Reactie Scarlet op markanalyses

Scarlet geeft met dit schrijven een geconsolideerde reactie op de gepubliceerde ontwerpbesluiten ten aanzien van Breedband en Vaste telefonie.

Scarlet is een relatief vreemde eend in de bijt. Scarlet heeft geen eigen apparatuur op MDF locaties geplaatst en is derhalve ook niet betrokken in de uitfaseringdiscussies die tot op heden gevoerd zijn. De diensten die wij op de retailmarkt aanbieden steunen echter wel op wholesale DSL-diensten van anderen, ingekocht bij KPN en alternatieve aanbieders. Scarlet is daarmee bij ons beste weten een van de weinige, zo niet de enige, partij van enige omvang (en onafhankelijk van KPN) die een zuivere dienstenpartij is, zonder eigen DSL-infrastructuur.

In principe zijn wij derhalve slechts indirect betrokken bij het uitfaseren van de MDF-locaties. Dit proces heeft echter een zeer belangrijke impact op ons bedrijf en wel op meerdere manieren. Ten eerste zal het de concurrentie op de wholesale markt aanzienlijk beïnvloeden en wel op een negatieve manier. De concurrentie wordt geschaad en nieuwe, forse investeringen worden verlangd. Bovendien is de vraag hoe snel en hoe breed er uitgerold zal worden, voordat een met het huidige aanbod vergelijkbaar wholesale aanbod tot stand komt.

Ten tweede beïnvloedt de uitfasering de dienstverlening die KPN aan ons aanbiedt. Dit punt wordt geadresseerd door OPTA. Uitfasering van WBT over koper zal, zo stelt OPTA, slechts onder bepaalde voorwaarden kunnen geschieden. Dit juicht Scarlet in principe toe. Het sluit echter niet uit dat de migratie hoe dan ook aanzienlijk kosten met zich mee zal brengen (nieuwe eindgebruikermodems, monteurs, interne betrokkenheid bij de migratie etc.). Bovendien - en nog veel belangrijker - komt er niet per se een vervangend aanbod in de plaats. WBT over glas wordt geen verplichting.

Concreet betekent dit dat Scarlet graag aandacht ziet voor de volgende zaken:

- meer en meer adequate en volledige informatievoorziening (ook naar niet DSL-partijen) omtrent de voorgenomen uitfasering van MDF locaties;
- een gedetailleerde weging van de redelijkheid (en verdeling van) van de kosten gemoeid met een eventuele migratie voor een WBT afnemer per te migreren lijn, met inachtneming van alle relevante kosten;
- een gedetailleerde uitwerking van WBT op alternatieven voor koper (glas dus) ingeval de MDF locatie uitfasering met zich meebrengt dat de huidige WBT dienst op de betreffende lijn komt te vervallen. WBT over glas is essentieel om te bewerkstelligen dat marktpartijen snel een eventuele (tijdelijke) lacune in het aanbod kunnen opvangen. Dit moet voorkomen dat door de voorgenomen migratie partijen met een zelfstandig bestaansrecht omvallen.
- Zo concreet mogelijke invulling van de speelruimte voor KPN ten aanzien van de WBT wholesale en retailtarieven (en dus ook de pricesqueezerisico's).
- SLA's en KPI's zijn van groot belang om de markt en concurrentiemogelijkheden vorm te geven en zekerheid in investeringen te verschaffen.

Duidelijk mag zijn dat Scarlet niet in een vacuüm opereert. Onze mogelijkheden worden bepaald door de concurrentiemogelijkheden van anderen (op de wholesale markt). Scarlet heeft met haar dienstenmodel direct belang bij een zo breed mogelijke en stabiele wholesalemarkt. Scarlet bestaat derhalve bij gratie van regulering, die concurrentie mogelijk maakt en/of waarvan een dermate druk uitgaat op KPN zodat zij (commercieel) aanbod in de markt zet om hierop in te spelen.

Door de recente (aankondiging van) de inkoop van KPN in Reggefiber wordt de wholesale markt weer ernstig verengd. Derhalve is het niet meer dan logisch dat ook Reggefiber direct onder de voorgestelde regulering komt te vallen.

Tenslotte nog een stevig appel op OPTA om de voorgenomen deregulering van de retailmarkt voor vaste telefonie te herzien. De onderliggende wholesale markt ondergaat een ingrijpende verandering. Voice wordt in toenemende mate aangeboden over breedband en is dus ook onderhevig aan de met de wijziging van de wholesale markt gepaard gaande onderzekerheden. Door juist op dit moment een onbeperkte vrijheid te geven aan KPN om haar aanbod discriminatoir en zonder tariefregulering op de markt te zetten, heeft KPN een unieke mogelijkheid om de hiermee gegeven opening te benutten om aanzienlijke aantallen klanten terug te winnen, investeringen (op wholesale vlak) onzeker te maken (want de terugwinmogelijkheden zijn onzeker en onbepaald) en daarmee te frustreren en te belemmeren. Uiteindelijk biedt dit een kans op onbelemmerde hermonopolisering. De constatering dat de markt nú concurrerend is dat daarom de stutten onder de concurrentie kunnen worden weggehaald is ons inziens incorrect. De vraag is niet alleen of het prematuur is, maar ook of het niet een structureel marktfalen is dat eenvoudig weg pro-actief ingrijpen blijft vereisen. De combinatie van tariefsvrijheid enerzijds en de mogelijkheid van discriminatie in tariefstelling anderzijds, in een markt met asymmetrische infrastructuur eigendom (hetgeen waarschijnlijk een blijvend kenmerk van de markt zal zijn), is en blijft fnuikend voor de bestaanmogelijkheden van concurrenten.