Hieronder volgen de opmerking van KPN op de door OPTA aangegeven onderdelen van de zienswijzen van andere partijen.

De volgende bijlage maken deel uit van onze reactie:

1. Non-discriminatie
2. Marge-uitholling
3. Case Associates, Initial response to NMa's comments on the proposed KPN/Reggefiber's incentive to engage in a price squeeze, prepared on behalf of KPN, 8 October 2008
4. Wholesale productoverzicht

1. Zienswijze ACT op ontwerpbesluit VT:

- Par. 12.2.5:

  Reactie KPN:
  Zie de bijlage over non-discriminatie

- Par. 12.2.6 en bijlage 3:

  Reactie KPN:
  Zie de bijlage over marge-uitholling

- Randnummer 90 inzake voorwaardelijke intrekking retailverplichtingen:

  Reactie KPN:
  Zie de bijlage over non-discriminatie alsmede de bijlage over marge-uitholling

2. Zienswijze ACT op ontwerpbesluit ULL

- Par 4.3 (pag 11 en 12): ACT pleit hier voor het opnemen van FttO in de ODF verplichting.

  Reactie KPN:
  ACT houdt onvoldoende rekening met de omstandigheid dat glasvezelnetwerken in de meeste gevallen nog moeten worden uitgerold. Regulering heeft als risico dat de uitrol niet tot stand komt. Zoals KPN heeft aangegeven in haar zienswijze beschikken andere partijen over eigen glasringen die niet veraf liggen van industrieterreinen. Regulering van ODF FttO is daarom niet proportioneel. Zie in dit verband ook de zienswijze van KPN. Tevens zou een verplichting voor ODF FttO niet proportioneel zijn omdat OPTA reeds voornemens is om een wholesale verplichting voor hoog-capacitaire huurlijnen (WEAS) op te leggen.

  Verder valt op te merken dat een ODF FttO verplichting voor KPN zou leiden tot een situatie waar sommige bedrijfsterreinen wel een ODF regime zouden hebben en andere bedrijfsterreinen niet. Dit, omdat in die gebieden andere partijen een glasvezelnet hebben uitgerold. KPN zal immers in gebieden, waar reeds een glasvezelnet van een andere partij ligt, niet tot uitrol overgaan maar gebruik maken van het netwerk van die andere partij. In onze zienswijze hebben wij aangegeven welke andere partijen deze glasvezelnetten aan het uitrollen zijn.

  Een en ander brengt mee dat er voor een ODF FttO verplichting een aparte marktanalyse nodig zou zijn om te onderzoeken welke marktdefinitie hier geldt en welke partijen zouden beschikken over aanmerkelijke marktmacht.

- Bijlage 1: Dit betreft een pleidooi voor de regulering van ODF toegang op FTTO. Tevens pleit ACT voor het verplicht redundant laten uitvoeren van glasnetwerken.

  Reactie KPN:
  Zie onze bovenstaande opmerkingen over de regulering van ODF FttO. Verder zou een verplichte redundantie in glasnetwerken zeer diep ingrijpen in de architectuur en kostenstructuur van glasnetwerken. Dat zou géén passende maatregel zijn.

  De vergelijking met het kopernet (voor koper op bedrijventerreinen geldt ook MDF toegang) gaat mank omdat koperaansluitlijnen al aanwezig zijn en glas nog moet worden aangelegd.

- Pag 21 en 22 zienswijze: ACT pleit voor regulering van ODF backhaul.

  Reactie KPN:
  KPN ziet op dit moment geen reden om over te gaan op regulering van ODF backhaul. Regulering van SDF backhaul is in haar ogen ook niet passend omdat SDF backhaul reeds afneembaar is bij KPN en omdat er voldoende alternatieven bestaan voor SDF backhaul van KPN. Zie hiervoor de zienswijze van KPN.

  De schaalgrootte van ODF access toegangspunten zal sowieso veel groter (**[KPN vertrouwelijk** XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX**]**) zijn dan die van SDF access toegangspunten, waardoor afnemers van ODF access niet afhankelijk zijn van KPN. Zij kunnen ook bij andere partijen backhaul voorzieningen inkopen waarbij zij een rendabele business case hebben. Omdat thans de glasnetwerken nog niet zijn uitgerold, is niet op voorhand te zeggen dat er geen marktconform aanbod van ODF backhaul voorzieningen komt van een marktpartij. Het zou voorbarig zijn om thans over te gaan tot regulering van ODF backhaul.

  Overigens heeft OPTA altijd de mogelijkheid om alsnog tot regulering over te gaan als mocht blijken dat toetreding tot de markt van ODF Access op FttO gehinderd wordt door het ontbreken van een ODF backhaul aanbod.

- Pag 25, 26 en 27: On-net en near-net toegang. ACT pleit hier voor het reguleren van nieuw te realiseren klantaansluitingen.

  Reactie KPN:
  OPTA heeft terecht overwogen dat KPN niet wordt verplicht tot het leveren van een glasaansluitlijn naar een eindgebruiker die geen klant op glas is bij KPN. Het is niet bewezen dat KPN mogelijkerwijze een ‘slechte’ SLA zou hanteren wanneer er geen regulering is. Marktpartijen kopen bijvoorbeeld al jaren dark-fiber bij elkaar in zonder nadere regulering. Zij bouwen op die manier hun netwerken op.

  Bovendien betreft het vaak het trekken van een relatief korte glasverbinding ten opzichte van de afstand tussen de aansluiting en de KPN locatie. Het is onwaarschijnlijk dat deze korte verbinding een zodanig slechtere SLA zou opleveren dat partijen niet meer met KPN kunnen concurreren.

  Verder is er geen sprake van strategisch productontwerp. Het is in industrieterreinen simpelweg niet rendabel om een glasnetwerk uit te rollen naar klanten, die hebben aangegeven géén aansluiting op glas te willen hebben. Alleen bij hoge initiële penetraties van glasaansluitingen is On-net aanleggen economisch rationeel.

  Tenslotte, het aanleggen van een aansluitlijn is geen telecommunicatiedienst maar een

graafwerkzaamheid, die door aannemers wordt verricht, en valt daarom buiten de werkingssfeer van de Telecommunicatiewet.

Een verplichting, zoals bepleit door ACT, is niet mogelijk en ook niet passend.

- Par 3.2 inzake mededingingsproblemen en passende verplichtingen: ACT pleit voor aanscherping van wholesale regulering en/of retail regulering. ACT noemt problemen met de kwaliteit van wholesale producten.

  Reactie KPN:
  De kwaliteitsproblemen, die ACT signaleert, worden niet gespecificeerd. De beweringen in de zienswijze worden niet gestaafd met feiten. Daarom kan KPN hier verder niet op reageren.

  Het probleem van marge-uitholling door hoge tarieven voor de toegang tot glas wordt ook niet onderbouwd door ACT. Inmiddels is bekend welke tarieven Reggefiber (de beoogde partner van KPN voor het uitrollen van FttH) hanteert voor ODF. Deze tarieven zijn niet buitensporig hoog. Reggefiber heeft ook geen prikkel om deze tarieven te verhogen buiten de bandbreedtes die vastgelegd zijn in de overeenkomst, omdat dit onvoldoende voordelen oplevert. Zie verder het bijgevoegde rapport van Case Associates '*Initial response to NMa's comments on the proposed KPN/Reggefiber's incentive to engage in a price squeeze*' dat is opgesteld voor de NMa naar aanleiding van de aanmelding van de voorgenomen samenwerking tussen KPN en Reggefiber.

- Par. 6.4: Marge-uitholling.

  Reactie KPN:
  Hier verwijzen wij naar de bijlage over marge-uitholling.

- Par 7.2 non-discriminatieverplichting:

  Reactie KPN:
  Zie de bijlage over non-discriminatie.

3. Zienswijze ACT op ontwerpbesluit WBT

- Pagina 5 en 6 marge-uitholling en kwaliteitsdiscriminatie/kwaliteitsniveau

  Reactie KPN:
  Zie de bijlage over marge-uitholling. De opmerkingen over kwaliteitsdiscriminatie worden niet gebaseerd op feiten of voorbeelden waardoor KPN niet kan reageren.

- Pagina 8-11: afbakening huurlijnen en hoge kwaliteit WBT. ACT beargumenteert dat huurlijnen en hoge kwaliteit WBT tot dezelfde markt behoren. Vervolgens lijkt ACT te concluderen dat alle producten binnen deze markt dezelfde kwaliteitsparameters en garanties dienen te hebben.

  Reactie KPN:
  In de bijlage met het wholesale product overzicht, geeft KPN een overzicht van een aantal producten binnen de huurlijnenmarkt en de markt voor WBT hoge kwaliteit met bijbehorende kwaliteitsparameters. Uit dit overzicht blijkt dat er verschillen zijn tussen deze producten. De marktafbakening tussen huurlijnen en hoge kwaliteit WBT lijkt overigens minder van belang gezien het feit dat voor beide productgroepen wholesale verplichtingen gelden.

  ACT lijkt te willen beargumenteren dat alle producten binnen één markt dezelfde kwaliteitsparameters en SLA moeten hebben. KPN kan dat betoog niet volgen. Producten

behoren tot één markt als deze voldoende concurrentiedruk op elkaar uitoefenen. Daarvoor is het niet noodzakelijk dat alle producten binnen die markt dezelfde kwaliteitsgaranties en SLA hebben. Mocht OPTA naar aanleiding van nieuwe inzichten tot de conclusie komen dat WBT hoge kwaliteit en huurlijnen tot dezelfde markt behoren, dan betekent dat niet dat de service garanties voor WBT hoge kwaliteit automatisch gelijk worden aan die van huurlijnen.

- Pagina 17: strategisch productontwerp; ACT beweert dat het kwaliteitsverschil tussen WBA en WEAS een voorbeeld is van strategisch productontwerp.

  Reactie KPN:
  In de zienswijze heeft KPN reeds weersproken dat de beschikbaarheid van twee kwaliteitsniveaus voor hoge kwaliteit WBT voortkomt uit 'strategisch productontwerp'. In het algemeen kan slechts sprake zijn van strategisch productontwerp als het product zodanig ontworpen is dat toegangszoekers evident nadeel ondervinden ten opzichte van de retail onderdelen van KPN. Dat is hier niet het geval. De kwaliteitsverschillen in de diverse wholesalediensten komen één op één terug in de retail diensten en vertalen zich in kwaliteitsverschillen tussen de diverse retail diensten. Zo levert KPN Epacity op basis van ILL met een hogere beschikbaarheid (en prijs) dan Epacity over WBA. Aangezien niet iedere eindklant dezelfde kwaliteit nodig heeft leiden deze kwaliteitsverschillen tot meer keuze voor eindklanten.

- Par 6.1: toegangsverplichting WBT over koper en glas. ACT stelt ter discussie of er een business case voor ODF-access is en pleit voor regulering van WBT over glas.

  Reactie KPN:
  De tarieven van ODF-access van Reggefiber (de beoogde partner van KPN in een samenwerking voor het aanleggen van FttH) zijn bekend in de markt en tot stand gekomen door een onderhandeling tussen leverancier en afnemer. Hierbij is de leverancier gebaat bij een dusdanig tariefstelsel, dat leidt tot een zo snel mogelijke vulling van het (nieuwe) netwerk. Reggefiber biedt een tariefstelsel, waarmee actieve operators een business case hebben om diensten via FttH aan te bieden.

  Naast het feit dat actieve operators een positieve businesscase hebben, waardoor zij zelf kunnen investeren in ODF acces en concurrentie op de markt voor WBA kunnen bieden, is van belang dat KPN zelfstandig een commercieel open WBA aanbod op de markt heeft gezet, waardoor andere partijen via WBA diensten via FttH kunnen aanbieden. Dat aanbod is openbaar en non-discriminatoir zoals reeds aangegeven in onze zienswijze. Daarnaast kunnen ook andere actieve operators op het FttH netwerk WBA diensten gaan aanbieden.

  KPN wijst er ook op dat de huidige concurrentie in, op MDF Access gebaseerde diensten, tot stand is gekomen zonder WBT regulering. Er valt niet in te zien dat dit bij FttH anders zou zijn. Daar komt bij dat de dienst MDF access de komende reguleringsperiode zo goed als volledig in stand blijft zodat concurrenten op basis van MDF Access breedbandtoegang kunnen blijven bieden aan eindgebruikers.

  Regulering van WBT zou daarom overbodig zijn.

- Par. 6.2: non-discriminatie.

  Reactie KPN:
  Zie de bijlage over non-discriminatie.

4. Aanvullende zienswijze TAP op ontwerp besluit VT:

- Fit for purpose test. TAP stelt zo'n test voor om te controleren of KPN de processen voor het leveren van WLR daadwerkelijk op een voldoende robuuste manier in haar organisatie heeft geïmplementeerd zodat partijen weten waar ze aan toe zijn.

  Reactie KPN:
  Voor laagcapacitaire aansluitingen staat er reeds een WLR product in de markt. Als een "fit for purpose" test al proportioneel zou zijn dan is deze niet nodig voor laag-capacitaire aansluitingen. Immers, indien en voor zover er problemen zijn met WLR worden deze problemen besproken in FIST verband. Overigens zijn de door TAP aangekaarte problemen op pagina 9 onder bullets 1,2,4 en 6 geen onderwerpen geweest die ter discussie zijn voorgelegd in het FIST-overleg. Voor hoogcapacitaire aansluitingen is een dergelijke test ook overbodig omdat KPN er belang bij heeft te voldoen aan de verplichtingen die voortkomen uit de marktanalysebesluiten van OPTA (gelet op de voorwaardelijke intrekking van de huidige aanwijzing op de zakelijke retailmarkt).

5. Aanvullende reactie BCV op ontwerpbesluiten HL, ULL, WBT en VT.

- Hele reactie: Strengere regulering, strikte invulling van kostenoriëntatie, geen kwaliteitsverschillen tussen WBT-HK en huurlijnen.

  Reactie KPN:
  Wat betreft ODF-access, marktafbakening tussen WBT HK en wholesale huurlijnen LC en marge-uitholling verwijzen wij naar onze eerdere reacties op deze onderwerpen**.** Wat betreft de claim van te hoge tarieven voor WBT HK verwijst KPN naar tarieven voor soortgelijke diensten van BBned en Tele2 die in dezelfde ordegrootte liggen. De tarieven van KPN zijn daarmee marktconform. Voor wat betreft de claim van te hoge ethernet tarieven, wijst KPN op de marge-indicaties voor ethernet dienstverlening die zij heeft afgegeven in haar zienswijze op het ontwerpbesluit huurlijnen. Deze marge-indicaties zijn niet onredelijk.

  Het pleidooi van deze partijen voor kostengeoriënteerde tarieven voor WBT en wholesale huurlijnen moet overigens worden bezien tegen de achtergrond van het feit dat zij veel minder dan andere ACT leden hebben geïnvesteerd in eigen netwerken. Vanuit hun eigenbelang is het standpunt begrijpelijk, maar het is de vraag of de doelstelling van infrastructuurconcurrentie wordt gehaald wanneer WBT en wholesale huurlijnen door een strenge kostenoriëntatie toets worden gereguleerd.

6. Zienswijze BCVP op ontwerpbesluit huurlijnen

- Par. 2.4: BCVP bepleit dat WBT hoge kwaliteit en huurlijnen tot dezelfde markt worden gerekend.

  Reactie KPN:
  Zie de reactie op de desbetreffende zienswijze van ACT onder punt 3 hierboven en de bijlage met een overzicht van wholesale diensten.

- Par. 3.3: mededingingsproblemen en verplichtingen:

  Reactie KPN:
  Voor het algemene deel verwijzen wij naar de bijlage over marge-uitholling. Verder merken wij op dat wij bij de tariefvergelijking tussen wholesale en retailtarieven het tarief van EUR 562 per maand niet herkennen. Daarnaast wordt het tarief van een retail ISDN30 aansluiting ten onrechte vergeleken met het tarief van een 2Mb ILL. Voor een juiste vergelijking moeten aansluiting plus verkeer als basis worden genomen. Zie verder bijlage 1 bij de zienswijze van KPN op het ontwerp besluit vaste telefonie (paragraaf 2.3.1).

- Par. 4.1: Wholesale markten laag-capacitaire huurlijnen en WBT één markt.

Reactie KPN:
Zie onze reactie op de desbetreffende zienswijze van ACT onder punt 3 hierboven en de bijlage met een overzicht van wholesalediensten.

- Par. 4.2: ODF backhaul hoort niet tot trunk markt. BCVP pleit voor nader onderzoek.

  Reactie KPN:
  KPN ziet geen reden om ODF backhaul te reguleren. Zie hiervoor onze opmerkingen bij punt 2 (p. 21 en 22 van de zienswijze van ACT).

- Par. 7.2: non-discriminatie

  Reactie KPN:
  Zie de bijlage over non-discriminatie.

- Bijlage 5: ECTA over wholesale leased lines

  Reactie KPN:
  Er is geen noodzaak om de door ECTA genoemde kwaliteitsparameters dwingend op te leggen aan KPN. De wholesale bouwstenen, die onder de retail producten van KPN liggen, zijn extern beschikbaar met dezelfde kwaliteitsparameters. Verdergaande regulering is niet nodig.

7. Zienswijze Vodafone

- VF pleit voor regulering WBT over glas.

  Reactie KPN:
  Zie onze reactie op de desbetreffende zienswijze van ACT bij punt 3 hierboven (par. 6.1 toegangsverplichting WBT over koper).

8. Zienswijze Online op ULL

- Pag. 11: ODF backhaul

  Reactie KPN:
  KPN ziet geen reden om ODF backhaul te reguleren. Zie hiervoor onze opmerkingen bij punt 2 (p. 21 en 22 van de zienswijze van ACT).

- Pag. 15: Squeeze wholesale-retail

  Reactie KPN:
  Zie onze reactie in de bijlage over marge-uitholling.

9. Zienswijze Online op WBT

- Marge-uitholling

  Reactie KPN:
  Zie onze reactie in de bijlage over marge-uitholling.

10. Zienswijze Eurofiber op marktbesluit huurlijnen

- Rn 35-39: Marge uitholling

  Reactie KPN:
  De zorgen van Eurofiber lijken niet zozeer ingegeven te zijn door hun belangen op de retail markt. Eurofiber pleit voor ondergrensregulering op de KPN retail markt om op die manier haar concurrentiepositie te beschermen op de wholesale markt. Dat is een oneigenlijke

redenering. Zie verder onze reactie in de bijlage over marge-uitholling.

Eurofiber geeft ook aan dat een strenge bovengrens regulering van hoogcapacitaire huurlijnen van KPN niet in het belang is van Eurofiber. In randnummer 15 Eurofiber letterlijk: “Er zal alsdan niet meer geïnvesteerd worden in alternatieve infrastructuur, in ieder geval niet door Eurofiber.”

11. Aanvullende zienswijze BBned en Tele2 op WBT

- Par. 3 op pag 5-7, WBT hoge kwaliteit. BBned/Tele2 pleit voor ondergrens regulering (variant 4 WPC) voor WBT hoge kwaliteit.

  Reactie KPN:
  KPN kan zich in grote lijnen vinden in de analyse van BBned/Tele2 doch niet in de conclusie. KPN acht ondergrens regulering niet noodzakelijk. KPN heeft geen prikkel om WBT HK structureel op de betreffende markt onder de kostprijs aan te bieden. Dat zou geen rationele strategie zijn. De meeste netwerkkosten zijn “sunk cost”. Een roofprijzen strategie zou hooguit als uitkomst kunnen hebben dat een wholesale partij failliet gaat. Een nieuwe toetreder kan vervolgens met de assets (het netwerk) uit de failliete boedel tegen lage kosten wederom toetreden waardoor de roofprijzen strategie faalt.

12. Zienswijze BOT op ontwerpbesluit HL

- Par 2.4: wholesale breedbandinternettoegang behoort tot zelfde markt als huurlijnen.

  Reactie KPN:
  Zie de reactie op de desbetreffende zienswijze van ACT onder punt 3 hierboven en de bijlage met een overzicht van wholesale diensten.

- Par. 4.2 Wholesale trunk; pleidooi voor reguleren ODF backhaul

  Reactie KPN:
  KPN ziet geen reden om ODF backhaul te reguleren. Zie hiervoor onze opmerkingen bij punt 2 (p. 21 en 22 van de zienswijze van ACT).

- Pag. 22 en 23: Marge uitholling.

  Reactie KPN:
  Zie de bijlage over marge-uitholling. Zie ook de reactie op de desbetreffende zienswijze van BBned en Tele2 bij punt 11 hierboven.

- Par. 7.2: non-discriminatie. BOT houdt naast alle eerder genoemde argumenten een pleidooi tegen het toestaan van volumekortingen.

  Reactie KPN:
  Wij verwijzen naar de bijlage over non-discriminatie. Daarnaast merken wij op dat kwantumkortingen nooit automatisch alleen in het voordeel van de retail activiteiten van KPN zijn zolang er aan de onderkant voldoende lage staffels zijn en de opbouw naar de hogere staffels gelijkmatig verloopt. De kortingstaffel voor WBA voldoet hieraan. Meerdere partijen zijn in staat om verschillende staffels te halen.

BIJLAGE

NON-DISCRIMINATIE

Reactie van KPN op hetgeen ACT, BCPV, BB/T2 en BOT
in hun zienswijzen op de ontwerpbesluiten VT, ULL, WBT en Huurlijnen
over non-discriminatie naar voren hebben gebracht

Zienswijze ACT – ontwerpbesluiten VT, ULL en WBT
Zienswijze BT, COLT, Priority en Verizon (BCPV) – ontwerpbesluit Huurlijnen

Equivalence of input
ACT en BCPV pleiten ervoor dat een in het kader van de marktanalysebesluiten aan KPN op te leggen discriminatieverbod moet voorkomen dat KPN zichzelf wholesalediensten levert die zij niet tevens beschikbaar stelt aan haar afnemers, en dat KPN zelf de diensten dient af te nemen die zij aan derden levert. Het regelgevend kader biedt geen ruimte voor een dergelijke invulling van het discriminatieverbod, omdat die in feite een toegangsverplichting inhoudt. Toegangsverplichtingen kunnen echter alleen met inachtneming van het bepaalde in artikel 6a.6 Tw worden opgelegd, en kunnen niet verder gaan dan een verplichting om te voldoen aan redelijke verzoeken tot door het college te bepalen vormen van toegang. Verder wijst KPN erop dat *equivalence of input* niet betekent dat er sprake moet zijn van gelijke input, maar van gelijkwaardige input die marktpartijen in staat stelt om onder billijke concurrentievoorwaarden diensten te verlenen op de stroomafwaartse retailmarkt. De vraag of een wholesaledienst van KPN in voldoende mate gelijkwaardig is, kan door OPTA van geval tot geval worden getoetst in het kader van de beoordeling of een bepaald toegangsverzoek als redelijk beschouwd kan worden.

Het begrip ‘equivalence of input’ is ontstaan in de context van het beoordelen van de vraag of de condities en (leverings)voorwaarden van de dienstverlening die gelden voor een externe afnemer van de externe wholesaledienst in negatieve zin afwijken van de vergelijkbare, voor de output op de downstream markt relevante condities en voorwaarden van de dienstverlening die intern beschikbaar is voor de eigen downstream partij. Zo’n vraag kan worden beantwoord door een onderzoek naar de concrete feiten. Aan het begrip ‘equivalence of input’ komt dus geen generieke betekenis toe.

Equal time to market
ACT en BCPV pleiten ervoor dat OPTA in de marktanalysebesluiten aan KPN een verbod oplegt om nieuwe retaildiensten te introduceren die behoren tot de relevante markt waarvoor de verplichting is opgelegd als concurrenten niet in de gelegenheid zijn gesteld om tegelijkertijd daarmee concurrerende diensten te kunnen aanbieden op basis van wholesale-equivalenten die een rechtstreekse afspiegeling vormen van de betrokken retaildiensten met gelijke kwaliteit als de onderliggende retaildiensten. KPN merkt op dat concurrenten altijd gebruik kunnen maken van de wholesale dienstverlening waarvoor openbare aanbiedingen of referentie aanbiedingen gelden. Daarnaast geldt dat ook voor een dergelijke verstrekkende verplichting het regelgevend kader geen ruimte biedt. De systematiek van het regelgevend kader is immers dat toegangsverplichtingen niet verder kunnen gaan dan een verplichting om te voldoen aan redelijke verzoeken tot door het college te bepalen vormen van toegang. Afgezien daarvan zet een dergelijk verbod – al dan niet in combinatie met een *fit for purpose* test – een rem op dienstontwikkelingen en innovatie aan de zijde van KPN. Dat terwijl het bevorderen van concurrentie, onder meer door innovaties te steunen, juist één van de doelstellingen van het regelgevend kader is. Overigens kunnen andere partijen natuurlijk ook nieuwe retaildiensten bedenken en als dat nodig daartoe een toegangsverzoek indienen bij KPN.

Marge-uitholling/tariefdifferentiatie

Voor de reactie van KPN ten aanzien van de stellingen van ACT en BCPV over non-discriminatie in relatie tot marge-uitholling verwijst KPN naar wat zij in reactie op de zienswijze van andere marktpartijen over het onderwerp marge-uitholling naar voren heeft gebracht.

Chinese walls
ACT en BCPV merken verder nog op dat gewaarborgd dient te worden dat de wholesaleorganisatie van KPN geen concurrentiegevoelige informatie naar de retailorganisatie kan doorgeven (Chinese muren). Daarvoor dient volgens ACT en BCPV in de besluiten een verbod te worden opgenomen. KPN wijst erop dat de systematiek van het regelgevend kader meebrengt dat dergelijke voorschriften niet worden opgelegd in het kader van een verplichting tot non-discriminatie, maar in het kader van eventuele toegangsverplichtingen (zie artikel 6a.6 lid 3 Tw). OPTA heeft dat in de huidige marktanalysebesluiten ook zo gedaan. Overigens wijst KPN erop dat dergelijke voorschriften ook op grond van het mededingingsrecht in acht moeten worden genomen door leveranciers van wholesalediensten die door hun afnemers worden gebruikt ten behoeve van hun dienstverlening aan eindgebruikers. Die verplichtingen zijn dus niet alleen van toepassing op marktpartijen die door OPTA op een bepaalde relevante markt zijn aangewezen als aanbieder met aanmerkelijke marktmacht, maar op alle partijen die wholesalediensten leveren die door hun afnemers worden gebruikt ten behoeve van hun dienstverlening aan eindgebruikers.

<u>Zienswijze bbned en Tele2 (BB/T2) – ontwerpbesluit WBT</u>

BB/T2 zijn van mening dat de non-discriminatoire beschikbaarheid van diensten en netwerken, de onderhoudsperioden, de hersteltijden in geval van storingen, het proces van ordering en levering en het proces van informatieverstrekking gezekerd dient te worden met behulp van service levels in combinatie met een boetebeding. KPN heeft geen principiële bezwaren tegen het overeenkomen van serviceniveaus in combinatie met een boetebeding. Boeteregelingen vormen echter geen doel op zicht, maar zijn bedoeld om de betrokken partij(en) aan te sporen tot nakoming van de overeengekomen prestatienormen. Een service level agreement moet redelijk en proportioneel zijn. Dat houdt in het kader van het leveringsproces bij voorbeeld in dat alleen met betrekking tot een toerekenbare tekortkoming in de nakoming van de laatste stap – het daadwerkelijk in gebruik geven van de wholesale breedbandtoegangsverbinding – een sanctie kan gelden en niet met betrekking tot alle tussenstappen. Als de processen zouden moeten worden ingericht, zodanig dat 100% van de leveringen en de storingsafhandelingen foutloos moet worden afgehandeld, dan zou dat veel extra kosten meebrengen die overigens tot een verhoging van de tarieven leiden. Ook de interne leveringen van KPN en de storingen die zich in de interne dienstverlening voordoen worden niet foutloos afgehandeld. De verplichting tot non-discriminatie houdt in dat er sprake moet zijn van gelijkwaardige (*equivalent*, niet *equal*) input die marktpartijen in staat stelt om onder billijke concurrentievoorwaarden diensten te verlenen op de stroomafwaartse retailmarkt. Een service level agreement moet dus redelijk en proportioneel zijn, en zodanig worden ingericht dat er sprake is van gelijkwaardige dienstverlening.

<u>Zienswijze bbned, Online en Tele2 (BOT) – ontwerpbesluit huurlijnen</u>

BOT wijst op het belang van een tijdige, gedetailleerde en non-discriminatoire informatievoorziening met betrekking tot alle aspecten van All IP. KPN erkent dat de marktpartijen die voor hun dienstverlening gebruik maken van MDF Access diensten van KPN er belang bij hebben tijdig en zo gedetailleerd mogelijk geïnformeerd te worden over de migratie naar het *next generation* netwerk van KPN en de daarmee verband houdende – gedeeltelijke – uitfasering van MDF Access diensten. KPN wijst er op dat de ontwikkelingen in innovatie nooit stil staan. Het denken over een toekomstige infrastructuur bestaat uit een proces van voortschrijdend inzicht. KPN is in een vroeg stadium begonnen te communiceren over de All IP plannen. Die plannen zijn echter niet vastomlijnd en in beton gegoten, omdat er flexibel ingespeeld moet kunnen worden op gewijzigde marktomstandigheden en inzichten. Er kunnen dus wijzigingen optreden in de plannen en de marktpartijen worden daarover zo goed en gedetailleerd mogelijk geïnformeerd. KPN verwijst verder naar de diverse brieven die zij in de afgelopen periode aan de afnemers van MDF Access diensten (waaronder BOT) heeft gestuurd

en de vele mondelinge overleggen, zowel bilateraal als in rondetafelbijeenkomsten bij OPTA en gezamenlijke klantbijeenkomsten.

Voor de reactie van KPN ten aanzien van de stellingen van BOT over non-discriminatie in relatie tot marge-uitholling en de mogelijkheid om retailaanbiedingen van KPN te *matchen* verwijst KPN naar wat zij in reactie op de zienswijze van andere marktpartijen over het onderwerp marge-uitholling naar voren heeft gebracht, en naar wat KPN hierboven naar voren heeft gebracht in reactie op de zienswijzen van ACT en BCPV betreffende *equivalence of input* en *equal time to market*.

BIJLAGE

MARGE-UITHOLLING

Reactie van KPN op hetgeen ACT, BCV, Online, Eurofiber en BOT
in hun zienswijzen op de ontwerpbesluiten VT, ULL, WBT en Huurlijnen
over marge-uitholling naar voren hebben gebracht

1. Marktpartijen geven aan dat OPTA remedies zou moeten treffen om marge-uitholling te voorkomen.

2. Op grond van artikel 13, eerste lid, van de Toegangsrichtlijn (Richtlijn 2002/19/EG) kan een nationale regelgevende instantie verplichtingen inzake prijscontrole en kostentoerekening opleggen wanneer uit een marktanalyse blijkt dat de betrokken exploitant de marges kan uithollen, ten nadele van de eindgebruikers.

3. Een maatregel gericht op het voorkomen van marge-uitholling is op de onderhavige markten zeker niet passend, omdat niet is voldaan aan de voorwaarden genoemd in artikel 6a.2, derde lid, Tw. Een prijssqueezetoets of daarmee vergelijkbare maatregel kan alleen onder zeer strikte, aan het mededingingsrecht ontleende (cumulatieve) randvoorwaarden passend worden geacht. De belangrijkste zijn:

    a. KPN heeft op de relevante *upstream* markt een aanzienlijk dominante positie.
    b. De input die KPN op die markt levert is essentieel voor iedere concurrent (maar ook voor concurrentie) op de *downstream* markt en kan derhalve niet (op economische wijze) zelf worden gebouwd of bij een ander kan worden ingekocht.
    c. De *downstream* markt is niet daadwerkelijk concurrerend.
    d. De toepasselijke wholesale (tarief)regulering van de *upstream* markt heeft niet geleid – en zal ook niet leiden – tot het bereiken van de doelstellingen bedoeld in artikel 1.3 Tw.
    e. Indien op de *upstream* markt kostenoriëntatie als tariefmaatregel is opgelegd, dan dient de mogelijkheid tot *recoupment* te zijn aangetoond. Zonder mogelijkheid tot *recoupment* is een strategie van marge-uitholling immers niet lonend.

    Aan deze voorwaarden wordt op geen van de onderhavige relevante markten voldaan.

4. Marktpartijen hebben het in hun reacties met name over individuele retail aanbiedingen. Dit is onterecht aangezien het aggregatieniveau dat marktpartijen hanteren onjuist is. Als je al een discussie wil voeren over de noodzaak tot het opleggen van een maatregel ter voorkoming van marge-uitholling, dan dient deze gevoerd te worden op het niveau van een (conform de regels van het mededingingsrecht afgebakende) relevante markt, en niet op aanbiedingsniveau.

5. Overigens is het zo dat KPN helemaal geen baat heeft bij marge-uitholling als een breed gevoerde pricing tactiek op een van de retailmarkten. Marge-uitholling zou kunnen ontstaan indien KPN haar retailprijzen baseert op interne inkoop die onder de wholesaleprijzen ligt. Er van uitgaande dat de wholesaletarieven voor het totaal van de diensten op de markt op basis van kostprijzen worden bepaald zou marge-uitholling leiden tot overall verliezen (ebit) voor KPN op die markt. De kosten van het netwerk en de retailkosten zouden in zo'n geval immers niet gedekt worden. Daar zitten de aandeelhouders van KPN uiteraard niet op te wachten dus het ligt niet in de rede dat KPN een dergelijke koers zou varen. Uit de ASR rapportage blijkt dit overigens al uit het feit dat KPN op de niet gereguleerde business een positieve marge (ROS) draait van [**KPN Vertrouwelijk** XXX] en een ROA van [**KPN Vertrouwelijk** XXX] hetgeen ruim boven de minimale waarden ligt die OPTA vereist voor gereguleerde diensten.

6. Bovendien heeft KPN op de onderhavige relevante *downstream* markten niet de mogelijkheid tot *recoupment*, aangezien de markten niet worden gekenmerkt door hoge toetredingsbarrières en concurrenten met bescheiden middelen op korte termijn hun productiecapaciteit kunnen uitbreiden en de markt opnieuw kunnen betreden.
7. ACT geeft een voorbeeld van marge-uitholling die zou plaatsvinden bij ISDN30. KPN herkent dit niet. Ten eerste gaat ACT uit van het verkeerde aggregatieniveau door naar een individuele aanbieding te kijken in plaats van naar de markt voor hoogcapacitaire telefonie (aansluitingen plus verkeer). Ten tweede klopt de analyse van ACT op dienstniveau niet. Met betrekking tot hoogcapacitaire telefonieaansluitingen levert KPN per kwartaal de CPST op aan OPTA waaruit blijkt dat er geen sprake is van squeeze. Ook in de jaarlijkse ASR rapportage blijkt de retailmarkt van hoogcapacitaire aansluitingen ruimschoots te voldoen aan het door OPTA gestelde criterium van een minimale ROS van 5%, namelijk [**KPN VERTROUWELIJK** XXX] De vermeende marge-uitholling van ACT komt voort uit het hanteren van een ander c.q. duurder inkoopprecept. KPN realiseert ISDN30 verbindingen op basis van koperlijnen en HDSL modems terwijl ACT uitgaat van een realisatie op basis van ILL, die veel duurder uitvalt.
8. ACT geeft een voorbeeld van marge-uitholling die zou plaatsvinden bij de Telfort 20Mbps aanbieding en dan met name het niet doorberekenen van lijnhuur (een *shared line* is even duur als een volledig ontbundelde lijn). KPN herkent dit niet. Ten eerste gaat ACT uit van het verkeerde aggregatieniveau door naar een individuele aanbieding te kijken in plaats van naar de relevante markt. Ten tweede vergeet ACT dat rekening moet worden gehouden met een mix van verschillende klantsituaties (lijnmodellen) voor wat betreft het voorkomen van de situaties met *shared lines* en volledige ontbundelde lijnen. Indien een analyse wordt gemaakt van de Telfort aanbieding dan blijkt er geen sprake te zijn van squeeze, zélfs niet indien gekeken wordt op het niveau van de aanbieding sec (in plaats van op het relevante niveau, zijnde de markt). Bij wijze van gevoeligheidsanalyse heeft KPN geanalyseerd bij welk percentage volledig ontbundelde lijnen sprake zou zijn van squeeze op aanbiedingsniveau, zie Tabel 1. Dit percentage bedraagt 70% en dit is zeer ver af van het thans voorkomende percentage..

Tabel 1. Pas bij een theoretisch percentage van 70% volledig ontbundelde lijnen zou sprake zijn van squeeze op aanbiedingsniveau

Supersnel internet Telfort (tot 20Mbps) Single Play 19,95 incl BTW			
	30%	70%	100%
	Shared	*Unshared*	*Shared & unshared*
Lijn	€ 5,32	€ 13,00	€ 10,70
Data speed (ethernet)	€ 3,00	€ 3,00	€ 3,00
Discount	€ 1,66-	€ 3,20-	€ 2,74-
Transport VLAN	€ 0,27	€ 0,27	€ 0,27
Recurring netto	€ 6,93	€ 13,07	€ 11,23
New line (2 maal 25)	€ 1,39	€ 1,39	€ 1,39
CPE (gratis gedraad modem)	€ 0,85	€ 0,85	€ 0,85
Non recurring netto	€ 2,24	€ 2,24	€ 2,24
BTW	€ 1,74	€ 2,91	€ 2,56
Totaal incl BTW	**€ 10,90**	**€ 18,21**	**€ 16,02**
Omzet (incl BTW)			
VVA	€ 15,61	€ 15,61	€ 15,61
VVE (administratiekosten)	€ 0,42	€ 0,42	€ 0,42
Totaal incl BTW	**€ 16,02**	**€ 16,02**	**€ 16,02**
Squeezeruimte/maand incl BTW	**€ 5,12**	**€ 2,19-**	**€ 0,00-**

Al met al kan worden geconcludeerd dat het opleggen van een maatregel ter voorkoming van prijssqueeze niet voldoet aan de voorwaarden die gelden voor het opleggen van een dergelijke maatregel. Bovendien biedt het algemene mededingingsrecht voldoende waarborgen. De door marktpartijen aangevoerde grond dat de NMA traag zou zijn kan niet dienen ter onderbouwing van de passendheid van een dergelijke maatregel.

	WBA CM ATM	WBA CM Ethernet	WBA ZM ATM (Bitstream)	WBA ZM Ethernet P2MP	WBA ZM Ethernet P2P (toekomst)	WEAS	ILL premium a	ILL premium b	Analoge huurlijnen
Capaciteit/Snelheid/Bandwidth per aansluiting	<= 20 Mb (down) / 1 Mb (up)	<= 100 Mb (down) / 10 Mb (up) (FTTH) <= 30 Mb (down) / 4 Mb (up) (FTTC/VDSL) <= 20 Mb (down) / 1 Mb (up) (overige gebieden)	<= 12.288 Mb (down) / 1 Mb (up)	<= 100 Mb (down) / 100 Mb (up) (FTTH/FTTO) <= 30 Mb (down) / 4 Mb (up) (FTTC/VDSL) <= 20 Mb (down) / 1 Mb (up) (overige gebieden)	<= 100 Mb (down) / 100 Mb (up) (FTTH/FTTO) <= 30 Mb (down) / 4 Mb (up) (FTTC/VDSL) <= 20 Mb (down) / 1 Mb (up) (overige gebieden)	<= 1 Gb (down) / 1 Gb (up) (via bestaand glas (FTTO/FTTH) of via maatwerk glas)			
Plaats van wholesale aflevering	local, regionaal, nationaal	nationaal, (Telfort regionaal ??)	local, regionaal, nationaal	nationaal, (Telfort regionaal ??)	nationaal, (regionaal ??)	nationaal en regionaal	64kb/s t/m 2048 kbit/s lokaal, regionaal en nationaal	64 kbit/s - 155 Mbit/s lokaal, regionaal en nationaal	Analoog, max 64 kbit/s capaciteit end to end
Garantie op bandwidth voor ieder aansluiting	best effort met klein percentage premium (1:1) <= 448k (down) / 448k (up)	best effort die verder ook beinvloed wordt door de keuze die ISP maakt mbt tot de integrale VLAN naar de specifieke Access Area, een deel van de bandbreedte kan worden gereserveerd voor premium (echter de end-to-end kwaliteit is afhankelijk van de dimensionering van de integrale transport vlan naar een bepaalde area), een deel van de bandbreedte mag worden gereserveerd voor premium (bv. 448k / 448k)	premium (VBR-RT en UBR 1:1) <= 2,3 Mb (down / 2,3 Mb (up); medium (UBR 1:4 - UBR 1:20); best effort (entry)	best effort en premium (1:1) (capaciteitsplanning over transport VLAN naar individueel access area door KPN uit te voeren)	best effort en premium (1:1)	best effort en premium	TDM dus bandbreedte garantie	TDM dus bandbreedte garantie	
Garantie op bandwidth naar een bepaalde Access area	nvt	best effort en premium	nvt	nvt	nvt	nvt	TDM transparant (SDH)	TDM transparant (SDH)	analoog transparant
Verbindings transparantie	transparant (ATM pvc)	nee (Ethernet P2MP)	transparant (ATM pvc)	nee (Ethernet P2MP)	ja (Ethernet P2P)	ja (Ethernet P2P)			
Symetrische bandwidth (hoger upstream)	nee voor primaire aansluiting (alleen asymetrisch), symetrisch voor additionele pvc	nee (alleen asymetrisch)	symetrisch <= 2,3 Mb (down) / 2,3 Mb (up)	ja (<= 100 Mb (down) / 100 Mb (up) (FTTH/FTTO); <= 4 Mb (up) / 4 Mb (down) (of 8Mb?) (FTTC); <= 2 Mb / 2 Mb (down) in overige gebieden	ja (<= 100 Mb (down) / 100 Mb (up) (FTTH/FTTO); <= 4 Mb (up) / 4 Mb (down) (of 8Mb ?) (FTTC); <= 2 Mb (up) / 2 Mb (down) in overige gebieden	ja, geen asymetrisch bandbreedte			
Redundantie in fysieke aansluiting	nee (single access)	nee (single access)	nee (single access)	nee (single access)	nee (single access)	ja (single access of redundant access)	ja	ja	ja
Actief beheer end-to-end	nee, reactief (zonder CPE)	nee, reactief (zonder CPE)	nee, reactief (zonder CPE)	nee, reactief (zonder CPE)	nee, reactief (zonder CPE)	ja (CPE)	nee	ja	nee
Service window	kantooruren (7*24 wordt uitgefaseerd)	kantooruren (7*24 wordt uitgefaseerd)	kantooruren en 7*24 80% binnen 1 werkdag (standaardt), bij 7*24 reparatietijd 4 uur	kantooruren en 7*24 80% binnen 1 werkdag (standaardt), bij 7*24 reparatietijd 4 uur	kantooruren en 7*24 80% binnen 1 werkdag (standaardt), bij 7*24 reparatietijd 4 uur	7*24	ja (CPE) 7*24	ja (CPE) 7*24	nee
Doorlooptijd storingopheffing	Best effort, typical x% binnen 2 werkdagen	Best effort, typical x% binnen 2 werkdagen	Best effort, typical x% binnen 2 werkdagen	??	??	99,9% bij single access, 99,96% bij protected	100% binnen 8 uur, 90% binnen 4 uur	100% binnen 2 uur	
Beschibaarheid van de verbinding	Best effort	Best effort	??	??	??	??	99,90%	99,98%	99,20%