19 juni 2006

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?*

Geen commentaar.

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

Geen commentaar.

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

De 2006 review biedt de gelegenheid om de gereedschapskist van de regelgevende instanties uit te breiden (bv. artikel 8 tot 12 van richtlijn 2002/19/EG) om aldus uitgerust te zijn om de problematiek van All-IP in al zijn aspecten correct aan te pakken.

De All-IP ontwikkelingen in de EU vragen om een aanscherping van het regelgevend kader om de ontwikkeling van oligopolistische markten te voorkomen. Met de 2006 review dient een goede juridische grondslag te worden gecreëerd voor het opleggen van de verplichting om toegangsmaatregelen te continueren en voor verbetering van de prijsqueeze-test waarin de onvermijdbare kosten van efficiënte toetreders tot uitdrukking komen. Dit laat overigens onverlet dat ook het huidige regelgevend kader daartoe mogelijkheden biedt, maar niet systematisch door OPTA wordt benut.

Ten aanzien van de discussie omtrent emerging markets³ wordt opgemerkt dat KPN bij de roll-out van glasvezel naar straatkasten in vele gevallen gebruik kan maken van reeds bestaande infrastructuur, bv. bestaande buizen waarin vezel kan worden geblazen/getrokken, bestaande straatkasten en gebouwen enz. KPN beschikt immers over een aanzienlijke voorraad lege buizen in alle delen van het netwerk. In gebieden waarin door KPN het Trilink concept is toegepast is de aanleg van FttH reeds door de aanleg van lege buizen voorbereid. Dit voordeel levert een immens operationeel en kostenvoordeel op voor KPN in vergelijking met alternatieve netwerkbeheerders. Dit is een objectief en vaststaand feit, dat door OPTA moet worden erkend en door OPTA moet worden meegenomen in zijn analyses. Daarenboven beschikt KPN ook over een immens voordeel qua informatie, over bestaande infrastructuur, geografische verdeling van klantlocaties, bestaande klanteninformatie, en natuurlijk klanten zelf.

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?*

Geen commentaar

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*

³ OPTA Economic Policy Note nr. 5: Regulating Emerging Markets? April 2005 § 5

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.

Eurofiber steunt het standpunt van OPTA dat reeds verleende toegang niet dient te worden ingetrokken en eerst mag worden aangepast met instemming van marktpartijen. Tevens dient deze verplichting van toepassing te zijn op de nieuw aan te wijzen metro core locations.

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.*

Eurofiber is van mening dat OPTA een stap verder moet gaan en KPN dient te verplichten een voor MDF-access volwaardig alternatief aan te bieden. Het aanbieden van een wholesale dienst mag niet beschouwd worden als een volwaardig alternatief, evenmin als het aanbieden van street cabinet access (SDF). De combinatie van toegangsvormen dient niet alleen te bestaan uit SLU en wholesale VDSL(2) maar ook uit netwerk- een breedbandtoegangsvormen op AURA, backbone en MTC niveau met inbegrip van collocatie. Eurofiber is geen voorstander van een verplichting voor KPN tot het leveren van toegang tot glas. Dit ontmoedigt investeringen in de aanleg van alternatieve glasvezel.

Randvoorwaarden voor een volwaardig alternatief

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?*

Eurofiber kan zich vinden in het uitgangspunt dat voor MDF access de randvoorwaarde dient te gelden dat het volwaardig alternatief zoveel mogelijk de beschreven min of meer structurele oorzaken van de AMM-positie van KPN dient te adresseren. Naast de door OPTA genoemde punten dient een volwaardig alternatief te voldoen aan de randvoorwaarden als omschreven in § 7. Eurofiber is geen voorstander van een verplichting voor KPN tot het leveren van toegang tot glas. Dit ontmoedigt investeringen in de aanleg van alternatieve glasvezelinfrastructuur.

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?*

Eurofiber kan zich vinden in het uitgangspunt dat het alternatief de geadresseerde (potentiële) mededingingsbeperkende gedragingen dient weg te nemen, maar is wel van mening dat zich ook andere mededingingsbeperkende gedragingen kunnen voordoen dan door OPTA zijn genoemd. Ook ten aanzien daarvan dient de randvoorwaarde te gelden dat het alternatief deze dient weg te nemen. Zie hiervoor verder § 6 (Geconstateerde en potentiële mededingingsbeperkende gedragingen). Ex-ante controlemaatregelen plus permanente waakzaamheid vanwege OPTA zijn nodig om na te gaan of de mededingingsbeperkende gedragingen werkelijk niet optreden.

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

Eurofiber is het eens met het standpunt van OPTA dat met ontbundelde toegang op het laagste niveau in het netwerk (op het niveau van de aansluitlijn) recht wordt gedaan met de met ULL beoogde aard van concurrentie, zijnde infrastructuurconcurrentie. Eurofiber denkt dat deze vorm van infrastructuurconcurrentie niet van de grond zal komen, gelet op de benodigde investeringen. Eurofiber verwacht niet dat een alternatieve marktpartij in staat zal zijn om de benodigde investeringen voor een uitrol naar 28.000 straatkasten bijeen te brengen, indien het risico van de investeringen niet kan worden gedeeld met meerdere partijen en niet op alle netwerk- en dienstenniveaus is verzekerd dat KPN geen mededingingsbeperkende activiteiten kan ondernemen. Een kernvraag is of het reëel is dat wordt gestreefd naar infrastructuurconcurrentie op Sublooptniveau en niet zou moeten worden volstaan met het waarborgen van dienstenconcurrentie. Gelet op het primaat van infrastructuurconcurrentie dat voortvloeit uit in artikel 8 Kaderrichtlijn is Eurofiber van mening dat OPTA niet de vrijheid heeft dan wel zou mogen nemen om daarin een keuze te maken. Dit brengt mee dat OPTA dient te stimuleren dat Subloop unbundling gaat plaatsvinden maar tegelijkertijd dienstenconcurrentie op hogere netwerkniveaus niet mag ontmoedigen (*make or buy*).

Vraag 16. *Wat is uw standpunt ten aanzien van de voor het volwaardige alternatief voor MDF-access 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?*

Eurofiber ondersteunt dit standpunt van OPTA van harte. De combinatie van toegangsvormen dient niet alleen te bestaan uit SLU en wholesale VDSL(2) maar ook uit netwerk- een breedbandtoegangsvormen op AURA, backbone en MTC niveau met inbegrip van collocatie.

Met "volwaardig alternatief" moet naar mening van Eurofiber worden voldaan aan het verlenen van toegang op het laagste niveau waarop de alternatieve aanbieders redelijkerwijs hun investeringsplannen kunnen afstemmen. Dit zou kunnen uitmonden in een combinatie van SLL access conform de huidige ULL toegang, aangevuld met een op prijs en openheid gereguleerde WBA local loop dienst vanaf de MTC locatie. Op deze wijze kunnen alternatieve operators met een investeringsomvang die aansluit op de huidige situatie starten en desgewenst gebiedsgewijs upgrade van een MTC/WBA aanbod naar een volledig ontbundeld SLU model met collocatie op SDF niveau.

Investerings op het 'diepste' infrastructuurniveau moeten vanaf het begin en daarna ten allen tijde gestimuleerd en beschermd worden tegen predatory pricing en margin squeeze van wholesale en retail diensten op elk ander niveau. Specifieke supervisie (ex-ante controle) door OPTA is essentieel om efficiënte infrastructuurinvesteringen te ondersteunen.

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

Als uitgangspunt dient te gelden dat KPN geen beperkingen mag stellen aan de diensten die door middel van SLU-, RAP of AURA-access of daarop gebaseerde internettoegangsdiensten kunnen worden geleverd. Het 'open wholesale model' van KPN dient toegang op de genoemde niveaus te bevatten en ook daadwerkelijk

'open' te zijn. Zo dient wederverkoop mogelijk te zijn en dienen er geen contractuele of technische belemmeringen te zijn die verhinderen dat bepaalde diensten door concurrenten op basis van SLU-, RAP of AURA-access aan de markt worden aangeboden.

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?*

Investerings op het 'diepste' infrastructuurniveau moeten vanaf het begin en daarna ten allen tijde gestimuleerd en beschermd worden tegen predatory pricing en margin squeeze van wholesale en retail diensten op elk ander niveau. Specifieke supervisie (ex-ante controle) door OPTA is essentieel om efficiënte infrastructuurinvesteringen te ondersteunen.

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 toegangsmodel 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?*

WBA is voor Eurofiber in die zin van belang dat wanneer er een goed gereguleerde WBA-dienst op door de markt neergelegde toegangspunten wordt gerealiseerd dit de uitrol van glasvezelinfrastructuur door Eurofiber kan stimuleren. Het zijn dus de klanten van Eurofiber die gebruik zullen gaan maken van het aanbod. Voorkomen moet worden dat de voorwaarden dusdanig worden vastgesteld dat gebruikmaking van infrastructuur van Eurofiber en andere marktpartijen economisch oninteressant of niet relevant wordt.

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

Beide zaken verschillen fundamenteel van elkaar. WBA is geen alternatief voor MDF-access. MDF access gaat om toegang tot collocatie en past bij een door de operator zelf opgebouwd en gecontroleerd netwerk. WBA (op het hoogste niveau, i.e. zonder MDF-access) betekent afzien van het houden en beheren van een eigen netwerk. De operator is hier niet meer dan een diensten aanbieder/wederverkoper.

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

Geen commentaar.

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?*

Duidelijkheid inzake de beschikbaarheid van MDF en SLU alsmede een door marktpartijen vast te stellen uitrolschema voor KPN is cruciaal. Planning door andere investeerders is onmogelijk indien KPN dit schema unilateraal kan wijzigen

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?

Geen commentaar.

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?*

Eurofiber wenst SLU backhaul aan te bieden en de concurrentie aan te gaan met KPN. De regelgeving dient daartoe op basis van het primaat van infrastructuurconcurrentie de mogelijkheid te creëren door het tegengaan van predatory pricing en margin squeeze van wholesale en retail diensten op elk ander niveau.

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?*

Eurofiber wenst SLU backhaul aan te bieden en de concurrentie aan te gaan met KPN. De regelgeving dient daartoe op basis van het primaat van infrastructuurconcurrentie de mogelijkheid te creëren door het tegengaan van predatory pricing en margin squeeze van wholesale en retail diensten op elk ander niveau.

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?*

Eurofiber wenst SLU backhaul aan te bieden en de concurrentie aan te gaan met KPN. De regelgeving dient daartoe op basis van het primaat van infrastructuurconcurrentie de mogelijkheid te creëren door het tegengaan van predatory pricing en margin squeeze van wholesale en retail diensten op elk ander niveau.

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 is?*

Eurofiber overweegt SLU backhaul aan te bieden en over te gaan tot meelegging/medegebruik van de infrastructuur naar de Subloop teneinde daarmee als infrastructuurleverancier op wholesaleniveau de concurrentie aan te gaan met KPN, met als doel om op termijn eigen infrastructuur naar de huishoudens aan te leggen (FttH). De regelgeving dient daartoe op basis van het primaat van infrastructuurconcurrentie de mogelijkheid te creëren door het tegengaan van predatory pricing en margin squeeze van wholesale en retail diensten op elk ander niveau.

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?*

Eurofiber is van mening dat collocatie in de kabelverdeelkast op basis van co-mingling dient plaats te vinden. Op deze wijze kan beter worden gewaarborgd dat voor KPN en marktpartijen gelijke (operationele) omstandigheden gelden. In de kabelverdeelkast dient in ieder geval voldoende ruimte te zijn om eigen NG-DSLAMs te plaatsen, alsook de benodigde passieve fiber-infrastructuur en backhaul-transmissie-apparatuur.

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

Het schema van KPN is eenzijdig vastgesteld en KPN lijkt momenteel voor een uitrol te kiezen waarbij de meest afgelegen plaatsen als eerst gereed worden gemaakt voor VDSL(2). Dit principe zou exact moeten worden omgedraaid. De commercieel meest interessante plaatsen zouden als eerst moeten worden benaderd om zodoende de rentabiliteit van de investeringen in een infrastructuur zo snel mogelijk te kunnen realiseren om daarmee gelden vrij te maken om ook in de meer afgelegen gebieden te kunnen investeren.

Het uitrolschema moet bovendien bindend zijn voor KPN. Planning door andere investeerders is onmogelijk indien KPN zijn schema unilateraal kan wijzigen.

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?*

Gedurende de overgangperiode dienen dezelfde voorwaarden voor MDF-, backhaul en collocatie te gelden als ten tijde van het aangaan van de overeenkomst golden en door OPTA worden ondersteund. Het uitrolschema moet bindend zijn voor KPN. Planning door andere investeerders is onmogelijk indien KPN zijn schema unilateraal kan wijzigen.

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?*

De eigendom van de collocatie locaties dient los te staan van de verplichting van KPN tot voortgezette dienstverlening voor MDF. Als de locaties worden verkocht, dient de dienstverlening van KPN aan de afnemers te zijn gewaarborgd.

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?*

OPTA dient maatregelen te nemen opdat KPN (onder strikt toezicht van OPTA) op alle netwerk- en dienstenniveaus, migratiediensten ontwikkelt die afnemers in staat stellen op een door hen gewenst moment over te gaan naar een andere wholesale dienst of alternatieve infrastructuur Eurofiber kan zich er in vinden dat zoveel mogelijk wordt gewerkt met gestandaardiseerde werkwijzen en protocollen en tijdig pilots worden uitgevoerd waarvan de resultaten worden meegenomen bij de verdere dienstontwikkeling. De deelname van de toezichthouder hierin is essentieel.

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?*

OPTA dient een proactieve houding aan te nemen bij de beoordeling van de volwaardige alternatieven voor MDF-access en deze te beoordelen conform de in § 8 omschreven randvoorwaarden die nader met marktpartijen dienen te worden uitgewerkt. Daartoe dient een Industry Group te worden ingericht, met een directe rol voor OPTA. OPTA moet wel een sturende rol spelen, maar de beoordeling van een volwaardig alternatief moet berusten op marktconsensus.

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?*

Geen commentaar.

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?*

Geen commentaar.

-xxx-

