Beste mensen,

Hierbij treft u in aanvulling op de reacties van ACT die u later vandaag zullen worden toegestuurd enkele specifieke opmerkingen aan van BT, Colt en Verizon (hierna: BCV). Deze reactie gaat vergezeld van 4 bijlagen.

Ter introductie, BCV zijn zakelijke aanbieders en als zodanig uitsluitend geïnteresseerd in hoge kwaliteit bitstroom en niet in lage kwaliteit bitstroom. Voor zakelijke aanbieders geldt bovendien dat MDF-Access en SDF-access geen economisch haalbare alternatieven zijn, hetgeen betekent dat BCV voor DSL access in Nederland aangewezen is op de inkoop van hoge kwaliteit bitstroom bij derde partijen zoals KPN.

Zoals in de ACT reactie al is aangegeven vinden BCV dat er voor hoge kwaliteit bitstroom geen enkele aanleiding is voor geografische differentiatie van markten danwel voor differentiatie van remedies op basis van geografische verschillen. Dit wordt bijvoorbeeld bevestigd door het feit dat ook geen sprake is van geografische tariefdifferentiatie in de retailmarkt.

Zeker nu het door KPN's All IP plannen voor alternatieve aanbieders moeilijker wordt om een met KPN te concurreren in de markt voor hoge kwaliteit bitstroom, is het gerechtvaardigd om in de nieuwe reguleringsperiode de regulering van KPN's hoge kwaliteit bitstroomdienst verder aan te scherpen. Deze aanscherping dient met name te bestaan uit het opleggen van een verplichting tot tariefregulering. Daarnaast is van belang dat OPTA adequatere invulling geeft aan de bestaande en naar verwachting toekomstige non-discriminatieverplichting en die vervolgens ook handhaaft. Dit wordt hieronder nader toegelicht.

Tariefregulering is noodzakelijk voor de oplossing van onder meer de volgende problemen:

- Contracten met zakelijke klanten zijn vaak meerjarig en om die reden is het voor BCV van groot belang om meerjarige zekerheid te hebben over de tariefontwikkeling. Zonder tariefregulering lijkt een dergelijke meerjarige zekerheid moeilijk te realiseren en blijft KPN beschikken over een aanzienlijk concurrentievoordeel bij het winnen van klantcontracten en een krachtig instrument om de kosten van concurrenten (onverwacht) te verhogen (raising rivals costs)
- In een markt waarin KPN de enige is die landelijk kan aanbieden en waarin het alternatieve aanbod beperkt is, ook in geografische zin, is KPN in staat om door middel van zijn tarieven de mededinging te beperken door het hanteren van excessieve tarieven, zelfs in combinatie met het hanteren van roofprijzen. En zeker in een situatie waarin een beperkt aantal alternatieve aanbieders op beperkte geografische schaal actief is, kan dit leiden tot ongewenste effecten, bijvoorbeeld als KPN hogere/excessieve tarieven hanteert daar waar zij de enige aanbieder is en lagere tarieven/roofprijzen in de andere gebieden met alternatief aanbod. Op die manier jaagt KPN niet alleen downstream concurrenten op hogere kosten, maar houdt ze tegelijkertijd de alternatieve aanbieders een kopje kleiner door hen te dwingen tegen lagere tarieven hun wholesale diensten aan te bieden. Dit wordt overigens nog verstrekt door het feit dat vanwege de uitfasering van een groot aantal MDF-centrales, alternatieve aanbieders in de toekomst nog slechts op een veel kleiner dekkingsgebied met KPN kunnen concurreren. Het huidige marktbereik van grote DSL-spelers zal daardoor naar verwachting teruggaan naar ~50%, met daarbij de wetenschap dat geen enkele partij in het verleden een business case heeft rondgekregen voor SDF-access.
- De hierboven beschreven strategie ligt waarschijnlijk ten grondslag aan de tariefdifferentiatie die KPN thans in de praktijk hanteert voor zakelijke WBA. Zoals

uit de bijvoegde tariefannex blijkt maakt KPN daarbij een onderscheid tussen zogenaamde A- en B-gebieden, dat zijn respectievelijk de gebieden met en zonder alternatief aanbod, met dien verstande dat de tarieven in de B-gebieden (zonder alternatief aanbod) 25% hoger zijn dan in de A-gebieden (waar sprake is van alternatief aanbod). Zoals hierboven reeds is betoogd wordt hiermee de mededinging beperkt ten nadele van zowel alle downstream concurrenten van KPN als de alternatieve aanbieders van hoge kwaliteit bitstroom. In dit verband is het overigens opmerkelijk dat deze vorm van tariefdifferentiatie kennelijk alleen geldt voor zakelijke WBA en niet voor de consumenten versie. Bovendien valt deze vorm van tariefdifferentiatie ook moeilijk te rijmen met KPN's retailtarieven, waar geen sprake is van differentiatie in A- en B-gebieden.

- KPN's tarieven zijn excessief, artificieel van opbouw en niet gebaseerd op onderliggende kosten:
    - De tarieven zijn excessief gelet op de kosten van onder meer de onderliggende MDF-access building blocks. Als we uitgaan van de belangrijkste bouwstenen (MDF Access lijn is €10 per maand (inclusief hoogste serviceniveau), een STM-1 voor backhaul (63 x 2 Mbit/s) kost circa €800 per maand, collocatiekosten van €175 per maand, eenmalige kosten collocatie bedragen circa €30k inclusief apparatuur) en een afschrijving hanteren van 7 jaar met een bezetting van ongeveer 100 lijnen, dan komt dat op een ruwe kostprijs van €30 en €35 per maand per 2 Mbit/s, zonder overboeking. Bij een bezetting van 50 lijnen bedraagt ligt de prijs tussen €35 en €40 per 2 Mbit/s per maand. Dergelijke kostprijzen staan uiteraard in schril contrast met de tarieven van KPN die tussen €146 en €172 liggen. Het is derhalve evident dat sprake is van excessieve prijzen die OPTA tariefregulering rechtvaardigen.
    - Er is bovendien sprake van een artificiele tariefsopbouw, waarbij KPN voor de toekomst garandeert dat de delta tussen lokale en regionale tarieven veel groter zal zijn dan die tussen regionale en nationale tarieven. Hiermee worden partijen die thans (in het kader van MDF-access) lokaal geïnterconnecteerd zijn, bevoordeeld ten opzicht van partijen die thans regionaal zijn geïnterconnecteerd. In dit verband wordt verwezen naar bijgevoegde brieven van 17 oktober 2007 en 14 december 2007. We verzoeken u expliciet de inhoud van deze brieven bij uw marktanalyse te betrekken.
    - KPN is voornemens zogenaamde migratiecompensatie kortingen te verlenen aan partijen die bereid zijn een vrijwillig de MDF's te verlaten, met als gevolg dat deze partijen veel lagere tarieven zullen betalen voor dezelfde hoge kwaliteit bitstroom dienst dan partijen zonder MDF verleden of met een beperkt MDF verleden. Ook hiervoor verwijzen we naar bijgevoegde brieven van 17 oktober 2007 en 14 december 2007.
    - Bovendien valt niet in te zien dat de door KPN gehanteerde volumestaffelkortingen gebaseerd zijn op onderliggende kostenvoordelen van KPN. Hoogstwaarschijnlijk is KPN zelf de enige partij voor wie de hoogste staffels bereikbaar zijn. Ook dit punt wordt nader toegelicht in de brieven van 17 oktober 2007 en 14 december 2007.

Nauw verbonden met de laatste punten is het feit dat KPN in het kader van de MDF Migratieovereenkomst handelt in strijd met de non-discriminatieverplichtingen die gelden voor zowel ULL als WBT door zichzelf en bepaalde grote afnemers van MDF-access (en die MDF Access zowel gebruiken voor consumenten als zakelijke toepassingen) te bevoordelen ten opzichte van anderen, zoals BCV. Kortheidshalve verwijzen we daarvoor naar de bijgevoegde brieven van 17 oktober 2007 en 14 december 2007, waarin een en ander nader wordt toegelicht. We verzoeken u expliciet de inhoud van deze brieven bij uw marktanalyse te betrekken.

Een ontvangstbevestiging van deze e-mail wordt op prijs gesteld.

Met vriendelijke groeten,

<<WBA annex 4 ZM ATM v1[1][1].21 1022008.pdf>> <<2008[1].02.06 MDF migration agreement def.pdf>> <<Brief aan OPTA 14 12 07.PDF>> <<S25C-107101717380.pdf>>

Rob Rosendaal
Director, Regulatory Europe

Telephone: +31.207112625
Mobile: +31.655787237
Email: rob.rosendaal@nl.verizonbusiness.com

**Verizon Business – global capability. personal accountability**