

Marktanalyse Breedband

Ontbundelde toegang op wholesale-niveau

- Besluit -

Besluit betreffende het opleggen van verplichtingen voor ondernemingen die beschikken over een aanmerkelijke marktmacht als bedoeld in hoofdstuk 6A van de Telecommunicatiewet



Den Haag, 27 april 2010
OPTA/AM/2010/201285
OPENBARE VERSIE

Inhoudsopgave

1	Inleiding en samenvatting	5
1.1	Inleiding.....	5
1.2	Hoofdpunten van het besluit.....	7
1.3	Overwegingen in uitspraak CBb met betrekking tot marktanalysebesluit ULL 2008	9
1.4	Aanpassingen in het besluit	10
1.5	Advies NMa.....	11
2	Juridisch kader.....	12
2.1	Inleiding.....	12
2.2	De Europese regelgeving.....	13
2.3	De nationale regelgeving.....	16
2.4	De consultatie	20
3	Gehanteerde benadering bij de marktanalyses	22
3.1	Inleiding.....	22
3.2	Samenhang met het algemene mededingingsrecht	22
3.3	De bepaling van de relevante markten (marktdefinitie)	24
3.4	Het vaststellen van aanmerkelijke marktmacht	33
3.5	Het opleggen van passende verplichtingen in het licht van de geconstateerde (potentiële) mededingingsproblemen en van de doelstellingen in de wet	35
3.6	Het intrekken van verplichtingen	42
4	Beschrijving van de gevolgde procedure.....	43
4.1	Betrokkenheid marktpartijen.....	43
4.2	Externe onderzoeken	46
4.3	Structurele monitoring markten	47
4.4	Andere bronnen	48
4.5	Advies NMa.....	48
4.6	Opmerkingen Europese Commissie.....	48
5	Leeswijzer	49
5.1	Inleiding.....	49
5.2	Regulering op grond van marktanalysebesluit 2005	49
5.3	Belangrijkste ontwikkelingen	49
5.4	Samenhang met andere marktanalyses.....	59
5.5	Stappenplan	60
6	Analyse van retailmarkt breedbandinternettoegang in afwezigheid van wholesale regulering	62
6.1	De relevante productmarkt.....	63
6.2	Relevante geografische markt.....	88
6.3	Conclusie marktafbakening breedbandinternettoegang	91
7	Dominantieanalyse van retailmarkt breedbandinternettoegang in afwezigheid van wholesale regulering	92
7.1	Huidige marktaandelen	93
7.2	Aard van de concurrentie	98

7.3	Controle over niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur	102
7.4	Schaal- en breedtevoordelen	105
7.5	Een sterk ontwikkeld distributie en verkoopnetwerk.....	106
7.6	Product- en dienstendiversificatie	106
7.7	Conclusie omtrent AMM positie.....	110
8	Marktafbakening ontbundelde toegang.....	113
8.1	Inleiding.....	113
8.2	Uitgangspunten marktafbakening ontbundelde toegang	114
8.3	Productmarkt ontbundelde toegang	114
8.4	Onderliggende wholesale- en retailmarkten	119
8.5	Afbakening productmarkt	124
8.6	Afbakening geografische markt.....	171
8.7	Conclusie	174
9	Dominantieanalyse ontbundelde toegang.....	175
9.1	Inleiding.....	175
9.2	Marktaandeel	176
9.3	De controle over niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur	180
9.4	Verticale integratie en breedtevoordelen.....	189
9.5	Het ontbreken van kopersmacht die een tegenwicht kan vormen	190
9.6	Indirecte concurrentiedruk via de retailmarkten.....	191
9.7	Conclusie	192
10	Potentiële mededingingsproblemen ontbundelde toegang	194
10.1	Inleiding.....	194
10.2	Mededingingsproblemen op de markt voor ontbundelde toegang.....	195
10.3	Leveringsweigering/toegangsweigering	196
10.4	Niet-prijsgerelateerde mededingingsbeperkende gedragingen	197
10.5	Prijsgerelateerde mededingingsbeperkende gedragingen	203
10.6	Conclusie	208
11	Verplichtingen ontbundelde toegang	210
11.1	Inleiding.....	210
11.2	Prioritaire doelstelling van de regulering	211
11.3	Op te leggen passende verplichtingen	213
11.4	De verplichting tot het verlenen van toegang	217
11.5	De verplichting tot non-discriminatie	240
11.6	De transparantieverplichting en het referentieaanbod.....	245
11.7	De verplichting tot tariefregulering.....	251
11.8	De verplichting tot gescheiden boekhouding.....	271
11.9	Conclusie	272
11.10	Periode waarop dit besluit van toepassing is.....	272
12	Effectentoets	274
12.1	Inleiding.....	274
12.2	Relatie met dominantie analyse en verplichtingen	274
12.3	De kosten van regulering	275
12.4	Statische markteffecten.....	276

12.5	Dynamische markteffecten.....	280
12.6	Overige effecten.....	280
12.7	Conclusie	281
13	Dictum	282
Annex 1	SDF-backhaul	292
Annex 2	Reactie NMa op ontwerpbesluit ULL 2010.....	309
Annex 3	ODF-backhaul.....	311
Annex 4	Nota van Bevindingen naar aanleiding van consultatie ontwerpbesluit ULL 2008 325	
1	Inleiding.....	327
2	Analyse van retailmarkt breedbandinternettoegang in afwezigheid van wholesale regulering (H6 en 7)	330
2.1	Marktafbakening breedbandinternettoegang in afwezigheid van wholesale regulering...	330
2.2	Dominantieanalyse breedbandinternettoegang in afwezigheid van wholesale regulering	333
2.3	Wijzigingen naar aanleiding van bedenkingen	336
3	Analyse van wholesalemarkt ontbundelde toegang (H8 en 9)	337
3.1	Marktafbakening ontbundelde toegang	337
3.2	Dominantieanalyse ontbundelde toegang	343
3.3	Wijzigingen naar aanleiding van bedenkingen	345
4	Potentiële mededingingsproblemen ontbundelde toegang (H10)	346
4.1	Algemeen.....	346
4.2	Wijzigingen naar aanleiding van bedenkingen	348
5	Verplichtingen ontbundelde toegang (H11)	349
5.1	Aanwijzing.....	349
5.2	De verplichting tot het verlenen van toegang	353
5.3	De verplichting tot non-discriminatie	374
5.4	De transparantieplichting en het referentieaanbod.....	378
5.5	De verplichting tot tariefregulering.....	380
5.6	De verplichting tot gescheiden boekhouding.....	380
5.7	Wijzigingen naar aanleiding van bedenkingen	380
6	Horizontale bedenkingen	382
6.1	Algemene inleiding KPN.....	382
6.2	Methodologie.....	384
6.3	Tariefdifferentiatie en marge-utholling	386
6.4	Wijzigingen naar aanleiding van bedenkingen	390
7	Tariefregulering en gescheiden boekhouding	391
7.1	Tariefregulering in brede zin.....	391

7.2	Kostenoriëntatie	397
7.3	WPC-systeem	420
7.4	Gescheiden boekhouding.....	424
7.5	Wijzigingen naar aanleiding van de bedenkingen	426
8	Tarieven per 1 januari 2009	428
Annex 5	Nota van Bevindingen naar aanleiding van consultatie ontwerpbesluit ULL 2010 432	
1	Inleiding.....	433
2	Marktafbakening retailmarkt breedbandinternettoegang (H6)	434
3	Marktafbakening ontbundelde toegang (H8).....	437
4	Dominantieanalyse ontbundelde toegang (H9).....	464
5	Verplichtingen ontbundelde toegang en dictum (H11 en 13)	472
Annex 6	Opmerkingen Europese Commissie 2008	481
Annex 7	Opmerkingen Europese Commissie 2010	486
Annex 8	Aanpassingen in besluit ten opzichte van marktbesluit ULL van 19 december 2008	490
Annex A	Kostentoerekening en financiële rapportages: algemeen	492
Annex B	Kostentoerekening en financiële rapportages: wholesale	502
Annex C	Tariefregulering op basis van kostenoriëntatie	513

1 Inleiding en samenvatting

1.1 Inleiding

1. Het College van Beroep voor het bedrijfsleven (hierna: CBb) heeft bij uitspraak van 28 oktober 2009 het marktanalysebesluit Ontbundelde toegang op wholesale-niveau (ULL) van 19 december 2008 vernietigd¹. Naar het oordeel van het CBb heeft het college onvoldoende gemotiveerd dat er sprake is van één relevante markt voor ontbundelde toegang, waartoe MDF-, SDF-, ODF-access (Fiber-to-the-Home, FttH) en ODF-access (Fiber-to-the-Office, FttO) behoren. Het CBb heeft een voorlopige voorziening getroffen die ertoe strekt dat de regulering ten aanzien van ontbundelde toegang tot de koperen aansluitlijn (MDF-, en SDF-access) en ODF-access (FttH) van kracht blijft voor een periode van zes maanden. Het CBb heeft het college opgedragen binnen deze termijn een nieuw besluit te nemen.
2. Met inachtneming van de uitspraak van het CBb heeft de focus van het college gelegen op een nader onderzoek naar de vraag of ODF-access (FttO) tot dezelfde relevante markt behoort als MDF-, SDF-access en ODF-access (FttH).
3. Het college heeft in het kader van het onderzoek de navolgende stappen ondernomen:
 - Het uitsturen van een kwantitatieve vragenlijst naar verschillende marktpartijen, waarbij informatie is opgevraagd over prijzen, productaanbod en afzetgegevens op de zakelijke segmenten.
 - Het inwinnen van informatie van kwalitatieve aard aan de hand van gesprekken die zijn gevoerd met verschillende marktpartijen. Thema's die aan de orde zijn gekomen zijn onder andere de door een aanbieder te onderscheiden zakelijke productsegmenten, geografische segmenten en ontwikkelingen aan de vraag- en aanbodzijde.
 - Een extern onderzoeksbureau (Dialogic) opdracht gegeven om verder onderzoek uit te voeren naar de substitutie-effecten en mededinging in zakelijke productsegmenten in de elektronische communicatiesector. Dit heeft geresulteerd in het onderzoeksrapport "Substitutie-effecten en mededinging in zakelijke productsegmenten" van Dialogic van 6 januari 2010.
 - Nadere informatie bij verschillende marktpartijen opgevraagd ten behoeve van het in kaart brengen van de netwerkdekking van de zakelijke glasvezelnetwerken van partijen in Nederland.
4. Mede op basis van deze bovenstaande informatie heeft het college in dit besluit op de volgende punten een nadere analyse uitgevoerd. Al deze punten hangen direct samen met het segment zakelijk glasvezel (ODF-access FttO).

¹ Zie uitspraak van het CBb van 28 oktober 2009, AWB 09/218 en 09/219. Bij uitspraak van 28 oktober 2009 is eveneens het besluit tariefregulering ontbundelde glastoegang (niet-FttH) van 26 juni 2009 vernietigd. Het ontwerpbesluit tariefregulering ontbundelde glastoegang (FttO) is op 22 februari 2010 ter nationale consultatie en Europese notificatie voorgelegd.

- De substitueerbaarheid tussen zakelijke retailproducten (waaronder breedbandinternettoegang) op basis van koper en zakelijke producten op basis van glasvezel (FttO). Dit heeft geleid tot een aanpassing van hoofdstuk 6 (analyse retailmarkt breedbandinternettoegang) en hoofdstuk 8 (marktafbakening ontbundelde toegang);
- De substitueerbaarheid tussen ODF-access (FttO) en andere vormen van ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk (MDF-access, SDF-access en ODF-access (FttH)). Dit heeft geleid tot een aanpassing van hoofdstuk 8;
- De concurrentiedruk op KPN van onafhankelijke aanbieders met een eigen zakelijk glasvezelnetwerk (ODF-access, FttO) op de markt voor breedbandinternettoegang en op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk. Dit heeft geleid tot een aanpassing van de hoofdstukken 7 (dominantie analyse retailmarkt breedbandinternettoegang) en 9 (dominantie analyse ontbundelde toegang);
- De geschiktheid en de noodzakelijkheid van het opleggen van verplichtingen aan KPN op het segment ontbundelde toegang tot ODF-access (FttO) in het licht van de geconstateerde mededingingsproblemen. Dit heeft geleid tot een aanpassing van de hoofdstukken 10 (potentiële mededingingsproblemen ontbundelde toegang) en 11 (verplichtingen ontbundelde toegang).

5. Het college heeft geen nader onderzoek gedaan naar de ontwikkelingen in de markt die geen directe samenhang hebben met het segment zakelijk glasvezel (ODF-access, FttO). Het college heeft op deze punten het marktanalysebesluit dan ook (inhoudelijk) niet aangepast.

6. Dit besluit is de definitieve uitwerking van het ontwerpbesluit dat op 1 februari 2010 ter nationale consultatie aan marktpartijen is voorgelegd en op 4 februari 2010 ter notificatie is voorgelegd aan de Europese Commissie en de nationale regelgevende instanties van de EU-lidstaten. Annex 5 is een weergave van de bedenkingen die marktpartijen in het kader van de nationale consultatie bij het college hebben ingediend en de reactie van het college daarop. In Annex 7 is de reactie van de Commissie opgenomen. Van andere lidstaten is geen reactie ontvangen. Volledigheidshalve merkt het college op dat hij Annex 4 ongewijzigd heeft gelaten, omdat deze Annex een weergave is van de bedenkingen die marktpartijen in 2008 in het kader van de nationale consultatie bij het college hebben ingediend en de reactie van het college daarop bevat. In Annex 6 is de reactie van de Commissie, naar aanleiding van de notificatie van het besluit op 6 november 2008, opgenomen.

7. Dit besluit is met terugwerkende kracht van toepassing vanaf 1 januari 2009. Dat betekent eveneens dat de in dit hoofdstuk aan KPN opgelegde verplichtingen voor zover zij betrekking hebben op MDF-, SDF- en ODF-access (FttH) met terugwerkende kracht gelden vanaf 1 januari 2009. Hierbij heeft het college, met het oog op het beginsel van rechtszekerheid, in aanmerking genomen dat deze verplichtingen reeds bij het vorige besluit van 19 december 2008 aan KPN waren opgelegd en dat deze verplichtingen als gevolg van de voorlopige voorziening, die het CBb bij zijn uitspraak van 28 oktober 2009 heeft getroffen, voor KPN zijn blijven gelden totdat dit besluit is genomen.

8. Het college maakt hierop een uitzondering voor de bij dit besluit aan KPN opgelegde verplichtingen voor zover zij betrekking hebben op ODF-access (FttO). Die verplichtingen gaan eerst de dag na bekendmaking van dit besluit in.

1.2 Hoofdpunten van het besluit

Onderliggende retailmarkten

9. Het college concludeert dat breedbandinternettoegang via DSL-, kabel- en glasvezel aansluitnetwerken, al dan niet geleverd in een bundel, tot één en dezelfde relevante productmarkt behoren. Er zijn geen aparte bundelmarkten voor bundels met breedbandinternettoegang en één of meerdere andere diensten. Een nader onderscheid naar aparte relevante markten naar afnemersgroep (zakelijke en residentiële afnemers) of naar productspecificatie is niet van toepassing. De markt voor breedbandinternettoegang is nationaal.

10. Het college concludeert dat er een risico bestaat dat KPN in de komende reguleringsperiode over AMM beschikt op de retailmarkt voor breedbandinternettoegang in afwezigheid van wholesale regulering.

11. Het college heeft in het marktanalysebesluit vaste telefonie tevens vastgesteld dat in afwezigheid van wholesale regulering er een risico is dat KPN beschikt over AMM op de retailmarkten voor zakelijke en residentiële vaste telefonie. In het huurlijnenbesluit heeft het college vastgesteld dat in afwezigheid van wholesale regulering er een risico is dat KPN beschikt over AMM op de retailmarkt voor laag- en hoogcapacitaire huurlijnen.

12. Het CBb heeft bij uitspraak van 13 april 2010 het marktanalysebesluit huurlijnen van 19 december 2008 vernietigd², omdat naar zijn oordeel niet is komen vast te staan dat de markten voor laag- en hoogcapacitaire huurlijnen correct zijn afgebakend. Het college zal in een separaat besluit een nieuwe analyse uitvoeren. Het college is van mening dat in dit marktanalysebesluit ontbundelde toegang de uitkomsten van deze nieuwe analyse huurlijnen in het midden gelaten kan worden. In dit marktanalysebesluit ontbundelde toegang heeft het college naar aanleiding van de CBb uitspraak van 28 oktober 2009 immers zelfstandig een nadere analyse uitgevoerd naar de substitueerbaarheid tussen ODF-access (FttO) en andere vormen van ontbundelde toegang (MDF-access, SDF-access en ODF-access (FttH)). Het college heeft in deze analyse de substitueerbaarheid van onderliggende retaildiensten, zoals huurlijnen, datacommunicatiediensten en breedbandinternettoegang betrokken en daarbij gebruik gemaakt van recentere gegevens. Daarnaast heeft het college in dit marktanalysebesluit ontbundelde toegang een nadere analyse uitgevoerd naar de concurrentiepositie van marktpartijen op de markt voor ontbundelde toegang en het segment zakelijk glasvezel in het bijzonder. Dit zijn marktpartijen die ontbundelde toegang tot zakelijke glasvezelaansluitnetwerken (via interne levering) mede gebruiken voor het aanbieden van huurlijnen en datacommunicatiediensten.

Wholesale- niveau

² Zie uitspraak van het CBb van 13 april 2010. AWB 09/214, 09/215, 09/216 en 09/217.

Marktafbakening

13. De relevante productmarkt voor (fysieke) toegang tot netwerkinfrastructuur op wholesaleniveau (inclusief gedeelde of volledig ontbundelde toegang) op een vaste locatie omvat toegang tot het koperen aansluitnetwerk (op basis van MDF-access en SDF-access) alsmede toegang tot glasvezel aansluitnetwerken (op basis van ODF-access FttH en FttO³), hierna: ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk. De relevante geografische markt voor ontbundelde toegang is nationaal.

Dominantie-analyse en mededingingsproblemen

14. Het college stelt vast dat KPN beschikt over aanmerkelijke marktmacht op de de relevante markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk. Als gevolg van de dominante positie van KPN op deze markt kunnen de volgende mededingingsbeperkende gedragingen zich voordoen:

- toegangsgerelateerde mededingingsproblemen, zoals leveringsweigering/toegangswegering, strategisch gebruik van informatie, oneigenlijk gebruik van informatie ten aanzien van concurrenten, vertragingstactieken, onbillijke voorwaarden, kwaliteitsdiscriminatie, strategisch productontwerp en bundeling/koppelverkoop.
- prijsgerelateerde mededingingsproblemen, zoals prijsdiscriminatie, marge-uitholling en buitensporig hoge prijzen.

15. Het college is van mening dat een situatie van duurzame concurrentie het best kan worden bereikt door, daar waar mogelijk, in de keuze van verplichtingen voorrang te geven aan maatregelen die infrastructuurconcurrentie bevorderen. Dit betekent dat het college de voorkeur geeft aan toegangsdiensten die marktpartijen nog zoveel mogelijk een prikkel tot investeren in eigen infrastructuur geven.

Verplichtingen

16. Ter voorkoming van de geconstateerde mededingingsbeperkende gedragingen en met het oog op het doel van de regulering, legt het college KPN op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk de volgende verplichtingen op:

- De verplichting te voldoen aan redelijke verzoeken tot ontbundelde toegang (gedeeld of volledig ontbundeld) en bijbehorende faciliteiten tot het koperen aansluitnetwerk (MDF-access en SDF-access) en het glasvezel aansluitnetwerk (ODF-access);
- De verplichting tot non-discriminatie: de verplichting om ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk en bijbehorende diensten en faciliteiten onder gelijke omstandigheden onder gelijke voorwaarden te verlenen. Deze verplichting houdt tevens in dat KPN onder gelijke omstandigheden gelijke voorwaarden hanteert ten aanzien van leveringen aan externe afnemers als die voorwaarden die zij hanteert bij de levering aan haarzelf;
- De verplichting tot transparantie: het referentieaanbod dient te zijn opgesplitst naar de onderscheiden vormen van toegang tot het aansluitnetwerk en dient voldoende kenbaar te maken welke tarieven en andere voorwaarden KPN hanteert voor haar wholesale afnemers;

³ ODF-access (FttO) ziet zowel toe op ODF-access (bedrijventerreinen) en ODF-access (in stedelijke gebieden).

- De verplichting tot tariefregulering: ten aanzien van ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk en bijbehorende faciliteiten is KPN gehouden aan kostenoriëntatie, waarbij een meerjarige wholesale price cap van toepassing is. Ten aanzien van ontbundelde toegang tot het glasvezel aansluitnetwerk en bijbehorende faciliteiten is tevens een tariefverplichting opgelegd. Voor de invulling van de tariefreguleringsverplichting met betrekking tot ODF-access (FttH) verwijst het college naar het Tariefbesluit Ontbundelde glastoegang (FttH) van 25 juni 2009. De tariefreguleringsverplichting met betrekking tot ODF-access (FttO) zal het college in een afzonderlijk tariefreguleringsbesluit invullen. De operationalisering van deze verplichting zal tevens in een afzonderlijk tariefimplementatiebesluit plaatsvinden.

1.3 Overwegingen in uitspraak CBb met betrekking tot marktanalysebesluit ULL 2008

17. Met inachtneming van de uitspraak van het CBb inzake het marktanalysebesluit ULL van 19 december 2008 heeft het college in dit besluit nader onderzoek gedaan naar de marktafbakening ten aanzien van ODF-access (FttO).

18. Het CBb heeft in zijn uitspraak overwogen niet overtuigd te zijn dat ODF-access (FttO) en ODF-access (FttH) vraag- of aanbodsubstituten voor elkaar vormen en tot dezelfde relevante markt behoren⁴, omdat de door KPN in dat kader betrokken stellingen aannemelijk voorkomen. Het betreft de volgende stellingen:

- ODF-access FttO (bedrijventerreinen) wordt voor andere diensten gebruikt dan ODF-access (FttH);
- op de markt voor ODF-access FttO (bedrijventerreinen) zijn meer en andere partijen actief dan op de markt voor ODF-access FttH;
- tot de aanleg van glasvezel aansluitnetwerken op bedrijventerreinen wordt, in tegenstelling tot de aanleg van FttH-netwerken, pas overgegaan als vaststaat dat er voldoende vraag bestaat bij eindgebruikers;
- de prijsverschillen tussen ODF-access (FttH) en ODF-access FttO (bedrijventerreinen) zijn aanzienlijk, en economische rendementen verschillen; en
- er is gebrek aan vraagsubstitutie tussen ODF-access (FttH) en ODF-access FttO (bedrijventerreinen).

19. Ten aanzien van deze stellingen heeft het college het volgende geconstateerd.

- Er is aanzienlijke overlap tussen diensten die worden geleverd via ODF-access FttO (bedrijventerreinen) en FttH. Over alle glasvezel aansluitnetwerken kunnen in principe dezelfde diensten worden geleverd, en worden ook daadwerkelijk vergelijkbare diensten geleverd, zoals breedband internettoegang en vaste telefonie.
- Of meer en andere partijen actief zijn in FttH en FttO netwerken is met name relevant voor de marktafbakening uit hoofde van aanbodsubstitutie. Het college concludeert dat met name op

⁴ Zie randnummer 3.9.1 in de uitspraak van het CBb.

basis van vraagsubstitutie ODF-access FttH en FttO, MDF-access en SDF-access tot dezelfde relevante markt behoren.

- Het type ontsluiting dat vaak wordt gekozen voor FttH netwerken is gebiedsverglazing. Echter, er zijn ook FttH netwerken die tot stand komen door vraagbundeling, en er zijn ook bedrijventerreinen die worden ontsloten op basis van gebiedsverglazing.
- Het college komt tot de inschatting dat de tarieven voor ODF-access (FttH) en FttO bedrijventerreinen (en MDF-access) gradueel zijn en in elkaar overlopen, en niet ver van elkaar liggen. De door KPN genoemde, aanzienlijk hogere, tarieven voor ODF-access bedrijventerreinen zijn volgens het college niet geschikt om te gebruiken voor marktafbakening omdat het lijstprijzen zijn en er geen afnemer is die deze tarieven heeft betaald.
- Er is inderdaad vrijwel geen vraagsubstitutie tussen ODF-access (FttH) en ODF-access FttO (bedrijventerreinen) maar dat wil niet zeggen dat ze niet tot dezelfde relevante markt behoren. Samen vormen ze onderdeel van het glasvezel alternatief voor MDF-access en SDF-access. Bovendien ervaren beide typen netwerken sterke prijsdruk van hetzelfde substituuut, te weten MDF-access en SDF-access.
- Op basis van het bovenstaande is het college tot de conclusie gekomen dat ODF-access (FttH) en FttO (op bedrijventerreinen en in stedelijke gebieden) tot dezelfde relevante markt als MDF-access en SDF-access behoort, en omgekeerd. Het college heeft deze conclusie nader onderbouwd in hoofdstuk 8.

1.4 Aanpassingen in het besluit

20. Het college heeft in dit besluit ten opzichte van het vernietigde besluit van 19 december 2008 een aanpassing doorgevoerd ten aanzien van ontbundelde toegang ten behoeve van redundante diensten. Het college is tot de conclusie gekomen dat er op de markt voor ontbundelde toegang geen reden is om nader onderscheid te maken tussen ontbundelde toegang voor het leveren van redundante en niet-redundante diensten. Ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk ten behoeve van het leveren van redundante diensten (op lager gelegen wholesale en retailmarkten), maakt onderdeel uit van dezelfde relevante markt als ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk ten behoeve van het leveren van niet-redundante diensten (zie paragraaf 8.5.2.6).

21. Het college verwijst naar Annex 8 voor een volledig overzicht van de aanpassingen die het college in onderhavig besluit ten opzichte van het marktanalysebesluit van 19 december 2008 heeft doorgevoerd. Deze aanpassingen zijn per paragraaf weergegeven, waarbij ook is aangegeven of tabellen of figuren in de desbetreffende paragraaf zijn aangepast of niet.

22. Volledigheidshalve noemt het college hieronder de voornaamste aanpassingen in dit besluit (en het vernietigde marktanalysebesluit ULL van 19 december 2008) ten opzichte van het (eerste) marktanalysebesluit inzake ontbundelde toegang op wholesale niveau van 21 december 2005:

- Een ruimere marktafbakening. Ontbundelde toegang via koper (MDF-access en SDF-access) behoort tot dezelfde relevante markt als ontbundelde toegang via glasvezel (ODF-access);
- Vanwege de voorgenomen uitfasering van KPN van MDF-access legt het college aan KPN voorwaarden op die KPN in het kader van de uitfasering van MDF-access en migratie van afnemers naar alternatieven in acht dient te nemen, indien zij wenst over te gaan tot intrekking van reeds verleende toegang tot faciliteiten op de betreffende locatie. De randvoorwaarden hebben tot doel om zeker te stellen dat de migratie naar één van de andere vormen van toegang (SDF-access, ODF-access en wholesale breedbandtoegang) kan plaatsvinden op een wijze die recht doet aan de belangen van zowel KPN als afnemers van MDF-access.

1.5 Advies NMa

23. De NMa deelt de conclusie van het college dat er sprake is van een relevante nationale markt voor ontbundelde toegang op wholesale-niveau tot het koperen aansluitnetwerk van KPN (op basis van MDF-access en SDF-access) alsmede toegang tot glasvezel aansluitnetwerken (op basis van ODF-access FttH en ODF-access FttO). Tevens deelt de NMa de conclusie van het college dat KPN beschikt over een AMM-positie op deze markt. Het advies van de NMa van 20 januari 2010 is opgenomen in Annex 2. Dit advies treedt in plaats van het advies van de NMa van 14 juli 2008 bij het ontwerp marktanalysebesluit ULL van 29 juli 2008, waarbij de NMa eveneens de conclusie van het college deelt dat er sprake is van een relevante nationale wholesalemarkt voor ontbundelde toegang op wholesaleniveau en dat KPN beschikt over een AMM-positie op deze markt.

2 Juridisch kader

2.1 Inleiding

24. Het college neemt het onderhavige besluit op grond van de bepalingen van hoofdstuk 6a van de Telecommunicatiewet.⁵ Daarbij wordt uitvoering gegeven aan het juridisch kader zoals dat ook op Europees niveau door de Raad van de Europese Unie en het Europees Parlement en de Commissie van de Europese Gemeenschappen (hierna: Commissie) is vormgegeven.

25. Het Europese kader wordt onder meer gevormd door een vijftal harmonisatierichtlijnen, waarvan de zogenaamde kaderrichtlijn de kaders bevat voor de regelgeving voor elektronische communicatie.⁶ Daarbij spelen de door de Europese regelgever beoogde doelstellingen van harmonisatie en rechtszekerheid een belangrijke rol. Op grond van de artikelen 15 en 16 van de kaderrichtlijn dient het college dan ook zowel bij de marktdefinitie als bij de marktanalyse rekening te houden met het daartoe door de Commissie ontwikkelde beleid. De Commissie heeft het Europese reguleringskader nader uitgewerkt in richtsnoeren en een aanbeveling. Voorts dient het college rekening te houden met het door de European Regulators Group (hierna: ERG), waarin het college zitting heeft, opgestelde “*ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the new regulatory framework*”, alsmede de herziening daarvan van mei 2006 (hierna: Common Position).⁷ Hierna wordt in paragraaf 2.2 dit Europese kader nader uitgewerkt en toegelicht.

26. De Telecommunicatiewet, en in het bijzonder de bepalingen van hoofdstuk 6a daarvan, vormt voor een belangrijk deel de implementatie van dit Europese regelgevingskader. In dit hoofdstuk is uitgewerkt hoe het college achtereenvolgens markten definieert, analyseert en verplichtingen oplegt. In paragraaf 2.3 van dit besluit wordt dit nationale regelgevingskader verder uitgewerkt en toegelicht, waarbij tevens kort wordt ingegaan op de beleidsregels van de Minister van Economische Zaken. De door het college gehanteerde benadering bij de totstandbrenging van dit besluit en de uitwerking van de hiervoor genoemde stappen is in algemene zin verder uitgewerkt in hoofdstuk 3 van dit besluit.

27. Ten slotte wordt in dit hoofdstuk ingegaan op de voor de totstandkoming van het hier relevante besluit te volgen procedure, zoals beschreven in hoofdstuk 6b van de Tw, waarbij zowel de nationale consultatie als de Europese consultatie en notificatie kort worden beschreven (paragraaf 2.4). Het college werkt het verloop van de procedure van het onderhavige besluit nader uit in hoofdstuk 4.

⁵ Stb. 2004, 189, inwerking getreden op 19 mei 2004, Stb 2004, 207.

⁶ Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake een gemeenschappelijk regelgevend kader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (kaderrichtlijn), PbEG L 108/33 van 24 april 2002.

⁷ ERG, “Common Position on the approach to appropriate remedies in the new regulatory framework”, ERG(03)30rev1, April 2004 en “Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework”, Final version, May 2006.

2.2 De Europese regelgeving

28. Zoals hiervoor aangegeven wordt het Europese kader onder meer gevormd door een vijftal harmonisatierichtlijnen, te weten:

- Richtlijn 2002/19/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake de toegang tot en interconnectie van elektronische-communicatienetwerken en bijbehorende faciliteiten (toegangsrichtlijn), PbEG L 108/51 van 24 april 2002;
- Richtlijn 2002/20/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake de machtiging voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (machtigingsrichtlijn), PbEG L 108/21 van 24 april 2002;
- Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake een gemeenschappelijk regelgevend kader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (kaderrichtlijn), PbEG L 108/33 van 24 april 2002;
- Richtlijn 2002/22/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake de universele dienst en gebruikersrechten met betrekking tot elektronische-communicatienetwerken en -diensten (universeledienstrichtlijn), PbEG L 108/51 van 24 april 2002; en
- Richtlijn 2002/58/EG van het Europees Parlement en de Raad van 12 juli 2002 betreffende de verwerking van persoonsgegevens en de bescherming van de persoonlijke levenssfeer in de sector elektronische communicatie (richtlijn betreffende privacy en elektronische communicatie), PbEG L 201/37 van 31 juli 2002.

29. De kaderrichtlijn bevat onder meer regels met betrekking tot de nationale regelgevende instanties, zoals het college en de wijze waarop zij met elkaar en met de Commissie samenwerken. Daarnaast is in deze richtlijn de procedure terzake van de marktdefinitie en de marktanalyse uitgewerkt. De verplichtingen die aan ondernemingen met aanmerkelijke marktmacht worden opgelegd zijn uitgewerkt in de toegangsrichtlijn.

30. Bij de te volgen procedures voor respectievelijk de marktdefinitie en de marktanalyse dienen de nationale regelgevende instanties onder meer rekening te houden met de aanbeveling en de richtsnoeren van de Commissie. Daarnaast zullen zij ingevolge de artikelen 8, derde lid, onder d, en 7, tweede lid, van de kaderrichtlijn rekening houden met de door de ERG opgestelde Common Position.⁸

31. Hierna volgt een korte samenvatting van deze documenten. Voor een meer concrete uitwerking van de toepassing ervan door het college bij de totstandbrenging van de besluiten wordt verwezen naar hoofdstuk 3.

2.2.1 Richtsnoeren

32. Krachtens artikel 15, tweede lid, van de kaderrichtlijn heeft de Commissie richtsnoeren gepubliceerd voor de marktanalyse en de beoordeling van Aanmerkelijke Marktmacht (AMM) (hierna:

⁸ Zie voetnoot 5.

richtsnoeren).⁹ In de richtsnoeren worden de beginselen geformuleerd die de nationale regelgevende instanties dienen toe te passen bij de analyse van de markten en daadwerkelijke mededinging in het bestek van het nieuwe regelgevingskader.¹⁰

33. Volgens de Commissie dienen de richtsnoeren als gids voor de nationale regelgevende instanties bij de uitoefening van hun nieuwe bevoegdheden bij het bepalen van de relevante markten en het beoordelen van AMM.¹¹ Het doel van de richtsnoeren is onder meer de nationale regelgevende instanties te helpen de geografische dimensie af te bakenen van die product- en dienstenmarkten die in de aanbeveling¹² worden genoemd en met behulp van de methode van hoofdstuk 3 van de richtsnoeren een marktanalyse te maken van de mededingingsomstandigheden op de genoemde markten.¹³ Op grond van artikel 15, derde lid, van de kaderrichtlijn moeten de nationale regelgevende instanties zoveel mogelijk rekening houden met de richtsnoeren.

34. De volgende onderwerpen komen in de richtsnoeren aan bod: a) marktdefinitie, b) beoordeling van AMM, c) aanwijzing van ondernemingen met AMM, en d) procedurele kwesties in verband met deze onderwerpen.¹⁴

2.2.2 De aanbeveling betreffende relevante producten en dienstenmarkten

35. De Commissie heeft op 17 december 2007 de aanbeveling van de Commissie betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronische communicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische communicatienetwerken en -diensten aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen¹⁵ (hierna: aanbeveling) goedgekeurd. De aanbeveling is tot stand gekomen op grond van artikel 15, eerste lid, van de kaderrichtlijn. Deze aanbeveling vervangt de eerdere aanbeveling van 11 februari 2003.

36. In de aanbeveling geeft de Commissie aan welke relevante product- en dienstenmarkten in de elektronische communicatiesector voor ex ante regulering in aanmerking komen, omdat op die markten nog onvoldoende concurrentie bestaat. Aan de hand van een drietal cumulatieve criteria heeft de Commissie vastgesteld of de afgebakende markten zodanige kenmerken hebben dat het opleggen van wettelijke verplichtingen op de diverse markten gerechtvaardigd kan zijn.¹⁶ Deze criteria luiden als volgt:

⁹ Richtsnoeren van de Commissie voor de marktanalyse en de beoordeling van aanmerkelijke marktmacht in het bestek van het gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische communicatienetwerken en -diensten, PbEG C 165/03 van 11 juli 2002.

¹⁰ Richtsnoeren, randnummer 1.

¹¹ Richtsnoeren, randnummer 6.

¹² Zie hierna onder 2.2.2.

¹³ Richtsnoeren, randnummer 9.

¹⁴ Richtsnoeren, randnummer 8.

¹⁵ Aanbeveling van de Commissie van 17 december 2007, gepubliceerd op 28 december 2007, PbEG 2007, L344/65.

¹⁶ Aanbeveling, overweging 5 tot en met 14.

a) de aanwezigheid van hoge toegangsbelemmeringen die niet van voorbijgaande aard zijn. Deze kunnen een structureel, wettelijk of regelgevend karakter hebben;

b) de marktstructuur neigt niet naar een daadwerkelijke mededinging binnen de relevante tijdshorizon. De toepassing van dit criterium houdt in dat moet worden nagegaan wat de stand van zaken op concurrentiegebied is „achter” de toegangsbelemmeringen;

c) het mededingingsrecht alleen volstaat niet om het marktfalen in kwestie voldoende te verhelpen.

37. De Commissie verwacht dat nationale regelgevende instanties dezelfde basiscriteria en principes volgen bij het vaststellen van andere markten dan die welke in de aanbeveling worden genoemd. De nationale regelgevende instanties moeten daarbij tevens markten aanwijzen op basis van de mededingingsbeginselen die werden ontwikkeld in de bekendmaking van de Commissie inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijk mededingingsrecht¹⁷ en deze markten moeten consistent zijn met de hiervoor genoemde richtsnoeren van de Commissie.

38. In de aanbeveling van 17 december 2007 heeft de Commissie verder uitgewerkt op welke wijze wordt vastgesteld welke markten die in aanmerking komen voor ex ante regulering. Daarnaast beveelt zij aan op welke wijze nationale regelgevende instanties om kunnen gaan met onderwerpen als interne levering, bundeling, ‘nieuwe generatie netwerken’(NGNs) en opkomende markten. Werden in de eerste aanbeveling nog 18 markten geïdentificeerd die voor ex ante regulering in aanmerking kwamen, in de nieuwe aanbeveling zijn dit er nog zeven, waarvan één markt op eindgebruikersniveau.

2.2.3 De Common Position van de European Regulators Group inzake verplichtingen

39. Op 1 april 2004 heeft de ERG de eerdergenoemde Common Position vastgesteld. De Common Position beoogt een consistente en geharmoniseerde aanpak te verzekeren bij het opleggen van verplichtingen door de nationale regelgevende instanties. Dit is in lijn met de doelstellingen van artikel 8 van de kaderrichtlijn.¹⁸ In het bijzonder gaat het hier om de doelstelling genoemd in artikel 8, derde lid, onder d, van de kaderrichtlijn, dat de nationale regelgevende instanties bijdragen aan de ontwikkeling van de interne markt, en wel door met elkaar en met de Commissie op transparante wijze samen te werken om de ontwikkeling van een consistente regelgevende praktijk en de consistente toepassing van de relevante richtlijnen te waarborgen. Bovendien geven de Commissie en de nationale regelgevende instanties hiermee uitvoering aan artikel 7, tweede lid, van de kaderrichtlijn, waarin deze zelfde doelstelling is neergelegd. In dit document worden standaard mededingingsproblemen op de markten voor elektronische communicatie geïdentificeerd en onderverdeeld. Verder bevat de Common Position een catalogus van de beschikbare (standaard)verplichtingen, beginselen om de nationale regelgevende instanties te leiden in de keuze voor passende verplichtingen en een onderdeel waarin de op te leggen verplichtingen worden

¹⁷ PbEG 1997, C 372/5.

¹⁸ Kort gezegd luiden deze doelstellingen als volgt: bevorderen van de concurrentie bij de levering van elektronische-communicatienetwerken en -diensten en de bijbehorende faciliteiten en diensten, bijdragen aan de ontwikkeling van de interne markt en het bevorderen van de belangen van de burgers van de Europese Unie.

gekoppeld aan de genoemde standaard mededingingsproblemen. Op 18 mei 2006 is door de ERG een wijziging op deze Common Position aangenomen. Hierbij is ingegaan op de volgende onderwerpen: opkomende markten en intensivering van investeringen, de investeringsladder, coherente prijsregulering, discriminatie anders dan op prijzen, differentiatie van verplichtingen binnen één markt of tussen markten voor gespreksafgifte, verbanden tussen markten en het intrekken van verplichtingen. Voor de uitwerking door het college van een aantal van deze onderwerpen wordt verwezen naar hoofdstuk 3. Voor het overige wordt naar deze stukken verwezen, voor zover relevant, in de uitwerking van de specifieke onderdelen van dit besluit.

2.3 De nationale regelgeving

2.3.1 De Telecommunicatiewet

40. In deze paragraaf wordt kort ingegaan op de Telecommunicatiewet (hierna Tw), voor zover het de marktdefinitie, marktanalyse en het in dat verband opleggen van verplichtingen aan ondernemingen met AMM betreft (hoofdstuk 6a van de Tw).

41. Hoofdstuk 6a van de Tw bevat een regeling inzake verplichtingen voor ondernemingen die beschikken over AMM. Over de achtergronden van dit hoofdstuk merkt de wetgever in de memorie van toelichting bij de Tw het volgende op:

“Dit wetsvoorstel heeft onder andere tot doel om op alle relevante markten van de elektronische communicatiesector daadwerkelijke concurrentie te bevorderen, zodat er voor eindgebruikers voldoende keuzevrijheid bestaat, ook voor wat betreft prijs en kwaliteit. Teneinde te bevorderen dat markten, waarop nog geen sprake is van daadwerkelijke concurrentie, daadwerkelijk concurrerend worden, kan het college op grond van hoofdstuk 6a verplichtingen opleggen. (...) Net als op grond van hoofdstuk 6 van de huidige Telecommunicatiewet kunnen deze verplichtingen alleen worden opgelegd aan aanbieders met aanmerkelijke marktmacht. (...) Van belang is dat het college een aantal procedurele stappen moet doorlopen voordat hij een aanbieder met aanmerkelijke marktmacht verplichtingen kan opleggen. In een notendop zijn deze stappen:

- het bepalen van relevante markten waarop asymmetrische ex ante verplichtingen gerechtvaardigd kunnen zijn,*
- het onderzoeken van deze markten teneinde vast te stellen of hierop aanbieders actief zijn die beschikken over een aanmerkelijke marktmacht en, zo ja,*
- welke verplichtingen, gelet op de omstandigheden op de desbetreffende markt, voor deze aanbieders passend zijn”.¹⁹*

42. Op grond van de artikelen 6a.1 en 6a.2 van de Tw dient het college kort gezegd achtereenvolgens in overeenstemming met het algemene Europese mededingingsrecht de relevante markten te definiëren en vast te stellen of op deze markten sprake is van ondernemingen met AMM.

¹⁹ Kamerstukken II, 2002-2003, 28 851, nr. 3, blz. 18.

43. De bepaling van de relevante markt speelt een fundamentele rol bij het beantwoorden van de vraag of een onderneming AMM bezit, omdat daadwerkelijke mededinging alleen kan worden beoordeeld in relatie tot de aldus omschreven relevante markt.²⁰

44. Het college kan op grond van artikel 6a.1, tweede lid, van de Tw in overeenstemming met de beginselen van het algemene Europese mededingingsrecht andere relevante markten bepalen, indien hier naar zijn oordeel aanleiding toe is, of indien dit voortvloeit uit artikel 6a.4 of uit artikel 27 van de kaderrichtlijn. Indien het college een markt bepaalt die afwijkt van de markten die in de aanbeveling worden genoemd, dient het college te toetsen of deze markt zodanige kenmerken heeft dat het opleggen van wettelijke verplichtingen op deze markten gerechtvaardigd kan zijn. Dat dient hij te doen aan de hand van de drie hiervoor in randnummer 36 beschreven criteria.

45. Vervolgens onderzoekt het college deze markten (artikel 6a.1, derde of vierde lid, van de Tw) en stelt hij vast of de desbetreffende markten al dan niet daadwerkelijk concurrerend zijn en of hierop ondernemingen actief zijn die beschikken over AMM (artikel 6a.1, vijfde lid, onder a, van de Tw).

46. Indien uit het marktonderzoek blijkt dat een markt niet daadwerkelijk concurrerend is, stelt het college op grond van artikel 6a.2, eerste lid, onder a, van de Tw vast welke ondernemingen beschikken over AMM.

47. Het begrip AMM, dat gedefinieerd is in artikel 1.1, onder s, van de Tw sluit aan bij het in het mededingingsrecht gehanteerde begrip 'economische machtspositie' en kan daaraan, aldus de wetgever, in deze wet worden gelijkgesteld. Van een economische machtspositie is in het mededingingsrecht sprake indien een onderneming alleen, of samen met andere ondernemingen, een economische kracht bezit die haar in staat stelt zich in belangrijke mate onafhankelijk van haar concurrenten, klanten en uiteindelijk consumenten te gedragen.²¹ De wetgever heeft hiermee gekozen voor een functioneel criterium in plaats van voor een getalscriterium. Bepalend is of een onderneming zich onafhankelijk op de markt kan gedragen, bijvoorbeeld door duurzaam haar prijzen te verhogen, zonder daarvan (per saldo) negatieve effecten te ondervinden. Bij de vaststelling van een AMM zal het college, in overeenstemming met het mededingingsrecht, rekening houden met meer factoren dan alleen marktaandeel.²²

48. Nadat het college heeft onderzocht of er op de relevante markt ondernemingen actief zijn die beschikken over een AMM, onderzoekt hij op grond van artikel 6a.1, vijfde lid, onder a, van de Tw welke verplichtingen passend zijn voor deze ondernemingen. Vervolgens legt het college, voor zover

²⁰ Richtsnoeren, randnummer 34, alsmede zaak nr. C-209/98, Entreprenørforenings Affalds, Jurispr. 2000, blz. I-3743, r.o. 57 en zaak nr. C-242/95, GT-Link, Jurispr. 1997, blz. I-4449. r.o. 36. Volgens de Commissie dient te worden erkend dat de marktomschrijving geen doelstelling op zich is, maar deel uitmaakt van een proces, namelijk het nagaan hoe groot de marktmacht van een onderneming is.

²¹ Zaak nr. 27/76, United Brands tegen de Commissie, Jurispr. 1978, blz. 207.

²² Kamerstukken II, 2002-2003, 28 851, nr. 3, blz. 20. De wijze waarop het college hieraan invulling geeft wordt in Hoofdstuk 3 van dit besluit nader uitgewerkt.

passend, de in hoofdstuk 6a van de Tw genoemde verplichtingen op, op grond van artikel 6a.2, eerste lid, onder a, van de Tw.²³

49. In het derde lid van artikel 6a.2 van de Tw is beschreven wat onder 'passend' in de hiervoor bedoelde zin moet worden verstaan. Een verplichting is passend, indien deze gebaseerd is op de aard van het op de desbetreffende markt geconstateerde probleem en in het licht van de doelstellingen van artikel 1.3 proportioneel en gerechtvaardigd is. De in artikel 1.3, eerste lid, van de Tw genoemde doelstellingen zijn het bevorderen van concurrentie bij het leveren van elektronische communicatienetwerken, elektronische communicatiediensten, of bijbehorende faciliteiten, de ontwikkeling van de interne markt en het bevorderen van belangen van eindgebruikers wat betreft keuze, prijs en kwaliteit.

50. Volgens de wetgever moet het college aan de hand van een analyse van de concrete marktomstandigheden bepalen welke verplichtingen passend zijn: een verplichting moet zijn gebaseerd op de aard van het geconstateerde probleem. Door deze aanpak kan maatwerk worden geleverd waardoor overregulering kan worden voorkomen. Door het opleggen van verplichtingen moet zoveel mogelijk worden voorkomen dat zich problemen zullen voordoen die de ontwikkeling van de concurrentie op de betrokken markt in ernstige mate kunnen schaden of ertoe kunnen leiden dat de belangen van eindgebruikers ernstig worden geschaad. Ook indien het college op grond van de uitgevoerde marktanalyse tot de conclusie komt dat het aannemelijk is dat dergelijke gedragingen zich in de toekomst zullen voordoen, kunnen bepaalde verplichtingen worden opgelegd om dergelijke gedragingen zoveel mogelijk te voorkomen, aldus de wetgever.²⁴

51. Het college kan op grond van hoofdstuk 6a van de Tw verplichtingen opleggen op groothandels- en eindgebruikersniveau. Bij verplichtingen op groothandelsniveau gaat het om toegangsverplichtingen en daarmee samenhangende verplichtingen. Voor verplichtingen op eindgebruikersniveau geldt dat deze betrekking hebben op de levering van eindgebruikersdiensten. Hierbij valt bijvoorbeeld te denken aan de verplichting om kostengeoriënteerde eindgebruikerstarieven in rekening te brengen.²⁵ Het college kan slechts eindgebruikersverplichtingen opleggen voor zover verplichtingen op wholesaleniveau ontoereikend zijn om daadwerkelijke concurrentie te verwezenlijken of de belangen van eindgebruikers te beschermen (artikel 6a.2, tweede lid, onder b, van de Tw).

52. Op grond van artikel 6a.6 van de Tw gelden bijzondere voorwaarden voor het opleggen van toegangsverplichtingen. Een verplichting om te voldoen aan redelijke verzoeken tot bepaalde vormen van toegang kan worden opgelegd, indien het weigeren van toegang of het stellen van onredelijke voorwaarden met eenzelfde effect de ontwikkeling van een door duurzame concurrentie gekenmerkte eindgebruikersmarkt zou belemmeren of niet in het belang van de eindgebruiker zou zijn.

²³ Indien een markt niet daadwerkelijk concurrerend is, houdt het college volgens artikel 6a.2, eerste lid, onder b, van de Tw eerder opgelegde of in stand gehouden verplichtingen in stand. Artikel 6a.2, eerste lid, onder c, van de Tw bepaalt dat eerder opgelegde of in stand gehouden verplichtingen worden ingetrokken, indien deze niet langer passend zijn.

²⁴ Kamerstukken II, 2002-2003, 28 851, nr. 3, blz. 21 - 22.

²⁵ Kamerstukken II, 2002-2003, 28 851, nr. 3, blz. 22.

53. Voor het opleggen van verplichtingen met betrekking tot de beheersing van tarieven of kostentoe rekening geldt op grond van artikel 6a.7 van de Tw als aanvullende voorwaarde dat moet worden aangetoond dat de betrokken exploitant de prijzen door het ontbreken van daadwerkelijke concurrentie op een buitensporig hoog peil kan handhaven of de marges kan uithollen, in beide gevallen ten nadele van eindgebruikers.

54. Bij amendement²⁶ is in artikel 1.3, vierde lid, van de Tw bepaald dat het college, indien hij een besluit neemt dat aanzienlijke gevolgen voor de desbetreffende markt heeft, onderbouwt, onder andere op basis van een verantwoording van de voorzienbare gevolgen, zowel in kwalitatieve als voor zover redelijkerwijs mogelijk in kwantitatieve zin, dat de maatregel noodzakelijk is voor het bereiken van de in het eerste lid genoemde doelstellingen en dat een andere minder ingrijpende maatregel niet effectief is. De achtergrond van het amendement is dat vanwege de verdere uitbreiding van beleidsbevoegdheden van het college en de impact van de door het college op te leggen verplichtingen het noodzakelijk werd geacht een kenbaar en toetsbaar controlemiddel in het leven te roepen.

55. Het amendement is, voorzien van een gewijzigde toelichting, door de Tweede Kamer aangenomen. Vervolgens heeft de Minister van Economische Zaken (hierna: Minister) in de memorie van antwoord gesteld dat in verband met dit amendement van het college geen 'wetenschappelijk' waterdicht bewijs kan worden verlangd. Het college zal volgens de minister in voldoende mate aannemelijk moeten maken dat de voorgenomen maatregelen noodzakelijk zijn om de doelstellingen van artikel 1.3 van de Tw te bevorderen. Voor zover een kwantitatieve onderbouwing daarbij redelijkerwijs mogelijk is, zal het college een dergelijke onderbouwing moeten geven, aldus de Minister.

56. Artikel 6a.3 bepaalt dat het college ex ante verplichtingen dient in te trekken indien uit het onderzoek blijkt dat de relevante markt daadwerkelijk concurrerend is geworden (eerste lid), dan wel indien uit dit onderzoek blijkt dat een onderneming niet langer beschikt over aanmerkelijke marktmacht (tweede lid), dan wel indien blijkt dat de bestaande verplichtingen op eindgebruikersniveau niet langer nodig zijn en kan worden volstaan met verplichtingen op groothandelniveau (derde lid).

2.3.2 De beleidsregels voor OPTA

57. Op 9 juni 2005 heeft de Minister de Beleidsregels van de Minister van Economische Zaken over de door het college uit te oefenen taken in de elektronische communicatiesector (hierna: beleidsregels) vastgesteld.²⁷ Dit zijn beleidsregels in de zin van artikel 19, eerste lid, van de Wet Onafhankelijke Post en Telecommunicatie Autoriteit.²⁸ De beleidsregels hebben enerzijds betrekking op de wijze van interpretatie van de in de beleidsregels aangehaalde wetsartikelen (artikel 3 inzake efficiënte kosten en artikel 5 inzake tarieftransparantie) en anderzijds op de wijze waarop het college in zijn besluitvorming om dient te gaan met verschillende belangen (artikel 2 inzake duurzame

²⁶ Kamerstukken II, 2002-2003, 28 851, nr. 9, gewijzigd bij Kamerstukken II, 2002-2003, 28 851, nr. 38 en Kamerstukken II, 2002-2003, 28 851, nr. 44.

²⁷ Staatscourant 9 juni 2005, nr. 109, blz. 11.

²⁸ Stb. 1997, 320.

concurrentie en artikel 4 inzake kwaliteit en toegang). Deze beleidsregels worden nader besproken in randnummer 140 van dit besluit.

2.4 De consultatie

58. Hoofdstuk 6b van de Tw heeft als titel “Consultatie”. Ingevolge dit hoofdstuk dient het college de besluiten waarin verplichtingen aan een onderneming met AMM worden opgelegd - en de daaraan ten grondslag liggende bepaling van de relevante markt(en) - zowel nationaal als Europees ter consultatie voor te leggen. Daaraan voorafgaand bestaat de verplichting voor het college om de Nederlandse Mededingingsautoriteit (hierna: NMa) te raadplegen.

2.4.1 Consultatie van de NMa

59. Zowel op grond van de kaderrichtlijn (artikel 3, vierde en vijfde lid) als op grond van de Tw (artikelen 18.3 en 18.19) bestaat voor het college en de NMa de verplichting om samen te werken bij aangelegenheden van wederzijds belang. Na de inwerkingtreding van de gewijzigde Tw in 2004 is ten behoeve van deze samenwerking het bestaande samenwerkingsprotocol herzien.²⁹

60. De in dit samenwerkingsprotocol uitgewerkte afspraken zien onder meer op de volgende verplichting: “elkaar te consulteren ten aanzien van de afbakening van markten voor elektronische communicatie, het vaststellen van de mate van effectieve mededinging op deze markten en de beoordeling van de vraag of op een dergelijke markt een machtspositie hetzij een positie van aanmerkelijke marktmacht bestaat”. De wijze waarop dit wordt vormgegeven is uitgewerkt in artikel 14 van het herziene samenwerkingsprotocol.

61. Het college en de NMa dienen op consistente wijze uitleg te geven aan de begrippen effectieve mededinging, machtspositie en aanmerkelijke marktmacht. Over en weer dienen NMa en OPTA elkaar binnen twee weken na de consultatie (met mogelijkheid tot eenmalige verlenging met eenzelfde periode) hun schriftelijk oordeel ten aanzien van de betreffende analyse te geven.

2.4.2 De nationale consultatie

62. Overeenkomstig artikel 6b.1, eerste lid, van de Tw is op de voorbereiding van een besluit van het college als bedoeld in artikel 6a.2 van de Tw, de uniforme openbare voorbereidingsprocedure van afdeling 3.4 van de Algemene wet bestuursrecht (hierna: Awb) van toepassing.

63. Het college stelt een ontwerpbesluit inzake de marktdefinitie, het onderzoek van de betrokken markt en de op te leggen (dan wel in te trekken) verplichtingen, op. Vervolgens legt het college het ontwerp, met de daarop betrekking hebbende stukken ter inzage (artikel 3:11 van de Awb). Voorafgaand aan de terinzagelegging geeft het college in één of meer dag-, nieuws-, of huis-aan-huisbladen of op een andere geschikte wijze kennis van het ontwerp. Ook wordt een kennisgeving in de Staatscourant geplaatst (artikel 3:12, eerste en tweede lid, van de Awb). Belanghebbenden hebben gedurende een periode van zes weken (artikel 3:16 van de Awb) de gelegenheid om, schriftelijk of

²⁹ Herzien samenwerkingsprotocol OPTA/NMa, Staatscourant 29 juni 2004, nr. 121, blz. 21.

mondeling, hun zienswijze bij het college naar voren te brengen (artikel 3:15 van de Awb). Van mondeling naar voren gebrachte zienswijzen wordt een verslag gemaakt (artikel 3:17 van de Awb).

2.4.3 De Europese consultatie en notificatie

64. Indien een op grond van artikel 6a.2 van de Tw genomen besluit van invloed is op de handel tussen de lidstaten, legt het college op grond van artikel 6b.2, eerste lid, van de Tw een ontwerp van het desbetreffende besluit, en de gronden die daaraan ten grondslag liggen, voor aan de Commissie. Voorts dient het college ook de nationale regelgevende instanties, bedoeld in artikel 7, eerste lid, van de kaderrichtlijn, te raadplegen, aldus hetzelfde artikel 6b.2, eerste lid, van de Tw. Zowel de Commissie als deze nationale regelgevende instanties kunnen gedurende een maand opmerkingen maken. Op grond van artikel 6b.2, tweede lid, van de Tw neemt het college het besluit niet eerder dan nadat deze termijn is verstreken.³⁰

65. Ingevolge artikel 6b.2, derde lid, van de Tw dient het college bij het nemen van het besluit zoveel mogelijk rekening te houden met de opmerkingen die de hiervoor genoemde instellingen over het ontwerp aan het college hebben medegedeeld.

66. Indien de Commissie van mening is dat het voorgelegde ontwerpbesluit een belemmering vormt voor de interne Europese markt of indien zij ernstige twijfels heeft over de verenigbaarheid van het genoemde ontwerp met het Gemeenschapsrecht, deelt zij dit mee aan het college binnen de hiervoor genoemde termijn van een maand.³¹ In het geval dat de Commissie de hierboven genoemde mededeling doet, wacht het college op grond van artikel 6b.2, vierde lid, van de Tw ten minste twee maanden vanaf de datum van die mededeling met het vaststellen van zijn besluit.

67. De Commissie kan een beschikking geven waarin het college wordt gelast het ontwerpbesluit in te trekken. Een dergelijke beschikking gaat vergezeld van een gedetailleerde en objectieve analyse van de redenen waarom de Commissie van mening is dat het ontwerpbesluit niet moet worden genomen, tezamen met specifieke voorstellen tot wijziging.³² Indien de Commissie een dergelijke beschikking heeft gegeven, brengt het college het ontwerp met betrekking tot de door de Commissie in de beschikking aangegeven voorstellen in overeenstemming met het Gemeenschapsrecht, of besluit het college het desbetreffende ontwerpbesluit niet vast te stellen (artikel 6b.2, vijfde lid, onder a en b, van de Tw).

68. De procedure die nationale regelgevende instanties dienen te volgen indien zij op grond van artikel 7 van de kaderrichtlijn ontwerpmaatregelen ter consultatie voorleggen aan andere nationale regelgevende instanties en de Commissie is beschreven in de aanbeveling betreffende kennisgevingen, termijnen en raadplegingen als bedoeld in artikel 7 van de kaderrichtlijn.³³

³⁰ Artikel 6b.2, tweede lid, van de Tw.

³¹ Artikel 7, vierde lid, van de kaderrichtlijn.

³² Artikel 7, vierde lid (slot), van de kaderrichtlijn.

³³ Aanbeveling van de Commissie van 23 juli 2003 betreffende kennisgevingen, termijnen en raadplegingen als bedoeld in artikel 7 van Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten, PbEG L 190/13 van 30 juli 2003.

3 Gehanteerde benadering bij de marktanalyses

3.1 Inleiding

69. In dit hoofdstuk worden de uitgangspunten en de benadering van het college bij het bepalen van relevante markten, het vaststellen van aanmerkelijke marktmacht en het opleggen van verplichtingen in algemene zin nader toegelicht.³⁴ Het college onderscheidt hierbij de volgende drie stappen:

- stap 1: Het bepalen van de relevante markten: marktselectie en marktafbakening;
- stap 2: Het vaststellen van aanmerkelijke marktmacht: marktanalyse; en
- stap 3: Het opleggen van passende verplichtingen in het licht van de geconstateerde potentiële mededingingsproblemen en de doelstellingen van de Tw.

70. Hierbij betreft het college een aantal begrippen en concepten uit het algemene mededingingsrecht, die hier eveneens nader worden uitgewerkt. Voorafgaand aan de uitwerking van de verschillende hiervoor genoemde stappen, gaat het college in op de door hem gehanteerde uitgangspunten inzake de samenhang van de het in hoofdstuk 2 beschreven regelgevend kader met het algemene mededingingsrecht.

3.2 Samenhang met het algemene mededingingsrecht

71. De regelgeving die de nationale regelgevende instantie op grond van het juridisch kader ten aanzien van de elektronische communicatiemarkten ten uitvoer dient te brengen geldt als een vorm van ex ante regulering. In het geval van ex ante regulering worden vooraf regels gesteld ter *voorkoming* van misbruik door ondernemingen met AMM op de betrokken markt. Een ex ante uitgevoerde marktanalyse is derhalve gebaseerd op een algehele prospectieve beoordeling van de structuur en het functioneren van de markt, om na te gaan of zich mededingingsproblemen kunnen voordoen. Hiermee verschilt ex ante toezicht wezenlijk van ex post toezicht waarbij *achteraf* – nadat het misbruik zich daadwerkelijk heeft voorgedaan – wordt ingegrepen.

72. Een belangrijk onderscheid tussen de regulering op grond van het juridisch kader ten aanzien van de elektronische communicatiemarkten en het algemene mededingingsrecht is gelegen in de doelstellingen, die zijn opgenomen in artikel 8 kaderrichtlijn en artikel 1.3 van de Tw – het bevorderen van duurzame mededinging, de ontwikkeling van de interne markt en het beschermen van de belangen van eindgebruikers. Deze doelstellingen zijn niet per definitie gelijk aan de doelstellingen die met het mededingingsrecht worden beoogd.

73. De bovengenoemde verschillen, het prospectieve karakter en de doelstellingen van het sectorspecifieke kader, zijn medebepalend voor de wijze waarop dit zich tot het algemene mededingingsrecht verhoudt. Als gevolg van deze verschillen leidt de uitvoering van de in randnummer 69 genoemde stappen op basis van de regelgeving ten aanzien van de elektronische

³⁴ De uitgangspunten van het college met betrekking tot het opleggen van verplichtingen zijn voorts nader uitgewerkt in het 'Afwegingskader proportionaliteit van verplichtingen' van 22 december 2004 (kenmerk: OPTA/EGM/2004/204404).

communicatiemarkten niet per definitie tot eenzelfde uitkomst als een marktanalyse op basis van het algemene mededingingsrecht, ondanks onder meer het definiëren van de markt conform het Europese mededingingsrecht en de gelijkschakeling van AMM aan het begrip economische machtspositie.

74. Algemeen uitgangspunt van het regelgevend kader is dat op basis daarvan ex ante regulering wordt toegepast als het algemene mededingingsrecht (nationaal en Europees) voor de geconstateerde problemen ontoereikend is. Dit uitgangspunt is neergelegd in overweging 27 van de kaderrichtlijn en weergegeven in de toelichting op de aanbeveling:³⁵

“De criteria voor het bepalen van markten ten behoeve van het ex ante regulering zouden een algemene beoordeling moeten omvatten aangaande de toereikendheid van het mededingingsrecht bij de aanpak van de slechte marktwerking in kwestie. Een dergelijke beoordeling bouwt voort op de ervaringen die zijn opgedaan bij de toepassing van het mededingingsrecht en het als aanvullend instrument opleggen van regulerende verplichtingen ex ante in de sector elektronische communicatie. Alleen markten waar het nationale en het communautaire mededingingsrecht op zich niet als afdoende worden beschouwd om slechte marktwerking te herstellen en om daadwerkelijke en duurzame mededinging gedurende een afzienbare periode te waarborgen, moeten eventueel voor regelgeving ex ante in aanmerking komen.”

En verder:

“Regelgeving ex ante zou als geschikte aanvulling op het mededingingsrecht worden beschouwd in omstandigheden waarin de toepassing van het mededingingsrecht niet voldoet bij de aanpak van de slechte marktwerking in kwestie. Dergelijke omstandigheden omvatten bijvoorbeeld situaties waarin de reguleringsmaatregel die noodzakelijke is om een bepaald marktfalen te remediëren niet kan worden opgelegd op grond van het mededingingsrecht (bijv. toegangsmaatregelen onder bepaalde omstandigheden en specifieke vereisten met betrekking tot het toerekenen van kosten), het naleven van de vereisten die zijn verbonden met een interventie die is bedoeld om een slechte marktwerking te herstellen, veelomvattend zijn (bijvoorbeeld de behoefte aan gedetailleerde administratieve verantwoording voor regelgevingsdoeleinden, evaluatie van kosten, controle van bepalingen en voorwaarden inclusief technische parameters) of waarin regelmatige en/of tijdige interventie onontbeerlijk is, of wanneer het tot stand brengen van rechtszekerheid van het allerhoogste belang is (bijv. meerjarige tariefcontrole verplichtingen). Verschillen tussen toepassing van het mededingingsrecht en ex ante regulering met betrekking tot de benodigde inzet van middelen om een bepaald marktfalen te remediëren zouden in zichzelf niet relevant zijn.”

³⁵ Commission Staff working document, Explanatory Note. Accompanying document to the Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services, (Second edition), {{C(2007) 5406}}, blz. 13.

http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecomms/doc/library/proposals/sec2007_1483_final.pdf (hierna Toelichting op de aanbeveling)

75. De regulering op grond van het juridisch kader ten aanzien van de elektronische communicatiemarkten en het algemene mededingingsrecht sluiten elkaar dus niet uit, maar zullen naast elkaar van toepassing zijn als het algemene mededingingsrecht alleen niet toereikend is om de geconstateerde mededingingsproblemen op te lossen, waarbij de genoemde doelstellingen van het juridisch kader ten aanzien van de elektronische communicatiemarkten in acht worden genomen. Daarbij geldt op grond van het bovenstaande citaat dat voor de vraag of het algemene mededingingsrecht toereikend is ook procedurele en praktische aspecten moeten worden meegewogen. Het is volgens de Commissie dus niet voldoende dat het soort van gedrag dat moet worden voorkomen, in theorie ook op grond van artikel 82 EG-verdrag zou kunnen worden aangepakt.³⁶

76. Met betrekking tot de praktische uitwerking hiervan is het college van mening dat beslissend is, of op basis van ex ante regulering een mededingingsverstoring als gevolg van AMM op een bepaalde markt *beter* kan worden geadresseerd dan op grond van het algemene mededingingsrecht. Het gaat in die optiek om de *relatieve* doelmatigheid van ex ante regulering ten opzichte van het algemene mededingingsrecht, gelet op de doelstellingen die met het regelgevend kader worden nagestreefd.³⁷ Om in een concreet geval ex ante regulering toe te passen overeenkomstig het Europese regelgevend kader is het daarom niet vereist dat optreden op grond van het algemene mededingingsrecht bij voorbaat onmogelijk is, al was het maar omdat de mogelijkheden die het algemene mededingingsrecht biedt om toezicht uit te oefenen, bijzonder ruim zijn. Waar het om gaat is of de geïdentificeerde mededingingsproblemen op een bepaalde markt beter, want bijvoorbeeld gerichter, preciezer of ook sneller, kunnen worden opgelost door middel van het opleggen van ex ante verplichtingen, met inachtneming van de specifieke doelstellingen van het regelgevend kader. Bij die afweging zullen ook procedurele en praktische aspecten moeten worden meegenomen.

77. Hoewel slechts op basis van een marktdefinitie en een analyse van de relevante markten in het concrete geval kan worden vastgesteld of er een mededingingsprobleem bestaat dat moet worden opgelost, heeft de communautaire wetgever de Commissie opgedragen om een deel van de analyse gecentraliseerd voor een 'representatieve lidstaat' uit te voeren en op voorhand en centraal vast te stellen welke markten in aanmerking komen voor ex ante regulering. Daarnaast heeft de communautaire wetgever ruimte aan de lidstaten gelaten om op grond van de hiervoor genoemde overwegingen inzake de relatieve doelmatigheid in een concreet geval hiervan af te wijken. Aan deze communautaire regelgeving, uitgewerkt in de kaderrichtlijn en de aanbeveling, zijn de lidstaten gebonden.

3.3 De bepaling van de relevante markten (marktdefinitie)

78. Zoals hiervoor aangegeven houdt het college bij de bepaling van relevante markten ten behoeve van dit ontwerpbesluit rekening met de aanbeveling en de richtsnoeren. Daarbij ziet de aanbeveling met name op de selectie van markten die in aanmerking komen voor ex ante regulering en gaan de

³⁶ Zie ook de aanbeveling artikel 2 en de overweging 13 bij deze aanbeveling.

³⁷ Zie artikel 8, leden 2, 3 en 4, van de kaderrichtlijn.

richtsnoeren met name in op de criteria aan de hand waarvan de relevante markt wordt afgebakend. Deze aspecten worden hierna uitgewerkt.

3.3.1 Selectie van markten voor ex ante regulering

79. Zoals hiervoor onder 2.2. kort uiteengezet, heeft de Commissie, om uit te maken welke markten *a priori* in aanmerking komen voor ex ante regulering, in de aanbeveling de zogenoemde drie criteria toets ontwikkeld.³⁸ Het eerste criterium is een statisch criterium: het bestaan van hoge toetredingsdrempels van niet-voorbijgaande aard. Het tweede criterium is veeleer een dynamisch criterium: het vereist dat wordt onderzocht of binnen de relevante tijdshorizon de markt niet toch naar een daadwerkelijke mededinging neigt. Het derde criterium is *“dat toepassing van het [algemene] mededingingsrecht alleen de betreffende mededingingsverstoring(en) niet voldoende zou verhelpen”*. Het derde criterium herhaalt in wezen overweging 27 van de kaderrichtlijn. Het bevestigt het eerder genoemde uitgangspunt dat ex ante regulering alleen moet worden ingezet als toepassing van het algemene mededingingsrecht niet volstaat.

80. De Commissie heeft zelf van meet af aan het standpunt ingenomen dat zij voor elk van de markten die in de aanbeveling zijn afgebakend, de drie criteria dient toe te passen en ook heeft toegepast,³⁹ met als gevolg dat de nationale regelgevende instanties deze drie-criteria-toets niet meer voor elk van de te onderzoeken markten hoeven toe te passen. Dat standpunt is niet alleen pragmatisch, het strookt ook met de doelstellingen van het regelgevend kader. Immers, indien iedere nationale regelgevende instantie voor elke markt zou moeten uitmaken of aan de drie criteria is voldaan, is de kans groot dat van de door de communautaire wetgever beoogde harmonisatie weinig terecht zal komen. De ERG heeft zich bij dit uitgangspunt aangesloten.⁴⁰

81. Wanneer een nationale regelgevende instantie echter afwijkt van de in de aanbeveling geïdentificeerde markten zal zij wel aan de drie criteria moeten toetsen.⁴¹

82. In de praktijk vereist de Commissie ook uitsluitend van een nationale regelgevende instantie dat deze toetst aan de drie criteria voor zover het een van de aanbeveling afwijkende markt betreft.

83. Van een afwijking van de aanbeveling is onder meer sprake in een drietal situaties: een markt wordt enger afgebakend dan in de aanbeveling, een markt wordt breder afgebakend dan in de aanbeveling en er worden submarkten gevormd die tezamen een markt uit de aanbeveling beslaan.

³⁸ Zie de overwegingen 5 tot en met 14 van de aanbeveling.

³⁹ Zie onder andere overweging 17 van de aanbeveling.

⁴⁰ Zie de Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework, ERG (06) 33, blz. 18-19: *“These three criteria were used by the Commission in identifying markets in the current Recommendation and will be used in future versions of the Recommendation. Thus, there is a presumption that ex ante regulation is appropriate on the 18 markets in the Recommendation if a position of SMP is found. It is therefore not necessary for national authorities themselves to determine whether competition law by itself would be sufficient to deal with competition issues in the markets included in the Recommendation.”*

⁴¹ Ibidem.

De I/ERG heeft zich eerder op het standpunt gesteld dat in die gevallen als volgt dient te worden gehandeld:⁴²

- Een markt wordt enger afgebakend dan in de aanbeveling; in dat geval zou de nationale regelgevende instantie slechts hoeven aan te tonen dat niet aan de drie criteria wordt voldaan voor die delen die geen onderdeel zijn van de betreffende markt (tenzij deze deel uitmaken van een andere relevante markt);
- Een markt wordt breder afgebakend dan in de aanbeveling; in dat geval zou de nationale regelgevende instantie de drie criteria test moeten toepassen op de gehele markt (en niet slechts op het aanvullende deel);
- Er worden submarkten gevormd, die tezamen een markt uit de aanbeveling beslaan; in dat geval zou de nationale regelgevende instantie alleen de drie criteria test moeten toepassen voor die submarkten waarvoor geen ex ante regulering wordt voorgesteld.

84. Het college sluit zich aan bij dit voorstel van de I/ERG. Naar de mening van het college zijn de drie criteria uitsluitend aan de orde in de eerste fase van de analyse: de aanwijzing van de markten die *a priori* voor ex ante regulering in aanmerking komen.

85. Tussen de aanwijzing van deze markten en de daadwerkelijke oplegging van verplichtingen aan AMM-partijen op die markten liggen verder nog de marktafbakening en de marktanalyse. In overweging 18 van de aanbeveling staat het als volgt:

“Het feit dat deze aanbeveling de producten- en dienstenmarkten aanwijst die voor regelgeving ex ante in aanmerking komen, houdt niet in dat regelgeving altijd nodig is of dat deze markten zullen worden onderworpen aan regelgevende verplichtingen zoals die in de specifieke richtlijnen zijn neergelegd. Meer in het bijzonder kan geen regelgeving worden opgelegd of moet de regelgeving worden ingetrokken wanneer er bij afwezigheid van regelgeving op deze markten daadwerkelijke mededinging heerst, dat wil zeggen wanneer geen enkele exploitant aanmerkelijke marktmacht heeft in de zin van artikel 14 van Richtlijn 2002/21/EG. Regelgevende verplichtingen moeten passend zijn en gebaseerd zijn op de aard van de problemen die zich voordoen. Zij moeten tevens evenredig en gerechtvaardigd zijn in het licht van de doelstellingen die in Richtlijn 2002/21/EG zijn neergelegd, in het bijzonder het maximaliseren van de voordelen voor gebruikers, het garanderen dat geen beperking of verstoring van de concurrentie plaatsvindt, het aanmoedigen van efficiënte investeringen in infrastructuur, het stimuleren van innovatie en het bevorderen van efficiënt gebruik en beheer van radiofrequenties en nummerruimte”

86. In de hiervoor genoemde reactie geeft de I/ERG aan dat als uitgangspunt zou moeten gelden dat, indien een volledige marktanalyse is afgerond en tot een AMM-aanwijzing is gekomen, daarmee impliciet ook aan de eerste twee criteria is voldaan.

⁴² Zie I/ERG Input to the Draft Recommendation on relevant markets van 27 oktober 2006.

3.3.2 Criteria voor de afbakening van de relevante markt

87. Een relevante markt kent twee dimensies: de productdimensie en de geografische dimensie. Bij de vaststelling van de relevante productmarkt wordt bezien welke producten en diensten met elkaar in concurrentie staan en daarom tot dezelfde relevante productmarkt behoren. Bij de vaststelling van de relevante geografische markt wordt bezien binnen welk geografisch gebied aanbieders van de relevante producten en/of diensten in concurrentie met elkaar staan.

88. Een nationale regelgevende instantie dient bij het bepalen van de relevante markten zoveel mogelijk rekening te houden met de aanbeveling en de richtsnoeren. De richtsnoeren gaan expliciet in op de verhouding tussen het regelgevend kader en het mededingingsrecht.

89. In de richtsnoeren wordt er onder meer op gewezen dat een prospectieve analyse van de nationale regelgevende instantie in bepaalde gevallen kan leiden tot een andere marktanalyse dan die uitgevoerd op basis van gedragingen uit het verleden. Dit laat echter onverlet dat de nationale regelgevende instanties, waar mogelijk, dienen te streven naar coherentie tussen enerzijds de marktdefinitie die wordt ontwikkeld met het oog op ex ante regulering, en anderzijds de marktdefinitie die wordt ontwikkeld met het oog op de toepassing van de mededingingsregels.⁴³

90. De relevante markt voor een product of dienst omvat alle producten of diensten die daarmee substitueerbaar of voldoende uitwisselbaar zijn, niet alleen op grond van hun objectieve kenmerken, waardoor ze geschikt zijn om in een constante behoefte van de consumenten te voorzien, de prijs of beoogde toepassing ervan, maar ook op grond van de mededingingsvoorwaarden en/of de structuur van vraag en aanbod op de betrokken markt. Producten die alleen in beperkte of relatief beperkte mate onderling uitwisselbaar zijn, behoren niet tot dezelfde markt.⁴⁴

91. De relevante geografische markt omvat het gebied waarbinnen de betrokken ondernemingen een rol spelen in de vraag naar en het aanbod van de betrokken goederen of diensten, waarbinnen de concurrentievoorwaarden op elkaar lijken of voldoende homogeen zijn en dat van aangrenzende gebieden kan worden onderscheiden doordat er duidelijk afwijkende concurrentievoorwaarden bestaan.⁴⁵

92. De grenzen van een relevante markt worden bepaald door de mate van concurrentiedruk op de prijsstelling van de producent(en) of dienstverlener(s) die de betrokken producten of diensten aanbieden. Bij de bepaling van relevante markten zijn er twee belangrijke bronnen van concurrentiedruk die onderzocht moeten worden: i) substitutie aan de vraagzijde en ii) substitutie aan de aanbodzijde. Een derde bron van concurrentiedruk is potentiële concurrentie. Het verschil tussen aanbods substitutie en potentiële concurrentie schuilt in het feit dat bij aanbods substitutie onmiddellijk wordt gereageerd op een prijsverhoging, terwijl potentiële concurrenten mogelijk meer tijd nodig hebben om tot de markt te kunnen toetreden. Om die reden wordt de concurrentiedruk die uitgaat van

⁴³ Richtsnoeren, randnummer 37.

⁴⁴ Richtsnoeren, randnummer 44.

⁴⁵ Richtsnoeren, randnummer 56.

potentiële markttoetreding onderzocht in het kader van de vaststelling of op een afgebakende relevante markt partijen zijn met AMM.⁴⁶

93. Substutueerbaarheid aan de vraagzijde is een maat voor de bereidheid van de consument om de betrokken dienst of het betrokken product te vervangen door andere diensten of producten. Substutueerbaarheid aan de aanbodzijde geeft aan in hoeverre andere leveranciers dan die welke de betrokken diensten of producten aanbieden, bereid zijn hun productlijn op zeer korte termijn om te schakelen dan wel de betrokken producten of diensten kunnen aanbieden zonder aanzienlijke extra investeringen.⁴⁷

94. Een methode om na te gaan of er sprake is van vraag- en/of aanbodsstitutie is de zogenaamde “hypothetische monopolist test” die in het mededingingsrecht wordt gebruikt.⁴⁸ Een set van producten wordt verondersteld een aparte relevante markt te zijn, indien een hypothetische monopolistische aanbieder van die producten een kleine maar significante,⁴⁹ duurzame prijsverhoging door kan voeren zonder daarbij zoveel verkopen te verliezen dat de prijsverhoging niet meer winstgevend is. Indien een prijsverhoging niet winstgevend zou zijn doordat vragers overstappen naar andere producten (vraagstitutie) of doordat aanbieders van andere producten zouden beginnen met het aanbieden van de betrokken producten (aanbodsstitutie), moet de marktafbakening worden verbreed door de andere producten en/of de andere aanbieders tot de markt te rekenen.⁵⁰

95. In beginsel is de test van de hypothetische monopolist alleen relevant voor producten of diensten waarvan de prijs in vrije concurrentie wordt vastgesteld en niet onderworpen is aan regulering. De werkhypothese zal dan ook zijn dat de actuele prijzen op concurrerend niveau worden vastgesteld. De richtsnoeren geven daarbij echter aan dat de SSNIP-test ook toepasbaar kan zijn indien het gaat om producten of diensten waarvan de prijs niet vrij wordt vastgesteld, omdat die aan regulering is onderworpen. Daarbij wordt, zonder blijk van het tegendeel, ervan uitgegaan dat de gereguleerde, op kostengeoriënteerde, prijs is vastgesteld op wat in de afwezigheid van regulering een concurrerend niveau zou zijn.⁵¹

96. In dit besluit worden markten in eerste instantie afgebakend op basis van overwegingen met betrekking tot vraagstitutie. Daarbij wordt onderzocht in hoeverre andere producten beschouwd kunnen worden als substituten door afnemers, indien een hypothetische monopolist een kleine maar significante, duurzame prijsverhoging boven het concurrerende niveau doorvoert. Daarna zal worden bezien in hoeverre mogelijkheden voor aanbodsstitutie extra beperkingen aan het prijsgedrag van de hypothetische monopolist opleggen die niet reeds zijn meegenomen in de analyse van vraagstitutie. Daarbij wordt ervan uitgegaan dat aanbodsstitutie alleen een effectieve beperking aan het gedrag van een hypothetische monopolist oplegt, indien de toetreding van andere aanbieders

⁴⁶ Richtsnoeren, randnummer 38.

⁴⁷ Richtsnoeren, randnummer 39.

⁴⁸ Deze test wordt ook wel SSNIP (Small but Significant Non-transitory Increase in Price) test genoemd.

⁴⁹ Doorgaans wordt daarmee een prijsverhoging van 5 tot 10 procent bedoeld.

⁵⁰ Richtsnoeren, randnummers 40 en 41.

⁵¹ Richtsnoeren, randnummer 42.

op zeer korte termijn⁵² en zonder significante investeringen kan plaatsvinden en dat deze toetreding ook waarschijnlijk is.⁵³

97. Er kunnen zich situaties voordoen waarin aanbieders van andere producten ook aanbieder zijn van vraagsubstituten voor de betrokken producten waarvoor een hypothetische monopolist een kleine maar significante, duurzame prijsverhoging heeft doorgevoerd. Deze aanbieders zijn niet relevant in het kader van de analyse van aanbodssubstitutie, aangezien zij reeds actief zijn in het aanbod van de betrokken producten. De concurrentiedruk die uitgaat van hun aanwezigheid is reeds meegewogen in de analyse van vraagsubstitutie en levert geen additionele concurrentiedruk op. Wel is het zo dat de effecten van een mogelijke expansie van hun productie van de betrokken producten kan worden meegewogen in de analyse van AMM.

98. In bepaalde gevallen kunnen producten of diensten, afnemers of geografische gebieden die op grond van alleen vraag- en aanbodssubstitutie-overwegingen tot aparte markten gerekend zouden worden, toch tot een zelfde relevante markt behoren. Hiervan kan sprake zijn, indien in meerdere op grond van vraag- en aanbodssubstitutie afgebakende markten een gemeenschappelijke overheersende factor zorgt voor prijsdruk.⁵⁴ Dit wordt aangeduid als een gemeenschappelijke prijsbeperking. Onder bepaalde condities kan een bundel van producten of diensten een relevante markt op zichzelf vormen. Of dat het geval is er van afhankelijk of er significante verschillen in kosten voor consumenten bestaan tussen aankoop van producten en diensten in één bundel en separate aankoop van de onderdelen van de bundel. Een bundel kan een relevante markt op zich vormen indien afnemers van de bundel niet zouden overstappen naar afname van de losse onderdelen in reactie op een kleine maar significante, duurzame prijsverhoging van de prijs van de bundel ten opzichte van de prijzen van de losse componenten.

99. In de richtsnoeren en de bekendmaking inzake de afbakening van de relevante markt⁵⁵ wordt het begrip relevante geografische markt als volgt gedefinieerd:

“Volgens de jurisprudentie omvat de relevante geografische markt het gebied waarbinnen de betrokken ondernemingen een rol spelen in de vraag naar en het aanbod van de betrokken goederen of diensten, waarbinnen de concurrentievoorwaarden op elkaar lijken of voldoende homogeen zijn en dat van aangrenzende gebieden kan worden onderscheiden doordat daar duidelijk afwijkende concurrentievoorwaarden heersen. Voor de afbakening van de geografische markt wordt niet vereist dat de mededingingsvoorwaarden tussen de handelaars of dienstenaanbieders volstrekt homogeen zijn. Het volstaat dat ze op elkaar lijken of

⁵² Doorgaans maximaal één jaar.

⁵³ Richtsnoeren, randnummer 52.

⁵⁴ Daarbij valt bijvoorbeeld te denken aan situaties waarin een en dezelfde grote partij op verschillende geografische markten actief is of situaties waarin het voor een aanbieder niet mogelijk of niet rendabel is prijzen voor verschillende afnemers te differentiëren.

⁵⁵ Bekendmaking van de Commissie inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijke mededingingsrecht, Pb EG, 1997, C 372, blz. 5.

*voldoende homogeen zijn, zodat alleen zones waarin de concurrentievoorwaarden 'heterogeen' zijn, niet als een uniforme markt kunnen worden beschouwd.*⁵⁶

100. De bepaling van de relevante geografische markt omvat aldus een analyse van de overeenkomsten of homogeniteit van de concurrentievoorwaarden in verschillende gebieden. De criteria waarop een dergelijke analyse kan worden gebaseerd worden beschreven in artikel 9, zevende lid, van de Europese concentratieverordening.

“Bij de desbetreffende beoordeling wordt met name rekening gehouden met de aard en de kenmerken van de betrokken producten of diensten, het bestaan van hinderpalen voor de toegang tot de markt of van voorkeuren van consumenten, alsmede het bestaan tussen het betrokken gebied en de aangrenzende gebieden van aanzienlijke verschillen in marktaandeelen van de ondernemingen of van wezenlijke prijsverschillen.”^{57 58}

101. Op basis van deze criteria en de in de richtsnoeren genoemde criteria⁵⁹ kunnen geografische markten worden omschreven als lokaal, regionaal, nationaal of indien het grondgebied van twee of meer landen omvattend (pan-Europese, EER- of mondiale markten).

102. De afbakening van de relevante eindgebruikersmarkten gaat logischerwijs vooraf aan de bepaling van de relevante groothandelsmarkten, aangezien de vraag naar groothandelsdiensten een afgeleide vraag is van de vraag naar eindgebruikersdiensten. Een onderneming die diensten aanbiedt op een eindgebruikersmarkt dient daarvoor immers de noodzakelijke bestanddelen zelf te produceren dan wel in te kopen bij een aanbieder op de groothandelsmarkt. Om die reden worden eerst de relevante markten op eindgebruikersniveau afgebakend teneinde op basis daarvan de relevante markten op groothandels (wholesale) niveau te bepalen. Deze benadering is in overeenstemming met overweging 4 van de aanbeveling. Deze benadering wordt niet gehanteerd indien er geen directe relatie bestaat tussen de betrokken groothandels- en eindgebruikersmarkten.

Interne leveringen

103. Bij de afbakening van een groothandelsmarkt die in directe relatie staat tot een eindgebruikersmarkt kan de vraag zich aandienen of de groothandelsdiensten die aanbieders aan zichzelf leveren tot de betreffende groothandelsmarkt dienen te worden gerekend. In het geval dat uitsluitend sprake is van interne leveringen door aanbieders die in potentie ook groothandelsdiensten kunnen leveren kan het gerechtvaardigd zijn een wholesalemarkt te definiëren die alleen interne leveringen omvat. In het geval dat zowel sprake is van externe als interne leveringen kan het gerechtvaardigd zijn om interne leveringen door zowel de zittende onderneming als de

⁵⁶ Deutsche Bahn v Commission, op. cit., paragraaf 92, Zaak T-139/98 AAMS v Commission, [2001] ECR0000-II, paragraaf 39.

⁵⁷ Dit artikel betreft de voorwaarden waaronder een concentratie met een communautaire dimensie kan worden verwezen naar een nationale mededingingsautoriteit. Een van de voorwaarden is dat de concentratie gevolgen heeft (of dreigt te hebben) op een markt in die lidstaat welke alle kenmerken van een afzonderlijke markt vertoont.

⁵⁸ Verordening (EG) Nr. 139/2004 van de Raad van 20 januari 2004 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen, Pb EG, 2004, L24, blz. 1.

⁵⁹ Richtsnoeren, randnummers 59 en 60.

alternatieve aanbieders tot de markt te rekenen. Dit is in ieder geval gerechtvaardigd indien een aanbieder de mogelijkheid en de prikkel heeft om interne leveringen om te zetten in externe leveringen in reactie op een kleine maar significante, duurzame prijsverhoging van extern geleverde producten (aanbodsubstitutie). Het opnemen van interne leveringen in de marktdefinitie is ook gerechtvaardigd indien concurrentiedruk op de eindgebruikersmarkt er toe leidt dat een kleine maar significante, duurzame prijsverhoging van extern geleverde producten niet winstgevend kan zijn.

(Modified) Greenfield-benadering: door het college gehanteerde volgorde bij de bepaling van de relevante markt

104. De bepaling van de relevante markt vormt de basis voor het onderzoek naar de vraag of een bepaalde onderneming een AMM heeft op de relevante markt en, indien dat het geval is, te bepalen wat passende en proportionele ex ante verplichtingen zijn voor die aanbieder om de (potentiële) mededingingsproblemen op de markten als gevolg van die AMM te remediëren. Om die reden is het noodzakelijk om bij de initiële afbakening van de eindgebruikersmarkt (en de daaropvolgende afbakening van wholesalemarkt) uit te gaan van een situatie waarin er geen wholesaleverplichtingen aanwezig zijn.

105. Indien bij de afbakening van de eindgebruikersmarkt zou worden uitgegaan van een situatie waarin er wel verplichtingen op de betrokken wholesalemarkt zouden bestaan, zou de beoordeling van aanwezigheid van marktmarkt en daarmee de noodzaak van het opleggen van verplichtingen op die betrokken wholesalemarkt afhankelijk zijn van een afbakening van de eindgebruikersmarkt die is gestoeld op de aanwezigheid wholesaleverplichtingen. Dit zou een onzuivere en circulaire benadering zijn van het bepalen van relevante markten.⁶⁰

106. Bij de bepaling van de relevante markt ten behoeve van de beoordeling van AMM op lager gelegen niveaus moet echter wel rekening worden gehouden met de aanwezigheid van de voorgenomen verplichtingen op een hoger gelegen markt. De reden hiervoor is dat de aanwezigheid van regulering op de hoger gelegen relevante markt effecten kan hebben op de concurrentiesituatie op de lager gelegen markt doordat toetreding mogelijk wordt gemaakt of aanbodsubstitutie eenvoudiger wordt.

107. De hierboven beschreven benadering is in overeenstemming met artikel 6a.2, tweede lid, van de Tw, waarin is bepaald dat het college alleen verplichtingen kan opleggen aan ondernemingen met AMM op de eindgebruikersmarkt, indien wholesalemaatregelen en verplichtingen met betrekking tot carrier(voor)keuze ontoereikend zijn. De effecten van wholesalemaatregelen moeten dus worden meegewogen in de analyse van AMM op de eindgebruikersmarkt.

108. Het is logisch deze benadering ook toe te passen in de relatie tussen meerdere verticaal gerelateerde wholesalemarkten. De verplichtingen op een hoger gelegen wholesalemarkt zullen namelijk tot doel hebben om de concurrentie op een lager gelegen wholesalemarkt te faciliteren.

⁶⁰ Zie hiervoor ook bijvoorbeeld: OFCOM, Review of the retail leased lines, symmetric broadband origination and wholesale trunk segments markets, Explanatory Statement and Notification, 18 December 2003, paragraaf 2.15.

109. Het volgen van een dergelijke systematiek, waarbij de effecten van regulering op andere markten worden betrokken in de analyse van een bepaalde markt, kan worden aangeduid als een 'modified greenfield' benadering.⁶¹ In plaats van dat wordt uitgegaan van een zogeheten strikte greenfield benadering, waarbij de effecten van alle AMM-regulering volledig buiten beschouwing worden gelaten, wordt bij een 'modified greenfield' benadering recht gedaan aan de effecten op de onderzochte markt van AMM-regulering op andere markten, voorzover deze substantieel zijn en onafhankelijk van de uitkomsten van de analyse van de onderzochte markt. In de praktijk betekent dit dat bij de analyse van een bepaalde markt wordt geabstraheerd van alle AMM-regulering op die betreffende markt, terwijl wel rekening wordt gehouden met de effecten op de concurrentiesituatie op de onderzochte markt van regulering op andere markten, en met de effecten op de concurrentiesituatie van regulering die geldt op die betreffende markt ongeacht de uitkomst van de marktanalyse.

110. Het college acht het noodzakelijk toe te lichten hoe in het kader van een (modified) greenfield analyse wordt omgegaan met de aanwezigheid op een bepaalde markt van eventuele verplichtingen die voortvloeien uit de Mededingingswet (hierna: Mw). Doordat de Mw en de Tw in beginsel naast elkaar van toepassing zijn op markten voor elektronische communicatienetwerken en -diensten en het begrip AMM in de Tw in lijn is gebracht met het begrip economische machtspositie in de Mw, kan het voorkomen dat de Mw beperkingen oplegt aan het gedrag van AMM partijen. De vraag of een marktpartij al dan niet beperkt wordt in haar gedrag als gevolg van de Mw is echter niet relevant voor de vraag of deze partij beschikt over AMM of niet: nationale regelgevende instanties dienen op grond van een prospectieve, structurele beoordeling van de relevante markt op basis van de bestaande marktvoorwaarden vast te stellen of een partij in staat is zich onafhankelijk van concurrenten en afnemers te gedragen.

111. Of daadwerkelijk sprake is van onafhankelijk gedrag, doet voor de vaststelling van AMM niet ter zake, een economische machtspositie kan immers ook worden vastgesteld zonder dat sprake is van misbruik. Het college zal de waarschijnlijkheid dat een partij zich onafhankelijk van concurrenten en afnemers zal gedragen, voor zover relevant, meewegen bij de beoordeling van de proportionaliteit van reguleringsmaatregelen.

112. In de regel is met name het meewegen van voorgenomen regulering op hoger gelegen markten aan de orde, omdat regulering op hoger gelegen markten over het algemeen een substantieel effect heeft op een lager gelegen markt. Door aldus de effecten mee te wegen die regulering op een hoger gelegen markt heeft op de concurrentieomstandigheden op lager gelegen markten, wordt voorkomen dat lager gelegen markten onnodig worden gereguleerd.⁶² Echter ook in de meer uitzonderlijke situatie waarin regulering op een naastgelegen markt substantieel effect heeft op de markt die onderwerp van analyse is, dient met deze regulering rekening te worden gehouden.

113. Gelet op het voorgaande volgt het college bij de bepaling van relevante markten de volgende werkwijze:

⁶¹ Toelichting op de aanbeveling, blz. 13.

⁶² Toelichting op de aanbeveling, blz. 13.

- het college bakent alle relevante markten af in de afwezigheid van regulering, beginnend bij de laagst gelegen markt (de eindgebruikersmarkt) via eventuele tussengelegen markten, met als doel de bepaling van de hoogst gelegen relevante markt (de hoogst gelegen wholesalemarkt);
- het college onderzoekt de mate van concurrentie op de betrokken eindgebruikersmarkt die zou bestaan indien wordt geabstraheerd van bestaande AMM verplichtingen;
- het college onderzoekt de hoogst gelegen wholesalemarkt op de aanwezigheid van aanmerkelijke marktmacht en bepaalt, indien noodzakelijk, welke passende verplichtingen worden opgelegd op de hoogst gelegen wholesalemarkt;
- het college bakent een lager gelegen markt af in de aanwezigheid van verplichtingen op de hoger gelegen markt;
- het college onderzoekt die lager gelegen markt op de aanwezigheid van aanmerkelijke marktmacht en bepaalt, indien noodzakelijk, welke passende verplichtingen worden opgelegd op die lager gelegen markt;
- het college herhaalt stap vier en vijf tot op het niveau van de eindgebruikersmarkt.

114. Het college hanteert de hierboven beschreven volgorde in ieder geval als inhoudelijk uitgangspunt. Het kan voorkomen dat omwille van de duidelijkheid en leesbaarheid de verschillende stappen in het besluit in een andere volgorde worden gepresenteerd.

3.4 Het vaststellen van aanmerkelijke marktmacht

115. Het college dient op grond van artikel 6a.1, derde lid, van de Tw de bepaalde relevante markten zo spoedig mogelijk te onderzoeken. Het onderzoek dient er in ieder geval op gericht te zijn om vast te stellen of de desbetreffende markten al dan niet daadwerkelijk concurrerend zijn en of hierop ondernemingen actief zijn die beschikken over een AMM.

116. Het bovenstaande impliceert niet dat het college eerst moet vaststellen of een bepaalde relevante markt daadwerkelijk concurrerend is en daarna pas kan vaststellen of er op die markt ondernemingen AMM hebben. De conclusie dat een bepaalde markt daadwerkelijk concurrerend is, is equivalent aan de conclusie dat geen enkele onderneming individueel of gezamenlijk met een andere onderneming over een AMM op die markt beschikt. Dat betekent andersom gezien ook dat, indien op een bepaalde relevante markt één of meer ondernemingen individueel dan wel gezamenlijk over een AMM beschikken, die relevante markt niet daadwerkelijk concurrerend is.⁶³

117. Uit de definitie van het begrip AMM blijkt dat op een bepaalde relevante markt één onderneming AMM kan hebben (een enkelvoudige machtspositie), maar ook dat meerdere ondernemingen gezamenlijk een positie van AMM op een bepaalde relevante markt kunnen innemen. De laatstgenoemde situatie wordt een collectieve machtspositie genoemd. In beide gevallen kunnen ondernemingen op grond van de Tw worden aangewezen als ondernemingen met AMM.

118. Verder kan er sprake zijn van AMM op een bepaalde markt indien een onderneming een dominante positie heeft op een nauw verbonden markt en deze positie aanwendt om haar marktmacht

⁶³ Zie hiervoor: richtsnoeren, randnummers 19 en 112, en memorie van toelichting bij de Tw, Kamerstukken II, 2002-2003, 28 851, nr. 3, blz. 113.

op de eerstgenoemde markt te vergroten.⁶⁴ Dit kan zich voordoen bij een verticaal geïntegreerde onderneming die een sterke marktpositie heeft op de betrokken netwerkmarkt en die positie gebruikt om haar positie op de dienstenmarkt te versterken. In dat geval kan de onderneming met AMM worden aangewezen als onderneming met AMM op beide markten gezamenlijk.

119. Het bestaan van een machtspositie kan worden aangetoond aan de hand van een aantal criteria. De belangrijkste daarvan zijn beschreven in paragraaf 3.1 van de richtsnoeren. Het marktaandeel wordt vaak gebruikt als indicatie van de marktmacht. In de beschikkingspraktijk van de Commissie is er doorgaans pas sprake van gevaar voor een individuele machtspositie ingeval een onderneming een marktaandeel van meer dan 40% bezit. Bij een lager marktaandeel kan ook al een vermoeden bestaan van een machtspositie, aangezien een machtspositie ook mogelijk is zonder dat de betrokken onderneming een groot marktaandeel heeft. Volgens de jurisprudentie van het Europese Hof vormt een zeer groot marktaandeel — meer dan 50 % — op zichzelf reeds het bewijs van een machtspositie, uitzonderlijke omstandigheden daargelaten. Een onderneming met een groot marktaandeel mag geacht worden over aanmerkelijke marktmacht te beschikken — dus in een machtspositie te verkeren — wanneer haar marktaandeel over langere tijd stabiel is gebleven. Het feit dat een onderneming met een groot marktaandeel op een bepaalde markt geleidelijk marktaandeel verliest, kan erop wijzen dat de markt concurrerender wordt, maar hoeft niet uit te sluiten dat aanzienlijke marktmacht wordt vastgesteld.⁶⁵

120. Naast het marktaandeel worden in de richtsnoeren de volgende criteria genoemd op basis waarvan AMM kan worden aangetoond:

- de totale omvang van de onderneming;
- de controle over niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur;
- de technologische voorsprong of superioriteit;
- het ontbreken van kopersmacht die een tegenwicht kan vormen;
- gemakkelijke of bevoorrechte toegang tot kapitaalmarkten/financiële middelen;
- product-/dienstendiversificatie (bijvoorbeeld bundeling van producten of diensten);
- schaalvoordelen;
- breedtevoordelen;
- verticale integratie;
- een sterk ontwikkeld distributie- en verkoopnetwerk;
- het ontbreken van potentiële concurrentie;
- grenzen aan de expansie.

121. De in de richtsnoeren genoemde criteria kunnen niet worden beschouwd als een eenvoudige checklist om te beoordelen of er sprake is van AMM of van daadwerkelijke concurrentie. Een marktanalyse omvat in het onderhavige kader een algehele, toekomstgerichte analyse van de economische kenmerken van een bepaalde relevante markt, waarbij rekening wordt gehouden met de specifieke omstandigheden van het individuele geval. Derhalve zal AMM alleen kunnen worden geconstateerd door toepassing van en toetsing aan de hand van meerdere van de genoemde criteria.

⁶⁴ Zogenaamde 'hefboomwerking', artikel 14, derde lid, van de kaderrichtlijn.

⁶⁵ Richtsnoeren, randnummer 75.

Om deze reden en vanwege de diversiteit van de betrokken markten, acht het college het niet passend om aan de verschillende criteria vooraf een bepaald gewicht toe te kennen. Welke criteria het college met name van belang acht, zal hij bekijken in de context van een bepaalde markt, daarbij rekening houdend met de specifieke kenmerken van die markt.⁶⁶

122. De bepaling van AMM in een toekomstgerichte analyse betekent dat niet alleen wordt gekeken naar de bestaande concurrentiesituatie, maar dat ook wordt gezien of een eventueel gebrek aan daadwerkelijke concurrentie blijvend is.⁶⁷ De marktanalyse in dit besluit is uitgevoerd op een prospectieve wijze, waarbij toekomstige ontwikkelingen die de concurrentiesituatie op de onderzochte markten significant zullen beïnvloeden zijn meegewogen, voorzover zij redelijkerwijs voorzienbaar zijn in de periode tot de volgende marktanalyse. Gelet op artikel 6a.4 van de Tw hanteert het college daarvoor een periode van maximaal drie jaar.

3.5 Het opleggen van passende verplichtingen in het licht van de geconstateerde (potentiële) mededingingsproblemen en van de doelstellingen in de wet

3.5.1 Inleiding

123. Artikel 6a.2, eerste lid, van de Tw bepaalt dat het college, indien hij heeft vastgesteld dat een onderneming op een bepaalde relevante markt beschikt over een AMM:

- a. aan die onderneming, voor zover passend, de in hoofdstuk 6a van de Tw nader uitgewerkte verplichtingen oplegt;
- b. eerder opgelegde verplichtingen, voor zover zij betrekking hebben op deze markt, in stand houdt indien zij nog steeds passend zijn, of
- c. eerder opgelegde of in stand gehouden verplichtingen, voor zover zij betrekking hebben op deze markt, intrekt indien zij niet langer passend zijn.

124. Deze verplichtingen dienen ‘passend’ te zijn (artikel 6a.2, derde lid, van de Tw). Zoals in paragraaf 2.3.1 hiervoor aangegeven, wordt een verplichting als ‘passend’ aangemerkt “indien deze gebaseerd is op de aard van het op de desbetreffende markt geconstateerde probleem en in het licht van de doelstellingen van artikel 1.3 proportioneel en gerechtvaardigd is.”

125. Het college is van oordeel dat het best kan worden voldaan aan de vereisten van de Tw inzake passendheid van verplichtingen door de Europeesrechtelijke proportionaliteitsnorm als uitgangspunt te hanteren. Dit algemene beginsel van gemeenschapsrecht is onder meer nader ingevuld door het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen (hierna: HvJ).⁶⁸ Toepassing van deze norm ligt voor

⁶⁶ Zie ook: ERG Working paper on the SMP concept for the new regulatory framework, May 2003, paragraaf 6.

⁶⁷ Richtsnoeren, randnummer 20.

⁶⁸ Zie bijvoorbeeld HvJEG, Zaak C-331/88 van 13 november 1990, FEDESA, Jur 1990 I blz. 4023: Ingevolge het evenredigheidsbeginsel, dat deel uitmaakt van de algemene beginselen van het gemeenschapsrecht, zijn maatregelen waarbij economische activiteiten worden verboden, slechts wettig wanneer zij geschikt en noodzakelijk zijn voor de verwezenlijking van de legitieme doelstellingen die met de betrokken regeling worden nagestreefd, met dien verstande, dat wanneer een keuze

de hand om een aantal redenen. De norm is relatief duidelijk ingevuld door het Hof, de vereisten van artikel 6a.2. van de Tw zijn gebaseerd op bepalingen in de Europese richtlijnen (artikel 8 van de toegangsrichtlijn en artikel 17 van de universeledienstrichtlijn) die expliciet spreken over proportionaliteit, en de norm omvat in ieder geval het evenredigheidsbeginsel van de Awb.

126. Met het hanteren van de Europese proportionaliteitsnorm voldoet het college in ieder geval aan de vereisten van artikel 6a.2 van de Tw en aan de kwalitatieve motiveringsvereisten van artikel 1.3, vierde lid, van de Tw⁶⁹. Ten aanzien van de kwantitatieve motivering geldt dat ter onderbouwing van de proportionaliteitstoets 'waar redelijkerwijs mogelijk' een kwantificering van de verwachte relevante gevolgen dient plaats te vinden. Naar het oordeel van het college vormt deze aanvullende motiveringseis een integraal onderdeel van de proportionaliteitstoets.

127. Dit betekent dat de door het nieuwe kader voorgeschreven proportionaliteitstoets een motivering vereist die aantoont dat het toegepaste instrument voor het bereiken van de doelstellingen van het beleid:

- geschikt is voor het bereiken van de doelstellingen van artikel 1.3, eerste lid, van de Tw; en
- noodzakelijk is, dus dat:
 - a: zonder aanwending van het middel het doel hetzij in het geheel niet hetzij in onvoldoende mate zou worden bereikt; en bovendien
 - b: indien verschillende geschikte middelen bestaan, het gekozen instrument het minst zware effectieve middel is; en
- de voordelen die volgen uit de toepassing van het middel in termen van het bereiken van de doelstellingen opwegen tegen de mogelijke nadelen daarvan.

128. Daar waar redelijkerwijs mogelijk baseert het college de motivering van de bovengenoemde aspecten op beschikbare kwantitatieve informatie.

129. Bij de keuze van de verplichtingen hoeft *niet* nog eens te worden getoetst of de voorgestelde verplichting ook op grond van het algemene mededingingsrecht zou kunnen worden opgelegd. Het derde criterium ziet uitsluitend op de aanwijzing van de voor ex ante regulering in aanmerking komende markten. De nationale regelgevende instantie hoeft na de marktafbakening en de marktanalyse met inachtneming van de Europese regelgeving niet alsnog en apart de relatieve doelmatigheid van ex ante regulering te vergelijken met die van het algemene mededingingsrecht. Het college is dan ook niet gehouden om te onderzoeken en te motiveren waarom het algemene mededingingsrecht niet volstaat om het geïdentificeerde mededingingsprobleem te verhelpen en hoeft dit evenmin per afzonderlijke verplichting aan te tonen.

mogelijk is tussen meerdere geschikte maatregelen, die maatregel moet worden gekozen die de minste belasting met zich brengt en dat de veroorzaakte nadelen niet onevenredig mogen zijn aan het nagestreefde doel.

⁶⁹ Dit lijkt ook te worden onderschreven door de Raad van State in haar advies met betrekking tot artikel 1:3, vierde lid, van de Tw, Kamerstukken Eerste Kamer, 2008-2009, 30 66, F.

130. In het 'Afwegingskader proportionaliteit van verplichtingen'⁷⁰ heeft het college in algemene zin nader uiteengezet op welke wijze hij voornemens is de vereisten uit de Tw met betrekking tot de passendheid van op te leggen verplichtingen te interpreteren en toe te passen. In dit document is onder meer uitgewerkt hoe het verband tussen het op de relevante markt geconstateerde (potentiële) mededingingsprobleem, de in de Tw gehanteerde doelstellingen van regulering en de passendheid van de uiteindelijke verplichting door het college wordt vormgegeven.

131. Het gemeenschappelijk standpunt van de ERG inzake verplichtingen geeft een raamwerk om veel voorkomende mededingingsproblemen op de onderzochte relevante markten en mogelijke oplossingen daarvoor in kaart te brengen.⁷¹ Het college sluit zich in zijn benadering bij dit standpunt aan.

132. In dit hoofdstuk wordt achtereenvolgens kort ingegaan op de (potentiële) mededingingsproblemen (paragraaf 3.5.2), de relatie met de in artikel 1.3 van de Tw genoemde doelstellingen (paragraaf 3.5.3) en het opleggen van passende verplichtingen (paragraaf 3.5.4).

3.5.2 (Potentiële) mededingingsproblemen

133. Op de relevante markten kunnen als gevolg van de aanwezigheid van een AMM verschillende mededingingsproblemen bestaan. Daarbij kan worden gedacht aan de volgende (potentiële) mededingingsproblemen.

Voorbeelden van mededingingsproblemen op retailniveau:

- rooftprijzen;
- buitensporig hoge tarieven;
- marge-utholling;
- prijsdiscriminatie;
- koppelverkoop;
- contractuele voorwaarden om overstapkosten van eindgebruikers te verhogen;
- inefficiëntie;
- lage kwaliteit.

Voorbeelden mededingingsproblemen op wholesaleniveau:

- leveringsweigering/toegangswegering;
- discriminator gebruik of achterhouding van informatie;
- vertragingstactieken;
- onbillijke voorwaarden;
- kwaliteitsdiscriminatie;
- strategisch productontwerp;
- prijsdiscriminatie;
- buitensporige prijzen;
- marge-utholling;

⁷⁰ OPTA, Afwegingskader proportionaliteit van verplichtingen, OPTA/EGM/2004/204404, 22 december 2004.

⁷¹ Zie hoofdstuk 2.2.3. Zie voor verdere verwijzingen en uitwerking tevens en hierna onder 3.5.4.

- oneigenlijk gebruik van informatie ten aanzien van concurrenten;
- koppelverkoop.

134. De relevante mededingingsproblemen zijn beschreven in het ook door het college gebruikte raamwerk van het gemeenschappelijk standpunt van de ERG⁷² en worden in de betreffende besluiten voor de onderzochte relevante markten nader uitgewerkt. De ERG beschrijft in haar gemeenschappelijk standpunt over verplichtingen een viertal typische marktconstellaties. Deze situaties zijn:

- het overhevelen van marktmacht in een wholesale-markt naar een verticaal gerelateerde wholesale-markt of retail-markt ('vertical leveraging'): problemen kunnen ontstaan door gedrag dat de kosten van concurrenten opdrijft en/of de verkoopmogelijkheden van concurrenten inperkt, met als doel de concurrentie op de betreffende wholesale- of retail-markt uit te sluiten ('foreclosure');
- het overhevelen van marktmacht naar een – niet verticaal gerelateerde – andere markt ('horizontal leveraging'): problemen die ontstaan uit gedrag dat er op gericht is concurrentie op de betreffende markt uit te sluiten;
 - het gebruik van enkelvoudige marktdominantie ('single market dominance') in de AMM markt zelf: problemen kunnen ontstaan door gedrag, gericht op het belemmeren van markttoetreding, door het gebruik van uitbuitingsprijzen en door het bestaan van productieve inefficiënties, in de betreffende AMM-markt;
 - specifieke situatie van 'two-way access' oftewel afwikkelen van verkeer: problemen kunnen ontstaan doordat (i) netwerken, als de facto monopolies voor het afwikkelen van verkeer op hun eigen netwerk, buitensporige prijzen hanteren; (ii) wederzijds afhankelijke partijen samenspannen ten koste van eindgebruikers (negatieve welvaartseffecten); of (iii) door uitsluitingsgedrag.

135. Voor elk van deze typische marktsituaties worden vervolgens het te verwachten marktgedrag door dominante marktpartijen en de potentiële mededingingsproblemen die daaruit voortvloeien beschreven. Enige overlap tussen deze vier situaties is niet uitgesloten.

3.5.3 De relatie met de in artikel 1.3 van de Tw genoemde doelstellingen

136. Om de hierboven beschreven proportionaliteitstoets goed te kunnen uitvoeren, acht het college het noodzakelijk om een aantal uitgangspunten te formuleren met betrekking tot de verhouding van de in artikel 1.3, eerste lid, van de Tw genoemde doelstellingen tot elkaar. Deze uitgangspunten worden in deze paragraaf kort weergegeven.

137. Het college heeft het ERG-standpunt gebruikt als raamwerk om te bepalen welke mededingingsproblemen te verwachten zijn op de onderzochte relevante markt en welke verplichtingen mogelijkterwils geschikt zijn om de problemen te voorkomen dan wel op te lossen.⁷³ Op dit standpunt wordt in dit hoofdstuk eveneens kort ingegaan.

⁷² Zie ook het OPTA Afwegingskader proportionaliteit van verplichtingen, blz. 16-17.

⁷³ ERG, "Common position on the approach to appropriate remedies in the new regulatory framework", ERG(03)30rev1,

138. In deze fase heeft het college aan de hand van de uitkomsten van het onderzoek van de relevante markt bepaald aan welke van de drie doelstellingen van artikel 1.3 van de Tw in het onderhavige geval de nadruk krijgt. Concreet gaat het daarbij om de vraag in welke mate de maatregelen van het college zich richten op de bevordering van op infrastructuur gebaseerde concurrentie, op de bevordering van dienstenconcurrentie dan wel de directe bescherming van de consument.

139. De sleutel in deze afweging vormt het begrip duurzame concurrentie. Het uiteindelijke doel van het reguleringskader is het tot stand brengen van een situatie van duurzame concurrentie, ofwel effectieve concurrentie die voor haar bestaan en effectiviteit niet (meer) afhankelijk is van het bestaan van sectorspecifieke regulering. Een situatie waarbij diverse ondernemingen met elkaar concurreren met gebruikmaking van eigen infrastructuur (infrastructuurconcurrentie) is zo gezien duurzamer dan een concurrentiesituatie die afhankelijk is van het bestaan van bijvoorbeeld toegangsverplichtingen.⁷⁴

140. In de toelichting bij artikel 2 van de beleidsregels wordt het volgende over duurzame concurrentie gesteld:

“De doelstelling van het nieuwe kader is om in de gehele elektronische communicatiesector daadwerkelijke concurrentie te verwezenlijken, zodat op termijn specifieke regels kunnen worden afgeschaft en volstaan kan worden met het algemene mededingingsrecht. Om daadwerkelijke concurrentie te verwezenlijken is het noodzakelijk dat aanbieders van alternatieve infrastructuur, dat wil zeggen andere infrastructuur dan die van de onderneming met AMM gestimuleerd blijven om te investeren.”⁷⁵

141. Gelet op het voorgaande is het college van oordeel dat een situatie van duurzame concurrentie het best kan worden bereikt door, daar waar mogelijk, in de keuze van verplichtingen voorrang te geven aan maatregelen die infrastructuur concurrentie bevorderen. Deze lijn wordt ook in het gezamenlijk standpunt van de ERG over verplichtingen gekozen en wordt ondersteund door de afwegingen van de Commissie in de toelichting bij de aanbeveling:

“Het doel van het nieuwe regelgevende kader is uiteindelijk een situatie tot stand te brengen waarbij sprake is van een volledige infrastructuurconcurrentie tussen een aantal verschillende infrastructuren. Dit kan plaatsvinden binnen of tussen platforms. Regelgeving die de verplichte toegang tot bestaande netwerken oplegt, dient als overbruggingsmaatregel om te zorgen voor concurrentie tussen diensten en keuzemogelijkheden voor de consument, totdat er voldoende infrastructuurconcurrentie bestaat. Investerings in nieuwe netwerkinfrastructuur zullen ervoor

April 2004.

⁷⁴ Zie hiervoor bijvoorbeeld: OPTA, “Economic considerations on balancing infrastructure and services based competition”, Economic policy note No 1, December 2003, p 8: “An alternative infrastructure tackles competitive problems at their source, i.e. the market power held by the (fixed) network owner. Therefore, competition on services resulting from competition between infrastructures is preferable to competition on services delivered over the same infrastructure.” Zie ook: de ERG “Common Position”, paragraaf 4.2.3, blz. 66-70, “supporting feasible infrastructure investment”.

⁷⁵ Zie toelichting bij de beleidsregels.

*zorgen dat des te sneller regelgeving ex ante betreffende deze markt kan worden ingetrokken.*⁷⁶

142. Alleen waar de infrastructuur waarover concurrerende diensten kunnen worden geleverd binnen de termijn van de herziening niet repliceerbaar is en waar niet spontaan groothandelsmarkten ontstaan, zodat op basis hiervan effectieve dienstenconcurrentie mogelijk is, wordt dienstenconcurrentie bevorderd en geïntroduceerd door middel van toegangsverplichtingen. Daarbij zijn twee situaties te onderscheiden. In de situatie waarin op in de voorstelbare toekomst na de termijn van de herziening de infrastructuur niet repliceerbaar zal zijn, is dienstenconcurrentie noodzakelijk om de effecten van duurzame concurrentie te helpen nabootsen. In de situatie waarin in de voorzienbare toekomst na de termijn van de herziening wel sprake kan zijn van repliceerbaarheid, zullen verplichtingen als toegang en prijsregulering zodanig worden vormgegeven dat investeringsprikkelens jegens marktpartijen niet negatief worden beïnvloed en zo mogelijk worden bevorderd.⁷⁷ In dat geval kan dienstenconcurrentie een opstap vormen naar infrastructuurconcurrentie. Op deze wijze geeft het college invulling aan de vereisten van artikel 2 van de beleidsregels.

143. Waar infrastructuur- en dienstenconcurrentie tekort schieten in het disciplineren van de AMM-aanbieder geldt ten slotte de doelstelling van eindgebruikersbescherming, dat wil zeggen het bevorderen van de belangen van eindgebruikers wat betreft keuze, prijs en kwaliteit. Dit betreft die gevallen waarin infrastructuurconcurrentie noch dienstenconcurrentie afdoende zijn om te verzekeren dat consumenten de voordelen van concurrentie genieten en waarin direct regulerend ingrijpen dus optreedt als een substituut voor marktdiscipline.

144. De in artikel 1.3 van de Tw genoemde doelstelling van de ontwikkeling van de interne markt is in beginsel het meest gediend met het slechten van toetredingsdrempels (en daarmee dus meer bij wholesalemaatregelen dan bij retailmaatregelen). De ontwikkeling van de interne markt is echter niet leidend bij de afweging voor de keuze tussen infrastructuur- en dienstenconcurrentie en/of wholesale- en retailmaatregelen. Naar het oordeel van het college vergt daarom de interne markt geen afzonderlijke maatregelen, maar de effecten daarop van de keuze tussen verschillende reguleringmogelijkheden moeten bij de afweging wel worden meegenomen. Wanneer overeenkomstige marktomstandigheden dat rechtvaardigen, wordt gestreefd naar harmonisatie, waarbij het college de gemeenschappelijke standpunten die worden ontwikkeld door de ERG als uitgangspunt neemt.

145. Op basis van het onderzoek van de relevante markt bepaalt het college welke doelstelling voor die betreffende relevante markt de nadruk krijgt. Daarbij spelen met name de hoogte van de toetredingsbarrières, de mate van repliceerbaarheid van de infrastructuur waarover de diensten in de relevante markt geleverd worden en de mate van concurrentie een rol.

⁷⁶ Toelichting bij aanbeveling van de Europese Commissie van 11 februari 2003 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten, Publicatieblad EG 203, L114/45, blz. 29.

⁷⁷ Zie ook: de ERG "Common Position", paragraaf 4.2.3, blz. 66-70, "supporting feasible infrastructure investment".

3.5.4 Het opleggen van passende verplichtingen

146. Nadat de mogelijke mededingingsproblemen zijn geconstateerd, kiest het college de mogelijke verplichtingen, gebaseerd op de aard van het geconstateerde mededingingsprobleem. In de situatie dat er geen bestaande AMM-verplichtingen gelden op de betrokken markt tracht het college, waar redelijkerwijs mogelijk, de omvang van het probleem te kwantificeren (in elk geval in termen van orde van grootte). In andere gevallen beoordeelt het college de waarschijnlijkheid waarmee een potentieel mededingingsprobleem zich zal voordoen.

147. Het college gebruikt de benadering in het gezamenlijke standpunt van de ERG daarbij als startpunt van de analyse. Daarin wordt voor elk van de benoemde situaties aangegeven welke maatregelen geschikt kunnen zijn om de in die situatie waarschijnlijke mededingingsproblemen te voorkomen dan wel op te lossen.⁷⁸

148. Bij de vaststelling van passende verplichtingen houdt het college rekening met de door de minister vastgestelde beleidsregels.⁷⁹ Met name artikel 2 inzake duurzame concurrentie en artikel 4 inzake kwaliteit en toegang zijn van belang bij het opleggen van verplichtingen omdat de minister in deze artikelen ingaat op de wijze waarop het college in zijn besluitvorming om dient te gaan met de afweging van verschillende belangen. De wijze waarop het college rekening houdt met artikel 2 inzake duurzame concurrentie is hiervoor reeds besproken.

149. Het college begrijpt de beleidsregel kwaliteit en toegang zo dat deze relevant is in situaties waarin cumulatief aan de volgende voorwaarden is voldaan:

- de kwaliteitsniveaus op het niveau van eindgebruikersmarkten zijn in concurrentie dan wel op grond van wettelijke vereisten ontstaan;
- de kwaliteit op wholesaleniveau kan worden gedifferentieerd ('ontbundeld') van de kwaliteit op eindgebruikersniveau; en
- het college is voornemens wholesalemaatregelen te nemen en wholesaletarieven vast te stellen die tot effect zouden hebben dat ondernemingen beperkt worden in hun mogelijkheden om op eindgebruikersniveau te concurreren op kwaliteit (bijvoorbeeld omdat een onderneming met AMM niet de werkelijk door hem gemaakte kosten voor het bestaande kwaliteitsniveaus in zijn wholesaletarieven mag doorberekenen).

150. Voor zover de hierboven beschreven situatie relevant is voor de in dit besluit behandelde relevante markten wordt daarop in dit besluit bij de vormgeving van de verplichtingen expliciet ingegaan.

151. De verplichtingen die kunnen worden opgelegd zijn uitgewerkt in hoofdstuk 6a van de Tw en betreffen onder meer enerzijds verplichtingen die met toegang verband houden (toegang, tariefmaatregelen, non-discriminatie, transparantie en gescheiden boekhouding), en anderzijds

⁷⁸ Zie de vier situaties genoemd in paragraaf 3.5.2.

⁷⁹ Zie paragraaf 2.3.2.

verplichtingen op eindgebruikersniveau (non-discriminatie, ontbundeling, transparantie, tariefmaatregelen).

152. Hoewel het gebruik van andere, nieuwere technologie op zichzelf geen reden vormt om andere verplichtingen te hanteren dan ten aanzien van diensten die op basis van meer traditionele technologie worden voortgebracht, kan het in specifieke gevallen gerechtvaardigd zijn om te differentiëren in verplichtingen op basis van de onderliggende technologie. Wanneer de verplichtingen die ten aanzien van de traditionele technologie zijn opgelegd voldoende zijn om mededingingsproblemen aanzien van de nieuwere technologie te voorkomen, kan worden afgezien van regulering van de diensten op basis van de nieuwere, meer innovatieve technologie. Wanneer ook ten aanzien van de nieuwere technologie mededingingsproblemen zullen blijven bestaan, zij het in mindere mate dan ten aanzien van traditionele technologie, dient te worden overwogen of met mildere regulering kan worden volstaan. Aldus wordt de totstandkoming van innovatieve technologieën bevorderd.⁸⁰

153. In het 'Afwegingskader proportionaliteit van verplichtingen' worden de mogelijke afwegingen met betrekking tot het opleggen van de verschillende verplichtingen nader toegelicht en in de concrete besluiten worden de relevante verplichtingen verder uitgewerkt.

3.6 Het intrekken van verplichtingen

154. Op grond van artikel 6a.4 van de Tw besluit het college om bestaande verplichtingen in stand te houden, dan wel om deze verplichtingen in te trekken. Het college kan tot het intrekken van verplichtingen overgaan in de volgende vier situaties:

1. Indien uit een onderzoek als bedoeld in artikel 6a.1, derde of vierde lid, blijkt dat een relevante markt (...) niet daadwerkelijk concurrerend is, stelt het college vast welke ondernemingen (...) beschikken over een aanmerkelijke marktmacht, en trekt hij eerder opgelegde of in stand gehouden verplichtingen, voor zover zij betrekking hebben op deze markt, in indien zij niet langer passend zijn (artikel 6a.2, eerste lid, onderdeel c).
2. Indien uit het onderzoek als bedoeld in artikel 6a.1, derde of vierde lid, blijkt dat een relevante markt (...) daadwerkelijk concurrerend is (...) (artikel 6a.3, eerste lid);
3. Indien uit het onderzoek als bedoeld in artikel 6a.1, derde of vierde lid, blijkt dat een onderneming op een niet daadwerkelijk concurrerende relevante markt (...) niet beschikt over een aanmerkelijke marktmacht (artikel 6a.3, tweede lid);
4. Indien uit het onderzoek als bedoeld in artikel 6a.1, derde of vierde lid, blijkt dat een relevante markt niet daadwerkelijk concurrerend is en de [wholesale]verplichtingen toereikend zijn om daadwerkelijke concurrentie te verwezenlijken of de belangen van eindgebruikers te beschermen [zodat de retailverplichtingen voor zover zij betrekking hebben op die markt kunnen worden ingetrokken] (artikel 6a.3, derde lid).

⁸⁰ Revised ERG common position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework, ERG (06)33, mei 2006.

4 Beschrijving van de gevolgde procedure

4.1 Betrokkenheid marktpartijen

155. Het onderhavige besluit is tot stand gekomen op basis van eigen onderzoek, externe onderzoeken, literatuurstudie en informatie van marktpartijen. Het college heeft op 4 april 2008 een vragenlijst aan marktpartijen gestuurd. In deze vragenlijst heeft het college partijen gevraagd om hun zienswijze op marktafbakening, dominantie-analyse, mededingingsproblemen en verplichtingen. In enkele gevallen had het college daartoe voorlopige standpunten ingenomen. Daarnaast heeft het college partijen gevraagd om oplevering van gegevens ter onderbouwing van de analyse.

156. Het college heeft van 15 partijen een reactie op de vragenlijst ontbundelde toegang ontvangen. De navolgende partijen hebben gereageerd:

- Associatie van Competitieve Telecomoperators (hierna: ACT)⁸¹
- Bbned N.V. (hierna: Bbned)
- BT Nederland N.V. (hierna: BT)
- CAIW Diensten B.V. (hierna: CAIW)
- Colt Telecom B.V. (hierna: Colt)
- Delta N.V. (hierna: Delta)
- Easynet Nederland B.V. (hierna: Easynet)
- Koninklijke KPN N.V. (hierna: KPN)
- Reggefiber B.V. (hierna: Reggefiber)
- Scarlet Telecom B.V. (hierna: Scarlet)
- Solcon Internetdiensten B.V. (hierna: Solcon)
- UPC Nederland B.V. en Priority Telecom Netherlands B.V. (hierna: UPC)
- Verizon Nederland B.V. (hierna: Verizon)
- Vodafone Libertel B.V. (hierna: Vodafone)
- Ziggo B.V. (hierna: Ziggo)

157. Op 15 juli 2008 heeft het college het voorontwerp van dit besluit en de bijbehorende Annexen bekendgemaakt. Overeenkomstig artikel 6b.1 van de Tw zijn belanghebbenden gedurende 6 weken na de formele terinzagelegging op 29 juli 2008 van het ontwerpbesluit en de bijbehorende Annexen in de gelegenheid gesteld hun schriftelijke zienswijze tegen het ontwerpbesluit en de Annexen aan het college kenbaar te maken. De integrale openbare versies van de bedenkingen van marktpartijen zijn gepubliceerd op de website van OPTA.

⁸¹ ACT partijen zijn Bbned, BT, Colt, Online, Priority, Tele2 en Verizon. Bbned en UPC hebben in aanvulling op de reactie van het ACT een individuele reactie op de vragenlijst gegeven. BT, Colt, Verizon hebben in aanvulling op de reactie van het ACT een gezamenlijke reactie op de vragenlijst gestuurd.

158. Tevens zijn belanghebbenden in de gelegenheid gesteld om mondeling hun zienswijze naar voren te brengen tijdens de hoorzitting op 2 september 2008. Het verslag van deze hoorzitting is gepubliceerd op de website van OPTA.

159. Op 29 september 2008⁸² heeft het college een informatieverzoek uitgestuurd aan partijen ten einde een beter beeld te krijgen van investeringen in het aansluitnetwerk en plannen voor wat betreft de zakelijke markt voor vaste telefonie. Dit verzoek is gestuurd aan UPC en Ziggo (alle vragen), Bbnd, Tele2 en Eurofiber (slechts de vragen over investeringen).

160. Het college heeft KPN op grond van artikel 3:15, vierde lid, van de Awb op 2 oktober 2008⁸³ in de gelegenheid gesteld om, waar nodig, te reageren op de naar voren gebrachte zienswijzen van marktpartijen. Het college heeft deze reactie op 17 oktober 2008⁸⁴ ontvangen en deze vervolgens bij zijn afweging betrokken. Voor een beknopte weergave van de bedenkingen van marktpartijen en de dupliek van KPN, alsmede de reactie van het college hierop, verwijst het college naar Annex 4 van dit besluit. De wijzigingen die het gevolg zijn van deze reactie, zijn opgenomen in het onderhavige besluit. Daarnaast zijn in het besluit cijfers tot en met Q2 2009 toegevoegd. Tenslotte zijn waar nodig tekstuele verbeteringen doorgevoerd.

161. Op 6 november 2008 heeft het college het besluit conform artikel 6b.2 van de Tw ter notificatie voorgelegd aan de Europese Commissie en aan de nationale regelgevende instanties van de EU-lidstaten. Daarbij heeft het college ook zijn reactie op de ingediende zienswijzen van marktpartijen kenbaar gemaakt.

162. Op 20 november 2008 heeft de Commissie vragen gesteld aan het college met betrekking tot de notificatie. Het college heeft deze vragen beantwoord op 25 november 2008.⁸⁵

163. Op 8 december 2008 heeft het college een brief van de Europese Commissie ontvangen, met kenmerk: Brussel, 8 december 2008, C(2008)8293, SG-Grefte (2008) D/207845, betreft Zaak NL/2008/0826: wholesaletoegang tot het aansluitnet voor breedband- en/of spraakdiensten en Zaak NL/2008/0827: wholesalebreedbandtoegang. Voor de brief van de Commissie wordt verwezen naar Annex 6. Van de nationale regelgevende instanties uit de EU-lidstaten zijn geen reacties ontvangen.

164. Het college heeft geconstateerd dat de bepalingen over de tarieven per 1 januari 2009 wijziging en aanvulling behoeften. Het college heeft KPN op 1 december 2008 in de gelegenheid gesteld haar visie te geven op de door het college voorgenomen wijzigingen en aanvullingen.⁸⁶ Het college heeft op 4 december 2008 de zienswijze van KPN⁸⁷ ontvangen en deze vervolgens bij zijn afweging betrokken. De toelichting op de gewijzigde bepalingen ten aanzien van de tarieven per 1 januari 2009, de

⁸² Kenmerk: OPTA/AM/2008/202194.

⁸³ Kenmerk: OPTA/AM/2008/202203.

⁸⁴ Kenmerk: R/08/U/152.

⁸⁵ Kenmerk: OPTA/AM/2008/202728.

⁸⁶ Brief van OPTA aan KPN, 1 december 2008, OPTA/AM/202778.

⁸⁷ Brief van KPN aan OPTA, 4 december 2008, WOPC/2008/010.

zienswijze van KPN en de reactie van het college hierop, is opgenomen in hoofdstuk 8 van Annex 4. De wijzigingen zijn in het onderhavige besluit opgenomen.⁸⁸

165. Tegen het besluit van 19 december 2008 hebben diverse partijen beroep ingesteld bij het Cbb. Bij uitspraak van 28 oktober 2009 heeft het Cbb het besluit van 19 december 2008 vernietigd. Naar het oordeel van het Cbb heeft het college onvoldoende gemotiveerd dat sprake is van één relevante markt voor ontbundelde toegang, waartoe MDF-, SDF-, ODF-access (FttH) en ODF-access (FttO) behoren. Het Cbb heeft met een voorlopige voorziening ervoor gezorgd dat de regulering ten aanzien van ontbundelde toegang tot de koperen aansluitlijn en ODF-access (FttH) voor een periode van zes maanden in stand blijft. Voorts heeft het Cbb het college opgedragen binnen deze termijn een nieuw besluit te nemen.

166. Ter uitvoering van de uitspraak van het Cbb van 28 oktober 2009 heeft het college een onderzoek ingesteld met betrekking tot de vraag of ODF-access (FttO) tot dezelfde markt behoort als MDF- en SDF-access en FttH. In dit verband zijn ten behoeve van een kwantitatieve analyse opnieuw vragenlijsten verzonden aan AT&T, Bbnd, BT, Colt, Delta, Eurofiber, KPN, Tele2, UPC/Priority Verizon en Ziggo. Alle partijen hebben gereageerd. Daarnaast heeft het college informatie van met name kwalitatieve aard ingewonnen aan de hand van gesprekken die zijn gevoerd met BT, Eurofiber, KPN, Ziggo, en Tele2. Het college heeft desgevraagd van KPN, Bbnd, Eurofiber en UPC aanvullende informatie ontvangen ten behoeve van het in kaart brengen van de netwerkdekking van zakelijke glasvezelnetwerken van partijen in Nederland. Voorts heeft het college Dialogic opdracht gegeven om verder onderzoek te doen naar de substitutie-effecten en mededinging in zakelijke productsegmenten in de elektronische communicatiesector. Dit heeft geresulteerd in het onderzoeksrapport "Substitutie-effecten en mededinging in zakelijke productsegmenten" van Dialogic van 6 januari 2010.

167. Op 1 februari 2010 heeft het college belanghebbenden gedurende zes weken in de gelegenheid gesteld hun schriftelijke zienswijze tegen het ontwerpbesluit en de Annexen aan het college kenbaar te maken. Naar aanleiding van de nationale consultatie zijn zienswijzen ingekomen van BCPA⁸⁹, BOT⁹⁰, Eurofiber, KPN, Relined en Vodafone. Voor een beknopte weergave van de zienswijzen en de reactie van het college daarop verwijst het college naar Annex 5 van dit besluit.

168. Op 4 februari 2010 heeft het college het besluit conform artikel 6b.2 van de Tw ter notificatie voorgelegd aan de Europese Commissie en aan de nationale regelgevende instanties van de EU-lidstaten.

169. De Commissie heeft bij brieven van 19 februari en 2 maart 2010⁹¹ vragen gesteld met betrekking tot de notificatie. Het college heeft deze vragen beantwoord bij brieven van 24 februari en 5

⁸⁸ Dit randnummer is toegevoegd naar aanleiding van nadere overwegingen van het college (zie hoofdstuk 8 van Annex 4).

⁸⁹ Business Communication Providers Alliance, een samenwerkingsverband tussen BT Nederland N.V., Colt Telecom B.V. en Verizon Nederland B.V.

⁹⁰ Bbnd N.V., Online Breedband B.V. en Tele2 Nederland B.V.

⁹¹ Brief van 19 februari 2010, DG INFO/B5, ecctf/RK/MaB/kw, D (2010) 207700 en de brief van 2 maart 2010, DG INF/SO/B5, ecctf/RK/MaB/kw, D (2010) 209096.

maart 2010.⁹² Op 15 maart 2010 heeft de Commissie het college haar bevindingen met betrekking tot de notificatie doen toekomen.⁹³ Voor de brief van de Commissie wordt verwezen naar Annex 7. De nationale regelgevende instanties hebben niet gereageerd.

4.2 Externe onderzoeken

170. Voorts heeft het college diverse externe onderzoeken uitgezet dan wel ingekocht. In deze paragraaf volgt een overzicht van de voor de marktanalyse ontbundelde toegang relevante onderzoeken.

- Analysys Consulting, “*The business case for sub-loop unbundling in the Netherlands*”, 26 januari 2007. In dit onderzoek wordt ingegaan op de business case van telecommunicatie aanbieders voor sub loop unbundling (SLU) in Nederland.
- Analysys Mason, “*The business case for fibre-based access in the Netherlands*”, juni 2008. In dit onderzoek wordt ingegaan op de business case van KPN voor FttH in Nederland en die van alternatieve aanbieders op basis van ontbundelde toegang tot glas.
- Analysys Mason, een vervolgonderzoek op het onderzoek van juni 2008 over “*The business case for fibre-based access in the Netherlands*”, december 2008.
- Dialogic, “*Productmarkten en marktsegmentering bij zakelijke telecommunicatiediensten*”, 20 april 2007. Onderzoek naar zakelijke marktsegmenten in de elektronische telecommunicatiemarkt. Er wordt inzicht verschaft in de werking van de verschillende (sub)markten en trends naar de toekomst vanuit de perceptie van aanbieders en afnemers.
- Dialogic, “*Eindgebruikersonderzoek in zakelijke marktsegmenten in de elektronische communicatiesector ten behoeve van OPTA marktanalyse breedband, huurlijnen en vaste telefonie*”, april 2008. Dit onderzoek rapporteert over de mate waarin zakelijke eindgebruikers verschillende type telecommunicatieproducten als alternatieven beschouwen.
- Dialogic, “*Substitutie-effecten en mededinging in zakelijke productsegmenten*”, 6 januari 2010. Dit onderzoeksrapport is in opdracht van OPTA uitgebracht naar aanleiding van de uitspraak van het CbB van 28 oktober 2009. Het rapport bevat een verdiepingsonderzoek van de eerdere onderzoeken van Dialogic uit 2007 en 2008 en geeft inzicht in de mate waarin zakelijke diensten over het koperen aansluitnetwerk en glasvezel aansluitnetwerken substitueerbaar zijn.
- EIM, “*Consumentenonderzoek afname van gebundelde communicatieproducten in Nederland, 3^e meting*”, 8 maart 2007. Onderzoek naar de mate waarin huishoudens gebruik maken van een gebundeld aanbod van (tele)communicatieproducten. In dit onderzoek wordt vergeleken met twee eerdere metingen.
- Heliview Research, “*ICT Consumer Monitor Q4 2007, Concurrentie Monitor*”, januari 2008. In dit rapport wordt een beeld gegeven van de huidige marktstatus voor wat betreft PC en

⁹² OPTA/AM/2010/200755 en OPTA/AM/2010/200887.

⁹³ Brief van de Europese Commissie van 15 maart 2010, C(2010) 1842, SG-Greffe (2010) D/3098.

internetgebruik, het gebruik van telefonie, televisie en multiplay. Daarnaast worden diverse ISP's onderling vergeleken op meerdere aspecten.

- Heliview Research, *“ICT Consumer Monitor Q4 2007, Markttrends Internet & PC gebruik”*, januari 2008. Rapportage geeft informatie over het gebruik van verschillende typen PC's en internetverbindingen, gebruiksdoeleinden en intensiteit, voorkeuren, aanschafkanalen en switchgedrag.
- Heliview Research, *“ICT Consumer Monitor Q1 2008, Markttrends Multi Play”*, mei 2008. In dit rapport worden de verschillende communicatiemedia afzonderlijk van elkaar beschreven en wordt een beeld gegeven van multi play abonnementen en plannen daarvoor.
- Interview NSS, *“Switchgedrag telecommunicatiediensten. Waarom switchen gebruikers?”*, maart 2007. Rapport geeft inzicht in de redenen waarom eindgebruikers switchen van aanbieders voor telefonie, breedband en TV.
- Pecoma heeft op basis van een Geografisch Informatiesysteem (GIS) een overzicht gemaakt van de aanwezige telecommunicatie infrastructuur in verzorgingsgebieden en spreiding van ontbundelde lijnen in Nederland.
- Telecompaper, *“Fibre-to-the-Home (FtH) in Nederland”*, 15 mei 2008. Overzicht van de huidige stand van zaken ten aanzien van FtH in Nederland. Daarnaast wordt in het onderzoek een schets gegeven van de ontwikkeling voor de komende jaren.
- Telecompaper, *“Breedbandmarkt ontwikkelingen 2003-2007/8”*, maart 2008. Overzicht van de situatie op de Nederlandse breedbandmarkt op 1 januari 2003 en belangrijkste ontwikkelingen op het gebied van prijzen, snelheden en value-added services om te komen tot een beschrijving van de situatie begin 2008.
- Verdonck, Klooster & Associates, *“Marktontwikkelingen 2007-2010. Ontwikkelingen van en scenario's voor de consumentenmarkt voor telefonie, omroep en breedbandinternettoegang”*, 29 maart 2007. Dit rapport geeft een overzicht van ontwikkelingen voor de markt voor vaste telefonie, breedbandinternettoegang en omroep. Daarbij is aangegeven wat de te verwachten richting van de ontwikkeling in de komende vier jaar is.
- Verdonck, Klooster & Associates, *“Marktontwikkelingen 2008-2011. Addendum bij Marktontwikkelingen 2007-2010. Ontwikkelingen van en scenario's voor de consumentenmarkt voor telefonie, omroep en breedbandinternettoegang”*, juni 2008. Dit rapport is een update van het onderzoek van VKA van maart 2007.

4.3 Structurele monitoring markten

171. Ten slotte heeft het college gebruik gemaakt van de meest recente gegevens uit de Structurele Monitoring Markten (hierna: SMM) die partijen periodiek opleveren aan het college.⁹⁴ Bij de cijfers van SMM is van belang dat deze niet 100 procent van de markt dekken, omdat alleen partijen met een

⁹⁴ De uit de SMM verkregen informatie betreft het tweede kwartaal van 2009.

breedband-omzet van meer dan EUR 10 miljoen informatie opleveren. Daarnaast heeft het college een aantal andere partijen aangeschreven, die op de breedbandmarkt actief zijn.

4.4 Andere bronnen

172. In randnummer 39 is gerefereerd aan een Common Position van de ERG inzake verplichtingen. Daarnaast is er een ERG common position inzake verplichtingen voor de markt voor ontbundelde toegang⁹⁵ en een ERG common position inzake geografische markten⁹⁶. Specifiek voor de markten die in dit besluit worden geanalyseerd zijn er geen verdere Common Position van de ERG opgesteld.

4.5 Advies NMa

173. Het college heeft het onderhavige besluit op grond van artikel 18.3 van de Tw jo. artikel 14 van het Samenwerkingsprotocol tussen NMa en OPTA voor advies voorgelegd aan de raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit. De raad van bestuur heeft bij brief van 20 januari 2010 gereageerd. Dit advies is opgenomen in Annex 2 van het besluit. Dit advies treedt in plaats van het advies van de NMa van 14 juli 2008 bij het ontwerp marktanalysebesluit ULL van 29 juli 2008, waarbij de NMa eveneens de conclusie van het college deelt dat er sprake is van een relevante nationale wholesalemarkt voor ontbundelde toegang op wholesaleniveau en dat KPN beschikt over een AMM-positie op deze markt.

4.6 Opmerkingen Europese Commissie

174. Het college heeft op grond van artikel 6b.2, eerste lid, van de Tw het ontwerpbesluit van 29 juli 2008 op 6 november 2008 voorgelegd aan de Commissie en de nationale regelgevende instanties. Op 8 december 2008 heeft het college opmerkingen van de Commissie ontvangen. Van de nationale regelgevende instanties uit de EU-lidstaten zijn geen reacties ontvangen.

175. De Commissie heeft daarbij drie opmerkingen ten aanzien van het marktanalysebesluit Wholesale-breedbandtoegang en één opmerking ten aanzien van het marktanalysebesluit Ontbundelde toegang op wholesale-niveau. Ingevolge artikel 6b.2, derde lid, van de Tw dient het college zoveel mogelijk rekening te houden met deze opmerkingen. De opmerkingen van de Commissie alsmede de wijze waarop het college daarmee rekening houdt in het onderhavige besluit, is opgenomen in Annex 6.

176. In haar brief van 15 maart 2010 heeft de Commissie één opmerking ten aanzien van het op 4 februari 2010 genotificeerde ontwerp marktanalysebesluit Ontbundelde toegang op wholesale-niveau. Deze opmerking van de Commissie en de wijze waarop het college daarmee rekening houdt in het onderhavige besluit, is opgenomen in Annex 7.

⁹⁵ Erg Common Position on best practice in wholesale unbundled access (including shared access). ERG (06) 70 Rev1.

⁹⁶ ERG (08) 20 CP on Geographic Aspects of Market Analysis.

5 Leeswijzer

5.1 Inleiding

177. In dit besluit wordt de markt voor ontbundelde toegang op wholesaleniveau geanalyseerd. Vanaf hoofdstuk 6 zullen de verschillende stappen in de marktanalyse doorlopen worden. Dit hoofdstuk dient als introductie en leeswijzer. In paragraaf 5.2 zal worden stilgestaan bij de regulering die op grond van de marktanalysebesluiten uit 2005 is opgelegd. In paragraaf 5.3 zal een aantal marktverstijgende trends en ontwikkelingen besproken worden. Hiermee wordt een beeld geschetst van de context waarbinnen de analyse van de markt voor ontbundelde toegang plaatsvindt. In paragraaf 5.4 zal de samenhang tussen de analyse van de markt voor ontbundelde toegang en andere marktanalyses beschreven worden. In paragraaf 5.5 tenslotte zal ingegaan worden op de volgorde van de verschillende stappen in de analyse (stappenplan).

5.2 Regulering op grond van marktanalysebesluit 2005

178. Op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN is KPN bij het marktanalysebesluit uit 2005 aangewezen als AMM-partij en zijn aan KPN de volgende verplichtingen opgelegd (hierna: ULL-regulering)⁹⁷:

- Toegangsverplichting: KPN dient te voldoen aan redelijke verzoeken om ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN;
- Non-discriminatieverplichting: KPN dient ontbundelde toegang tot haar aansluitnetwerk en bijbehorende diensten en faciliteiten onder gelijke omstandigheden onder gelijke voorwaarden te verlenen;
- Transparantieplichting in de vorm van een referentieaanbod: KPN dient alle diensten en bijbehorende faciliteiten op te nemen in een referentieaanbod;
- Tariefregulering: KPN is gehouden aan kostenoriëntatie, waarbij een meerjarige wholesale price cap is vastgesteld;
- Verplichting voor een gescheiden boekhouding: KPN dient een gescheiden boekhouding te voeren waarin de opbrengsten en kosten ten behoeve ontbundelde toegang apart gerapporteerd dienen te worden.

5.3 Belangrijkste ontwikkelingen

179. In deze paragraaf beschrijft het college de ontwikkelingen in de breedbandmarkten die van belang zijn voor de marktanalyse ontbundelde toegang op wholesaleniveau. Bij de beschrijving wordt gekeken naar de ontwikkelingen in de afgelopen jaren en prospectief tot en met 2011 (het einde van

⁹⁷ Zie *Analyse van de markt voor ontbundelde toegang op wholesale-niveau (inclusief gedeelde toegang) tot metalen netten en subnetten, voor het verzorgen van breedband- en spraakdiensten*, van 21 december 2005, kenmerk: OPTA/BO/2005/203431. Dit besluit is op enkele onderdelen gewijzigd met het *Wijzigingsbesluit voor ontbundelde toegang op wholesaleniveau (inclusief gedeelde toegang) tot metalen netten en subnetten, voor het verzorgen van breedband- en spraakdiensten* van 24 september 2007, kenmerk OPTA/BO/2007/201868 en met het *Wijzigingsbesluit tariefregulering en gescheiden boekhouding* van 26 september 2007, kenmerk OPTA/TN/2007/201879.

de reguleringsperiode). Het college gaat in op een aantal marktontwikkelingen die het college zal betrekken in de marktanalyse ontbundelde toegang op wholesaleniveau, waaronder de NGN plannen van KPN, de uitrol van glasvezel aansluitnetwerken (zakelijk en residentieel) en de joint venture tussen KPN en Reggefiber.

5.3.1 De NGN plannen van KPN

180. KPN heeft eind 2005 bekend gemaakt haar netwerk de komende jaren te willen migreren naar een zogenaamd 'Next Generation Network' (hierna: NGN). KPN noemt deze operatie 'All-IP'. Gedurende de periode 2005 – 2009 heeft KPN deze plannen verschillende keren bijgesteld. De meest recente aankondiging betreft die van 15 december 2009. Onderdeel van deze plannen betreft ook de uitrol van zakelijke glasvezel aansluitnetwerken.

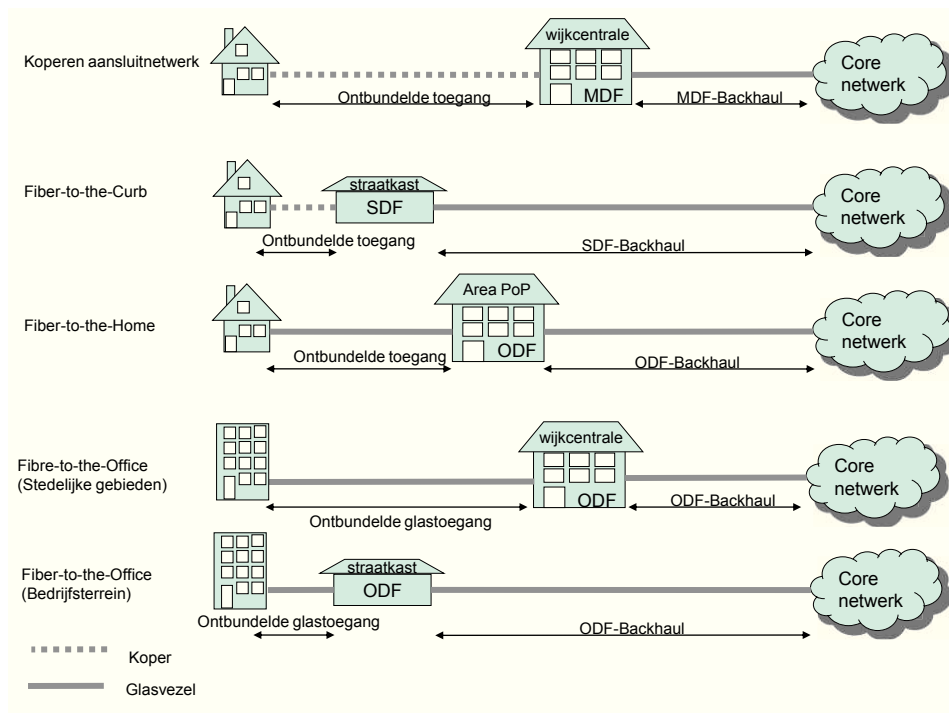
181. Met de introductie van NGN vervangt KPN geleidelijk haar huidige telefonie- en huurlijnen netwerk, dat bestaat uit (deels) aparte netwerken voor (mobiele of vaste) telefonie, huurlijnen, datacommunicatiediensten en internet diensten door één geïntegreerd breedbandig IP-netwerk. Het vervangen of upgraden van het netwerk door een NGN heeft zowel betrekking op (1) het vervangen van het huidige core-netwerk door een geïntegreerd Ethernet/IP netwerk en (2) het vervangen van (een deel van) het huidige koperen aansluitnetwerk door glasvezel. Daarnaast speelt het vraagstuk van (3) het uifasieren van de bestaande klassieke telefonie- en huurlijnen diensten en van het netwerk. Dit betreft enerzijds de uifasering van de diensten klassieke telefonie (PSTN/ISDN) en klassieke huurlijnen (PDH/SDH) en anderzijds de uifasering (en verkoop) van gebouwen.

182. Voor dit besluit is met name het geleidelijk verglazen van het aansluitnetwerk van belang. De geleidelijke vervanging van (een deel van) het koperen aansluitnetwerk wordt versimpeld weergegeven in Figuur 1. In het huidige netwerk staat alle actieve apparatuur op de MDF-locatie. In het NGN plaatst KPN deze apparatuur voor de Fiber-to-the-Curb (hierna: FttC) gebieden in de straatkasten (SDF locatie) (in Figuur 1 de SDF-locatie) en voor de Fiber-to-the-Home (hierna: FttH) gebieden in de Area PoP. Voor de overige gebieden levert KPN diensten vanuit de wijkcentrale (MDF locatie) over het bestaande koperen aansluitnetwerk. Voor een deel van deze koperen aansluitingen is de afstand tussen de MDF-locatie en het huis relatief kort (kleiner dan 1 km) waardoor ook hier NGN diensten kunnen worden geleverd vanuit de MDF (VDSL vanuit de wijkcentrale). Bij FttC legt KPN glasvezel tot aan de straatkast. De verbinding tussen de straatkast en de eindgebruiker blijft van koper. Daarnaast heeft KPN (samen met Reggefiber) aangegeven in een aantal gebieden direct over te gaan op dienstverlening op basis van FttH⁹⁸. Dit betekent dat glasvezel tot aan de eindgebruiker wordt gebracht.

183. In aanvulling hierop heeft KPN ook zakelijke glasvezel aansluitnetwerken aangelegd (hierna ook aangeduid als FttO of niet-FttH netwerken) en breidt zij dit ook verder uit. Grofweg kent KPN twee soorten netwerken: glasvezel aansluitnetwerken op bedrijventerreinen en glasvezel aansluitnetwerken in stedelijke gebieden. Voor bedrijventerreinen legt KPN de glazen aansluitlijn tot aan de rand van het bedrijventerrein en plaatst de randapparatuur in een speciale straatkast (ODF-locatie). Voor

⁹⁸ Zie onder meer §9.4 van de MDF-Migration Agreement (25 april 2008) en de brief van 29 april 2008 inzake een aangepast aanbod van WBA over FttH (www.kpn-wholesale.com).

glasvezelnetwerken in stedelijke gebieden heeft KPN ervoor gekozen de randapparatuur in de wijkcentrale te plaatsen en het aansluitnetwerk vanaf de MDF naar de bedrijfslocatie te verglazen. Deze glasvezelnetwerken in stedelijke gebieden zijn bijna altijd aangelegd in zogenaamde ringstructuren.



Figuur 1: Versimpelde weergave verschillende aansluitnetwerken van KPN

184. Op dit moment nemen marktpartijen op de MDF-locaties ontbundelde toegang van KPN af waarmee ze verschillende diensten kunnen leveren. De grootste afnemers van ontbundelde toegang op de MDF-locaties hebben op dit moment een geografische dekking van rond de 70 procent van de Nederlandse huishoudens. Ten tijde van het marktanalysebesluit uit 2005 hadden deze afnemers aangegeven op nog meer MDF-locaties eigen apparatuur te zullen plaatsen waardoor een dekking van boven de 80 procent te verwachten was. Eén van de directe gevolgen van de bekendmaking van de initiële plannen voor NGN door KPN is dat marktpartijen in afwachting van meer zekerheid over toekomstige toegangsmogelijkheden, deze verdere uitrolplannen naar MDF-locaties vanaf eind 2005 (zo goed als) bevroren hebben.

185. Vanaf het moment dat KPN ertoe overgaat om haar dienstverlening in een bepaald gebied te verplaatsen naar FttC of FttH worden de MDF-locaties voor KPN overbodig en zullen deze locaties worden uitgefaseerd. Hierdoor kan ontbundelde toegang niet meer geleverd worden vanaf deze locaties. KPN heeft aan marktpartijen toegezegd MDF-access te zullen continueren op tenminste 196 MDF-locaties waardoor het mogelijk blijft circa 50 procent dekking in Nederland te hebben via MDF-access.

186. Op dit moment is nog niet volledig bekend in welke gebieden KPN haar dienstverlening zal verplaatsen naar FttC en in welke gebieden naar FttH. KPN heeft recentelijk (15 december 2009) aangekondigd dat zij in een mix van FttH (uitgevoerd door Reggefiber) en VDSL (vanuit de straatkast

en vanuit de wijkcentrale) haar NGN zal uitrollen in Nederland. Verdere uitrol van FttC wordt de komende jaren (tot 2012) niet voorzien. KPN heeft eind 2009 circa 45.000 huishoudens bereikbaar gemaakt voor VDSL. Voor FttH voorziet KPN een groei om ongeveer 250.000 huishoudens per jaar aan te sluiten. Q3 2009 had Reggefiber 462.000 homes passed⁹⁹ op basis van haar FttH-netwerk. Voor de overige gebieden zal KPN gebruik blijven maken van haar xDSL dienstenaanbod vanuit de wijkcentrale.

187. In gebieden waar KPN MDF-access uitfaseert hebben afnemers van MDF-access in beginsel drie alternatieven: 1) overstappen op ontbundelde toegang¹⁰⁰ op subloop (SDF-access); 2) overstappen op ontbundelde glastoegang (ODF-access); of overstappen op een commercieel wholesale breedband aanbod (door KPN aangeduid als *Wholesale Broadband Access* (WBA)).

188. Vanwege hiervoor aangegeven grote effecten van de NGN plannen van KPN op de positie van marktpartijen heeft het college een aantal processtappen ondernomen welke worden toegelicht in de volgende paragraaf.

5.3.2 All-IP: het proces na bekendmaking door KPN

189. Het college heeft in 2006 een Issuepaper¹⁰¹ en een Positionpaper¹⁰² gepubliceerd. In deze documenten heeft het college de gevolgen van All-IP voor de relevante markten en met name de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN verkend. In het Positionpaper All-IP van oktober 2006 heeft het college aangekondigd voornemens te zijn om nieuwe marktanalyses te starten om vast te stellen welke verplichtingen eventueel passend zouden zijn, gegeven de door KPN voorgenomen uitfasering van MDF-access. Daarnaast heeft het college (extern) onderzoek naar de business case voor het plaatsen van actieve apparatuur in de straatkast laten uitvoeren door Analysys.¹⁰³ Uit dit onderzoek blijkt dat er voor andere marktpartijen dan KPN slechts beperkte mogelijkheden zijn voor een winstgevende *business case*.¹⁰⁴

190. In reactie op het Positionpaper en het onderzoek door Analysys naar SDF-access hebben andere marktpartijen dan KPN aangegeven dat een migratie naar straatkastniveau bedrijfseconomisch niet realistisch genoeg is om een volwaardig alternatief te zijn voor MDF-access.

191. In februari 2007 heeft het college KPN vervolgens opgeroepen om uiterlijk 15 juni 2007 te komen tot een voor alle betrokken partijen aanvaardbare oplossing voor de in het kader van All-IP voorgenomen uitfasering van MDF-access. Op 2 maart 2007 heeft het college deze oproep ook tot

⁹⁹ Bron: www.reggefiber.nl.

¹⁰⁰ Afhankelijk van de keuze van KPN om in dit gebied FttH of FTTC (vanuit de straatkast) te ontwikkelen.

¹⁰¹ Issuepaper KPN's Next Generation Network: All-IP, 22 mei 2006, kenmerk: OPTA/BO/2006/201599.

¹⁰² Positionpaper KPN's Next Generation Network: All-IP, 3 oktober 2006, kenmerk: OPTA/BO/2006/202771.

¹⁰³ Zie Analysys Consulting, *The business case for sub-loop unbundling in the Netherlands*, 26 januari 2007, beschikbaar op www.opta.nl.

¹⁰⁴ Brief aan marktpartijen inzake vervolg op position paper All-IP, kenmerk OPTA/TN/2007/200044.

andere partijen gericht.¹⁰⁵ Het college heeft om dit proces te faciliteren in het voorjaar van 2007 een eerste “Ronde Tafel” bijeenkomst voor afnemers van MDF-access georganiseerd. Per brief van 13 juli 2007¹⁰⁶ heeft het college bekend gemaakt dat KPN met de drie grootste afnemers van MDF-access in zogenaamde *Memoranda of Understanding* (MoUs) op hoofdlijnen afspraken heeft gemaakt over de voorwaarden waaronder afnemers van MDF-access bereid zijn medewerking te verlenen aan de uitfasering van de MDF-locaties. Op 28 september 2007 heeft KPN een openbaar aanbod MDF migratie gepubliceerd (gedateerd 1 oktober 2007). Op basis van dit openbaar aanbod heeft het college per brief aan de markt van 4 oktober 2007¹⁰⁷ aangegeven af te zien van een vervroegd ontwerp marktbesluit ontbundelde toegang. Tevens heeft het college de overige MDF-partijen en KPN op hun verzoek tot 15 december 2007 gegeven om tot MoUs te komen, onder gelijktijdig uitstel van de publicatie van het ontwerp marktbesluit voor wholesale-breedbandtoegang. Dit heeft ertoe geleid dat KPN in de resterende maanden van 2007 nog MoUs heeft afgesloten met een aantal kleinere afnemers van MDF-access.

192. KPN heeft op 6 februari 2008 een aangepast openbaar aanbod MDF migratie gepubliceerd waarin ‘the best of’ de verschillende afspraken met afnemers van MDF-access is opgenomen. In februari 2008 heeft het college aan partijen aangegeven dat marktgedragen oplossingen waarover in de periode tot uiterlijk 15 april 2008 tussen KPN en andere partijen afspraken gemaakt worden, nog kunnen worden meegewogen in de onderhanden marktanalyses.¹⁰⁸ In de navolgende periode bleek een belangrijk issue voor veel partijen de onduidelijkheid te zijn over de daadwerkelijke uitfasering van MDF-locaties (de concrete planning en het planning proces/communicatie). De stand van zaken in de besprekingen tussen KPN en afnemers van MDF-access medio april 2008 en KPN’s aangepaste openbaar aanbod MDF Migratie van 25 april 2008 zijn vervolgens als input meegenomen voor deze marktanalyses.¹⁰⁹

193. Op grond van het hiervoor geschetste toenemende belang van FttH voor KPN’s All-IP uitrol heeft het college in 2008 tevens aanleiding gezien om nader onderzoek te doen naar de business case voor afnemers van MDF-access om over te stappen op een vorm van ontbundelde toegang via FttH. Het college heeft daarom Analysys ook verzocht een onderzoek te verrichten naar de business case voor partijen op basis van de ODF-access. Uit dit onderzoek blijkt dat er voor KPN en andere marktpartijen mogelijkheden zijn voor een *business case*.¹¹⁰

194. In haar brief van 29 juli 2008 geeft KPN aan besloten te hebben, anders dan zij eerder dacht, de uitrol van het nieuwe netwerk per centralegebied te laten plaatsvinden. Wanneer de uitrol compleet is, kan volgens KPN de betrokken centrale worden uitgefaseerd. In bijlage 1 bij deze brief heeft KPN

¹⁰⁵ All-IP: Brief aan marktpartijen inzake beleidsregels en functionele scheiding, 2 maart 2007, kenmerk OPTA/TN/2007/200309.

¹⁰⁶ OPTA/TN/2007/201385.

¹⁰⁷ Brief aan KPN over het openbare migratie-aanbod voor All-IP van 1 oktober 2007, kenmerk OPTA/TN/2007/202002.

¹⁰⁸ All-IP: stand van zaken per februari 2008, 14 februari 2008, kenmerk: OPTA/AM/2008/200353.

¹⁰⁹ OPTA/AM/2008/200896.

¹¹⁰ Analysys Mason, *The business case for fibre-based access in the Netherlands*, Rapport in opdracht van OPTA, 12 juni 2008 en het vervolgonderzoek van december 2008.

een lijst opgenomen van gemeentes waar KPN de uitrol van het nieuwe netwerk heeft gestart of voornemens is te starten gedurende de periode 2008-2009. KPN merkt hierbij overigens op dat aan deze lijst geen rechten ontleent kunnen worden en dat de lijst aan veranderingen onderhevig is. Op basis van deze uitrolplannen heeft KPN in bijlage 2 een eerste lijst met MDF-centrales gepubliceerd die KPN voornemens is uit te faseren tot en met 2011. Het gaat voorlopig om zeven MDF-centrales. Volgens KPN is slechts op één van deze centrales sprake van afname van MDF-access door een alternatieve DSL-aanbieder. De eerste centrale zal volgens KPN uitgefaseerd worden per 1 augustus 2010. Volgens KPN kunnen ook aan deze lijst geen rechten worden ontleend. KPN zegt toe tenminste 24 maanden voor de datum van de uitfasering de locaties definitief te zullen benoemen.

195. Het college constateert dat sinds de aankondiging van All-IP eind 2005 de rode draad in de planning van KPN is dat de uitrol van het nieuwe netwerk en de uitfasering van MDF-access naar achteren opschuift. Op het moment dat KPN haar All-IP plannen eind 2005 bekend maakte, zouden in eerste instantie in de periode 2007-2010 alle MDF-centrales worden uitgefaseerd. In de standaard MDF-migratieovereenkomst van 15 april 2008 zegde KPN toe dat afnemers van MDF-access ten minste 50 procent dekking op basis van MDF-access kunnen behouden. Op basis van de brief aan marktpartijen van 29 juli 2008, die KPN als bijlage bij haar bedenkingen heeft gevoegd, stelt KPN dat zij in de komende reguleringsperiode (tot eind 2011) in ieder geval 7 locaties gaat uifasieren, waarbij er slechts in één van deze centrales MDF-access daadwerkelijk wordt uitgefaseerd waardoor de grootste alternatieve DSL-aanbieders een dekking van rond de 70 procent kunnen behouden.

196. Het college is van mening dat deze brief van KPN voor hem en voor de markt geen harde garanties biedt. Zoals KPN zelf al aangeeft in deze brief, kunnen aan de lijst geen rechten worden ontleend en beslist KPN 24 maanden voor de uitfaseringsdatum over de definitieve uitfasering van de desbetreffende centrale(s). Dit betekent dat KPN eind 2009 definitief vaststelt welke centrales aan het einde van de komende reguleringsperiode (eind 2011) zullen worden uitgefaseerd. Bovendien wijst het college erop dat, gelet op het gegeven dat KPN ook in de afgelopen periode reeds met diverse aanpassingen in de planning en uitvoering van haar All-IP plannen is gekomen, het college (nieuwe) aanpassingen in de planning en uitvoering van de All-IP plannen van KPN voor de komende reguleringsperiode niet volledig kan uitsluiten¹¹¹.

197. De inspanningen die KPN en marktpartijen hebben geleverd worden door het college gewaardeerd. Het resultaat, het openbaar migratieaanbod omvat deels ingrediënten om te komen tot een marktgedragen, in de praktijk werkend, referentieaanbod. Uit het feit dat a) niet met alle partijen tot een MoU is gekomen b) met geen partij de MoU is omgezet naar een overeenkomst concludeert het college dat op dit moment nog essentiële onderdelen ontbreken. Het college acht het huidige openbaar aanbod wel een goede basis voor verdere besprekingen en invulling van een referentieaanbod.

198. Mede op basis van de All-IP plannen van KPN en het openbaar MDF-migratie aanbod van 25 april 2008 formuleert het college voor deze marktanalyse de volgende uitgangspunten:

¹¹¹ Het college heeft in het besluit bovenstaande drie randnummers toegevoegd naar aanleiding van de brief van KPN van 29 juli 2008 aan marktpartijen.

- KPN zal in de komende reguleringperiode aanvangen met de uitrol van haar NGN.
- KPN zal niet eerder dan vanaf medio 2010 MDF-locaties uitfaseren waar ook andere afnemers dan KPN gebruik van maken.
- KPN zal op een deel van de MDF-locaties de toegangsmogelijkheden voor andere afnemers dan KPN behouden waardoor het voor afnemers van MDF-access mogelijk blijft in de komende reguleringsperiode, afhankelijk van de snelheid waarmee MDF-access wordt uitgefaseerd, circa 50 procent tot 70 procent dekking in Nederland te hebben.
- KPN zal in een deel van Nederland haar eigen dienstverlening verplaatsen naar FttC en in een ander deel van Nederland naar FttH.
- Uit de onderzoeken door Analysys blijkt dat er voor andere marktpartijen dan KPN slechts beperkte mogelijkheden zijn voor een business case op basis van SDF-access, maar dat er op basis van ODF-access er voor KPN en andere marktpartijen mogelijkheden zijn voor een business case.
- KPN heeft in het openbaar migratieaanbod 'the best of' de bilaterale afspraken met afnemers van MDF-access opgenomen over de voorwaarden van uitfasering van MDF-access. KPN heeft naar aanleiding van bilaterale afspraken met marktpartijen tevens haar WBA-aanbod aangepast. KPN heeft op een aantal belangrijke punten met afnemers van MDF-access geen overeenstemming bereikt. Het migratieaanbod van 25 april 2008 is daarmee nog niet te beschouwen als een marktgedragen oplossing.

5.3.3 Uitrol van glasvezel aansluitnetwerken

199. Een belangrijke ontwikkeling is de opkomst van glasinitiatieven. In de huidige reguleringsperiode is er sprake geweest van lokale initiatieven waarbij op beperkte geografische schaal *Fiber-to-the-Home* (FttH)-netwerken zijn of worden gerealiseerd. FttH-netwerken zijn met name gericht op de residentiële eindgebruiker. Daarnaast zijn er initiatieven waarbij glasvezel aansluitnetwerken op bedrijventerreinen en in zakelijke stedelijke gebieden worden gerealiseerd ten behoeve van het leveren van diensten aan (groot)zakelijke eindgebruikers (doorgaans aangeduid in de markt als *Fiber-to-the-office*, FttO). FttO richt zich op de zakelijke eindgebruiker met een daarop afgestemd dienstenportfolio.

FttH-netwerken

200. FttH-netwerken zijn aanvankelijk in veel gevallen vanuit lokaal initiatief ontstaan. Typisch is dat in de totstandkomingsfase een model van vraagbundeling is toegepast waarbij consumenten in een of meerdere wijken (actief) zijn benaderd om diensten af te nemen op het nieuw aan te leggen glasvezel aansluitnetwerk. Bij een voldoende hoge penetratiegraad van potentiële abonnees werd de aanleg van een FttH-netwerk ter plaatse rendabel geacht. Een bekend voorbeeld hiervan is OnsNet in Nuenen.¹¹² Inmiddels is gebleken dat vraagbundeling niet altijd een voldoende hoge penetratiegraad oplevert; geplande projecten in Lisse en Arnhem Zuid zijn om deze reden afgeblazen. Een andere optie voor de aanleg van FttH is een zogenaamd voorraadvormend model (zoals ondermeer toegepast in Amsterdam en Almere) waarbij de aansluitingen gerealiseerd worden zonder zekerheid

¹¹² www.onsnetnuenen.nl.

vooraf van afname door eindgebruikers. Bij deze laatste optie is de betrokkenheid van partijen die in staat zijn om het financiële risico te dragen nog groter dan bij het vraagbundelingsmodel.

201. In de afgelopen reguleringsperiode is de betrokkenheid van een beperkt aantal grotere spelers toegenomen en inmiddels is er nauwelijks meer sprake van onafhankelijke lokale FttH-initiatieven. Als belangrijkste spelers zijn op basis van onderzoek door Telecompaper Reggefiber en KPN aan te merken. De holding Reggefiber FttH B.V. speelt een belangrijke rol in diverse FttH-netwerken via controlerende belangen via (dochter)ondernemingen als XMS en diverse maatschappijen die operen onder een naam als Netwerk Exploitatie Maatschappij (NEM), Lijbrandt Telecom of afgeleiden daarvan. Ook heeft Reggefiber (direct of indirect) belangen genomen in aanvankelijk onafhankelijke lokale initiatieven. OnsNet Nuenen is een voorbeeld van een dergelijk project waar Reggefiber inmiddels een controlerend belang heeft. De andere belangrijke speler in de FttH-markt is KPN. Zij heeft onder meer een overgenomen lokaal FttH-net (Casamet in Enschede) verder uitgebouwd. Ook is KPN actief in nieuwbouwgebieden met het aanbieden van diensten over glasvezel aan residentiële gebruikers en de voorbereidingen daarvoor.¹¹³

FttO-netwerken

Uitrol naar stedelijke gebieden

202. Voor een deel van de zakelijke markt heeft KPN reeds (vanaf begin jaren '90) een aanvang gemaakt met de verglazing van het aansluitnetwerk. Deze glasaanleg betrof specifiek voor (groot)zakelijke klanten aangelegde aansluitnetwerken in gebieden met een hoge concentratie van zakelijke bedrijvigheid. Zoals bijvoorbeeld in stedelijke business-centra van grote steden als Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht en Eindhoven. Geleidelijk heeft KPN deze zakelijke glasvezel aansluitnetwerken ook in minder grote steden (in stedelijke business centra) verder uitgerold.

203. Ook andere zakelijke aanbieders¹¹⁴ die gericht zijn op zakelijke (en/of wholesale) afnemers hebben zakelijke glasvezel aansluitnetwerken gerealiseerd in deze grootstedelijke business centres. In deze beginperiode ook gedreven door het ontbreken van alternatieve (wholesale) toegangsvormen om zakelijke klanten aan te sluiten. Een deel van deze aanbieders heeft een internationaal klantenportfolio waarvoor glastoegang in grote steden (waaronder ook Nederland) belangrijk is om deze klanten te voorzien van een internationaal datacomdiensten aanbod. Deze aanbieders beperken zich dan ook vaak in hun glasuitrol tot de internationaal georiënteerde steden zoals Amsterdam, Rotterdam en (in mindere mate) Den Haag.

204. Ook kabelaanbieders¹¹⁵ hebben zich met het aansluiten van zakelijke klanten via een glasvezelaansluiting gericht op de (groot)zakelijke markt. Dit op basis van de verre gaande uitrol van hun glasvezelnetwerk in het HFC netwerk (Hybrid Fibre Coax) met 'Fibre' tot aan de wijkverdelers. Vanwege de initiële oriëntatie van kabelaanbieders op RTV-distributie (omroep) zijn deze

¹¹³ Telecompaper, "Fibre-to-the-Home (FttH) in the Netherlands", mei 2008.

¹¹⁴ Tele2, Verizon, BT, Colt .

¹¹⁵ Ziggo, UPC/Priority Telecom, Zeelandnet (Delta).

kabelnetwerken traditioneel uitgerold in residentiële gebieden en bijvoorbeeld niet op bedrijventerreinen en stedelijke business centra. Met het aansluiten van zakelijke klanten op glasvezel hebben kabelaanbieders ook een deel van de zakelijke marktvraag bediend. Door het ontbreken van van de mogelijkheden om met het coax aansluitnetwerk een zakelijk aanbod te doen (symmetrische bandbreedte met hoge upload en gegarandeerde bandbreedte) alsmede het vaak niet aanwezig zijn van een coax-aansluiting bij zakelijke klanten hebben kabelaanbieders tot op heden gekozen voor het aansluiten van zakelijke klanten met een glasvezelaansluiting. Voor elke klant werd dan ook een aparte glasvezelaansluiting gelegd (gegraven) van de klantlocatie naar de wijkverdelers. Vanwege de geografische uitrol van het HFC netwerk (per kabelaanbieder) zijn deze partijen alleen in hun dekkingsgebied actief met het aansluiten van zakelijke klanten op glasvezel.

205. Naast KPN, kabelaanbieders en zakelijke aanbieders is Eurofiber actief als wholesale aanbieder. Deze marktpartij, die alleen als wholesale-aanbieder actief is op de Nederlandse markt heeft een glasvezel aansluitnetwerk aangelegd met een vergelijkbare dekking als het zakelijke glasvezel aansluitnetwerk van KPN. In eerste instantie voor het leveren van trunkcapaciteit en backhaulverbindingen aan alternatieve operators (vast- en mobiel). De laatste paar jaren is Eurofiber ook actief geworden in het leveren van 'kale' bandbreedte diensten (dark-fiber¹¹⁶ en Ethernet) in samenwerking met partners in de retail, voor zakelijke eindgebruikers.

Uitrol naar bedrijventerreinen

206. Naast de uitrol van zakelijke glasvezelnetwerken in stedelijke stadscentra zijn en worden nog steeds glasvezelnetwerken naar bedrijventerreinen aangelegd. Dit betreffen vaak lokale of regionale vraagbundelingsinitiatieven¹¹⁷ (met vaak ook betrokkenheid van gemeentes en/of provincies) waarin lokale glasvezelnetwerken worden aangelegd voor zakelijke afnemers. Zowel de kabelaanbieders¹¹⁸, Eurofiber¹¹⁹ als ook KPN¹²⁰, en in beperkte mate kleinere lokale aanbieders hebben deze bedrijventerreinen voorzien van glasvezelnetwerken.

207. Figuur 1 is schematisch aangegeven (voor de KPN glasvezel aansluitnetwerken) welke zakelijke glasvezel aansluitnetwerken er op hoofdlijnen bestaan. Kenmerkend voor de zakelijke glasvezel aansluitnetwerken in stedelijke gebieden is dat de afstand tussen de klantlocatie en de ODF enkele kilometers betreft¹²¹ en dat de ODF zich bevindt in de wijkcentrale¹²². Op dit aansluitnetwerk

¹¹⁶ Dark fiber (of dark-fiber verbindingen) betreft het leveren van (onbelichte) glasvezels die twee locaties met elkaar verbindt. Deze locaties kunnen bedrijfslocaties zijn (bijv. een groot kantoorgebouw of een rekencentrum), maar ook netwerklocaties van telecommunicatie aanbieders, zoals bijvoorbeeld wijkcentrales, regionale centrales, antenne opstelpunten en internet exchanges.

¹¹⁷ Een grootschalig initiatief is Breednet, waarin MKB klanten zich hebben gebundeld, om tot een betaalbaar glasaanbod te komen. Hierin zijn EuroFiber, KPN, Ziggo, UPC/Priority en UNET de leveranciers van de glas access. Een ander project is Friesland Ring, met als leveranciers van de access kabelNoord, Ziggo, Priority en KPN.

¹¹⁸ Ziggo heeft op basis van de vragenlijst [vertrouwelijk: XXXXXXXXXXXXXXXX] voorzien van zakelijke glasvezelnetwerken.

¹¹⁹ Eurofiber heeft op basis van de vragenlijst [vertrouwelijk: XXXXXXXXXXXXXXXX] voorzien van zakelijke glasvezelnetwerken.

¹²⁰ KPN heeft op basis van de ingevulde vragenlijst [vertrouwelijk: XXXXXXXXXXXX] voorzien van zakelijke glasvezelnetwerken.

¹²¹ Vergelijkbaar met de lengte van de koperen aansluitlijnen die maximaal 5-6 kilometer betreft.

¹²² In deze nummercentrale staat ook de koperen hoofdverdelers (MDF).

zitten dus veel (potentiële) zakelijke afnemers aangesloten binnen een groot dekkinggebied. Kenmerkend voor zakelijke glasvezel aansluitnetwerken op bedrijventerreinen is dat de afstand tussen de ODF en de klantlocatie kort is (vaak minder dan een kilometer) en dat de ODF zich bevindt op het niveau van de straatkast¹²³. Op dit glasvezel aansluitnetwerk zijn dus minder (potentiële) zakelijke afnemers aangesloten, maar ook binnen een kleiner dekkinggebied. Voor de volledigheid zijn ook opgenomen de FttH-netwerken die tevens gebruikt (kunnen) worden voor het aansluiten van zakelijke klanten. Kenmerkend voor deze FttH glasvezel aansluitnetwerken is dat deze zijn aangelegd voor het aansluiten van grotendeels residentiële klantlocaties (huizen, appartementen en flatgebouwen) en zich dan ook met name bevinden in gebieden met een hoge concentratie van dergelijke klanten (woonwijken, ed.). Hoewel deze netwerken dus worden aangelegd in residentiële gebieden kennen deze gebieden ook zakelijke afnemers (bijvoorbeeld in Almere).

5.3.4 Gemeenschappelijke onderneming KPN/Reggefiber

208. Op 22 mei 2008 hebben KPN en Reggefiber aangekondigd hun beider activiteiten op het gebied van de aanleg en exploitatie van FttH passieve aansluitnetwerken samen te brengen in een samenwerkingsverband onder de naam "Reggefiber FttH". KPN zal hierin een belang nemen van 41% met een optie om dit op termijn te vergroten tot een meerderheidsbelang. De voorgenomen gemeenschappelijke onderneming is door KPN en Reggefiber onder de naam "Reggefiber Group B.V." bij de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) gemeld.¹²⁴ De samenwerking is bij besluit van 19 december 2008 door de NMa goedgekeurd.

209. Op dit moment zijn KPN en Reggefiber in bepaalde gebieden reeds gezamenlijk actief, waarvan de grootschalige uitrol van FttH in Almere (70.000 huishoudens) het eerst concrete voorbeeld is.¹²⁵

210. Het college heeft eveneens kennisgenomen van het voornemen van KPN om de eigen glasactiviteiten onder te brengen in deze gemeenschappelijke onderneming met Reggefiber.

211. Het college heeft conform de aankondiging in het ontwerpbesluit de mogelijke impact van de gemeenschappelijke onderneming, voorzover uitvoerbaar op basis van de beschikbare informatie, meegenomen in de analyse naar aanleiding van de bedenkingen. De invloed van deze samenwerking zal het college blijven monitoren. Indien en voor zover het college op grond van voortschrijdend inzicht bemerkt dat de conclusies in het onderhavige marktbesluit door deze samenwerking worden beïnvloed, is het niet uitgesloten dat wijzigingen in de (voorgenomen) regulering worden aangebracht.

212. Het college is reeds nu van oordeel dat de gemeenschappelijke onderneming tevens onder de aanwijzing van KPN als AMM partij valt. Het college licht dit hieronder toe.

¹²³ Er wordt wel een aparte straatkast geplaatst voor de afwerking van de glasverbindingen en het plaatsen van transmissie en schakel apparatuur.

¹²⁴ Staatscourant 136 van 17 juli 2008, zaaknummer 6397.

¹²⁵ <http://www.kpn.com/corporate/nl/pers/persber.htm?contentid=4269>

213. In de samenwerkingsovereenkomst heeft KPN aangegeven dat ze zich na de implementatie zal inspannen om zo spoedig mogelijk zo veel mogelijk klanten te migreren naar de FttH netwerken van de gemeenschappelijke onderneming.

214. Het college dient op grond van de bedenkingen van marktpartijen en haar eigen analyse een inschatting te maken van de risico's die deze gemeenschappelijke onderneming zal hebben op een markt die reeds als niet concurrerend is bestempeld. Het college is hierbij van oordeel dat Reggefiber concurrentiedruk zou hebben uitgeoefend op KPN indien er geen sprake was geweest van een gemeenschappelijke onderneming. Door deze samenwerking is de kans groot dat de concurrentie nadelig wordt beïnvloed doordat er tussen KPN en de gemeenschappelijke onderneming geen daadwerkelijke concurrentie zal bestaan. De conclusie kan dan ook worden getrokken dat de mededingingsproblemen die reeds zijn geconstateerd bij de AMM partij KPN, door de gemeenschappelijke onderneming zullen worden vergroot.

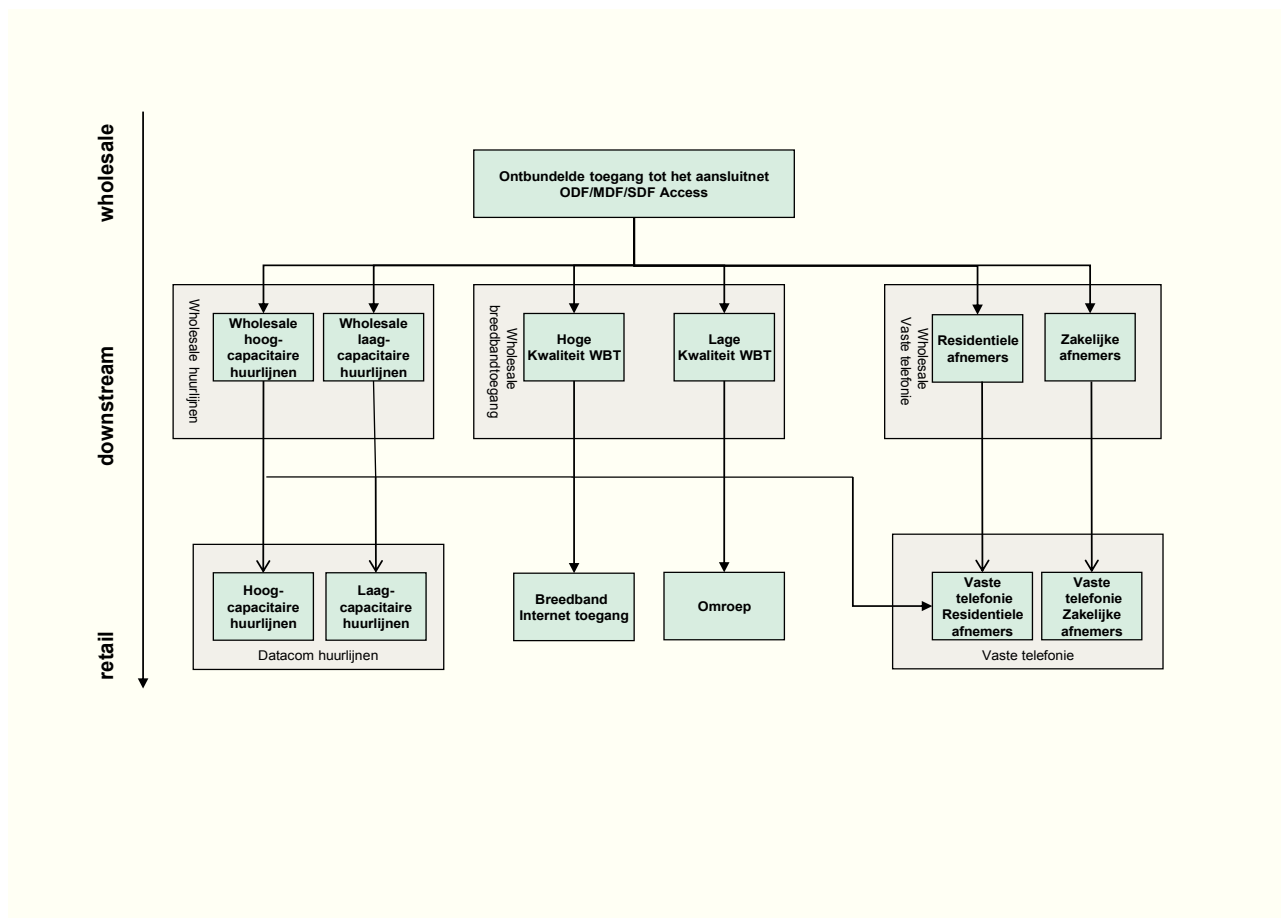
215. In de kwartaalrapportage Q2 2008 van KPN stelt zij dat de gemeenschappelijke onderneming als een versterking van haar (eigen) FttH activiteiten wordt beschouwd. KPN geeft hiermee zelf ook aan dat zij de marktactiviteiten van de gemeenschappelijke onderneming als haar eigen marktactiviteiten beschouwt. Het feit dat KPN slechts een minderheidsbelang heeft in de gemeenschappelijke onderneming sluit geenszins uit dat zij de facto zeggenschap heeft in de gemeenschappelijke onderneming. Reggefiber geeft immers in haar bedenkingen ook aan dat KPN een belangrijke leveringsrelatie voor ODF toegang zal hebben met de gemeenschappelijke onderneming. Feitelijk is het klantenbestand van KPN de basis voor deze gemeenschappelijke onderneming. Het gevolg van het vorenstaande is dat KPN door de feitelijke afhankelijkheid, gecombineerd met de juridische zeggenschap, de facto zeggenschap heeft over de gemeenschappelijke onderneming. Geconcludeerd moet dan ook worden dat de gemeenschappelijke onderneming onder de aanwijzing van KPN als AMM-partij behoort.¹²⁶

216. Waar het college in dit besluit refereert naar de FttH-activiteiten van Reggefiber danwel KPN, doelt het college op de activiteiten van de gemeenschappelijke onderneming Reggefiber.

5.4 Samenhang met andere marktanalyses

217. In figuur 2 is schematisch de samenhang tussen de markt voor ontbundelde toegang op wholesale niveau (ULL) en de overige markten opgenomen. Ontbundelde toegang is een bouwsteen voor meerdere wholesale en retailmarkten, zoals blijkt uit onderstaande figuur.

¹²⁶ Het college heeft het besluit verduidelijkt naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 108, van Annex 4.



Figuur 2: Reikwijdte van deze marktanalyse¹²⁷

218. Deze analyse betreft de analyse van de markt voor ontbundelde toegang op wholesale niveau. Dit is markt 4 uit de Aanbeveling van de Europese Commissie. Doel van deze analyse is om vast te stellen of regulering van ontbundelde toegang noodzakelijk is. Hierbij is het startpunt of er in afwezigheid van ULL-regulering een risico op AMM is op de onderliggende retailmarkten voor breedbandinternettoegang, vaste telefonie, omroep en huurlijnen.

219. Indien het college een risico ziet op AMM op de onderliggende retailmarkten zal het college vervolgens de hoogst gelegen en nog niet gereguleerde wholesalemart onderzoeken op AMM en indien noodzakelijk passende verplichtingen opleggen om het geconstateerde probleem op de retailmarkt op te lossen. Dit is de markt voor ontbundelde toegang.

5.5 Stappenplan

220. Concreet betekent het bovenstaande dat de onderstaande stappen worden doorlopen (zie ook tabel 1).

¹²⁷ Het CBb heeft op 13 april 2010 het marktanalysebesluit Huurlijnen van 19 december 2008 vernietigd. Zie randnummer 12 van dit besluit voor de wijze waarop het college hier in dit besluit mee omgaat.

Stap 1 bestaat uit de productafbakening en de geografische marktafbakening van de retailmarkten die downstream liggen ten opzichte van ontbundelde toegang. De markt voor breedbandinternettoegang wordt in dit besluit afgebakend. Voor de afbakening van de markt voor vaste telefonie verwijst het college naar het marktbesluit vaste telefonie. Voor de afbakening van de markt(en) voor huurlijnen verwijst het college naar het marktbesluit huurlijnen¹²⁸. Voor de afbakening van de markt voor omroep verwijst het college naar het marktbesluit omroep. Bij de afbakening van de retailmarkten wordt uitgegaan van een situatie waarin geabstraheerd wordt van bestaande ULL-regulering.

Stap 2 bestaat uit de dominantieanalyse van de retailmarkten in een situatie zonder ULL-regulering. De dominantieanalyse van de markt voor breedbandinternettoegang vindt in dit besluit plaats. Voor de dominantieanalyse van de markt voor vaste telefonie verwijst het college naar het marktbesluit vaste telefonie. Voor de dominantieanalyse van de markt(en) voor huurlijnen verwijst het college naar het marktbesluit huurlijnen¹²⁹. Voor de dominantieanalyse van de markt voor omroep verwijst het college naar het marktbesluit omroep.

Stap 3 bestaat uit de afbakening van de markt voor ontbundelde toegang. In stap 3 wordt zowel de productdimensie als de geografische dimensie van de afbakening geanalyseerd.

Stap 4 bestaat uit de dominantieanalyse van de markt voor ontbundelde toegang.

Stap 5 bestaat uit het analyseren van potentiële mededingingsproblemen die het gevolg kunnen zijn van een eventueel bij stap 4 geconstateerde AMM-positie.

Stap 6 bestaat uit het vaststellen van passende verplichtingen op de markt voor ontbundelde toegang, die de in stap 5 geïdentificeerde potentiële mededingingsproblemen adresseren.

Stap 7 omvat de effectentoets waarbij de voor- en nadelen van de eventueel opgelegde verplichtingen worden gewogen.

1	Afbakening retailmarkten zonder regulering	Hoofdstuk 6
2	Dominantieanalyse retailmarkten zonder regulering	Hoofdstuk 7
3	Afbakening markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 8
4	Dominantieanalyse markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 9
5	Analyse potentiële mededingingsproblemen als gevolg van AMM op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 10
6	Verplichtingen markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 11
7	Effectentoets verplichtingen markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 12

Tabel 1: Grafische weergave stappen marktanalyse

¹²⁸ Zie voetnoot 127.

¹²⁹ Zie voetnoot 127.

6 Analyse van retailmarkt breedbandinternettoegang in afwezigheid van wholesale regulering

221. Op grond van artikel 6a.6, eerste lid, van de Tw bepaalt het college in overeenstemming met de beginselen van het algemene mededingingsrecht de relevante markten in de elektronische communicatie sector waarvan de product- of dienstenmarkt overeenkomt met de in de aanbeveling vermelde product of dienstenmarkt.

222. Op grond van de aanbeveling dient het college de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk (markt 4) af te bakenen. De markt voor breedbandinternettoegang is één van de onderliggende retailmarkten. Daarbij geldt dat het startpunt voor de bepaling en de vaststelling van markten een definiëring is van de retailmarkt(en) vooruitkijkend naar de komende reguleringsperiode.¹³⁰

223. In dit hoofdstuk geeft het college daarom een analyse van de retailmarkt voor breedbandinternettoegang ten behoeve van de analyse die het college dient uit te voeren voor de markt voor ontbundelde toegang. Deze karakterisering omvat de bepaling van de relevante retailmarkt. Om vervolgens te kunnen bepalen of de markt voor ontbundelde toegang effectief concurrerend is en als dit niet het geval is, of het opleggen van verplichtingen passend is, dient te worden nagegaan hoe de marktsituatie zou zijn in afwezigheid van regulering van deze markt. De markt voor ontbundelde toegang is thans gereguleerd. Dat betekent dat het college onderzoekt hoe de marktsituatie op de onderliggende downstream-markten zou zijn indien bestaande wholesalerverplichtingen niet zouden gelden.

224. In dit hoofdstuk wordt een prospectieve marktafbakening gemaakt van de retailmarkt voor breedbandinternettoegang. Hierbij wordt vooruitgekeken naar de reguleringsperiode 2009-2011. In paragraaf 6.1 bakent het college de relevante productmarkt af. Hierbij staan de volgende vragen centraal:

- (paragraaf 6.1.1) Behoort smalbandinternettoegang tot dezelfde relevante markt als breedbandinternettoegang?
- (paragraaf 6.1.2) Behoren huurlijnen en datacommunicatiediensten tot de markt voor breedbandinternettoegang?
- (paragraaf 6.1.3) Behoren breedbandinternettoegang diensten via andere infrastructuur zoals kabelnetwerken, glasvezel aansluitnetwerken (Fibre-to-the-Home en Fibre-to-the-Office), satellietnetwerken, WiFi en Wireless Local Loop (WLL, onder andere Wimax) en/of mobiele netwerken tot de relevante markt voor breedbandinternettoegang op basis van DSL?
- (paragraaf 6.1.4) Moet de relevante markt enger afgebakend worden op basis van productspecificaties?

¹³⁰ Aanbeveling van de Europese Commissie blz. 3, overweging 4.

- (paragraaf 6.1.5) Zijn er aparte relevante markten voor zakelijke afnemers en residentiële afnemers?
- (paragraaf 6.1.6) Is er een aparte relevante markt voor bundels van breedbandinternettoegang en vaste telefonie of andere diensten?
- (paragraaf 6.1.7) Hierin trekt het college zijn conclusies over de relevante productmarkt.
- (paragraaf 6.1.8) Hierin betreft het college het effect van de huidige regulering.

225. In paragraaf 6.2 bakent het college de relevante geografische markt af. Het college bakent de relevante markt voor breedbandinternettoegang in eerste instantie af in aanwezigheid van de bestaande regulering, omdat het college de feitelijke situatie dan als uitgangspunt kan nemen.

226. In paragraaf 6.2.1 zal het college nagaan wat het effect is van de huidige regulering op de afbakening. In paragraaf 6.2.2 trekt het college zijn conclusies over de relevante geografische markt.

227. In paragraaf 6.3 volgt de conclusie van het college inzake de marktafbakening van de retailmarkt breedbandinternettoegang.

228. Dit hoofdstuk vormt de in hoofdstuk 5, paragraaf 5.5 genoemde stap 1 in de totale marktanalyse zoals weergegeven in onderstaande figuur.

1	Afbakening retailmarkten zonder regulering	Hoofdstuk 6
2	Dominantieanalyse retailmarkten zonder regulering	Hoofdstuk 7
3	Afbakening markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 8
4	Dominantieanalyse markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 9
5	Analyse potentiële mededingingsproblemen als gevolg van AMM op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 10
6	Verplichtingen markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 11
7	Effectentoets verplichtingen markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 12

Tabel 2: Stap 1 van de marktanalyse

6.1 De relevante productmarkt

6.1.1 Breedband- en smalbandinternettoegang

229. Het product breedbandinternettoegang heeft als belangrijk kenmerk dat het sneller in het gebruik is dan traditionele vormen van internettoegang (via internet-inbelverkeer, ook vaak smalband

internettoegang genoemd).¹³¹ Daarnaast voorziet breedbandinternettoegang in een onafgebroken verbinding (zogenaamd 'always on') en wordt er doorgaans afgerekend via een vast bedrag per tijdsperiode, ongeacht de feitelijke gebruiksduur (zogenaamd 'flat fee').¹³² Van deze drie kenmerken is met name de snelheid van datatransport (ontvangen en versturen) de meest onderscheidende factor ten opzichte van smalband internettoegang. Een breedbandverbinding stelt de afnemers in staat om bestanden te ontvangen en te versturen, over het internet te surfen, video's te bekijken of bijvoorbeeld online games te spelen met een snelheid en kwaliteit die via smalbandinternettoegang niet mogelijk is.

230. Het aantal afnemers van smalbandinternettoegang daalt al jaren. In 2005 beschikte nog iets meer dan 20 procent van de huishoudens over smalbandinternettoegang, in 2006 was dit nog maar iets meer dan 10 procent.¹³³ Deze trend zal zich de komende jaren doorzetten en mogelijk nog versnellen nu de ISP's HetNet en Planet van KPN, die een groot gedeelte van de afnemers bedienen, per 1 maart 2008 zijn gestopt met het leveren van smalbandinternettoegang.¹³⁴

231. Afnemers van smalbandinternettoegang stappen in grote getale over op een breedbandinternetverbinding.¹³⁵ Andersom gebeurt dit niet: afnemers van een breedbandinternetverbinding stappen niet of nauwelijks over op een smalbandinternetverbinding.¹³⁶ Dit betekent dat smalbandinternettoegang onvoldoende prijsdruk uitoefent op breedbandinternettoegang en dus breedbandinternettoegang een aparte relevante markt is.

232. Ook de Europese Commissie is van mening dat smalbandinternettoegang geen onderdeel uitmaakt van de markt voor breedbandinternettoegang.¹³⁷

233. Het college concludeert dat vanuit breedbandinternettoegang gezien smalbandinternettoegang en breedbandinternettoegang niet tot dezelfde relevante markt behoren.

6.1.2 Breedbandinternettoegang, huurlijnen en datacommunicatiediensten

234. Breedbandinternettoegang, huurlijnen en datacommunicatiediensten vormden ten tijde van de marktanalyses uit 2005 aparte relevante markten. De belangrijkste argumenten waren dat verschillen

¹³¹ Smalbandinternettoegang kan worden gerealiseerd door middel van 'inbellen' via een analoge telefoonaansluiting (PSTN). Deze vorm kent een maximale snelheid van dataoverdracht van 64kbit/s. Via een digitale telefoonaansluiting (ISDN) kunnen tegelijkertijd twee verbindingen van 64kbit/s onderhouden worden die, afhankelijk van de behoefte van de gebruiker, kunnen worden ingezet ten behoeve van telefoongesprekken of internetverkeer. De theoretisch maximale snelheid van dataoverdracht bedraagt in dat geval 128kbit/s. De maximale grenswaarde van smalbandinternettoegang is daarom 128kb/s downstream.

¹³² Via een maandelijks abonnementstarief.

¹³³ Bron: www.cbs.nl, statline.

¹³⁴ Bron: <http://www.bellen.com/nieuws/inbellen-blijft-mogelijk.aspx>.

¹³⁵ Uit onderzoek van Interview NSS blijkt dat van de switchers met een smalbandverbinding 69 procent overstapt op ADSL en 31 procent op kabel. Bron: Interview NSS-onderzoek "Switchgedrag telecommunicatiediensten. *Waarom switchen gebruikers?*", maart 2007, in opdracht van OPTA.

¹³⁶ Uit onderzoek van Interview NSS blijkt dat van de eindgebruikers met een kabel of ADSL verbinding die van plan te switchen in slechts 7 procent van gevallen overwegen om te switchen naar smalbandinternettoegang. Bron: zie vorige voetnoot.

¹³⁷ Aanbeveling Relevante Markten, pagina 30.

gerekend kunnen worden, omdat sprake is van een keten van substitutie tussen verbindingen met een hogere en lagere capaciteit en de mate van symmetrie van download- en uploadsnelheden tussen verbindingen (zie Figuur 3 tot en met Figuur 7).

241. Het college heeft ook aan marktpartijen voorgelegd of al deze vormen van DSL op basis van vraag- en aanbodsubstitutie tot dezelfde relevante markt behoren. Deze hypothese wordt door praktisch alle partijen **[vertrouwelijk: XX XX]** onderschreven. **[vertrouwelijk: XXX]** onderschrijft deze hypothese ook, maar niet ten aanzien van SDSL. SDSL is volgens deze partij symmetrisch, kent geen line sharing, en wordt alleen in de zakelijke markt ingezet en vaak niet ten behoeve van internettoegang (wel voor gesloten bedrijfsnetwerken).

242. Het college is van mening dat SDSL weliswaar symmetrisch is, maar dat op basis van VDSL2 eveneens vergelijkbare up- en downloadsnelheden te realiseren zijn. Dat geen sprake is van line sharing is niet zozeer relevant, omdat het er om gaat of het mogelijk is een breedbandinternetproduct op basis van SDSL aan te bieden. Dit is het geval. Dat SDSL alleen in de zakelijke markt wordt ingezet is ook niet relevant, omdat sprake is van één markt voor breedbandinternettoegang, welke zowel zakelijke als residentiële diensten bevat (zie randnummer 290). Tenslotte is het college het eens met deze partij dat DSL gebruikt kan worden voor gesloten bedrijfsnetwerken. In dat geval wordt DSL gebruikt om een ander retail product aan te bieden dan breedbandinternettoegang, namelijk datacommunicatiediensten. Datacommunicatiediensten maken echter geen onderdeel uit van de markt voor breedbandinternettoegang, maar van de markt(en) voor huurlijnen.

243. Het college concludeert dat breedbandinternettoegang via alle soorten DSL (onder andere ADSL, ADSL2+, SDSL, VDSL2) tot dezelfde relevante markt behoren.

Kabelnetwerken

244. Met betrekking tot kabelnetwerken werd in de retailanalyse van het marktanalysebesluit ULL van december 2005, geconcludeerd dat breedbandinternettoegang via kabelnetwerken tot dezelfde relevante markt behoort als breedbandinternettoegang via DSL.¹³⁹ Daar werden de volgende argumenten genoemd. Aanbieders van breedbandinternettoegang via de kabel en breedbandinternettoegang via DSL reageerden op elkaars aanbiedingen. Diensten en prijsstelling waren vergelijkbaar, hoewel het duurdere segment alleen door DSL-aanbieders werd bediend, onder andere omdat de dekking van kabelbedrijven op bedrijventerreinen beperkt was. Dit was geen aanleiding om een aparte relevante markt voor het duurdere segment af te bakenen, maar de beperkte dekking had wel invloed op de concurrentiepositie van kabelmaatschappijen.

245. Het college constateert dat er geen veranderingen op de markt zijn waardoor een andere afbakening aan de orde zou zijn. De prijzen van vergelijkbare breedbandinternettoegang pakketten via kabel en DSL zijn ten opzichte van de analyse van 2005 verder gedaald. Verder zijn de bandbreedtes van zowel kabel als DSL verder omhoog gegaan. Nog steeds zijn de prijsstelling van diensten via

¹³⁹ Bijlage 2 van de "Analyse van de markt voor wholesale-breedbandtoegang" van 21 december 2005 (OPTA/BO/2005/203432), vanaf blz. 151.

249. Ook de beschikbaarheid van glasvezel aansluitnetwerken (FttO) voor zakelijke afnemers neemt toe. Dialogic geeft aan dat er sprake is van verschillende gemeentelijke, regionale en provinciale vraagbundelingsinitiatieven.¹⁴⁷ Dialogic schat dat ongeveer de helft van de bedrijven in een gebied ligt waar een vraagbundeling heeft plaatsgevonden. Zij hebben daartoe initiatieven die zich op de zakelijke markt richten geïdentificeerd. Grofweg hebben volgens Dialogic de volgende initiatieven plaatsgevonden: provinciale initiatieven in Friesland en Utrecht; regionale initiatieven in het noorden van de randstad en het zuiden van Limburg; en kleinere (gemeentelijke) initiatieven in bijvoorbeeld Almere, Amersfoort, Breda, Delft, Den Bosch, Deventer, Eindhoven, Enschede, Hardenberg, Harderwijk, Leeuwarden, Lelystad, Tilburg en Zwolle. Daarnaast is er volgens Dialogic sprake van glasvezel aansluitnetwerken op bedrijventerreinen en bedrijvenparken. Dialogic stelt dat KPN op dit moment ongeveer 460 bedrijventerreinen heeft verglaasd en Eurofiber circa 75. Daarnaast zijn er volgens Dialogic nog andere partijen die dit gerealiseerd hebben zoals BBned (circa 8 stuks) en Ziggo.¹⁴⁸ Ten slotte worden volgens Dialogic vestigingen van zakelijke afnemers in bepaalde gevallen (beperkte graafafstand en/of aanzienlijke betalingsbereidheid) ook individueel aangesloten.

250. Breedbandinternettoegang over glasvezel aansluitnetwerken is verder qua functionaliteit vergelijkbaar met breedbandinternettoegang via kabel en DSL. Weliswaar is de bandbreedte van breedbandinternettoegang over het algemeen hoger op glasvezel aansluitnetwerken¹⁴⁹ en wordt ook vaak een symmetrische bandbreedte geboden, maar de basisfunctionaliteiten (always on, flat fee en snel genoeg voor multimediale toepassingen) zijn identiek. Wanneer een afnemer qua (gegarandeerde) capaciteit (upload en download) een vergelijkbaar product afneemt dan zal een afnemer niet merken of hij breedbandinternettoegang over kabel, DSL of glasvezel gebruikt. In de praktijk blijkt dat een deel van de afnemers niet weet of zij breedbandinternet via kabel, DSL of glasvezel afnemen. Op de vraag of breedbandinternettoegang via glasvezel aansluitnetwerken en via DSL functioneel vergelijkbaar zijn vanuit het oogpunt van de zakelijke afnemer, wordt nog uitgebreid ingegaan in paragraaf 8.5.2.4.1.

251. Verder kan over het algemeen worden vastgesteld dat de prijsstelling van breedbandinternettoegang via glasvezel aansluitnetwerken (zowel FttH als FttO) redelijk vergelijkbaar is met DSL en kabel. Het college constateert dat de aangeboden glasvezel pakketten in prijs vergelijkbaar zijn met pakketten via kabel en DSL. Dit geldt zowel voor glasvezel pakketten voor de residentiële afnemer als voor glasvezel pakketten voor de zakelijke afnemer. Binnen het residentiële en kleinzakelijke segment zijn er veelal goedkopere DSL-pakketten te vinden, maar soms ook

¹⁴⁷ Dialogic, "Substitutie-effecten en mededinging in zakelijke productsegmenten", Utrecht, 6 januari 2010.

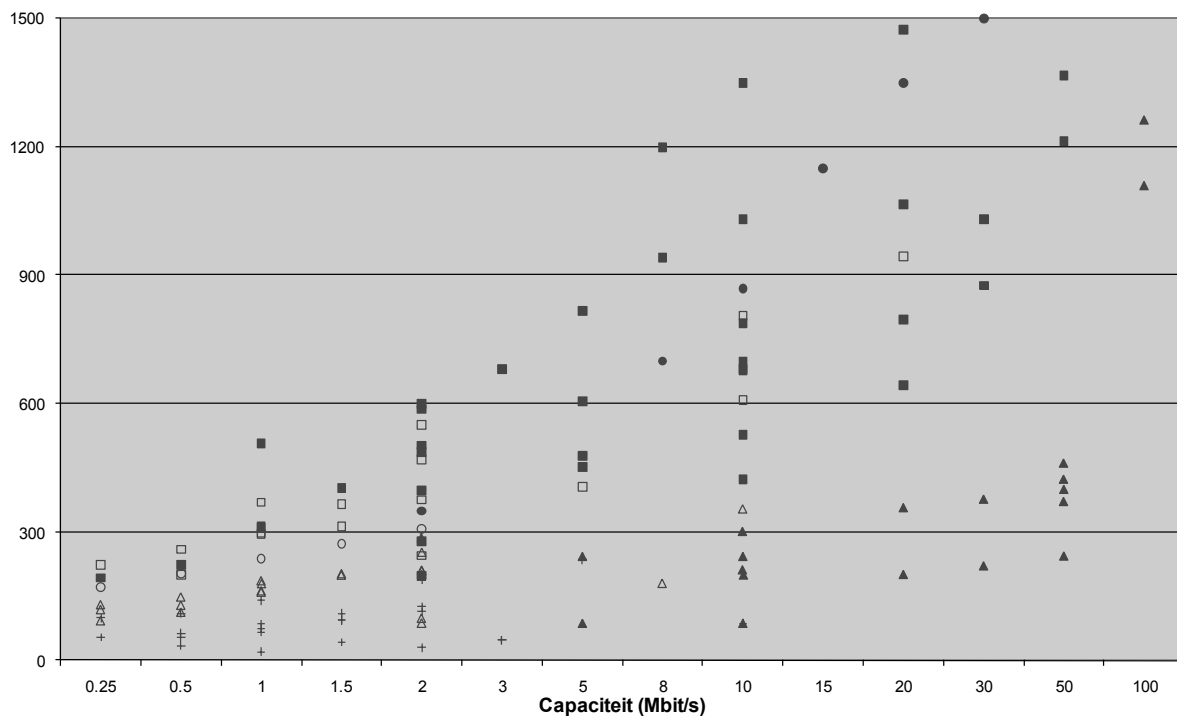
¹⁴⁸ Zie Zakelijk glasvezel (2009), lijst met bedrijventerreinen beschikbaar via <http://www.zakelijkglasvezel.nl/>, Introweb (2009), Fiber Access via EuroFiber beschikbaar via <http://www.introweb.nl/> en BBned (2009), Glasvezel Projecten beschikbaar via: <http://www.bbned.nl/>.

¹⁴⁹ De capaciteit van breedbandinternettoegang over DSL (VDSL2) ligt momenteel rond 30 Mbit/s. KPN zelf geeft aan dat FttC (gebaseerd op VDSL) snelheden van 30-50 Mbit/s downloadsnelheid kent en 8 Mbit/s uploadsnelheid. Gegeven de snelheid van technologische ontwikkeling in dit gebied, gaat het college ervan uit dat het aannemelijk is dat de komende reguleringperiode de maximale capaciteit van DSL nog verder toeneemt. Kabelbedrijven kunnen met EuroDOCSIS 3.0 de capaciteit op hun kabelnetwerken verhogen van 60-120 Mbit/s downloadsnelheid. Over glas kunnen downloadsnelheden tot 100 Mbit/s worden gehaald. De upload capaciteit van breedbandinternettoegang over DSL en over kabel is over het algemeen wel lager dan de upload capaciteit van internettoegang via glasvezel.

duurdere. De downstream capaciteit van breedbandinternettoegang over glasvezel aansluitnetwerken is op dit moment vaak hoger (maximaal 100 Mbit/s), maar dit capaciteitsverschil vertaalt zich binnen het residentiële en kleinzakelijke segment veelal niet in een significant hogere prijs dan voor een pakket via DSL of kabelnetwerken met een lagere bandbreedte.¹⁵⁰ Voor zakelijke afnemers is vooral ook een hogere upload capaciteit van belang. Zij nemen veelal zogenaamde ‘symmetrische verbindingen’ af met een even hoge download als upload capaciteit. Hogere upload capaciteit vertaalt zich vaak wel in hogere tarieven per maand. Echter, ook via (gestapeld) koper kunnen hogere upload snelheden aangeboden worden. Ook producten met een hogere upload snelheid zijn qua prijs vergelijkbaar, ongeacht of ze tot stand komen via het koperen of het glasvezel aansluitnetwerk.

252. In Figuur 3 zijn de tarieven voor verschillende zakelijke retail internettoegangsproducten weergegeven. De open figuurtjes geven de tarieven van koperproducten weer, terwijl de gesloten figuurtjes de tarieven van glasproducten weergeven. Tot snelheden van ongeveer 2 Mbit/s (upload) worden hoofdzakelijk op koper gebaseerde retail internettoegangsproducten aangeboden. Vanaf 2 Mbit/s (upload) worden ook op glas gebaseerde retail internettoegangsproducten aangeboden. Boven de 20 Mbit/s (upload) worden alleen nog op glas gebaseerde retail internettoegangsproducten aangeboden. Qua prijsniveau liggen de tarieven voor retail internettoegang via koper in dezelfde prijsrange als de tarieven voor retail internettoegang via glas.

¹⁵⁰ Zo biedt InterNLnet *Flits Thuis Glasvezelinternet Keizersgracht* met downloadsnelheid en uploadsnelheid van 30Mbps voor 32,95 Euro per maand, Lijbrandt Telecom in Lisse symmetrisch breedband internettoegang met een snelheid van 20 Mbps voor 29,50 Euro per maand en OnsNet in Nuenen 100Mbps internettoegang voor 44,00 Euro per maand.



Figuur 3: Retail breedbandinternettoegangstarieven glas en koper (zakelijk segment)¹⁵¹

Bron: Vragenlijsten en websites aanbieders, bewerking OPTA

253. Op grond van vergelijkbare functionaliteit en vergelijkbare prijsstelling concludeert het college dat breedbandinternettoegang over glas prijsdruk uitoefent op breedbandinternettoegang over DSL en kabel. Het college stelt ook vast dat, omgekeerd, breedbandinternettoegang over DSL prijsdruk uitoefent op glas en kabel. De overwegingen van het college hierbij zijn, ten eerste, dat de vraag naar zeer hoge snelheden (zeker voor residentiële eindgebruikers) beperkt zal zijn; ten tweede, dat diensten met een lagere capaciteit ook prijsdruk uitoefenen op diensten met een hogere capaciteit; en, ten derde, dat er sprake is van ketensubstitutie, die diensten met uiteenlopende capaciteiten en prijzen verbindt. Deze overwegingen worden toegelicht.

254. Ten eerste wijst het college erop dat naar verwachting lang niet alle eindgebruikers de snelste breedbandproducten zullen afnemen. Het college acht het niet aannemelijk dat de residentiële behoefte aan bandbreedte de komende reguleringsperiode de capaciteit van DSL ver zal overstijgen. Dit betekent dat de hogere snelheden die op glas kunnen worden gerealiseerd naar verwachting de komende periode nog niet tot breedband retaildiensten zullen leiden waarvoor afnemers bereid zijn een grote premie te betalen ten opzichte van diensten met lagere snelheden. Dit betekent dat voor meeste diensten in de komende reguleringsperiode die over glas worden aangeboden, DSL en kabel in staat zijn om prijsdruk uit te oefenen.

¹⁵¹ In Figuur 3 zijn pluses producten met een overboekingsfactor van 1:20, driehoekjes producten met een overboekingsfactor van 1:10, rondjes producten met een overboekingsfactor van 1:4 of 1:5 en vierkantjes producten met een overboekingsfactor van 1:1. De tarieven zijn totale kosten per maand, waarbij de eenmalige kosten worden afgeschreven in 36 maanden. Alle producten in Figuur 3 hebben een symmetrische uplink en download capaciteit.

255. Voor een groep zakelijke afnemers zal de behoefte aan bandbreedte de maximale capaciteit van DSL mogelijk wel overstijgen. Dit betekent dat deze afnemers in zekere mate bereid zullen zijn om een premie te betalen voor (zakelijk) glasvezel ten opzichte van retailediensten via koper. Omdat de betalingsbereidheid van deze groep voor extra bandbreedte niet onbeperkt is, betekent dit dat voor deze diensten met hogere capaciteit die over glasvezel worden aangeboden, DSL en kabel in zekere mate in staat zijn prijsdruk uit te oefenen. Een kleinere groep afnemers heeft voor specifieke vestigingen een dusdanige bandbreedte behoefte dat deze met zekerheid de maximale capaciteit van DSL overstijgt. Voor deze diensten zijn DSL en kabel nauwelijks in staat om directe prijsdruk uit te oefenen.

256. Ten tweede wijst het college erop dat diensten met een lagere capaciteit (upload en download) ook prijsdruk uit kunnen oefenen op diensten met een hogere kwaliteit. De trend in de komende reguleringsperiode is waarschijnlijk dat meer en meer afnemers zullen overstappen van koper naar glas. Echter, het college acht het waarschijnlijk dat een prijsstijging van glas ten opzichte van koper zal leiden tot een minder snelle migratie van koper naar glas. Hierdoor gaat er niet alleen prijsdruk uit van glas op koper, zoals hiervoor reeds aangegeven, maar omgekeerd ook van koper op glas, zeker als de partijen die dit aanleggen er belang bij hebben een hoge dekkingsgraad te realiseren. In het algemeen is het ook niet zo dat diensten met “inferieure” eigenschappen (bijvoorbeeld, een lagere snelheid via koper) geen druk kunnen uitoefenen op diensten met “superieure” eigenschappen (hogere snelheden via glas). Eindgebruikers (residentieel en zakelijk) zullen bereid zijn meer te betalen voor diensten met “superieure” eigenschappen, maar indien een bepaald kritisch prijsverschil wordt overschreden zullen eindgebruikers toch voor de “inferieure” diensten kiezen. Op deze manier oefenen “inferieure” diensten ook prijsdruk uit op “superieure” diensten. Dat koperproducten concurrentiedruk uitoefenen op glasproducten, wordt nog uitgebreider onderbouwd in de paragrafen 8.5.2.3.2 en 8.5.2.4.2.

257. Tot slot is er volgens het college ten derde sprake van ketensubstitutie, gezien de vergelijkbare retailtarieven van breedband via DSL en via glasverbindingen die nu beschikbaar zijn. Er is een spectrum aan verschillende breedbanddiensten die van elkaar verschillen op het gebied van up- and downloadsnelheden en op het gebied van prijzen, en dit spectrum zal zich naar verwachting de komende reguleringsperiode uitbreiden met diensten met hogere snelheden. Deze diensten oefenen, direct of indirect, concurrentiedruk op elkaar uit. Diensten met vergelijkbare prijzen en eigenschappen oefenen directe concurrentiedruk op elkaar uit. Diensten met verschillende eigenschappen en prijzen, zoals producten voor residentiële afnemers via het koperen aansluitnetwerk en zakelijke producten via het glasvezel aansluitnetwerk oefenen geen directe concurrentiedruk op elkaar uit. Er is echter wel indirecte concurrentiedruk als gevolg van overlap in prijs en kwaliteit tussen zakelijke koper- en glasproducten, tussen residentiële koper- en glasproducten, tussen residentiële en zakelijke koperproducten, en in meer beperkte mate tussen residentiële en zakelijke glasproducten onderling. In deze ‘keten’ van producten vindt er wel substitutie plaats en is er via tussenliggende producten dus ook overlap in prijs en kwaliteit tussen residentiële producten via het koperen aansluitnetwerk en zakelijke producten via het glasvezel aansluitnetwerk.¹⁵² Zo ontstaat er ‘ketensubstitutie’ waardoor ook

¹⁵² Zie ook artikel 57 van de Bekendmaking van de Commissie inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijke mededingingsrecht (97/C 372/03): “Wanneer product B aan de vraagzijde een substituu is voor product A en C dan kunnen product A en C, zelfs indien het geen directe substituten aan de vraagzijde zijn, in dezelfde relevante

breedbanddiensten die onderling geen directe concurrentiedruk uitoefenen op elkaar, indirect wel concurrentiedruk uitoefenen (zie ook paragraaf 8.5.2.2). In de keten worden daarmee zelfs de diensten gedisciplineerd met een dusdanig hoge capaciteit dat deze alleen via glasvezel aansluitnetwerken aangeboden kunnen worden.

258. Het college constateert dat breedbandinternettoegang over glasvezel aansluitnetwerken en breedbandinternettoegang over DSL-netwerken en kabelnetwerken direct en indirect prijsdruk op elkaar uitoefenen. Het college concludeert op grond hiervan dat breedbandinternettoegang op basis van glasvezel tot dezelfde relevante markt behoort als breedbandinternettoegang via DSL en kabel. Waar het college hieronder refereert aan de relevante markt voor breedbandinternettoegang doelt hij op de markt die zowel DSL, kabel als glasvezel omvat¹⁵³.

259. Draadloze en mobiele netwerken

260. Met betrekking tot WiFi, Wireless Local Loop (WLL) en satellietnetwerken concludeerde het college in de retailanalyse in het marktbesluit ULL van 2005 dat breedbandinternettoegang via deze netwerken geen deel uitmaakte van de relevante markt voor breedbandinternettoegang via kabel en DSL.

261. Voor satellietnetwerken geldt onveranderd dat de verschillen in productkenmerken (veelal retourkanaal via ander type verbinding, hoge apparatuurkosten bij retourkanaal via satelliet, beperkt aanbod, lagere bandbreedtes) en de hogere tarieven, ertoe leiden dat er geen sprake is van een vraagsubstituut voor breedbandinternettoegang via DSL-, kabel-, en glasvezel aansluitnetwerken.

262. WiFi is de verzamelnaam voor de draadloze netwerkproducten die in de 2,4 GHz en/of 5,0 GHz-band werken en zonder licentie gebruikt mogen worden. Met WiFi is het mogelijk om op korte afstand draadloos gegevens te versturen. WiFi wordt bijvoorbeeld gebruikt voor het realiseren van 'hotspots', geografische gebieden zoals vliegvelden, hotels of dorpen/steden, waar tegen betaling of gratis (breedband)internettoegang gerealiseerd kan worden door 'mobiele' afnemers. De bandbreedte van een hotspot wordt gedeeld door de afnemers in het gebied. Ook wordt WiFi bijvoorbeeld gebruikt om thuisverbindingen te realiseren tussen modem en computer(s).

263. WiFi kent een beperkte geografische dekking en wordt hoofdzakelijk gebruikt voor de realisatie van hotspots of draadloze thuisnetwerken. Hierbij wordt vaak eveneens gebruik gemaakt van een breedbandverbinding via DSL, kabel of glasvezel. Zo blijkt uit onderzoek van Heliview dat 48 procent van de ADSL gebruikers en 37 procent van de kabelinternetters draadloos internet heeft¹⁵⁴. Omdat de frequentieband van WiFi vrij is voor iedere gebruiker en aanbieder is de bandbreedte niet te garanderen. Breedbandinternettoegang via WiFi is een ander type product dan breedbandinternettoegang via DSL, kabel of glasvezel en wordt vaak complementair gebruikt. WiFi

productmarkt vallen, aangezien hun respectievelijke prijsstelling beperkt kan zijn wegens het risico dat hun afnemers op product B overschakelen."

¹⁵³ Het college heeft het besluit uitgebreid met aanvullende motivering naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 23, van Annex 4.

¹⁵⁴ Heliview, "Marktmonitor ICT-gebruik, rapportage markttrends internet- en pc-gebruik Q4 2007", januari 2008.

vormt dan ook geen vraagsubstituut voor breedbandinternettoegang via DSL, kabel, of glasvezel aansluitnetwerken.

264. Breedbandinternettoegang via mobiele netwerken is in opkomst. Ongeveer driekwart van de Nederlandse mobiele bellers heeft een telefoon die geschikt is voor internet. Bijna eenderde (32 procent) van de respondenten met een geschikte telefoon surft regelmatig met de mobiele telefoon op internet.¹⁵⁵ Mobiel internet wordt, gelet op het totale aantal vaste breedbandaansluitingen, door afnemers echter veelal gebruikt in aanvulling op breedbandinternettoegang via een vaste verbinding, bijvoorbeeld voor het realiseren van internettoegang onderweg of het gericht zoeken op internet thuis, in plaats van als substituut voor een vaste breedbandinternetverbinding.

265. Met de uitrol van nieuwe generaties mobiele telefonie (UMTS en HSDPA) neemt de snelheid van mobiel internet toe. Deze blijft echter nog ver achter bij de vaste verbinding. Zo bieden de mobiele netwerkaanbieders een snelheid van 3,6 Mbit/s downstream en 384 Kbit/s upstream. Bij T-Mobile kost een mobiel breedband internetabonnement (Internet Totaal Plus) met een snelheid van 3,6 Mbit/s downstream en 384 Kbit/s uploadsnelheid 69,50 Euro, bij Vodafone 59,95 Euro (Nationaal Super, gebruik begrensd op 2,5 GB) en bij KPN 45,00 Euro (Laptop Totaal Plus, snelheid begrensd op 1536 Kb/s).¹⁵⁶ Ter vergelijking, een verbinding met een snelheid van 3-4 Mbit/s via kabel kost bijvoorbeeld 29,95 Euro (Ziggo Internet Z2) of 34,00 Euro (UPC Light), en via DSL bijvoorbeeld 19,95 Euro (Het Net Snel Surfen) of 7,95 Euro (Abel Telecom Comfort) of 23,95 Euro (Solcon Connect). En voor prijzen variërend van 14,95 Euro (Abel Telecom) tot 74,95 Euro (XS4All ADSL Fast) kunnen eindgebruikers een verbinding met een downloadsnelheid van 20Mbit/s krijgen. De meeste mobiele breedbandinternetabonnementen kennen daarnaast een downloadlimiet van 0,25 tot 2,5 GB per maand, waarna een opslag betaald moet worden. Voor breedbandinternettoegang via DSL, kabel en glasvezel gelden geen downloadlimieten. Mobiel internet is dus nog altijd een stuk duurder en langzamer. HSDPA zou een snelheid moeten kunnen bieden van 7 Mbit/s, maar wanneer dit daadwerkelijk gerealiseerd zal worden en tegen welke tarieven dit aangeboden zal worden, is onduidelijk. Ook wat de technologie na HSDPA zou kunnen worden is verder nog onduidelijk.

266. Het college verwacht dat eindgebruikers in de komende reguleringsperiode internet via mobiele netwerken complementair zullen blijven gebruiken aan breedbandinternettoegang via vaste netwerken en niet als substituut.

267. Het college concludeert dat mobiel internet via UMTS en HSDPA op basis van gebruik, prijs en capaciteit niet tot de relevante markt voor breedbandinternettoegang behoort.

268. Wireless Local Loop (WLL) is een technologie die draadloze/mobiele verbindingen mogelijk maakt. Voor WLL zijn meerdere frequentiebanden bestemd: 2,6 GHz, 3,5 GHz en 26 GHz. Voor het gebruik van deze frequentiebanden zijn vergunningen benodigd. Met WLL kunnen zowel punt-multipunt als multipunt-multipunt verbindingen worden gerealiseerd en WLL kan gebruikt worden voor verschillende diensten. Zo kan de WLL 26 GHz frequentieband onder meer gebruikt worden voor het

¹⁵⁵ Bron: http://www.t-mobile.nl/corporate/htdocs/page/pers/persberichten.aspx?item=2007/november_07_07-2.xml en http://www.t-mobile.nl/corporate/htdocs/page/pers/persberichten.aspx?item=2007/november_08_07.xml.

¹⁵⁶ Prijzen per 1 juli 2008.

bieden van datacommunicatiediensten of (wholesale) huurlijnen, bijvoorbeeld voor het verbinden van de basisstations voor mobiele netwerken, maar ook voor het realiseren van breedbandverbindingen. De 2,6 GHz en 3,5 GHz frequentiebanden zijn meer geschikt voor het bieden van breedbandverbindingen.

269. In Nederland hebben KPN en T-Mobile vergunningen voor het gebruik van de 26 GHz frequentieruimte. Deze vergunningen zijn geldig tot 2017. Worldmax heeft een vergunning voor de 3,5 GHz band die geldig is tot 2015. Worldmax is in juni 2008 in Amsterdam gestart met dienstverlening gebaseerd op de mobiele WiMax standaard waarmee mobiel internet en VoIP wordt geboden.¹⁵⁷ Het ministerie van Economische Zaken verwacht voorjaar 2010 de vergunning voor de 2,6 GHz frequentieband te verdelen. Die vergunning was in handen van Casema (thans opgegaan in Ziggo).

270. Met behulp van WiMax zouden hogere bandbreedtes dan nu met UMTS/HSDPA mogelijk zijn en gerealiseerd kunnen worden. Het feitelijk productaanbod (bandbreedte, prijs, kwaliteit) is echter vooralsnog onduidelijk. Op basis van gesprekken met de huidige licentiehouders verwacht het college niet dat aanbieders met WiMax gedurende de komende reguleringsperiode een significant marktaandeel op de markt voor breedbandinternettoegang zullen realiseren. Evenals bij de marktanalyse WBT van 2005 is nog onzeker hoe WLL zich zal ontwikkelen en of het concurrentiedruk zal uitoefenen op breedbandinternettoegang via kabel, DSL en glasvezel aansluitnetwerken. Het college concludeert dan ook dat WLL in de komende reguleringsperiode niet tot de relevante markt voor breedbandinternettoegang behoort.

271. Het college heeft de hypothese dat draadloze en mobiele netwerken geen onderdeel uitmaken van de relevante markt voor breedbandinternettoegang via DSL, kabel en glasvezel ook voorgelegd aan partijen. Uit de reacties blijkt dat veel partijen zien dat deze netwerken in opkomst zijn en potentieel een substituuut kunnen gaan vormen voor vaste netwerken. Ten aanzien van de vraag of deze netwerken voor de komende reguleringsperiode als een substituuut kunnen worden gezien, zijn de meningen sterk verdeeld. [vertrouwelijk: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX] zien deze netwerken nog niet als substituuut. [vertrouwelijk: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX] wel.

272. Het college ziet in de reacties van marktpartijen geen aanleiding om tot een andere conclusie te komen. Het college concludeert derhalve dat mobiele en draadloze netwerken in de komende reguleringsperiode geen onderdeel uitmaken van de relevante markt voor breedbandinternettoegang via DSL, kabel en glasvezel. Volledigheidshalve merkt het college op dat, gelet op het geringe aandeel van draadloze en mobiele netwerken op de markt voor breedbandinternettoegang en het complementaire karakter van mobiele netwerken, een andere marktafbakening op dit punt niet zou leiden tot een andere conclusie ten aanzien van de vaststelling van AMM.

Conclusie onderscheid naar infrastructuren

273. Via kabelnetwerken, het aansluitnetwerk van KPN en glasvezel aansluitnetwerken worden breedbandinternettoegangspakketten met een vergelijkbare functionaliteit voor een vergelijkbare prijs geleverd. De huidige dekking van kabelnetwerken en DSL is weliswaar groter, maar de dekking van

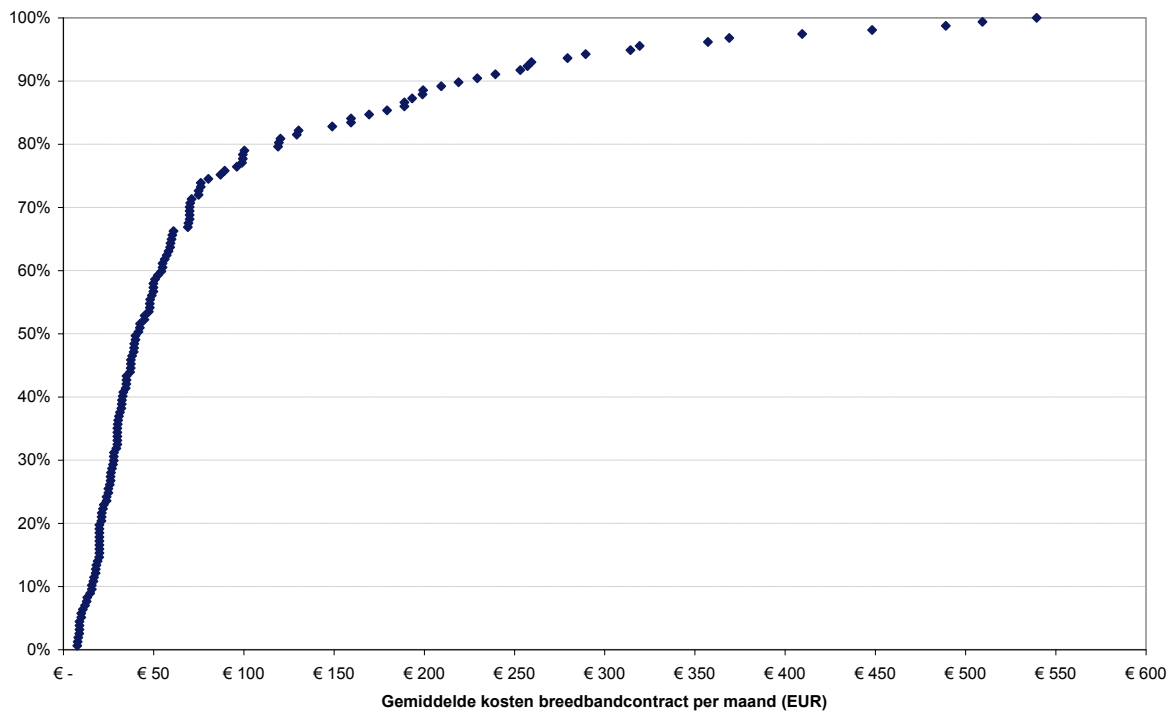
¹⁵⁷ Zie het persbericht van Worldmax, "Worldmax lanceert Aerea; eerste commerciële draadloze breedbandnetwerk in Amsterdam", 17 juni 2008.

glasvezel aansluitnetwerken zal in de komende reguleringsperiode toenemen. Het college constateert dat de relevante markt voor breedbandinternettoegang zowel breedbandinternettoegang geleverd via DSL, kabel als glasvezel omvat. Het college concludeert tevens dat (breedband)internettoegang via satellietnetwerken, WiFi, mobiele netwerken en WLL in de komende reguleringsperiode niet tot de relevante markt voor breedbandinternettoegang behoort. In de volgende paragrafen zal het college ingaan op de productkenmerken van breedbandinternettoegang en op de afnemersgroepen van breedbandinternettoegang.

6.1.4 Onderscheid naar productspecificaties

274. In de retailanalyse in het marktanalysebesluit ULL uit 2005 concludeerde het college dat binnen de markt voor breedbandinternettoegang sprake was van een brede productdifferentiatie. Om na te gaan of er aanleiding was de markt enger af te bakenen naar productspecificaties, werden figuren gepresenteerd waarin respectievelijk de overboekingsfactor, de upstream capaciteit en de downstream capaciteit tegenover prijzen werden afgebeeld. Uit deze figuren viel af te leiden dat de relevante markt niet verder naar productspecificaties hoefde te worden afgebakend vanwege de aanzienlijke overlap tussen productspecificaties en tarieven. Op basis van ketensubstitutie behoorden de verschillende dienst/prijs combinaties tot één en dezelfde relevante productmarkt.

275. Onderstaande Figuur 4 toont aan dat gezien vanuit de prijsstelling van breedbandinternettoegang nog altijd sprake is van een keten van producten. In deze figuur is zichtbaar dat er een keten van substitutie is van goedkope naar dure producten. In elke opeenvolgende prijsinterval zijn voldoende producten aanwezig zodat een eindgebruiker, bij een prijsverhoging door een hypothetische monopolist, kan overstappen op een ander product. In de dataset waarop Figuur 4 is gebaseerd zijn zakelijke producten ondervertegenwoordigd. Wanneer er meer zakelijke producten in de dataset opgenomen zouden worden dan zou nog helderder blijken dat ook in de hogere prijsintervallen (meer dan 100 Euro per breedbandcontract per maand) voldoende producten aanwezig zijn, zodat een eindgebruiker bij een prijsverhoging door een hypothetische monopolist kan overstappen op een ander product. Dat in elk prijsinterval ook veel zakelijke producten beschikbaar zijn, blijkt uit Figuur 3 waarin de prijzen van zakelijke retail breedbandinternetproducten zijn opgenomen.



Figuur 4: Overzicht van de verdeling van de maandelijkse tarieven van beschikbare producten breedbandinternettoegang

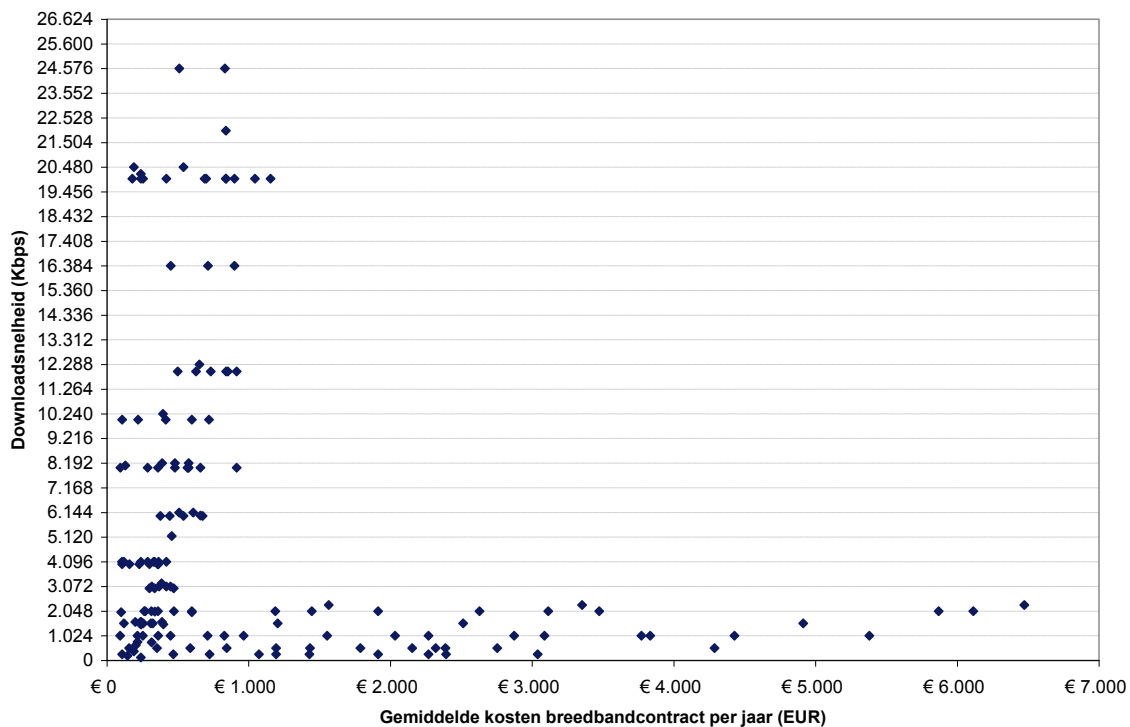
Bron: Vragenlijsten en websites aanbieders, bewerking OPTA

276. De verschillende prijsniveaus worden bepaald doordat vormen van breedbandinternetproducten zich van elkaar onderscheiden. Variaties tussen verschillende pakketten van breedbandinternettoegang betreffen ondermeer de geboden snelheden (upstream/downstream), de gegarandeerde bandbreedte (overboekingsfactor) en service level afspraken.

277. Het college heeft opnieuw geanalyseerd of dit moet leiden tot engere productafbakeningen aan de hand van een aantal in zijn ogen opvallende productspecificaties. Het college heeft hiertoe de upstreamsnelheid, downstreamsnelheid en de overboekingsfactor van thans aangeboden pakketten van breedbandinternettoegang via kabelnetwerken, DSL en glasvezel aansluitnetwerken afgezet tegen het tariefniveau.

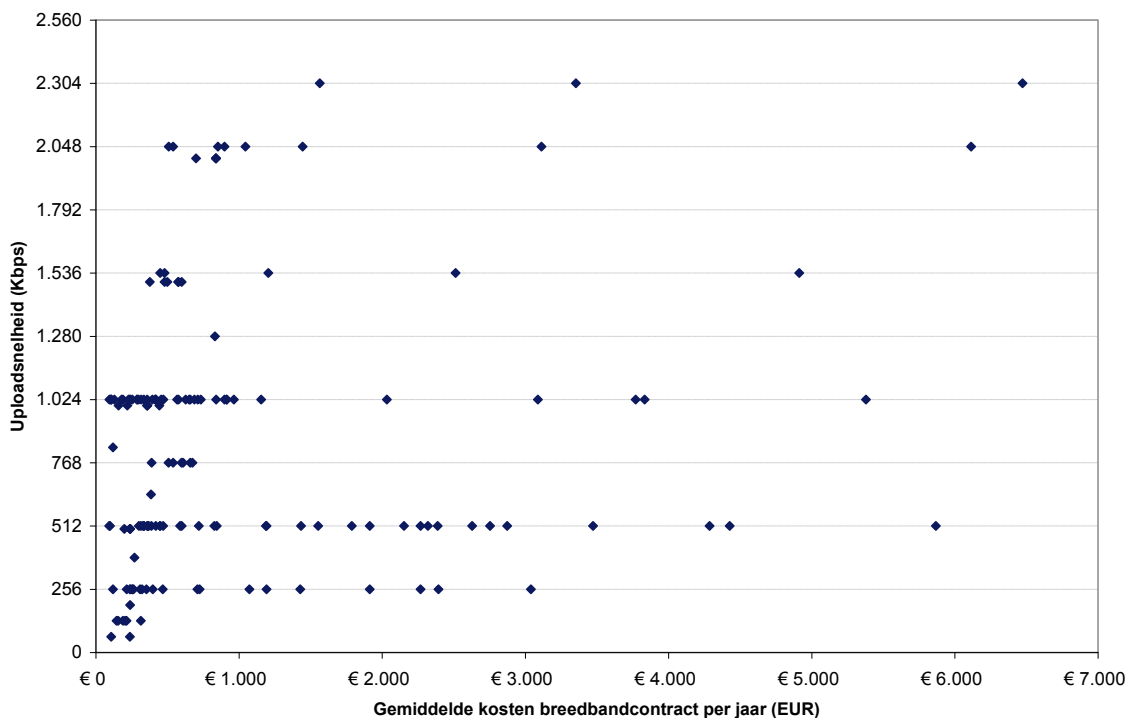
278. Hieronder zijn deze verschillende productkenmerken, afgezet tegen de geldende tarifiering, grafisch weergegeven. Indien binnen een bepaald productkenmerk duidelijk onderscheid zou zijn te maken naar tarifiering, bijvoorbeeld doordat een bepaalde overboeking up-of downstream snelheid alleen vanaf een bepaald prijsniveau verkrijgbaar is en dat prijsniveau significant afwijkt van een hogere overboeking, upstream of downstream snelheid, dan zou dit reden kunnen vormen om tot een engere productmarktafbakening te komen. In de datasets waarop Figuur 5, Figuur 6 en Figuur 7 zijn gebaseerd zijn zakelijke producten ondervertegenwoordigd. Wanneer er meer zakelijke producten in de dataset opgenomen zouden worden dan zou het aantal prijspunten in de hogere tariefklassen toenemen. In randnummer 279 wordt toegelicht welke conclusies op basis van Figuur 5, Figuur 6 en Figuur 7 kunnen worden getrokken. Dezelfde conclusies zijn ook van toepassing op zakelijke

producten, zoals blijkt uit Figuur 3, waarin de prijzen van zakelijke retail breedbandinternetproducten zijn opgenomen.



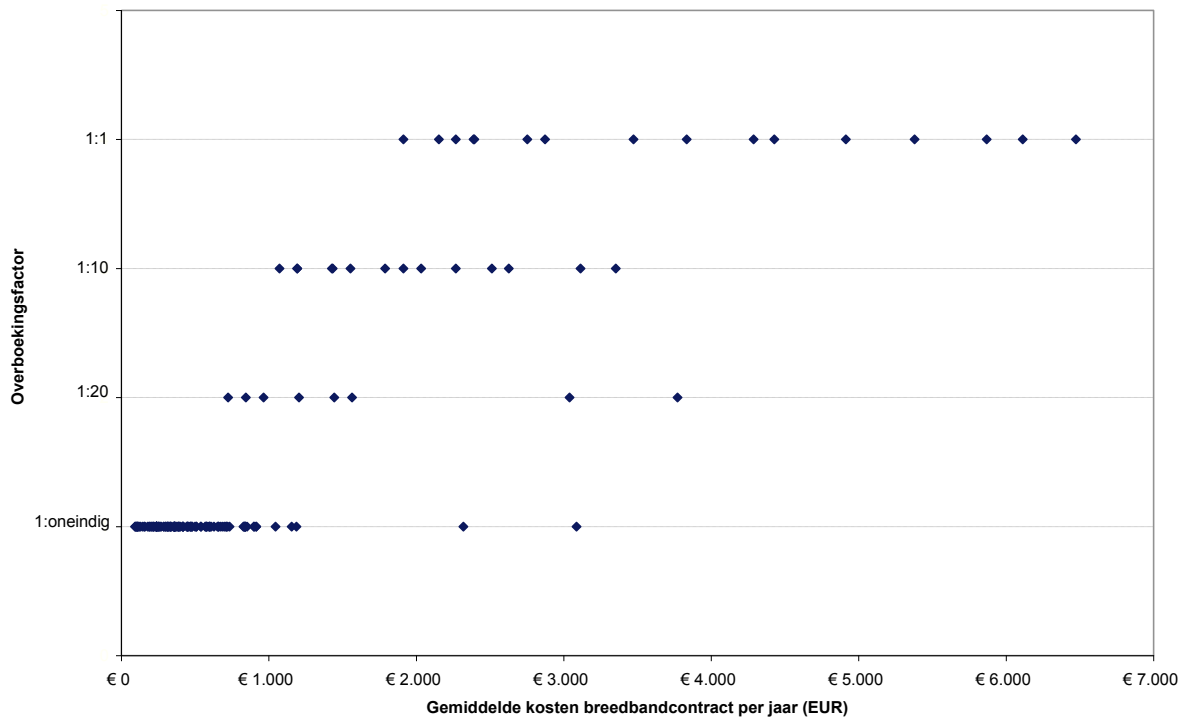
Figuur 5: Gemiddelde kosten breedbandinternettoegang afgezet tegen downloadsnelheid

Bron: Vragenlijsten en websites aanbieders, bewerking OPTA



Figuur 6: Gemiddelde kosten breedbandinternettoegang afgezet tegen uploadsnelheid

Bron: Vragenlijsten en websites aanbieders, bewerking OPTA

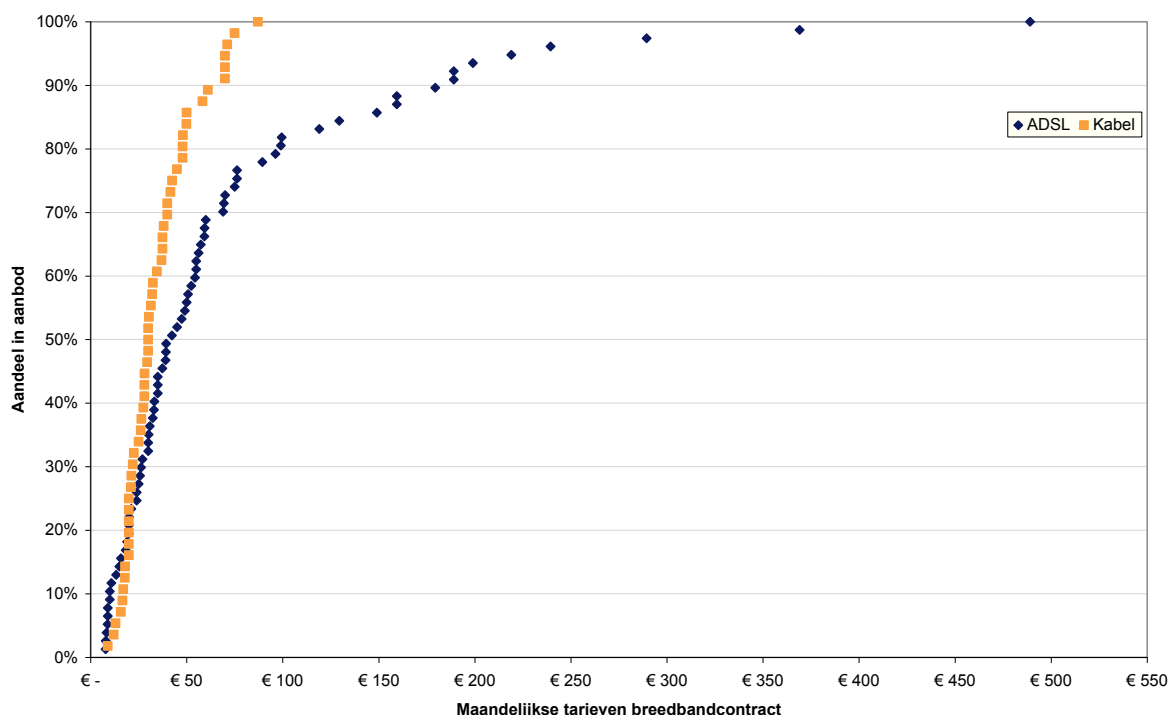


Figuur 7: Gemiddelde kosten breedbandinternettoegang afgezet tegen overboekingsfactor

Bron: Vragenlijsten en websites aanbieders, bewerking OPTA

279. In Figuur 6 en Figuur 7 zijn producten met lagere uploadsnelheden en met overboekingsfactor 1:oneindig oververtegenwoordigd. Daarentegen zijn in Figuur 3 juist producten met hogere uploadsnelheden en met overboekingsfactor 1:1 en 1:10 beter vertegenwoordigd. Wanneer zowel Figuur 5 en Figuur 6 als Figuur 3 worden beschouwd dan blijkt dat voor dezelfde tarieven zeer uiteenlopende upstream en downstream snelheden kunnen worden afgenomen. Voor overboekingswaarden geldt dat er aanzienlijke overlap bestaat tussen opeenvolgende overboekingen die kunnen worden afgenomen. Daardoor kan gesproken worden van een keten van producten. Hiermee wordt bedoeld dat geen eenduidig onderscheid te maken is tussen productkenmerken en prijzen van breedbandinternettoegang die thans op de markt worden aangeboden. Afnemers die een bepaald type product afnemen, bijvoorbeeld een product met overboekingsfactor 1:10, kunnen bij een prijsverhoging van dit product overstappen op een product met een lagere overboeking voor een vergelijkbare (of goedkopere) prijs of op een product met een hogere overboeking voor een vergelijkbare prijs. Dit geldt ook voor de productkenmerken up- en downstream snelheden. Het college concludeert derhalve dat er geen reden is om de markt voor breedbandinternettoegang nader te onderscheiden naar productkenmerken.

280. Uit marktonderzoek door het college blijkt wel dat kabelaanbieders, DSL-aanbieders en glasaanbieders geen volledig overlappende productenportfolio bieden. Producten boven de 100 Euro worden feitelijk alleen door DSL-aanbieders en glasaanbieders in de markt gezet. Verder bieden kabelaanbieders feitelijk geen internettoegang aan met overboekingsfactoren hoger dan 1:20. Tot ongeveer 100 Euro bieden zowel kabelaanbieders als DSL-aanbieders meerdere in prijs en kwaliteit vergelijkbare breedbandinternetproducten op de markt aan (zie Figuur 8).



Figuur 8: Spreiding in maandelijkse tarieven binnen het aanbod van breedbandinternet naar netwerk

Bron: Vragenlijsten en websites aanbieders, bewerking OPTA

281. Breedbandinternettoegang via de kabel vormt daarmee een deelverzameling van het volledige productaanbod van breedbandinternettoegang (kabel, DSL en glas samen). Er is geen sprake van volledige overlap. Eerder is reeds geconstateerd dat prijzen voor breedbandinternettoegang nauw op elkaar aansluiten en dat er geen onderscheidende productkenmerken zijn die tot een engere marktbenadering aanleiding geven. Nu DSL-aanbiedingen in allerlei pakketten door verschillende aanbieders op de markt worden gezet in een keten van producten ziet het college geen aanleiding om op basis van het beperktere kabelaanbod dat aldus maar een onderdeel van het aanbod van (DSL-) internettoegang direct beïnvloedt, de eindgebruikersmarkt voor breedbandinternettoegang enger af te bakenen.

282. In Figuur 3, waarin de tarieven voor verschillende zakelijke retail internettoegangsproducten zijn weergegeven, is bovendien al gebleken dat de tarieven voor retail internettoegang via koper in dezelfde prijsrange liggen als de tarieven voor retail internettoegang via glas. Ook blijkt uit Figuur 3 dat tot snelheden van ongeveer 2 Mbit/s (upload) hoofdzakelijk op koper gebaseerde retail internettoegangsproducten worden aangeboden. Vanaf 2 Mbit/s (upload) worden ook op glas gebaseerde retail internettoegangsproducten aangeboden. Boven de 20 Mbit/s worden alleen nog op glas gebaseerde retail internettoegangsproducten aangeboden.

283. Ook zakelijke breedbandinternettoegang via glasvezel vormt daarmee een deelverzameling van het volledige productaanbod van breedbandinternettoegang (kabel, DSL en glas tezamen). Er is geen sprake van volledige overlap. Eerder is reeds geconstateerd dat prijzen voor breedbandinternettoegang nauw op elkaar aansluiten en dat er geen onderscheidende productkenmerken zijn die tot een engere marktbenadering aanleiding geven. Omdat de tarieven voor retail internettoegang via glas in dezelfde prijsrange liggen als de tarieven voor retail internettoegang via koper en de tarieven voor glasproducten via de 'keten' worden gedisciplineerd door het koperaanbod, ziet het college geen aanleiding om de eindgebruikersmarkt voor breedbandinternettoegang enger af te bakenen.

284. Het college concludeert dat er geen reden is om de relevante productmarkt nader af te bakenen naar productspecificatie.

6.1.5 Onderscheid naar afnemersgroepen

285. In de retailanalyse in het marktanalysebesluit ULL uit 2005 is geen onderscheid gemaakt tussen afnemersgroepen, zoals bijvoorbeeld zakelijke en residentiële afnemers. Hiervoor zijn de volgende argumenten aangevoerd:

- a. Aan de aanbodzijde is sprake van een keten van substitueerbare producten;
- b. Aanbieders discrimineren in hun aanbod niet tussen zakelijke en residentiële afnemers;
- c. Zakelijke afnemers maken zowel gebruik van 'residentiële producten' als 'zakelijke producten';
- d. Er is geen duidelijk te onderscheiden productkenmerk op basis waarvan zakelijke afnemers hun keuze voor een product of aanbieder maken.

286. In opdracht van het college heeft Dialogic onderzoek uitgevoerd naar de vraag- en aanbodzijde van de zakelijke markt.¹⁵⁸ Volgens Dialogic is bij de zeer kleine bedrijven (zogenaamde *small offices and home offices*; SOHO) en de kleinzakelijke markt het onderscheid tussen residentiële producten en zakelijk producten diffuus. Het verschil tussen producten voor het zakelijke segment en het residentiële segment ligt voornamelijk in de (gegarandeerde) beschikbaarheid van de lijn en de hieraan gekoppelde prijsstelling. Uit Figuur 3 tot en met Figuur 7 blijkt echter dat aan de aanbodzijde in ieder geval sprake is van een productketen. Dat wil zeggen dat er niet een gat in de prijsstelling is op basis van een duidelijk te onderscheiden productkenmerk, zoals de overboekingsfactor (of de up/downloadsnelheid). Verder stelt Dialogic dat de mate waarin aanbieders daadwerkelijk aan marktsegmentatie (discriminatie) doen, beperkt is.

287. In de vorige retailanalyse in het marktanalysebesluit ontbundelde toegang is al geconcludeerd dat er niet één productkenmerk is dat voor zakelijke afnemers van doorslaggevend belang is bij het bepalen van hun keuze voor een bepaalde vorm van breedbandinternettoegang.¹⁵⁹ Er bestaan weliswaar behoeftverschillen tussen de onderkant van het residentiële segment en de bovenkant van het zakelijke segment, maar er is ook sprake van een grote mate van substitutie.¹⁶⁰ Zo is er in het SOHO en de onderkant van het MKB-segment sprake van een grote mate van substitutie tussen zakelijke producten en residentiële producten. Zakelijke afnemers die niet sterk afhankelijk zijn van de internetverbinding zijn volgens Dialogic gevoelig voor kostenbesparingen door het afnemen van residentiële producten.

288. Het college heeft de hypothese dat de markt voor breedbandinternettoegang niet verder opgesplitst hoeft te worden naar afnemersgroepen ook voorgelegd aan partijen. Deze hypothese wordt door alle partijen **[vertrouwelijk: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX]** onderschreven.

289. De voorgaande hypothese is recent bevestigd door Dialogic in een onderzoek dat voor het college is uitgevoerd.¹⁶¹ Dialogic onderscheidt bij de beschrijving van haar conclusies drie typen *vestigingen* waar een glasvezel verbinding (A) weinig meerwaarde biedt, (B) reële maar niet-essentiële voordelen biedt en (C) essentieel is. Deze categorieën zijn archetypen. In werkelijkheid lopen de categorieën vloeiend in elkaar over. Categorie A vestigingen omschrijft Dialogic als vestigingen met één tot tien geautomatiseerde werkplekken met telecommunicatie-uitgaven voor vaste verbindingen van minder dan 100 Euro per maand. Vaak neemt deze categorie producten af die ook voor residentiële afnemers beschikbaar zijn. Hiermee wordt weer bevestigd dat er geen afzonderlijk zakelijk of residentieel segment te onderscheiden is.

¹⁵⁸ Dialogic, "Productmarkten en marktsegmentering bij zakelijke telecommunicatiediensten", 20 april 2007, pagina 53.

¹⁵⁹ Zie *Analyse van de markt voor ontbundelde toegang op wholesale-niveau (inclusief gedeelde toegang) tot metalen netten en subnetten, voor het verzorgen van breedband- en spraakdiensten*, van 21 december 2005, kenmerk: OPTA/BO/2005/203431, pagina 162.

¹⁶⁰ Zo stelt Dialogic dat de (zeer) grote organisaties kiezen voor oplossingen die sterk verschillen van de producten voor residentiële afnemers. Doordat deze organisaties hun locaties meestal al verbonden hebben via datacommunicatiediensten (VPN's) hebben zij de mogelijkheid om al hun internetverkeer te centraliseren.

¹⁶¹ Dialogic, "Substitutie-effecten en mededinging in zakelijke productsegmenten", Utrecht, 6 januari 2010.

290. Het college concludeert derhalve dat een nadere afbakening naar afnemersgroep niet te rechtvaardigen is.

6.1.6 Bundelmarkt

291. Een relevante ontwikkeling is de groei van de vraag naar en het aanbod van bundels van producten. De dynamiek op een markt voor bundels kan anders zijn dan de dynamiek op een markt voor individuele producten uit die bundel. Een bundel kan gedefinieerd worden als een gezamenlijk aanbod van economisch gezien aparte, maar complementaire producten door één leverancier.¹⁶² In onderstaande analyse wordt een bundel gedefinieerd als het gezamenlijk aanbieden van individuele diensten waarbij een pakketprijs geldt die lager is dan de som van tarieven van de afzonderlijke diensten. Het afnemen van twee of meer diensten bij dezelfde aanbieder zonder dat daarvoor een korting wordt gegeven, is volgens deze definitie geen bundel.

292. In de marktanalysebesluiten uit 2005 is uitgegaan van relevante productmarkten voor individuele diensten: een productmarkt voor vaste telefonie, een productmarkt voor breedbandinternettoegang, een productmarkt voor mobiele telefonie en een productmarkt voor omroepdiensten. Bundels worden echter ontegenzeggelijk belangrijker. Daarom is het van belang om te beoordelen of sprake is van één of meerdere aparte relevante bundelmarkten in plaats van naast de individuele productmarkten. Bundeling is een fenomeen dat vooral zichtbaar is bij residentiële diensten en in veel mindere mate bij zakelijke diensten. Ook bij zakelijke diensten is sprake van afname van diensten bij dezelfde aanbieder; echter er is dan vaak geen sprake van een pakketprijs met voordelen voor de eindgebruiker.¹⁶³ Onderstaande analyse richt zich daarom op de bundels van residentiële diensten.

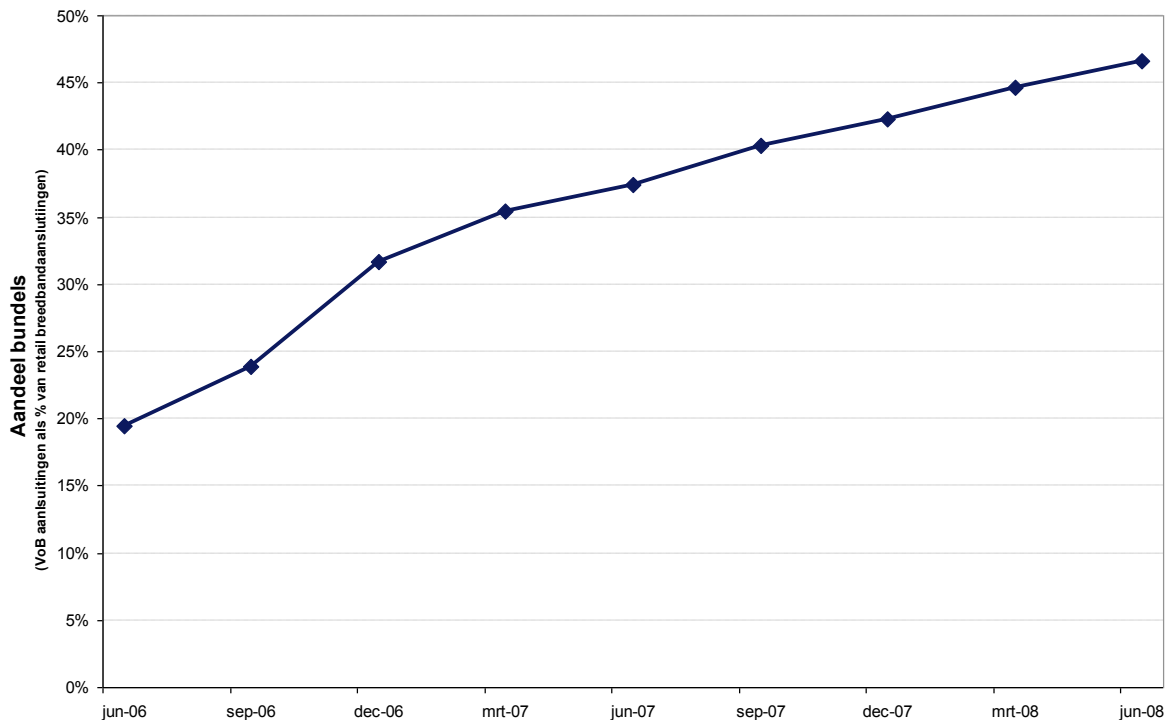
293. Het onderzoeksbureau EIM heeft een aantal metingen gedaan naar de afname van bundels door huishoudens en ook het college kan op basis van gegevens uit de SMM de mate van bundeling vaststellen. Vanuit het perspectief van breedbandinternet zijn de bundels met vaste telefonie (eventueel nog aangevuld met TV) veruit het belangrijkste. Bundeling met mobiele diensten en bundeling van breedbandinternet met alleen TV vindt in veel beperktere mate plaats. In de verdere analyse wordt daarom gekeken naar de bundels van (1) breedbandinternet en vaste telefonie en (2) breedbandinternet, vaste telefonie en TV.

294. Uit de meting van het EIM volgt dat het aantal huishoudens dat bundels van breedbandinternettoegang en vaste telefonie afneemt is gestegen van 1 procent eind 2004 naar 5 procent eind 2005 en 16 procent in eind 2006. De ontwikkeling van Voice-over-Broadband (VoB) een goede indicatie van het aantal bundels van breedbandinternet met vaste telefonie, omdat VoB (vrijwel) altijd in een bundel wordt geleverd. De ontwikkeling van het aandeel VoB-diensten binnen de retail breedbandinternet aansluitingen is weergegeven in Figuur 9. Daaruit blijkt dat in aanwezigheid van regulering medio 2008 47 procent van de breedbandaansluitingen een VoB-dienst is en dat de verwachting is dat dit percentage de komende jaren groeit ook in afwezigheid van regulering. Op grond van het EIM onderzoek en cijfers uit de structurele monitor constateert het college tevens dat

¹⁶² OPTA, EAT Regulatory policy note, no. 5, "The bundle the market?", Augustus 2007. Aanbeveling pagina 15, voetnoot 19.

¹⁶³ Dialogic, hoofdstuk 6.

eind 2007 13 procent van de huishoudens de bundel vaste telefonie, breedbandinternettoegang en omroep afnam (7 procent in Q4 2006 en 11 procent in Q2 2007)¹⁶⁴. Er is dus voldoende reden om te onderzoeken of sprake is van een bundelmarkt, naast de markt voor individuele producten.



Figuur 9: Ontwikkeling aandeel bundels van breedbandinternettoegang en vaste telefonie

Bron: OPTA, structurele marktmonitor, Q2 2008.

295. Bij de beoordeling van de vraag of bijvoorbeeld een bundel van breedbandinternettoegang met vaste telefonie een aparte relevante markt vormt, is de vraag relevant of de prijzen van de aparte vaste telefoniedienst en de aparte breedbanddienst voldoende prijsdruk uitoefenen om een prijsverhoging van de bundel te voorkomen. Deze benadering sluit aan bij wat de Europese Commissie in de Aanbeveling zegt over de bundelmarkten:

“Wanneer in aanwezigheid van een kleine, maar significante duurzame prijsverhoging er bewijs is dat een voldoende aantal eindgebruikers de bundel zou ‘ontbundelen’ en de afzonderlijke producten uit de bundel afzonderlijk zou verwerven kan geconcludeerd worden dat de afzonderlijke producten elk een relevante markt vormen en niet de bundel.”¹⁶⁵

¹⁶⁴ Schatting, percentage dat een pakketprijs betaalt.

¹⁶⁵ Toelichting op de aanbeveling, paragraaf 3.2.

296. Om dit te beoordelen gebruikt het college een aantal verschillende indicatoren om in te schatten of veel afnemers zullen overstappen op losse diensten.¹⁶⁶ Het OPTA EAT paper en een rapport van Europe Economics voor de Europese Unie geven aan dat de volgende factoren een indicatie kunnen zijn voor de aanwezigheid of de afwezigheid van een bundelmarkt.¹⁶⁷

- 1) Het verschil (gecorrigeerd voor kwaliteitsverschillen) tussen de bundelprijs en de som van de prijs van de losse elementen van de bundel. Hoe groter dit prijsverschil, hoe minder waarschijnlijk dat veel afnemers bij een verhoging van de bundelprijs zullen overstappen naar de afname van aparte diensten. Een groot prijsverschil kan dan ook een indicatie zijn voor het bestaan van een bundelmarkt.
- 2) De kosten die afnemers hebben als ze overstappen op de aankoop van aparte diensten in plaats van de bundel. Indien deze kosten hoog zijn ten opzichte van de bundelprijs, dan wijst dit op het bestaan van een aparte bundelmarkt.
- 3) Verder wijzen ontwikkelingen in marktaandeel voor de aparte diensten die substantieel verschillend zijn van de ontwikkeling van marktaandeel voor de bundel op het ontbreken van een aparte bundelmarkt.
- 4) De vraag of alle afnemers een vergelijkbare waarde hechten aan de producten in de bundel. Indien een deel van de afnemers meer waarde hecht aan bijvoorbeeld vaste telefonie en een deel van de afnemers aan breedbandinternettoegang, dan is het aannemelijk dat ze elk eerder overstappen op de afname van de aparte diensten bij een verhoging van de bundelprijs. Dit is een indicatie dat er geen sprake is van een aparte bundelmarkt.

297. Het college zal hieronder de in randnummer 296 genoemde indicatoren analyseren.

Het verschil tussen bundelprijs en de losse diensten

298. Bij vaste telefonie geldt dat een bundel vrijwel altijd bestaat uit VoB en breedbandinternet. Als losse diensten worden afgenomen, gaat het vaak om de combinatie PSTN/ISDN en breedbandinternet. VoB wordt niet of nauwelijks als ontbundelde dienst aangeboden. In Tabel 3 vergelijkt het college de prijs van de ontbundelde diensten en de bundels van de grootste marktpartijen.

Bundel breedband-telefonie-omroep		Ontbundeld breedband	Ontbundeld telefonie	Ontbundeld omroep	Voordeel				
UPC	Pakket Op Maat Snel (10 mb)	39,00	Internet (10 MB)	30,00	Telefonie Basis	9,00	Royaal	9,00	9,00
UPC	Pakket op Maat Onbepert (24 mb)	65,00	Internet Extreme (24 MB)	60,00	Telefonie Onbepert	15,00	Royaal met DVR	13,00	23,00
Ziggo	Alles-in-1 Basis (0,8 Mb)	39,95	Internet Z1 (1,6 Mb)	19,95	Telefonie Z1	9,95	Televisie Z1	15,90	5,85
Ziggo	Alles-in-1 Extra (16 Mb)	64,95	Internet Z3 (12 Mb)	47,95	Telefonie Z1 - VolopBellen Altijd	19,95	Televisie Z2	39,95	42,90
KPN	Go pakket (1,6 Mb)	44,90	Internet Go (1,6 MB)	25,00	BelBasis	18,48	Interactieve TV	9,95	8,53
KPN	Lite pakket (3 Mb)	52,90	Internet Lite (3 Mb)	30,00	BelBasis	18,48	Interactieve TV	9,95	5,53

¹⁶⁶ Niet alle indicatoren behoeven dezelfde uitkomst te geven om tot een conclusie te kunnen komen of al dan niet sprake is van een bundelmarkt.

¹⁶⁷ OPTA, Economic Analysis Team, *Regulatory Policy Note 5: "The bundle the market"?*, augustus 2007 en Europe Economics, *"Market Definition in the Media Sector – Economic Issues"*, Rapport voor de Europese Commissie, DG Mededinging, november 2002.

Bundel breedband-telefonie		Ontbundeld breedband	Ontbundeld telefonie	Ontbundeld omroep	Voordeel			
UPC	Internet & Bellen Basis (1,5 MB)	20,00	Internet Easy (1,5 MB)	24,00	Telefonie Basis	9,00	n.v.t.	13,00
UPC	Internet & Bellen Onbepikt (6 Mb)	35,00	Internet Power (6 MB)	40,00	Telefonie Onbepikt	15,00	n.v.t.	20,00
KPN	InternetPlusBellen Go	34,95	Internet Go (1,6 MB)	25,00	BelBasis	18,48	n.v.t.	8,53
KPN	InternetPlusBellen Lite	42,95	Internet Lite (3 Mb)	30,00	BelBasis	18,48	n.v.t.	5,53

Tabel 3: Vergelijking ontbundelde en gebundelde tarieven juni 2008¹⁶⁸

299. Uit bovenstaande tabel volgt dat er bij de grootste aanbieders (KPN, UPC en Ziggo) sprake is van een prijsvoordeel bij de afname van de bundel van breedbandinternet en vaste telefonie dat ligt tussen de 5 Euro en 20 Euro. Daarbij moet worden aangetekend dat de kwaliteitsperceptie van vaste telefonie via VoB (in de bundel) lager is dan van vaste telefonie via PSTN (ontbundeld), waarvoor het bundelvoordeel gecorrigeerd dient te worden. De bundelvoordelen wijzen mogelijk op het bestaan van een markt voor de bundel van vaste telefonie en breedbandinternettoegang.

300. Uit de SMM blijkt echter dat ondanks dit prijsverschil klanten niet alleen maar overstappen van PSTN-diensten naar VoB-bundels. KPN krijg ook nog steeds nieuwe klanten op PSTN-aansluitingen: **([vertrouwelijk: XXX] per kwartaal)**. Uit die cijfers is niet af te leiden of het hier gaat om eindgebruikers die daarvoor een bundel afnamen. Het kan ook zijn dat de afnemersvoorkeuren verschillen.

301. Uit Tabel 3 blijkt tevens dat er bij de grootste aanbieders (KPN, UPC en Ziggo) sprake is van een prijsvoordeel bij de afname van de bundels van breedbandinternet, vaste telefonie en omroep. Het voordeel dat de kabelaanbieders geven is aanzienlijk. Bij KPN is het verschil kleiner. Deze aanbieders kiezen er bewust voor om de *triple play* bundel aantrekkelijk te maken ten opzichte van de afname van *dual play* of losse producten. Er zijn echter ook aanbieders, zoals Tele2 en Online die een voordelig *dual play* aanbod in de markt hebben staan. Uit een prijsvergelijking blijkt dat voor een vergelijkbare snelheid van 20mbps een *dual play* bundel van Tele2 (29,95 Euro) of Orange (34,95 Euro) in combinatie met losse omroep via KPN, Ziggo of UPC (9 – 16 Euro) een voordeel oplevert ten opzichte van *triple play* van UPC of Ziggo (65,00 Euro). Deze cijfers wijzen derhalve niet op een markt voor de bundel van vaste telefonie, breedbandinternettoegang én omroep.

302. Op basis van het prijsvoordeel is er enige indicatie dat sprake kan zijn van een bundelmarkt van vaste telefonie en breedbandinternettoegang. Het college constateert tevens dat een aantal aanbieders een korting geeft op de *triple play* bundel ten opzichte van de afname van losse producten. Dit is een indicatie van het mogelijk ontstaan van een bundelmarkt voor *triple play*. Op dit moment wijst, zoals hierboven toegelicht, het prijsvoordeel eerder op een bundelmarkt van vaste telefonie en breedband internettoegang, dan op een *triple play* bundelmarkt. Voor de overige punten focust het college zich daarom op de bundel vaste telefonie en breedbandinternettoegang.

Overstapkosten

303. Een factor die relevant is om te toetsen of sprake is van een aparte bundelmarkt zijn de kosten die afnemers hebben als ze overstappen op aparte diensten in plaats van de bundel. Indien deze

¹⁶⁸ Bron: websites van de bedrijven, geraadpleegd op 01-06-2008. Bij UPC en Ziggo geldt dat daarnaast verplicht een analoge TV-aansluiting van ca. 16 Euro afgenomen dient te worden. In de tariefberekening zijn actietarieven en eenmalige tarieven niet meegerekend.

kosten hoog zijn ten opzichte van de bundelprijs, dan wijst dit op een aparte bundelmarkt. Naast een eventueel bundelvoordeel, ziet het college contractstermijnen als een belemmering voor ontbundeling. Voor de bundel gelden vaak contractstermijnen van minimaal één jaar¹⁶⁹, hetgeen een drempel zou kunnen zijn voor de overstap naar aparte diensten. Afgezien van de termijn kunnen eindgebruikers relatief makkelijk overstappen op losse producten. De eventuele overstapkosten zijn vergelijkbaar met de overstapkosten tussen aparte diensten en zijn daarom niet specifiek voor de bundel. Overstapkosten geven daarom geen indicatie dat er een aparte relevante markt voor de bundel vaste telefonie en breedbandinternettoegang bestaat.

Ontwikkeling marktaandelen

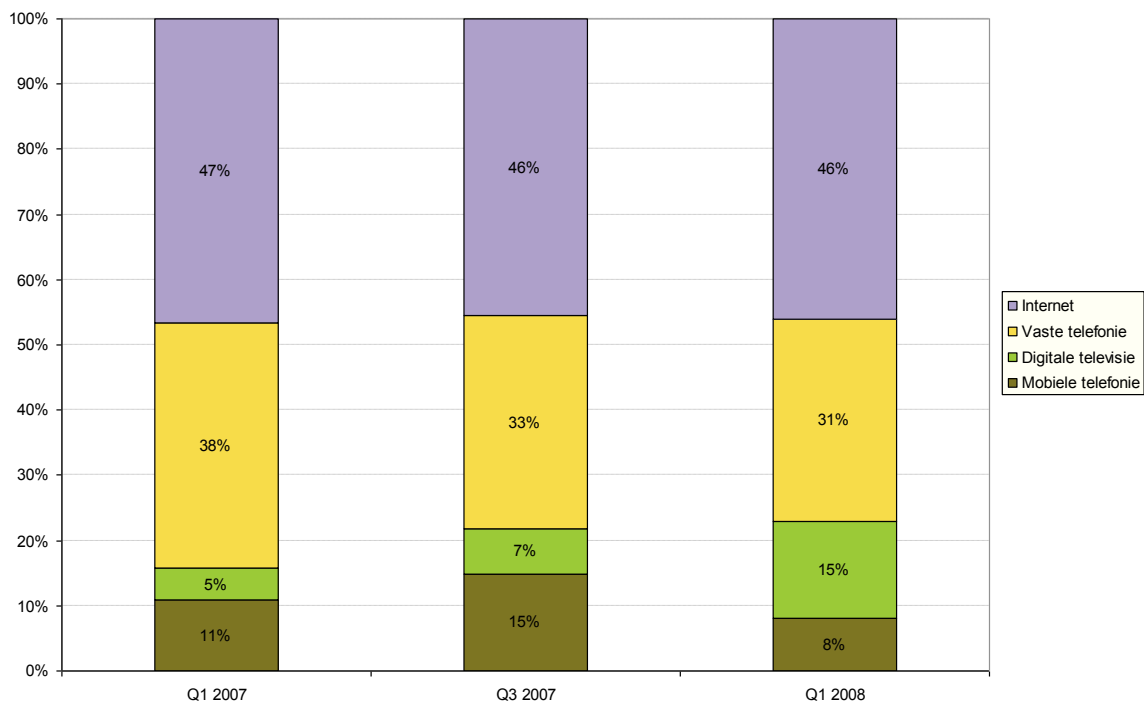
304. Indien er sprake is van een bundelmarkt zullen afnemers bij een relatieve prijsverhoging voor beide diensten overstappen naar een andere aanbieder. In dat geval moet een symmetrische ontwikkeling van de marktaandelen, gemeten op elementen van de bundel, waarneembaar zijn. In de praktijk bewegen de marktaandelen van vaste telefonie en breedbandinternet zich niet in dezelfde richting. Voor vaste telefonie daalt het marktaandeel van KPN en stijgt dat van de kabel en DSL-partijen, terwijl voor breedbandinternet het marktaandeel van KPN en kabel licht stijgt en daalt voor DSL-partijen. De marktaandelen op vaste telefonie en breedband tenderen wel naar elkaar toe, hetgeen een indicatie is dat er in de toekomst een bundelmarkt zal kunnen ontstaan en dat derhalve nu (nog) geen sprake is van een aparte relevante markt voor de *dual play* bundel.

Afnemersvoorkeuren

305. De vierde en laatste indicator uit randnummer 296 gaat in op de voorkeuren (betalingsbereidheid) van afnemers voor de producten in de bundel. Het college schat, op basis van onderzoek door Heliview Research (zie Figuur 10), in dat er een groep afnemers is die de verschillende producten (breedbandinternettoegang en telefonie) gelijk waarderen. Deze groep heeft zowel behoefte aan telefonie en breedbandinternettoegang en zal bij een verhoging van het tarief van de bundel overstappen op losse producten. Het college schat tevens in dat er een groep afnemers is die de producten verschillend waardeert (verschillende betalingsbereidheid) en die bij de prijsstijging van een bundel zal besluiten om één van de producten niet meer af te nemen. Een deel van de eindgebruikers heeft een sterke voorkeur voor breedband, omdat men daarnaast mobiele telefonie afneemt. Dit uit zich ook in het geringe verschil in tariefstelling van de bundels ten opzichte van de tariefstelling van breedband, waardoor het relatief eenvoudig is om geen vaste telefonie af te nemen. Daarnaast is er een groep die een voorkeur heeft voor vaste telefonie, waaruit blijkt dat er nog steeds een groep eindgebruikers is die geen breedbandinternet afneemt. Deze verschillen in afnemersvoorkeuren wijzen op de afwezigheid van een bundelmarkt.¹⁷⁰

¹⁶⁹ Uitzondering zijn Alice en Het Net van KPN.

¹⁷⁰ Dit criterium kan alleen een aanwijzing zijn voor de afwezigheid van een bundelmarkt. Het niet voldoen aan dit criterium is geen aanwijzing voor de aanwezigheid van een bundelmarkt.



Figuur 10: Belangrijkste product binnen huishouden

Bron: Heliview Research (mei 2008), ICT Consumer Monitor – Markttrends Multi Play, Q1 2008.

Conclusie

306. Het college constateert dat de bundel van breedbandinternettoegang en vaste telefonie in belang toeneemt. Hoewel het prijsvoordeel bij afname van een bundel een indicatie is voor een bundelmarkt wijzen andere criteria er op dat de markt weliswaar beweegt in de richting van een bundelmarkt, maar dat daar nog geen sprake van is. Dit zijn de verschillen in waardering voor de verschillende producten en de afwezigheid van drempels voor het overstappen op de afzonderlijke producten. Alles overwegende concludeert het college dat er nog onvoldoende argumenten zijn om in de komende reguleringsperiode (al) een aparte bundelmarkt voor de bundel van breedbandinternettoegang en vaste telefonie af te bakenen. Met andere woorden, de breedbandinternettoegang diensten binnen bundels worden derhalve tot dezelfde relevante markt gerekend als losse breedbandinternettoegangsdiensten. Eerder deze paragraaf heeft het college al geconcludeerd dat er ook geen aparte relevante triple play markt van vaste telefonie, breedbandinternettoegang en omroep is.

307. De conclusie is ook in lijn met de Aanbeveling van de Commissie, waar wordt gewezen op het vroege stadium van ontwikkeling: *“Hence the bundle may become the relevant product market. While certain bundles are well established (voice and SMS on mobile), others are at an earlier stage of development such as bundles of television and internet. If, in the presence of a small but significant non-transitory increase in price there is evidence that a sufficient number of customers would “unpick”*

*the bundle and obtain the service elements of the bundle separately, then it can be concluded that the service elements constitute the relevant markets in their own right and not the bundle.*¹⁷¹

308. Gezien de beweging naar verdergaande bundeling heeft het college in hoofdstuk 9 (dominantieanalyse) de invloed van bundeling betrokken in zijn analyse.

309. Subconclusie: Het college concludeert dat er geen aparte bundelmarkt is van breedbandinternettoegang met één of meerdere andere diensten.

6.1.7 Conclusie met betrekking tot relevante productmarkt

310. Het college concludeert dat breedbandinternettoegang via DSL-, kabel- en glasvezel aansluitnetwerken, al dan niet geleverd in een bundel met andere diensten zoals telefonie of omroep, tot één en dezelfde relevante productmarkt behoren. Er zijn geen aparte relevante markten voor bundels van breedbandinternettoegang met één of meerdere andere diensten. Een verder onderscheid naar aparte relevante markten gespecificeerd naar afnemersgroep (zakelijke en residentiële afnemers) of naar productspecificatie is niet van toepassing.

6.1.8 Invloed van huidige regulering

311. De bovenstaande afbakening is gemaakt op basis van de marktsituatie zoals deze nu is. Hierbij geldt echter dat de markt voor hoge kwaliteit wholesale-breedbandtoegang en de markt voor ontbundelde toegang op dit moment gereguleerd zijn. Het college moet dan ook abstraheren van die regulering. Het college is van mening dat in afwezigheid van WBT-regulering en ULL-regulering van KPN de relevante markt niet anders dient te worden afgebakend. Deze regulering heeft hoogstens invloed op het aantal spelers in de markt, maar niet op het productportfolio en de prijsdruk die de verschillende diensten in de substitutieanalyse op elkaar uitoefenen. De producten die op basis van hoge kwaliteit wholesale-breedbandtoegang en ontbundelde toegang geboden kunnen worden, worden immers ook door KPN aangeboden.

6.2 Relevante geografische markt

312. De vraagzijde van de markt voor breedbandinternettoegang is homogeen; de eindgebruikers en (de mate van) hun vraag naar breedbandinternetdiensten verschillen niet in verschillende geografische gebieden in Nederland.

313. De aanbodstructuur van de markt voor breedbandinternettoegang wordt bepaald door (1) KPN, met een landelijk aanbod, door (2) kabelaanbieders, die in vrijwel het gehele land een aanbod hebben, door (3) aanbieders van breedbandinternettoegang op basis van gereguleerde ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk en 4) nieuwe aanbieders met eigen glasvezel aansluitnetwerken (zowel gericht op zakelijke als op residentiële afnemers). Uit cijfers van het college volgt dat aanbieders van breedbandinternettoegang op basis van gereguleerde ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk rond de 70 procent geografische dekking in Nederland hebben **[vertrouwelijk: XXX]**. De voorgenomen uitfasering van

¹⁷¹ Toelichting op de aanbeveling, paragraaf 3.2.

MDF-access door KPN leidt er toe dat het college verwacht dat het dekkinggebied van deze partijen op termijn af zal nemen tot mogelijk 50 procent¹⁷². Deze afname zal, afhankelijk van de snelheid waarmee MDF-access wordt uitgefaseerd binnen of buiten de reguleringsperiode plaatsvinden. De verwachting is dat eerst na de reguleringsperiode met de uitfasering van MDF-access zal worden gestart.

314. Het college verwacht dat glasvezel aansluitnetwerken (FttH) in de komende reguleringsperiode een dekking van bijna 15 procent van de huishoudens kunnen realiseren.¹⁷³ Ook de beschikbaarheid van glasvezel aansluitnetwerken voor zakelijke afnemers blijft toenemen. Dialogic schat dat ongeveer de helft van de midden- en grootzakelijke afnemers in een gebied gevestigd is waar vraagbundeling heeft plaatsgevonden.¹⁷⁴ Er is daarmee sprake van glasvezel aansluitnetwerken op honderden bedrijventerreinen en bedrijvenparken. Ten slotte worden vestigingen van zakelijke afnemers in bepaalde gevallen (beperkte graafafstand en/of aanzienlijke betalingsbereidheid) ook individueel aangesloten (zoals ook opgemerkt in randnummer 249).

315. Een belangrijke factor die de geografische omvang van de markt in dit geval bepaalt, is de mogelijkheid en de waarschijnlijkheid van geografische prijsdiscriminatie. De vraag is of een onderneming met significant marktaandeel die landelijk actief is, uniforme tarieven hanteert of tarieven hanteert die regionaal of lokaal verschillen. Deze regionale of lokale verschillen kunnen gehanteerd worden in reactie op regionale of lokale substituten. Indien geografische prijsdiscriminatie niet of nauwelijks voorkomt is dat een reden om de geografische markt landelijk af te bakenen. Indien regionale of lokale verschillen in de tarieven worden verklaard door verschillen in de onderliggende kosten dan is er geen sprake van prijsdiscriminatie en dan hoeft dit niet te leiden tot een andere, gedifferentieerde, geografische marktafbakening.

316. KPN, kabelaanbieders en alternatieve DSL-aanbieders hanteren gelijke tarieven in Nederland voor hun breedbandinternetdienstverlening aan residentiële afnemers. Dit is mede te verklaren uit het gegeven dat er ook kosten zijn verbonden aan geografische prijsdiscriminatie; lokale marketing acties dienen te worden georganiseerd. Daarnaast maken lokale acties landelijke marketingcampagnes weer moeilijker. Een bedrijf moet immers uit kunnen leggen waarom het andere klanten voor hetzelfde product meer in rekening brengt. Wél zijn er indicaties dat aanbieders overgaan tot een zekere geografische differentiatie in tarieven, waarbij de differentiatie afhankelijk is van de mate van concurrentie. UPC heeft bijvoorbeeld in Glazenkamp in Nijmegen gewerkt met lagere tarieven in reactie op de komst van een concurrerend glasvezel aansluitnetwerk.

317. Op het zakelijke segment komt prijsdiscriminatie meer voor. Er is door partijen bijvoorbeeld gesuggereerd dat er op bedrijventerreinen een grotere intensiteit van concurrentie is en lagere prijzen worden gehanteerd dan op niet-bedrijventerreinen. Het college heeft Dialogic gevraagd dit te onderzoeken.¹⁷⁵ Uit het onderzoek komt het beeld naar voren dat bedrijventerreinen qua concurrentie

¹⁷² KPN heeft aan partijen toegezegd 50 procent dekking op basis van MDF-access te garanderen.

¹⁷³ Stratix (2009), "FTTH Netherlands Q1 2009", June 2009.

¹⁷⁴ Dialogic, "Substitutie-effecten en mededinging in zakelijke productsegmenten", Utrecht, 6 januari 2010.

¹⁷⁵ Dialogic, "Substitutie-effecten en mededinging in zakelijke productsegmenten", Utrecht, 6 januari 2010.

intensiteit niet sterk verschillen van niet-bedrijventerreinen. Zowel in het aantal aanbieders als de prijsstelling zijn er weinig verschillen. Het college komt daarom tot de conclusie dat de prijsverschillen in het zakelijk segment eerder duiden op maatwerk (gebaseerd op bijvoorbeeld de kosten en/of de betalingsbereidheid van de individuele klant) dan op prijsdiscriminatie van gebied tot gebied. Er is daarom onvoldoende aanleiding om bedrijventerreinen of niet-bedrijventerreinen als een aparte geografische markt te definiëren.

318. Omdat KPN landelijk gelijke tarieven hanteert voor residentiële afnemers zorgt KPN voor een gemeenschappelijke prijsbeperking, omdat andere aanbieders via het landelijke aanbod van KPN indirect met elkaar concurreren. Niet alleen KPN, maar ook alternatieve DSL-aanbieders en kabelaanbieders zorgen (alhoewel in mindere mate) voor een gemeenschappelijke prijsbeperking. Zo overlapt het dekkinggebied van alternatieve DSL-aanbieders ten dele met het dekkinggebied van de meeste (maar in ieder geval de grootste) kabelaanbieders waardoor kabelaanbieders indirect via de alternatieve DSL-aanbieders met elkaar concurreren. Andersom geldt deze prijsbeperking ook. Kabelaanbieders zorgen weer voor een prijsbeperking voor het aanbod van alternatieve DSL-aanbieders, omdat het dekkinggebied van de meeste (in ieder geval de grootste) kabelaanbieders veelal weer overlapt met tenminste twee alternatieve DSL-aanbieders. Zo is sprake van een gezamenlijke prijsbeperking op de markt voor breedbandinternettoegang. Voor zakelijke afnemers is er, zoals eerder gesteld, meer sprake van individuele prijszettingen, maar dit leidt niet aantoonbaar tot prijzen die systematisch hoger of lager zijn in één gebied dan in een ander gebied.

319. Het enkele feit dat partijen overwegen om tarieven lokaal te differentiëren in FttH-gebieden en dit op zeer geringe schaal al gedaan hebben, is voor het college nog onvoldoende bewijs dat in glasgebieden de concurrentieomstandigheden duurzaam zullen verschillen van andere gebieden¹⁷⁶. Zo is het succes van lokale glasvezel aansluitnetwerken tot nu toe wisselend. In sommige gemeenten weten aanbieders in korte tijd een relatief groot aantal klanten aan te sluiten, terwijl in andere gemeentes aanbieders moeite hebben om de benodigde penetratiegraad van zo'n 50 procent te bereiken. Daar komt bij dat het college verwacht dat KPN in de komende reguleringsperiode zelf een belangrijke aanbieder van diensten over glasvezel zal worden.

320. In het zakelijke segment van de markt voor breedbandinternet worden ook landelijke marketingcampagnes georganiseerd. Ook dit is mede te verklaren uit het gegeven dat er kosten zijn verbonden aan geografische prijsdiscriminatie. Aan grotere zakelijke afnemers wordt vaak maatwerk geboden. Het college heeft echter geen aanwijzingen dat dit leidt tot prijzen die systematisch hoger of lager zijn in één gebied dan in een ander gebied. Lokale prijsverschillen kunnen bovendien ook verklaard worden door verschillen in de onderliggende kosten. Dat er verschillende prijzen gehanteerd worden ten opzichte van verschillende zakelijke afnemers leidt daarom volgens het college niet tot de conclusie dat er sprake is van aparte regionale of lokale geografische relevante markten.

¹⁷⁶ Zo is het succes van lokale glasvezelinitiatieven in Nederland wisselend. (zie bijvoorbeeld Telecompaper, "Fiber-to-the-home in the Netherlands", 8 mei 2008, beschikbaar op www.opta.nl). Dat concurrentieverschillen duurzaam zijn is een van de belangrijke indicatoren die de Europese Commissie ook aangeeft in een reactie op de notificatie van de WBT-markt door de Engelse toezichthouder OFCOM in 2007 (*EC's comments pursuant to Article 7(3) of Directive 2002/21/EC – SG-Greffe(2008) D/200640 - UK/2007/0733*).

321. Het college concludeert dat de retailmarkt voor breedbandinternettoegang nationaal is.

6.2.1 Invloed van huidige regulering

322. De bovenstaande afbakening is gemaakt op basis van de actuele marktsituatie. Hierbij geldt echter dat de markt voor hoge kwaliteit wholesale-breedbandtoegang en de markt voor ontbundelde toegang tot koper op dit moment gereguleerd zijn. Het college moet dan ook abstraheren van die regulering. In een situatie zonder regulering wordt de aanbodstructuur van de markt voor breedbandinternetdiensten bepaald door (1) KPN, met een landelijk aanbod, door (2) kabelaanbieders, die gezamenlijk een vrijwel landelijk aanbod hebben (vooral in residentiële gebieden) en door (3) nieuwe aanbieders met eigen glasvezel aansluitnetwerken (zowel gericht op zakelijke als op residentiële afnemers). Het college is van mening dat in afwezigheid van WBT-regulering en ULL-regulering van KPN de relevante markt niet anders dient te worden afgebakend. Deze regulering heeft hoogstens invloed op het aantal spelers in de markt, maar niet op het productportfolio en de prijsdruk die de verschillende diensten in de substitutieanalyse op elkaar uitoefenen. De producten die op basis van hoge kwaliteit wholesale-breedbandtoegang en ontbundelde toegang geboden kunnen worden, worden immers ook door KPN aangeboden.

6.2.2 Conclusie met betrekking tot relevante geografische markt

323. Het college concludeert dat de geografische markt voor breedbandinternettoegang via DSL, kabel en glasvezel aansluitnetwerken nationaal is.

6.3 Conclusie marktafbakening breedbandinternettoegang

324. Het college concludeert dat breedbandinternettoegang via DSL-, kabel- en glasvezel aansluitnetwerken, al dan niet geleverd in een bundel, tot één en dezelfde relevante productmarkt behoren. Er zijn geen aparte bundelmarkten voor bundels met breedbandinternettoegang en één of meerdere andere diensten. Een nader onderscheid naar aparte relevante markten naar afnemersgroep (zakelijke en residentiële afnemers) of naar productspecificatie is niet van toepassing. De markt voor breedbandinternettoegang is nationaal.

7 Dominantieanalyse van retailmarkt breedbandinternettoegang in afwezigheid van wholesale regulering

325. Het college beoordeelt in deze paragraaf in hoeverre een onderneming op de markt voor breedbandinternettoegang aanwezig is die alleen, of samen met andere ondernemingen, over economische macht beschikt die hem in staat stelt zich in belangrijke mate onafhankelijk van zijn concurrenten, klanten en uiteindelijk consumenten te gedragen. Het college onderzoekt de relevante markt aan de hand van de criteria die zijn genoemd in de richtsnoeren. De criteria die belangrijke invloed hebben op het al dan niet bestaan van aanmerkelijke marktmacht zijn de volgende criteria.¹⁷⁷

- Marktaandeel;
- Aard van de concurrentie;
- Controle over niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur;
- Schaal- en breedtevoordelen;
- Een sterk ontwikkeld distributie- en verkoopnetwerk;
- Product- en dienstendiversificatie.

326. Om te kunnen bepalen of in afwezigheid van wholesale regulering er een risico bestaat op een AMM-positie op de onderliggende retailmarkt voor breedbandinternettoegang zal het college de analyse moeten uitvoeren in een situatie zonder regulering. Aangezien op dit moment – in de praktijk – sprake is van wholesale regulering wordt deze denkbeeldige situatie benaderd door uit te gaan van de huidige marktsituatie, waarbij vervolgens wordt geabstraheerd van (de effecten van) de bestaande regulering. Voor deze analyse is het wegdenken van de regulering van de markt voor ontbundelde toegang van belang, omdat een groot aantal aanbieders met hun huidige business case voor een (groot) deel – of zelfs volledig – afhankelijk is van de regulering van ontbundelde toegang. Tevens dient de regulering van hoge kwaliteit WBT weggedacht te worden. De vraag is dus in welke mate alternatieve DSL-aanbieders actief zouden zijn op de retailmarkt voor breedbandinternettoegang zonder deze regulering.

327. Dit hoofdstuk vormt de in hoofdstuk 5, paragraaf 5.5 genoemde stap 2 in de totale marktanalyse zoals weergegeven in onderstaande figuur.

¹⁷⁷ Een aantal andere criteria die in de Richtsnoeren worden genoemd, wordt hier niet behandeld. Het college is van oordeel dat deze criteria/factoren geen significante invloed hebben (in positieve of negatieve zin) op de mate van marktmacht van ondernemingen op de in dit besluit onderzochte relevante markten. Het college acht behandeling van deze criteria daarom niet zinvol.

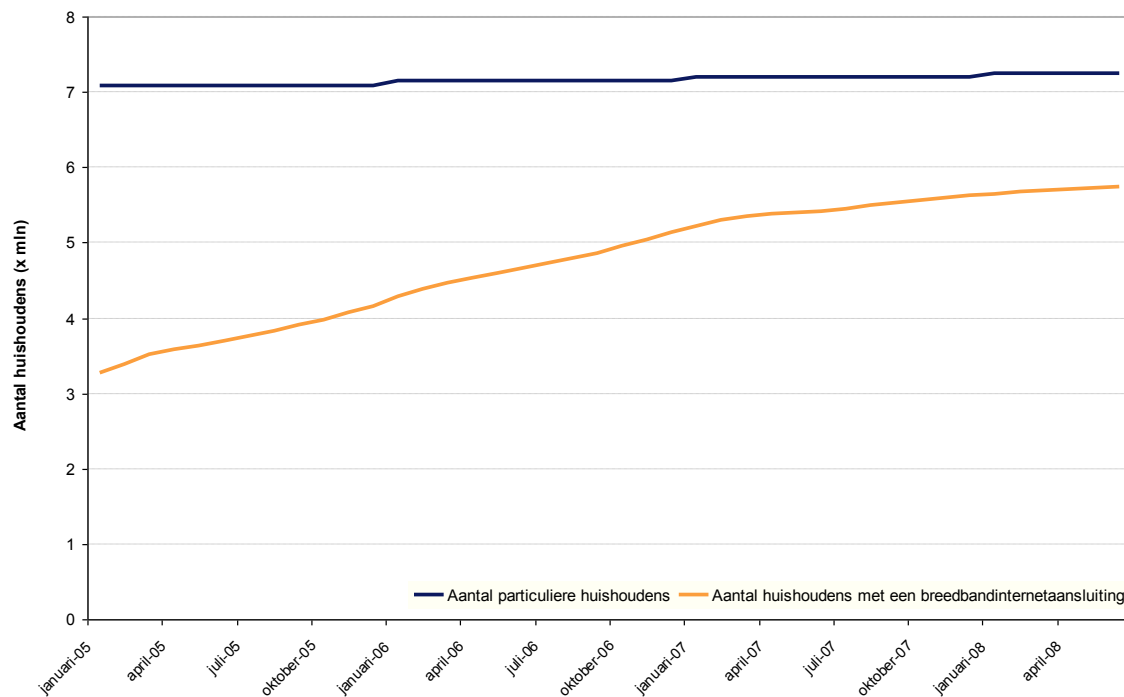
1	Afbakening retailmarkten zonder regulering	Hoofdstuk 6
2	Dominantieanalyse retailmarkten zonder regulering	Hoofdstuk 7
3	Afbakening markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 8
4	Dominantieanalyse markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 9
5	Analyse potentiële mededingingsproblemen als gevolg van AMM op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 10
6	Verplichtingen markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 11
7	Effectentoets verplichtingen markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 12

Tabel 4: Stap 2 in de marktanalyse

7.1 Huidige marktaandelen

328. Eind tweede kwartaal 2008 waren er ruim 5,7 miljoen breedbandinternetaansluitingen in Nederland. Dit betekent een penetratie van bijna 79 procent van de huishoudens. De groei in het aantal nieuwe breedbandaansluitingen stagneert en de markt raakt verzadigd (zie ook Figuur 11). Dit betekent dat om te kunnen blijven groeien aanbieders van breedbandinternettoegang een steeds groter deel van hun nieuwe klanten moeten weghalen bij andere aanbieders. In Q4 2006 werd nog 34 procent van het switchgedrag op internet veroorzaakt door overstap van afnemers van smalbandinternettoegang tegenover 32 procent door afnemers van breedbandinternettoegang via kabel en DSL.¹⁷⁸ De concurrentie zal zich steeds meer richten op de groep van bestaande breedbandgebruikers en niet meer op de aanwas van nieuwe gebruikers.

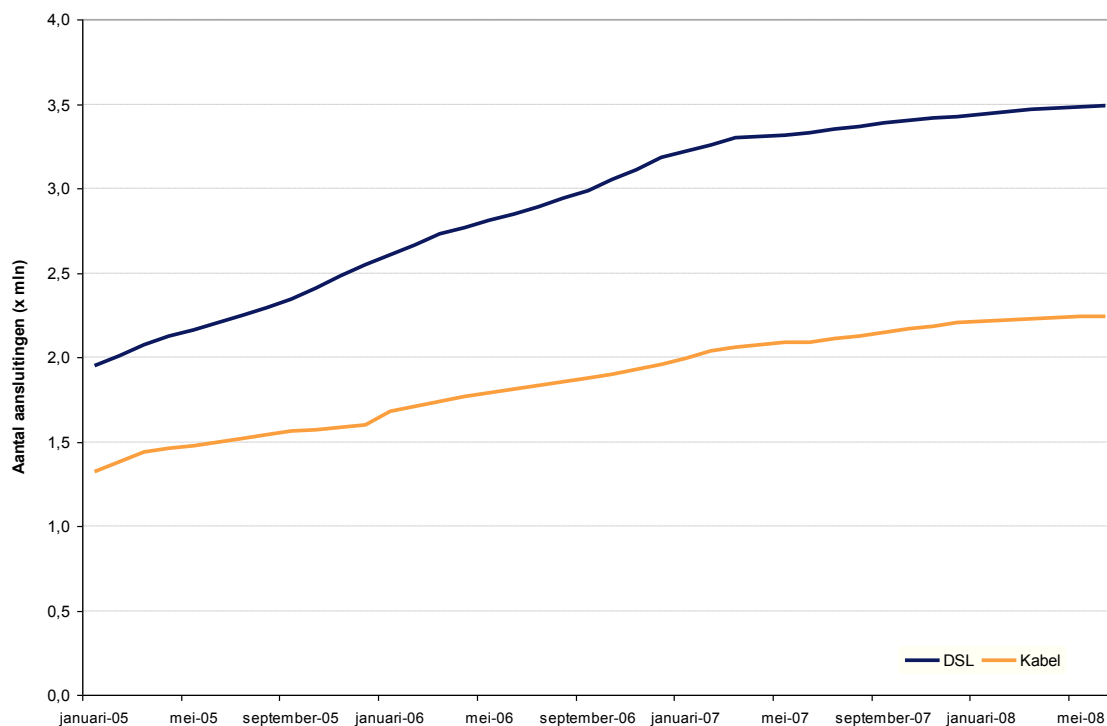
¹⁷⁸ bron: Interview NSS: "Switchgedrag telecommunicatiediensten: waarom switchen gebruikers?", voorjaar 2007, i.o.v OPTA.



Figuur 11: Verzadiging van de breedbandmarkt

Bron: OPTA, structurele marktmonitor, Q2 2008.

329. Sinds 2003 groeit het aantal DSL-aansluitingen harder dan het aantal kabelaansluitingen. In het marktanalysebesluit WBT 2005 constateerde het college een voorkeur van zowel zakelijke als particuliere eindgebruikers voor DSL ten opzichte van de kabel. Deze afnemersvoorkeur voor DSL blijkt nog steeds. Zo kwamen er tussen het eerste kwartaal van 2006 en het derde kwartaal van 2007 gemiddeld 37 duizend nieuwe DSL-aansluitingen per maand bij tegenover 22 duizend nieuwe breedbandinternet aansluitingen over de kabel (zie Figuur 12).



Figuur 12: Groei van het aantal breedbandinternetansluitingen via kabel en DSL

Bron: OPTA, structurele marktmonitor, Q2 2008.

330. De afnemersvoorkeur voor DSL wordt ook bevestigd door afnemersonderzoek in opdracht van OPTA¹⁷⁹. Van de huishoudens die in de zes maanden voorafgaand aan het onderzoek daadwerkelijk waren geswitcht van smalbandinternettoegang naar breedbandinternettoegang, was 69 procent overgestapt op DSL en 31 procent op kabel. Daarnaast gold dat voor alle overstap die had plaatsgevonden in de 6 maanden voorafgaand aan het afnemersonderzoek, 62 procent van de switchers een DSL-verbinding had genomen en 35 procent een kabelverbinding.

331. Deze voorkeur voor DSL heeft er toe geleid dat er nog steeds meer DSL dan kabelaansluitingen zijn. Op de retailmarkt voor breedbandinternettoegang is het marktaandeel van aanbieders die breedbandinternettoegang bieden via DSL thans rond de 60 procent, terwijl het marktaandeel van aanbieders over de kabel ongeveer 40 procent bedraagt. Het aandeel van aanbieders over glasvezel ligt op minder dan 1 procent.

332. KPN is de grootste aanbieder via DSL met **[vertrouwelijk: XXX]** aansluitingen. In het tweede kwartaal van 2008 had KPN, inclusief marktaandeel door recente overnames van Demon, Speedling en Tiscali, een marktaandeel op de markt voor breedbandinternettoegang van [40-50 procent] **[vertrouwelijk: XXX]**¹⁸⁰. Abstraherend van de overnames is het marktaandeel van KPN stabiel. Door

¹⁷⁹ bron: Interview NSS: "Switchgedrag telecommunicatiediensten: waarom switchen gebruikers?", voorjaar 2007, i.o.v OPTA.

¹⁸⁰ Hierbij zijn de DSL-verbindingen van KPN die tot stand worden gebracht door middel van het agentuurmodel toegerekend aan het marktaandeel van KPN op de retailmarkt voor breedbandinternettoegang. Het college sluit hierbij aan bij zijn standpunt in de marktanalyse wholesale-breedbandtoegang van december 2005 en het standpunt van de NMa in KPN-Tiscali-zaak (5807/KPN Telecom – Tiscali, 22-12-2006).

de overnames is het marktaandeel van KPN met circa [0-5 procent] **[vertrouwelijk: XXX]** gestegen ten opzichte van het vorige marktanalysebesluit. De belangrijkste alternatieve DSL-aanbieders zijn Tele2 [5-10 procent] **[vertrouwelijk: XXX]** en Online [0-5 procent] **[vertrouwelijk: XXX]**. Daarnaast is er nog een aantal onafhankelijke ISP's die WBT afnemen van KPN of Bbnd, met individuele marktaandelen van minder dan 1 procent. In totaal hebben alternatieve DSL-aanbieders naast KPN een marktaandeel van [10-20 procent] **[vertrouwelijk: XXX]**.

333. Naast de DSL-aanbieders zijn er de kabelbedrijven die breedbandinternettoegang aanbieden. Na de recente fusie (zie NMa zaaknummer 5796, december 2006) is Ziggo het grootste kabelaanbieder in Nederland met een marktaandeel van [20-30 procent] **[vertrouwelijk: XXX]** per tweede kwartaal 2008. UPC heeft een marktaandeel van [10-20 procent] **[vertrouwelijk: XXX]**. Verder is er nog een aantal kleinere kabelaanbieders als Delta en CAIW in Nederland actief. De kabelaanbieders hadden in het tweede kwartaal 2008 een gezamenlijk marktaandeel van [30-40 procent] **[vertrouwelijk: XXX]**. De ontwikkeling van de marktaandelen van de verschillende marktpartijen sinds eind 2005 is weergegeven in de onderstaande figuur.

Figuur 13: Historisch verloop van de marktaandelen [vertrouwelijk]

Bron: OPTA, structurele marktmonitor, Q2 2008. De marktaandelen van alternatieve DSL-aanbieders zijn samengevoegd, evenals de overige kabelaanbieders. Ziggo was voor Q1 2007 drie verschillende kabelaanbieders.

334. De marktaandelen van de kabelaanbieders dienen zorgvuldig te worden geïnterpreteerd. Hoewel de kabelaanbieders actief zijn in niet overlappende verzorgingsgebieden en KPN in een regio ten hoogste één kabelaanbieder als concurrent treft, is het niet zonder meer zo dat de kabelaanbieders als één gezamenlijke landelijke concurrent van KPN kunnen worden beschouwd. Ze ontberen bijvoorbeeld de mogelijkheid om via één landelijke campagne reclame te voeren, of op andere wijze activiteiten landelijk te combineren zodat meer schaalvoordelen worden verkregen. Ook kunnen ze niet als één onderneming een nationale prijs bepalen. Deze factoren maken dat KPN niet geconfronteerd wordt met één landelijke concurrent. Het collectieve landelijke marktaandeel van de kabelaanbieders zou de competitieve kracht van kabelaanbieders overschatten. Aan de andere kant is het niet zo dat de individuele marktaandelen van kabelaanbieders de correcte informatie geven over hun concurrentieposities. Eén van de redenen is bijvoorbeeld dat Ziggo niet direct met UPC concurreert om klanten, maar met name met KPN. Gesteld kan dus worden dat de individuele marktaandelen de concurrentiedruk van kabelaanbieders ten opzichte van KPN onderschatten. De werkelijke competitieve druk die individuele kabelaanbieders uitoefenen op KPN ligt ergens tussen deze twee uitersten.

Tabel 5: Marktaandeel breedbandinternettoegang op basis van toegang tot zakelijk glasvezel aansluitnetwerken Q2 2008 en Q2 2009 (op basis van aantal klant aansluitlijnen) [vertrouwelijk]

Bron: OPTA, structurele marktmonitor, Q2 2008 en Q 2 2009, en vragenlijst marktpartijen.

337. *Subconclusie:* het college is van oordeel dat het hoge marktaandeel een factor is die bijdraagt aan het risico op een AMM-positie van KPN op de markt voor breedbandinternettoegang in afwezigheid van wholesale-regulering.

7.2 Aard van de concurrentie

338. In afwezigheid van wholesale-regulering zouden alternatieve DSL-aanbieders geen business case meer hebben. Er zou een markt bestaan waarop KPN concurreert met regionale kabelaanbieders. In het verleden zijn het juist de alternatieve DSL-aanbieders geweest die de concurrentie in de markt voor breedbandinternettoegang hebben aangejaagd. Dit is ondermeer gebleken uit een onderzoek van Telecompaper naar ontwikkelingen in de breedbandmarkt in de periode 2003-2007/8, waaruit blijkt dat het vaak de alternatieve DSL-aanbieders waren die eerst met prijsdalingen of capaciteitsstijgingen kwamen.¹⁸²

339. Op basis van een chronologisch overzicht van belangrijke snelheidsveranderingen, prijsveranderingen en productintroductions van KPN, kabelaanbieders en alternatieve DSL-aanbieders in de periode 2003 – 2006, concludeert Telecompaper bijvoorbeeld met betrekking tot prijswijzigingen (p. 7): *“In de daarop volgende jaren, waren het vooral snelheidsverhogingen zonder aanpassing van de maandelijkse prijzen, die de hogere breedbandsnelheden steeds goedkoper maakten. Hierbij valt op dat vooral de [alternatieve DSL-aanbieders] (Versatel, Tiscali en Orange) steeds kwamen met aanzienlijke verlagingen, die niet of nauwelijks gevolgd werden door KPN. De kabelaanbieders hebben in verhouding met de DSL-aanbieders nauwelijks prijzen aangepast gedurende de beschreven periode.”* Met betrekking tot snelheidswijzigingen valt een vergelijkbare conclusie te trekken. In de periode 2003 – 2006 reageerde KPN aanvankelijk vooral op de snelheidsverhogingen van alternatieve DSL-aanbieders, waarna kabelaanbieders pas later een inhaalslag maakten.

340. In het algemeen kan gesteld worden dat alternatieve DSL-aanbieders in het verleden vaak met prijsverlagingen of capaciteitsverhoging kwamen, waarop KPN dan in eerste instantie reageerde, en waarop kabelaanbieders vervolgens pas in tweede instantie reageerden.¹⁸³

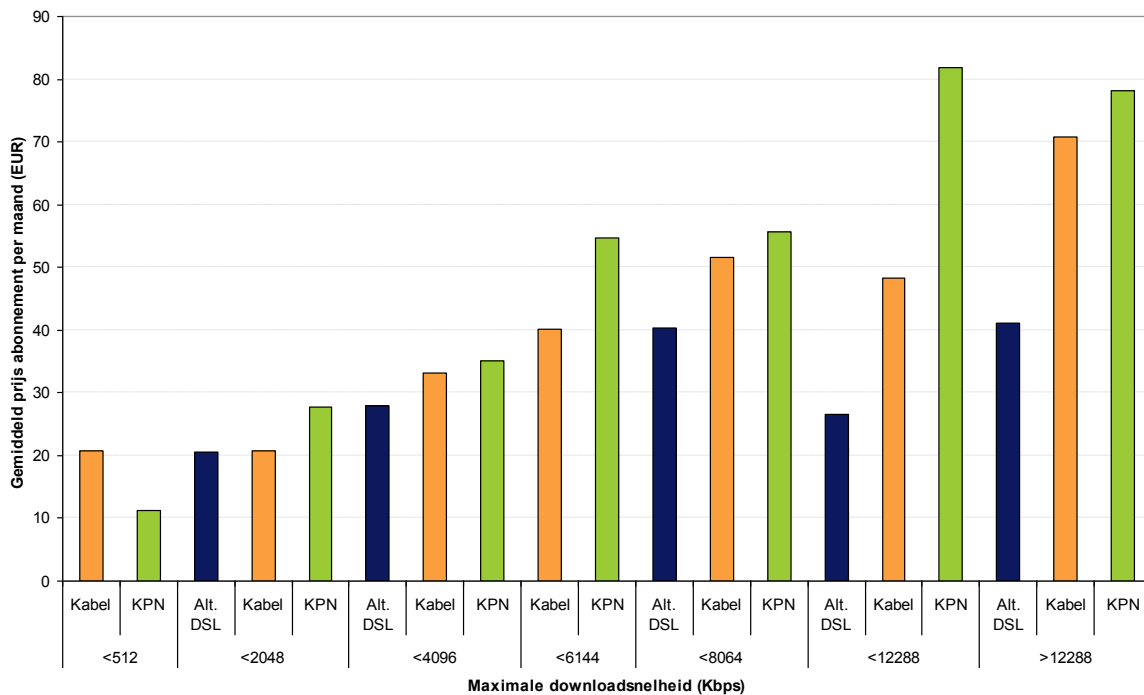
341. TelecomPaper merkt voor 2007 op dat: *“KPN [heeft] in verhouding met voorgaande jaren veel prijswijzigingen doorgevoerd in 2007, bij breedband-only en bundels, maar de meest prijsveranderingen komen op het conto van de onafhankelijke aanbieders. Hierbij worden wel de*

¹⁸² Telecompaper, “Breedbandmarkt ontwikkelingen 2003-2006”, rapport in opdracht van NMa 587/136.B394 en TelecomPaper, “Breedbandmarktontwikkelingen 2003-2007/8”, rapport in opdracht van OPTA, maart 2008.

¹⁸³ Dit wordt ook in het NMa besluit inzake KPN/Tiscali (zaaknummer 5807) door de NMa opgemerkt, in randnummers 39, 40.

aanbieders geteld die gebruik maken van het DSL netwerk van Tiscali dat sinds mei 2007 onderdeel is geworden van KPN.”

342. In 2007 heeft het college ook gezien dat het de alternatieve DSL-aanbieders waren die als eerste kwamen met prijsverlagingen en snelheidsverhogingen waarna KPN reageerde. In 2007 introduceerde alternatieve DSL-aanbieder Bbnet samen met haar moederbedrijf Telecom Italia een nieuwe prijsvechter, Alice. KPN reageerde door via Telfort een vergelijkbare propositie in de markt te zetten.¹⁸⁴ Uit onderstaande Figuur 14 blijkt dat het de alternatieve DSL-aanbieders zijn die echte prijsvechters zijn. De tarieven van KPN en kabelaanbieders liggen over het algemeen hoger.



Figuur 14: Overzicht gemiddelde tarieven per abonnementsvorm per type aanbieder

Bron: Vragenlijsten en websites aanbieders, bewerking OPTA

343. Door de voorgenomen uitfasering van MDF-access staat de positie van alternatieve DSL-aanbieders onder druk waardoor de concurrentiedruk van alternatieve DSL-aanbieders op KPN zal afnemen. Het college heeft onderzocht of het waarschijnlijk is dat de kabelaanbieders de positie van alternatieve DSL-aanbieders als aanjagers van prijs- en kwaliteitsconcurrentie op de markt voor breedbandinternettoegang kunnen overnemen.

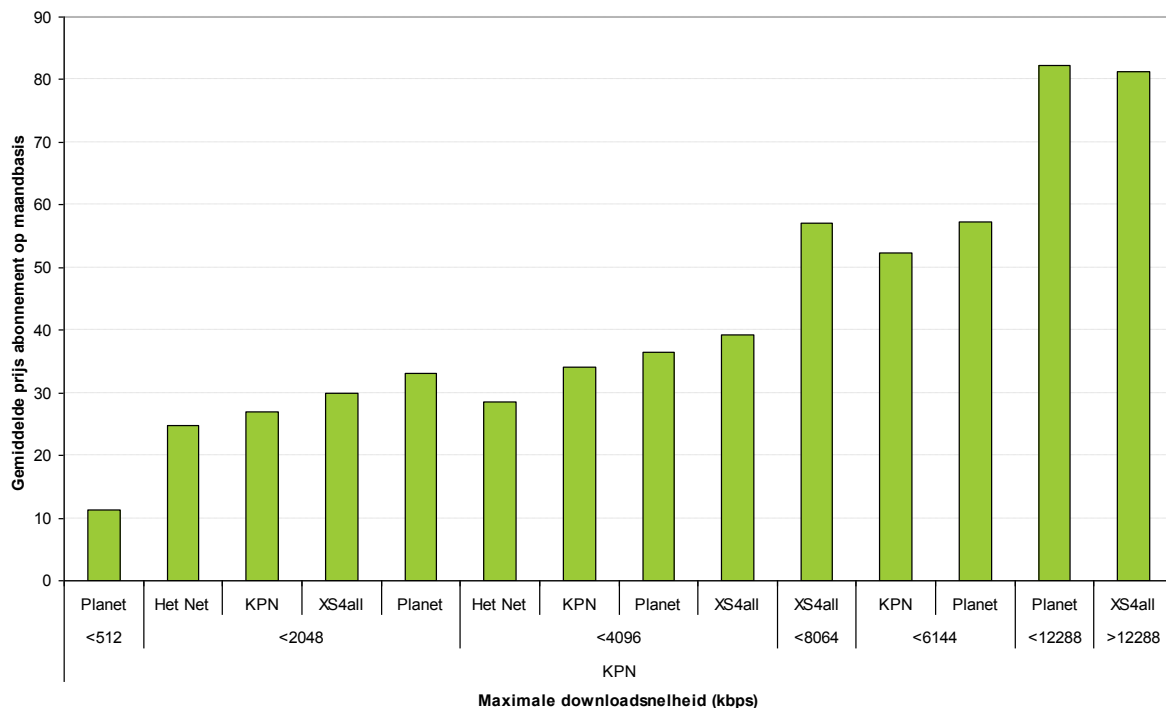
344. Een groot deel van de Nederlandse huishoudens heeft reeds een breedbandaansluiting (zie ook randnummer 328). Vergroting van het marktaandeel van kabel kan door overstappers van smalbandinternet aan zich te binden of door de concurrentie met KPN aan te gaan.

¹⁸⁴ Zie bijvoorbeeld: <http://www.webwereld.nl/articles/48884/-alice-staat-nu-echt-op-de-rails-.html>.

345. De eerste strategie lijkt weinig kansrijk. Heliview heeft onderzoek gedaan naar de switchplannen van internetgebruikers. Ongeveer een derde van de huidige gebruikers van smalbandinternet overweegt over te stappen naar breedbandinternet. Ongeveer tweederde hiervan heeft een voorkeur voor DSL tegen een derde voor de kabel. De overstapintentie van huidige gebruikers van breedbandinternet is lager, circa 10 procent.

346. Dit betekent dat kabel over een langere periode haar tarieven zal moeten verlagen om significant marktaandeel te kunnen winnen. Prijsdiscriminatie tussen het huidige klantenbestand van de kabelaanbieders en nieuwe klanten wordt hierdoor bemoeilijkt, omdat over een langere periode ook van een belangrijk deel van het huidige klantenbestand van de kabelaanbieders het contract afloopt (de meeste contracten kennen een duur van 12 maanden). De winst die de kabelaanbieders kunnen behalen door vergroting van hun klantenbestand zal, zeker in een markt die ook verzadigd is geraakt, niet opwegen tegen het verlies aan inkomsten op bestaande klanten die van de actie profiteren door binnen KPN over te stappen op een voordeliger aanbod.

347. KPN is op de retailmarkt actief onder de merknamen KPN, Het Net, XS4All, Planet en Direct ADSL. De merken hebben elk een verschillende combinatie van productkenmerken en prijs (zie Figuur 15). Bijvoorbeeld voor gebruikers die een maximale downloadsnelheid van 2MB/s afnemen heeft KPN de keuze uit abonnementen bij Het Net (24,75 Euro) of Planet (33,19 Euro). Binnen het merk Planet heeft KPN weer verschillende downloadsnelheden. KPN kan hierdoor gemakkelijker prijsdiscriminatie toepassen. Door voor slechts één van haar merken een lage prijs te vragen kan de concurrentie met de kabel worden aangegaan zonder voor haar gehele klantenbestand een lagere prijs te moeten berekenen. De kabel heeft (op dit moment) een dergelijke optie niet (zie paragraaf 7.4)



Figuur 15: Overzicht retail portefeuille KPN

Bron: Vragenlijsten en websites aanbieders, bewerking OPTA

348. Tevens is van belang dat uit afnemersonderzoek van Heliview in opdracht van OPTA¹⁸⁵ blijkt dat kabel een wezenlijk ander imago heeft dan DSL. Kabel wordt vaker als goedkoper gepercipieerd terwijl DSL als een kwalitatief betere en snellere verbinding wordt gepercipieerd. Daarnaast staan in de top 5 van bekende internetaanbieders 3 merken van KPN: KPN, Planet Internet en HetNet. Dit is een aanwijzing dat afnemers kabel en DSL ten dele als gedifferentieerde producten zien. Op een markt met gedifferentieerde producten is over het algemeen sprake van minder stevige prijsconcurrentie, omdat aanbieders een bepaalde mate van marktmacht ontlenen aan deze differentiatie. Alternatieve DSL-aanbieders zijn eerder een substituuat voor KPN dan de kabelaanbieders. Dit betekent dat de prijsdisciplinerende van KPN door de kabelaanbieders minder waarschijnlijk is en dat de disciplinerende voor een belangrijk deel van alternatieve DSL-aanbieders moet komen.

349. Het college concludeert dat in afwezigheid van wholesale-regulering alternatieve DSL-aanbieders geen business case meer hebben op de markt voor breedbandinternettoegang en dat er een risico is dat als gevolg daarvan in de komende reguleringsperiode de concurrentie op de markt voor breedbandinternet zou kunnen verminderen. Daarnaast concludeert het college dat kabelaanbieders op de korte termijn onvoldoende in staat zijn om voldoende concurrentiedruk op KPN uit te oefenen om het verlies aan concurrentiedruk door het wegvallen van alternatieve DSL-

¹⁸⁵ bron: Interview NSS: "Switchgedrag telecommunicatiediensten: waarom switchen gebruikers?", voorjaar 2007, i.o.v OPTA.

aanbieders te compenseren. In de volgende paragraaf zal het college ook nader ingaan op de aard van de concurrentie van alternatieve aanbieders op basis van zakelijke glasvezelnetwerken (FttO).

7.3 Controle over niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur

350. Een kenmerk van niet gemakkelijk te repliceren infrastructuur is de controle over of eigendom van een omvangrijk netwerk waarvan de aanleg voor een concurrent gepaard zou gaan met aanzienlijke investeringen en aanzienlijke tijd zou vergen. De noodzaak om over dergelijke infrastructuur te beschikken, kan een belangrijke toetredingsbarrière vormen. Voor de beoordeling van een machtspositie wordt het daarom relevant geacht of een bepaalde faciliteit de eigenaar in staat stelt om zich onafhankelijk van de overige netwerkexploitanten te gedragen.

351. Bij het criterium repliceerbaarheid beoordeelt het college of de relevante infrastructuur (het relevante netwerk) binnen de termijn van het onderhavige besluit economisch rendabel kan worden gerepliceerd door een netwerk met een vergelijkbare functionaliteit. Daarbij is het niet noodzakelijk dat de gehele geografische reikwijdte (netwerkdekking) van het relevante netwerk wordt (of kan worden) gerepliceerd. Wel is bij de beoordeling van dit criterium van belang dat de replicatie wat betreft netwerkdekking zodanig omvangrijk is dat daarmee voldoende concurrentiedruk wordt uitgeoefend op de relevante retailmarkt.

352. Het college zal hierna ingaan op de volgende netwerken:

- Het koperen aansluitnetwerk van KPN dat een dekking heeft van 100 procent van alle residentiële en zakelijke locaties in Nederland
- Het coxaansluitnetwerk van de kabelaanbieders die gezamenlijk vrijwel landelijke dekking hebben in gebieden waar voornamelijk residentiële afnemers zitten. De grootste kabelaanbieders zijn UPC en Ziggo.
- Residentiële glasvezel aansluitnetwerken (FttH-netwerken), die uitgerold worden in gebieden met voornamelijk residentiële afnemers. De grootste aanbieder is Reggefiber.
- Zakelijke glasvezel aansluitnetwerken (FttO-netwerken), die uitgerold worden in gebieden met voornamelijk zakelijke afnemers. De grootste aanbieders zijn KPN, Eurofiber en Ziggo.

353. Het koperen aansluitnetwerk van KPN heeft een dekking van 100 procent in die zin dat alle locaties in Nederland er op zijn aangesloten. Als gevolg van substantiële schaalvoordelen is de infrastructuur van KPN niet makkelijk economisch rendabel te repliceren in zijn gehele geografische reikwijdte. De voor volledige replicatie noodzakelijke investeringen zijn zeer groot. Bovendien is een groot deel van de investeringen na replicatie verzonken. Daardoor is volledig repliceren van het koperen aansluitnetwerk risicovol. Immers, indien de toetreding (replicatie) niet succesvol is, kunnen de verzonken kosten niet meer worden terugverdiend.

354. Hoewel geen enkel ander afzonderlijk netwerk in Nederland een met KPN vergelijkbare dekking heeft, hebben de kabelaanbieders gezamenlijk een vergelijkbare dekking met hun coax aansluitnetwerken bereikt. Het (aansluit)netwerk van KPN en de kabelnetwerken zijn oorspronkelijk echter voor verschillende diensten aangelegd. Door technologische ontwikkelingen kunnen over deze netwerken nu weliswaar dezelfde soort breedbandinternettoegangsdiensten worden aangeboden. Er is echter verschil tussen het bereik van de verschillende netwerken. Kabelnetwerken liggen traditioneel minder in gebieden waar zich voornamelijk zakelijke eindgebruikers bevinden. Het aansluitnetwerk van KPN heeft hier wel bereik. Daarnaast zijn kabelnetwerken ook minder of niet geschikt gemaakt om breedbandinternettoegang te leveren met een hoge overboekingsfactor (tussen 1:1 en 1:20)¹⁸⁶. Het aansluitnetwerk van KPN kan dit op basis van DSL wel. Kabelnetwerken zijn in het algemeen dus geen volledige duplicatie van het DSL-netwerk van KPN. Zo worden (zakelijke) producten met een hoge kwaliteit en beschikbaarheid bijna alleen over DSL-infrastructuur aangeboden (zie paragraaf 5.3.3).

355. In het kader van FttH-aansluitnetwerken gaat het om glasvezel aansluitnetwerken in woonwijken, welke worden afgenomen door residentiële en klein-zakelijke afnemers met een 'lichte' telecombehoefte (budget van minder dan 100 euro per maand)¹⁸⁷. De verreweg grootste aanbieder van glasvezel aansluitnetwerken in woonwijken is Reggefiber, waarin KPN de facto zeggenschap heeft¹⁸⁸. Via het FttH-netwerk van Reggefiber bieden verschillen partijen breedbandinternetproducten aan, zoals KPN en XMS. Reggefiber voorziet op dit moment in toegang tot een kleine half miljoen voornamelijk residentiële afnemers.¹⁸⁹ Om op rendabele wijze gebieden met voornamelijk residentiële afnemers aan te sluiten op een glasvezel aansluitnetwerk is een aanzienlijk marktaandeel vereist. Om deze reden is het uitgesloten dat onafhankelijke concurrenten van KPN op een vergelijkbare schaal als Reggefiber residentiële eindgebruikers zullen ontsluiten met een eigen glasvezel aansluitnetwerk.

356. Het college verwacht dat Reggefiber eind 2011 bijna 1 miljoen 'homes passed' zal hebben en dat betekent een netwerkdekking van meer dan 10 procent van de Nederlandse huishoudens.¹⁹⁰ Dit sluit aan bij de meest recente aankondiging van KPN op 15 december 2009. Zo heeft KPN recentelijk (15 december 2009) aangekondigd dat zij in een mix van FttH (uitgevoerd door Reggefiber) en VDSL (vanuit de straatkast en vanuit de wijkcentrale) haar NGN zal uitrollen in Nederland. Verdere uitrol van FttC wordt de komende jaren (tot 2012) niet voorzien. Voor FttH voorziet KPN een groei om ongeveer 250.000 huishoudens per jaar aan te sluiten. Voor de overige gebieden zal KPN gebruik blijven maken van haar xDSL dienstenaanbod vanuit de wijkcentrale.

357. Waar het vrijwel uitgesloten is dat onafhankelijke concurrenten van KPN op grote schaal residentiële eindgebruikers zullen aansluiten op een FttH glasvezel aansluitnetwerk is deze mogelijkheid er in beperkte mate wel ten aanzien van zakelijke eindgebruikers via een FttO glasvezel aansluitnetwerk. Deze mogelijkheid is er echter alleen in het geval KPN tot op heden nog geen

¹⁸⁶ Een uitzondering is Kabeltex dat breedbandinternettoegang biedt op Texel.

¹⁸⁷ Zie Dialogic, 6 januari 2010.

¹⁸⁸ Zie paragraaf 5.3.4.

¹⁸⁹ 462.000 'homes passed', bron: www.reggefiber.nl.

¹⁹⁰ Bron: Stratix, juni 2009.

glasvezelaansluiting voor de betreffende zakelijke afnemer heeft gerealiseerd¹⁹¹. Wanneer er nog geen glasvezelaansluiting is gerealiseerd kan mogelijk ook één van KPN's onafhankelijke concurrenten, zoals bijvoorbeeld Ziggo en Eurofiber individuele zakelijke afnemers of zakelijke afnemers die lokaal hun vraag bundelen van een aansluiting tot het glasvezel aansluitnetwerk voorzien. Alleen Eurofiber heeft echter een vergelijkbare netwerkdekking met zakelijke glasvezel als KPN.

358. Ondanks dat toetreding op basis van een eigen glasvezel aansluitnetwerk in het zakelijk segment mogelijk is, heeft KPN in de afgelopen jaren het hoogste marktaandeel op het zakelijke glasvezelsegment weten op te bouwen. Toetreders worden met toetredingsdrempels geconfronteerd als gevolg van investeringen (bijvoorbeeld graafkosten en apparatuurkosten) om een (landelijk dekkend) aansluitnetwerk uit te rollen en als gevolg van het feit dat de meeste potentiële klanten nog op het koperen aansluitnetwerk van KPN zitten. Door dit hoge marktaandeel op koper en glasvezel beschikt KPN over schaalvoordelen, waardoor KPN's kosten om een klantlocatie met glasvezel te ontsluiten gemiddeld genomen lager liggen dan de kosten van haar concurrenten. Zie voor een uitgebreidere analyse in paragraaf 9.3. Het college verwacht daarom dat KPN in afwezigheid van wholesale regulering in staat is om haar marktaandeel op het segment breedbandinternettoegang over zakelijke glasvezel aansluitnetwerken de komende jaren te vergroten.

359. Op het moment dat een locatie is aangesloten door KPN is de positie van andere aanbieders niet zodanig dat van hen redelijkerwijs kan worden verwacht dat zij nog kunnen investeren in de aansluiting van deze locatie. Concurrenten die op deze locatie een retail aanbod willen doen zijn dan afhankelijk van toegang tot het glasvezel aansluitnetwerk van KPN.

360. In afwezigheid van regulering van wholesaletoeegang bij KPN vindt de concurrentie op de markt voor breedbandinternettoegang plaats tussen volledig verticaal geïntegreerde bedrijven (KPN (koper en glasvezel), kabelaanbieders (coax en glasvezel) en overige aanbieders (glasvezel). Aangenomen wordt daarbij dat KPN in afwezigheid van regulering aan niet-verticaal geïntegreerde bedrijven geen (vrijwillige) toegang tot haar netwerk zal bieden, althans niet tegen zodanige voorwaarden waarop een duurzame business case kan worden gebaseerd. KPN beschikt daarbij over voordelen uit moeilijk te dupliceren infrastructuur door haar netwerkdekking op basis van een landelijk dekkend koperen aansluitnetwerk. Daarnaast beschikt KPN door haar hoge marktaandeel op koper en glasvezel over schaalvoordelen waardoor ze een voordeel heeft ten opzichte van concurrenten bij de verdere uitrol van een FttH aansluitnetwerk (via Reggefiber) en een FttO glasvezel aansluitnetwerk.

361. *Subconclusie:* Het college is op grond van het bovenstaande van oordeel dat KPN in een situatie zonder wholesale regulering op de markt voor breedbandinternettoegang voordelen behaalt uit de controle over een niet gemakkelijk te repliceren infrastructuur ten opzichte van glasvezelaanbieders en in mindere mate ten opzichte van de kabelaanbieders. Deze factor draagt bij aan de eventuele aanmerkelijke marktmacht van KPN op de retailmarkt voor breedbandinternettoegang in een situatie zonder wholesale-regulering.

¹⁹¹ De situatie waarin KPN een glasvezelaansluiting heeft gerealiseerd naar een klantlocatie wordt ook wel aangeduid als een 'on-net' aansluiting.

7.4 Schaal- en breedtevoordelen

362. Van schaalvoordelen is sprake wanneer door een hogere productie de gemiddelde kosten (per eenheid product) afnemen. Schaalvoordelen doen zich meestal voor bij een productieproces met hoge vaste kosten en lage variabele en/of marginale kosten. Schaalvoordelen kunnen een toetredingsdrempel alsook een voordeel ten opzichte van bestaande concurrenten vormen.

363. KPN heeft meer schaalvoordelen dan de kabelaanbieders. KPN heeft ongeveer twee keer zo veel aansluitingen als de grootste kabelexploitant, te weten Ziggo. Schaalvoordelen kunnen zich onder andere uiten in reclamecampagnes (KPN heeft een landelijke dekking en kan bijvoorbeeld landelijke reclamecampagnes voeren), administratieve systemen en ontwikkeling van nieuwe diensten.

364. De schaalvoordelen van KPN uiten zich verder in de mogelijkheid om een uitgebreid productportfolio te hanteren. KPN heeft meerdere merken (KPN, HetNet, XS4All, Telfort) in de markt staan en kan daarmee selectief doelgroepen benaderen. Een dergelijke diversificatie behoeft voldoende schaal. Zoals in voorgaand randnummers is aangegeven, zijn immers de kosten voor de marketing rendabeler bij een groot aantal klanten. Kabelaanbieders zijn in omvang kleiner dan KPN en hebben daarnaast geografische beperkingen waardoor productdiversificatie minder aantrekkelijk is.

365. KPN heeft ook schaalvoordelen bij de uitrol van glasvezelaansluitnetwerken. Uit onderzoek door TelecomPaper¹⁹² blijkt dat voor een rendabele exploitatie van een glasvezel aansluitnetwerk in woonwijken een marktaandeel van 50 procent van breedbandaansluitingen noodzakelijk is. Vanwege haar grote marktaandeel op de retailmarkt voor breedbandinternettoegang is het daarom voor KPN eenvoudiger om glasvezelaansluitingen te realiseren dan voor andere aanbieders.

366. Ook bij de exploitatie van zakelijk glasvezel heeft KPN schaalvoordelen. De meeste zakelijk klanten zitten al op het koperen aansluitnetwerk van KPN. KPN kan deze klanten migreren naar haar glasvezelnetwerk, terwijl andere aanbieders deze klanten nog moeten verleiden om over te stappen op een andere aanbieder. Dit werpt een toetredingsdrempel op. Ook bij zakelijke glasvezel aansluitnetwerken geldt dat de kosten per aansluiting afnemen als het aantal actieve aansluitingen in een bepaald gebied toeneemt. De partij met het hoogste marktaandeel (KPN) heeft daarom schaalvoordelen ten opzichte van concurrenten bij het behalen van een hoge penetratiegraad in een gebied.

367. Breedtevoordelen doen zich voor wanneer de gemiddelde kosten voor één product lager zijn als gevolg van het feit dat het product door dezelfde onderneming samen met een ander product wordt geproduceerd. Breedtevoordelen doen zich vaak voor bij netwerken, aangezien de capaciteit van het netwerk door meerdere producten kan worden gedeeld. Breedtevoordelen kunnen een toetredingsbarrière alsook een voordeel ten opzichte van bestaande concurrenten vormen.

368. KPN biedt verschillende diensten aan via haar netwerk: o.a. vaste telefonie, breedband internettoegang, televisie, huurlijnen en datacommunicatiediensten. De capaciteit van het netwerk van

¹⁹² TelecomPaper, "Fibre-to-the-Home (FtH) in the Netherlands", 8 mei 2008.

KPN wordt hierdoor efficiënter benut, hetgeen KPN kostenvoordelen oplevert. De hoge vaste kosten die KPN moet maken voor haar netwerk, kunnen worden verspreid over de verschillende diensten die over het netwerk worden aangeboden. Naast KPN hebben ook de kabelaanbieders breedtevoordelen. Via het kabelnetwerk kunnen ook meerdere diensten worden aangeboden aan de eindgebruiker, zodat de kosten voor het kabelnetwerk kunnen worden verdeeld. Door deze breedtevoordelen hebben KPN en de kabelaanbieders kostenvoordelen ten opzichte van andere aanbieders. KPN heeft echter ook kostenvoordelen ten opzichte van de kabelaanbieders, omdat deze niet of nauwelijks diensten aanbieden op de aanpalende zakelijke markt. KPN biedt op deze zakelijke markt een grote verscheidenheid van diensten aan via hetzelfde netwerk. De kabelaanbieders hebben wel het voordeel dat ze ook omroepdiensten over hun netwerk aanbieden. Eurofiber biedt alleen diensten aan zakelijke afnemers op basis van haar zakelijke glasvezelaansluitnetwerk. Eurofiber is van oorsprong een wholesaleaanbieder en heeft een beperkter (wholesale en) retailaanbod dan KPN. Eurofiber levert wholesale en retail uitsluitend dark fiber, WDM, Ethernettransport, en daarnaast aan partners wholesale access waarbij de partner retail breedbandinternet levert. In vergelijking met KPN biedt Eurofiber dus bijvoorbeeld geen retail breedbandinternettoegang, telefonie en IP-VPN's.

369. *Subconclusie:* Op grond van het bovenstaande concludeert het college dat de markt voor breedbandinternettoegang in een situatie zonder wholesale regulering gekenmerkt wordt door schaal- en breedtevoordelen waardoor de grootste aanbieder, KPN, een kostenvoordeel heeft ten opzichte van andere verticaal geïntegreerde aanbieders (kabelaanbieders, zoals Ziggo en UPC en glasvezelaanbieders). Het college is van oordeel dat dit een factor is die bijdraagt aan de eventuele aanmerkelijke marktmacht van KPN op de retailmarkt voor breedbandinternettoegang in een situatie zonder wholesale-regulering.

7.5 Een sterk ontwikkeld distributie en verkoopnetwerk

370. Onder dit punt zijn de immateriële activa van KPN van belang. Tot de immateriële activa behoren het zeer uitgebreide klantenbestand, de naamsbekendheid en de reputatie van KPN. Deze immateriële activa zorgen er voor dat KPN relatief hogere tarieven kan vragen dan andere aanbieders (zie Figuur 14), terwijl dit niet ten koste gaat van het marktaandeel. Ook van overstapproblemen profiteert een bedrijf met een goede reputatie. De immateriële activa van KPN vormen een toetredingsdrempel voor nieuwkomers, en kunnen ook een reden zijn voor afnemers om eerder voor KPN te kiezen dan voor kleinere ondernemingen.

371. *Subconclusie:* Het college is op basis van het bovenstaande van oordeel dat de voordelen uit immateriële activa een factor is die bijdraagt aan een risico op AMM van KPN op de markt voor breedbandinternettoegang in afwezigheid van wholesale-regulering.

7.6 Product- en dienstendiversificatie

372. Er is sprake van product- en dienstendiversificatie (hierna: diversificatie) wanneer een portfolio met aanverwante diensten (of producten) wordt aangeboden. Wanneer concurrenten niet in staat zijn hetzelfde assortiment diensten aan te bieden, is het mogelijk dat de concurrentiedreiging van concurrenten die hiertoe niet in staat zijn, afneemt. Hierdoor kan diversificatie een versterkend effect hebben op de marktpositie van een aanbieder. Diversificatie heeft dezelfde basis als

breedtevoordelen: namelijk het aanbieden van verschillende (aanverwante) producten. Bij breedtevoordelen gaat het echter om de kostenvoordelen die daaruit voortvloeien, bij diversificatie gaat het om de niet-kostenvoordelen.

373. Er kunnen twee soorten voordelen van diversificatie worden onderscheiden. Ten eerste de voordelen die kunnen ontstaan door het beter kunnen bedienen van klanten die een behoefte hebben aan meerdere aanverwante diensten en die bij voorkeur bij één aanbieder afnemen (vraagbundeling, one stop shopping). Ten tweede de voordelen die kunnen ontstaan doordat een aanbieder verschillende diensten kan bundelen (aanbodbundeling). Bijvoorbeeld door ze alleen gezamenlijk als pakket (bundel) aan te bieden.

374. Vraagbundeling ontstaat indien klanten de behoefte hebben om de verwante diensten bij één aanbieder te kopen. Zo nemen eindgebruikers in toenemende mate een gebundeld aanbod af van bijvoorbeeld vaste telefonie, breedband en TV. Een meer gediversifieerde aanbieder kan beter aan deze behoefte voldoen, zeker indien hij daarbij onafhankelijk is van de inkoop van bouwstenen bij anderen, en heeft hierdoor een voordeel.

375. Aanbodbundeling houdt in dat de gediversifieerde aanbieder door het bundelen van zijn diensten concurrentievoordelen kan behalen ten opzichte van minder gediversifieerde aanbieders. Bundeling kan bijvoorbeeld plaatsvinden door een volumekorting te berekenen over het geheel van afgenomen diensten. Dit wordt gemengde bundeling genoemd: de diensten zijn ook los verkrijgbaar, maar tezamen afgenomen (gebundeld) zijn de diensten goedkoper.

376. KPN biedt via meerdere ISP's breedbandinternettoegang aan dan de kabelaanbieders. Tot KPN's merkenportfolio behoren KPN, Het Net, XS4All, en Telfort¹⁹³. Hierdoor kan KPN zeer gericht en effectief op verschillende segmenten van de markt concurreren. Kabelaanbieders opereren vaak onder één merk. KPN heeft een dusdanige schaal en geografisch bereik, dat het voor haar effectief is om meerdere merken te hanteren.

377. Kabelaanbieders hebben een historisch sterke positie op de radio/televisie (omroep) markt. KPN heeft een historisch sterke positie op de markt voor vaste telefonie en op markt voor de zakelijke communicatiedienstverlening (hoogcapacitaire telefonie, datacommunicatiediensten, symmetrische breedbandinternettoegang en/of met een hoge overboeking).

378. In paragraaf 287 is al geconstateerd dat bundeling steeds belangrijker wordt. Medio 2008 werd de helft van het aantal breedbandaansluitingen geleverd in een bundel (zie Figuur 9).

379. Dit betekent dat zowel KPN als kabelaanbieders voordelen op de breedbandinternettoegangsmarkt kunnen behalen die voortkomen uit een historisch sterke positie op andere markten.

¹⁹³ De merken Tiscali en Speedlinq zijn door KPN uitgefaseerd en opgegaan in Telfort. Per 1 juli 2008 is ook het merk Planet uitgefaseerd en opgegaan in KPN.

380. Uit afnemersonderzoek van het college blijkt dat het eindgebruikersbewustzijn voor afname van bundels nog beperkt is en dat eindgebruikers zich weinig bewust zijn van de financiële voordelen die hiermee te behalen zijn. Tevens blijkt dat voor afnemers van breedbandinternettoegang en afnemers van vaste telefonie de prijs verreweg het belangrijkste argument is om te switchen van aanbieder. Voor breedbandinternettoegang speelt ook de kwaliteit van de verbinding een belangrijke rol terwijl de mogelijkheid tot bundeling slechts in ongeveer 1/3 van de gevallen een reden is om te switchen. Bij telefonie ligt dit percentage hoger, in ongeveer de helft van de gevallen vormt de mogelijkheid tot bundeling een argument om te switchen. Gegeven de trend naar afname van VoB in combinatie met breedband en het feit dat VoB nauwelijks als losse dienst wordt aangeboden is dit ook logisch.¹⁹⁴

381. Het prijsvoordeel dat afnemers kunnen behalen door breedbandinternettoegang en vaste telefonie bij een kabelaanbieder af te nemen, waardoor zij hun koperen aansluiting op kunnen zeggen, is op dit moment beperkt. Uit een tariefvergelijking tussen DSL- en kabelaanbieders voor een pakket van vaste telefonie (VoB) en breedbandinternettoegang blijkt dat alternatieve DSL-aanbieders gemiddeld het goedkoopst zijn. Het prijsverschil tussen KPN en een gemiddelde kabelexploitant is beperkt (zie Figuur 7 en Figuur 14). Dit betekent dat, omdat bij de keuze voor een breedband- en telefonieaansluiting de prijs het belangrijkste keuze-element is, een afnemer niet automatisch een voorkeur heeft voor de afname van alle diensten via één netwerk.

382. In de komende reguleringsperiode vormt de combinatie van vaste telefonie en breedbandinternettoegang de belangrijkste combinatie van diensten (zie paragraaf 287). Mocht het zo zijn dat kabel een voordeel heeft door haar positie op (analoge) omroep, dan zou dit tot uitdrukking moeten komen in een snellere groei van breedbandinternettoegang (plus vaste telefonie) via de kabel ten opzichte van breedbandinternettoegang (plus vaste telefonie) via DSL. De marktaandelen van de partijen op de breedbandmarkt zijn (afgezien van fusies en overnames) min of meer stabiel (zie Figuur 16). Op de bundel vaste telefonie plus breedbandinternettoegang hebben de kabelaanbieders (en de alternatieve DSL-aanbieders) bij de introductie van VoB in eerste instantie een relatief hoog marktaandeel opgebouwd. Zo bedroeg het marktaandeel van de gezamenlijke kabelaanbieders op breedbandinternettoegang plus vaste telefonie medio 2006 ongeveer [50-60 procent] **[vertrouwelijk: XXX]**, tegenover [10-20 procent] **[vertrouwelijk: XXX]** voor KPN. Dit werd mede veroorzaakt door de late introductie van VoB door KPN. Daarnaast heeft KPN een andere positie ten opzichte van VoB dan andere aanbieders. Immers, een gedeelte van de VoB-kanten zijn klanten die voorheen PSTN van KPN afnamen. Dit zijn voor KPN dus geen nieuwe klanten. Dit kan een meer terughoudende opstelling van KPN dan haar concurrenten aan het begin van de VoB-ontwikkelingen verklaren. Inmiddels weet KPN, ondanks de door haar ondervonden technische problemen bij het aansluiten van klanten begin 2007,¹⁹⁵ sinds eind 2006 gemiddeld meer dan **[vertrouwelijk: XXX]** van de nieuwe VoB-kanten aan zich te binden waardoor het marktaandeel van de kabelaanbieders op

¹⁹⁴ bron: Interview NSS, "Switchgedrag telecommunicatiediensten: waarom switchen gebruikers?", voorjaar 2007, in opdracht van OPTA.

¹⁹⁵ Een belangrijke verklarende factor voor het relatief lagere marktaandeel van KPN wordt gevormd door de langdurige technische problemen die zij heeft ondervonden bij het implementeren van de dienstverlening voor internetplusbellen. Zie ook persbericht KPN, 21 juni 2007: "KPN heeft VoIP probleem onder controle". KPN heeft door deze problemen zelfs een aanmeldingsbeperking moeten instellen voor het aantal VoB-abonnees, omdat zij deze abonnees niet snel genoeg kwalitatief goed kon aansluiten.

breedbandinternettoegang plus VoB per juni 2008 gedaald is naar ongeveer [40-50 procent] **[vertrouwelijk: XXX]** en het marktaandeel van KPN gestegen is naar [30-40 procent] **[vertrouwelijk: XXX]**¹⁹⁶.

Figuur 16: Marktaandelen op het segment breedband in een bundel met vaste telefonie, het segment alleen breedband en de totale markt voor breedbandinternettoegang [vertrouwelijk]

Bron: OPTA, structurele marktmonitor, Q2 2008.

383. In de komende reguleringsperiode zal het aantal breedbandaansluitingen dat in combinatie met VoB wordt geleverd toenemen.¹⁹⁷ Op basis van het bovenstaande concludeert het college dat er geen aanleiding is om te veronderstellen dat de positie van kabelaanbieders op omroep een trendbreuk zal veroorzaken op de markten voor breedbandinternettoegang en vaste telefonie. Naar verwachting zullen op de langere termijn de verhoudingen op vaste telefonie een afspiegeling gaan vormen van de huidige verhoudingen op breedbandinternettoegang. Dit betekent dat er in de komende reguleringsperiode geen versterkend of verzwakkend effect van bundeling van enerzijds vaste telefonie en breedband en anderzijds vaste telefonie, breedband en omroep uitgaat op de positie van KPN op de retailmarkt voor breedbandinternettoegang.

384. KPN heeft als enige aanbieder zowel een sterke positie op de residentiële segmenten als op de zakelijke segmenten voor elektronische communicatiediensten. De kabelaanbieders nemen een bescheiden positie in op de zakelijke segmenten. Dit heeft ondermeer te maken met het feit dat de coaxnetwerken van de kabelaanbieders niet dezelfde capaciteits- en kwaliteitsgaranties kunnen bieden als de DSL-netwerken en dat de netwerken van kabelaanbieders een beperkte geografische dekking hebben op bedrijventerreinen. KPN heeft een hoog marktaandeel op de markten voor zakelijke telefonie en huurlijnen en een sterke positie op het zakelijk segment voor breedbandinternettoegang (met name symmetrische verbindingen en verbindingen met een gegarandeerde capaciteit).

¹⁹⁶ Op losse breedband producten heeft KPN een sterke positie met een marktaandeel dat sinds eind 2005 gestegen is van [50-60 procent] **[vertrouwelijk: XXX]** naar [50-60 procent] **[vertrouwelijk: XXX]**. Ziggo heeft op losse breedband producten een marktaandeel van [20-30 procent] **[vertrouwelijk: XXX]** en UPC van [5-10 procent] **[vertrouwelijk: XXX]**. Zie Figuur 16.

¹⁹⁷ Op dit moment wordt al een groot gedeelte van de nieuwe breedbandinternettoegangsansluitingen direct in combinatie met VoB geleverd.

385. Zakelijke gebruikers leveren in het algemeen een hoge omzet per klant maar zorgen slechts voor een beperkte benutting van het netwerk. Consumenten leveren daarentegen in het algemeen een lagere omzet per klant, maar een hoge(re) benutting van het netwerk. Kabelaanbieders hebben in hun dekkingsgebied een fijnmazig netwerk dat minder geschikt is om (groot)zakelijke afnemers te bedienen. KPN heeft zowel een fijnmazig koperen aansluitnetwerk als een koperen aansluitnetwerk dat geschikt is voor het leveren van zakelijke producten. Daarnaast beschikt KPN ten opzichte van de kabelaanbieders vanwege haar hoge marktaandeel op het zakelijk segment over schaalvoordelen bij het aansluiten van klantlocaties op glasvezel. KPN heeft hierdoor lagere kosten per aansluiting. Dit betekent dat KPN een belangrijk voordeel heeft ten opzichte van de kabelaanbieders, namelijk schaal- en breedtevoordelen. Specifiek ten opzichte van de kabelaanbieders die ook beschikken over een fijnmazig netwerk (met bijkomende hoge vaste kosten) heeft KPN een hogere gemiddelde opbrengst per gebruiker. Dit gecombineerd met het feit dat KPN een landelijke speler is en de kabelaanbieders dit niet zijn, betekent dat KPN hieruit voordelen kan behalen in de elektronische communicatiemarkten waarin zij concurreert met de kabelaanbieders. Ter illustratie de *winst* op de elektronische communicatiemarkten van KPN in 2006 in Nederland was ongeveer gelijk aan de gezamenlijke *omzet* van de kabelaanbieders in 2006 in Nederland. KPN kan haar sterke financiële positie ten opzichte van alle andere aanbieders op de Nederlandse markt inzetten bij de concurrentieslag voor de individuele afnemer op de markt voor breedbandinternettoegang.

386. Het college concludeert dat eventuele voordelen die KPN respectievelijk kabelaanbieders uit hun (voormalig) monopolie op vaste telefonie respectievelijk omroep hebben, geen versterkend dan wel afzwakkend effect hebben op de positie van KPN op de markt voor breedbandinternettoegang. Het college concludeert dat KPN op de markt voor breedbandinternettoegang een belangrijk voordeel heeft door haar sterke positie op zowel zakelijke als residentiële segmenten.

387. *Subconclusie:* Het college is op grond van het bovenstaande van oordeel dat KPN op de markt voor breedbandinternettoegang voordelen ontleent aan product- en dienstendiversificatie ten opzichte van de kabelaanbieders. Product- en dienstendiversificatie is volgens het college dan ook een factor die bijdraagt aan een risico op AMM op de markt voor breedbandinternettoegang in een situatie zonder wholesale regulering.

7.7 Conclusie omtrent AMM positie

388. Het college concludeert dat in afwezigheid van wholesale-regulering er een aanzienlijk risico is dat KPN beschikt over aanmerkelijke marktmacht in de retailmarkt voor breedbandinternettoegang. KPN is in staat zich onafhankelijk van haar concurrenten en uiteindelijk afnemers te gedragen door een hoger prijsniveau te hanteren dan in een situatie van daadwerkelijke concurrentie. In afwezigheid van wholesaletoeegang heeft KPN alleen te maken met de regionale kabelaanbieders.

389. Kabelaanbieders hebben geen economische prikkel om intensief te concurreren met KPN op de markt voor breedbandinternettoegang. Vanwege hun beperktere dekkingsgebied kunnen de kabelaanbieders hun huidig marktaandeel maximaal verdubbelen. Economisch rationeel prijsgedrag leidt er toe dat KPN en kabelaanbieders een defensieve prijsstrategie zullen volgen.

390. KPN beschikt ten opzichte van de kabelaanbieders over een aantal voordelen. KPN heeft een landelijk dekkend netwerk en biedt breedbandinternettoegang in nagenoeg heel Nederland aan. Kabelaanbieders hebben weliswaar gezamenlijk een nagenoeg landelijk dekkend netwerk, maar zijn niet één bedrijf. KPN heeft verder een sterke positie op het zakelijk segment van de markt voor breedbandinternettoegang. Dit deel van de markt is door de beperkingen in het coaxnetwerk, lastiger adresseerbaar voor de kabelaanbieders. Kabelaanbieders bedienen in hun regio de zakelijke markt op dit moment met name met glasvezelaansluitingen. KPN beschikt echter ook op 'zakelijke' glasvezel aansluitnetwerken over schaalvoordelen ten opzichte van kabelaanbieders vanwege haar hoge marktaandeel op het zakelijk segment. Ten opzichte van de kabelaanbieders beschikt KPN over een sterke positie op aanpalende zakelijke segmenten, zoals zakelijke telefonie en huurlijnen en daarnaast ook op residentiële vaste telefonie. Dit heeft als gevolg dat KPN ten opzichte van kabelaanbieders beschikt over een sterkere financiële positie die zij kan gebruiken in de concurrentieslag om de individuele afnemer op de markt voor breedbandinternettoegang. Tevens heeft KPN schaal- en breedtevoordelen, voordelen uit haar diversificatie van haar product- en dienstenaanbod en voordelen vanuit immateriële activa zoals een uitgebreid klantenbestand, grote naamsbekendheid en een sterke reputatie. Deze voordelen ten opzichte van kabelaanbieders worden niet afgezwakt door de voordelen van kabelaanbieders op de omroepmarkt.

391. Tot op heden zijn het de DSL-aanbieders geweest die de concurrentie in de markt voor breedbandinternettoegang hebben aangejaagd. Het aanbod van de andere DSL-aanbieders omvat wel de volledige productketen en zij leveren dus zowel aan het zakelijk als het residentiële segment van de markt voor breedbandinternettoegang. Maar zij kunnen zonder wholesale regulering geen breedbandinternettoegang aanbieden, omdat zij daarvoor gebruik maken de gereguleerde toegang tot het netwerk van KPN. De mate van productdifferentiatie tussen het productaanbod van de alternatieve DSL-aanbieders en KPN is beperkter dan tussen KPN en de kabelaanbieders. De alternatieve DSL-aanbieders concurreren sterker op prijs. In afwezigheid van wholesale toegang zullen deze aanbieders van de markt verdwijnen.

392. Het marktaandeel van KPN is in de afgelopen reguleringsperiode gestegen door een aantal overnames. Prospectief verwacht het college dat KPN in een situatie waarin geen sprake is van wholesale regulering een marktaandeel verkrijgt van [50-60 procent] **[vertrouwelijk: XXX]**. Ziggo heeft prospectief een marktaandeel van [20-30 procent] **[vertrouwelijk: XXX]** en UPC [10-20 procent] **[vertrouwelijk: XXX]**. Ondanks het feit dat kabelaanbieders niet direct met elkaar concurreren, en deze marktaandelen dus een bepaalde "verstoring" ("bias") in zich hebben, in de zin dat het landelijke marktaandeel een onderschatting is van de regionale concurrentiedruk, concludeert het college dat deze marktaandelen op een AMM-positie van KPN wijzen.

393. Glasvezelinitiatieven in woonwijken (FttH) bereiken in de komende reguleringsperiode slechts een beperkt aantal potentiële afnemers en daar komt bij dat het college verwacht dat KPN in de komende reguleringsperiode zelf de belangrijke aanbieder van diensten over glasvezelaansluitnetwerken zal worden via de gezamenlijke onderneming Reggefiber. Op het segment breedbandinternettoegang over zakelijke glasvezel aansluitnetwerken (FttO) beschikt KPN over een hoog marktaandeel van **[vertrouwelijk: XXX]**. Daarnaast beschikt KPN over het voordeel dat de meeste potentiële klanten nog op het koperen aansluitnetwerk van KPN zitten waardoor toetreders met toetredingsdrempels te maken hebben. Toetreders worden tevens met toetredingsdrempels

geconfronteerd als gevolg van investeringen (bijvoorbeeld graafkosten en apparatuurkosten) om een (landelijk dekkend) aansluitnetwerk uit te rollen. Naast KPN beschikt één andere aanbieder (Eurofiber) over een vergelijkbare netwerkdekking met zijn zakelijk glasvezelnetwerk. Eurofiber levert echter alleen wholesale access waarbij de partner retail breedbandinternettoegang levert. KPN heeft daarnaast veel meer locaties aangesloten op haar glasvezel aansluitnetwerk dan Eurofiber. KPN beschikt over schaal- en breedtevoordelen en (ten opzichte van bijvoorbeeld Eurofiber) over voordelen vanuit haar verticale integratie. KPN kan hierdoor haar kosten over meer afnemers en producten omslaan waardoor KPN bij het aansluiten van klanten op zakelijk glasvezel lagere aansluitkosten heeft. KPN is daardoor in staat om meer klanten een aanbod op zakelijke glasvezel te doen, waaronder aanbieders met een lager telecombudget. Hierdoor kan KPN in afwezigheid van wholesale regulering haar marktaandeel op het segment breedbandinternettoegang via zakelijke glasvezelaansluitnetwerken (FttO) vergroten.

394. Dit tezamen betekent dat er een risico is dat KPN zich in belangrijke mate onafhankelijk kan gedragen van concurrenten en uiteindelijk de afnemers in afwezigheid van wholesale-regulering. De belangrijkste concurrenten van KPN zijn de kabelaanbieders met hun coax aansluitnetwerk en hun glasvezel aansluitnetwerk. KPN heeft echter, zoals hierboven aangeven een aantal voordelen ten opzichte van de kabelaanbieders waardoor de concurrentiedruk van de kabelaanbieders onvoldoende is om KPN te disciplineren. De concurrentiedruk die KPN hier bovenop ondervindt van aanbieders die alleen beschikken over een glasvezel aansluitnetwerk is beperkt, omdat KPN zelf op zowel FttH-netwerken en FttO- netwerken de sterkste positie heeft. Het college concludeert op basis hiervan dat er een risico bestaat dat KPN in de komende reguleringsperiode over AMM beschikt op de retailmarkt voor breedbandinternettoegang in afwezigheid van wholesale regulering.

8 Marktafbakening ontbundelde toegang

8.1 Inleiding

395. In dit hoofdstuk wordt de relevante markt bepaald op grond van de methodiek zoals beschreven in hoofdstuk 3.

396. De dienst die in dit besluit onderzocht wordt, is (fysieke) toegang tot een netwerkinfrastructuur op wholesaleniveau (inclusief gedeelde of volledig ontbundelde toegang) op een vaste locatie. In de Aanbeveling van 17 december 2007 wordt aan deze markt gerefereerd als 'markt 4'.¹⁹⁸ De horizon van onderstaande analyse is de periode 2009 tot en met 2011.

397. Dit hoofdstuk is als volgt opgebouwd. In paragraaf 8.2 zullen de uitgangspunten van de marktafbakening besproken worden. In paragraaf 8.3 zal ingegaan worden op de aanbeveling van de Europese Commissie. In deze paragraaf zullen tevens de belangrijkste kenmerken van ontbundelde toegang besproken worden. In paragraaf 8.4 worden de onderliggende wholesale- en retailmarkten besproken. In paragraaf 8.5 zal de relevante productmarkt afgebakend worden. In paragraaf 8.6 zal de relevante geografische markt bepaald worden. In paragraaf 8.7 volgt de conclusie. De marktafbakening in dit hoofdstuk vormt de in hoofdstuk 5, paragraaf 5.5 genoemde stap 3 in de totale marktanalyse zoals weergegeven in onderstaande figuur.

1	Afbakening retailmarkten zonder regulering	Hoofdstuk 6
2	Dominantieanalyse retailmarkten zonder regulering	Hoofdstuk 7
3	Afbakening markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 8
4	Dominantieanalyse markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 9
5	Analyse potentiële mededingingsproblemen als gevolg van AMM op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 10
6	Verplichtingen markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 11
7	Effectentoets verplichtingen markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 12

¹⁹⁸ Aanbeveling van de Commissie van 17 december 2007 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronische communicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische communicatienetwerken en -diensten aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen, (2007/879/EG) (hierna: de Aanbeveling).

Tabel 6: Stap 3 in de marktanalyse

8.2 Uitgangspunten marktafbakening ontbundelde toegang

398. Op grond van de artikelen 6a.1 en 6a.2 van de Tw dient het college in overeenstemming met het algemene Europese mededingingsrecht de relevante markten te definiëren en vast te stellen of op deze markten sprake is van ondernemingen met AMM. In deze paragraaf zal het college nader ingaan op de uitgangspunten die hebben geleid tot het bepalen van de onderhavige relevante markt. Daartoe zal het college eerst ingaan op de aanwijzing van de relevante markt en vervolgens op de marktafbakening zelf.

399. Conform artikel 6a.1 van de Tw houdt het college rekening met de Aanbeveling bij het selecteren van de markten die in aanmerking komen voor ex ante regulering.

400. In de aanbeveling geeft de Commissie aan welke relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronische communicatiesector *a priori* voor ex ante regulering in aanmerking komen. Aan de hand van een drietal cumulatieve criteria heeft de Commissie vastgesteld of de afgebakende markten zodanige kenmerken hebben dat het opleggen van ex-ante regulering gerechtvaardigd kan zijn.¹⁹⁹

401. Een nationale regelgevende instantie hoeft derhalve ter bevordering van de harmonisatie in beginsel de drie-criteriatoets niet meer voor elk van de in de aanbeveling opgenomen markten opnieuw uit te voeren. De ERG heeft zich bij dit uitgangspunt aangesloten²⁰⁰ en ook de beoordelingspraktijk van de Commissie ex artikel 7 kaderrichtlijn bevestigt dit.

402. De Commissie heeft de onderhavige markt in de aanbeveling aangewezen (markt 4) als één van de markten die aan de drie criteriatoets beantwoordt.

403. Het college zal hieronder allereerst de relevante productmarkt onderzoeken, aan de hand van de vraagsubstitutie op zowel retail- als wholesaleniveau en aanbods substitutie op retail- en wholesaleniveau. Vervolgens onderzoekt het college in paragraaf 8.6 de geografische marktafbakening.

8.3 Productmarkt ontbundelde toegang

404. De relevante productmarkt omvat alle producten of diensten die substitueerbaar of voldoende uitwisselbaar zijn, zowel op grond van hun objectieve kenmerken als ook op grond van de mededingingsvoorwaarden en/of de structuur van vraag en aanbod op de betrokken markt. Het college zal derhalve hieronder, onder meer op basis van vraag- en aanbods substitutie, bekijken of de huidige in de markt geobserveerde vormen van intern en extern geleverde ontbundelde toegang één of meerdere aparte relevante markten vormen.

¹⁹⁹ Aanbeveling, overweging 4 tot en met 18.

²⁰⁰ Zie de *Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework*, ERG (06) 33, blz. 18-19.

8.3.1 Aanbeveling

405. De Commissie heeft in haar aanbeveling de in deze analyse onderzochte markt (markt 4) gedefinieerd als de markt voor:

(Fysieke) toegang tot netwerkinfrastructuur op wholesaleniveau (inclusief gedeelde of volledig ontbundelde toegang) op een vaste locatie.

406. In de toelichting bij de aanbeveling merkt de Commissie verder het volgende op.²⁰¹

“As regards [this] market, as set out above technological change implies including all relevant physical infrastructure necessary to reach the end consumer, as opposed to a strict limitation to the metallic loop or sub-loops.

The question then arises whether, in addition to unbundled local access (or its equivalent), the market for wholesale broadband access constitutes a distinct market and, if so, whether it should be identified as being susceptible to ex ante regulation. An operator using unbundled local loops (or an equivalent infrastructure-based input) would not normally consider wholesale broadband access to be a substitute even if the service provided by the wholesale broadband access provider allowed the supply of the same retail services that were provided over the unbundled loops. However, the propensity to switch between the two inputs could be expected to depend on the relative price and other terms (such as contract length), and on factors such as the two noted above, i.e. the location of access, and the latitude that the input confers in supplying a range of different retail products. Once an operator has invested in local loop unbundling, its preparedness to switch to wholesale broadband access could also depend on the investments that it has already made and whether they can easily be adapted or reversed.”

407. Het college concludeert dat ontbundelde toegang tot een netwerkinfrastructuur enerzijds en wholesale-breedbandtoegang anderzijds, afzonderlijke markten zijn. Het college heeft deze conclusie ook voorgelegd aan marktpartijen in haar vragenlijst. Deze conclusie wordt door alle marktpartijen onderschreven.

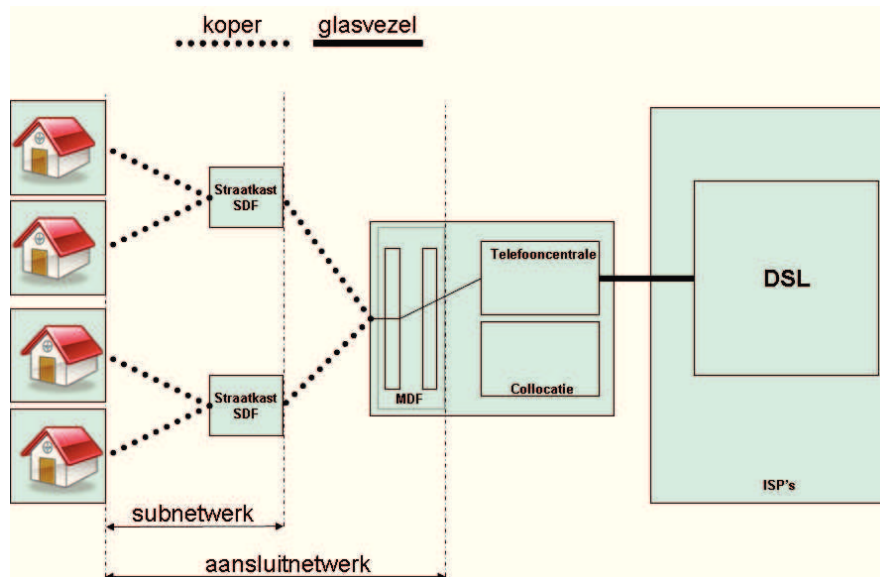
8.3.2 Algemene beschrijving

8.3.2.1 Het product ontbundelde toegang

408. Het aansluitnetwerk (ook vaak aangeduid als “local loop”) is gedefinieerd als de infrastructuur die het netwerkaansluitpunt in de ruimte van een klant verbindt met de hoofdverdelers of gelijkwaardige voorziening in het vaste (telefoon) netwerk (de zogenaamde “Main distribution Frame” (hierna: MDF), “Sub Distribution Frame” (hierna: SDF) en de “Optical Distribution Frame” (hierna: ODF)). Bij ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk verkrijgt een onderneming toestemming voor gebruik van (een deel van) het frequentiespectrum van de infrastructuur.

²⁰¹ Toelichting op de aanbeveling, pagina 33.

409. Ontbundelde toegang is een reguleringsvorm op het meest upstream gelegen niveau, hetgeen gelijk is aan de toegangsvorm het meest dichtbij de eindgebruiker.



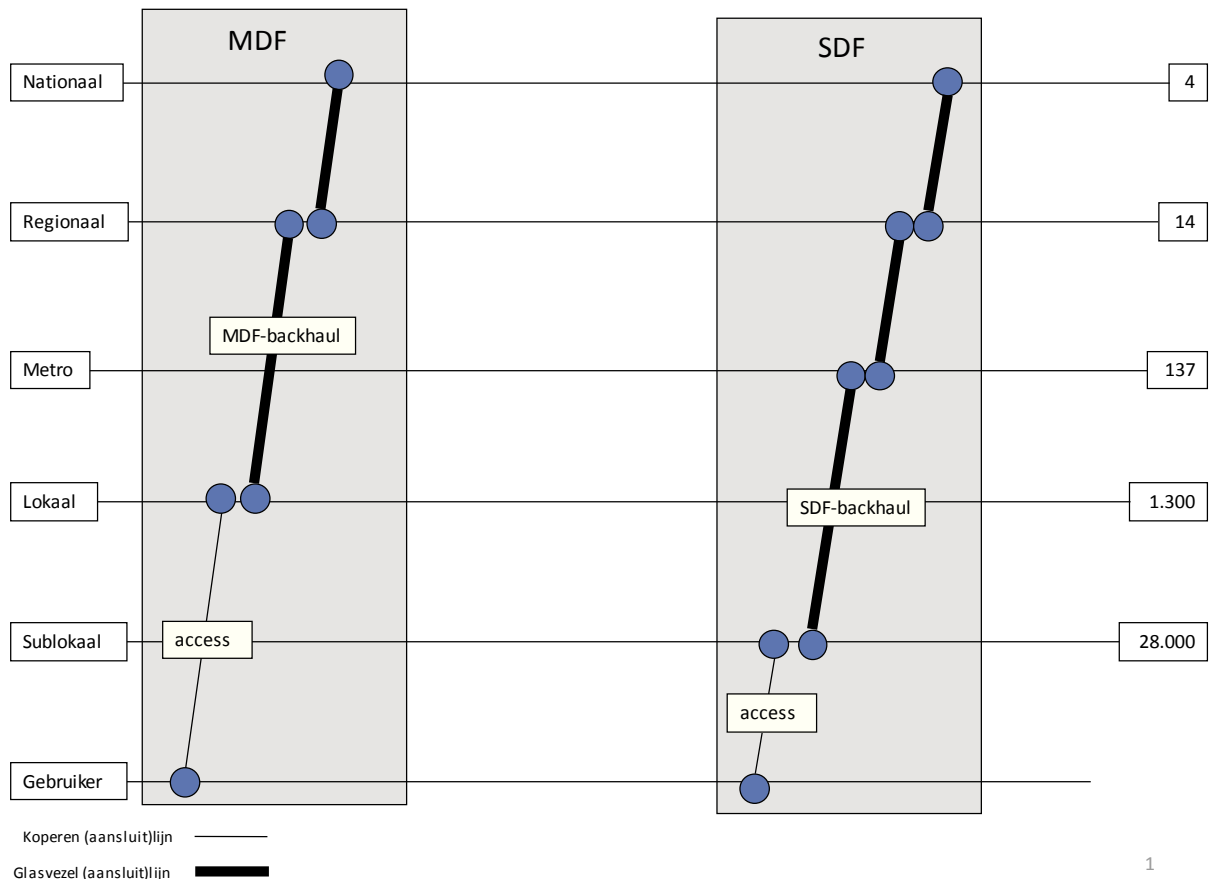
Figuur 17: Aansluitnetwerk op basis van MDF-access

410. Het product ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk kent drie verschillende netwerkvormen (ontbundelde lokale toegang (MDF-access), ontbundelde subloop toegang (SDF-access) en ontbundelde glastoegang (ODF-access)) en twee typen van ontbundeling (volledig ontbundelde toegang en gedeelde toegang). In het hierna volgende zal eerst worden ingegaan op de drie verschillende netwerkvormen waarna de twee typen van ontbundeling worden besproken.

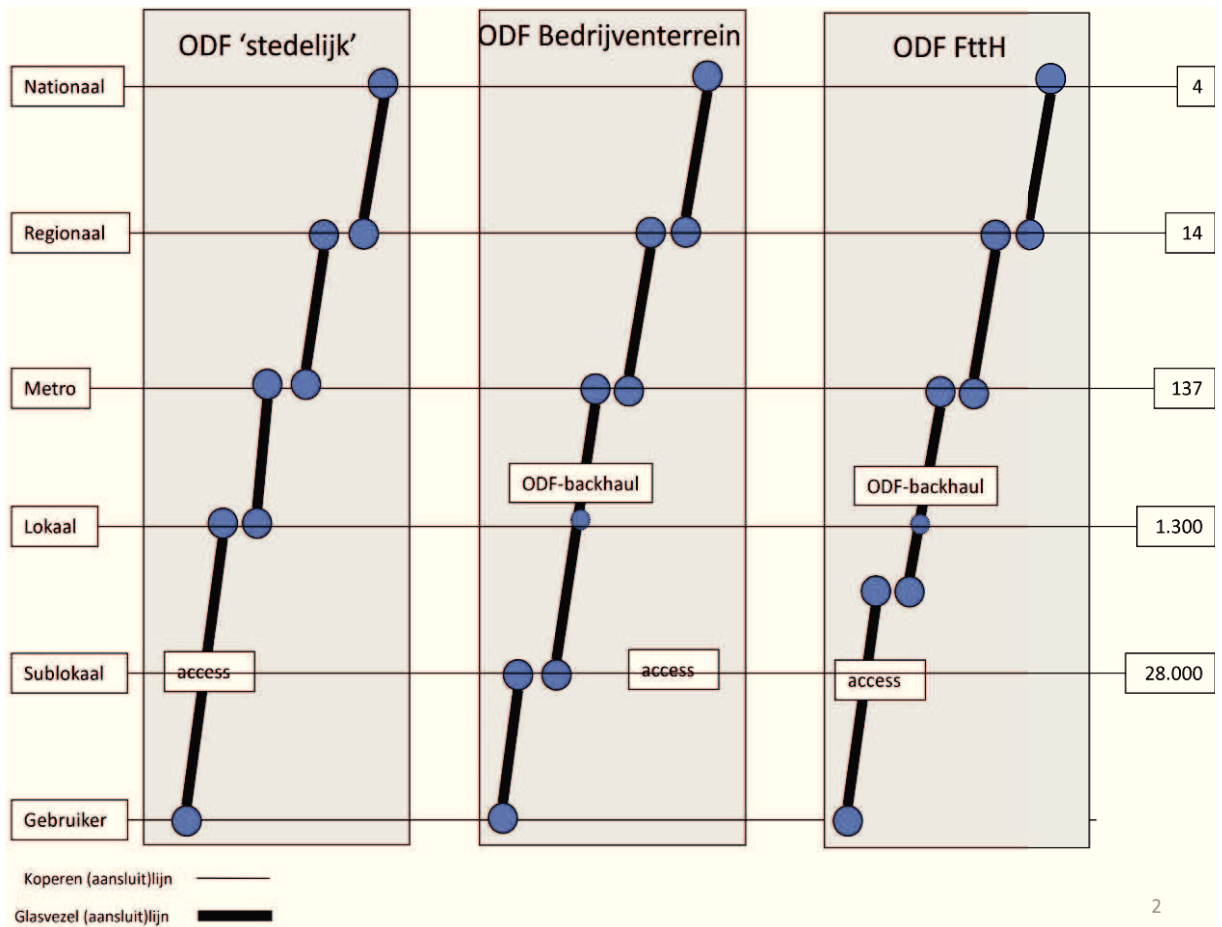
8.3.2.2 Netwerkvormen

411. Bij MDF-access wordt de koperen aansluitlijn van de hoofdverdelers op lokaal niveau (MDF-locatie) losgekoppeld van de apparatuur van KPN en naar de apparatuur van een alternatieve aanbieder geleid (zie Figuur 18). Bij SDF-access wordt de aansluitlijn op het niveau van de kabelverdeelkast (sublokaal niveau; SDF-locatie) losgekoppeld en naar de apparatuur van een alternatieve aanbieder geleid. Bij ODF-access wordt evenals MDF-access de glasvezel aansluitlijn op lokaal niveau losgekoppeld. De lokale locatie is echter niet langer de MDF locatie maar een (nieuwe) ODF locatie. De alternatieve aanbieder kan zelf bepalen welke diensten hij over de ontbundelde aansluitlijn aanbiedt.

412. Tot op heden wordt MDF-access op grote schaal afgenomen door andere aanbieders van elektronische communicatiediensten en -netwerken, terwijl SDF-access alleen in beperkte mate in pilotfase wordt afgenomen. Door de aangekondigde uitfasering van MDF-access neemt het belang van SDF-access als toegangsvorm echter toe. Om ontbundelde toegang op het niveau van de straatkast te kunnen gebruiken, heeft een aanbieder een transmissieverbinding nodig naar de straatkast. Deze transmissieverbinding naar de straatkast wordt SDF-backhaul genoemd. In Annex 1 is geconcludeerd dat SDF-backhaul als bijbehorende faciliteit van ontbundelde toegang is aan te merken en uit dien hoofde voor dezelfde regulering als ontbundelde toegang in aanmerking komt. ODF-access wordt nog nauwelijks extern aangeboden. Het betreft vooral interne leveringen.



1



2

Figuur 18: Schematische weergave netvlakken bij MDF- SDF- en ODF-access²⁰²

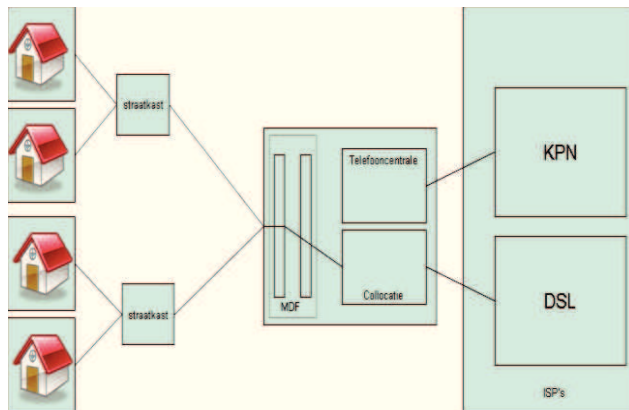
413. Bij MDF-access wordt de koperen aansluitlijn van de hoofdverdeler op lokaal niveau (in de wijkcentrale) losgekoppeld van de apparatuur van KPN en naar de apparatuur van een alternatieve aanbieder geleid (zie Figuur 18). Bij SDF-access wordt de aansluitlijn op het niveau van de kabelverdeelkast (sublokaal niveau) losgekoppeld en naar de apparatuur van een alternatieve aanbieder geleid. Bij ODF-access wordt afhankelijk van het type aansluitnetwerk de glasvezel aansluitlijn op een bepaald niveau losgekoppeld (zie Figuur 18). Voor FttO in stedelijke gebieden is dit op lokaal niveau, voor FttO op bedrijventerreinen is dit op sublokaal niveau en voor FttH is dit tussen lokaal en sublokaal niveau. Voor FttH en FttO op bedrijventerreinen staat de ODF niet in de wijkcentrale maar op een andere (nieuwe) locatie. Voor FttO in stedelijke gebieden is de ODF geplaatst in de wijkcentrale. De alternatieve aanbieder kan zelf bepalen welke diensten hij over de ontbundelde aansluitlijn aanbiedt.

8.3.2.3 Typen van ontbundeling

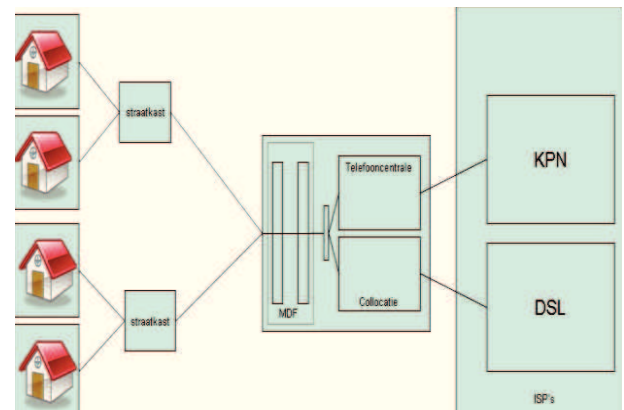
414. Bij zowel MDF-access en SDF-access zijn twee typen van ontbundeling te onderscheiden, namelijk volledige ontbundelde toegang en gedeelde ontbundelde toegang. Bij ODF-access is alleen volledig ontbundelde toegang mogelijk. In Figuur 19 en Figuur 20 wordt dit aan de hand van MDF-access geïllustreerd.

415. Bij volledig ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk, krijgt de afnemer toegang tot het volledige frequentiespectrum van de infrastructuur (zie Figuur 19). De desbetreffende aansluitlijn heeft in dat geval vanaf de MDF geen verbinding meer met het netwerk van de oorspronkelijke aanbieder. De afnemer van volledig ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk kan op basis hiervan naast breedbanddiensten ook bijvoorbeeld analoge telefoondiensten (PSTN) en/of digitale telefoondiensten (ISDN) bieden. Het laagfrequente deel van het spectrum ondersteunt analoge en/of digitale telefoondiensten, terwijl het hoogfrequente deel voor breedbanddiensten kan worden ingezet.

²⁰² Het college heeft de figuur aangepast naar aanleiding van informatie over verwachte ODF-netwerktopologie, welke beschikbaar is gekomen na het ontwerpbesluit van 29 juli 2008.



Figuur 19: Volledig ontbundelde toegang op basis van MDF-access

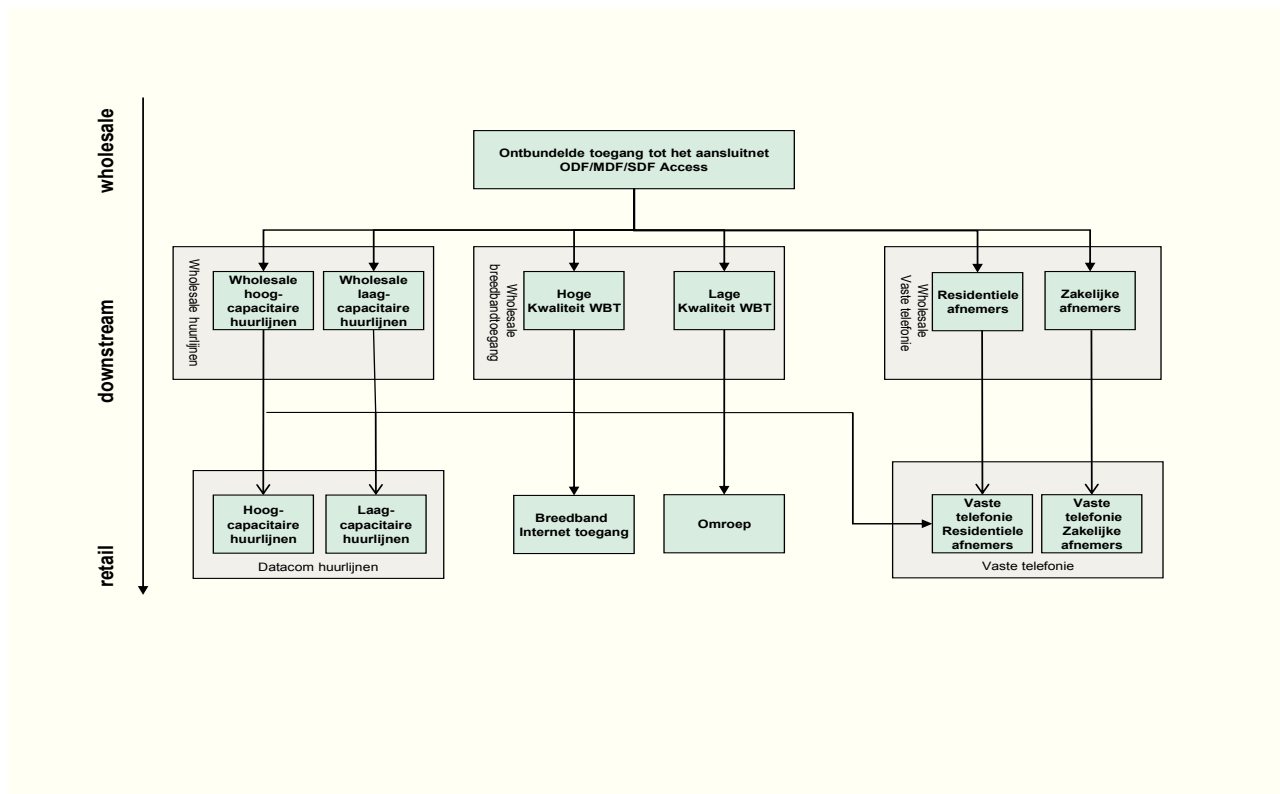


Figuur 20: Gedeelde ontbundelde toegang op basis van MDF-access

416. Bij gedeelde toegang tot het aansluitnetwerk krijgt een afnemer toegang tot het buiten de spraakband liggende deel van het frequentiespectrum van de infrastructuur. Daarnaast blijft KPN in dat geval de desbetreffende aansluitlijnen gebruiken om de vaste openbare telefoonaansluiting te leveren. De aansluitlijn wordt dus 'gedeeld' door een aanbieder van breedbanddiensten en KPN. Dit wordt technisch gerealiseerd door het plaatsen van een zogenaamde splitter, zowel bij de eindgebruiker als in de co-locatieruimte in de MDF-locatie; de splitters scheiden het hoogfrequente deel van de aansluitlijn van het laagfrequente deel van de aansluitlijn. De telefoniesignalen worden vervolgens via de MDF weer doorgeleid naar de telefooncentrale (zie Figuur 20).

8.4 Onderliggende wholesale- en retailmarkten

417. Voor het afbakenen van de relevante wholesalemarkt is het van belang om inzicht te hebben in de onderliggende retail- en wholesalemarkten (zie ook Figuur 21) voor ontbundelde toegang. In deze paragraaf beschrijft het college eerst de onderliggende wholesalemarkten (paragraaf 8.4.1) en vervolgens de gerelateerde retailmarkten (paragraaf 8.4.2). In paragraaf 433 wordt ten slotte ingegaan op het gebruik van het aansluitnetwerk in de praktijk.



Figuur 21: Overzicht wholesalemarkten en onderliggende retailmarkten²⁰³

8.4.1 Wholesalemarkten

8.4.1.1 Wholesale-breedbandtoegang

418. Bij wholesale-breedbandtoegang hebben partijen die ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk afnemen op één of meer MDF-, SDF- of ODF-locaties apparatuur geplaatst die het ontbundelen van aansluitlijnen mogelijk maakt. Op basis van de ontbundelde aansluitlijn, de apparatuur geplaatst op de MDF-, SDF- of ODF-locatie en het transport naar en over het eigen netwerk, kan een afnemer van ontbundelde toegang wholesale-breedbandtoegang bieden aan Internet Service Providers (hierna: ISP's), aan een aanbieder van datacommunicatiediensten of bijvoorbeeld aan een aanbieder van telefonie via breedbandaansluitingen.

419. Wholesale-breedbandtoegang is een wholesaledienst die bestaat uit de levering aan wholesale afnemers van transmissiecapaciteit met een flexibele of variabele capaciteit (bandbreedte) met een stroomafwaartse capaciteit van meer dan 128kbit/s van de locatie van afname naar de eindgebruikerslocatie. In het marktanalysebesluit wholesale-breedbandtoegang is vastgesteld dat er een onderscheid is tussen hoge kwaliteit wholesale-breedbandtoegang (overboekingsfactor 1:20 en hoger) en lage kwaliteit wholesale-breedbandtoegang (overboekingsfactor lager dan 1:20). De afnemers van wholesale-breedbandtoegang zijn daarmee in staat hun eigen elektronische communicatiediensten, zoals vaste telefonie, breedbandinternettoegang en laag- en hoogcapacitaire

²⁰³ Het CBb heeft op 13 april 2010 het marktanalysebesluit Huurlijnen van 19 december 2008 vernietigd. Zie randnummer 12 van dit besluit voor de wijze waarop daarmee in dit besluit wordt omgegaan.

huurlijnen aan hun eindgebruikers te leveren.

8.4.1.2 Wholesale huurlijnen²⁰⁴

420. Een partij die een ontbundelde aansluitlijn afneemt, kan deze ook gebruiken om een *terminating* segment van een huurlijn te produceren. Dit is een wholesale-huurlijn die transmissiecapaciteit levert tussen de locatie van een eindgebruiker en de locatie van een aanbieder. In tegenstelling tot wholesale breedband toegang, waar het gaat om transmissie met een flexibele of variabele capaciteit, gaat het bij een *terminating* segment van een huurlijn om transmissie met een vaste capaciteit (bandbreedte). Zie voor een uitgebreide beschrijving van de wholesale markt voor huurlijnen het marktanalyse besluit huurlijnen.

421. Met behulp van twee *terminating* segmenten van een huurlijn kan een aanbieder een volledige retail huurlijn aanbieden. Wanneer er sprake is van aansluitpunten in verschillende regio's dan is naast twee *terminating* segmenten van een huurlijn tevens een trunkverbinding²⁰⁵ met dezelfde capaciteit nodig om een retail huurlijn te kunnen leveren.

422. In de marktanalyse huurlijnen is vastgesteld dat *terminating* segmenten van huurlijnen met een lage capaciteit (kleiner of gelijk aan 20Mb) en *terminating* segmenten van huurlijnen met een hoge capaciteit (groter dan 20Mb) afzonderlijke relevante productmarkten zijn.

8.4.1.3 Wholesalemarkten voor toegang tot het vaste openbare telefoonnetwerk

423. Een partij die een ontbundelde aansluitlijn afneemt, kan deze ook gebruiken om een (wholesale) telefonie-aansluiting te leveren. Hiermee wordt een fysieke 'verbinding' gerealiseerd naar de eindgebruiker. Aan deze verbinding dient echter nog een aantal functionaliteiten te worden toegevoegd voordat over deze aansluiting telefoniediensten kunnen worden geleverd. Als een afnemer uitsluitend een wholesale huurlijn of ontbundelde toegang-aansluiting afneemt, kunnen hierover nog geen telefoniediensten worden geleverd. Voorbeelden van de benodigde functionaliteiten zijn de mogelijkheden tot het schakelen en routeren van gesprekken en het beschikken over een billing-systeem. Nadat deze functionaliteiten zijn toegevoegd, is op basis van de wholesale bouwstenen een werkende wholesale-telefonieaansluiting gerealiseerd. Met deze wholesale-telefonieaansluiting kan de afnemer aan eindgebruikers een werkende retail-telefonieaansluiting leveren.

424. In het marktanalyse besluit vaste telefonie is een onderscheid gemaakt naar een relevante wholesalemarkt voor levering van opbouw en toegang ten behoeve van residentiële vaste telefonie diensten (hierna: residentiële wholesalemarkt) en een wholesalemarkt voor levering van opbouw en toegang ten behoeve van zakelijke vaste telefonie diensten (hierna: zakelijke wholesalemarkt).

8.4.2 Retailmarkten

425. Het aansluitnetwerk wordt tevens gebruikt als bouwsteen voor retailproducten. De relevante

²⁰⁴ Het CBb heeft op 13 april 2010 het marktanalysebesluit Huurlijnen van 19 december 2008 vernietigd. Zie randnummer 12 van dit besluit voor de wijze waarop daarmee in dit besluit wordt omgegaan.

²⁰⁵ Een trunkverbinding is een verbinding tussen de regionale knooppunten (EVKC's) van KPN.

retailmarkten die uiteindelijk bediend worden door ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk, al dan niet via bovengenoemde wholesalemarkten, worden hieronder beschreven. De retailmarkten voor vaste telefonie en huurlijnen zijn in afzonderlijke besluiten geanalyseerd. Het college volstaat in deze paragraaf met een korte beschrijving van deze markten.

8.4.2.1 Breedbandinternettoegang

426. Er is een aparte retailmarkt voor breedbandinternettoegang. Deze markt onderscheidt zich van de markt voor smalband-internettoegang (inbellen) enerzijds en de markt voor huurlijnen anderzijds. Breedbandinternettoegang via DSL-, kabel- en glasvezel aansluitnetwerken, al dan niet geleverd in een bundel met andere diensten zoals vaste telefonie of omroep, behoren tot één en dezelfde relevante productmarkt (zie ook alineanummer 310).

8.4.2.2 Retailhuurlijnen²⁰⁶

427. Het begrip huurlijn is wettelijk gedefinieerd als:²⁰⁷

“Publiekelijk ter beschikking gestelde transparante transmissiecapaciteit tussen twee netwerkaansluitpunten, zonder routeringsfuncties waarover gebruikers kunnen beschikken als onderdeel van de geleverde huurlijn.”

428. Retail huurlijnen worden gebruikt door (groot)zakelijke eindgebruikers die een eigen intern netwerk beheren voor elektronische communicatie tussen verschillende locaties. Deze interne netwerken worden gebruikt voor het leveren van interne vaste telefoniediensten en vooral ook interne datacommunicatiediensten. ‘Intern’ betekent daarbij: binnen of tussen de locaties van het bedrijf. Huurlijnen vormen in deze bedrijfsnetwerken de bouwstenen die noodzakelijk zijn om twee locaties met elkaar te verbinden. Deze gebruikers beheren dus de vaste telefonie- en datacommunicatienetwerken zelf, maar kopen de huurlijnen in.

429. Het college heeft in de marktanalyse huurlijnen geconstateerd dat op retailniveau huurlijnen en datacommunicatiediensten tot dezelfde relevante markt worden gerekend en dat er sprake is van twee relevante markten, namelijk een markt voor laagcapacitaire huurlijnen (o.a. huidige analoge huurlijnen, digitale huurlijnen en datacommunicatiediensten met capaciteiten van kleiner of gelijk aan 20Mb) en een markt voor hoogcapacitaire huurlijnen (zowel ‘traditionele’ >20Mb huurlijnen als producten gebaseerd op Ethernettechnologie >20Mb).

8.4.2.3 Vaste telefonie

430. Het college heeft in de analyse van de markt voor vaste telefonie twee retailmarkten afgebakend. Een residentiële retailmarkt voor vaste telefonie (hierna: residentiële vaste telefonie markt), en een zakelijke retailmarkt voor vaste telefonie (hierna: zakelijke vaste telefonie markt). De residentiële markt omvat verkeer- en aansluiting diensten gericht op twee of minder gelijktijdige gesprekken, zoals bij PSTN, ISDN-1, ISDN-2 en VoB met 2 of minder kanalen). De zakelijke markt

²⁰⁶ Het CBB heeft op 13 april 2010 het marktanalysebesluit Huurlijnen van 19 december 2008 vernietigd. Zie randnummer 12 van dit besluit voor de wijze waarop daarmee in dit besluit wordt omgegaan.

²⁰⁷ Artikel 1.1, onderdeel u, van de Tw.

omvat verkeer- en aansluiting diensten gericht op meer dan twee gelijktijdige gesprekken, zoals bij ISDN-15, ISDN-30 en VoB met meer dan 2 kanalen.

431. Het college concludeert tevens in de analyse van de markt voor vaste telefonie dat er in een ongereguleerde omgeving sprake is van concurrentiedruk van vaste telefoniediensten via glas en de kabel op de telefoondiensten die worden geleverd via het vaste koperen aansluitnetwerk van KPN. De relevante productmarkt omvat derhalve de telefoniediensten geleverd via het vaste netwerk van KPN, via glasvezel aansluitnetwerken en via het kabelnetwerk.

8.4.2.4 Omroepdiensten

432. Breedbandinternettoegang via een aansluitnetwerk kan ook worden gebruikt om televisie- en radiosignalen aan eindgebruikers door te geven. In de voorgaande marktanalyse constateerde het college dat hoewel meerdere partijen zich profileerden met een *triple play* aanbod (een aanbod van telefonie, breedbandinternettoegang en televisie), het koperen aansluitnetwerk op basis van ADSL niet voorzag in de capaciteit die nodig was om een directe concurrent van de kabel te worden aangezien de kwaliteit van omroepdistributie via het koperen aansluitnetwerk achterbleef bij die van het coax aansluitnetwerk. Op dit moment zijn alleen Tele2 en KPN actief op het gebied van omroepdistributie via breedbandinternettoegang.

433. De nieuwe VDSL2-verbindingen en ADSL2+-verbindingen via het koperen aansluitnetwerk en vezelverbindingen hebben wel de capaciteit die nodig is om (analoge) TV-diensten te bieden en zijn daarmee in staat een gelijkwaardige bundel van diensten (TV, Internet en telefonie) als kabelaanbieders te bieden. In de marktanalyse omroep heeft het college geconcludeerd dat omroepdiensten via het koperen- en glasvezel aansluitnetwerken tot dezelfde relevante markt behoren als omroepdiensten via kabelnetwerken.²⁰⁸

8.4.2.5 Gebruik van het aansluitnetwerk in de praktijk

434. In onderstaande Tabel 7 wordt een overzicht gegeven van het gebruik van de verschillende infrastructuren voor de verschillende retailmarkten.

Retaildiensten via het aansluitnetwerk	Koperen aansluitnetwerk en	Glasvezel aansluitnetwerken	Coax aansluitnetwerken	Draadloze netwerken
Huurlijnen	XXX	XXX	XXX	XXX
Residentiële vaste telefonie ²⁰⁹	XXX	XXX ²¹⁰	XXX	XXX
Zakelijke vaste telefonie ²¹¹	XXX	XXX	XXX ²¹²	XXX

²⁰⁸ Zie het ontwerpbesluit marktanalyse omroep, welke in voorontwerp op 5 augustus 2008 is gepubliceerd.

²⁰⁹ Het onderscheid tussen residentiële en zakelijke vaste telefonie hier is gebaseerd op laag- en hoogcapacitaire aansluitingen in de structurele marktmonitor. Er is uitgegaan van een totaal aantal residentiële vaste telefonie aansluitingen van **[vertrouwelijk: XXX]**.

²¹⁰ In het geval van glasvezelaansluitingen wordt IP telefonie doorgaans als bundel met breedband internettoegang afgenomen. In de tabel zijn de aantallen aansluitingen voor vaste telefonie en breedbandinternettoegang over glasvezel aansluitnetwerken daarom gelijk verondersteld.

Retairdiensten via het aansluitnetwerk	Koperen aansluitnetwerk en	Glasvezel aansluitnetwerken	Coax aansluitnetwerken	Draadloze netwerken
Residentieel breedband	XXX	XXX ²¹³	XXX	XXX
Zakelijk breedband	XXX	XXX ²¹⁴	XXX	XXX
Omroepdiensten	XXX	XXX	XXX	XXX

Tabel 7: [vertrouwelijk: Gerealiseerde aansluitingen per infrastructuur per retailmarkt per 30 juni 2009 (x 1.000)]

Bron: Structurele marktmonitor OPTA Q2 2009. Aantal (geactiveerde) glasvezel aansluitingen voor residentieel breedbandinternettoegang is op basis van Stratix, Q1 2009.

8.5 Afbakening productmarkt

435. Wanneer het college de marktdefinitie van de Commissie in ogenschouw neemt, constateert hij dat het door de Commissie gedefinieerde relevante wholesaleproduct een 'kale' aansluitlijn is. Kaal betekent in deze context dat er nog geen actieve apparatuur is geplaatst op de aansluitlijn waarmee deze geschikt is gemaakt voor het verlenen van bepaalde diensten, bijvoorbeeld de afwikkeling van telefonieverkeer of het leveren van breedbandinternettoegang. In deze marktanalyse gaat het dus om een wholesalemarkt voor 'kale' aansluitlijnen. Daarmee is dit een markt die zich het meest upstream in de waardeketen van telecommunicatiediensten bevindt.

436. In de vorige marktanalyse (van 2005) is geconcludeerd dat de relevante productmarkt voor ontbundelde toegang, het koperen aansluitnetwerk van KPN (op basis van MDF-access en SDF-access) is. Het college neemt deze marktafbakening als startpunt voor de huidige marktanalyse.

437. In paragraaf 8.5.1 gaat het college in op de wijze waarop hij vraag- en aanbodssubstitutie onderzoekt in de markt voor ontbundelde toegang. Vervolgens analyseert het college, gezien vanuit de retailmarkten, welke andere producten een substituut vormen voor ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN. Het college zal hierbij ingaan op ontbundelde toegang tot andere aansluitnetwerken (paragraaf 8.5.3 tot en met paragraaf 8.5.4). In paragraaf 8.5.5 komt het college tot een conclusie ten aanzien van de afbakening van de relevante productmarkt. Deze methode is in lijn met de aanbeveling die voorschrijft dat het startpunt van de analyse een karakterisering is van retailmarkten gedurende een bepaalde evaluatieperiode.

8.5.1 Vraag- en aanbodssubstitutie

438. Zoals beschreven in randnummer 94 in hoofdstuk 3 is de hypothetische monopolist of SSNIP test een methode om na te gaan of er sprake is van vraag- en/of aanbodssubstitutie. Een set van producten wordt verondersteld een aparte relevante markt te zijn, indien een hypothetische

²¹¹ Er is uitgegaan van een totaal aantal zakelijke vaste telefonie aansluitingen van [vertrouwelijk: XXX].

²¹² De zakelijke vaste telefonie aansluitingen van kabelaanbieders zijn verondersteld glasvezelaansluitingen te zijn.

²¹³ Vooral FttH-netwerken.

²¹⁴ Vooral FttO-netwerken, waaronder glasvezel aansluitnetwerken op bedrijventerreinen en in stedelijke gebieden (*bron: informatie uit vragenlijsten aan marktpartijen*).

monopolistische aanbieder van die producten een kleine maar significante,²¹⁵ duurzame prijsverhoging door kan voeren zonder daarbij zoveel verkopen te verliezen dat de prijsverhoging niet meer winstgevend is. Indien een prijsverhoging niet winstgevend zou zijn doordat vragers overstappen naar andere producten (vraagsubstitutie) of doordat aanbieders van andere producten zouden beginnen met het aanbieden van de betrokken producten (aanbodsubstitutie), moet de marktafbakening worden verbreed door de andere producten en/of de andere aanbieders tot de markt te rekenen.²¹⁶

439. Zoals beschreven in randnummer 103 in hoofdstuk drie kan, bij de afbakening van een groothandelsmarkt die in directe relatie staat tot een eindgebruikersmarkt, zich de vraag aandienen of de groothandelsdiensten die aanbieders aan zichzelf leveren tot de betreffende groothandelsmarkt dienen te worden gerekend. In het geval dat uitsluitend sprake is van interne leveringen door aanbieders die in potentie ook groothandelsdiensten kunnen leveren kan het gerechtvaardigd zijn een wholesalemarkt te definiëren die alleen interne leveringen omvat. In het geval dat zowel sprake is van externe als interne leveringen kan het gerechtvaardigd zijn om interne leveringen door zowel de zittende onderneming als de alternatieve aanbieders tot de markt te rekenen. Dit is in ieder geval gerechtvaardigd indien een aanbieder de mogelijkheid en de prikkel heeft om interne leveringen om te zetten in externe leveringen in reactie op een kleine maar significante, duurzame prijsverhoging van extern geleverde producten (aanbodsubstitutie). Het opnemen van interne leveringen in de marktdefinitie is ook gerechtvaardigd indien concurrentiedruk op de eindgebruikersmarkt er toe leidt dat een kleine maar significante, duurzame prijsverhoging van extern geleverde producten niet winstgevend kan zijn.

440. Bij ontbundelde toegangsdiensten vinden er relatief veel interne leveringen plaats binnen verticaal geïntegreerde ondernemingen die eigenaar zijn van aansluitnetten, en die tegelijkertijd wholesale- en retaildiensten over die aansluitnetten aanbieden. De Europese Commissie stelt dat het in het geval van interne leveringen gerechtvaardigd is om uit te gaan van een “notionele” markt, die een potentiële vraag kent en waarop de zittende onderneming aan zichzelf wholesalediensten levert.²¹⁷ Bij uitvoering van de SSNIP test wordt aandacht besteed aan de effecten van een verhoging van de (impliciete) prijs van interne leveringen. Met behulp van de SSNIP test wordt dan onderzocht of een verticaal geïntegreerde onderneming intern een ander wholesaleproduct zal gaan leveren als gevolg van een stijging van de interne prijs van het huidige afgenomen wholesaleproduct.

441. Er zijn twee manieren waarop *vraagsubstitutie* van invloed kan zijn op de vraag of een aanbieder van ontbundelde toegang zijn prijzen winstgevend zou kunnen verhogen met 5 procent tot 10 procent. Dit zijn:

- a) Directe prijsdruk. Afnemers van wholesale ontbundelde toegang tot een bepaald aansluitnetwerk beschouwen toegang tot een ander aansluitnetwerk of een andere wholesale

²¹⁵ Doorgaans wordt daarmee een prijsverhoging van 5 tot 10 procent bedoeld.

²¹⁶ Richtsnoeren, randnummers 40 en 41.

²¹⁷ Explanatory Note, Accompanying Note to the Commission Recommendations on Relevant markets, Commission Staff Working Document, paragraaf 3.1.
(http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecom/doc/library/proposals/sec2007_1483_final.pdf).

dienst als een substituut. Wanneer bij een prijsverhoging van ontbundelde toegang tot een aansluitnetwerk van 5 procent tot 10 procent, de wholesaleafnemers in voldoende mate overstappen op een ander toegangs- of wholesaleproduct X om de prijsverhoging niet winstgevend te laten zijn, behoort product X tot de relevante markt. Product X oefent dan directe prijsdruk uit op ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk. Hierbij is verondersteld dat eindgebruikers de retailproducten die via de verschillende wholesaleproducten kunnen worden geleverd als alternatief zien. Is dit immers niet het geval dan zal een wholesaleafnemer niet willen overstappen op een alternatief wholesaleproduct, omdat hij dan zijn eindgebruiker zou kwijtraken.

- b) Indirecte prijsdruk via de retailmarkten. Eindgebruikers beschouwen andere producten als alternatief voor de dienstverlening via een bepaald aansluitnetwerk. Wanneer een prijsverhoging van ontbundelde toegang tot een aansluitnetwerk van 5 procent tot 10 procent wordt doorberekend in de prijzen van de onderliggende retaildiensten kunnen eindgebruikers beslissen over te stappen op een ander retailproduct Y. Wanneer dit in voldoende mate gebeurt zou een significant deel van de ontbundelde aansluitlijnen opgezegd worden waardoor de wholesale prijsverhoging niet winstgevend door te voeren is. De conclusie is dan dat retailproduct Y indirecte prijsdruk uitoefent op ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk en dat daarom de toegang (en dat is een vorm van interne levering) tot dit product Y, ook al is er geen wholesale-aanbod, tot de relevante markt gerekend moet worden. Hiervoor geldt dat in elk geval sprake moet zijn van een vraagsubstitutie op de retailmarkt en dat de prijsverhoging in voldoende mate tot overstapedrag leidt.

442. Directe prijsdruk is aanwezig als een hypothetische monopolist op de markt van ontbundelde toegang via een infrastructuur gedisciplineerd wordt door het aanbod van ontbundelde toegang via andere infrastructuren. Omdat, zoals beschreven in randnummer 440, ook een verticaal geïntegreerde hypothetische monopolist intern een ander wholesaleproduct kan gaan leveren als gevolg van een stijging van de interne prijs van het huidige afgenomen wholesaleproduct, kan er ondanks het hoge percentage interne leveringen sprake zijn van directe prijsdruk.

443. Bij de beantwoording van de vraag of ontbundelde toegang via andere infrastructuren tot de relevante markt voor ontbundelde toegang behoort, is de vraag van belang of deze hypothetische monopolist op wholesale niveau direct en indirect gedisciplineerd wordt door vraag- en aanbodsubstitutie op de onderliggende retailmarkten. In dat geval zal de verticaal geïntegreerde hypothetische monopolist niet alleen overstappen als gevolg van een stijging van de interne prijs van het huidige afgenomen wholesaleproduct, maar mogelijk ook als gevolg van mogelijk marktaandeel verlies op de retailmarkt, waardoor de inkomsten van de hypothetische monopolist op de wholesale markt afnemen. Dit wordt ook wel indirecte prijsdruk genoemd. Het belang van indirecte prijsdruk wordt door verschillende publicaties²¹⁸ en academische papers²¹⁹ ondersteund.

²¹⁸ Zie bijvoorbeeld het rapport van CRA International in opdracht van OFCOM. Zij concluderen onder andere: *“From an economic perspective, it can be argued that indirect constraints can be deferred to the market power assessment of the analysis, with market definition only including direct constraints, or alternatively direct constraints and indirect constraints can be taken into account when defining the market. Regardless of which approach is taken it should not ultimately affect the outcome on the question of market power if the analytical model is correctly specified.”* Daarnaast heeft de Europese Commissie

444. Valletti en Inderst (2007²²⁰) zeggen hier bijvoorbeeld over:

“.....For a broad range of specifications indirect constraints are even more effective than direct constraints in the sense that, compared to a situation where firm A would not be integrated and would fully participate in the wholesale market, the equilibrium price in the wholesale market is strictly lower if firm A integrates forward and completely withdraws from the wholesale market. In light of this result, it is thus generally misleading to argue that indirect substitution is less effective as its effects are cushioned by additional layers in the vertical chain. Quite to the contrary, the effectiveness of indirect constraints stems precisely from the fact that it does not work directly through the wholesale market, in particular in case wholesale competition is less intense than retail competition”. (p. 7)

Visie van de Europese Commissie op indirecte prijsdruk in de marktanalyse

445. Op 2 december 2005 heeft de Europese Commissie in het kader van de Artikel 7 procedure aan OPTA opgemerkt dat de benadering van OPTA waarbij een wholesale-markt bepaald wordt op grond van de mededingingsvoorwaarden in de overeenstemmende retailmarkt in principe niet tegenstrijdig is met de methode die in de (initiële) Aanbeveling en in de richtlijnen van de Commissie over Marktanalyse en AMM is beschreven. Echter, OPTA had volgens de Commissie aan moeten tonen dat er bewijs is van directe prijsdruk op de wholesalemarkt, omdat directe vraag- en aanbodsstitutie de meest directe en efficiënte disciplinerende kracht is voor leveranciers van een bepaald product. Nu OPTA dat niet gedaan heeft, had de Europese Commissie ernstige bedenkingen of WBT van lage kwaliteit die over de kabel en over DSL worden verzorgd, éénzelfde markt vormen.

446. In de toelichting op de Aanbeveling van 13 november 2007 geeft de Europese Commissie aan dat alternatieve netwerken, waaronder kabel en ontbundelde toegang (markt 4), indirecte prijsdruk uit zouden kunnen oefenen via de retailmarkt op de wholesale markt voor WBT. De Europese Commissie is echter van mening dat deze indirecte prijsdruk meegewogen zou moeten worden in de dominantie-analyse.

447. Het college onderschrijft de mening van de Europese Commissie dat indirecte prijsdruk meegewogen dient te worden in de analyse. Het college is echter van mening dat, indirecte prijsdruk een rol zou moeten spelen bij de marktafbakening. In overeenstemming met de economische theorie dienen bij de afbakening van de markt alle relevante vormen van prijsdruk meegewogen te worden

richtsnoeren gepubliceerd voor de beoordeling van verticale concentraties. Hierin wordt gesteld dat bij de beoordeling van verticale concentraties de indirecte concurrentiedruk van downstream concurrenten die niet afhankelijk zijn van de wholesale input van de gefuseerde aanbieders een belangrijke rol speelt. European Commission “Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings” paragraaf 48.

²¹⁹ Zie ook: Valletti T. en Inderst R., “A Tale of Two Constraints: Assessing Market Power in Wholesale Markets”, European Competition Law Review, 2007, 2, 84-91; Valletti T. en Inderst R., “Market Analysis in the Presence of Indirect Constraints and Captive Sales”, Journal of Competition Law and Economics, 2007, 1-25 en Schwarz, A., “Wholesale market definition in telecommunications: The issue of wholesale broadband access”, Telecommunications Policy, 2006, 31, 251-264.

²²⁰ Valletti T. And Inderst R., “Market Analysis in the Presence of Indirect Constraints and Captive Sales”, Journal of Competition Law and Economics, 2007.

(waaronder indirecte). Deze benadering is consistent met de SSNIP-test. Als indirecte prijsdruk alleen meegewogen zou worden in de dominantie-analyse en niet ook in de marktafbakening dan is er een risico dat markten te nauw worden afgebakend waardoor een onjuiste beoordeling van marktmacht plaats zou kunnen vinden. Het college kiest voor de benadering waarin markten breder worden afgebakend waarna in de dominantie-analyse een evenwichtige beoordeling van directe en indirecte prijsdruk plaats kan vinden. Voor de uiteindelijke conclusie van de analyse van AMM zou dit overigens niet uit moeten maken.

448. Naast vraagsubsstitutie, direct of indirect, kan er ook sprake zijn van aanbodsstitutie. Van aanbodsstitutie is sprake als in reactie op een prijsverhoging van 5 procent tot 10 procent aanbieders diensten gaan aanbieden die ze voorheen niet aanboden. In het geval van ontbundelde toegangsdiensten kan een prijsverhoging van 5 procent tot 10 procent ervoor zorgen dat de marges zodanig toenemen dat nieuwe aansluitingen kunnen worden gerealiseerd die voorheen niet kostendekkend waren. Te denken valt aan near-net locaties, waarbij door hogere marges voor toegangsdiensten het mogelijk wordt om near-net locaties te ontsluiten om er on-net aansluitingen van te maken.

449. In de hierna volgende paragrafen zal ontbundelde toegang tot verschillende alternatieve infrastructuren worden beoordeeld, om te bezien of deze tot dezelfde relevante productmarkt behoren als MDF- en SDF-access. ODF-access, ontbundelde toegang tot coax netwerken en ontbundelde toegang tot mobiele en draadloze netwerken komen respectievelijk aan de orde.

8.5.2 ODF-access

450. In deze paragraaf wordt onderzocht of ODF-access tot de markt van ontbundelde toegang behoort. Met ODF-access wordt ontbundelde toegang tot glasvezel aansluitnetwerken bedoeld. Er wordt een verder onderscheid gemaakt naar typen glasvezel aansluitnetwerken: *Fibre-to-the Home* (FttH) netwerken en *Fibre-to-the-Office* (FttO) netwerken (ook wel aangeduid met “niet-FttH” netwerken).

Uitspraak CBb aangaande marktanalysebesluit ULL uit 2008

451. Het CBb heeft in zijn uitspraak van 28 oktober 2009 aangaande het marktanalysebesluit ULL van 19 december 2008 verschillende vragen met betrekking tot marktafbakening aan de orde gesteld. In paragraaf 3.9.1 van zijn uitspraak overweegt het CBb:

“Op basis van de thans voorhanden zijnde gegevens is het College er niet van overtuigd dat ODF-access (FttH) en ODF-access (niet-FttH) tot één markt moeten worden gerekend. Redengevend daarvoor is, dat de stellingen van KPN aannemelijk maken dat er zodanige verschillen zijn tussen beide vormen van ontbundelde glastoegang, dat niet zonder meer kan worden aangenomen dat zij een aanbod- dan wel vraagsubstituut voor elkaar vormen.”

452. Het CBb licht vervolgens toe dat de verschillen tussen ODF-access (FttH) en ODF-access (niet-FttH) betrekking hebben op het type diensten, type eindgebruikers, type ontsluiting en de partijen die diensten aanbieden. Het CBb wijst ook op grote prijsverschillen tussen beide vormen van ODF-access.

453. Het college heeft naar aanleiding van deze uitspraak nieuw onderzoek verricht naar de markt voor ontbundelde toegang. Onderzoeksbureau Dialogic is verzocht om de substitutie-effecten en mededinging tussen glas en koper in zakelijke productsegmenten te onderzoeken.²²¹ Hiertoe heeft Dialogic diepte-interviews uitgevoerd en Heliview de opdracht gegeven voor een telefonische enquête onder zakelijke afnemers. Verder hebben medewerkers van OPTA een aantal diepte-interviews gehouden met aanbieders in zakelijke productsegmenten. Ook hebben aanbieders nieuwe informatie verstrekt over ontbundelde toegang over glas en koper en de diensten die hierover geleverd worden. Op basis van deze nieuwe informatie heeft het college opnieuw de marktafbakening voor ontbundelde toegangsdiensten uitgevoerd.

454. Bij ODF-access zal het college, mede naar aanleiding van de CBb uitspraak, een verder onderscheid maken naar FttH-netwerken en FttO-netwerken. Binnen FttO-netwerken wordt een onderscheid gemaakt tussen bedrijventerreinen en stedelijke gebieden. FttH-, en FttO-netwerken worden onderzocht in respectievelijk paragraaf 8.5.2.3 en 8.5.2.4. Eerst zal het college in een inleiding (paragraaf 8.5.2.1) aangeven wat de samenhang is tussen de verschillende typen glasvezel aansluitnetwerken.

8.5.2.1 Inleiding

455. In deze paragraaf wordt beschreven op welke wijzen glasvezel aansluitnetwerken worden uitgerold, welk type afnemers wordt aangesloten en welk type dienstverlening plaatsvindt. Vervolgens wordt beschreven in welke mate retaildienstverlening via koperen aansluitnetwerken vergelijkbaar is met dienstverlening over glasvezel aansluitnetwerken. Daarna volgt een toelichting waarom het college ten behoeve van de motivering een segmentatie in de markt aanbrengt. Hieruit trekt het college de conclusie dat glasvezel aansluitnetwerken die in eerste instantie volgens verschillende wijzen tot stand zijn gekomen complementair zijn aan elkaar.

Wijzen van uitrol glasvezel aansluitnetwerken

456. Zoals beschreven in paragraaf 5.3.3 worden er in Nederland in toenemende mate huizen en bedrijfslocaties ontsloten met behulp van glasvezel aansluitnetwerken. Er zijn verschillende wijzen waarop zowel residentiële eindgebruikers als (groot)zakelijke eindgebruikers worden ontsloten.

457. Er zijn ruwweg drie wijzen van netwerkuitrol te onderscheiden. In de eerste plaats worden locaties ontsloten door middel van 'gebiedsverglazing'. Dit betekent dat zonder dat vooraf afnemers aan een contract worden gebonden alle locaties in een bepaald gebied worden aangesloten op een glasvezel aansluitnetwerk. In de tweede plaats worden locaties ontsloten door middel van 'vraagbundeling'. Bij vraagbundeling wordt de vraag in een bepaald gebied geïnventariseerd, bijvoorbeeld een bedrijventerrein. Pas wanneer een bepaald minimum percentage van de potentiële afnemers in een bepaald gebied zich heeft gecommitteerd tot afname van glasvezeldiensten wordt tot glasuitrol overgegaan. Bij vraagbundeling wordt niet per definitie elke potentiële afnemer in een gebied aangesloten. In de derde plaats worden klantlocaties individueel ontsloten, op basis van een kosten-baten analyse van de ontsluiting. Aan de kostenkant zijn er vooral graafkosten, die sterk

²²¹ Dialogic, "Substitutie-effecten en mededinging in zakelijke productsegmenten", Utrecht, 6 januari 2010. Hierna wordt verwezen naar dit onderzoek als het Dialogic onderzoek.

samenhangen met de te graven afstand tussen het aansluitpunt op het net en de locatie van de klant. De opbrengsten hangen met name samen met het aantal geautomatiseerde werkplekken op de locatie en de diensten die de klant wenst af te nemen.

458. Opgemerkt dient te worden dat bij alle drie wijzen van netwerkuitrol, inclusief individuele ontsluiting, het niet zo is dat een investeerder alleen in een individuele aansluiting investeert als de kosten van die aansluiting op korte termijn alleen via die aansluiting kunnen worden terugverdiend. Een kenmerk van een netwerksector als de telecommunicatieindustrie is dat de kosten per marginale aansluiting afnemen naarmate het netwerk fijnmaziger en de penetratie hoger wordt. Om deze fijnmazigheid en penetratie uiteindelijk te kunnen bereiken zal een netwerkonderneming bij zijn initiële prijsstelling, zelfs in het geval van een individuele aansluiting, rekening houden met de fijnmazigheid van het netwerk en de penetratiegraad van het netwerk die de netwerkonderneming in de toekomst verwacht te bereiken. Deze “netwerkvisie” op investeringen in aansluitingen acht het college onder meer relevant bij het analyseren van de kostprijs per aansluiting. Dit zal het college nader toelichten in de randnummers 526 en 527.

459. Residentiële eindgebruikers worden in de regel niet individueel ontsloten. De investering die noodzakelijk is om een residentiële eindgebruiker individueel te ontsluiten kan een aanbieder van ontbundelde toegang over het algemeen niet goed maken, omdat de betalingsbereidheid van een individuele residentiële afnemer hiervoor te beperkt is. Residentiële eindgebruikers worden wel aangesloten op het glasvezel aansluitnetwerk door middel van gebiedsverglazing²²² en door middel van vraagbundelingsprojecten.²²³ Het betreft dan vaak lokale initiatieven, waarbij op beperkte geografische schaal FttH-netwerken zijn gerealiseerd.

460. Kleinzakelijke afnemers²²⁴ worden ook in de regel niet individueel ontsloten. Qua eigenschappen zijn kleinzakelijke afnemers zeer vergelijkbaar met residentiële afnemers. Ook hun betalingsbereidheid is te beperkt om de investering die noodzakelijk is voor individuele ontsluiting goed te maken. Kleinzakelijke eindgebruikers worden, net als residentiële eindgebruikers, als die mogelijkheid er lokaal is, wel aangesloten op FttH-netwerken die tot stand komen door middel van gebiedsverglazing en vraagbundelingsprojecten.

461. Middenzakelijke afnemers kunnen op alle drie de wijzen worden ontsloten. Zij kunnen gevestigd zijn op locaties waar gebiedsverglazing plaatsvindt, in een gebied waar vraagbundeling plaatsvindt of zij kunnen individueel ontsloten worden. De wijze waarop een middelgrote zakelijke afnemer ontsloten

²²² Voorbeelden van gebiedsverglazing zijn de projecten in Amsterdam en Almere.

²²³ Een voorbeeld van een vraagbundelingsproject is Onsnet in Nuenen.

²²⁴ Met kleinzakelijke afnemers worden hier bedoeld bedrijfsvestigingen met 10 en minder geautomatiseerde werkplekken (net als in het Dialogic onderzoek). Voor de substitutiemogelijkheden tussen koper en glas is vooral de communicatiebehoefte op vestigingsniveau bepalend. Een bedrijf dat bestaat uit vele kleine vestigingen heeft andere substitutiemogelijkheden dan een bedrijf met hetzelfde aantal werknemers geconcentreerd op één locatie. Het Dialogic onderzoek hanteert een onderscheid op basis van vestigingsgrootte. Categorie A-vestigingen hebben 10 of minder geautomatiseerde werkplekken. Deze worden in het besluit aangeduid als kleinzakelijke afnemers. Categorie B-vestigingen hebben typisch 11 tot 50 geautomatiseerde werkplekken. Deze worden in dit besluit aangeduid als middenzakelijke afnemers. Categorie C-vestigingen tenslotte hebben meer dan 50 geautomatiseerde werkplekken en worden hier aangeduid als grootzakelijke afnemers.

wordt is voornamelijk afhankelijk van de locatie waar deze gevestigd is. Wanneer de afnemer gevestigd is op een locatie waar verder voornamelijk residentiële afnemers gevestigd zijn dan is het mogelijk dat ook middelgrote zakelijke afnemers ontsloten worden door een FttH-netwerk. Wanneer de middelgrote zakelijke afnemer bijvoorbeeld gevestigd is op een bedrijventerrein dan is het mogelijk dat deze afnemer samen met andere bedrijven op het terrein wordt aangesloten na een vraagbundelingstraject op een FttO netwerk. Ten slotte kunnen middelgrote zakelijke afnemers ook individueel ontsloten worden op een FttO netwerk in stedelijke gebieden mits hun betalingsbereidheid groot genoeg is om de investering die noodzakelijk is voor individuele ontsluiting goed te maken. Dit is eerder het geval wanneer de toegevoegde waarde van de glasvezel aansluiting voor de betreffende afnemer relatief groot is en/of de noodzakelijke investering (lees: graafafstand tot het bestaande glasvezel aansluitnetwerk) relatief klein is.

462. Grootzakelijke afnemers kunnen ook op alle drie de wijzen worden ontsloten. Zij kunnen gevestigd zijn op locaties waar gebiedsverglazing plaatsvindt, in een gebied waar vraagbundeling plaatsvindt of zij kunnen individueel ontsloten worden. Ook de wijze waarop een grote zakelijke afnemer ontsloten wordt is tot op zekere hoogte afhankelijk van de locatie waar deze gevestigd is. Omdat de kans beperkt is dat een grootzakelijke afnemer gevestigd is op een locatie waar verder voornamelijk residentiële afnemers gevestigd zijn is de kans beperkt dat deze afnemer ontsloten wordt door een FttH-netwerk. De kans is groter dat de grootzakelijke afnemer gevestigd is op een bedrijventerrein of in een ander gebied waarin meerdere bedrijven gevestigd zijn (bijvoorbeeld een (zakelijk) stadscentrum). In dat geval is het mogelijk dat deze grootzakelijke afnemer samen met de andere bedrijven wordt aangesloten na een vraagbundelingstraject. Ten slotte kunnen grootzakelijke afnemers relatief vaak individueel worden ontsloten. Hun betalingsbereidheid is over het algemeen groot genoeg om de investering die noodzakelijk is voor individuele ontsluiting goed te maken. Dit zal zeker het geval zijn wanneer de toegevoegde waarde van de glasvezel aansluiting voor de betreffende grootzakelijke afnemer relatief groot is en/of de noodzakelijke investering (lees: graafafstand tot het bestaande glasvezel aansluitnetwerk) relatief klein is.

463. In de voorgaande randnummers is onderscheid gemaakt tussen residentiële afnemers en drie typen zakelijke afnemers. In werkelijkheid is er een continuüm van afnemers beginnend met residentiële afnemers met een lage betalingsbereidheid en eindigend bij grootzakelijke afnemers met een zeer grote betalingsbereidheid. Daartussen in bevinden zich velen typen afnemers zoals kleinzakelijke afnemers met een lage capaciteitsbehoefte en betalingsbereidheid, residentiële afnemers met een grotere capaciteitsbehoefte en betalingsbereidheid en een hele reeks van zakelijke afnemers met een steeds toenemende capaciteitsvraag en betalingsbereidheid. Al deze individuele afnemers kunnen op verschillende wijze ontsloten worden door glasvezel aansluitnetwerken. Het college concludeert op basis van het voorgaande dat er geen eenduidige relatie is tussen type afnemers en de wijze waarop afnemers ontsloten worden.

Vergelijkbare diensten

464. Of een locatie ontsloten wordt door middel van gebiedsverglazing, vraagbundeling of individuele ontsluiting heeft in beginsel geen invloed op het type dienst dat met behulp van de betreffende aansluiting geleverd kan worden. Technisch is het mogelijk om met een glasvezel aansluiting die tot stand is gebracht na gebiedsverglazing in een gebied dat voornamelijk bewoond wordt door

residentiële afnemers, dezelfde dienst te leveren als met een glasvezel aansluiting die tot stand is gekomen na individuele ontsluiting van een grootzakelijke afnemer. Of de betreffende dienstverlening ook daadwerkelijk tot stand kan komen is meer afhankelijk van de inrichting van het retailbedrijf van de dienstverlener. Een dienstverlener die zich vooral richt op grootzakelijke afnemers kan via een glasvezel aansluiting dezelfde dienstverlening verzorgen ongeacht de wijze waarop deze aansluiting tot stand is gekomen (gebiedsverglazing, vraagbundeling of individuele ontsluiting).

465. Ook zijn er in de praktijk partijen die via glasvezel aansluitingen daadwerkelijk vergelijkbare dienstverlening tot stand brengen, ongeacht of die aansluitingen tot stand zijn gekomen via gebiedsverglazing, vraagbundeling of individuele ontsluiting. Zo gaat Eurofiber zakelijke gebruikers bedienen binnen gebieden waar glasvezel aanbieder Reggefiber actief is. Eurofiber heeft daartoe een overeenkomst getekend met Reggefiber. Met de overeenkomst vergroot Eurofiber zijn dekking tot in residentiële gebieden. Eurofiber krijgt toegang tot alle FttH-netwerken van Reggefiber in Nederland.²²⁵ Door de overeenkomst met Reggefiber is Eurofiber in de toekomst in staat om via het FttH-netwerk van Reggefiber vergelijkbare dienstverlening tot stand te brengen als via de glasvezel aansluitingen die Eurofiber zelf realiseert door middel van vraagbundeling of individuele ontsluiting. Tabel 8 geeft een overzicht van de belangrijkste eigenschappen van verschillende typen glasvezel aansluitnetwerken.

	FttH	FttO (bedrijventerrein)	FttO (stedelijk)
Locaties	Residentiële gebieden (woonwijken)	Bedrijventerreinen (buitenstedelijk gebied)	Stedelijke gebied
Type ontsluiting	Gebiedsverglazing; vraagbundeling	Vraagbundeling; gebiedsverglazing; individuele aansluiting	Individuele aansluiting; vraagbundeling
Typische retailafnemers	Residentiële; kleinzakelijk	Kleinzakelijk; middenzakelijk; grootzakelijk	Kleinzakelijk; middenzakelijk; grootzakelijk
Mogelijke retaildiensten	Breedband internet + vaste telefonie; huurlijnen+ datacommunicatie; omroepdiensten	Breedband internet + vaste telefonie; huurlijnen + datacommunicatie; omroepdiensten	Breedband internet + vaste telefonie; huurlijnen + datacommunicatie; omroepdiensten
Typisch daadwerkelijk afgenomen retaildiensten	Breedband internet + vaste telefonie; omroepdiensten	Breedband internet + vaste telefonie; huurlijnen + datacommunicatie	Breedband internet + vaste telefonie; huurlijnen + datacommunicatie

Tabel 8: Eigenschappen typen glasvezel aansluitnetwerken

Bron: Interviews marktpartijen

²²⁵ Eurofiber sluit overeenkomst met Reggefiber, Telecompaper, 2 november 2009.

466. Op basis van het voorgaande concludeert het college ten aanzien van de verschillende typen glasvezel aansluitnetwerken (FttH, FttO bedrijventerreinen en FttO stedelijk) dat:

- ze elkaar wat betreft locaties geografisch aanvullen; er is in beginsel geen geografische overlap;
- er overlap is in de wijze waarop ze aangelegd worden;
- er overlap is in de typen retailafnemers die ze bedienen; en
- dezelfde retaildiensten geleverd kunnen worden en dat er grote overlap is in de typen retaildiensten die daadwerkelijk worden afgenomen.

8.5.2.2 Plan van aanpak

Kernvraagstuk: is er substitutie tussen MDF-access en ODF-access (FttH en FttO)?

467. Het feit dat verschillende typen glasvezel aansluitnetwerken elkaar in beginsel geografisch aanvullen betekent dat ze geen substituten van elkaar zijn.²²⁶ Hieruit volgt niet dat verschillende typen glasvezel aansluitnetwerken geen onderdeel kunnen zijn van dezelfde relevante productmarkt. Ook bij koper is er in principe een onderscheid te maken tussen verschillende koperen aansluitnetwerken op verschillende locaties, en zijn deze verschillende netwerken geen substituten van elkaar. Immers, wanneer nu een nieuw koperen aansluitnetwerk aangelegd zou worden dan zou dit netwerk waarschijnlijk ook zowel via gebiedsontsluiting, vraagbundeling en individuele ontsluiting tot stand komen.

468. Toch doet zich hier niet de vraag voor of de verschillende koperen aansluitnetwerken wel onderdeel uitmaken van dezelfde relevante productmarkt. Er wordt namelijk geen onderscheid gemaakt tussen toegang tot het koperen aansluitnetwerk in woonwijken, op bedrijventerreinen en stedelijke gebieden. Toegang wordt overal op dezelfde wijze geleverd en tegen hetzelfde tarief. Om dezelfde reden is voor marktafbakening de vraag of ODF-access (FttH) en ODF-access (FttO) substituten van elkaar zijn niet bepalend. Immers, evenmin als onderdelen van het koperen aansluitnetwerk substituten zijn van elkaar, geldt dat ook niet voor verschillende typen glasvezel aansluitnetwerken. Omdat glasvezel aansluitnetwerken elkaar geografisch aanvullen maar verder wel gelijkwaardig zijn, is het college van mening dat de relevante vraag voor marktafbakening is of ontbundelde toegang tot glasvezel (of het nu FttH of FttO is) en ontbundelde toegang tot koper substituten zijn van elkaar.

Segmentatie: zakelijk segment versus residentieel segment

469. De vraag of ontbundelde toegang tot glas en ontbundelde toegang tot koper substituten zijn van elkaar moet voor zowel FttH als voor FttO-netwerken beantwoord worden. De eerste subvraag is dan of ODF-access (FttH) en MDF-access substituten zijn van elkaar en de tweede subvraag is of ODF-access (FttO) en MDF-access substituten zijn van elkaar. Ondanks dat ten behoeve van de

²²⁶ In beginsel zullen er niet vaak twee of meer glazen aansluitingen naar dezelfde locatie liggen. Waar dit toch het geval is vormen deze glazen aansluitingen wel substituten.

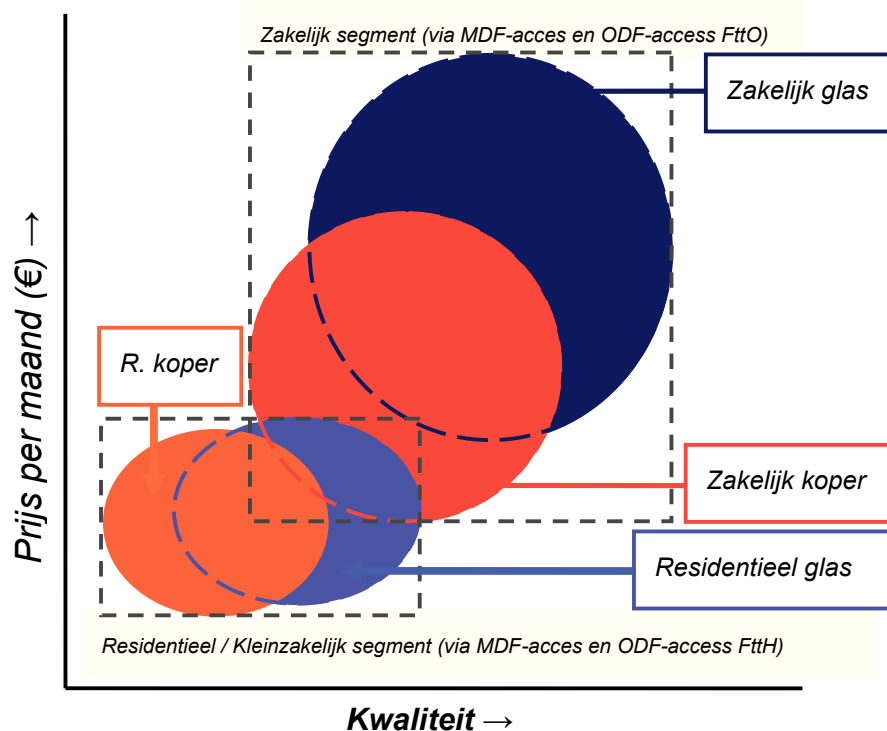
argumentatie een duidelijk onderscheid wordt gemaakt tussen ODF-acces (FttH) en ODF-access (FttO), is dit onderscheid in werkelijkheid gradueel. Dit is goed zichtbaar wanneer de onderliggende retailmarkten worden beschouwd.

470. Op de retailmarkt komen veel verschillende producten tot stand met behulp van ontbundelde toegang. Er is bijvoorbeeld onderscheid te maken tussen residentiële producten en zakelijke producten.²²⁷ Een typisch residentieel internetproduct heeft andere eigenschappen, in termen van kwaliteit (up- en download capaciteit, overboekingsfactor, SLA), dan een hoogwaardig zakelijk internetproduct. Er is in sommige gevallen bovendien enig onderscheid te maken tussen de eigenschappen van producten die tot stand komen op basis van MDF-access en producten op basis van ODF-access (FttH en FttO).

471. Producten voor residentiële afnemers via MDF-access overlappen qua prijs en kwaliteit niet met zakelijke producten via ODF-access (FttO). Er is echter wel overlap qua prijs en kwaliteit tussen zakelijke producten via MDF-access en ODF-access (FttO) onderling en tussen residentiële producten via MDF-access en ODF-access (FttH) onderling en in beperktere mate tussen residentiële en zakelijke glasproducten onderling. In 'de keten' is er via tussenliggende producten dus ook overlap in prijs en kwaliteit tussen residentiële producten via het koperen aansluitnetwerk en zakelijke producten via het glasvezel aansluitnetwerk.

472. In Figuur 22 worden verschillende typen retailproducten weergegeven. Er worden zakelijke producten via ODF-access (FttO), zakelijke producten via MDF-access, residentiële producten via ODF-access (FttH) en residentiële producten via MDF-access onderscheiden. Residentiële producten via ODF-access (FttH) en via MDF-access maken samen onderdeel uit van het residentiële (en kleinzakelijke) segment. De vraag of de bovenliggende wholesaleproducten ODF-access (FttH) en MDF-access substituten zijn van elkaar wordt beantwoord in paragraaf 8.5.2.3. Zakelijke producten via ODF-access (FttO) en via MDF-access maken samen onderdeel uit van het zakelijke segment. De vraag of de bovenliggende wholesaleproducten ODF-access (FttO) en MDF-access substituten zijn van elkaar wordt beantwoord in paragraaf 8.5.2.4.

²²⁷ Het onderscheid tussen 'residentiële' en 'zakelijke' producten is overigens niet eenduidig. Door het college is uitgegaan van de indeling die door individuele aanbieders gehanteerd wordt.



Figuur 22: verschillende typen retailproducten

473. In Figuur 22 is op schematische wijze weergegeven hoe zakelijke en residentiële glas- en koperproducten elkaar overlappen in prijs en kwaliteit. De grootte van de verschillende 'prijs-kwaliteit wolken' houdt geen verband met het volume van de afgenomen diensten maar met de spreiding van de kwaliteit en prijs van het type product. De prijs en kwaliteit van zakelijke producten kent een grotere spreiding dan de prijs en kwaliteit van residentiële producten.

474. Hoewel verschillen tussen glasvezel aansluitnetwerken en verschillen tussen de retaaldiensten die erover worden geleverd gradueel zijn, kiest het college ervoor om ten behoeve van de argumentatie de marktafbakeningsvraag per segment te bekijken. In dit verband wordt een residentieel / kleinzakelijk segment en een zakelijk segment onderscheiden.

SSNIP test startend vanuit koper en vanuit glas

475. De vraag of ontbundelde toegang tot glas (of het nu FttH of FttO is) en ontbundelde toegang tot koper substituten zijn van elkaar zal nader worden onderzocht aan de hand van de SSNIP test. Het college onderzoekt daarbij hoeveel afnemers zullen dan overstappen van MDF-access op ODF-access, als de prijs van MDF-access toeneemt met 5 tot 10 procent. Afnemers die overstappen bestaan uit verschillende groepen: afnemers die overstappen op ontbundelde toegang tot FttH netwerken, afnemers die overstappen op ontbundelde toegang tot FttO (bedrijventerreinen) en afnemers die overstappen op ontbundelde toegang tot FttO (stedelijke gebieden). De optelsom van deze overstappers is relevant voor de SSNIP test om te bepalen of ODF-access tot dezelfde relevante markt behoort als MDF-access.

476. Omgekeerd dient de SSNIP test ook uitgevoerd te worden met als startpunt ODF-access. Daarbij onderzoekt het college hoeveel afnemers zullen dan overstappen op MDF-access, als de prijs van ODF-access toeneemt met 5 tot 10 procent. Hierbij kan als startpunt steeds een specifiek type glasvezel aansluitnetwerk worden genomen. Bijvoorbeeld als de prijs van ODF-access tot FttH-netwerken toeneemt met 5 tot 10 procent, stappen afnemers dan over op MDF-access? Als bij elk van de verschillende typen glasvezel aansluitnetwerken (FttH, FttO (bedrijventerreinen) en FttO (stedelijke gebieden), steeds blijkt dat er voldoende afnemers overstappen op MDF-access, dan is de conclusie dat MDF-access en elk van de verschillende typen glasvezel aansluitnetwerken tot één en dezelfde productmarkt behoort. Elk van deze netten heeft dan namelijk een “common pricing constraint”, in de vorm van MDF-access. In het geval dat FttH en FttO-netwerken prijsdruk van dezelfde bron ondervinden, te weten MDF-access, kunnen ze tot dezelfde relevante productmarkt behoren.²²⁸

477. Zoals in de voorgaande paragrafen toegelicht, zal het college de marktafbakeningsvraag in twee delen te behandelen. In paragraaf 8.5.2.3 zal eerste worden onderzocht of ontbundelde toegang tot FttH-netwerken tot dezelfde relevante productmarkt behoort als MDF-access en SDF-access. Vervolgens zal deze vraag voor FttO-netwerken worden onderzocht in paragraaf 8.5.2.4.

8.5.2.3 FttH-netwerken

478. In tegenstelling tot de eerste ULL marktanalyse (2005) zijn er momenteel op verschillende plaatsen in Nederland glasvezel aansluitnetwerken aangelegd waarover verschillende retaildiensten worden geleverd. Zoals hierna nader uiteen zal worden gezet heeft het college geconstateerd dat via ODF-access op een glasvezel aansluitnetwerk een functionaliteit gerealiseerd kan worden die vergelijkbaar is met MDF-access op het traditioneel koperen aansluitnetwerk.²²⁹ Deze overeenkomsten zijn te constateren aan de retailzijde, er worden immers vergelijkbare diensten aangeboden (met name breedband internettoegang en vaste telefonie, maar ook IPTV) en er is overstappedrag zichtbaar bij eindgebruikers. In een beperkt aantal nieuwbouwwijken is het aansluitnetwerk zelfs al geheel in glas uitgevoerd en vervult het de functie die het koperen net elders heeft²³⁰.

479. Kleinzakelijke afnemers nemen over het algemeen producten af die ook voor residentiële afnemers beschikbaar zijn (zie ook randnummer 460). Kleinzakelijke afnemers zijn niet betrokken bij data-intensieve werkzaamheden waardoor hun vraag naar bandbreedte beperkt is. Dialogic geeft daarom aan dat glasvezel voor deze afnemers alleen een substituuut is indien er lokaal een FttH-netwerk is uitgerold. Wanneer er in deze paragraaf wordt gesproken over substitutie tussen ODF-access (FttH) en MDF-access dan dient in ogenschouw te worden genomen dat ook kleinzakelijke afnemers tot de eindgebruikers van FttH-netwerken behoren.

²²⁸ Zie ook artikel 57 van de Bekendmaking van de Commissie inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijke mededingingsrecht (97/C 372/03): “Wanneer product B aan de vraagzijde een substituuut is voor product A en C dan kunnen product A en C, zelfs indien het geen directe substituten aan de vraagzijde zijn, in dezelfde relevante productmarkt vallen, aangezien hun respectievelijke prijsstelling beperkt kan zijn wegens het risico dat hun afnemers op product B overschakelen.”

²²⁹ KPN biedt in onder meer in beperkte delen van nieuwbouwwijken in Vleuten, Etten-Leur, Amsterdam (Westerdokselaand) en Hoofddorp uitsluitend diensten over glas waar geen koperlijnen zijn om retaildiensten aan eindgebruikers te kunnen bieden (<http://www.kpn.com/Prive/glasnet.htm>).

²³⁰ <http://www.kpn.com/Prive/glasnet.htm>.

480. In deze paragraaf zal het college toelichten dat glasvezel aansluitnetwerken FttH (op basis van ODF-access) en ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk (op basis van MDF-access en SDF-access) tot dezelfde relevante markt behoren. Het college zal zowel de substitutie vanuit MDF-access naar ODF-access (FttH) als omgekeerd beschouwen.

8.5.2.3.1 Substitutie van koper naar glas

481. Om over te kunnen stappen van koper op glas is het noodzakelijk dat er een FttH-netwerk is uitgerold. De verwachting is dat de aanleg van FttH aansluitingen zal groeien tot bijna 15 procent van de huishoudens aan het einde van de reguleringsperiode.²³¹ Hierdoor zullen er steeds meer substitutiemogelijkheden van MDF-access naar ODF-access (FttH) ontstaan.

482. Om te kunnen bepalen of er sprake is van directe prijsdruk op wholesaleniveau tussen ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN en ontbundelde toegang tot glasvezel aansluitnetwerken, heeft het college onderzocht of een aan ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN equivalente vorm van toegang kan worden geboden via glasvezel aansluitnetwerken.

483. Het college heeft aan marktpartijen gevraagd of via, reeds aangelegde, glasvezel aansluitnetwerken op korte termijn en zonder significante extra investeringen een aan ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN, equivalente vorm van toegang mogelijk is. Alle ondervraagde marktpartijen geven aan dat een dergelijke vorm van toegang in elk geval op korte termijn mogelijk is.

484. Door Telecompaper is in opdracht van het college (onder meer) onderzocht op welke wijze de topologie van huidige en geplande FttH-netwerken in Nederland uitgevoerd wordt.²³² Gebleken is dat in alle gevallen een model met zogenaamde PtP-verbindingen toegepast wordt. Kenmerkend voor dit model is dat voor iedere eindgebruiker een individuele glasvezel verbinding gerealiseerd wordt tussen de eindgebruikerslocatie en de ODF-locatie. Op de ODF-locatie komen tot enkele duizenden eindgebruikersaansluitingen samen op een wijze die in grote mate vergelijkbaar is met de wijze waarop koperenaansluitlijnen bij elkaar komen op de hoofdverdeler in één van de huidige MDF-locaties. Het voornaamste verschil is dat er geen sprake is van een hoofdverdeler met koperen kruisdraden maar dat er bij ODF-access een optische verdeler (de ODF) wordt toegepast voor deze verglaasde aansluitlijnen. Dit laat echter onverlet dat het college constateert dat er op de ODF een vorm van ontbundelde toegang mogelijk is die equivalent is aan de ontbundelde toegang die nu bestaat tot het aansluitnetwerk waar dat in koperaderparen is uitgevoerd.

485. Bij veel FttH-netwerken is (nog) géén sprake van een situatie waarin verschillende aanbieders op de actieve laag actief zijn (zie Tabel 9).

Project	Passieve laag	Actieve laag	Diensten laag
Almere Fiber Pilot	AFCo	First Mile	• UNET (internet, telefonie),

²³¹ Projectplannen laten een groeipad zien naar 1 miljoen homes passed in December 2011, bron: Stratix, The Netherlands: FttH deployment overview, March 2009.

²³² Telecompaper, *Fibre-to-the-Home (FttH) in the Netherlands*, mei 2008.

Project	Passieve laag	Actieve laag	Diensten laag
		Ventures	HERTZinger Satelliet (TV, radio)
AlmeerNet	Reggefiber	KPN	<ul style="list-style-type: none"> KPN (internet, telefonie, TV, radio) In de loop van 2008 volgen de dienstenaanbieders
Amersfoort Nieuwland	NEM Amersfoort	NEM Amersfoort	<ul style="list-style-type: none"> XMS (telefonie, internet, TV)
Amersfoort Vathorst	GNEM (Reggefiber)	GNEM (Reggefiber)	<ul style="list-style-type: none"> XMS (telefonie, internet, TV)
Amsterdam CityNet	GNA	BBned	<ul style="list-style-type: none"> Concepts ICT (telefonie, internet, tv, radio) Fast ICT/Qfast (telefonie, internet, TV) InterNLnet (telefonie, internet) Alice (telefonie, internet, TV) XMS (telefonie, internet, TV)
GNEM Patio	GNEM (Reggefiber)	GNEM (Reggefiber)	<ul style="list-style-type: none"> XMS (telefonie, internet, TV)
GNEM Portaal	GNEM (Reggefiber)	GNEM (Reggefiber)	<ul style="list-style-type: none"> XMS (telefonie, internet, TV)
KPN Glasnet Enschede	KPN	KPN	<ul style="list-style-type: none"> UNET (internet, telefonie, mobiele telefonie), , HERTZinger Satelliet (TV, radio) Introweb (internet, telefonie, tv, radio) Solcon (internet, telefonie), HERTZinger Satelliet (TV, radio) Concepts <i>ICT</i> (telefonie, internet, TV, radio)
Lijbrandt Hillegom Naaldwijk-Woerdblok	Lijbrandt CAIW	Lijbrandt CAIW	<ul style="list-style-type: none"> Lijbrandt (telefonie, internet, TV) CAIW (telefonie, internet, TV)
OnsBrabantNet (Helmond, Geldrop-Mierlo, Valkenswaard, Best)	NEM Brabant	NEM Brabant	<ul style="list-style-type: none"> Edutel (internet, telefonie), HERTZinger Satelliet (TV, radio)
OnsNet Eindhoven	NEM Eindhoven	NEM Eindhoven	<ul style="list-style-type: none"> Edutel (internet, telefonie), HERTZinger Satelliet (TV, radio)
OnsNet Nuenen	NEM Nuenen	NEM Nuenen	<ul style="list-style-type: none"> Edutel (internet, telefonie), HERTZinger Satelliet (TV, radio)
Rotterdam Lloydkwartier, Rotterdam Nesselande (Glasvezel Rotterdam)	Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam	BBned	<ul style="list-style-type: none"> Luna (internet) Concepts ICT (telefonie, internet)
TwenNet	NEM Rijssen/Holten	NEM Rijssen/Holten	<ul style="list-style-type: none"> Concepts ICT(telefonie, internet) Solcon (internet, telefoon), HERTZinger Satelliet (TV, radio)
Y-3net Deventer	Y-3net	Y-3Net	<ul style="list-style-type: none"> Concepts ICT (telefonie, internet, TV, radio) Alice (telefonie) Y-3net (TV)

Tabel 9: Overzicht glasvezel aansluitnetwerken in Nederland

Bron: TelecomPaper 2008

486. In opdracht van het college heeft onderzoeksbureau Analysys Mason twee onderzoeken

uitgevoerd naar de financiële haalbaarheid van ontbundelde toegang via glasvezel aansluitnetwerken (hierna: het Analysys onderzoek en het Analysys vervolgonderzoek). Het (eerste) Analysys-onderzoek²³³ heeft voor de berekening van de kosten van het aanleggen van een glasvezel aansluitnetwerk in Nederland als belangrijke uitgangspunten de graafkosten als mede ook de geografische dekking van de (geplande) uitrol gehanteerd. Het Analysys-onderzoek concludeert dat *“using realistic inputs of EUR30 per metre for duct costs and a KPN roll-out to 60% of lines [...] the business case [for KPN] is viable at an incremental net ARPU of less than 18 euro per subscriber per month”*. Voor alternatieve DSL-aanbieders komt het Analysys-onderzoek tot de conclusie dat *“[o]n the assumption that KPN does rollout an FTTH network, then the wide scale deployment of Fiber unbundling by an alternative provider may well be viable, though this is by no means straightforward”*.

487. Na afronding van het eerste rapport is meer concrete informatie beschikbaar gekomen over onder meer architectuur en tarifiering van de door KPN en Reggefiber beoogde uitrol van FttH-netwerken. Het college heeft daarom aan Analysys Mason de opdracht gegeven om het eerste rapport over de commerciële haalbaarheid van ODF-access verder te onderbouwen. In dit Analysys vervolgonderzoek is een aantal aannames aangepast aan de hand van het actuele ODF aanbod, zoals dat aan potentiële afnemers is gedaan²³⁴. Daarnaast is een aantal (potentiële) actieve operators²³⁵ benaderd. Op basis van de doorrekening in het tweede rapport komt Analysys Mason tot volgende uitkomsten: *“we estimate that the incremental cost per subscriber relative to LLU is between EUR 12.0 and EUR 14.9 per subscriber per month.”* Met betrekking tot de vraag of andere operators een met ULL-koper vergelijkbare business case kunnen hebben, komt Analysys Mason tot de volgende conclusie: *“This does not change our conclusion on the viability of the FU business case for alternative operators, which remains possible but not straightforward (because it requires significant additional revenue over the LLU case).”*

488. Uit de Analysys-onderzoeken blijkt dat onder realistische aannames er voor zowel KPN als alternatieve DSL-aanbieders via ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN een equivalente vorm van toegang kan worden geboden via glasvezel aansluitnetwerken.

489. Daar komt bij dat het college heeft geconstateerd dat de voorgenomen commerciële tarieven voor ODF-access niet veel hoger zullen liggen dan voor MDF-access of SDF-access²³⁶. Voor MDF-access en SDF-access gelden momenteel tarieven van ongeveer [7 - 8] Euro²³⁷. De commerciële wholesaletarieven voor ODF-line rental zoals opgenomen in het voorstel voor een commercieel aanbod²³⁸ van de KPN/Reggefiber gemeenschappelijke onderneming liggen in de range van 10-15 Euro per maand (met kortingsregeling). Afnemers die overstappen van MDF-access naar ODF-access kunnen dezelfde retailmarkten blijven bedienen. Deze afnemers betalen weliswaar een wat hoger tarief voor de ontbundelde toegang, maar daar staan ook hogere opbrengsten per eindgebruiker

²³³ Analysys Mason, “The business case for fibre-based access in the Netherlands”, Rapport in opdracht van OPTA, 12 juni 2008.

²³⁴ Analysys Mason, “The business case for fibre-based access in the Netherlands”, december 2008.

²³⁵ [vertrouwelijk: XXX].

²³⁶ Zie Annex Tariefbijlage Reggefiber, versie 2.0, 20 januari 2010, bron: www.reggefiber.nl.

²³⁷ Besluit Wholesale price cap 2009-2011 (WPC Ila, 16 december 2009).

²³⁸ [vertrouwelijk: XXX].

tegenover, omdat het mogelijk is om breedbandinternettoegangsdiensten met een hogere toegevoegde waarde (snelheid) te leveren. Daarnaast is het ook mogelijk om analoge TV over de glasvezel aansluitlijnen te leveren, en/of aanzienlijke bandbreedte te benutten voor digitale (IP)TV-diensten.

490. Door het college wordt geconstateerd dat er reeds op basis van commerciële ODF-line rental tarieven voldoende aanwijzingen zijn dat op glas een met ULL-koper vergelijkbare mogelijkheden voor een business case kunnen zijn²³⁹.

491. Het college concludeert dat een aan ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN equivalente vorm van wholesaletoeegang via glasvezel aansluitnetwerken realiseerbaar is op basis van ODF-access. Dit betekent dat een wholesale-afnemer in staat zou moeten kunnen zijn de volledige aansluiting van een eindgebruiker op het glasvezel aansluitnetwerk over te nemen en op basis hiervan een retail portfolio aan te bieden die te vergelijken is met de dienstverlening die mogelijk is via het koperen aansluitnetwerk van KPN. Ook alle ondervraagde marktpartijen beaamen de conclusie van het college dat via een glasvezel aansluitnetwerk dezelfde diensten geleverd kunnen worden als via het koperen aansluitnetwerk. Het gaat meer om de kenmerken van de diensten zoals eindgebruikers die wensen, en minder om de vraag of die diensten over koper of glas worden geleverd.

492. Het college concludeert dat ontbundelde toegang tot glasvezel aansluitnetwerken FttH (op basis van ODF-access) en ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk (op basis van MDF-access en SDF-access) vanuit MDF-access bezien tot dezelfde relevante markt behoren.

8.5.2.3.2 Substitutie van glas naar koper

493. Het college stelt vast dat er een autonome trend is om over te stappen van koper op glas. Omdat ODF-access een relatief nieuw product is, is het uitgangspunt dat bij benadering alle afnemers MDF-access afnemen. Hierdoor wordt feitelijk geen substitutie van ODF-access naar MDF-access waargenomen. De aanwezigheid van deze autonome trend neemt niet weg dat een relatieve prijsstijging van ODF-access ten opzichte van MDF-access er toe kan leiden dat de overstap op glas trager verloopt dan zonder een dergelijke toename (meer afnemers blijven langer op koper). Wanneer een afnemer van MDF-access in dat geval na een zorgvuldige afweging tussen de keuze voor MDF-access en ODF-access besluit MDF-access te blijven afnemen dan kan deze keuze ook als een impliciete vorm van substitutie beschouwd worden.

494. ODF-access wordt momenteel vooral intern geleverd. Dat wil zeggen dat verticaal geïntegreerde ondernemingen met glasvezel aansluitnetwerken ODF-access aan zichzelf leveren ten behoeve van de diensten die op retailniveau worden aangeboden. Gegeven de bijna 100 procent dekking van het koperen aansluitnetwerk in Nederland, hebben bij benadering alle eindgebruikers met een glasvezel aansluiting tevens een koperaansluiting. Dit betekent dat alle (potentiële) afnemers van ODF-access de mogelijkheid hebben om over te stappen op MDF-access of kunnen kiezen om MDF-access (langer) te blijven afnemen.

²³⁹ Het college heeft het besluit op dit punt in december 2008 verduidelijkt naar aanleiding van het vervolgonderzoek van Analysys Mason.

495. Ondanks dat migratie van ODF-access naar MDF-access feitelijk (nog) niet of nauwelijks wordt waargenomen zijn er wel aanwijzingen dat impliciete substitutie plaatsvindt. Zo zijn er significante aantallen eindgebruikers die na de introductie van ODF-access besluiten om dienstverlening af te blijven nemen via MDF-access. In verschillende gemeenten waar is gepoogd om via een vraagbundelingstraject tot netwerkuitrol te komen is de ondergrens van 40 procent niet gehaald, waarna is besloten om niet tot netwerkuitrol over te gaan.²⁴⁰ Wanneer wel tot netwerkuitrol is overgegaan zijn bovendien lang niet alle eindgebruikers overgestapt van MDF-access op ODF-access. Vanuit de eindgebruiker beschouwd zijn dit aanwijzingen dat geconfronteerd met de concrete keuze tussen dienstverlening via koper en dienstverlening via glas, door significante aantallen residentiële afnemers de keuze voor dienstverlening via koper gemaakt wordt.

496. In randnummer 489 heeft het college reeds geconcludeerd dat er geen grote prijsverschillen voorkomen tussen MDF-access en ODF-access. Het (gereguleerde) ODF-access tarief ligt tussen 10 Euro en 15 Euro (met kortingsregeling), tegenover een MDF-access en SDF-access tarief van [7 - 8] Euro. Afnemers die overstappen van ODF-access naar MDF-access kunnen bovendien dezelfde retailmarkten blijven bedienen. Deze afnemers leveren dan breedbandinternettoegangsdiensten met een mogelijk wat lagere toegevoegde waarde, maar daar staat tegenover dat deze afnemers een lager tarief voor de ontbundelde toegang betalen.

497. Op basis van het voorgaande concludeert het college dat ontbundelde toegang tot glasvezel aansluitnetwerken FttH (op basis van ODF-access) en ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk (op basis van MDF-access en SDF-access) vanuit ODF-access bezien tot dezelfde relevante markt behoren.

8.5.2.3 Conclusie

498. Op basis van het voorgaande concludeert het college dat ontbundelde toegang tot glasvezel aansluitnetwerken FttH (op basis van ODF-access) en ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk (op basis van MDF-access en SDF-access) tot dezelfde relevante markt behoren.

8.5.2.4 FttO-netwerken

499. In deze paragraaf wordt aan de hand van de SSNIP test bekeken of ODF-access (FttO) vanuit het perspectief van MDF-access en SDF-access tot dezelfde relevante productmarkt behoort (paragraaf 8.5.2.4.1). Vervolgens wordt omgekeerd bekeken of MDF-access en SDF-access tot dezelfde relevante productmarkt behoren als ODF-access FttO vanuit glasperspectief (paragraaf 8.5.2.4.2). Bij FttO-netwerken wordt geen verder onderscheid gemaakt tussen bedrijventerreinen en stedelijke gebieden aangezien uit het Dialogic onderzoek het beeld naar voren kwam dat bedrijventerreinen niet sterk verschillen van niet-bedrijventerreinen (zie randnummer 317).

500. In beide gevallen zal het college de SSNIP test toepassen aan de hand van de volgende twee subvragen: ten eerste, in welke mate *kunnen* afnemers overstappen; en ten tweede, in welke mate *zullen* afnemers overstappen? Of afnemers *kunnen* overstappen van koper op glas of omgekeerd hangt onder andere af van de dekking van de aansluitnetwerken, maar ook van de diensten die over

²⁴⁰ Bron: Stratix (2009), "FTTH Netherlands Q1 2009", June 2009.

de aansluitnetwerken kunnen worden aangeboden. Of afnemers daadwerkelijk *zullen* overstappen hangt onder andere af van verschillen in de prijzen van toegang en factoren als overstapkosten.

8.5.2.4.1 Substitutie van koper naar glas

501. De vraag die dient te worden onderzocht is of de prijs van MDF-access en SDF-access winstgevend met 5 procent tot 10 procent kan worden verhoogd, of dat er daarvoor teveel afnemers zullen overstappen op ODF-access (FttO).

Stap 1: Kunnen MDF-access en SDF-access afnemers overstappen op ODF-access (FttO)?

502. Afnemers van MDF-access en SDF-access zijn partijen die deze diensten gebruiken om wholesalediensten zoals wholesalebreedband toegang en wholesale huurlijnen te kunnen aanbieden, of om retaildiensten zoals breedband internettoegang, datacommunicatiediensten en huurlijnen te kunnen aanbieden aan zakelijke afnemers.²⁴¹ Afnemers zijn externe partijen zoals Bbnd, Tele2, BT, Colt, Priority en Verizon. Partijen die kopertoegang intern afnemen zijn verticaal geïntegreerde partijen zoals KPN.

503. Mogelijke obstakels die verhinderen dat deze afnemers zouden kunnen overstappen van MDF-access naar ODF-access (FttO) zijn de volgende: (1) ontbundelde toegang tot FttO-netwerken zou technisch onmogelijk kunnen zijn of alleen tegen zeer hoge kosten kunnen worden gerealiseerd; (2) op een bepaalde klantenlocatie zou er geen glasvezel aansluitnetwerk (in de buurt) kunnen liggen; en (3) met ODF-access (FttO) zouden niet dezelfde diensten kunnen worden opgebouwd als met MDF-access. Hierna onderzoekt het college elk van deze mogelijke obstakels en concludeert dat een grote groep afnemers van MDF-access niet gehinderd wordt door deze obstakels.

Technische mogelijkheid tot substitutie

504. Bij FttH-netwerken (paragraaf 8.5.2.3) heeft het college geconstateerd dat er via ODF-access FttH een vorm van ontbundelde toegang mogelijk is die technisch equivalent is aan de ontbundelde toegang die nu bestaat tot het aansluitnetwerk waar dat in koperaderparen is uitgevoerd. Verder blijkt dat onder realistische aannames er voor zowel KPN als alternatieve DSL-aanbieders via ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN een equivalente vorm van toegang kan worden geboden via glasvezel aansluitnetwerken. Het college baseert deze conclusie op onderzoek van Telecompaper en Analysys Mason. Het college acht deze conclusie ook geldig voor FttO-netwerken. Immers, net als bij FttH is er ook bij FttO een technisch aan kopertoegang equivalente vorm van glastoegang mogelijk. Bij FttO netwerken zijn er bovendien eerder commerciële mogelijkheden om aansluitingen te realiseren.

Aanwezigheid van een glasvezel aansluitnetwerk

505. De tweede reden waarom afnemers van diensten via MDF-access mogelijk niet zouden kunnen overstappen op ODF-access (FttO) is dat er op een bepaalde locatie geen glasvezel aansluitnetwerk aanwezig is (geen on-net dekking), en dat er ook geen glasvezel aansluitnetwerk in de buurt ligt waarop een afnemer tegen relatief lage kosten kan worden aangesloten (off-net dekking).

²⁴¹ Bij deze analyse naar een mogelijk overstap naar FttO gaat het met name om midden- en grootzakelijke afnemers op retailniveau. Residentiële en kleinzakelijke afnemers werden besproken bij FttH netwerken.

506. Voor het segment middenzakelijke en grootzakelijke retailafnemers, dat vooral wordt bediend met FttO-netwerken, geldt in beperkte mate dat zij al aangesloten zijn op deze netwerken, ofwel op FttO (bedrijventerreinen) of op FttO in stedelijk gebied. Op dit moment nemen bedrijfsvestigingen verspreid door heel Nederland ongeveer 52.757 glasvezel aansluitlijnen (FttO) af.²⁴² Voor een veel grotere groep geldt echter dat zij, zeker wanneer zij een hogere kwaliteit dienstverlening verlangen of de investeringskosten (lees: graafafstand tot het bestaande glasvezel aansluitnetwerk) beperkt zijn, ook off-net aangesloten kunnen worden. Dit kan gebeuren op basis van vraagbundeling, zoals dat bijvoorbeeld op bedrijventerreinen voorkomt, of op basis van individuele ontsluiting, zoals dat bij aansluitingen in stedelijke gebieden vaak gebeurt.

507. Uit onderzoek dat Dialogic in opdracht van het college heeft uitgevoerd naar zakelijke afnemers blijkt dat ongeveer de helft van middenzakelijke afnemers daadwerkelijk kan overstappen van koper op glas (inclusief on-net en off-net glas).²⁴³ Cijfers van partijen met glasvezel aansluitnetwerken bevestigen dit beeld. Van de in totaal ongeveer 158.000 bedrijven in Nederland met 5 en meer werknemers bevindt **[vertrouwelijk: XXX]** zich op minder dan 150 meter van een glasvezel aansluitnetwerk (FttO) en **[vertrouwelijk: XXX]** op minder dan 500 meter.²⁴⁴

508. Het college concludeert dat het ontbreken van een FttO-netwerk in de buurt van een midden- of grootzakelijke afnemer geen obstakel is voor afnemers van MDF-access om over te stappen op ODF-access (FttO). Voor een grote groep zakelijke retailafnemers geldt dat ze kunnen overstappen van koper op glas.

Mogelijkheid tot het aanbieden van vergelijkbare dienstverlening op retailniveau

509. Een derde reden waarom afnemers van MDF-access en SDF-access niet zouden kunnen overstappen naar ODF-access (FttO) is dat met ODF-access geen vergelijkbare diensten kunnen worden aangeboden als met MDF-access en SDF-access. Om dit nader te onderzoeken heeft het college Dialogic gevraagd een onderzoek uit te voeren naar de substitueerbaarheid van koper en glas bij zakelijke afnemers²⁴⁵. Het onderzoek bestond uit twee onderdelen: een kwalitatief onderzoek waarbij 20 diepte-interviews met verschillende typen afnemers en experts zijn uitgevoerd door Dialogic; en een kwantitatief onderzoek waarbij een telefonische enquête is uitgevoerd door Heliview bij 304 klein-, midden- en grootzakelijke afnemers.

510. Het kernvraagstuk dat Dialogic onderzocht heeft is de mate waarin voor zakelijke afnemers diensten over kopernetwerken en diensten over glasvezel aansluitnetwerken substitueerbaar zijn. Dialogic onderscheidt in dit verband drie type *vestigingen*. Uit de diepte-interviews die Dialogic met afnemers heeft gehouden kwam naar voren dat de verschillende soorten vestigingen verschillende

²⁴² Bron: informatie verkregen uit vragenlijsten aan partijen, door OPTA bewerkt. Zie tabel 15.

²⁴³ Zie het eerder aangehaalde Dialogic onderzoek (‘‘Substitutie-effecten en mededinging in zakelijke productsegmenten’’, Utrecht, 6 januari 2010). Zoals verderop in dit besluit wordt beschreven maakt Dialogic een onderscheid tussen vestigingen en bedrijven. Dialogic concludeert dat voor ongeveer de helft van alle middengrote vestigingen (met tussen de 11 en 50 geautomatiseerde werkplekken) koper en glas reële alternatieven zijn.

²⁴⁴ Bron: informatie verkregen uit vragenlijsten aan partijen, door OPTA bewerkt.

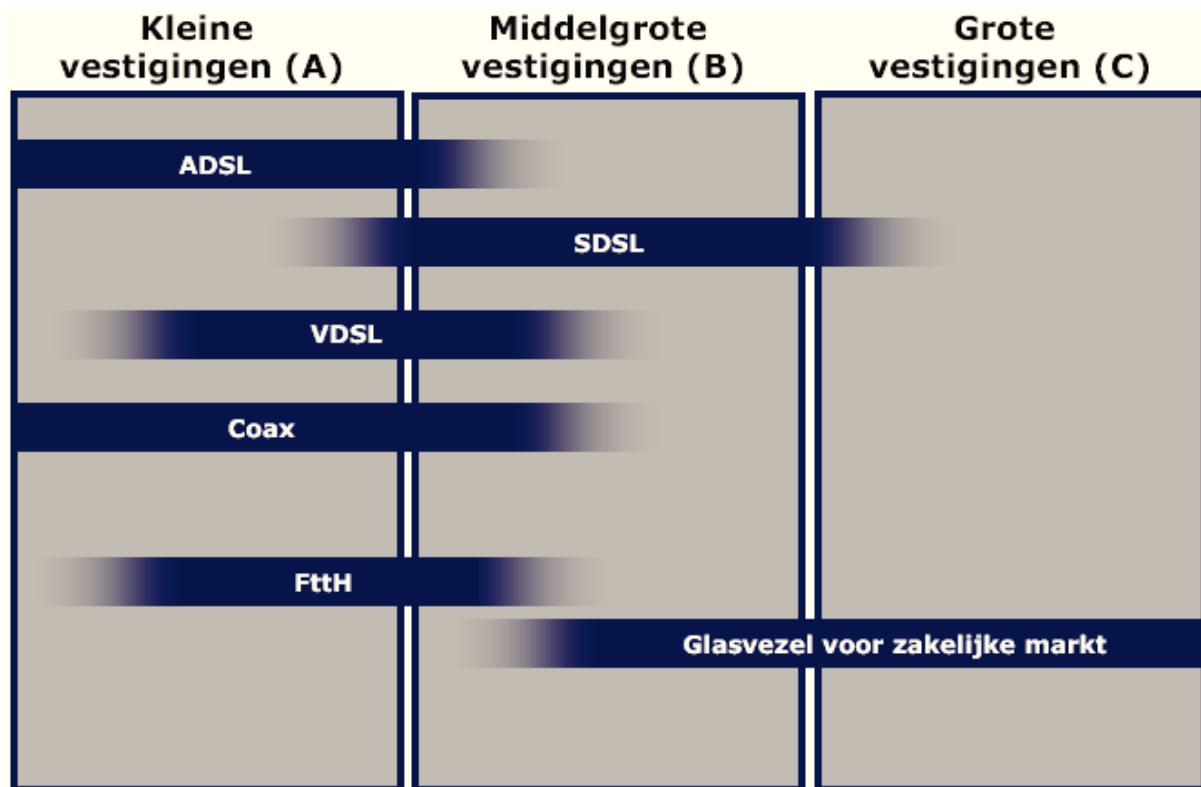
²⁴⁵ Zie voetnoot 243.

substitutiemogelijkheden hebben tussen koper en glas. Voor categorie A-vestigingen (hiervoor naar gerefereerd als kleinzakelijke afnemers) is glas een reëel substituut voor koper als het aanwezig is (FttH netwerk) en als de prijs niet veel hoger ligt dan van koper. Voor categorie B-vestigingen (middenzakelijke afnemers) zijn koper en glas (FttO) substituten waarbij ongeveer de helft van de B-vestigingen daadwerkelijk beschikking heeft over een glasvezel aansluiting. Voor categorie C-vestigingen, tenslotte, zijn koperen verbindingen in zeer beperkte mate een substituut voor glasvezel verbindingen vanwege te beperkte functionaliteit. Voor een uitgebreidere samenvatting van het onderzoek van Dialogic naar de substitutie-effecten in zakelijke productsegmenten verwijst het college naar de tabel op pagina 9 van het Dialogic rapport.

511. Van de circa 100.000 middenzakelijke vestigingen, met een telecommunicatiebudget van 100 tot 500 Euro per maand (aanne: gemiddeld 250 Euro), is volgens Dialogic substitutie mogelijk voor ongeveer 40.000 tot 60.000 vestigingen. Voor de circa 10.000 grootzakelijke vestigingen, met een telecommunicatiebudget van (veel) meer dan 500 Euro per maand (aanne: gemiddeld 1.000 Euro), is volgens Dialogic nauwelijks substitutie mogelijk. Met behulp van deze cijfers is het mogelijk om een schatting te maken van het percentage van de zakelijke telecommunicatieomzet dat in aanmerking komt voor substitutie. Het college schat dat dit percentage gelijk is aan 30 tot 40 procent van de zakelijke telecommunicatieomzet.²⁴⁶ Hieruit blijkt dat de potentiële substitutie tussen koper en glas ook in termen van omzet significant is. Het college heeft geen aanwijzingen dat de verhouding tussen B en C vestigingen in bepaalde gebieden dusdanig afwijkend is dat in deze gebieden gesteld kan worden dat de potentiële substitutie tussen koper en glas in termen van omzet niet significant is. Zowel op bedrijventerreinen als in stedelijke gebieden treft men namelijk een mix van categorie B en categorie C vestigingen aan.

512. Figuur 23 toont welke producten volgens Dialogic typisch worden afgenomen door de verschillende soorten vestigingen. Hierbij is zichtbaar dat er binnen de categorieën nog wat variatie mogelijk is. Zo is ADSL nog interessant voor de onderkant van categorie B, maar niet meer voor de bovenkant.

²⁴⁶ De telecommunicatieomzet van middenzakelijke vestigingen is 2,5 maal zo groot als de telecommunicatieomzet van grootzakelijke vestigingen (tien maal zoveel vestigingen maal een kwart van het budget). Dit betekent dat ruim 70 procent ($2,5 / (2,5+1)$) van de zakelijke telecommunicatieomzet wordt opgebracht door middenzakelijk afnemers. Van deze afnemers komt ongeveer de helft in aanmerking voor substitutie. Hier wordt afgeleid dat dit 30 tot 40 procent van de zakelijke telecommunicatieomzet betreft.



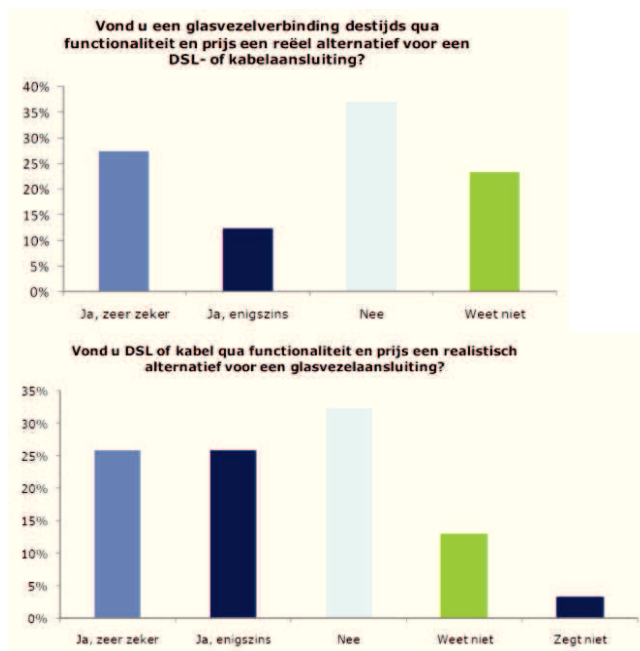
Figuur 23: Dienstverlening via verschillende technologieën versus categorie afnemer

Bron: Dialogic (2010)

513. Naast diepte-interviews bestaat het Dialogic onderzoek ook uit een kwantitatief deel waarin Heliview een telefonische enquête heeft uitgevoerd. Heliview heeft een classificatie van respondenten gehanteerd op basis van bedrijfsgrootte.²⁴⁷ Heliview heeft zich bij haar onderzoek zoveel mogelijk gericht op situaties waarbij feitelijke keuzes zijn gemaakt. Zo is voorkomen dat respondenten schattingen gaan geven, terwijl de feitelijke situatie juist relevant is.²⁴⁸ Heliview heeft deze respondenten gevraagd of zij diensten via glasvezel als een reëel alternatief zagen. Hieruit komt een gemengd beeld naar voren. Er zijn zowel respondenten die glas *zeer zeker en enigszins* als alternatief zien (samen ongeveer 40 procent) en er zijn respondenten die glas *niet* als substituuat zien (ongeveer 40 procent). De overige 20 procent geeft aan niet te weten of glas een reëel alternatief was voor koper (zie Figuur 24).

²⁴⁷ Dit komt niet helemaal overeen met de bij de diepte-interviews van Dialogic gehanteerde classificatie naar grootte van bedrijfsvestigingen. Heliview onderscheid kleine bedrijven met minder dan 10 werknemers; middelgrote bedrijven tussen 10 en 100 werknemers; en grote bedrijven met meer dan 100 werknemers.

²⁴⁸ Van de 304 respondenten bleken er volgens Heliview 73 onlangs (dat wil zeggen de afgelopen drie jaar) voor één of meer vestigingen een nieuw contract te hebben afgesloten (of dit te hebben overwogen) voor diensten via een koperen telecommunicatieaansluiting.



Figuur 24 en 25: glasvezel en koper als alternatief qua functionaliteit en prijs

Bron: Dialogic (2010)

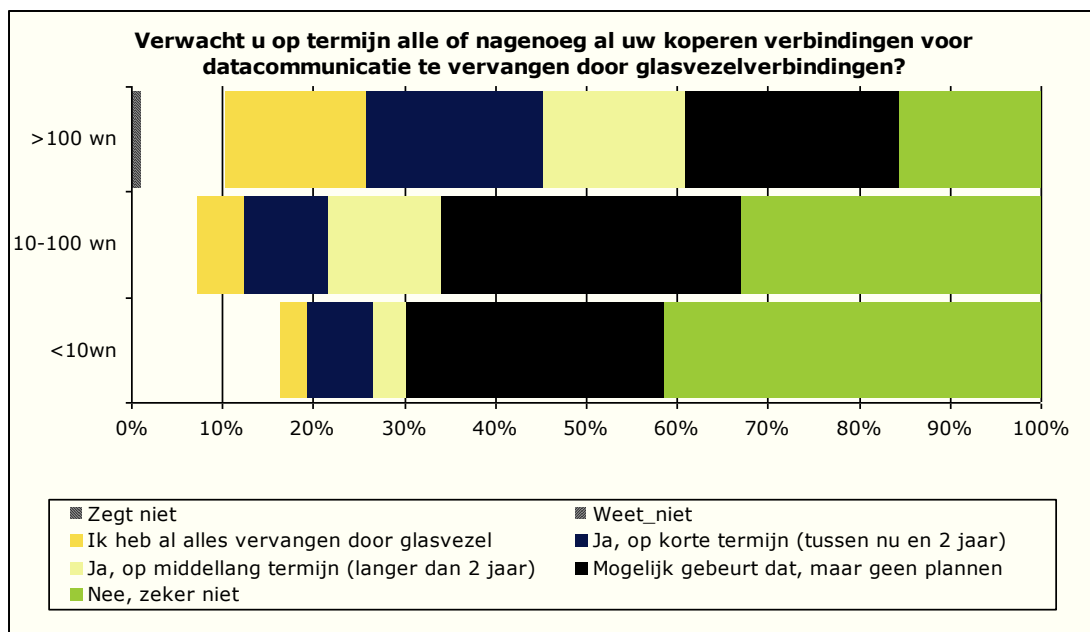
514. Figuur 24 toont de antwoorden van respondenten die een nieuw contract sloten voor een koperen aansluiting of dit overwogen (n=73) en figuur 25 toont de antwoorden van respondenten die een nieuw contract sloten voor een glasvezel aansluiting of dit overwogen (n=31).

515. Op een vergelijkbare wijze is respondenten die een nieuw contract afsloten voor diensten via een glasvezel aansluiting de vraag voorgelegd of zij diensten via een koperen verbinding als een reëel alternatief zagen.²⁴⁹ Sommige respondenten vonden dit (zeer zeker) wel het geval, anderen niet. Daarna heeft Heliview aan deze respondenten gevraagd waarom zij kozen voor een glasvezel aansluiting in plaats van een koperen aansluiting. Bijna de helft (44 procent) van de respondenten geeft aan dat *“Koperaan sluitingen niet in staat [waren] mijn functionele specificaties in te vullen”*. Voor deze respondenten zijn de twee producten duidelijk geen substituten. Echter ruim een kwart (26 procent) van de respondenten geeft aan dat *“Glasvezel interessante niet-noodzakelijke functionaliteiten [bood] tegen relatief lage extra kosten”*. Hier is er dus wel sprake van substitutie.

516. Heliview heeft aan zakelijke afnemers van vaste verbindingen ook de vraag voorgelegd of zij op termijn verwachten of zij alle of nagenoeg al hun koperen verbindingen voor datacommunicatie zullen vervangen door glasvezel verbindingen. Heliview’s bevindingen staan in Figuur 26. Van de grootzakelijke afnemers (meer dan 100 werknemers) zegt ruim 15 procent dat zij heden al volledig zijn overgeschakeld op glasvezel verbindingen. Daarnaast zegt bijna 20 procent dit binnen twee jaar te doen en doet nog eens ruim 15 procent dit op de middellange termijn (na twee jaar). Ruim 15 procent van de grootzakelijke afnemers zegt daarentegen dat zij niet volledig over zullen schakelen op

²⁴⁹ Van de 304 respondenten bleken er volgens Heliview 31 onlangs (dat wil zeggen de afgelopen drie jaar) voor één of meer vestigingen een nieuw contract te hebben afgesloten (of dit te hebben overwogen) voor diensten via een glasvezelaansluiting.

glasvezel verbindingen en dus een deel van de koperen verbindingen voor datacommunicatie zullen handhaven. Het is aannemelijk dat de zeer grootzakelijke afnemers oververtegenwoordigd zijn onder de afnemers die zeggen al te zijn overgeschakeld op glasvezel en waarschijnlijk zijn de kleinere grootzakelijke afnemers oververtegenwoordigd onder de afnemers die deels voor koperoplossingen blijven kiezen. Echter, duidelijk is dat ook voor het grootzakelijk segment geldt dat de afweging tussen het kiezen voor een glasvezel verbinding of een koperverbinding gemaakt wordt. Voor een bepaald type afnemer zal deze afweging vaker uitvallen in een keuze voor glas en voor een ander type afnemer zal deze keuze vaker uitvallen voor koper, maar dit neemt niet weg dat beide typen afnemers de afweging maken.



Figuur 26: Verwacht oversluitgedrag uitgesplitst naar omvang (n=304)

517. Van de middenzakelijke afnemers zegt minder dan 5 procent dat zij heden al volledig zijn overgeschakeld op glasvezel verbindingen. Daarnaast zegt bijna 10 procent dit binnen twee jaar te doen en doet nog eens ruim 10 procent dit op de middellange termijn (na twee jaar). Ruim 30 procent van de middenzakelijke afnemers zegt daarentegen dat zij niet volledig over zullen schakelen op glasvezel verbindingen en dus een deel van de koperen verbindingen voor datacommunicatie zullen handhaven. Duidelijk is dat ook voor het middenzakelijk segment geldt dat de afweging tussen het kiezen voor een glasvezel verbinding of een koperverbinding gemaakt wordt.

518. Van de kleinzakelijke afnemers zegt slechts een paar procent dat zij heden al volledig zijn overgeschakeld op glasvezel verbindingen.²⁵⁰ Daarnaast zegt ruim 5 procent dit binnen twee jaar te doen en doet nog eens een kleine 5 procent dit op de middellange termijn (na twee jaar). Ruim 40

²⁵⁰ Deze groep kleinzakelijke afnemers werd beschreven in paragraaf 8.5.2.3 over FttH-netwerken. Daar wordt beschreven dat de overstap van veel kleinzakelijke afnemers afhangt van de aanwezigheid van een lokaal FttH-netwerk. Omdat FttH-netwerken in Nederland op dit moment slechts beperkt zijn uitgerold zijn de relatief lage scores van glas voor kleinzakelijke afnemers volgens verwachting.

procent van de middenzakelijke afnemers zegt daarentegen dat zij niet volledig over zullen schakelen op glasvezel verbindingen en dus een deel van de koperen verbindingen voor datacommunicatie zullen handhaven. Duidelijk is dat voor het kleinzakelijk segment in veel mindere mate geldt dat een afweging tussen het kiezen voor een glasvezel verbinding of een koperverbinding gemaakt wordt. De grootste groep verwacht niet over te stappen op glasvezel of verwacht pas op langere termijn over te stappen en heeft daarvoor ook geen plannen.

519. Op basis van de resultaten van Dialogic stelt het college dat met behulp van ODF-access vergelijkbare diensten worden geleverd als via MDF-access en SDF-access. Qua functionaliteit worden diensten via ODF-access soms zelfs als superieur beschouwd ten opzichte van diensten via MDF-access en SDF-access. Voor zover het college heeft kunnen nagaan zijn er geen diensten die met behulp van MDF-access en SDF-access geleverd kunnen worden die niet geleverd kunnen worden via ODF-access (FttO).

Conclusie

520. Op basis van het bovenstaande concludeert het college dat een grote groep van MDF-access afnemers kan overstappen op ODF-access FttO. Er zijn geen technische of commerciële obstakels om ontbundelde toegang tot FttO netwerken te leveren. Bovendien is de (on-net en off-net) dekking van FttO-netwerken groot. Tenslotte blijkt dat voor een grote groep midden- en grootzakelijke afnemers koper en glas reële alternatieven zijn.

Stap 2: Zullen MDF-access en SDF-access afnemers overstappen op ODF-access (FttO)?

521. Het deel van de groep afnemers dat ook daadwerkelijk zal overstappen in geval van een relatieve prijsstijging van MDF-access en SDF-access, hangt onder andere af van de absolute niveau's van de toegangsprijzen over koper en glas, maar ook van bijvoorbeeld de contractduur en de hoogte van overstapkosten. Als de prijzen van MDF-access en SDF-access aanzienlijk lager zouden zijn dan de prijzen van ODF-access (FttO), dan is het niet waarschijnlijk dat veel afnemers zouden overstappen. Een klein prijsverschil (hogere prijzen voor ODF-access (FttO)) is echter te verwachten omdat met glas meer typen diensten kunnen worden aangeboden dan over koper.

522. Voor MDF-access en SDF-access zijn tarieven beschikbaar. Deze tarieven zijn namelijk gereguleerd en vastgesteld op [7 - 8] Euro (zie ook randnummer 489).

523. Voor FttO-netwerken zijn er geen betrouwbare commerciële tarieven beschikbaar voor ODF-access. De reden is dat er momenteel geen externe leveringen van ODF-access tot FttO-netwerken plaatsvinden. Er bestaan momenteel dus geen marktprijzen voor ODF-access (FttO). Uit de toets op gedragsregel vijf is gebleken dat KPN tarieven wenst te hanteren die oplopen van **[vertrouwelijk: XXX]** Euro tot **[vertrouwelijk: XXX]** Euro, maar geen enkele partij is bereid gebleken toegang af te nemen tegen die prijzen. Daarbij komt dat de ODF-access prijzen voor FttO netwerken van KPN een verstoord beeld kunnen geven omdat KPN de enige speler in Nederland is die MDF-access aanbiedt. Het kan niet worden uitgesloten dat KPN een hogere prijs vraagt voor ODF-access FttO, of relatief minder snel glas uitrolt, dan een partij zonder koper aansluitnetwerk zou doen. De reden hiervoor is dat waar andere aanbieders glas zullen gaan leggen als de verwachte winst van aanleg positief is, KPN rekening zal houden met het feit dat bij een nieuwe glasaansluiting opbrengsten op haar

koperaansluiting worden gederfd. Verder is het in het algemeen gebruikelijk dat kortingen worden gegeven op lijstprijzen. KPN's lijstprijzen kunnen dus ook om die reden niet worden beschouwd als betrouwbare prijzen die voor het doel van marktafbakening geschikt zijn. Daarbij komt dat de interne prijzen die verticaal geïntegreerde ondernemingen met eigen glasvezel aansluitnetwerken aan zichzelf rekenen als zij de prijzen van hun wholesale- of retaildiensten vaststellen, niet bekend zijn.

524. Met behulp van het ODF-access tarief in FttH-gebieden (10 Euro tot 15 Euro, met kortingsregeling) is wel een schatting te maken van het ODF-access tarief in FttO-gebieden. Het is aannemelijk dat deze tarieven deels vergelijkbaar zullen zijn aan de commerciële tarieven voor ODF-access in FttH gebieden. De belangrijkste kostenparameter is de dichtheid van de aan te sluiten locaties. In de commerciële tariefstelling van Reggefiber wordt reeds rekening gehouden met het dekkingspercentage in een gebied en met de investeringskosten die noodzakelijk zijn om in een bepaald gebied glasvezel uit te rollen. Wanneer een lagere penetratiegraad bereikt wordt dan wordt relatief minder korting uitgekeerd (en gaat het tarief dus omhoog). De CAPEX-gebieden met ieder een eigen tarief weerspiegelen verschillen in uitrolkosten.

525. Een inschatting van de hoogte van het tarief voor ODF-access (FttO) kan op een vergelijkbare manier worden gemaakt. Op een bedrijventerrein met kleine bedrijfspannen dat er qua adrestdichtheid vergelijkbaar uitziet als een woonwijk en waar bovendien een hoog dekkingspercentage wordt gerealiseerd zouden de tarieven voor ODF-access (FttO) zeer vergelijkbaar moeten zijn met de tarieven die Reggefiber hanteert. Echter, wanneer één enkele aansluitlijn wordt uitgerold om een individuele bedrijfslocatie te ontsluiten dan zal het commerciële ODF-access FttO tarief van deze aansluiting significant hoger liggen. Er zou bijvoorbeeld kunnen worden gesteld dat als er voor het ontsluiten van deze individuele klant een tien maal langere afstand gegraven moet worden, dan de investeringskosten en dus ook het commerciële tarief voor ODF access (FttO) van deze aansluiting tien maal zo hoog is. In dat geval zou het commerciële tarief voor deze aansluiting 100-150 Euro per maand bedragen.

526. Wanneer tarieven per aansluiting onderzocht worden dan ontstaat er een continuüm aan verschillende tarieven voor ODF-access. Dit continuüm zal beginnen met een tarief van ongeveer 10 Euro en zal oplopen tot een tarief van misschien wel meer dan 150 Euro. Echter, als in beschouwing wordt genomen dat een individuele aansluiting onderdeel uitmaakt van een netwerk en dat dus iedere aansluiting de kosten voor de volgende aansluiting verlaagt dan volgt daaruit dat het gemiddelde tarief per aansluiting aanzienlijk lager is dan de kosten van de aanleg van één individuele aansluiting. In randnummer 458 is al aangegeven dat bij een netwerkinvestering van een bepaalde toekomstige penetratiegraad zal worden uitgegaan waardoor het niet zo is dat de kosten van een individuele aansluiting moeten worden terugverdiend via exploitatie van die specifieke aansluiting. Wanneer na de ontsluiting van een locatie waarvoor een grote investering vereist was ook weer enkele andere locaties relatief goedkoop ontsloten kunnen worden dan kan betoogd worden dat de hoge investeringskosten van die eerste aansluiting omgeslagen moeten worden over de aansluitingen die vervolgens ook ontsloten kunnen worden. Zo beschouwd hebben op termijn, wanneer steeds meer locaties door glasvezel aansluitnetten ontsloten zijn, achteraf beschouwd alleen de totaal geïsoleerde locaties een hoge investering per aansluiting geveerd. Hoge investeringskosten voor een individuele aansluiting van waaruit vervolgens anderen worden aangesloten zouden beschouwd moeten worden als investeringskosten in het netwerk en niet als investeringskosten in de individuele aansluiting.

527. Deze “netwerkvisie” op investeringen in aansluitingen wordt ondersteund door een rapport van TNO dat door KPN tijdens de consultatie van het ontwerpbesluit is ingebracht.²⁵¹ Bij de berekeningen van toegerekende graafafstanden per klant op FttO bedrijventerreinen en in stedelijk gebied, gaat TNO uit van bepaalde percentages klanten die in het gebied glasdiensten zullen afnemen. De toegerekende graafkosten per klant nemen progressief af met de penetratiegraad en de fijnmazigheid van het netwerk in een gebied.

528. Omdat het college tariefdifferentiatie per CAPEX gebied toestaat, is er niet één tarief voor ontbundelde glastoegang (FttH) maar een range van tarieven. Wanneer deze methodiek ook gehanteerd zou worden voor ODF access FttO, dan is het aannemelijk dat beide tariefranges elkaar overlappen of in ieder geval op elkaar aansluiten.²⁵²

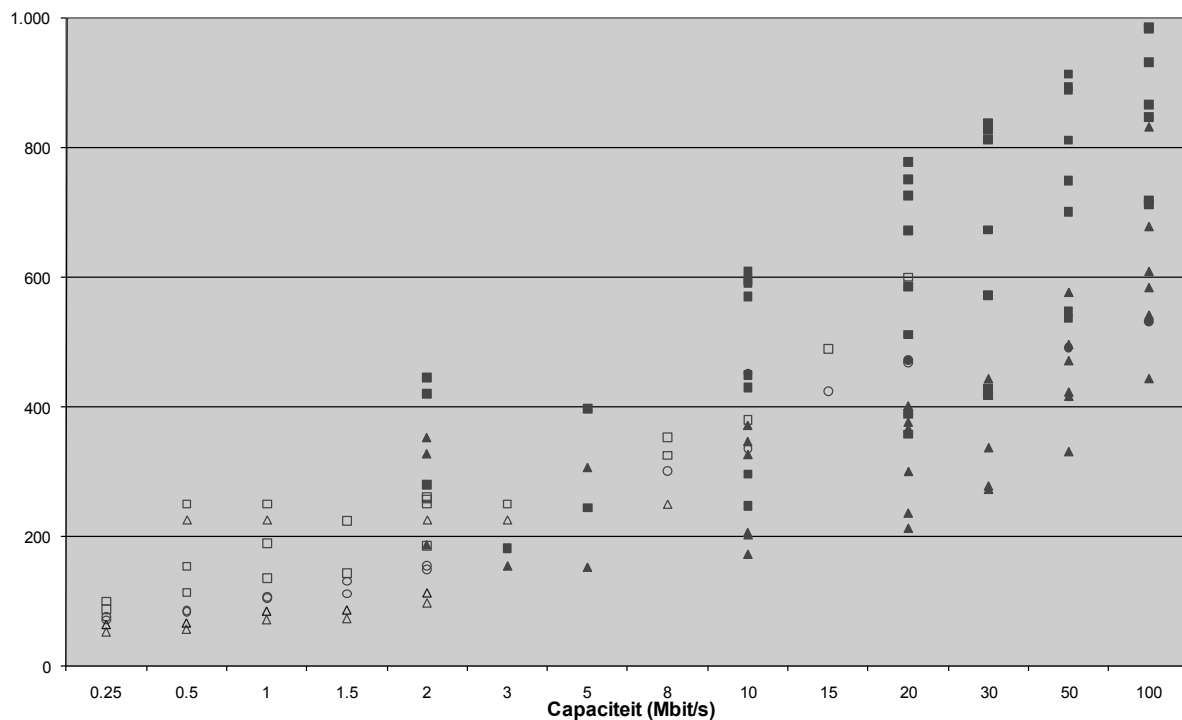
529. Om een vergelijking te kunnen maken tussen ODF-access tarieven en MDF-access tarieven in FttO-gebieden zal tevens in ogenschouw moeten worden genomen dat om diensten van een hogere kwaliteit te leveren via MDF-access, gebruik gemaakt moet worden van meerdere MDF-aansluitlijnen per locatie. Met behulp van dit zogenaamde gestapelde koper bieden voornamelijk alternatieve operators breedbanddiensten aan tot een snelheid van ongeveer 10 Mbit/s tot soms 20 Mbit/s (uplink en downlink).²⁵³ Om diensten via gestapeld koper aan te kunnen bieden moeten alternatieve operators twee of vier MDF-aansluitlijnen afnemen.²⁵⁴ Het tarief voor vier MDF-access lijnen is gelijk aan [ruim 26 Euro]. Dit tarief is hoger dan het tarief dat KPN/Reggefiber rekent voor een ODF-access FttH aansluitlijn in residentieel gebied. Om meer inzicht te krijgen hoe MDF-access en SDF-access tarieven zich verhouden tot ODF-access FttO tarieven wordt gekeken naar de prijzen van wholesale en retaildiensten op onderliggende breedband en huurlijnenmarkten die gebruik maken van ontbundelde toegangsdiensten. Uit de analyse blijkt dat de prijzen van vergelijkbare wholesale- en retaildiensten over koper en over glas dicht bij elkaar liggen. Dit bevestigt het beeld dat ook de ODF-access (FttO) tarieven dichtbij de MDF-access en SDF-access tarieven moeten liggen.

²⁵¹ TNO Informatie- en Communicatietechnologie, “Technische en kostenaspecten van breedbanddiensten in de zakelijke markt”, RA 35258, 12 maart 2010.

²⁵² Dat tarieven voor ODF-access in FttH gebied en tarieven voor ODF-access in FttO gebied elkaar niet erg veel ontlopen is ook vastgesteld door APEK, de Sloveense toezichthouder. Voor residentiële gebruikers hebben zij in september 2009 een tarief berekend van 11,88 Euro per maand en voor zakelijke gebruikers hebben zij een tarief berekend van 18,19 Euro per maand (bron: <http://www.apek.si/datoteke/File/Telekomunikacije/Analiza%20trg%204%20-%20c.obv.pdf>). De Europese Commissie heeft in oktober 2009 opmerkingen geplaatst bij het door APEK gemaakte onderscheid tussen ODF-access tarieven voor residentiële en zakelijke eindgebruikers. APEK heeft daarop haar besluit aangepast en een glijpad ingevoerd waarmee de tarieven voor ODF-access voor zakelijke eindgebruikers op termijn in lijn worden gebracht met de tarieven voor ODF-access voor residentiële eindgebruikers. Bron: Commission decision concerning Case SI/2009/1010, 17 december 2009.

²⁵³ Recentelijk is binnen het FIST een zogenaamd spectraal masker afgesproken waardoor per koper aderpaar een symmetrische SDSL-verbinding kan worden gerealiseerd van 5 Mbit/s. De maximum capaciteit van gestapeld koper is daarmee zelfs gegroeid tot 20 Mbit/s (vier aderparen van 5 Mbit/s). Door deze capaciteitsgroei is de techniek van het stapelen van koper veel aantrekkelijker geworden als alternatief voor glas en wordt thans ook daadwerkelijk door marktpartijen aangeboden.

²⁵⁴ Deze koperaders zijn over het algemeen beschikbaar, omdat de meerderheid van de zakelijke eindgebruikers met een groeiende capaciteitsbehoefte reeds gebruik maakt van meerdere koper aderparen. Diezelfde aderparen kunnen met gebruikmaking van de nieuwe technologie worden gestapeld om op een relatief goedkope manier in de groeiende capaciteitsbehoefte te voorzien.



Figuur 27: Overboekte en non-overboekte wholesale breedbandtoegangstarieven glas en koper²⁵⁵

Bron: Vragenlijsten en websites aanbieders, bewerkingen OPTA

530. In Figuur 27 zijn de tarieven voor verschillende overboekte en non-overboekte wholesale breedbandtoegangsproducten weergegeven.²⁵⁶ De open tekens in de figuur geven de tarieven van koperproducten weer, terwijl de gesloten tekens de tarieven van glasproducten weergeven. Tot snelheden van ongeveer 2 Mbit/s worden hoofdzakelijk op koper gebaseerde wholesale breedbandtoegangsproducten aangeboden. Vanaf 2 Mbit/s worden zowel op koper als op glas gebaseerde wholesale breedbandtoegangsproducten aangeboden. Boven de 20 Mbit/s worden alleen nog op glas gebaseerde wholesale breedbandtoegangsproducten aangeboden. Qua prijsniveau liggen de kosten voor wholesale breedbandtoegang via koper in dezelfde prijsrange als de kosten voor wholesale breedbandtoegang via glas.

531. Het feit dat de tarieven voor wholesalebreedbandtoegang voor vergelijkbare glas en koperproducten in dezelfde prijsrange liggen, maakt het onaannemelijk dat tarieven voor ontbundelde glastoegang en ontbundelde kopertoegang elkaar sterk ontlopen. Ontbundelde toegang is immers de bouwsteen voor die producten en zit dus als kostenelement in de tarieven. Als de kosten van ODF-

²⁵⁵ Wholesale bouwstenen voor ondermeer het aanbieden van retail breedbandinternettoegang en datacommunicatiediensten.

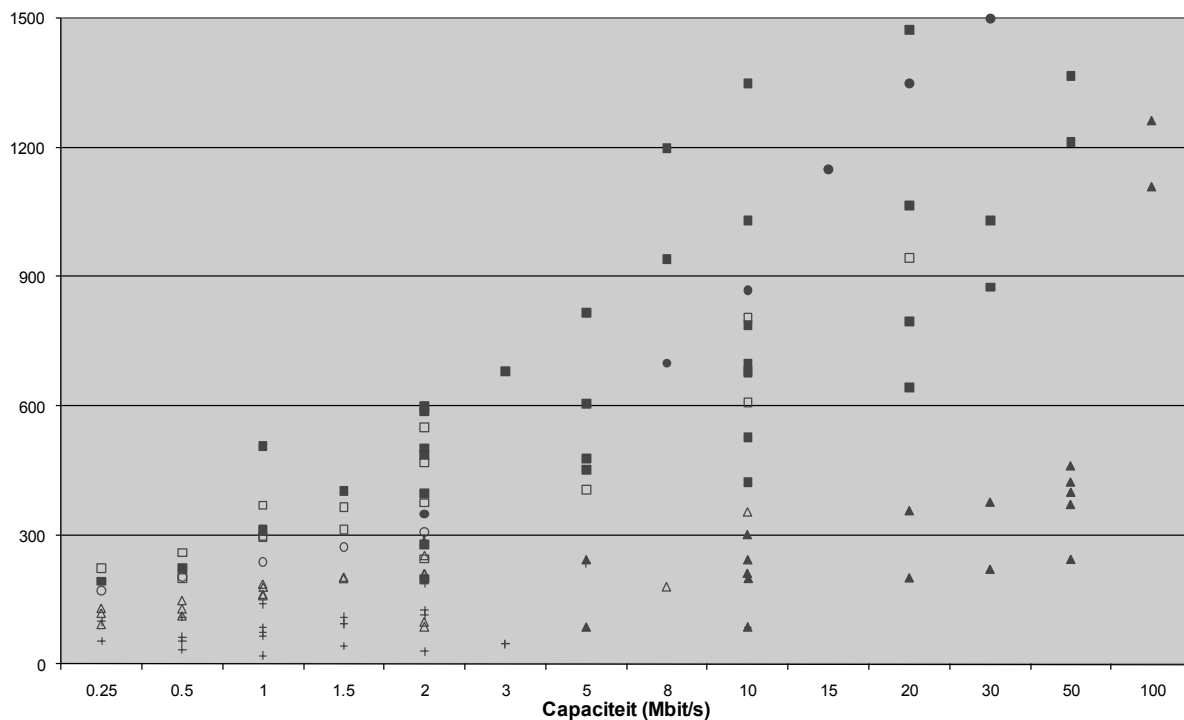
²⁵⁶ In Figuur 27 zijn driehoekjes producten met een overboekingsfactor van 1:10, rondjes producten met een overboekingsfactor van 1:4 of 1:5 en vierkantjes producten met een overboekingsfactor van 1:1. De tarieven zijn totale kosten per maand, waarbij de eenmalige kosten worden afgeschreven in 36 maanden. Een product met eenmalige kosten van 1800 Euro en een maandelijks tarief van 300 Euro kost in totaal 300 plus 1800 gedeeld door 36 is 350 Euro per maand. Alle producten in Figuur 27 hebben een symmetrische uplink en download capaciteit.

access (FttO) daadwerkelijk aanzienlijk hoger zouden zijn dan de kosten van MDF-access dan zou dit kostenverschil tot uitdrukking moeten komen in een prijsverschil op wholesalebreedbandtoegangsniveau. Figuur 27 toont aan dat dit prijsverschil niet significant is.

532. In Figuur 28 zijn de tarieven voor verschillende retail breedbandinternettoegangsproducten weergegeven. In Figuur 29 zijn de tarieven voor datacommunicatiediensten (IP/E VPN) weergegeven.²⁵⁷ De open figuurtjes geven de tarieven van koperproducten weer, terwijl de gesloten figuurtjes de tarieven van glasproducten weergeven. Tot snelheden van ongeveer 2 Mbit/s worden hoofdzakelijk op koper gebaseerde retail breedbandinternettoegangsproducten en VPN-producten aangeboden. Vanaf 2 Mbit/s worden zowel op koper als op glas gebaseerde retail breedbandinternettoegangsproducten en VPN-producten aangeboden. Boven de 20 Mbit/s worden alleen nog op glas gebaseerde retail breedbandinternettoegangsproducten en VPN-producten aangeboden. Qua prijsniveau liggen de kosten voor retail breedbandinternettoegang en VPN-producten via koper in dezelfde prijsrange als de kosten voor retail breedbandinternettoegang en datacommunicatiediensten (VPN's) via glas.

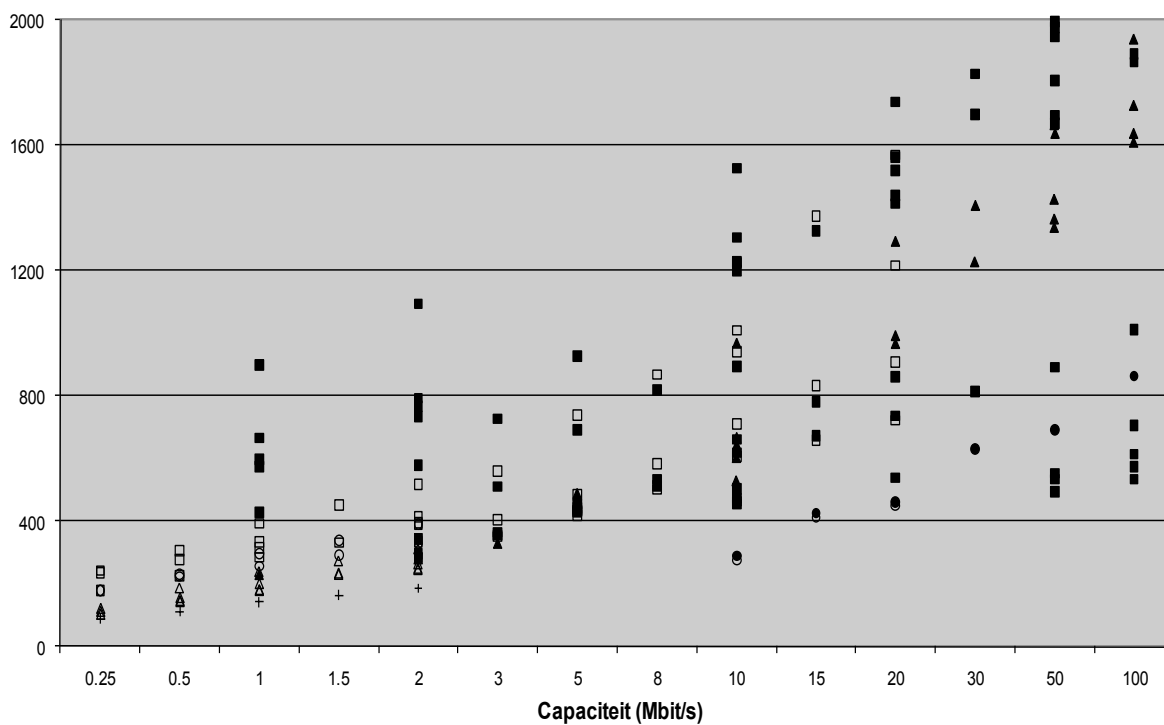
533. Wellicht ten overvloede merkt het college op dat in Figuur 27, Figuur 28 en Figuur 29 niet alleen de tarieven van KPN zijn opgenomen maar juist ook die van andere aanbieders. Het kan namelijk niet worden uitgesloten dat de verhouding tussen koper- en glastarieven bij KPN is verstoord omdat KPN de enige aanbieder in Nederland is van MDF-access en bovendien wordt aangewezen als partij met AMM op de markt voor ontbundelde toegang op wholesaleniveau. KPN zou een prikkel kunnen hebben om haar glasproducten relatief hoog te prijzen ten opzichte van haar koperproducten omdat ze ook een vergoeding wil voor haar gedeelde opbrengsten op het koperen aansluitnetwerk. Alternatieve aanbieders die alleen diensten aanbieden middels een (eigen) glasvezelnetwerk of alleen via het kopernetwerk van KPN hebben deze prikkels niet en komen om die reden tot andere prijsstellingen. Om deze reden is het belangrijk om ook de tarieven van andere aanbieders mee te nemen in de analyse. Juist door deze alternatieve aanbieders in de analyse te betrekken ontstaat er een overlap van glas- en kopertarieven in ieder geval het segment tussen 2 Mbit/s en 10 Mbit/s.

²⁵⁷ In Figuur 28 zijn plusjes producten met een overboekingsfactor van 1:20, driehoekjes producten met een overboekingsfactor van 1:10, rondjes producten met een overboekingsfactor van 1:4 of 1:5 en vierkantjes producten met een overboekingsfactor van 1:1. De tarieven zijn totale kosten per maand, waarbij de eenmalige kosten worden afgeschreven in 36 maanden. Alle producten in Figuur 28 hebben een symmetrische uplink en download capaciteit.



Figuur 28: Retail breedbandinternettoegangstarieven glas en koper

Bron: Vragenlijsten en websites aanbieders, bewerkingen OPTA



Figuur 29: Retail datacommunicatie tarieven (IP/E VPN) glas en koper

Bron: Vragenlijsten en websites aanbieders, bewerkingen OPTA

534. Het feit dat de tarieven voor retail breedbandinternettoegang en datacommunicatiediensten voor vergelijkbare glas en koperproducten in dezelfde prijsrange liggen, maakt het onaannemelijk dat tarieven voor ontbundelde glastoegang en ontbundelde kopertoegang (de bouwstenen voor deze producten) elkaar sterk ontlopen. Als de kosten van ODF-access FttO daadwerkelijk aanzienlijk hoger zouden zijn dan de kosten van MDF-access dan zou dit kostenverschil ook tot uitdrukking moeten komen in een prijsverschil op retail internettoegangs niveau. Figuur 28 toont aan dat dit prijsverschil niet significant is.

535. Samenvattend kan worden gesteld dat er voor ODF-access (FttO) weliswaar geen markttarieven beschikbaar zijn, maar dat op basis van de volgende argumenten het college de conclusie gerechtvaardigd acht dat de prijzen van ODF-access (FttO) dicht bij de prijzen van MDF-access en SDF-access en daarmee ook bij ODF-access (FttH) moeten liggen:

- Redenerend vanuit de onderliggende kosten bestaat er een continuüm van ODF tarieven . Er is geen reden dat er een groot ‘gat’ kan bestaan tussen het hoogste FttH tarief en het ODF-access tarief FttO;
- Er dient rekening mee gehouden te worden dat om diensten van een hogere kwaliteit te leveren via MDF-access, gebruik gemaakt moet worden van meerdere MDF-aansluitlijnen per locatie;
- De waargenomen prijzen van wholesaleproducten via koper en glas zijn van vergelijkbaar niveau, wat een sterke indicatie is dat ook de onderliggende kosten van ontbundelde toegang vergelijkbaar zijn;
- Ook de waargenomen prijzen van retailproducten via koper en glas zijn van vergelijkbaar niveau, wat wederom een sterke indicatie is dat ook de onderliggende kosten van ontbundelde toegang vergelijkbaar zijn.

Prijsgevoeligheid bij wholesale afnemers

536. Het is waarschijnlijk dat relatief veel (externe en interne) afnemers van MDF-access en SDF-access zullen overstappen op ODF-access (FttO) als de koperprijzen relatief toenemen. De reden hiervoor is dat door de aard van de concurrentie voor zakelijke eindgebruikers de prijsgevoeligheid van de vraag naar toegangsdiensten en wholesalediensten groot is.

537. Uit interviews met diverse marktpartijen is gebleken dat midden- en grootzakelijk afnemers vaak aanbestedingen organiseren, of minder formeel offertes van verschillende mogelijke aanbieders vragen, om een leverancier van onder andere breedbandinternettoegangsdiensten te selecteren. Afnemers formuleren hun vraag vaak in termen van kwaliteit (bijvoorbeeld een minimale capaciteit) en niet in techniek (koper of glas). De partijen die offertes indienen gaan vervolgens na hoe ze tegen de laagste kosten aan de specifieke vraag van die afnemer, op één specifieke locatie of op verschillende locaties, kunnen voldoen. Dit verhoogt namelijk de kans dat ze de aanbesteding winnen en zelf een grotere marge overhouden. Een externe of interne afnemer van ontbundelde toegang zal daarom zeer

543. Het college stelt vast dat er een autonome trend is om over te stappen van koper op glas. Omdat ODF-access een relatief nieuw product is, is het uitgangspunt dat bij benadering alle (interne en externe) afnemers MDF-access afnemen. Hierdoor is het logisch dat in de praktijk hoofdzakelijk substitutie van koper naar glas (vaak van MDF-access naar intern ODF-access) wordt waargenomen. Immers als een afnemer al MDF-access afneemt wordt voortzetting van afname van MDF-access niet als substitutie waargenomen. Wanneer een afnemer van MDF-access na een zorgvuldige afweging tussen de keuze voor MDF-access en ODF-access besluit MDF-access te blijven afnemen dan zou die keuze ook als een impliciete vorm van substitutie beschouwd kunnen worden.

544. Bij de SSNIP test moet rekening worden gehouden met deze trend. Een relatieve prijsstijging van ODF-access ten opzichte van MDF-access zal er toe leiden dat de overstap op glas trager verloopt dan zonder een dergelijke toename (meer afnemers blijven langer op koper). Een huidige afnemer van MDF-access zal door deze relatieve prijsstijging van ODF-access na een zorgvuldige afweging tussen de keuze voor MDF-access en ODF-access eerder tot het besluit komen om MDF-access te blijven afnemen. Als genoeg huidige afnemers van MDF-access als gevolg van een relatieve prijsstijging van ODF-access de keuze voor MDF-access blijven maken, terwijl zij zonder de relatieve prijsstijging de keuze voor ODF-access hadden gemaakt, dan kan dit ertoe leiden dat een relatieve prijsstijging van ODF-access verliesgevend is.

545. Wederom zal de SSNIP test in twee stappen worden uitgevoerd. Ten eerste wordt nagegaan of (potentiële) ODF-access FttO afnemers kunnen overstappen, of langer blijven bij, MDF-access en SDF-access? Ten tweede, zullen ze overstappen op, of langer gebruik maken van, MDF-access en SDF-access?

Stap 1: Kunnen (potentiële) ODF-access (FttO) afnemers overstappen op (of blijven bij) MDF-access en SDF-access?

546. ODF-access (FttO) wordt momenteel vooral intern geleverd. Dat wil zeggen dat verticaal geïntegreerde ondernemingen met glasvezel aansluitnetwerken ODF-access aan zichzelf beleveren ten behoeve van de diensten die op retailniveau worden aangeboden. In paragraaf 8.5.1 is aangegeven dat bij interne leveringen kan worden uitgegaan van een “notionele” markt en dat interne substitutie (van gebruik van glas naar koper) relevant is voor de marktafbakening.

547. Gegeven de bijna 100 procent dekking van het koperen aansluitnetwerk in Nederland, hebben bij benadering alle eindgebruikers met een glasvezelaansluiting tevens een koperaansluiting. Dit betekent dat in beginsel alle (potentiële) afnemers van ODF-access zouden kunnen overstappen op MDF-access of kunnen kiezen om MDF-access (langer) te blijven afnemen.

548. Producten met een capaciteit vanaf ongeveer 2 Mbit/s (uplink en downlink) kunnen niet meer met een enkelvoudige koperaansluiting worden geleverd. Met behulp van twee of vier MDF-aansluitlijnen, zogenaamd gestapeld koper, kan dit wel.²⁵⁹ Met gestapeld koper kunnen operators

²⁵⁹ Recentelijk is binnen het FIST een zogenaamd spectraal masker afgesproken waardoor per koper aderpaar een symmetrische SDSL-verbinding kan worden gerealiseerd van 5 Mbit/s. De maximum capaciteit van gestapeld koper is daarmee zelfs gegroeid tot 20 Mbit/s (vier aderparen van 5 Mbit/s). Door deze capaciteitsgroei is de techniek van het stapelen van koper veel aantrekkelijker geworden als alternatief voor glas en wordt thans ook daadwerkelijk door marktpartijen aangeboden.

breedbanddiensten aanbieden tot een snelheid van ongeveer 10 Mbit/s (uplink en downlink) en soms 20 Mbit/s.²⁶⁰ Producten op basis van gestapeld koper kunnen niet overal in Nederland geleverd worden. **[vertrouwelijk: XXX]** geven aan dat zij binnen hun MDF-footprint respectievelijk **[vertrouwelijk: XXX en XXX]** van de zakelijke markt op deze wijze kunnen bedienen.²⁶¹ Stratix heeft berekend dat Tele2, rekening houdend met de dekking van Tele2 en de afstand van eindgebruikers²⁶² tot de centrale, 24 procent van de zakelijke eindgebruikers kan aansluiten op 20Mbit/s op basis van (gestapeld) koper.

Tele2	20 Mbit/s	15 Mbit/s	10 Mbit/s	8 Mbit/s	6 Mbit/s	4 Mbit/s	2 Mbit/s
Leverbaar	24 procent	30 procent	44 procent	56 procent	64 procent	66 procent	67 procent

Tabel 10: Percentage van zakelijke eindgebruikers dat Tele2 kan aansluiten op basis van (gestapeld) koper

Bron: Stratix 2009, productie 11, pagina 3, in opdracht van Eurofiber ten behoeve van beroepsprocedure huurlijnen

549. Potentiële afnemers van producten op basis van gestapeld koper zijn gevestigd op locaties waarvan het relatief waarschijnlijk is dat meerdere koperparen beschikbaar zijn. Daarom is het aannemelijk dat ook van de afnemers die een product willen afnemen met een capaciteit vanaf 2 tot ongeveer 10 Mbit/s (uplink en downlink) in ieder geval ruim de helft, en voor 10 Mbit/s tot 20 Mbit/s een kwart van alle (potentiële) afnemers van ODF-access zouden kunnen overstappen op MDF-access of kunnen kiezen om MDF-access (langer) te blijven afnemen.

550. Verder geldt volgens het Dialogic onderzoek naar substitutie-effecten tussen koper en glas dat voor een grote groep zakelijke afnemers, producten over koper reële substituten zijn voor producten over glas. Dialogic concludeert dat voor ongeveer de helft van de vestigingen in categorie B, geldt dat koper en glas (via FttO-netwerken) reële substituten zijn. Voor vestigingen in de C categorie, die veelal betrokken zijn bij data-intensieve werkzaamheden, geldt dat vanwege de beperktere functionaliteit koper slechts in zeer beperkte mate een substituuut is voor glas. Vestigingen in deze categorie hebben typisch een vraag naar bandbreedte van meer dan 5 tot 10 Mbit/s upload. Dit impliceert dat ook voor (potentiële) afnemers van ODF-access geldt dat MDF-access een substituuut is waarmee ze nog een groot deel van de retailvraag kunnen blijven bedienen.

²⁶⁰ Deze koperaders zijn over het algemeen beschikbaar, omdat de meerderheid van de zakelijke eindgebruikers met een groeiende capaciteitsbehoefte reeds gebruik maakt van meerdere koper aderporen. Ook koperen huurlijnen worden geleverd op basis van meerdere koperparen. Diezelfde aderporen kunnen met gebruikmaking van de nieuwe technologie worden gestapeld om op een goedkope manier in de groeiende capaciteitsbehoefte te voorzien.

²⁶¹ Bron: Interviews met marktpartijen, december 2009.

²⁶² Uitgaande van de eerder genoemde dataset van ruim 57.000 zakelijke eindgebruikers.

551. Over het geheel genomen betekent dit dat koper voor een grote groep afnemers (circa de helft van de middenzakelijke vestigingen plus een beperkte groep grootzakelijke vestigingen) een reëel substituuat is voor glas. Voor de kleine groep van grootzakelijke afnemers in categorie C en voor een beperkt deel van de B categorie met middenzakelijke afnemers vormt koper slechts in zeer beperkte mate een substituuat voor glas. Dit kan echter niet leiden tot een aparte relevante markt voor grootzakelijke afnemers op het niveau van ontbundelde toegang. De reden is dat een aanbieder van ontbundelde toegang niet weet voor welke diensten op de onderliggende markten de ontbundelde toegangsdienst wordt afgenomen. Capaciteit is namelijk geen onderscheidende eigenschap op het niveau van ontbundelde toegang. Omdat die informatie ontbreekt kan een aanbieder geen hoger tarief rekenen voor ontbundelde toegang ten behoeve van retaildiensten aan een deel van categorie B en C afnemers. Aangezien er dus één prijs geldt voor ontbundelde toegang ten behoeve van retailafnemers die wel en geen alternatief hebben voor glas, is er sprake van één relevante productmarkt. Een nader onderscheid in ontbundelde toegang voor retaildiensten voor klein-, midden en grootzakelijke afnemers kan niet worden gemaakt.

552. In reactie op de opmerkingen van de Europese Commissie op het ontwerpbesluit voegt het college het volgende toe. Het college erkent dat vestigingen die door Dialogic worden aangemerkt als categorie C vestigingen vaak een vraag hebben naar aansluitingen met een symmetrische upstream/downstream capaciteit die door middel van koper niet geleverd kunnen worden. Dialogic heeft deze groep afnemers ook als zodanig gedefinieerd. Ook herkent het college het beeld dat dit type vestigingen relatief vaak al over een FttO aansluiting beschikt. Het gaat hierbij niet alleen om vestigingen op bedrijventerreinen, maar ook in stedelijke gebieden. Dit leidt volgens het college echter niet tot de conclusie dat ook het gros van de afnemers die zich op een locatie bevinden waar zich een FttO netwerk bevindt, kwalificeert als een categorie C vestiging. Het aantal middenzakelijke vestigingen (categorie B: circa 100.000 vestigingen) is volgens Dialogic ongeveer tien maal zo groot als het aantal grootzakelijke vestigingen (categorie C: circa 10.000 vestigingen). Dialogic stelt dat voor 40.000 tot 60.000 van de categorie B vestigingen (deze vestigingen hebben typisch tussen 11 en 50 geautomatiseerde werkplekken) substitutie tussen koper en glas een reële mogelijkheid is. Ook deze vestigingen zullen relatief vaak gesitueerd zijn op een locatie waar een FttO netwerk ligt (stedelijk of bedrijventerrein). Zoals het college ook heeft toegelicht in randnummer 511 van het besluit leidt dit er toe dat de potentiële substitutie tussen koper en glas op bedrijventerreinen en in stedelijke gebieden ook in termen van omzet significant is. Omdat zowel type B vestigingen als type C vestigingen diensten afnemen via deze FttO netwerken blijft van toepassing dat een aanbieder van ontbundelde toegang tot een glasvezelnetwerk op wholesaleniveau niet weet voor welk type downstreamproduct de glasvezeltoegang zal worden gebruikt. Bijgevolg kan hij zich niet toespitsen op specifieke eindgebruikers (bijvoorbeeld categorie B of C vestigingen) en hanteert hij dezelfde tarieven voor alle klanten.

553. Er is op dit moment een voldoende grote groep afnemers waarvoor glasvezel en koper volwaardige substituten zijn. Het college zal de komende jaren monitoren of deze groep afnemers in grootte zal afnemen ten opzichte van de groep afnemers waarvoor, als gevolg van het feit dat de vraag naar bandbreedte toeneemt, alleen glasvezel voldoet. Als deze ontwikkeling zich snel voordoet kan immers de situatie ontstaan dat de concurrentiedruk die het koperen aansluitnetwerk op het glasvezel aansluitnetwerk uitoefent langzaam afneemt, waardoor er geen sprake meer is van één relevante markt. Deze ontwikkeling wordt voor de huidige reguleringsperiode door het college echter

nog niet voorzien. Hierbij speelt ook een rol dat er ontwikkelingen zijn die een andere richting uitwijzen en ervoor zorgen dat het koperen aansluitnetwerk voor langere tijd concurrentiedruk op het glasvezel aansluitnetwerk uit blijft oefenen. Zo zijn er technologische ontwikkelingen die er toe kunnen leiden dat dienstverlening via koper in de toekomst kan voldoen aan een hogere capaciteitsbehoefte. Daarnaast zou er door verdere glasvezel netwerkuitrol voor een grotere groep afnemers glasvezel tegen een met koper vergelijkbare prijs beschikbaar kunnen komen. Het college zal de ontwikkelingen in de markt, en in het bijzonder de mate van groei van de groep afnemers die zich onderscheidt doordat aan hun vraagspecificaties niet voldaan kan worden met behulp van koper, nauwgezet blijven volgen.

554. Op basis van het bovenstaande concludeert het college dat een grote groep (potentiële) afnemers van ODF-access FttO (bedrijventerreinen en stedelijke gebieden) kan overstappen op MDF-access, of de overstap naar ODF-access FttO kan uitstellen.

Stap 2: Zullen (potentiële) afnemers van ODF-access overstappen op (of langer blijven bij) MDF-access en SDF-access?

555. Het deel van de groep afnemers dat in reactie op een relatieve prijsstijging van ODF-access (FttO) zal overstappen op MDF-access en SDF-access, of de overstap van MDF-access en SDF-access op ODF-access FttO zal uitstellen, hangt onder andere af van de absolute niveau's van de toegangsprijzen over koper en glas. Prijzen van ODF-access (FttO) kunnen hoger liggen omdat doorgaans een premie wordt betaald voor glas ten opzichte van koper (ook als de specificaties van de producten verder identiek zijn). Een te groot prijsverschil zou er echter op duiden dat glas en koperproducten te verschillend zijn in de ogen van afnemers om substituten te zijn. Andere factoren die van belang zijn zijn overstapkosten en contractduur.

556. In randnummers 523 tot en met 535 heeft het college reeds geconcludeerd dat er waarschijnlijk geen grote prijsverschillen voorkomen tussen MDF-access en ODF-access (FttO). In het geval van FttO netwerken (bedrijventerreinen en stedelijke gebieden) zijn er geen marktrentes voor ODF-access beschikbaar. Echter, afgaande op de vergelijkbare prijzen voor WBT over koper en over glas, en op de vergelijkbare retailprijzen voor breedbanddiensten over koper en over glas, kan worden geconcludeerd dat ODF-access FttO en MDF-access prijzen bij elkaar in de buurt liggen.

557. Het kwantitatieve onderzoek (telefonische enquête) van Heliview (zie randnummer 513 en verder) bevestigt als reeds aangegeven dit beeld (zie ook Figuur 24 en 25). Van de 304 respondenten hadden 73 respondenten de afgelopen drie jaar een nieuw contract afgesloten of dat overwogen voor een koperen aansluiting. Van deze 73 respondenten gaf bijna 40 procent aan glas qua prijs en functionaliteit een reëel alternatief te vinden. Verder gaven 31 van de 304 respondenten aan een nieuw contract voor een glasvezel aansluiting te hebben afgesloten of dat te hebben overwogen. De helft hiervan gaf aan koper of kabel qua prijs en functionaliteit als realistisch alternatief voor glas te zien. Het beeld dat ook hieruit ontstaat is dat voor een grote groep zakelijke afnemers koper en glas substituten zijn.

558. Uit de resultaten van Heliview kan worden afgeleid dat ruim de helft van de respondenten die de afgelopen drie jaar een nieuw contract afsloten of dat overwogen hebben, het andere type aansluiting dan waarvoor zij uiteindelijk de keuze maakten, als alternatief beschouwden qua prijs en

functionaliteit.²⁶³ Van de respondenten die de afgelopen drie jaar een nieuw contract afsloten of dat overwogen hebben heeft uiteindelijk een grote meerderheid gekozen voor een koper aansluiting. Dit maakt het aannemelijk dat een aantal zakelijke afnemers, als gevolg van een relatieve prijsstijging van ODF-access (FttO), de keuze voor MDF-access zal blijven maken terwijl ze zonder die relatieve prijsstijging de keuze voor ODF-access (FttO) zouden hebben gemaakt. Het college acht het aannemelijk dat dit ertoe leidt dat een relatieve prijstoename van ODF-access verliesgevend is. Zonder relatieve prijstoename van ODF-access zouden meer afnemers overstappen op MDF-access.

559. Tenslotte heeft het college in randnummers 536 tot en met 539 op basis van interviews met diverse aanbieders vastgesteld dat afnemers van ontbundelde toegangsdiensten een sterke prikkel hebben om tegen de laagste kosten in te kopen, om zo de kans op succes te vergroten van offertes aan midden- en grootzakelijke afnemers. Zolang met koper aan dezelfde vereisten van de klant kan worden voldaan als met glas kiezen afnemers van ontbundelde toegang simpelweg de goedkoopste bouwsteen die levering op de locatie van de klant mogelijk maakt. Dit “bouwstenen optimalisatieproces” zorgt voor een relatief grote prijsgevoeligheid bij afnemers van ontbundelde toegang.

Conclusie substitutie van glas naar koper

560. Op grond van het bovenstaande concludeert het college dat MDF-access en SDF-access tot dezelfde relevante markt behoren als ODF-access (FttO). De overwegingen van het college zijn als volgt.

561. Het college dient niet alleen een inschatting te maken van ODF-access FttO afnemers die zouden overstappen op MDF-access bij een relatieve prijstoename, maar ook (en vooral) van de potentiële afnemers die besluiten niet over te stappen op ODF-access bij een relatieve prijstoename. Dit leidt namelijk ook tot directe prijsdruk.

562. Aangezien het koperen aansluitnet een dekking heeft van vrijwel 100 procent vormt koper vrijwel altijd een alternatief voor alle glasvezel aansluitnetwerken. Voor gestapeld koper geldt dit in mindere mate (tot 10Mbit/s 44 procent en tot 20Mbit/s 26 procent, zie tabel in randnummer 548). Er is sprake van een “common pricing constraint” die van toepassing is op alle glasvezel aansluitnetwerken (waaronder FttO bedrijventerreinen en stedelijke gebieden). Daarbij komt dat gestapeld koper voor het grootste deel van zakelijke afnemers een substituut vormt voor glas. Dit betekent dat met ODF-access FttO voor een groot deel dezelfde klanten kunnen worden bediend als met MDF-access of SDF-access.

563. Een derde overweging is dat absolute prijsverschillen tussen ODF-access FttO, zoals ingeschat door het college bij FttO netwerken, en MDF-access niet groot zijn. Een overstap op MDF-access zou in de praktijk een lager tarief betekenen, waar tegenover staat dat koper minder “toekomstvast” is. Bij de prijsverschillen gaat het erom dat de prijspremie van glas ten opzichte van koper niet te groot wordt zodat de toekomstvastheid geen compensatie meer biedt.

²⁶³ De respondenten die de betreffende vragen beantwoorden met ‘*weet ik niet*’ zijn hierbij buiten beschouwing gelaten.

564. Verder is een overweging van het college dat afnemers van ontbundelde toegang die midden- en grootzakelijke klanten bedienen een sterke prikkel hebben om die mix van wholesale bouwstenen in te kopen waarvoor tegen de laagste kosten aan de minimumeisen van een klant kan worden voldaan. Dit maakt de prijsgevoeligheid van de vraag naar deze bouwstenen groot.

565. Op basis van de combinatie van deze overwegingen trekt het college de conclusie dat MDF-access en SDF-access tot dezelfde relevante markt behoort als ODF-access FttO.

566. Wanneer het college tot het oordeel gekomen was dat MDF-access en ODF-access vanuit ODF-access beschouwd niet tot dezelfde relevante markt behoren, dan had het college een dominantieanalyse ten aanzien van de markt voor ODF-access uit moeten voeren. In hoofdstuk 9, waar ook de posities van marktpartijen in afzonderlijke marktsegmenten worden, beschouwd, komt naar voren dat KPN ook in het zakelijk glas segment een sterke positie heeft.

8.5.2.5 Conclusie ODF-access

567. Op grond van de overwegingen in paragraaf 8.5.2.1, 8.5.2.2, 8.5.2.3 en 8.5.2.4 concludeert het college dat ODF-access (FttH) en FttO (op bedrijventerreinen en in stedelijke gebieden), tot dezelfde relevante markt behoort als MDF-access en SDF-access, en omgekeerd.

568. Naar aanleiding van deze conclusie bekijkt het college nogmaals de uitspraak van het CBb ten aanzien van de eerdere versie van dit besluit. Het CBb heeft in zijn uitspraak overwogen niet overtuigd te zijn dat ODF-access (FttO) en ODF-access (FttH) vraag- of aanbodssubstituten voor elkaar vormen en tot dezelfde relevante markt behoren:²⁶⁴ (1) ODF-access FttO (bedrijventerreinen) wordt voor andere diensten gebruikt dan ODF-access (FttH); (2) op de markt voor ODF-access FttO (bedrijventerreinen) zijn meer en andere partijen actief dan op de markt voor ODF-access (FttH); (3) tot de aanleg van glasvezel aansluitnetwerken op bedrijventerreinen wordt, in tegenstelling tot de aanleg van FttH-netwerken, pas overgegaan als vaststaat dat er voldoende vraag bestaat bij eindgebruikers; (4) de prijsverschillen tussen ODF-access (FttH) en ODF-access FttO (bedrijventerreinen) zijn aanzienlijk, en economische rendementen verschillen; en (5) er is gebrek aan vraagsubstitutie tussen ODF-access (FttH) en ODF-access FttO (bedrijventerreinen).

569. Als onderdeel van het verder onderzoek naar deze punten van het CBb is het college eerst ingegaan op de kenmerken van de verschillende glasvezel aansluitnetwerken. Het college heeft uiteengezet dat de verschillen tussen glasvezel aansluitnetwerken gradueel zijn, in termen van kenmerken zoals typen ontsluitingen (gebiedsverglazing, vraagbundeling of individuele ontsluiting), typische retailafnemers (residentieel, klein-, midden- en grootzakelijk) en typische geleverde retaildiensten (breedband internet en vaste telefonie en mogelijk omroepdiensten en datacommunicatie). Er is wat deze kenmerken betreft aanzienlijke overlap tussen de netwerken. Of een specifiek aansluitnetwerk een FttH-netwerk, een FttO-netwerk bedrijventerreinen, of een FttO netwerk stedelijk wordt genoemd, hangt af van het gebied waarin het netwerk zich bevindt: respectievelijk woonwijken, bedrijventerreinen en stedelijke gebieden. De glasvezel aansluitnetwerken vullen elkaar geografisch aan (net zoals koperen aansluitnetwerken elkaar geografisch aanvullen) en

²⁶⁴ Zie randnummer 3.9.1 in de uitspraak van het CBb.

kunnen om die reden ook niet worden beschouwd als substituten. Dit neemt volgens het college niet weg dat ze tot dezelfde relevante productmarkt behoren. Afhankelijk van de specifieke locatie die wordt bekeken zijn ODF-access (FttH of FttO) een substituuat voor MDF-access en SDF-access. Omgekeerd ondervinden ODF-access diensten, FttH en FttO (bedrijventerreinen en stedelijk), allemaal sterke prijsdruk van MDF-access en SDF-access, en behoren op die grond ook tot dezelfde relevante product markt.

570. Tegen deze achtergrond volgt ten aanzien van de specifieke overwegingen van het CBb in het kort het volgende:

- (1) Er is aanzienlijke overlap tussen diensten die worden geleverd via ODF-access (FttO) (bedrijventerreinen) en FttH. Over alle glasvezel aansluitnetwerken kunnen in principe dezelfde diensten worden geleverd, en worden ook daadwerkelijk vergelijkbare diensten geleverd, zoals breedbandinternettoegang, huurlijnen, datacommunicatiediensten en vaste telefonie.
- (2) Of meer en andere partijen actief zijn in FttH en FttO -etwerken is met name relevant voor de marktafbakening uit hoofde van aanbodssubstitutie. Het college concludeert dat met name op basis van vraagsubstitutie ODF-access (FttH en FttO), MDF-access en SDF-access tot dezelfde relevante markt behoren.
- (3) Het type ontsluiting dat vaak wordt gekozen voor FttH-netwerken is gebiedsverglazing. Echter, er zijn ook FttH-netwerken die tot stand komen door vraagbundeling, en er zijn ook bedrijventerreinen die worden ontsloten op basis van gebiedsverglazing.
- (4) Het college komt tot de inschatting dat de tarieven voor ODF-access (FttH) en FttO bedrijventerreinen (en MDF-access) gradueel zijn en in elkaar overlopen, en niet ver van elkaar liggen. De door KPN genoemde, aanzienlijk hogere, tarieven voor ODF-access bedrijventerreinen zijn volgens het college niet geschikt om te gebruiken voor marktafbakening omdat het lijstprijzen zijn en er geen afnemer is die deze tarieven heeft betaald.
- (5) Er is inderdaad vrijwel geen vraagsubstitutie tussen ODF-access (FttH) en ODF-access FttO (bedrijventerreinen) maar dat wil niet zeggen dat ze niet tot dezelfde relevante markt behoren. Samen vormen ze onderdeel van het glasvezel alternatief voor MDF-access en SDF-access. Bovendien ervaren beide typen netwerken sterke prijsdruk van hetzelfde substituuat, te weten MDF-access en SDF-access.

8.5.2.6 Ontbundelde toegang ten behoeve van redundante diensten

571. In het marktanalysebesluit van 19 december 2008 heeft het college geconcludeerd dat er in het kader van de marktafbakening ULL een onderscheid gemaakt kan worden tussen ontbundelde toegang ten behoeve van niet-redundante en redundante diensten. Het college heeft geconcludeerd dat ontbundelde toegang voor redundante diensten²⁶⁵, ongeacht de fysieke aard van het

²⁶⁵ In het marktbesluit ULL van december 2008 aangeduid als dark fiber.

onderliggende netwerk (ringnetwerk of stervormig netwerk), niet tot de relevante markt voor ontbundelde toegang behoort.

572. In het kader van dit besluit heeft het college opnieuw onderzoek gedaan naar de vraag of ontbundelde toegang voor redundante en niet-redundante diensten tot dezelfde relevante markt behoort. Op basis van dit onderzoek komt het college tot een andere conclusie.

573. Redundante diensten kunnen worden gerealiseerd door middel van de (interne) afname van twee (of meer) ontbundelde glasvezel aansluitingen. Zo zijn sommige locaties in Nederland aangesloten met twee (of meer) glasvezel aansluitingen. Dit is met name het geval in stedelijke gebieden waar locaties fysiek aangesloten zijn via een ringstructuur. Over de fysieke ringstructuur kan een afnemer één ontbundelde aansluitlijn afnemen en daarmee op lager gelegen wholesale en retailmarkten een niet-redundante dienst realiseren. Hij kan echter ook twee ontbundelde aansluitlijnen afnemen en daarmee op de onderliggende markten een redundante dienst realiseren.

574. Redundante diensten worden bijvoorbeeld ook gerealiseerd door de afname van één ontbundelde glasvezel aansluitlijn in combinatie met één ontbundelde koperen aansluitlijn, of door het afnemen van twee ontbundelde koperen aansluitlijnen²⁶⁶. Ook bij het koperen aansluitnetwerk zijn fysiek meerdere ontbundelde aansluitlijnen op een klantlocatie beschikbaar. KPN biedt ook redundante koperdiensten aan, bijvoorbeeld voor vaste telefonie.

575. Op de markt voor ontbundelde toegang tot aansluitlijnen is er feitelijk geen onderscheid tussen een aansluitlijn ten behoeve van redundante en niet-redundante diensten. De markt voor ontbundelde toegang bestaat uit toegang tot het koperen aansluitnetwerk en glasvezel aansluitnetwerken. Als een afnemer ontbundelde toegang afneemt krijgt hij de beschikking over fysieke toegang tot een enkelvoudige (niet-redundante) koperen- of glasvezel verbinding. Door middel van het afnemen van twee (of meer) verschillende ontbundelde aansluitingen naar dezelfde klantlocatie, die fysiek gescheiden van elkaar zijn (of worden) aangelegd, is het mogelijk op de lager gelegen wholesalemarkten (zoals huurlijnen en WBT) en retailmarkten (zoals breedbandinternettoegang en huurlijnen) diensten te realiseren met een verhoogde beschikbaarheid (typisch 99,9x procent beschikbaarheid): de zogenaamde redundante diensten.

576. De kernvraag voor marktafbakening van ontbundelde toegang is of de afname van een bundel van twee, gescheiden gerouteerde, ontbundelde aansluitlijnen tot dezelfde relevante productmarkt behoort als de afname van een enkelvoudige aansluitlijn. Of, anders gesteld, als naast een enkelvoudige aansluitlijn nog een aansluitlijn wordt afgenomen, betekent dat dan dat de bundel tot dezelfde relevante markt behoort als de enkelvoudige aansluitlijn? Om deze vraag te beantwoorden wordt de SSNIP test toegepast: in welke mate kunnen afnemers van een bundel van aansluitlijnen (of van een extra aansluitlijn naast een al afgenomen aansluitlijn), bij een prijsverhoging van 5 tot 10 procent voor die bundel overstappen op substituten?

²⁶⁶ Sommige partijen geven tevens aan redundante verbindingen te realiseren door middel van straalverbindingen, al dan niet in combinatie met enkelvoudige ontbundelde toegang tot glas of koper.

577. Een afnemer van een enkelvoudige ontbundelde glasvezel aansluitlijn die een extra, gescheiden gerouteerde, glasvezel aansluitlijn wil afnemen om een redundante dienst te realiseren, kan bij een prijstoenname van die extra glasvezel aansluitlijn overstappen op een (gestapeld) koperen aansluitlijn. Bij de redundante dienst kan dan de glasvezel aansluitlijn dienen als “kernlijn”, en de koperen aansluitlijn, mogelijk met lagere capaciteit, kan dienen als “back-up” voor het geval de glasvezel aansluitlijn niet functioneert. Een lagere capaciteit kan in de meeste gevallen volstaan als (tijdelijke) “back-up”. Als het om een bundel van een glasvezel en koperen aansluitlijn gaat is er vrijwel altijd ook sprake van gescheiden routing. Voor een afnemer van een enkelvoudige ontbundelde koperen aansluitlijn die een redundante dienst wil realiseren geldt een gelijkaardige overweging. Dit betekent dat de prijs van de bundel van gescheiden gerouteerde ontbundelde aansluitlijnen in sterke mate wordt gedisciplineerd door de prijs van de enkelvoudige ontbundelde aansluitlijnen.

578. Deze sterke prijsdruk van enkelvoudige aansluitlijnen op de bundel blijkt ook uit de bestaande retailtarieven voor redundante en niet-redundante diensten. De tarieven van **[vertrouwelijk: XXX]** voor dubbele aansluitlijnen zijn tweemaal zo hoog als voor enkelvoudige aansluitlijnen.²⁶⁷ Dit betekent dat het tarief voor dubbele aansluitlijnen wordt gedisciplineerd door het tarief van enkelvoudige aansluitlijnen. Immers, als dat niet het geval was, dan zou het tarief van een dubbele aansluitlijn meer dan twee maal zo hoog zijn. Het is de som van twee enkelvoudige aansluitlijnen omdat afnemers vaak een substituut hebben in de vorm van twee enkelvoudige aansluitlijnen.

579. Op basis van vraagsubstitutie vormen de bundel en de enkelvoudige aansluitlijnen onderdeel van dezelfde relevante productmarkt voor ontbundelde toegang.

580. Er is ook sprake van aanbods substitutie. Als de prijs van de bundel van aansluitlijnen, of van de extra aansluitlijn naast de reeds afgenomen aansluitlijn, toeneemt zal dat aanbieders aanzetten om te graven en nieuwe aansluitingen te realiseren. Dit geldt in het bijzonder voor nieuwe aansluitingen in bestaande stedelijke gebieden²⁶⁸ waar met relatief lage graafkosten nieuwe, gescheiden gerouteerde, aansluitlijnen kunnen worden gerealiseerd.

581. Een laatste overweging is dat een aanbieder van ontbundelde toegang in veel gevallen niet in staat is om de vraag naar aansluitlijnen ten behoeve van redundante diensten te identificeren. Dat betekent dat hij vaak ook niet in staat is om selectief alleen voor aansluitlijnen ten behoeve van redundante diensten een hoger tarief te vragen. Dit obstakel voor prijsdiscriminatie leidt er ook toe dat ontbundelde toegang voor redundante diensten tot dezelfde relevante productmarkt behoort als ontbundelde toegang voor niet-redundante diensten.

582. Op basis van de bovenstaande overwegingen, vraagsubstitutie, aanbods substitutie en afwezigheid van prijsdiscriminatie, komt het college tot de conclusie dat er op de markt voor ontbundelde toegang geen reden is om nader onderscheid te maken tussen aansluitlijnen voor redundante en niet-redundante diensten. Ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk ten behoeve van het leveren van redundante diensten op lager gelegen wholesale en retailmarkten, maakt

²⁶⁷ Bron: informatie uit vragenlijst.

²⁶⁸ Met een onderliggende ringstructuur.

onderdeel uit van dezelfde relevante markt voor ontbundelde toegang ten behoeve van niet-redundante diensten.

8.5.3 Coax netwerken

8.5.3.1 Directe prijsdruk

583. In de eerste ronde van de marktanalyse is door het college geconstateerd dat een aan ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN equivalente vorm van wholesaletoegang via kabelnetwerken niet realiseerbaar is. Een belangrijke reden hiervoor was dat door de netwerkkarchitectuur van coax aansluitnetwerken voor het overnemen van een *point-to-point* aansluiting uitrol tot de multimap²⁶⁹ nodig is, wat nagenoeg een duplicatie van het kabelnetwerk zou betekenen. Daarnaast zijn diensten van verschillende aanbieders over een coax aansluitnetwerk niet geheel onafhankelijk van elkaar in termen van *quality of service* en beschikbare breedte. In de afgelopen reguleringsperiode en uit het onderzoek onder marktpartijen zijn geen aanwijzingen naar voren gekomen die aanleiding geven deze conclusie aan te passen.

584. Het college concludeert dat een aan ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN equivalente vorm van wholesaletoegang via kabelnetwerken niet realiseerbaar is. Dit zou betekenen dat een wholesale-afnemer in staat zou moeten kunnen zijn de volledige aansluiting van een eindgebruiker op het coax aansluitnetwerk over te nemen en op basis hiervan een retail portfolio aan te bieden die te vergelijken is met de dienstverlening die mogelijk is via het koperen aansluitnetwerk van KPN. Dit is niet het geval.

8.5.3.2 Indirecte prijsdruk

585. Uit de retailanalyse in hoofdstuk 6 blijkt dat een coax aansluitnetwerk een substituut is voor (1) residentiële vaste telefoonaansluitingen, (2) breedbandinternettoegang via het koperen aansluitnetwerk van KPN en (3) omroep.

586. Om te kunnen vaststellen welk deel van de eindgebruikers van bovengenoemde retailmarkten moet overstappen om een 5 tot 10 procent prijsstijging van het koperen aansluitnetwerk van KPN onrendabel te maken, heeft het college onderzocht welk aandeel het tarief voor ontbundelde toegang heeft in de prijs van het product wholesale-breedbandtoegang, welk aandeel het tarief van het product wholesale-breedbandtoegang heeft in de eindgebruikerstarieven voor breedbandinternettoegang en tevens welk deel van de kosten van het koperen aansluitnetwerk van KPN als marginaal zijn (d.w.z. op de korte termijn beïnvloed worden door afnemers van ontbundelde toegang).

587. Op basis van kostprijsgegevens voor de huidige tariefregulering van ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN is het aandeel van de marginale kosten in de prijs van het product te berekenen. Op grond van cijfers ten behoeve van de tariefregulering ontbundelde toegang

²⁶⁹ Een multimap is een soort splitter. In kabelnetwerken zijn in het algemeen na de eindversterker (de versterker die het laagst in het netwerk is geplaatst, dus het dichtst bij de eindgebruiker) een aantal multimaps geplaatst die het aangeleverd signaal splitsen naar de huisaansluitingen. De multimap is het laatste gemeenschappelijke onderdeel van het kabelnet wat betekent dat vanaf de multimap coaxkabels direct naar de eindgebruiker gaat. Een multimap kan een beperkt aantal aansluitingen aan (vaak maximaal 16).

uit 2006 bleek deze te liggen tussen de 14 procent en 39 procent van de prijs voor ontbundelde toegang. De minimale aantal overstap van afnemers van koperen naar coax aansluitnetwerken die noodzakelijk is om een 10 procent prijsstijging voor ontbundelde toegang via het koperen aansluitnetwerk onrendabel te maken ligt tussen de 10,5 procent en 14,1 procent.²⁷⁰

588. Aangezien de 'kale aansluitlijn' voor meerdere retailmarkten gebruikt wordt moet de hierboven genoemde *critical loss* gecorrigeerd worden voor het aandeel van de retailmarkten waarvoor het coax aansluitnetwerk geen alternatief is. Ongeveer 98 procent van de koperen aansluitlijnen worden momenteel gebruikt voor retaildiensten waarvoor de coax aansluitnetwerken een alternatief zijn. Het aantal overstappers van (1) residentiële vaste telefoonaansluitingen, (2) breedbandinternettoegang via het koperen aansluitnetwerk van KPN en (3) Omroep/IPTV dat noodzakelijk is om een prijsstijging van 10 procent onrendabel te maken ligt derhalve tussen 10,6 procent en 14,4 procent.

589. Om het daadwerkelijke effect van een dergelijke prijsverhoging (*actual loss*) te kunnen bepalen is het van belang inzicht te hebben in de (retail)prijselasticiteit van de vraag naar breedbandinternettoegang en residentiële vaste telefoonaansluitingen via het koperen aansluitnetwerk. Hiervoor zal eerste de relaties tussen verschillende wholesale en retailtarieven worden besproken.

590. Uit gegevens van de SMM heeft het college vastgesteld dat het tarief voor ontbundelde toegang via koperen aansluitnetwerk van KPN een aandeel heeft van circa 52 procent in het retailtarief van residentiële vaste telefoonaansluitingen en een aandeel van 18 – 36 procent in het tarief van wholesale-breedbandtoegang. Het tarief van wholesale-breedbandtoegang heeft op haar beurt weer een aandeel van 40 – 55 procent in het retailtarief van breedbandinternettoegang. Een 10 procent prijsstijging van ontbundelde toegang zal derhalve resulteren in 5 procent prijsstijging van residentiële vaste telefoonaansluitingen en een 3 procent prijsstijging van breedbandinternettoegang.

591. In paragraaf 6.1.6 en in de marktanalyse vaste telefonie is reeds opgemerkt dat residentiële vaste telefoonaansluitingen en breedbandinternettoegang tegenwoordig ook veelvuldig worden afgenomen in zogenaamde bundels (met of zonder televisie). Uit onderzoek door onderzoeksbureau Heliview blijkt tevens dat de belangrijkste reden voor afnemers van breedbandinternet om te switchen van aanbieder de prijs is.²⁷¹ Het is derhalve aannemelijk dat afnemers van (bundels met) breedbandinternettoegang prijsgevoelig zullen zijn. Schwarz et al (2007)²⁷² rapporteren, op basis van gegevens van consumentenonderzoek in Oostenrijk uit 2006 voor breedbandinternettoegang een eigen prijselasticiteit van -2.545. Het college is van oordeel dat de Oostenrijkse prijselasticiteit een goede benadering vormt voor de eigen prijselasticiteit van breedbandinternettoegang in Nederland

²⁷⁰ De zogenaamde *critical loss* (zie bijvoorbeeld Harris B. and Simons J. (1989), "Focusing Market Definition: How Much Substitution is Necessary?" *Research in Law and Economics* 12, pp. 207-226 en Katz, M. & Shapiro, C. (2003), "Critical Loss: Let's Tell the Whole Story", *Antitrust Magazine*, ABA Spring 2003.). Uitgaande van marge (M) = $(P - MC)/P$ en een relatieve prijsstijging van X is deze te berekenen als $CL = \frac{X}{X + M}$.

²⁷¹ Heliview, rapportage markttrends internet- en pc-gebruik Q4 2007.

²⁷² Cardona, Mélisande, Schwarz, Anton, Yurtoglu, B. Burcin and Zulehner, Christine, "Demand Estimation and Market Definition for Broadband Internet Services" (December 2007). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1081261>.

gelet op het feit dat de breedbandmarkt in Oostenrijk en Nederland niet significant van elkaar verschillen (zowel Nederland als Oostenrijk hebben een sterke penetratie van kabelnetwerken en een hoge adoptie van breedband). In randnummer 594 zal een gevoeligheidsanalyse gedaan worden ten aanzien van de conclusies. Het college is tevens van oordeel dat afnemers van enkel residentiële vaste telefonie via het aansluitnetwerk van KPN een minder elastische vraag hebben en derhalve in beperkte mate zullen overstappen naar vaste telefonie via de kabel (zie ook de marktanalyse vaste telefonie).

592. Uitgaande van een retailprijselasticiteit van -2.545 voor de vraag naar breedbandinternettoegang via het koperen aansluitnetwerk zal bij een 3 procent retailprijsstijging van breedbandinternettoegang via het koperen aansluitnetwerk de vraag naar ontbundelde toegang via het koperen aansluitnetwerk ten behoeve van breedbandinternettoegang met 7,7 procent toenemen. De totale vraag naar ontbundelde toegang via het koperen aansluitnetwerk zal, gelet op het feit ongeveer de 40 procent van alle retaildiensten via het koperen aansluitnetwerk bestaat uit breedbandinternettoegang, dalen met 3,1 procent.

593. Gelet op de *critical loss* van minimaal 10,6 procent, het feit dat reeds 7,7 procent van de breedbandinternettoegang afnemers overstapt naar coax aansluitnetwerken en dat bijna 60 procent van alle retaildiensten via het koperen aansluitnetwerk bestaat uit vaste telefonie moet bij een circa 5 procent retailprijsstijging van residentiële vaste telefonie ten minste 12 procent van de huidige afnemers van residentiële vaste telefonie overstappen.²⁷³ Gelet op de geringe elastische vraag naar residentiële vaste telefonie is dit naar het oordeel van college niet waarschijnlijk. Daarbij moet worden opgemerkt dat het waarschijnlijk is dat retail afnemers van residentiële vaste telefonie met een elastische vraag reeds vaak gebundeld afnemen en dat het overstap effect van deze groep retail klanten reeds is meegenomen in breedbandinternettoegang.

594. Eerdere studies in andere landen hebben een grote verscheidenheid aan eigen prijselasticiteiten van breedbandinternettoegang laten zien (Japan²⁷⁴ (-0,846), Verenigde Staten²⁷⁵ (-1.184 en -1.462), Verenigd Koninkrijk²⁷⁶ (-1,9) en Portugal²⁷⁷ (-3.196). Uitgaande van verschillende

²⁷³ Totale retailvraag naar ULL = 2 procent huurlijnen, 40 procent breedband en 58 procent vaste telefonie. Een daling van de totale vraag naar ULL is reeds 3,1 procent overstap door breedband (totaal effect = 40 procent * 7,7 procent = 3,1 procent). Voor een *critical loss* van 10,4 procent moet derhalve de overstap van vaste telefonie een totaal effect van (10,4 – 3,1 =) 7,3 procent veroorzaken. Gelet op het aandeel van vaste telefonie in de totale vraag naar ULL moet bij een 3 procent prijsstijging dan tenminste (7,3 procent / 58 procent =) 12,5 procent van de afnemers van vaste telefonie overstappen naar coax aansluitnetwerken. De kritische prijselasticiteit van vaste telefonie zou dan -2 zijn.

²⁷⁴ Ida, T., Kuroda, T. (2006), "Discrete choice analysis of demand for broadband in Japan", Journal of Regulatory Economics, 29(1), p5-22.

²⁷⁵ Crandall, R.W., Sidak, J.G., Singer, H.J. (2002), "The empirical case against asymmetric regulation of broadband internet access", Berkeley Law and Technology Journal 17(1), p953-87; Rappoport, P., Kridel, D., Taylor, L., Duffy-Deno, K. Alleman, J. (2003), "Residential demand for access to the internet", Chapter 5 in the International Handbook of Telecommunications Economics, volume II.

²⁷⁶ OFCOM (2008), "Review of the wholesale broadband access markets 2006/07", p216.

²⁷⁷; Pereira, P. Ribeiro, T. (2006), "The impact of broadband access to the internet of the dual ownership of telephone and cable networks", working paper.

mogelijke elasticiteiten voor vaste telefonie blijkt uit onderstaande Tabel 11 dat de *critical loss* altijd hoger is dan de *actual loss* (met andere woorden ook uitgaande van andere elasticiteiten voor vaste telefonie en breedbandinternettoegang is het niet aannemelijk dat er voldoende retail klanten overstappen naar breedbandinternettoegang en residentiële vaste telefonie via kabelnetwerken om een 5 tot 10 procent prijsverhoging van ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk te disciplineren).

Elasticiteit vast telefonie	Elasticiteit breedbandinternettoegang			
	Japan (-0,846)	Verenigd Koninkrijk (-1,9)	Oostenrijk (-2,545)	Portugal (-3,196)
-0.25	-1.9 procent	-3.1 procent	-3.9 procent	-4.6 procent
-0.50	-2.9 procent	-4.1 procent	-4.8 procent	-5.6 procent
-0.75	-3.8 procent	-5.0 procent	-5.8 procent	-6.5 procent
-1.00	-4.8 procent	-6.0 procent	-6.7 procent	-7.5 procent
<i>Critical loss</i>	10,6 - 14,4 procent	10,6 - 14,4 procent	10,6 - 14,4 procent	10,6 - 14,4 procent
Is een 10 procent prijsstijging winstgevend?	JA			

Tabel 11: Actual loss bij een 10 procent prijsstijging van ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk voor verschillende elasticiteiten van vaste telefonie en breedbandinternettoegang

595. Te verwachten is dan ook dat een prijsverhoging van 5 tot 10 procent op de markt voor ontbundelde toegang in onvoldoende mate tot overstap in de retailmarkten voor residentiële vaste telefoonaansluitingen en breedbandinternettoegang via kabelnetwerken zal leiden om deze niet winstgevend te kunnen doorvoeren.

596. Het college concludeert dat de coax aansluitnetwerken onvoldoende indirecte prijsdruk uitoefenen via de retailmarkten voor residentiële vaste telefoonaansluitingen, datacommunicatiediensten, huurlijnen en breedbandinternettoegang om een wholesale prijsverhoging van de ontbundelde aansluitlijn niet winstgevend te kunnen doorvoeren.

597. Het college concludeert dat de coax aansluitnetwerken en ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk niet tot dezelfde relevante markt behoren.

8.5.4 Mobiele en draadloze netwerken

598. Ten aanzien van mobiele en draadloze netwerken is in de praktijk nauwelijks sprake van directe prijsdruk. Het college heeft ook reeds in de vorige marktanalyse geconstateerd dat een aan ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN equivalente vorm van ontbundelde toegang via mobiele en draadloze netwerken niet of nauwelijks realiseerbaar is.²⁷⁸ In de onderstaande punten zal daarom enkel ander worden ingegaan op de indirecte prijsdruk van de verschillende netwerken op de onderliggende retailmarkten.

²⁷⁸ In de Verenigde Staten onderzoekt de FCC de mogelijkheden om aan vergunningshouders van frequentiekavels voor mobiele en draadloze netwerken een verplichting op te leggen toegang te bieden door het delen van bandbreedte met derden. Dit kan echter niet gezien worden als toegang tot de individuele aansluitlijn.

8.5.4.1 Mobiele netwerken

599. In de eerste ronde van de marktanalyse heeft het college geconstateerd dat mobiel internet tot dusver onvoldoende volwassen is om beschouwd te worden als reëel alternatief voor vast (breedband) internettoegang. Voor breedbandinternettoegang gold dat de prijs per te downloaden kbit via mobiele netwerken veel hoger is dan via DSL en kabel. De prijs/bandbreedte verhouding die via mobiele netwerken mogelijk is, was niet te vergelijken met de verhouding die mogelijk is via vaste netwerken. Op de (oude) markt voor datacommunicatiediensten en huurlijnen gold daarom des te meer dat via mobiele netwerken geen substituuat wordt geboden.

600. Het college heeft deze stelling ook voorgelegd aan marktpartijen in haar vragenlijst. De helft van bevroagde marktpartijen beaamt de conclusie van het college. De andere helft geeft aan dat nieuwe generatie mobiele en draadloze netwerken hogere bandbreedtes heeft dan de vorige generaties en dat niet uit te sluiten is dat aan het eind van de reguleringsperiode deze mobiele en draadloze netwerken mogelijk dezelfde diensten geleverd kunnen worden als via het koperen aansluitnetwerk.

601. Voor de komende reguleringsperiode verwacht het college inderdaad dat de kosten van breedbandinternettoegang via mobiele netwerken zullen dalen terwijl de bandbreedte verder zal toenemen. Alle mobiele operator hebben hun UMTS netwerk geupgrade met *High-Speed Downlink Packet Access* (HSPDA) waarmee een theoretische downloadsnelheid van 3,6 MB/s gehaald kan worden. Tevens zijn KPN en Vodafone bezig met de uitrol van *High-Speed Uplink Packet Access* (HSUPA) is een uploadsnelheid van 1,4 MB/s theoretisch mogelijk.

602. Aangezien echter ook bandbreedtes van de koperen en coax aansluitnetwerken zijn geupgrade waardoor theoretische downloadsnelhied van 200 MB/s gehaald kunnen worden en de uitrol van glasvezel aansluitnetwerken met een theoretische downloadsnelheid van 10 GB/s, zijn door de uitrol van *High-Speed Packet Access* (HSPA) de mobiele aansluitnetwerken niet in staat om een vergelijkbaar aanbod voor breedbandinternettoegang te leveren als de vaste aansluitnetwerken via koper, coax dan wel glas.²⁷⁹

603. Voor telefonie geldt ten slotte dat in de marktanalyse vaste telefonie is geconstateerd dat mobiele telefonie thans (nog) geen substituuat vormt voor vaste telefoonaansluitingen via het koperen aansluitnetwerk van KPN.

604. Het college concludeert dat mobiele netwerken en ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk niet tot dezelfde relevante markt behoren.

8.5.4.2 Wireless fidelity (WiFi)

605. Op de markt voor laagcapacitaire huurlijnen via het koperen aansluitnetwerk van KPN en de markten voor zakelijke en residentiële telefoonaansluitingen spelen WiFi aansluitnetwerken geen rol van betekenis. Tevens blijkt uit paragraaf 6.1.3 tevens ook dat de rol van WiFi aansluitnetwerken bij breedbandinternettoegang te beperkt is om te kunnen spreken van een vraagsubstituut. Hierdoor is het college nog steeds van oordeel dat Wifi aansluitnetwerken onvoldoende prijsdruk uitoefenen op

²⁷⁹ Zie "Dutch mobile broadband prices show sharp drop", TelecomPaper, RB28008 / 20080402.

ontbundelde toegang via het koperen aansluitnetwerk om tot dezelfde relevante markt gerekend te worden.

606. Het college concludeert dat WiFi-verbindingen en ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk niet tot dezelfde relevante markt behoren.

8.5.4.3 Wireless Local Loop (WLL)

607. Wireless Local Loop (WLL) is een technologie die draadloze/mobiele verbindingen mogelijk maakt. Voor WLL zijn meerdere frequentiebanden bestemd: 2,6 GHz, 3,5 GHz en 26 GHz. Voor het gebruik van deze frequentiebanden zijn vergunningen benodigd. Met WLL kunnen zowel punt-multipunt als multipunt-multipunt verbindingen worden gerealiseerd en WLL kan gebruikt worden voor verschillende diensten. Zo kan de WLL 26 GHz frequentieband onder meer gebruikt worden voor het bieden van datacommunicatiediensten of (wholesale) huurlijnen, bijvoorbeeld voor het verbinden van de basisstations voor mobiele netwerken, maar ook voor het realiseren van breedbandverbindingen. De 2,6 GHz en 3,5 GHz frequentiebanden zijn meer geschikt voor het bieden van breedbandverbindingen.

608. In de marktanalyse huurlijnen is geconstateerd dat WLL een substituut vormt voor laagcapacitaire huurlijnen over het koperen aansluitnetwerk. Slechts ongeveer 1,8 procent van de aansluitlijnen wordt gebruikt voor levering van deze beide diensten. Een prijsverhoging voor ontbundelde toegang zou dus in elk geval voor ruim 98 procent van de aansluitlijnen niet leiden tot overstap. Zelfs als alle wholesale-afnemers of eindgebruikers zouden overstappen op alternatieven via WLL zou dit maximaal leiden tot een daling van het aantal gerealiseerde aansluitlijnen via het koperen aansluitnetwerk van KPN met 1,8 procent. Een prijsverhoging van ontbundelde toegang via het koperen aansluitnetwerk zal naar het oordeel van het college en gelet op de *critical loss* van minimaal 14,4 procent (zie punt 588) niet leiden tot voldoende overstap naar WLL aansluitnetwerken om deze prijsstijging winstgevend te kunnen doorvoeren. Het college concludeert in paragraaf 6.1.3 tevens dat WLL in de komende reguleringsperiode niet tot de relevante markt voor breedbandinternettoegang hoort.

609. Het college concludeert dat WLL-verbindingen en ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk niet tot dezelfde relevante markt behoren.

8.5.4.4 Satellietverbindingen

610. Op de markt voor laagcapacitaire huurlijnen via het koperen aansluitnetwerk van KPN en de markten voor hoogcapacitaire en laagcapacitaire telefoonaansluitingen speelt satellietcommunicatie geen rol van betekenis. Tevens blijkt tevens ook dat de rol van satellietnetwerken bij breedbandinternettoegang te beperkt is om te kunnen spreken van een vraagsubstituut.

611. Het college concludeert dat satellietverbindingen en ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk niet tot dezelfde relevante markt behoren.

8.5.5 Conclusie productmarkt

612. Het college heeft hierboven geconstateerd dat ontbundelde toegang tot glasvezel

aansluitnetwerken (op basis van ODF-access) en ontbundelde toegang tot koperen aansluitnetwerken (op basis van MDF-access en SDF-access) tot dezelfde relevante markt behoren. Ook ontbundelde toegang ten behoeve van het leveren van redundante diensten behoort tot diezelfde relevante markt. Andere aansluitnetwerken zoals coax aansluitnetwerken, mobiele netwerken, WiFi-, WLL- en satellietverbindingen behoren niet tot de relevante markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk.

613. Het college concludeert dat de relevante productmarkt voor (fysieke) toegang tot netwerkinfrastructuur op wholesaleniveau (inclusief gedeelde of volledig ontbundelde toegang) op een vaste locatie toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN (op basis van MDF-access en SDF-access) alsmede toegang tot glasvezel aansluitnetwerken (op basis van ODF-access) omvat (oftewel de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk).

8.6 Afbakening geografische markt

614. In deze paragraaf zal de vraag beantwoord worden of de relevante geografische markt nationaal is of dat er aanleiding is om subnationale markten af te bakenen.

615. In de richtsnoeren en de bekendmaking inzake de afbakening van de relevante markt wordt het begrip relevante geografische markt als volgt gedefinieerd: *“De relevante geografische markt bevat het gebied waarbinnen de betrokken ondernemingen een rol spelen in de vraag naar en het aanbod van de betrokken goederen of diensten, waarbinnen de concurrentievoorwaarden op elkaar lijken of voldoende homogeen zijn en dat van aangrenzende gebieden kan worden onderscheiden doordat daar duidelijk afwijkende concurrentievoorwaarden heersen. Voor de afbakening van de geografische markt wordt niet vereist dat de mededingingsvoorwaarden tussen de handelaars of dienstenaanbieders volstrekt homogeen zijn. Het volstaat dat ze op elkaar lijken of voldoende homogeen zijn, zodat alleen zones waarin de concurrentievoorwaarden „heterogeen” zijn, niet als een uniforme markt kunnen worden beschouwd .”*

616. De bepaling van de relevante geografische markt omvat dus een analyse van de overeenkomsten of homogeniteit van de concurrentievoorwaarden in verschillende gebieden.

617. De aanbodstructuur op de markt voor ontbundelde toegang voor koper (MDF-access) is op dit moment homogeen. Op de markt voor ontbundelde toegang is feitelijk sprake is van één aanbieder, namelijk KPN²⁸⁰. KPN biedt op dit moment landelijke toegang tot MDF-access en hanteert een landelijk uniform aanbod. Behalve toegang op MDF-niveau biedt KPN ontbundelde toegang op straatkastniveau (SDF)-access. Dit wordt op dit moment nog niet afgenomen door KPN of derde partijen.

²⁸⁰ KPN is de enige aanbieder van ontbundelde toegang over koper. Het college verwacht dat er in de komende reguleringsperiode op beperkte schaal ontbundelde toegang tot glas door derde partijen zal worden aangeboden. De grootste (potentiële) aanbieder van ontbundelde toegang over glasvezel is Reggefiber. In mei 2008 hebben KPN en Reggefiber aangekondigd een gemeenschappelijke onderneming te sluiten.

618. Ontbundelde toegang tot glasvezel (ODF-access) wordt momenteel nog nauwelijks aangeboden door KPN of derde partijen en dus ook nauwelijks afgenomen, hoewel er wel interne leveringen zijn bij andere aanbieders dan KPN. Het college verwacht dat glasvezel aansluitnetwerken (FttH) in de komende reguleringsperiode een dekking van bijna 15 procent van de huishoudens kunnen realiseren.²⁸¹ Ook de beschikbaarheid van glasvezel aansluitnetwerken voor zakelijke afnemers blijft toenemen. Dialogic schat dat ongeveer de helft van de midden- en grootzakelijke afnemers in een gebied gevestigd zijn waar vraagbundeling heeft plaatsgevonden.²⁸² Er is daarmee sprake van glasvezel aansluitnetwerken op honderden bedrijventerreinen en bedrijvenparken. Ten slotte worden vestigingen van zakelijke afnemers in bepaalde gevallen (beperkte graafafstand en/of aanzienlijke betalingsbereidheid) ook individueel aangesloten.

619. De aanbieders (met name KPN) en de vragers naar ontbundelde toegang op de verschillende locaties bestaan over het algemeen uit dezelfde partijen. De vraag kent ook een nationaal karakter waarbij aangetekend wordt dat de economische haalbaarheid om ontbundelde toegang af te nemen tussen verschillende gebieden verschilt vanwege schaalearde effecten.

620. In de komende reguleringsperiode zal de aanbodstructuur van de markt voor ontbundelde toegang gaan veranderen als gevolg van NGN-plannen van KPN. KPN zal vanaf medio 2010 aanvangen met de uitfasering van MDF-access (zie hoofdstuk 5.3 voor een gedetailleerde beschrijving van KPN's NGN-plannen). In deze gebieden zal KPN glas uitrollen tot het niveau van de straatkast of direct overgaan op FttH of FttO netwerken.²⁸³ Als KPN glasvezel uitrolt naar de straatkast komt ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk KPN van op basis van SDF-access beschikbaar. Als KPN naar FttH of FttO gaat zal KPN een keuze maken tussen een rol als passieve operator (aanbieder van ODF-access) of als actieve operator (afnemer van ODF-access van een derde partij). Naast KPN zijn er nog andere partijen (waaronder Eurofiber) die in glasvezel aansluitnetwerken investeren, in het bijzonder in FttO-netwerken.

621. De vraag is of deze veranderingen in de aanbodstructuur tot dusdanig grote geografische verschillen concurrentieomstandigheden leiden dat een geografische afbakening kleiner dan nationaal te rechtvaardigen is.

622. Er zal naar verwachting een (vrijwel) landelijk aanbod van KPN voor ontbundelde toegang (MDF-access) beschikbaar blijven. Het aanbod van ontbundelde toegang door derde partijen (op basis van ODF-access) zal zeer beperkt zijn. Het aanbod van KPN voor ontbundelde toegang zal gedifferentieerd zijn, omdat MDF, SDF en ODF-toegang gedifferentieerde producten zijn. De verschillen tussen deze producten zijn echter niet dusdanig groot dat gesproken kan worden van aparte relevante productmarkten. Dit betekent dat voor zover geografische verschillen ontstaan doordat het productaanbod van ontbundelde toegang op basis van MDF, SDF en ODF gedifferentieerd is er geen aanleiding is een aparte geografische markt af te bakenen. Voor zover deze verschillen in het aanbod te verklaren zijn vanuit concurrentieverschillen tussen verschillende

²⁸¹ Stratix (2009), "FTTH Netherlands Q1 2009", June 2009.

²⁸² Dialogic, "Substitutie-effecten en mededinging in zakelijke productsegmenten", Utrecht, 6 januari 2010.

²⁸³ Wellicht ook dat KPN in bepaalde landelijke gebieden zal kiezen voor draadloze oplossingen, maar dat is op dit moment nog geheel niet duidelijk.

gebieden kan dit wel leiden tot subnationale markten. Van belang hierbij is of de concurrentieomstandigheden in ODF, SDF en MDF-gebieden op de onderliggende retail markten voldoende homogeen zijn. De vraag naar ontbundelde toegang is namelijk een afgeleide vraag van de vraag naar diensten op de onderliggende retailmarkten. In de analyses van de onderliggende retailmarkten voor laagcapacitaire huurlijnen, breedbandinternettoegang en vaste telefonie concludeert het college dat de concurrentieomstandigheden in de verschillende gebieden in Nederland in de komende reguleringsperiode voldoende homogeen zijn om te kunnen spreken over een nationale markt. Op basis hiervan ziet het college geen aanleiding de markt voor ontbundelde toegang nauwer af te bakenen dan nationaal.

623. Hierbij merkt het college nog op dat de tarieven voor ODF-access regionaal zouden kunnen verschillen. Dit is niet noodzakelijkerwijs een aanwijzing voor het bestaan van verschillende geografische markten. Indien deze regionale of lokale verschillen in de tarieven worden verklaard door verschillen in de onderliggende kosten dan is er geen sprake van prijsdiscriminatie en dan volgt hier niet uit dat er sprake is van aparte geografische markten.

624. Het college heeft de hypothese dat de markt voor ontbundelde toegang nationaal is ook voorgelegd aan marktpartijen. Deze hypothese wordt op één partij na **[vertrouwelijk: XXX]** door alle partijen onderschreven. Deze ene partij geeft aan dat in beginsel het aanbod van ontbundelde toegang (van KPN) een nationaal karakter heeft en dat de vraag van afnemers van ontbundelde toegang gebaseerd is op een nationale vraag, maar dat de intensiteit van de concurrentie per gebied kan (gaan) verschillen door o.a. lokale uitrol van FttH, FttO en FttC en lokale marketingreacties door kabelaanbieders hierop. Wat FttO betreft is er gesuggereerd dat er op bedrijventerreinen een grotere intensiteit van concurrentie is en lagere prijzen worden gehanteerd dan op niet-bedrijventerreinen. Het college heeft Dialogic gevraagd dit te onderzoeken.²⁸⁴ Uit het onderzoek komt het beeld naar voren dat bedrijventerreinen qua concurrentie intensiteit niet sterk verschillen van niet-bedrijventerreinen. Zowel in het aantal aanbieders als de prijsstelling zijn er weinig verschillen. Er zijn slechts twee relatief kleine verschillen geconstateerd. Ten eerste worden er op bedrijventerreinen iets vaker initiatieven genomen om te komen tot vraagbundeling. En op veel bedrijventerreinen is nagenoeg geen coax-bekabeling aanwezig. Zoals gezegd hebben deze verschillen weinig effect op de prijsstelling en het aantal aanbieders, waardoor afnemers de concurrentiesituatie op bedrijventerreinen en niet bedrijventerreinen niet als verschillend ervaren. Het college komt daarom tot de conclusie dat er onvoldoende aanleiding is om bedrijventerreinen of niet-bedrijventerreinen als een aparte geografische markt te definiëren.

625. Het college onderkent dat er mogelijk geografische verschillen kunnen gaan ontstaan. Op dit moment is echter nog onvoldoende duidelijk in welke gebieden dit zal zijn en wat de omvang en impact hiervan zal zijn. Zo is het enkele feit dat partijen overwegen om tarieven lokaal te differentiëren in glasgebieden en dit op zeer geringe schaal gedaan hebben, voor het college nog onvoldoende bewijs dat in glasgebieden de concurrentieomstandigheden duurzaam zullen verschillen van andere gebieden.

²⁸⁴ Dialogic, "Substitutie-effecten en mededinging in zakelijke productsegmenten", Utrecht, 6 januari 2010.

626. Het college concludeert dat de concurrentieomstandigheden op de markt voor ontbundelde toegang voldoende homogeen zijn. Het college concludeert dat de geografische relevante markt voor ontbundelde toegang nationaal is.

8.7 Conclusie

627. Het college concludeert dat de relevante productmarkt voor (fysieke) toegang tot netwerkinfrastructuur op wholesaleniveau (inclusief gedeelde of volledig ontbundelde toegang) op een vaste locatie toegang tot het koperen aansluitnetwerk (op basis van MDF-access en SDF-access) alsmede toegang tot glasvezel aansluitnetwerken (op basis van ODF-access FttH en FttO bedrijventerreinen en stedelijke gebieden) omvat. Het college concludeert tevens dat de relevante geografische markt voor ontbundelde toegang nationaal is.

628. De NMa deelt de conclusie van het college ten aanzien van de marktafbakening van de markt voor ontbundelde toegang.²⁸⁵

²⁸⁵ Zie Annex 2 bij dit besluit.

9 Dominantieanalyse ontbundelde toegang

9.1 Inleiding

629. In hoofdstuk 8 heeft het college de in de Aanbeveling opgenomen markt voor ontbundelde toegang onderzocht. In dit hoofdstuk onderzoekt het college of er op de relevante markt voor ontbundelde toegang ondernemingen actief zijn die beschikken over een aanmerkelijke marktmacht. De dominantieanalyse in dit hoofdstuk vormt de in hoofdstuk 5, paragraaf 5.5 genoemde stap 4 in de totale marktanalyse, zoals weergegeven in onderstaande figuur.

1	Afbakening retailmarkten zonder regulering	Hoofdstuk 6
2	Dominantieanalyse retailmarkten zonder regulering	Hoofdstuk 7
3	Afbakening markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 8
4	Dominantieanalyse markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 9
5	Analyse potentiële mededingingsproblemen als gevolg van AMM op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 10
6	Verplichtingen markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 11
7	Effectentoets verplichtingen markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 12

Tabel 12: Stap 4 in de marktanalyse

630. Het college beoordeelt in hoeverre een onderneming op de desbetreffende relevante markten aanwezig is die alleen of samen met andere ondernemingen, over een economische kracht bezit die hem in staat stelt zich in belangrijke mate onafhankelijk van zijn concurrenten, klanten en uiteindelijk eindgebruikers te gedragen. Het college onderzoekt de relevante markten aan de hand van de criteria die zijn genoemd in de richtsnoeren marktanalyse van de Commissie. De criteria die belangrijke invloed hebben op het al dan niet bestaan van aanmerkelijke marktmacht worden in dit hoofdstuk behandeld. Dit zijn de volgende criteria:

- marktaandeel;
- schaalvoordelen;
- breedtevoordelen;
- controle over niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur;
- toetredingsbarrières;

- kopersmacht;
- overstapdrempels;
- verticale integratie en netwerkdekking.

631. Vanwege de samenhang en wisselwerking zullen enkele criteria tezamen worden behandeld. Op grond van de beoordeling van de criteria tezamen stelt het college uiteindelijk vast of er sprake is van aanmerkelijke marktmacht.

632. Een aantal andere criteria die in de richtsnoeren van de Commissie worden genoemd, wordt hier niet behandeld. Dat zijn onder andere grootte van de onderneming, product/dienstendiversificatie, gemakkelijke of bevoorrechte toegang tot kapitaalmarkten/financiële middelen en sterk ontwikkeld distributie- en verkoopnetwerk. Het college is van oordeel dat deze criteria/factoren – en andere niet gebruikte criteria – geen significante invloed hebben (in positieve en negatieve zin) op de mate van marktmacht van ondernemingen op de in deze paragraaf onderzochte relevante markt.

633. De analyse van de relevante markt gebeurt in *afwezigheid* van de huidige regulering van de markt voor ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN.²⁸⁶ De markt voor ontbundelde toegang is het meest upstream gelegen in de waardeketen voor spraak- en datadiensten. Ontbundelde toegang levert niet alleen input aan retailmarkten, maar ook aan andere wholesalemarkten. Een analyse in afwezigheid van regulering betekent dan ook niet alleen zonder regulering van de markt voor ontbundelde toegang, maar tevens ook in afwezigheid van regulering op onderliggende wholesale- en retailmarkten. Het college zal in zijn analyse vaststellen of er in afwezigheid van regulering een partij met aanmerkelijke marktmacht is.

634. In paragrafen 9.2 tot en met 9.5 zal het college de concurrentiesituatie in de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk beschrijven. Afgesloten wordt in paragraaf 9.7 met een afweging en de conclusie.

9.2 Marktaandeel

9.2.1 Inleiding

635. Het marktaandeel wordt vaak gebruikt als indicatie van de marktmacht. Ofschoon een groot marktaandeel op zichzelf niet volstaat als criterium voor aanmerkelijke marktmacht (een machtspositie), is het onwaarschijnlijk dat een onderneming zonder significant marktaandeel een machtspositie heeft.²⁸⁷

636. Het college neemt interne leveringen mee bij de bepaling van het marktaandeel van partijen op de markt voor ontbundelde toegang. Wanneer het college dit niet zou doen, zouden de wholesale

²⁸⁶ Analyse van de markt voor ontbundelde toegang op wholesale-niveau (inclusief gedeelde toegang) tot metalen netten en subnetten, voor het verzorgen van breedband- en spraakdiensten, van 21 december 2005, kenmerk: OPTA/BO/2005/203431.

²⁸⁷ Richtsnoeren, punt 75.

marktaandeelen geen afspiegeling geven van de verhoudingen op de retailmarkt. Dit is een probleem omdat de concurrentieproblemen op de retailmarkten de directe aanleiding vormen om de wholesalemarkten te gaan onderzoeken. Zo zou een vertekend beeld kunnen ontstaan indien interne leveringen niet zouden worden meegerekend. Bijvoorbeeld in de situatie dat een partij die heel veel extern, maar heel weinig intern levert (en daardoor op de retailmarkt een heel laag marktaandeel heeft) het hoogste wholesale marktaandeel zou hebben.

9.2.2 Analyse

637. De markt voor ontbundelde toegang bestaat uit toegang tot het koperen aansluitnetwerk en glasvezelaansluitnetwerken. KPN is op deze markt de enige aanbieder van ontbundelde toegang over het koperen aansluitnetwerk. KPN biedt tevens via interne leveringen toegang over haar glasvezelaansluitnetwerk. Ook concurrenten van KPN leveren op de markt voor ontbundelde toegang (via interne leveringen) toegang tot hun glasvezelaansluitnetwerk. Het totaal aantal actieve koperenaansluitlijnen in Nederland bedraagt ongeveer 3,8 miljoen. Het totaal aantal actieve glasvezelaansluitlijnen (FttH + FttO) in Nederland bedraagt ongeveer **[vertrouwelijk: XXX]**²⁸⁸. Via koperenaansluitlijnen en glasvezelaansluitlijnen worden zowel bedrijven als residentiele afnemers aangesloten.

638. Op de markt voor ontbundelde toegang heeft KPN een marktaandeel van nagenoeg 100 procent. KPN is de enige aanbieder van ontbundelde toegang over het koperenaansluitnetwerk. Op het residentiële- en kleinzakelijke segment biedt KPN haar diensten aan via het glasvezel aansluitnetwerk van de gezamenlijke onderneming Reggefiber,²⁸⁹ waarin KPN de facto zeggenschap heeft. Zoals in de impactanalyse van de gemeenschappelijk onderneming in paragraaf 5.3.4 is uiteen gezet, beschouwd het college Reggefiber niet als onafhankelijk concurrent. Reggefiber is in dit segment de grootste aanbieder van ontbundelde toegang tot glasvezel aansluitnetwerken. Het marktaandeel van KPN en Reggefiber wordt in deze analyse samengenomen.²⁹⁰

	Koper	Glasvezel	Totaal	Markt-aandeel
KPN	XXX	XXX	XXX	[95-100%]
Reggefiber		XXX	XXX	[0-5%]
Eurofiber		XXX	XXX	[0-5%]
Ziggo		XXX	XXX	[0-5%]

²⁸⁸ Bron: vragenlijst en structurele marktmonitor Q2 2009.

²⁸⁹ KPN en Reggeborgh hebben een gezamenlijke onderneming opgericht, namelijk Reggefiber. Deze gezamenlijke onderneming is verantwoordelijk voor de aanleg en exploitatie van het passieve glasvezelaansluitnetwerk. KPN zal als actieve operator gebruik maken van dit passieve glazen aansluitnetwerk voor de levering van diensten in de lager gelegen downstream wholesale markten (zoals wholesale huurlijnen en wholesale breedband toegang) en retail markten. Reggefiber levert ook ontbundelde glastoegang aan andere partijen (dan KPN), waaronder zichzelf (Reggefiber Operator Services) via de interne levering van Wholesale breedband toegangsdiensten en wholesale TV-diensten) als ook aan andere actieve operators (zoals Edutel, Solcon).

²⁹⁰ Zie ook de AMM-aanwijzing in hoofdstuk 13 waarin KPN, alsmede Reggefiber waarin KPN gezamenlijke zeggenschap heeft, wordt aangewezen als partij met AMM.

Overig ²⁹¹		XXX	XXX	[0-5%]
Totaal	XXX	XXX	XXX	

Tabel 13: Marktaandeelen ontbundelde toegang Q2 2008 (op basis van aantal klant aansluitlijnen)²⁹²
[vertrouwelijk]

Bron: Vragenlijsten en structurele marktmonitor OPTA, Q2 2008.

	Koper	Glasvezel	Totaal	Markt-aandeel
KPN	XXX	XXX	XXX	[95-100%]
Reggefiber		XXX	XXX	[0-5%]
Eurofiber		XXX	XXX	[0-5%]
Ziggo		XXX	XXX	[0-5%]
Overig		XXX	XXX	[0-5%]
Totaal	XXX	XXX	XXX	

Tabel 14: Marktaandeelen ontbundelde toegang Q2 2009 (op basis van aantal klant aansluitlijnen)
[vertrouwelijk]

Bron: Vragenlijsten en structurele marktmonitor OPTA, Q2 2009.

639. Op het zakelijk segment biedt KPN ontbundelde toegang op basis van haar koperen aansluitnetwerk en op basis van haar glasvezel aansluitnetwerk. Ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk levert KPN vanwege de huidige verplichting op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk aan andere partijen. KPN levert geen ontbundelde toegang tot haar glasvezel aansluitnetwerk aan andere partijen. De grootste alternatieve aanbieder (naast KPN) van ontbundelde toegang tot het glasvezel aansluitnetwerk in het zakelijke segment is Eurofiber. Naar aanleiding van de uitspraak van het CBB van 28 oktober 2009 heeft het college nader onderzoek gedaan naar de marktaandelen van marktpartijen op het segment ontbundelde toegang tot zakelijke glasvezel aansluitnetwerken.

640. Ontbundelde zakelijke glasvezelaansluitlijnen worden met name gebruikt voor het leveren van breedbandinternetdiensten, huurlijnen en datacommunicatiediensten. In hoofdstuk 6 heeft het college geconcludeerd dat KPN in afwezigheid van ULL-regulering op het segment zakelijk breedbandinternettoegang via glasvezel het hoogste marktaandeel heeft van [50-60%] **[vertrouwelijk: XXX in Q2 2008 en XXX in Q2 2009]**. Op het retail huurlijnen/datacom segment via glasvezel heeft KPN tevens het hoogste marktaandeel van [50-60%] **[vertrouwelijk: XXX in Q2 2008 en XXX in Q2 2009²⁹³] Op beide segmenten neemt KPN tussen Q2 2008 en Q2 2009 het grootste**

²⁹¹ De categorie 'Overig' in tabel 13, 14 en 15 bestaat uit de partijen: Colt, Tele2, Verizon, Priority Telecom, Delta, BT, AT&T en Bbnd.

²⁹² Het college heeft Tabel 13, Tabel 14 en Tabel 15 aangepast naar aanleiding van randnummer 143 van de Nota van bevindingen van Annex 5. De cijfers van KPN en Eurofiber zijn gecorrigeerd. Deze correctie heeft er toe geleid dat het aantal zakelijke glasvezelaansluitlijnen van KPN in de markt voor ULL is toegenomen en dat het aantal zakelijke glasvezel aansluitlijnen van Eurofiber in de markt voor ULL is afgenomen ten opzichte van het ontwerpbesluit ULL van 1 februari 2010.

²⁹³ Het college heeft hierbij evenals op de markt voor ULL de retail dark fiber aansluitlijnen van partijen meegeteld.

9.2.3 Subconclusie

642. Het college concludeert dat KPN op de markt voor ontbundelde toegang een marktaandeel heeft van nagenoeg 100 procent.

643. Op het segment toegang tot zakelijke glasvezelaansluitnetwerken beschikt KPN over verreweg het hoogste aandeel. KPN neemt tweederde van de groei van dit segment voor haar rekening. KPN is als enige partij in staat om een groei te realiseren die hoger is dan haar aandeel in dit marktsegment, dat wil zeggen dat KPN's aandeel verder groeit.

644. Het zeer hoge marktaandeel van KPN op de markt voor ontbundelde toegang is een zeer sterke aanwijzing voor een dominante positie van KPN. Het college zal hieronder onderzoeken of er binnen of buiten de markt factoren zijn die deze mogelijke dominante positie zouden kunnen doen afzwakken.

9.3 De controle over niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur

9.3.1 Inleiding

645. Een voorbeeld van niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur is de controle over, of eigendom van, een omvangrijk netwerk waarvan de aanleg voor een concurrent gepaard zou gaan met aanzienlijke investeringen en aanzienlijke tijd zou vergen. De noodzaak om over dergelijke infrastructuur te beschikken kan een belangrijke toetredingsbarrière vormen. Voor de beoordeling van een machtspositie wordt het daarom relevant geacht of een bepaalde faciliteit de eigenaar in staat stelt om zich onafhankelijk van de overige netwerkexploitanten te gedragen.

646. Bij het criterium dupliceerbaarheid beoordeelt het college of de relevante infrastructuur (het relevante netwerk) binnen de termijn van de herziening van het onderhavige besluit economisch rendabel kan worden gedupliceerd door een netwerk met een vergelijkbare functionaliteit. Daarbij is het niet noodzakelijk dat de gehele geografische reikwijdte (netwerkdekking) van het relevante netwerk wordt (of kan worden) gedupliceerd. Wel is bij de beoordeling van dit criterium van belang dat de duplicatie wat betreft netwerkdekking zodanig omvangrijk is dat daarmee voldoende concurrentiedruk wordt uitgeoefend op de relevante markt.

9.3.2 Analyse

647. Het aansluitnetwerk van KPN bestaat uit zowel toegang tot het koperen aansluitnetwerk als het glasvezel aansluitnetwerk. Het koperen aansluitnetwerk van KPN voorziet in toegang tot alle bijna 8 miljoen residentiële en zakelijke afnemers. Het zakelijke glasvezel aansluitnetwerk van KPN voorziet in toegang tot **[vertrouwelijk: XXX]** zakelijke afnemers.²⁹⁵ Daarnaast voorziet KPN via het FttH-

²⁹⁵ Bron: eigen onderzoek op basis van vragenlijsten. Bij het bepalen van het aantal potentiële zakelijke eindgebruikers gaat het college evenals KPN uit van bedrijven met meer dan 5 werknemers (158.000 bedrijven). Dit zijn relatief veel bedrijven. Er zijn andere bedrijven die een ander criteria hanteren, zoals meer dan 10 geautomatiseerde werkplekken en die daarmee uitgaan van een kleiner aantal potentiële klanten. Het gaat hierbij niet alleen om aangesloten zakelijke vestigingen, maar ook om vestigingen die dicht in de buurt van glasvezel liggen. Het college hanteert hiervoor een afstand van 150 meter. Dit is nog

aansluitnetwerk van Reggefiber in toegang tot een kleine half miljoen voornamelijk residentiële afnemers.²⁹⁶ Het college verwacht mede op basis van Stratix dat Reggefiber eind 2011 bijna 1 miljoen 'homes passed' zal hebben.²⁹⁷ Dit sluit aan bij de meest recente aankondiging van KPN op 15 december 2009. Voor FttH voorziet KPN een groei om ongeveer 250.000 huishoudens per jaar aan te sluiten. Het college zal in de onderhavige analyse uitgaan van deze aantallen.

648. Op de markt voor ontbundelde toegang zijn concurrenten van KPN actief met een eigen glasvezel aansluitnetwerk. In de eerste plaats aanbieders die net als Reggefiber FttH-netwerken aanleggen in woonwijken. De netwerkdekking van deze aanbieders is beperkt ten opzichte van Reggefiber. In de tweede plaats aanbieders die zich primair richten op zakelijke afnemers. Deze zijn met hun glasvezelaansluitnetwerk niet uitgerold in gebieden waar voornamelijke residentiële afnemers zitten (woonwijken), maar in gebieden waar veel zakelijke afnemers zitten (bedrijventerreinen en stedelijke gebieden).

649. In Tabel 16 zet het college de netwerkdekking van de verschillende aanbieders op de markt voor ontbundelde toegang tegen elkaar af. Dit is de netwerkdekking in heel Nederland. (Vrijwel) alle locaties in Nederland zijn aangesloten op het koperen aansluitnetwerk van KPN. De dekking is dus 100 procent. Bij de netwerkdekking van FttH gaat het college eveneens uit van aangesloten locaties (homes passed), omdat bij de verglazing van een FttH-gebied in beginsel alle locaties direct worden aangesloten. Zakelijke locaties worden in veel gevallen pas aangesloten op het moment dat een klant ook een dienst afneemt. Om inzicht te geven in de netwerkdekking van 'zakelijk' glasvezel aansluitnetwerken onderscheidt het college drie type afstanden van het glasvezelnetwerk tot de klantlocaties, namelijk 150 meter, 250 meter en 500 meter. Hoe verder een klantlocaties van het bestaande glasvezelnetwerk hoe verder een aanbieder nog moet graven om een glasvezelaansluiting te realiseren. Dat betekent ook dat als de graafafstand toeneemt het aantal locaties waarvoor een aanbieder een aanbod zal doen afneemt. De netwerkdekking geeft aldus alleen een indicatie van de potentiële concurrentiedruk. Zo blijkt uit onderzoek van het college dat het aantal locaties waarvoor een aanbieder daadwerkelijk een glasvezelaanbod zal doen lager ligt. Voor KPN is dit aantal locaties ook hoger dan bij concurrenten. KPN is, zoals verder in deze paragraaf zal worden toegelicht, vanwege ondermeer haar schaalvoordelen op koper en glasvezel beter dan andere partijen in staat om haar netwerkdekking op 'zakelijk' glasvezel om te zetten in aangesloten locaties. Dit blijkt ook uit het feit dat KPN op het segment zakelijk glasvezel over een veel hoger marktaandeel beschikt dan concurrenten.

650. Het college merkt het volgende op bij de vergelijking van de netwerkdekking van partijen op 'zakelijke' glasvezelnetwerken. Voor het in kaart brengen van de netwerkdekking is bij KPN, Ziggo en Delta gebruik gemaakt van een bestand met de postcodegegevens van de manholes en PoPs in het glasvezel aansluitnetwerk van deze partijen. Manholes en PoPs zijn locaties in het glasvezel aansluitnetwerk van waaruit klantaansluitingen gerealiseerd kunnen worden. Bij de andere aanbieders, waaronder KPN en Eurofiber, is gebruik gemaakt van de locatiegegevens van de geul

een onderschatting, omdat locaties met een hoog telecombudget ook aangesloten zullen worden bij een afstand groter dan 150 meter.

²⁹⁶ 462.000 'homes passed', bron: www.reggefiber.nl

²⁹⁷ Bron: Stratix, juni 2009.

waarin de glasvezelkabels zijn gelegd. Dit zijn zowel glasvezelkabels in het aansluitnetwerk als ook glasvezelkabels in het 'core' netwerk. Niet overal op deze glasvezelkabels is het zondermeer mogelijk een glasvezel aansluiting naar een klantaansluiting te realiseren, omdat bijvoorbeeld een manhole of PoP ontbreekt of omdat dit deel van het netwerk niet wordt gebruikt voor het aansluiten van klantlocaties. Ondermeer KPN heeft echter opgemerkt dat er de mogelijkheid is van splicen, waarbij in afwezigheid van een manhole of PoP middels een flexibele lasmof een aftakking van het aansluitnetwerk gemaakt kan worden om nieuwe klanten aan te sluiten.²⁹⁸

651. In Tabel 16 heeft het college de netwerkdekking van aanbieder op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk opgenomen. De tweede kolom betreft de dekking van partijen in gebieden met voornamelijk residentiële en klein zakelijke afnemers. KPN biedt hier toegang tot alle afnemers via haar koperen aansluitnetwerk en daarnaast lokaal via Reggefiber met een glasvezel aansluitnetwerk (FttH). De derde kolom betreft de dekking ten behoeve van zakelijke afnemers. Het college gaat hierbij uit van bedrijven met meer dan 5 werknemers. KPN biedt ook hier toegang tot alle afnemers via haar koperen aansluitnetwerk. Daarnaast biedt KPN dekking via haar zakelijke glasvezel(aansluit)netwerk (FttO). Ook concurrenten van KPN bieden dekking via hun zakelijk glasvezel(aansluit)netwerk (FttO). Naast KPN beschikt Eurofiber over een behoorlijke landelijke dekking met haar zakelijk glasvezelnetwerk. Eurofiber heeft echter minder locaties aangesloten en daardoor een lager marktaandeel op het segment zakelijk glasvezel dan KPN. Ziggo heeft alleen netwerdekking binnen haar regionale verzorgingsgebied waardoor de landelijke netwerkdekking van Ziggo lager ligt. Binnen dit verzorgingsgebied heeft Ziggo wel een fijnmazige dekking, maar dan vanaf 250 meter tot de klantlocatie en niet zoals KPN en Eurofiber al vanaf 150 meter tot de klantlocatie (zie later deze paragraaf).

	Residentiële afnemers en bedrijven met minder dan 5 werknemers (+/- 7,5 miljoen)	Bedrijven met 5 of meer werknemers (158.000 bedrijven)		
	Aangesloten klanten (koper) en glas (FttH)	(near-net klanten) < 150 meter	(near-net klanten) <250 meter	(near-net klanten) <500 meter
KPN (koper)	100%	100%	100%	100%
KPN (FttO)	-	XXX	XXX	XXX
Reggefiber (FttH)	XXX	-	-	-

²⁹⁸ Het college heeft het besluit aangepast naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 152, van Annex 5.

Eurofiber (FttO)	-	XXX	XXX	XXX
Ziggo (FttO)	-	XXX	XXX	XXX
Gezamenlijke zakelijke aanbieders, behalve KPN op FttO ²⁹⁹	-	XXX	XXX	XXX

Tabel 16: Netwerkdekking [vertrouwelijk]

Bron: Eigen onderzoek op basis van vragenlijsten

652. Het college constateert dat KPN op de markt voor ontbundelde toegang over de grootste netwerkdekking beschikt door haar landelijk dekkend koperen aansluitnetwerk in combinatie met haar FttH-netwerk (via gezamenlijke onderneming Reggefiber) en haar 'zakelijk' glasvezelaansluitnetwerk.

653. In paragraaf 5.3.3 heeft het college twee type zakelijke glasvezelgebieden in Nederland onderscheiden, namelijk stedelijke gebieden en bedrijventerreinen. In stedelijke gebieden worden klanten voornamelijk op individuele basis aangesloten. Uitzonderingen zijn initiatieven, zoals Breednet waarbij vraagbundeling is toegepast. Op bedrijventerreinen vindt ook vraagbundeling plaats.

654. Het college heeft aan marktpartijen gevraagd naar de namen van de bedrijventerreinen in Nederland waarop diensten via hun eigen glasvezel retail afneembaar zijn. Hieruit blijkt dat KPN de meeste bedrijventerreinen heeft verglaasd en ook het grootste aantal aansluitingen heeft geactiveerd. Dialogic heeft ook vastgesteld dat KPN op een groter aantal bedrijventerreinen aanwezig is dan andere aanbieders: (KPN – 460, Eurofiber – 75, Ziggo - 20).³⁰⁰

	KPN	Eurofiber	Ziggo	Delta	Bbnet
Aantal bedrijventerreinen	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Aantal actieve aansluitingen	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Tabel 17: [vertrouwelijk]

Bron: vragenlijst

655. Evenals de glasvezelnetwerken van andere aanbieders bestaan de glasvezelnetwerken van de kabelaanbieders enerzijds uit glasvezel aansluitnetwerken en anderzijds (voor het grootste deel) uit glasvezel 'core' netwerken. Deze 'core' netwerken worden gebruikt om de wijkcentrales (een netwerkknoppunt in een HFC-netwerk) met daarachter de coxaansluitnetten te verbinden met de rest van het HFC-netwerk. De wijkcentrales worden net als bij andere aanbieders door de kabelaanbieders eveneens gebruikt om hiervanuit individuele bedrijfslocaties of bedrijventerreinen aan te sluiten met glasvezelaansluitnetwerken. Deze wijkcentrales liggen tussen de 300 en 500 meter van

²⁹⁹ Eurofiber, Ziggo, Colt, Tele2, Verizon, Priority Telecom, Delta, BT, AT&T en Bbnet.

³⁰⁰ Dialogic (2010), p.17.

toetredingsdrempel voor nieuwe aanbieders en voor aanbieders die hun netwerdekking verder willen uitbreiden.

660. Daar komt bij dat de business case voor het aanleggen van glasvezelaansluitingen aan het veranderen is. In het verleden werden alleen nog grote bedrijfsvestigingen ontsloten met glasvezel tegen relatief hoge retailprijzen, terwijl nu steeds meer middelgrote bedrijven individueel of clusters van middelgrote bedrijven gezamenlijk via vraagbundeling aangesloten worden op glasvezelaansluitnetwerken, bijvoorbeeld op bedrijventerreinen. Waar een enkele partij spreekt van een *emerging market* constateert het college, net als enkele marktpartijen dat “de krenten uit de pap zijn”. Dat wil zeggen dat de meeste grotere bedrijfsvestigingen (vergelijk Categorie C in de indeling van Dialogic³⁰²) reeds zijn aangesloten op een glasvezelaansluiting. Dialogic schat deze markt op circa 10.000 aansluitingen. Een groot deel hiervan was reeds in 2005 gerealiseerd.

661. De business case voor het uitrollen van zakelijk glasvezel bestaat nu meer uit het ontsluiten van middelgrote bedrijven. Door Dialogic³⁰³ wordt deze groep aangeduid als categorie B. Deze categorie bestaat uit circa 100.000 bedrijfsvestigingen, en deze hebben een beperkter telecombudget dan de categorie C vestigingen. Deze bedrijfsvestigingen kunnen daardoor alleen rendabel worden aangesloten op een glasvezel aansluitnetwerk indien de aanlegkosten van de verbinding tussen de vestiging en het netwerk beperkt blijven. Dit kan worden gerealiseerd door veel bedrijven of bedrijfsvestigingen per gebied te ontsluiten.

662. Middengrote bedrijven maken op dit moment veelal nog gebruik maken van (gestapeld) koper aansluitingen en zijn aldus (wholesale) koperklant zijn bij KPN. Concurrenten van KPN die alleen beschikken over een eigen glasvezelnetwerk moeten aldus niet alleen de concurrentie met KPN's glasvezelnetwerk, maar ook met KPN's kopernetwerk aangaan om hun marktaandeel op de ULL-markt en de onderliggende markten te vergroten. Dit blijkt ook uit hun prijsstelling op glasvezel aan de onderkant van de markt die overlapt met de tarieven voor (gestapeld) koper (zie Figuur 27 en Figuur 28). Voor KPN, dat beschikt over een koperen aansluitnetwerk en een glasvezel aansluitnetwerk, liggen de prikkels anders. KPN heeft een minder sterke prikkel om met haar glasvezelnetwerk te concurreren tegen haar eigen kopernetwerk, omdat een extra klant op glasvezel voor KPN een klant minder op koper betekent. Het kan dan ook niet worden uitgesloten dat KPN een hogere prijs vraagt voor zakelijk glasvezel dan een partij zonder koper aansluitnetwerk zou doen. KPN maximaliseert in tegenstelling tot een concurrent die alleen over glasvezel beschikt zijn winst niet afzonderlijk op haar glasvezelnetwerk, maar op haar kopernetwerk en haar glasvezelnetwerk gezamenlijk. Indien het college alleen zou kijken naar de concurrentiesituatie op het segment ODF-access (FttO) in plaats van naar de concurrentiesituatie op de totale markt voor ULL dan zou dit leiden tot een onderschatting van de concurrentiekracht van KPN.

663. In een business case waarbij de uitrol van glasvezel meer bestaat uit het aansluiten van middengrote bedrijven kan KPN gebruikmaken van haar schaal- en breedtevoordelen. Het college zal daar in het navolgende dieper op ingaan.

³⁰² Dialogic, 6 januari 2010.

³⁰³ Dialogic, 6 januari 2010.

664. Om een klant rendabel aan te kunnen sluiten op een glasvezel aansluitnetwerk moeten de te verwachten opbrengsten (eenmalig en maandelijks) opwegen tegen de aansluitkosten. Een belangrijke variabele op de zakelijke segmenten is de grootte van een bedrijf/vestiging (b.v. in aantal werknemers en aantal geautomatiseerde werkplekken) en de rol die telecommunicatie speelt in de primaire bedrijfsvoering van dit bedrijf/vestiging, of anders gezegd, de afhankelijkheid van bedrijven van telecomvoorzieningen. Dit laatste bepaalt ook het telecombudget van een afnemer. Voorbeelden van sectoren waarin telecom een belangrijke rol speelt in het primaire bedrijfsproces zijn de grafische sector en de bancaire sector.

665. Bedrijfslocaties met een hoger telecombudget zijn gemiddeld genomen eerder economisch rendabel aan te sluiten, omdat de graafkosten van de glasvezelaansluiting in de totale kosten voor deze afnemer een beperkter aandeel hebben. Voor aanbieders betekent dit dat de straal³⁰⁴ waarbinnen het aansluiten van een locatie rendabel is groter wordt.

666. Voor alle aanbieders geldt dat de kosten voor het ontsluiten van een locatie of een groep locaties in een bepaald gebied afnemen als de dichtheid³⁰⁵ van de aan te sluiten (of aangesloten) locaties in dat gebied toeneemt. De locatiedichtheid in Nederland verschilt per type gebied. Zo worden stedelijke gebieden en meer rurale gebieden onderscheiden. In stedelijke gebieden is de locatiedichtheid hoger dan in meer rurale gebieden. Zo hanteert Reggefiber zogenaamde CAPEX-gebieden (klasse 1 t/m 5) die feitelijk ook corresponderen met de verschillen in locatiedichtheid.

667. Ook bij het aanleggen van zakelijke netwerken worden gebieden geklassificeerd op grond van de dichtheid van bedrijfslocaties. Typische voorbeelden van gebieden met hoge concentraties van bedrijvigheid zijn bedrijventerreinen, mainports (havens, vliegvelden en (groot)stedelijke zakencentra. Zo hanteert bijvoorbeeld KPN stedelijke gebieden (met klasse A, B en C) en bedrijventerreinen (klasse O) in haar wholesale en retailaanbod. Elk van deze klasse zakelijke gebieden corresponderen met een bepaalde dichtheid van bedrijfslocaties.

668. Over het algemeen kennen woonwijken een grotere dichtheid dan bedrijventerreinen en bedrijventerreinen een grotere dichtheid dan bedrijven in stedelijke gebieden. Een uitzondering zijn bedrijventerreinen met veel loodsen en opslagactiviteiten. Dit zijn echter gemiddelden. In de praktijk loopt dit meer door elkaar. Er zijn ook relatief dunbevolkt woonwijken en relatief dichtbevolkte bedrijventerreinen. In stedelijke gebieden zijn vaak stadcentra of kantoorgebouwen, welke ook een hoge dichtheid zakelijke afnemers kennen.

669. Er zijn grote schaafeffecten bij de aanleg van glasvezelnetwerken. Een onderneming in telecommunicatienetwerken die slechts investeert in een individuele aansluiting als die individuele aansluiting op korte termijn kan worden terugverdiend zal niet aan investeren toekomen. Een kenmerk van de industrie is juist dat een groot deel van de kosten van het aanleggen van een glasvezelnetwerk vast is en daarmee onafhankelijk van het aantal gerealiseerde aansluitingen.³⁰⁶ Er is sprake van een

³⁰⁴ De afstand tussen de klantlocatie en het dichtsbijzijnde aansluitpunt (de manhole of de PoP) van het bestaande glasvezelnetwerk.

³⁰⁵ De locatiedichtheid kan worden uitgedrukt in locaties per km².

³⁰⁶ Zie ook Dialogic 2010, pagina 30.

die basis economisch verantwoord een aanbod zouden kunnen of willen doen. Kennelijk is KPN in staat om dit verlies op te vangen door de compensatie daarvan uit andere kasstromen c.q. productlijnen, alsmede verwachtingen die zij heeft dat zij op dezelfde klantlocatie contracten gaat afsluiten voor tientallen jaren”.

672. Omdat op dit moment de meeste klanten op koper van KPN zitten krijgen concurrenten van KPN met een eigen aansluitnetwerk te maken met overstapdrempels tussen twee aanbieders, welke KPN niet heeft. Zo zou KPN er voor kunnen kiezen alle afnemers in een bepaald gebied ineens te migreren naar glasvezel, terwijl alternatieve aanbieders op glasvezel deze klanten één voor één voor zichzelf moeten winnen. Dit nadeel wordt vergroot als eindgebruikers vastzitten aan een lopend meerjarig contract hetgeen een extra drempel vormt voor klanten om over te stappen. Door haar eigen klanten te migreren van koper naar glasvezel kan KPN haar schaalvoordelen op haar koperen aansluitnetwerk overhevelen naar haar glasvezel aansluitnetwerk.

673. De noodzaak van een groot klantenbestand speelt specifiek ook bij vraagbundeling op bedrijventerreinen een belangrijke rol. Op bedrijventerreinen bevinden zich over het algemeen minder grotere bedrijfslocaties met een kleiner telecombudget. Om een bedrijventerreinen rendabel aan te kunnen sluiten is derhalve een aanzienlijke penetratie vereist. Het is daarom beperkt mogelijk een reeds aangelegd glasvezel aansluitnetwerk met reeds verzonken kosten te dupliceren. Dit temeer omdat er op vrijwel alle bestaande bedrijventerreinen ook nog een koperen aansluitnetwerk van KPN ligt waarop momenteel nog de meeste klanten zijn aangesloten en waarvan de kosten ook verzonken zijn. Zoals eerder aangegeven heeft KPN verreweg het grootste aantal bedrijventerreinen ontsloten met haar glasvezelaansluitnetwerk.

674. De noodzaak van een groot klantenbestand is ook door KPN en Reggefiber genoemd als een belangrijk reden voor het oprichten van de gezamenlijke onderneming voor het aanleggen van FttH netwerken. Bij de uitrol van een eigen glasvezel aansluitnetwerk in woonwijken speelt een rol dat marktpartijen aangeven dat voor een rendabele exploitatie van een glasvezel aansluitnetwerk ten minste 50 procent van huidige breedbandklanten moet overstappen naar het glasvezelaansluitnetwerk. Dit blijkt ondermeer uit een onderzoek van Telecompaper naar FttH in Nederland.³¹² Ook uit het onderzoek dat het college door Analysys Mason heeft laten uitvoeren naar de business case van ODF-access blijkt dat het percentage aangesloten huishoudens een belangrijke parameter is in de business case.³¹³ Een partij die wil overgaan tot het aanleggen van een glasvezel aansluitnetwerk moet dan ook voldoende potentiële afnemers hebben. Vanwege haar grote marktaandeel op de verschillende onderliggende retailmarkten is het benodigde minimum aantal aansluitingen om de business case van een glasvezel aansluitnetwerk rendabel te maken voor KPN (eventueel in samenwerking met een andere aanbieder, zoals Reggefiber) eenvoudiger te realiseren dan voor andere aanbieders. Hierdoor is het niet aannemelijk dat toetreders in staat zullen zijn om op een vergelijkbare schaal als KPN een glasvezel aansluitnetwerk te realiseren. Daar komt bij dat de benodigde hoge bezettingsgraad het onwaarschijnlijk maakt dat glasvezelaansluitingen gedupliceerd zouden worden. Dit wordt nog versterkt doordat op de retailmarkt in ieder gebied ook een

³¹² TelecomPaper, “Fibre-to-the-Home (FttH) in the Netherlands”, rapport in opdracht van OPTA, 8 mei 2008.

³¹³ Analysys Mason, “The business case for fibre-based access in the Netherlands”, Rapport in opdracht van OPTA, 12 juni 2008.

kabelaanbieder actief is die haar op coax-gebaseerde kabelaansluitingen kan upgraden, zodat daarmee op met name de residentiële en klein-zakelijke segmenten diensten geboden kunnen worden die qua specificaties vergelijkbaar zijn met glasvezel aansluitnetwerken.

675. Tenslotte heeft KPN vanuit haar netwerkdekking voordelen ten opzichte van concurrenten bij het aansluiten van 'multisite' bedrijven. Dit zijn bedrijven die meerdere vestigingen aan elkaar willen koppelen via een datacomverbinding of een huurlijn. Uit onderzoek van Dialogic komt naar voren dat veel multisite afnemers een voorkeur hebben om alle lijnen bij één afnemer in te kopen³¹⁴. Om deze afnemers een goed aanbod te kunnen doen is het belangrijk om een gecombineerd aanbod van koper en glasvezel te kunnen doen. Aangezien KPN de enige aanbieder is met een koperen aansluitnetwerk heeft KPN hierbij voordelen ten opzichte van andere afnemers.

9.3.3 Subconclusie

676. Het college concludeert dat op de markt voor ontbundelde toegang sprake is van moeilijk te dupliceren infrastructuur waardoor hoge toetredingsdrempels bestaan. Mede daarom en vanwege het feit dat het aansluitnetwerk van KPN door toetreders niet repliceerbaar is binnen korte termijn na de reguleringsperiode, is er een gebrek aan potentiële concurrentie. Er zijn dan ook geen potentiële concurrenten die het gedrag van KPN op de markt voor ontbundelde toegang tot haar aansluitnetwerk in de komende reguleringsperiode kunnen disciplineren. Op grond van het bovenstaande concludeert het college dat KPN beschikt over een niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur.

9.4 Verticale integratie en breedtevoordelen

9.4.1 Inleiding

677. Een aanbieder is verticaal geïntegreerd als deze actief is in meerdere opeenvolgende stadia van de productie/distributieketen. Verticale integratie kan de marktmacht van een verticaal geïntegreerde aanbieder versterken indien deze aanbieder de toegang tot wholesale bouwstenen controleert en tegelijk actief is op de onderliggende retailmarkt. Hierdoor kan de verticaal geïntegreerde aanbieder marktmacht overhevelen van de wholesale- naar de retailmarkt, bijvoorbeeld door toegang te weigeren, door strategisch prijsgedrag of door strategisch gedrag ten aanzien van het verlenen van toegang onafhankelijk van de prijs.

678. Breedtevoordelen doen zich voor wanneer de gemiddelde kosten voor één product lager zijn als gevolg van het feit dat het door dezelfde onderneming samen met een ander product wordt geproduceerd. Breedtevoordelen doen zich vaak voor bij netwerken, aangezien de capaciteit van het netwerk door meerdere producten kan worden gedeeld. Breedtevoordelen kunnen een toetredingsbarrière alsook een voordeel ten opzichte van bestaande concurrenten vormen.³¹⁵

³¹⁴ Dialogic 2010, pagina 35

³¹⁵ ERG (03) 09, randnummer 15.

9.4.2 Analyse

679. Zoals in de vorige paragraaf uiteen is gezet heeft een partij een betere business case voor de uitrol van glasvezelaansluitnetwerken indien de aanlegkosten kunnen worden terugverdiend over een groter aantal eindgebruikers. Een vergelijkbaar effect gaat uit van het terugverdienen van de aanlegkosten over meerdere diensten. KPN is zowel wholesale-aanbieder van ontbundelde toegang als van wholesale breedbandtoegang en wholesale huurlijnen. Daarnaast is KPN actief op de onderliggende retailmarkten voor breedbandinternettoegang, huurlijnen, zakelijke en residentiële vaste telefonie. KPN beschikt dus over een zeer groot portfolio waarmee de aanlegkosten kunnen worden terugverdiend.

680. De grootste concurrent op het segment zakelijk glasvezel, Eurofiber, is van oorsprong een wholesaleaanbieder en heeft een beperkter (wholesale en) retailaanbod. Eurofiber levert wholesale en retail uitsluitend dark fiber, WDM, Ethernettransport, en daarnaast aan partners wholesale access waarbij de partner retail breedbandinternet levert. In vergelijking met KPN biedt Eurofiber dus bijvoorbeeld geen retail breedbandinternettoegang, telefonie en IP-VPN's.

681. De verticale integratie stelt KPN in staat deze breedtevoordelen te benutten.

682. Daarbij geldt dat KPN op elk van deze markten, in tegenstelling tot concurrenten zoals Eurofiber en Ziggo een zeer hoog marktaandeel heeft **[vertrouwelijk: XXX]**.³¹⁶ In afwezigheid van regulering is het risico dat KPN concurrenten op de relevante retailmarkten uitsluit, dan wel het belang van deze partijen voor de concurrentie marginaliseert, reëel. Door uitsluiting van concurrentie op de retailmarkten zou KPN zich onafhankelijk kunnen gedragen van haar eindgebruikers. Bij afwezigheid van regulering kan KPN dit doen door niet langer ontbundelde toegang aan te bieden dan wel door eenzijdig onredelijke toegangsvoorwaarden te bepalen.

9.4.3 Subconclusie

683. Op grond van het bovenstaande concludeert het college dat KPN breedtevoordelen heeft en beschikt over voordelen van verticale integratie. Net als de schaalvoordelen dragen de breedtevoordelen bij aan de mogelijkheden van KPN om verder uit te rollen met glasvezelaansluitnetwerken, en de voorsprong op andere partijen te vergroten. De breedtevoordelen dragen door KPN's verticale integratie significant bij aan de afwezigheid van voldoende concurrentie op de markt voor ontbundelde toegang.

9.5 Het ontbreken van kopersmacht die een tegenwicht kan vormen

9.5.1 Inleiding

684. De aanwezigheid van afnemers met een sterke onderhandelingspositie kan van invloed zijn op de mate waarin een onderneming zich onafhankelijk van zijn afnemers kan gedragen. Het dominantiecriteria kopersmacht kan een doorslaggevende factor vormen bij de beoordeling of sprake is van AMM. Kopersmacht van de kant van de koper beïnvloedt de marktmacht van de

³¹⁶ Zie het besluit huurlijnen, het besluit vaste telefonie en paragraaf 9.2 van dit besluit.

aanbieder en kan er, afhankelijk van de situatie, toe leiden dat geen sprake is van aanmerkelijke marktmacht.³¹⁷

685. Kopersmacht wordt over het algemeen bepaald door te kijken naar de absolute omvang van de vraag en de omvang van de afname van de grootste vragers in relatie tot de totale afzet van een onderneming. Indien een klein aantal afnemers een groot deel van de totale vraag voor zijn rekening neemt, kan sprake zijn van kopersmacht. In bepaalde gevallen zijn bijvoorbeeld grootzakelijke klanten in staat om bij hun leveranciers betere voorwaarden te bedingen dan kleinere klanten. Van belang daarbij is wel dat deze vragers dan een alternatief hebben en dat de overstap naar een concurrerende aanbieder of vervangende dienst een geloofwaardige dreiging is.

9.5.2 Analyse

686. Alternatieve partijen zijn van KPN afhankelijk om op de in paragraaf 8.4 genoemde relevante wholesale- en retailmarkten een landelijk aanbod te kunnen doen. Zij hebben immers niet de beschikking over een eigen landelijk aansluitnetwerk wat noodzakelijk is om eindgebruikers te kunnen bereiken.

687. Andersom is dit niet het geval. KPN is een verticaal geïntegreerde onderneming. Omdat KPN zowel diensten aan eindgebruikers aanbiedt als de beschikking heeft over een eigen aansluitnetwerk, heeft zij alle middelen in eigen beheer om op de onderliggende retailmarkten actief te zijn. KPN is hiervoor niet afhankelijk van andere marktpartijen. Er is dus sprake van eenzijdige afhankelijkheid in de wholesale relatie tussen KPN en alternatieve aanbieders.

688. KPN kan in afwezigheid van wholesaleregulering de mate waarin zij op de retailmarkt concurrentie ondervindt van haar afhankelijke alternatieve marktpartijen zelf bepalen. KPN is in staat deze partijen toegang te onthouden, dan wel naar eigen inzicht partijen toe te laten, en de tarieven vast te stellen waaronder deze toegang wordt verleend. Er is dus geen sprake van kopersmacht die KPN in zijn gedrag kan disciplineren. Er gaat geen kopersmacht uit van de onderdelen van KPN die actief zijn op de onderliggende retailmarkten. Omdat onderdelen behoren tot hetzelfde concern vormen de uitgaven tegelijkertijd inkomsten en is het niet noodzakelijk om de hoogte van de wholesaletarieven voor ontbundelde toegang door te vertalen in de retailtarieven.

9.5.3 Subconclusie

689. Er is geen sprake van voldoende kopersmacht die een tegengewicht kan bieden.

9.6 Indirecte concurrentiedruk via de retailmarkten

690. Het college heeft op basis van een prospectieve analyse in paragraaf 8.5.5 geconcludeerd dat coax aansluitnetwerken, mobiele netwerken, WiFi-, WLL- en satellietverbindingen niet tot de relevante markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk behoren. Dit betekent evenwel niet dat er in het geheel geen indirecte prijsdruk zou kunnen uitgaan van deze aansluitnetwerken op de positie van KPN op de markt voor ontbundelde toegang. Zoals tevens geconstateerd in paragraaf 8.5.5 kunnen

³¹⁷ Zie in dit verband bijv. de uitspraak van het CBB .d.d 29 augustus 2006, LJN: AY7997 (MTA-uitspraak).

zowel de coax aansluitnetwerken als draadloze netwerken via WLL in potentie (een deel van) de retaildiensten die via het aansluitnetwerk van KPN worden geboden, ondersteunen.

691. Het college heeft voor elk van de onderliggende retailmarkten een dominantieanalyse uitgevoerd³¹⁸.

Retaildiensten	Totaal aantal aansluitingen	w.v. KPN	Marktaandeel KPN
Laagcapacitaire huurlijnen	XXX	XXX	XXX
Hoogcapacitaire huurlijnen	XXX	XXX	XXX
Zakelijke vaste telefonie	XXX	XXX	XXX
Residentiële vaste telefonie	XXX	XXX	XXX
Breedbandinternettoegang	XXX	XXX	XXX
Omroepdiensten	XXX	XXX	XXX

Tabel 18: Marktaandelen KPN op onderliggende retailmarkten [vertrouwelijk]

Bron: OPTA, Structurele marktmonitor, Q2 2008.

692. In de marktanalyses huurlijnen³¹⁹ en vaste telefonie en in paragraaf 7.7 heeft het college geconstateerd dat in de afwezigheid van wholesale-regulering op de retailmarkten van laag- en hoogcapacitaire huurlijnen, zakelijke vaste telefonie, residentiële vaste telefonie en breedbandinternettoegang (het risico bestaat dat) KPN beschikt over een AMM-positie. Alleen op de retailmarkt voor omroepdiensten heeft KPN geen AMM-positie. Vanwege op het feit dat ontbundelde toegang slechts beperkt gebruikt wordt voor deze retailmarkt is het aannemelijk dat, gelet op de AMM-posities op de onderliggende retailmarkten, de alternatieve netwerken ook gezamenlijke onvoldoende indirecte prijsdruk uitoefenen om KPN op de markt voor ontbundelde toegang te disciplineren.

9.7 Conclusie

693. KPN heeft op de markt voor ontbundelde toegang een marktaandeel van (nagenoeg) 100 procent. KPN beschikt over niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur waardoor er sprake is van hoge toetredingsdrempels. Bestaande of nog te realiseren alternatieve aansluitnetwerken vormen geen (potentiële) concurrent voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN. KPN beschikt over schaal- en breedtevoordelen. Er is op de markt voor ontbundelde toegang geen kopersmacht aanwezig die het gedrag van KPN op die markt kan disciplineren en KPN is een verticaal geïntegreerde onderneming. Tevens bestaat er in afwezigheid van wholesale-regulering een risico op AMM van KPN op de onderliggende retailmarkten waardoor alternatieve netwerken ook gezamenlijk onvoldoende indirecte prijsdruk uitoefenen op de markt voor ontbundelde toegang.

³¹⁸ Zie voor de markt voor breedbandinternettoegang dit besluit. Zie voor de retailanalyse huurlijnen het Huurlijnenbesluit van 19 december 2008, voor de vaste telefonie analyse het Vaste telefonie besluit van 19 december 2008 en voor de omroepanalyse het Omroepbesluit van 5 maart 2009.

³¹⁹ Het CBb heeft op 13 april 2010 het marktanalysebesluit Huurlijnen van 19 december 2008 vernietigd. Zie randnummer 12 van dit besluit. voor de wijze waarop daarmee in dit besluit wordt omgegaan. Aangezien via coax aansluitnetwerken en draadloze aansluitnetwerken maar op zeer beperkte schaal huurlijnen geleverd worden zorgen deze netwerken echter, ongeacht de exacte marktafbakening, voor te weinig concurrentiedruk om KPN op huurlijnen te disciplineren.

694. Indien specifiek naar het zakelijk glasvezel segment gekeken wordt concludeert het college dat KPN beschikt over een marktaandeel van [50-60 procent] **[vertrouwelijk: XXX]**. Daarnaast beschikt KPN over het voordeel dat de meeste potentiële klanten nog op het koperen aansluitnetwerk van KPN zitten waardoor toetreders met toetredingsdrempels te maken hebben. Toetreders worden tevens met toetredingsdrempels geconfronteerd als gevolg van investeringen (bijvoorbeeld graafkosten en apparatuurkosten) om een (landelijk dekkend) aansluitnetwerk uit te rollen. Naast KPN beschikt één andere aanbieder (Eurofiber) over een vergelijkbare netwerkdekking met zijn zakelijk glasvezelnetwerk. KPN heeft echter veel meer locaties aangesloten op haar glasvezel aansluitnetwerk. KPN beschikt daarnaast over schaal- en breedtevoordelen en voordelen vanuit haar verticale integratie door haar sterke positie en hoge marktaandeel op alle onderliggende retailmarkten. KPN kan hierdoor haar kosten over meer afnemers en producten omslaan waardoor KPN lagere aansluitkosten heeft dan concurrenten. KPN is daardoor in staat om meer (nieuwe) klanten en bedrijventerreinen een aanbod te doen, waaronder aanbieders met een lager telecombudget. Hierdoor kan KPN in afwezigheid van wholesale regulering haar retail marktaandeel op glasvezel te vergroten.

695. Het college heeft geconcludeerd dat de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk niet daadwerkelijk concurrerend is en dat KPN op deze markt beschikt over AMM. Het college wijst Koninklijke KPN N.V., haar groepsmaatschappijen als bedoeld in artikel 24b Boek 2 Burgerlijk Wetboek, alsmede Reggefiber Group B.V., waarin KPN N.V. gezamenlijke zeggenschap heeft (hierna 'KPN'), voor zover zij actief zijn als aanbieder van openbare elektronische communicatienetwerken, bijbehorende faciliteiten of elektronische communicatiediensten op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk, aan als onderneming bedoeld in artikel 6a.2, eerste lid, van de Tw.

696. De NMa deelt de conclusie van het college ten aanzien van de analyse van AMM op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk.³²⁰

³²⁰ Zie Annex 2.

10 Potentiële mededingingsproblemen ontbundelde toegang

10.1 Inleiding

697. In het voorgaande heeft het college geconstateerd dat KPN beschikt over aanmerkelijke marktmacht op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk. In dit hoofdstuk voert het college voor deze markt een analyse uit van de mogelijk mededingingsbeperkende gedragingen die deze positie met zich mee kan brengen. De analyse in dit hoofdstuk vormt de in hoofdstuk 5, paragraaf 5.5 genoemde stap 5 in de totale marktanalyse, zoals weergegeven in onderstaande figuur.

1	Afbakening retailmarkten zonder regulering	Hoofdstuk 6
2	Dominantieanalyse retailmarkten zonder regulering	Hoofdstuk 7
3	Afbakening markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 8
4	Dominantieanalyse markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 9
5	Analyse potentiële mededingingsproblemen als gevolg van AMM op de markt voor ontbundelde toegang	Hoofdstuk 10
6	Verplichtingen markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 11
7	Effectentoets verplichtingen markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 12

Tabel 19: Stap 5 in de marktanalyse

698. Een AMM-positie van een aanbieder op de relevante markt brengt met zich mee dat deze aanbieder in staat is tot bepaalde mededingingsbeperkende gedragingen. Dit hoofdstuk gaat expliciet in op de mogelijk mededingingsbeperkende gedragingen die kunnen voortkomen uit een AMM-positie. Het college benadrukt dat de in dit hoofdstuk beschreven mededingingsbeperkende gedragingen potentiële problemen zijn die zich kunnen voordoen als gevolg van de aanwezigheid van een partij met AMM op de relevante markt. Het gaat hierbij dus niet noodzakelijkerwijs om daadwerkelijk geconstateerde gedragingen. Het college zal voor elk van de in dit hoofdstuk beschreven mogelijk mededingingsbeperkende gedragingen aangeven waarom hij het waarschijnlijk acht dat een bepaalde gedraging zich op de betrokken markt zal voordoen en, indien de betreffende gedraging zich voordoet, welke effecten daarvan kunnen uitgaan.

699. Uitgangspunt bij het vaststellen van de mogelijk mededingingsbeperkende gedragingen is de situatie zonder regulering van de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk en van de onderliggende wholesale- en retailmarkten, waaronder de wholesalemarkten voor lage kwaliteit en

hoge kwaliteit WBT.³²¹

700. De markt voor ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk was reeds bij het marktanalysebesluit uit 2005 gereguleerd.³²² Dat betekent dat het college zal beoordelen wat de mogelijke mededingingsbeperkende gedragingen van KPN zijn indien er geen sprake van regulering van ontbundelde toegang zou zijn. Dit is een hypothetische exercitie waarbij het gaat om het risico op bepaalde mededingingsbeperkende gedragingen van KPN in te schatten.

701. Op dit moment nemen andere aanbieders hoofdzakelijk ontbundelde toegang op MDF-niveau bij KPN af. De komende reguleringsperiode zal mogelijk worden aangevangen met de uitfasering van MDF-centrales door KPN. Dit betekent dat alternatieve aanbieders meer zijn aangewezen op andere typen toegang van KPN. Waar relevant wordt hieronder ook ingegaan op mogelijke mededingingsproblemen die samenhangen met de geplande uitfasering van MDF-access en migratie naar SDF-access en ODF-access. Dit betreft dus mededingingsbeperkende gedragingen op de marktsegmenten voor ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk en glasvezel aansluitnetwerken (FttH en FttO).

10.2 Mededingingsproblemen op de markt voor ontbundelde toegang

702. De relevante mededingingsbeperkende gedragingen die het college onderscheidt op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk zijn als volgt:

Potentiële mededingingsproblemen	
Toegang	Leveringsweigering/toegangswegering
Niet-prijsgerelateerde mogelijk mededingingsbeperkende gedragingen	Strategisch gebruik van informatie
	Oneigenlijk gebruik van informatie ten aanzien van concurrenten
	Vertragingstactieken
	Onbillijke voorwaarden
	Kwaliteitsdiscriminatie
	Strategisch productontwerp
Prijsgerelateerde mogelijk mededingingsbeperkende gedragingen	Bundeling/koppelverkoop
	Prijsdiscriminatie
	Marge-uitholling
	Buitensporig hoge tarieven

703. Deze hierboven weergegeven mededingingsbeperkende gedragingen komen overeen met de mededingingsbeperkende gedragingen die in de gemeenschappelijke benadering van de ERG

³²¹ Andere onderliggende markten die worden beïnvloed door de markt voor ontbundelde toegang, en waar hier wordt verondersteld dat er geen regulering aanwezig is, zijn de wholesalemarkten voor vaste telefonie en wholesale lage capaciteit huurlijnen, en de retailmarkten voor breedband internettoegang, omroep, vaste telefonie en laagcapacitaire huurlijnen. Ontbundelde toegang vormt een wholesalebouwsteen voor deze diensten.

³²² Bij het marktanalysebesluit ontbundelde toegangsdiensten uit 2005 is een toegangsverplichting; een non-discriminatie verplichting; een transparantieplichting; tariefregulering; en een verplichting tot het voeren van een gescheiden boekhouding opgelegd.

worden aangegeven.³²³

10.3 Leveringsweigering/toegangsweigering

Inleiding

704. Een verticaal geïntegreerde aanbieder, die over niet eenvoudig te dupliceren infrastructuur beschikt, kan een sterke prikkel ervaren om toegang tot dergelijke infrastructuur aan zijn concurrenten te weigeren. Hiermee beperkt deze aanbieder de concurrentie op de onderliggende retailmarkten. Indien deze weigering er toe leidt dat de ontwikkeling van duurzame concurrentie op de onderliggende retailmarkten wordt belemmerd, dient deze leveringsweigering als een mededingingsbeperkende gedraging te worden opgevat.

Analyse

705. KPN heeft de mogelijkheid om zich onafhankelijk van andere aanbieders te gedragen, omdat ze beschikt over AMM. Indien KPN ontbundelde toegang zou weigeren, kunnen afnemers van ontbundelde toegang aan hun afnemers en eindgebruikers geen diensten meer leveren waardoor ze niet in staat zijn om met KPN te concurreren op de wholesalemarkten voor WBT en op de retailmarkten voor vaste telefonie en breedbandinternettoegang.³²⁴ Deze uitsluiting belemmert effectieve mededinging.

706. KPN is sinds geruime tijd verplicht te voldoen aan redelijke verzoeken om ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk. In afwezigheid van regulering heeft KPN de mogelijkheid en de prikkel om toegang te weigeren. KPN levert op dit moment geen ontbundelde toegang tot het glasvezelaansluitnetwerk en heeft hier ook geen prikkel toe. KPN heeft een prikkel om toegang te weigeren, omdat ze verticaal geïntegreerd is en door toegangsweigering haar marktaandelen en winst op de onderliggende wholesale- en retailmarkten kan verhogen.

707. Het effect van de leveringsweigering/toegangsweigering is dat KPN partijen die afhankelijk zijn van ontbundelde toegang kan uitsluiten. Een groot deel van de eindgebruikers is dan afhankelijk van KPN als aanbieder op de retailmarkten voor breedbandinternettoegang, de retailmarkt voor vaste telefonie en de retailmarkt(en) voor huurlijnen. Alternatieve aanbieders met een eigen glasvezel aansluitnetwerk hebben een beperkte geografische netwerkdekking en een bescheiden retailmarktaandeel. Kabelondernemingen zijn als verticaal geïntegreerde ondernemingen weliswaar niet afhankelijk van ontbundelde toegang bij KPN, maar deze hebben op een aantal markten slechts een beperkte marktpositie. Waar kabelondernemingen een sterkere positie hebben heeft KPN in het verleden met name concurrentie ondervonden van concurrenten die op basis van ontbundelde toegang actief zijn. Door toegang te weigeren kan KPN zich in belangrijke mate onafhankelijk gedragen op deze retailmarkten.³²⁵ Duurzame concurrentie op de retailmarkten wordt hierdoor

³²³ ERG, "Common Position on the approach to appropriate remedies in the new regulatory framework", ERG(03)30rev1, April 2004 en "Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework", Final version, ERG(06)33, May 2006.

³²⁴ Andere markten met concurrenten die afhankelijk zijn van de ontbundelde toegangsdienst van KPN zijn de wholesale markt voor vaste telefonie en de wholesale- en retailmarkt(en) voor huurlijnen.

³²⁵ Zie onder andere de marktanalysebesluiten vaste telefonie en huurlijnen.

belemmerd, waardoor de prijsdruk afneemt (en prijsverhogingen tot de mogelijkheden behoren) en keuzemogelijkheden en kwaliteit voor eindgebruikers afnemen. Het effect is dat eindgebruikers te maken krijgen met minder keuze en hogere tarieven.

708. Het mededingingsprobleem van leveringsweigering/toegangsweigering door KPN doet zich voor op het niveau van MDF-access, SDF-access en ODF-access. Op elk van deze niveaus is KPN in staat en heeft KPN de prikkel om andere aanbieders toegang te weigeren, ze zo uit te sluiten van onderliggende markten en de mededinging te beperken. KPN is in staat door toegangsweigering concurrentie te beperken omdat er in afwezigheid van regulering voor partijen zonder eigen aansluitnetwerk of met een aansluitnetwerk met een beperktere dekking geen of onvoldoende alternatieven bestaan naast ontbundelde toegang van KPN om hen in staat te stellen actief te zijn op de verschillende onderliggende markten. Daarnaast heeft KPN een sterke prikkel om toegang te weigeren, juist ook omdat dit tot beperking van concurrente en minder concurrentiedruk op KPN leidt op meerdere onderliggende markten. Met andere woorden, de “payoffs” voor KPN ontstaan op meerdere markten.

709. KPN zal deze reguleringsperiode aanvangen met de uitfasering van MDF-centrales, als onderdeel van haar All-IP plannen. Uitfasering van MDF-centrales door KPN zal door het college onder randvoorwaarden worden toegestaan, aangezien het risico bestaat dat uitfasering leidt tot *de facto* toegangsweigering. Als een bepaalde MDF bijvoorbeeld wordt uitgefaseerd en er is geen alternatieve vorm van ontbundelde toegang aanwezig, in de vorm van SDF- of ODF-toegang (tegen redelijke voorwaarden), dan komt MDF-uitfasering feitelijk neer op toegangsweigering. KPN is in staat en heeft de prikkel om de MDF-uitfasering zodanig vorm te geven dat concurrenten worden uitgesloten. Hierdoor wordt de mededinging op onderliggende markten belemmerd, ten koste van eindgebruikers.

710. Ook wanneer MDF-access (tijdelijk) nog als alternatief beschikbaar is heeft KPN de prikkel tot toegangsweigering van ODF-access, omdat het op basis van ODF-access mogelijk is om diensten met meer toegevoegde waarde (hogere snelheden, grotere bundels) te leveren dan op basis van MDF-access. In afwezigheid van een toegangsverplichting tot ODF-access zou KPN een concurrentievoordeel hebben ten opzichte van andere partijen waarmee KPN haar concurrentiepositie op de onderliggende retailmarkten zou kunnen versterken. Bovendien zou KPN, in dien gekozen wordt voor verschillende toegangsverplichtingen voor ODF-access en MDF-access, de keuze van concurrenten kunnen sturen en dus feitelijk kunnen beperken.

Conclusie

711. Op basis van het bovenstaande concludeert het college dat KPN de mogelijkheid en prikkel heeft om toegang te weigeren. Het effect hiervan is dat de mededinging op deze en de onderliggende wholesale- en retailmarkten wordt belemmerd, hetgeen ten nadele is van eindgebruikers.

10.4 Niet-prijsgerelateerde mededingingsbeperkende gedragingen

712. In dit besluit wordt een onderscheid gemaakt tussen een rechtstreekse toegangsweigering en andere niet-prijsgerelateerde gedragingen zoals strategisch gebruik van informatie, vertragingstactieken, onbillijke voorwaarden, kwaliteitsdiscriminatie, strategisch productontwerp en

koppelverkoop. Deze gedragingen kunnen uiteindelijk ook het effect hebben dat de concurrentie wordt belemmerd doordat ze de effectieve werking van een toegangsverplichting frustreren. In het navolgende worden deze mededingingsbeperkende gedragingen behandeld.

10.4.1 Strategisch gebruik van informatie

Inleiding

713. Er zijn in principe twee manieren voor de aanbieder met AMM om informatie strategisch te gebruiken. Enerzijds beschikt de aanbieder met AMM over informatie die benodigd is voor het afnemen van de toegangsdienst. Door aan afnemers de benodigde informatie niet of te laat te verlenen, worden de mogelijkheden voor de afnemer om toegang te verkrijgen beperkt of zelfs teniet gedaan. Anderzijds verkrijgt de aanbieder met AMM door het aanbieden van de toegangsdienst informatie over de afnemer. Dit is vaak concurrentieel gevoelige informatie. De aanbieder met AMM kan deze informatie gebruiken om concurrentievoordeel te behalen op de relevante retailmarkten.

Analyse

714. Om in staat te zijn om daadwerkelijk op een doelmatige wijze ontbundelde toegang af te nemen is het essentieel dat afnemers beschikken over bepaalde informatie. Het gaat hierbij onder meer over informatie ten aanzien van de netwerktopologie van KPN, de postcodedekking van nummercentrales en kabelverdeelkasten, het aantal aansluitlijnen per nummercentrale of kabelverdeelkast of om technische specificaties van de aansluitlijn. KPN beschikt als aanbieder van ontbundelde toegang over deze informatie en is daarmee in staat om informatie strategisch te gebruiken. Door afnemers bepaalde wezenlijke informatie niet of later te verstrekken kan KPN hen ernstig benadelen, omdat deze afnemers hierdoor belemmerd worden in de afname van ontbundelde toegang.

715. Het college heeft vastgesteld dat KPN in de periode juni 2000 tot december 2002 zichzelf heeft bevoordeeld door het zichzelf ter beschikking stellen van bepaalde informatie en deze niet aan andere partijen ter beschikking te stellen. Door deze informatie was het voor KPN's eigen bedrijfs onderdeel mogelijk om eenvoudiger, accurater en sneller dan voor andere aanbieders orders te controleren en daarmee het risico van afwijzing te minimaliseren. Hierdoor had KPN een concurrentievoordeel, omdat het plaatsen van orders een beduidend lagere administratieve belasting (en daarmee kostenbesparing) met zich bracht dan voor andere concurrerende aanbieders. In maart 2003 heeft het college KPN een boete opgelegd vanwege het discriminatoir gebruik van deze informatie.³²⁶

716. Indien een afnemer ontbundelde toegang wil afnemen, dan dient deze aan KPN bepaalde informatie te verstrekken, zoals informatie over de locaties waarop een afnemer ontbundelde toegang wil afnemen en het aantal locaties. Dit is concurrentiegevoelige informatie, die KPN vervolgens kan misbruiken. Zo kan KPN bijvoorbeeld informatie over de locatie waarop de afnemer commercieel actief wenst te worden gebruiken om op hetzelfde moment of eerder in hetzelfde gebied commercieel actief te worden. KPN kan daar haar marketing dan op afstemmen. Ook heeft KPN de beschikking over informatie van de eindgebruikers (klanten) van de concurrenten. Uit het gebruik van het netwerk

³²⁶ Besluit inzake rapport informatievoorziening RA ULL, 11 maart 2003 (OPTA/IBT/2003/200936) alsmede beslissing op bezwaren van KPN tegen dit besluit, 12 november 2003 (OPTA/JUZ/2003/204112 JB03033). Zie ook uitspraak van het CBb van 13 september 2007 LJN: BB4250.

kan KPN de 'sterkte' van een eindgebruiker afleiden en daar strategisch op reageren door specifieke klanten van deze concurrent te benaderen of de service aan deze klant te verminderen. Ook kan KPN de klant direct benaderen met gerichte 'winback'-activiteiten.

717. Het college ziet ook een risico van strategisch gebruik van informatie in de vorm van het achterhouden van gedetailleerde informatie aan concurrenten over de All-IP plannen. Gedetailleerde informatie over de exacte uitfasering van MDF-access en de uitrol van SDF-access en migratie naar glazen aansluitnetten wordt door KPN niet gegeven. Er wordt weliswaar algemene informatie gegeven door KPN maar dat gebeurt sporadisch, en bovendien is het voorgekomen dat KPN terugkomt op eerder aangekondigde plannen en een aangepaste planning communiceert. Dit heeft de investeringonzekerheid voor alternatieve aanbieders vergroot.³²⁷

718. Het strategisch gebruik van informatie door KPN kan leiden tot een verslechtering van de concurrentiepositie van concurrenten. KPN heeft als verticaal geïntegreerde onderneming een prikkel om informatie strategisch te gebruiken om haar eigen retail organisatie te bevoordelen. Het effect daarvan is dat de mededinging wordt belemmerd.

Conclusie

719. Het college concludeert dat KPN de mogelijkheid en de prikkel heeft om informatie strategisch te gebruiken. Het effect is dat de mededinging wordt belemmerd, hetgeen in het nadeel is van eindgebruikers.

10.4.2 Oneigenlijk gebruik van informatie ten aanzien van concurrenten

Inleiding

720. Oneigenlijk gebruik van informatie ten aanzien van concurrenten vindt plaats wanneer een aanbieder met AMM de informatie die hij verkrijgt uit het aanbieden van een toegangsdienst aan derden gebruikt om concurrentievoordeel te behalen op de relevante retailmarkten. De aanbieder met AMM kan bijvoorbeeld uit de afname van toegangsdiensten door concurrenten hun positie op de retailmarkt afleiden. In bepaalde gevallen kan de aanbieder met AMM zelfs de verschillende eindgebruikers van zijn concurrenten met naam en toenaam achterhalen, hetgeen bijvoorbeeld aanleiding kan zijn voor gerichte 'winback'-activiteiten.

Analyse

721. KPN beschikt over informatie zoals bijvoorbeeld de toename van afzet van bepaalde concurrenten of de voorgenomen introductie van nieuwe retailediensten door concurrenten. De wholesale onderdelen van KPN die beschikken over die informatie zouden die informatie kunnen doorspelen aan de retail onderdelen van KPN. Zo kan KPN de voor haar interessante partijen identificeren en daar haar marketing op afstemmen. Ook kan KPN uit het gebruik van het netwerk de 'sterkte' van een partij afleiden en daar strategisch op reageren. Gebruik van concurrentiegevoelige informatie kan leiden tot een slechtere concurrentiepositie voor de alternatieve aanbieders en op termijn tot uittrekking uit de markt. Door deze informatievoorsprong kan KPN meer omzet op de retailmarkt genereren waardoor deze gedraging winstgevend is. Er is dan ook sprake van een

³²⁷ Het college heeft het besluit aangevuld naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 88, van Annex 4..

mededingingsbeperkende gedraging.

Conclusie

722. Op basis van het bovenstaande stelt het college vast dat KPN de mogelijkheid en de prikkel heeft om oneigenlijk gebruik te maken van informatie ten aanzien van concurrenten, waardoor de mededinging wordt belemmerd. Dit is in het nadeel van eindgebruikers.

10.4.3 Vertragingstactieken

Inleiding

723. Vertragingstactieken hebben tot doel te verhinderen dat externe partijen in staat zijn op een redelijke termijn wholesalediensten af te nemen of veranderingen door te voeren in de wijze waarop de wholesalediensten worden afgenomen. Op deze wijze kan een aanbieder van toegang bewerkstelligen dat een toegangsdienst niet op doelmatige wijze of zelfs in het geheel niet kan worden afgenomen. Wanneer de aanbieder van toegang met de afnemers concurreert op de retailmarkt worden deze afnemers door dergelijke gedragingen ten opzichte van de aanbieder van de toegang op achterstand gezet. Vertragingstactieken dragen er aan bij dat de totstandkoming van effectieve concurrentie wordt belemmerd.

Analyse

724. KPN heeft als aanbieder van ontbundelde toegang de mogelijkheid om vertragingstactieken toe te passen. Vertragingstactieken die KPN kan toepassen zijn het rekken van onderhandelingen of het aanvoeren van vermeende technische problemen. Een andere bekende vertragingstactiek is het continu veranderen van aanspreekpunt voor afnemers van toegang (de zogenoemde accountmanager) bij KPN, waardoor vragen of problemen van afnemers door KPN niet tijdig beantwoord worden of helemaal niet opgelost worden. Het effect hiervan is dat concurrenten niet in staat zijn op ontbundelde toegang gebaseerde retail producten in de markt te zetten. KPN heeft een prikkel om vertragingstactieken toe te passen om afname van ontbundelde toegang te frustreren. Door vertragingstactieken toe te passen, kan KPN een voordeel krijgen op de onderliggende wholesale- en retailmarkten. Het effect hiervan is dat de marktpositie van concurrenten verslechtert en de mededinging wordt belemmerd.

Conclusie

725. Op basis van het bovenstaande stelt het college vast dat KPN de mogelijkheid en de prikkel heeft om vertragingstactieken toe te passen, waardoor de mededinging op deze en onderliggende markten wordt belemmerd. Dit is in het nadeel van eindgebruikers.

10.4.4 Onbillijke voorwaarden

Inleiding

726. Door het stellen van onbillijke voorwaarden door de aanbieder met AMM kan het afnemen van wholesalediensten door externe afnemers in hoge mate bemoeilijkt worden, of zelfs geheel onmogelijk gemaakt worden. Het stellen van onbillijke voorwaarden kan op zeer uiteenlopende manieren plaatsvinden.

Analyse

727. KPN is door haar dominante positie in staat om onbillijke voorwaarden te hanteren. Voorbeelden van onbillijke voorwaarden zijn het stellen van onredelijk hoge zekerheidsstellingen (bijvoorbeeld bij bankgaranties of vooruitbetalingen), het stellen van een verplichting van een onredelijk hoge minimale afname, onredelijke beperkingen in reclame-uitingen of een verbod op disputeren van rekeningen. KPN heeft een prikkel om onbillijke voorwaarden te hanteren, omdat KPN door het stellen van onbillijke voorwaarden de kosten van concurrenten kan verhogen of kan bewerkstelligen dat concurrenten minder klanten kunnen bedienen. Hierdoor wordt de afname van ontbundelde toegang gefrustreerd en versterkt KPN haar eigen concurrentiepositie. Het effect van onbillijke voorwaarden is dat de mededinging op de onderliggende markten wordt belemmerd.

Conclusie

728. Het college stelt vast dat het risico bestaat dat KPN de mogelijkheid en de prikkel heeft om onbillijke voorwaarden te hanteren, waarmee de mededinging wordt belemmerd.

10.4.5 Kwaliteitsdiscriminatie

Inleiding

729. Door te discrimineren wat betreft de kwaliteit van de geleverde diensten kan de aanbieder met AMM het afnemers bemoeilijken, of zelfs geheel onmogelijk maken om te concurreren op de relevante retailmarkten. Immers, indien de wholesaledienst die wordt afgenomen van een lagere kwaliteit is, zal ook de retaildienst die op basis van deze inferieure wholesalediensten wordt aangeboden van een lagere kwaliteit zijn. Hierdoor zullen eindgebruikers minder snel gebruik maken van de diensten van deze afnemers.

Analyse

730. KPN is door haar dominante positie in staat om te discrimineren op het gebied van kwaliteit. Leveringstermijnen, beschikbaarheid, betrouwbaarheid, termijnen voor het oplossen van storingen en de uren waarbinnen storingen worden opgelost zijn voorbeelden van kwaliteitsaspecten waarmee KPN in staat is te variëren. Ook door het gebruik van verschillende leverstraten kunnen verschillen in geleverde kwaliteit ontstaan. Kwaliteitsaspecten zijn van belang in de onderliggende wholesale- en retailmarkten. Door te discrimineren op kwaliteitsaspecten kan KPN bepaalde afnemers een nadeel en andere afnemers, waaronder zichzelf, een voordeel geven in de onderliggende markten voor WBT en de retailmarkten voor breedbandinternettoegang, vaste telefonie en huurlijnen. Het is voor KPN lonend om te discrimineren op kwaliteit, omdat KPN de concurrentiekracht van bepaalde concurrenten kan verminderen ten gunste van haar eigen retailorganisatie. KPN heeft door haar verticale integratie ook een prikkel om te discrimineren op de kwaliteit. Het potentiële effect daarvan is dat de afzet van concurrenten beperkt wordt, hetgeen kan leiden tot een verslechtering van de marktpositie en uiteindelijk zelfs kan leiden tot uittreding. Het resultaat is een beperking van de mededinging met nadelige effecten voor eindgebruikers.

Conclusie

731. Het college concludeert dat KPN de mogelijkheid en de prikkel heeft om afnemers op het gebied van kwaliteit te benadelen (ten opzichte van zichzelf) en daarmee kwaliteitsdiscriminatie

toepast in de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk. Dit heeft op deze en onderliggende markten een mededingingsbelemmerend effect, hetgeen in het nadeel van eindgebruikers is.

10.4.6 Strategisch productontwerp

Inleiding

732. Een gedraging die de aanbieder met AMM kan toepassen om toegang te frustreren en externe afnemers te benadelen ten opzichte van zijn eigen retail dochters is het strategisch ontwerpen van zijn wholesaledienstverlening. Dit betekent dat de aanbieder met AMM zijn wholesaledienst zodanig ontwerpt dat externe partijen niet of uitsluitend tegen zeer hoge kosten of na lange tijd gebruik kunnen maken van de dienstverlening.

Analyse

733. KPN kan ontbundelde toegangsdiensten zodanig ontwerpen dat de mogelijkheden tot toegang worden beperkt. Een voorbeeld hiervan is dat KPN aanvankelijk geen gedeelde toegang ("linesharing") opnam bij het MDF-aanbod, en dit later herhaalde bij SDF-access. Zonder gedeelde toegang is dit aanbod voor veel partijen commercieel onhaalbaar.

734. In het geval dat KPN nieuwe netwerkdonderdelen voor zichzelf aanlegt kan zij door bewust geen rekening te houden met de toegangsmogelijkheden voor derden de kosten om later toegang te realiseren aanmerkelijk verhogen. In alle beschreven gevallen zal de wholesaledienst minder aantrekkelijk worden of zelfs in het geheel niet afneembaar kunnen zijn waardoor de concurrentiepositie van de afnemer op de onderliggende wholesale- en retailmarkten wordt verminderd. De beperking van de mogelijkheden voor afnemers van de toegangsdienst om te concurreren op de retailmarkten vormt een belemmering van effectieve concurrentie.

735. KPN kan ontbundelde toegang zodanig ontwerpen dat bepaalde vormen van toegang niet worden aangeboden. Door de productkeuzes van KPN worden afnemers beperkt in de wijze waarop zij diensten kunnen aanbieden op de retailmarkten. Dit beperkt de concurrentiemogelijkheden van afnemers op de verschillende onderliggende wholesale- en retailmarkten.

736. Een voorbeeld hiervan betreft SDF-backhaul, dat KPN zodanig kan ontwerpen dat de mogelijkheden tot toegang worden belemmerd of economisch niet meer verantwoord zijn. Zo biedt KPN in haar commerciële aanbod van november 2006 alleen de mogelijkheid aan om *Point-to-Point* SDF-backhaulverbindingen af te nemen. KPN biedt niet de mogelijkheid aan om SDF-backhaul in een goedkopere ringvorm af te nemen. De kostprijs van de dienst neemt daardoor toe, waardoor de concurrentiepositie van de afnemer verslechtert. Een ander voorbeeld is het ontbreken van bepaalde kwaliteitsaspecten in het commerciële aanbod van KPN van november 2006. Het gaat hierbij onder meer om het ontbreken in het commerciële aanbod van een *Point-to-Point* VLAN connectiemodel, opties voor vergroting van de framesize, MPLS / Q-in-Q en de kwaliteitsklasse Medium. Door het ontbreken van deze aspecten in het commerciële aanbod van KPN, kunnen afnemers van SDF-backhaul op basis van ethernet slechts een product maken dat primair geschikt is voor consumenten en klein-zakelijke toepassingen. Door de productkeuzes worden partijen beperkt in de wijze waarop zij diensten kunnen aanbieden, waardoor de positie van partijen verslechtert.

Conclusie

737. Het college stelt vast dat KPN de mogelijkheid en de prikkel heeft tot strategisch productontwerp. Dit leidt tot een belemmering van de mededinging op deze en onderliggende markten, hetgeen in het nadeel van eindgebruikers is.

10.4.7 Bundeling en koppelverkoop

Inleiding

738. Koppelverkoop houdt in dat een aanbieder bij de aankoop van een bepaald product de afname van een of meerdere andere producten verplicht stelt. Het eerste product kan derhalve niet 'los' worden afgenomen, maar uitsluitend gebundeld. Een dergelijke praktijk kan in bepaalde gevallen de mededinging beperken. Een afnemer die uitsluitend behoefte heeft aan de ene dienst, is dan gedwongen om tevens te betalen voor een extra dienst waarin hij niet geïnteresseerd is. *De facto* worden zijn kosten hierdoor verhoogd. Indien een aanbieder met AMM de afname van een dienst waarop hij AMM heeft, afhankelijk maakt aan de afname van een dienst waarop hij geen AMM heeft is sprake van koppelverkoop. Een aanbieder met AMM kan daarmee zijn AMM positie beschermen. Tevens kan dit gedrag leiden tot overheveling van marktmacht naar de markt waarop de aanbieder (nog) geen AMM heeft.

Analyse

739. KPN is verticaal geïntegreerd en actief op meerdere wholesalemarkten. Daarom is KPN in staat om diensten uit verschillende wholesalemarkten te bundelen. Bij afwezigheid van regulering zou KPN de mogelijkheid kunnen benutten om aan de verkoop van ontbundelde toegang één of meerdere andere diensten te koppelen. KPN kan de prikkel hebben om dit te doen om concurrentie op de markten voor die andere diensten te beperken, door concurrenten omzet te ontnemen hetgeen tot een verslechtering van hun competitieve positie kan leiden.

Conclusie

740. Op grond van bovenstaande concludeert het college dat KPN de mogelijkheid en de prikkel heeft om bundeling/koppelverkoop toe te passen. Dit leidt tot een belemmering van de mededinging op deze en onderliggende markten, hetgeen in het nadeel van eindgebruikers is.

10.5 Prijsgerelateerde mededingingsbeperkende gedragingen

741. Naast mogelijke mededingingsbeperkende gedragingen van de aanbieder met AMM die het voor afnemers bemoeilijken of zelfs onmogelijk maken om toegangsdiensten af te nemen bij de aanbieder met AMM, kan een categorie prijsgerelateerde mededingingsbeperkende gedragingen worden geïdentificeerd. Deze gedragingen hebben gemeenschappelijk dat de aanbieder met AMM door zijn prijzen op een bepaalde wijze vast te stellen de concurrentiepositie van andere aanbieders ondermijnt. Hierna zal het college de volgende mogelijke mededingingsbeperkende prijsgerelateerde gedragingen apart behandelen: prijsdiscriminatie, marge-utholling en buitensporig hoge tarieven.

10.5.1 Prijsdiscriminatie

Inleiding

742. In het geval van prijsdiscriminatie hanteert de aanbieder met AMM verschillende tarieven ten opzichte van verschillende (categorieën) afnemers. Hierdoor kan de aanbieder met AMM de omstandigheden waaronder verschillende wholesale afnemers met elkaar concurreren op de lager gelegen markten beïnvloeden. Bovendien kan prijsdiscriminatie ook direct ten koste gaan van afnemers omdat die gemiddeld een hogere prijs betalen. Tenslotte kan, indien de AMM partij bovendien zelf ook op de lager gelegen markt actief is, prijsdiscriminatie de omstandigheden waaronder die partij concurreert met de wholesale afnemers verregaand vervalsen.

Analyse

743. KPN is in staat om prijsdiscriminatie toe te passen omdat aan drie belangrijke voorwaarden voor prijsdiscriminatie wordt voldaan. Op de eerste plaats heeft KPN een AMM positie, waardoor KPN in staat is om onafhankelijk van concurrenten en afnemers verschillende tarieven te hanteren. Op de tweede plaats is KPN in staat om verschillende (groepen) afnemers te onderscheiden, om verschillende tarieven aan te kunnen vragen. KPN zou hier zelfs individuele tarieven per afnemer kunnen hanteren. Tenslotte is het niet mogelijk voor afnemers van KPN's ontbundelde toegangsdiensten om deze door te verkopen aan andere afnemers, waardoor KPN's prijsdiscriminatie zou worden ondermijnd (geen arbitrage tussen afnemers). Omdat aan deze drie voorwaarden wordt voldaan moet KPN in staat worden geacht om aan prijsdiscriminatie te doen.

744. KPN heeft ook verschillende prikkels om aan prijsdiscriminatie te doen. Prijsdiscriminatie leidt tot hogere gemiddelde tarieven en tot een hogere winst voor KPN – dit ten koste van afnemers en uiteindelijk van eindgebruikers. Een andere prikkel voor KPN is dat KPN als verticaal geïntegreerde onderneming door prijsdiscriminatie de concurrentie op de onderliggende markten kan beperken, ten voordele van zichzelf en uiteindelijk ten nadele van eindgebruikers. Door het toepassen van prijsdiscriminatie kan KPN namelijk via het mechanisme 'raising rival's costs' de omstandigheden waaronder partijen actief kunnen zijn op de onderliggende retailmarkten verregaand beïnvloeden, in het voordeel van KPN's eigen retailonderdelen. Prijsdiscriminatie kan leiden tot uitbuiting van afnemers of via marge-uitholling tot marginalisering of zelfs uitsluiting van afnemers, die tevens concurrenten van KPN zijn op de retailmarkt. Dit leidt tot een beperking van concurrentie op onderliggende markten in het nadeel van eindgebruikers..

Conclusie

745. Op grond van het bovenstaande concludeert het college dat prijsdiscriminatie een potentieel mededingingsprobleem is waartoe KPN de mogelijkheid en de prikkel heeft. Dit leidt tot een belemmering van de mededinging op deze en onderliggende markten, hetgeen in het nadeel van eindgebruikers is.

10.5.2 Marge-uitholling

Inleiding

746. De Memorie van Toelichting bij de Telecommunicatiewet stelt dat van het uithollen van marges sprake is *“als het verschil tussen de groothandelsprijzen die een onderneming met aanmerkelijke*

*marktmacht aan andere ondernemingen in rekening brengt en haar eigen eindgebruikerstarieven zodanig is dat die andere ondernemingen geen reële mogelijkheid hebben om een marktpositie te verwerven of te behouden”.*³²⁸ Wanneer een verticaal geïntegreerde aanbieder met AMM marges van concurrerende ondernemingen uitholt door te hoge prijzen voor wholesalebouwstenen te vragen (al dan niet in combinatie met te lage prijzen op de retailmarkten), worden de retailmarges voor concurrenten te klein om effectief te kunnen concurreren met de AMM-aanbieder. Als gevolg van deze marge-uitholling kan toetreding tot de markt worden voorkomen, kan uittreding van concurrenten worden bevorderd of kan de groei van concurrenten worden afgezwakt.

747. In de Common Position wordt marge-uitholling (margin squeeze) niet als een zelfstandige mededingingsbeperkende gedraging beschouwd, maar als een effect van andere mededingingsbeperkende gedragingen, met uitsluiting van concurrenten op retailniveau tot gevolg. Deze andere mededingingsbeperkende gedragingen, die zich in het geval van marge-uitholling niet allen hoeven voor te doen, zijn: koppelverkoop, prijsdiscriminatie, (bepaalde vormen van) kruissubsidie³²⁹ en roofprijzen op de retailmarkt. Hier kan het hanteren van buitensporig hoge wholesaletarieven aan worden toegevoegd. Immers, een verticaal geïntegreerde aanbieder kan discrimineren in tarieven tussen zijn eigen retaildochter en concurrerende retailaanbieders door zijn eigen retaildochter een lager wholesaletarief te rekenen dan andere retailaanbieders. Dit kan er in resulteren dat externe partijen met buitensporig hoge wholesaletarieven worden geconfronteerd.

Analyse

748. De AMM-positie van KPN brengt met zich mee dat KPN de mogelijkheid heeft om de marge tussen haar aanbod voor ontbundelde toegang en de tarieven op de onderliggende wholesale- en retailmarkten uit te hollen. Deze marge-uitholling kan plaatsvinden door hoge wholesale tarieven al dan niet in combinatie met te lage tarieven op onderliggende retailmarkten en andere markten. Deze hoge wholesale tarieven hoeven hiervoor niet het karakter te krijgen van buitensporig hoge tarieven en deze lage retail tarieven hoeven hiervoor niet het karakter te krijgen van roofprijzen. Ook lagere dan buitensporig hoge tarieven, en tarieven boven het niveau van roofprijzen, kunnen leiden tot marge-uitholling bij concurrenten en uitsluitende effecten hebben.

749. Een voorbeeld van een situatie waarin hoge wholesale tarieven kunnen leiden tot marge-uitholling is het toepassen van geografische tariefdifferentiatie. Wanneer KPN hogere wholesaletarieven vraagt in bepaalde gebieden, zonder dat zij haar eigen retail tarieven navenant verhoogt, leidt dit tot lagere marges voor haar concurrenten in de duurdere gebieden, waarmee KPN haar concurrenten op achterstand zet. Wanneer de hogere wholesaletarieven veroorzaakt worden door hogere kosten in deze gebieden, hoeft dit niet problematisch te zijn. Immers, in zo'n situatie ervaart KPN zelf ook een lagere marge in dergelijke gebieden en kan voor zichzelf dus geen competitief voordeel creëren. Echter een voorwaarde is wel dat dit niet leidt tot marge-uitholling, in de

³²⁸ Uitholling van marges wordt tevens een prijsklem genoemd. Alternatieve aanbieders bevinden zich dan in een prijsklem tussen de wholesaletarieven en de retailtarieven die de AMM-aanbieder rekent aan respectievelijk zijn wholesale-afnemers en zijn retaileindgebruikers.

³²⁹ Kruissubsidie is in de praktijk lastig vast te stellen, omdat bij een verticaal geïntegreerde aanbieder sprake is van overheveling van retailmarge naar wholesale marge. Het gevolg van kruissubsidiëring is echter marge-uitholling. Omdat dit beter vast te stellen is, wordt marge-uitholling en niet kruissubsidiëring hier als mededingingsprobleem benoemd.

zin dat afnemers van KPN door de lagere marge uitgesloten worden waar KPN zelf zich ondanks de lagere marge in de markt kan handhaven.

750. Een ander voorbeeld van een situatie waarin hoge wholesale tarieven kunnen leiden tot marge-utholling is het toepassen van tariefdifferentiatie tussen afnemers. In het zakelijke segment van de retailmarkt voor breedbandinternettoegang worden door KPN op individuele basis contracten gesloten met de zakelijke eindgebruikers. Wanneer KPN hoge wholesaletarieven hanteert, maar deze niet intern doorberekent aan de meest prijsgevoelige klanten, dan kan KPN ook deze prijsgevoelige klanten behouden. KPN is door haar schaal- en breedtevoordelen in staat om deze kosten bij minder prijsgevoelige klanten weer terug te verdienen. Een (potentiële) concurrent van KPN zonder deze schaal- en breedtevoordelen moet deze hogere wholesaletarieven wel doorberekenen aan de eindgebruiker om geen verlies te leiden. Door selectieve prijszetting op de retailmarkt ontstaat op deze wijze marge-utholling waardoor afnemers van ontbundelde toegang uit de markt worden gedrukt. Omdat toetredende partijen zich over het algemeen moeten richten op prijsgevoelige klanten wordt de prikkel tot marge-utholling door middel van prijsdiscriminatie nog eens versterkt.

751. KPN heeft als verticaal geïntegreerde aanbieder ook een prikkel om de marges van concurrerende aanbieders die gebruik maken van de ontbundelde toegang van KPN uit te hollen, omdat KPN hiermee de concurrentiedruk die deze afnemers op de onderliggende wholesale- en retailmarkten uitoefenen op KPN's eigen onderdelen, beperkt. Het effect hiervan is dat afnemers uitgesloten worden waardoor een AMM positie van KPN op de onderliggende retailmarkten ontstaat, blijft bestaan of wordt versterkt. Voor eindgebruikers kan dit betekenen dat er minder keuze is en dat de tarieven omhoog gaan.

Conclusie

752. Op grond van het bovenstaande concludeert het college dat KPN de mogelijkheid en de prikkel heeft tot marge-utholling. Dit leidt tot een belemmering van de mededinging op deze en onderliggende markten, hetgeen in het nadeel van eindgebruikers is.

10.5.3 Buitensporig hoge tarieven

Inleiding

753. Een aanbieder met AMM kan, wanneer hij hiertoe de mogelijkheid heeft en hij hiertoe prikkels ervaart, overgaan tot het hanteren van buitensporig hoge tarieven. Wat betreft prikkels dient eerst te worden opgemerkt dat in een situatie waarin een aanbieder gedwongen is toegang te verlenen tot zijn netwerk, geldt dat het hanteren van buitensporig hoge tarieven een zeer effectieve wijze is om *de facto* onder de toegangsverplichting uit te komen.

754. Het hanteren van buitensporige prijzen door een AMM aanbieder, eventueel in combinatie met prijsdiscriminatie, is een gedraging die zich op een wholesalemarkt kan voordoen. Buitensporig hoge tarieven leiden tot hogere marges en winst bij de AMM aanbieder, ten koste van afnemers en uiteindelijk, indien ze (ten dele) worden doorgegeven tot op retailniveau, ook ten koste van eindgebruikers.

755. Verder kunnen buitensporig hoge prijzen ook leiden tot uitsluiting van concurrenten op

onderliggende markten. De AMM aanbieder is, in afwezigheid van regulering, in staat te discrimineren tussen verschillende externe partijen wat betreft prijs. Zo zou de aanbieder met AMM bijvoorbeeld (selectief) bepaalde afnemers hogere tarieven in rekening kunnen brengen dan andere afnemers. Hierdoor zou de aanbieder met AMM controle hebben over de mate waarin bepaalde aanbieders op de retailmarkt met de aanbieder met AMM kunnen concurreren, hetgeen kan leiden tot uittreding van zijn concurrenten.

Analyse

756. KPN is in staat en heeft diverse prikkels om buitensporig hoge tarieven te hanteren aan afnemers van ontbundelde toegang diensten. Dit gaat ten koste van eindgebruikers op onderliggende retailmarkten.

757. KPN beschikt over de mogelijkheid de tarieven op een buitensporig hoog niveau vast te stellen doordat zij zich onafhankelijk kan gedragen ten opzichte van zowel eindgebruikers als andere aanbieders. KPN heeft de mogelijkheid om zich onafhankelijk te gedragen, omdat KPN de enige aanbieder met een landelijk dekkend netwerk is die ontbundelde toegang kan aanbieden. KPN wordt door geen enkele aanbieder belemmerd om haar tarieven op een buitensporig hoog niveau vast te stellen.

758. KPN heeft niet alleen de mogelijkheid maar ondervindt voorts prikkels tot het verhogen van de tarieven. Ten eerste is er een prikkel omdat hoge tarieven ertoe kunnen leiden dat afnemers geen toegangsdienst willen afnemen omdat tarieven te hoog zijn. Hoge tarieven komen dan neer op *de facto* toegangsweigering.

759. Naast dit mogelijke motief is het winstgevend voor KPN om hogere prijzen te hanteren, dat wil zeggen zolang de hogere prijzen niet tot te veel afname van de vraag leiden. Een rationele, winstmaximerende onderneming zal prijzen verhogen tot de extra opbrengsten van een hogere prijs groter zijn dan de extra verliezen door de daling van de vraag als gevolg van de hogere prijs. In het algemeen is het risico van buitensporig hoge prijzen hoog als (1) er hoge toetredingsdrempels zijn; (2) er sprake is van AMM en (3) 'hogere' prijzen niet noodzakelijk zijn om investeringen en innovaties mogelijk te maken. Dat er sprake is van toetredingsdrempels (voorwaarde 1) is in de dominantieanalyse reeds uitvoerig toegelicht. Het feit dat KPN bij benadering de enige aanbieder is van ontbundelde toegang diensten bevestigt het bestaan van hoge barrières.³³⁰ Verder heeft KPN AMM wat betekent dat er een verhoogd risico is op buitensporig hoge tarieven (voorwaarde 2).³³¹ Hogere prijzen bij KPN zouden mogelijk noodzakelijk kunnen zijn om investeringen en innovaties mogelijk te maken. Dat hogere prijzen noodzakelijk zijn om een investering mogelijk te kunnen maken, neemt het risico op nog hogere buitensporige prijzen niet automatisch weg. Met het feit dat 'hogere' prijzen noodzakelijk kunnen zijn om investeringen en innovaties mogelijk te maken kan bovendien rekening worden gehouden bij de invulling van de (tarief) verplichtingen.

³³⁰ Ook een aantal zakelijke glasaanbieders (waaronder Eurofiber) leveren op zeer kleine schaal ontbundelde toegang (interne leveringen).

³³¹ Bij de bepaling of voldaan wordt aan voorwaarde 2 is er sprake van een glijdende schaal. In monopoliesituaties zijn buitensporige tarieven veel waarschijnlijker dan in oligopoliesituaties. KPN's hoge marktaandeel suggereert dat buitensporige prijzen in dit geval zeer waarschijnlijk zijn.

760. KPN heeft een verdere prikkel voor hoge tarieven omdat dit uitsluiting van concurrenten op onderliggende markten kan veroorzaken. Door buitensporig hoge tarieven te rekenen voor ontbundelde toegang nemen de kosten van afnemers toe. Indien deze tarieven hoog genoeg zijn, zullen deze afnemers hun retailtarieven moeten verhogen om marge-uitholling en daarmee uitsluiting te voorkomen. Indien KPN haar retailtarieven niet hoeft te verhogen, omdat ze kan kruissubsidiëren tussen haar retailmarge en wholesale marge, zullen klanten overstappen op KPN. Indien KPN zelf ook haar retailtarieven verhoogt, zal KPN extra wholesale inkomsten opstrijken. In alle gevallen is een strategie van buitensporig hoge wholesale tarieven van KPN dus winstgevend.

Conclusie

761. Op grond van bovenstaande stelt het college vast dat KPN de mogelijkheid en prikkel heeft om tarieven voor ontbundelde toegang op een buitensporig hoog niveau vast te stellen en te handhaven. Daardoor treedt uitbuiting en/of uitsluiting op van afnemers. Dit leidt tot een belemmering van de mededinging op deze en onderliggende markten, hetgeen in het nadeel van eindgebruikers is.

10.6 Conclusie

762. Op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk beschikt KPN over een AMM-positie. KPN kan zich in hoge mate onafhankelijk gedragen en er bestaat een risico op de volgende mededingingsbeperkende gedragingen:

- leveringsweigering/toegangsweigering;
- strategisch gebruik van informatie;
- oneigenlijk gebruik van informatie ten aanzien van concurrenten;
- vertragingstactieken;
- onbillijke voorwaarden;
- kwaliteitsdiscriminatie;
- strategisch productontwerp;
- bundeling/koppelverkoop.
- prijsdiscriminatie;
- marge-uitholling; en
- buitensporig hoge prijzen.

763. Het hierboven geconstateerde risico op mededingingsbeperkende gedragingen dient voorkomen te worden door passende verplichtingen op te leggen. In het volgende hoofdstuk zullen de mogelijk mededingingsbeperkende gedragingen op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk worden gekoppeld aan de daarbij horende passende verplichtingen.

764. Bij de beschrijving van deze verplichtingen wordt het effect op de markten meegewogen om te bezien of alle mogelijk mededingingsbeperkende gedragingen door het opleggen van wholesalemaatregelen worden voorkomen. Indien het opleggen van wholesalemaatregelen naar verwachting niet zal leiden tot het wegnemen van de mogelijk mededingingsbeperkende gedragingen, dient bezien te worden of aanvullende wholesalemaatregelen op andere wholesalemarkten noodzakelijk zijn en/of alsnog dient te worden overgegaan tot het opleggen van aanvullende retail



maatregelen.

11 Verplichtingen ontbundelde toegang

11.1 Inleiding

765. Het college heeft op grond van artikel 6a.1 van de Tw en de aanbeveling van de Commissie de relevante markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk afgebakend.³³² Vervolgens heeft hij vastgesteld dat deze markt niet daadwerkelijk concurrerend is als bedoeld in artikel 6a.2 van de Tw. Het ontbreken van daadwerkelijke concurrentie is het gevolg van de dominante positie (AMM) van KPN op deze relevante markten.³³³

766. De marktanalyse toont aan dat zich als gevolg van de AMM van KPN op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk de volgende (potentiële) mededingingsproblemen voordoen: leveringsweigering/toegangswegering, strategisch gebruik van informatie, oneigenlijk gebruik van informatie ten aanzien van concurrenten, vertragingstactieken, onbillijke voorwaarden, kwaliteitsdiscriminatie, strategisch productontwerp, bundeling en koppelverkoop, prijsdiscriminatie, marge-uitholling en buitensporige prijzen.³³⁴

767. De ERG is ten aanzien van deze markt een gemeenschappelijk standpunt overeengekomen. Dit standpunt wordt door het college als belangrijke leidraad gehanteerd bij de uitwerking van de verplichtingen.³³⁵ In overeenstemming met dit gemeenschappelijk standpunt wordt in dit hoofdstuk achtereenvolgens ingegaan op de doelstellingen van de regulering, de daaraan gerelateerde (potentiële) mededingingsproblemen en de verplichtingen die deze mededingingsproblemen remediëren. Bij de beschrijving van de passendheid van deze verplichtingen wordt tevens aangegeven in hoeverre deze aansluiten bij het gemeenschappelijk standpunt van de ERG.

768. In het navolgende beschrijft het college de verplichtingen die hij aan KPN oplegt. Daartoe heeft hij onderzocht of de verplichtingen passend zijn, dat wil zeggen of deze verplichtingen zijn gebaseerd op de aard van het op de relevante markt geconstateerde mededingingsprobleem en of deze proportioneel en gerechtvaardigd zijn in het licht van de doelstellingen van artikel 1.3, eerste lid, van de Tw.³³⁶ Daarbij gaat het college allereerst in op de doelstellingen die hij met de regulering van de relevante markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk beoogt (paragraaf 11.2). Vervolgens onderzoekt hij de proportionaliteit van mogelijk op te leggen verplichtingen op deze markt. Daarbij wordt nader gemotiveerd of de opgelegde verplichtingen geschikt en noodzakelijk zijn om de (potentiële) mededingingsproblemen zo goed mogelijk te voorkomen. Om de noodzakelijkheid van de verplichtingen te kunnen beoordelen heeft het college in dit kader onderzocht of de beoogde resultaten van de verplichtingen ook gerealiseerd zouden kunnen worden met andere, lichtere

³³² Zie hoofdstuk 8 van dit besluit.

³³³ Zie hoofdstuk 9 van dit besluit.

³³⁴ Zie hoofdstuk 10 van dit besluit.

³³⁵ Zie Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework, ERG (06)33.

³³⁶ Artikel 6a.2, derde lid, van de Tw.

verplichtingen. Dit hoofdstuk vormt de in hoofdstuk 5, paragraaf 5.5 genoemde stap 6 in de totale marktanalyse zoals weergegeven in onderstaande figuur.

1	Afbakening retailmarkten zonder regulering	Hoofdstuk 6
2	Dominantieanalyse retailmarkten zonder regulering	Hoofdstuk 7
3	Afbakening markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 8
4	Dominantieanalyse markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 9
5	Analyse potentiële mededingingsproblemen als gevolg van AMM op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 10
6	Verplichtingen markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 11
7	Effectentoets verplichtingen markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 12

Tabel 20: Stap 6 in de marktanalyse

11.2 Prioritaire doelstelling van de regulering

769. In deze paragraaf wordt uitgaande van het resultaat van de dominantieanalyse (hoofdstuk 9) en de aan de hand van de geïdentificeerde mededingingsproblemen (hoofdstuk 10) bepaald waar de accenten van de regulering op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk komen te liggen.

770. Het college heeft in hoofdstuk 9 vastgesteld dat KPN beschikt over AMM op de markt van (fysieke) toegang tot netwerkinfrastructuur op wholesaleniveau (inclusief gedeelde en ontbundelde toegang) op een vaste locatie (ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk).

771. Zoals hiervoor aangegeven dienen de verplichtingen die aan een onderneming worden opgelegd op grond van artikel 6a.2, derde lid, van de Tw proportioneel en gerechtvaardigd te zijn in het licht van de doelstellingen van artikel 1.3 van de Tw. Het college geeft hierna aan hoe het opleggen van verplichtingen aan KPN gezien moet worden in het licht van deze doelstellingen, te weten a.) het bevorderen van concurrentie bij het leveren van elektronische communicatienetwerken, elektronische communicatiediensten, of bijbehorende faciliteiten, onder meer door efficiënte investeringen op het gebied van infrastructuur aan te moedigen en innovaties te steunen; b.) de ontwikkeling van de interne markt en c.) het bevorderen van belangen van eindgebruikers wat betreft keuze, prijs en kwaliteit.

772. Zoals het college in hoofdstuk 3 heeft aangegeven kan een situatie van duurzame concurrentie het best worden bereikt door, daar waar mogelijk, in de keuze van verplichtingen voorrang te geven aan maatregelen die infrastructuurconcurrentie bevorderen. Alleen waar de infrastructuur waarover concurrerende diensten kunnen worden geleverd binnen de termijn van de herziening van deze

marktanalyse (3 jaar) niet repliceerbaar is en waar niet spontaan wholesalemarkten ontstaan, zodat op basis daarvan effectieve dienstenconcurrentie mogelijk is, wordt dienstenconcurrentie bevorderd en geïntroduceerd door middel van toegangsverplichtingen.

773. KPN is momenteel de grootste aanbieder op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk. KPN heeft tevens een landelijk dekkend netwerk. In de marktafbakening is vastgesteld dat de kabelaanbieders, die gezamenlijk ook een (vrijwel) landelijke dekking hebben, geen vergelijkbare vorm van ontbundelde toegang kunnen bieden op het kabelnetwerk, zoals KPN op het koperen netwerk. Kabelaanbieders zorgen via de onderliggende wholesale- en retailmarkten wel voor enige mate van indirecte prijsdruk op het ontbundelde toegang aanbod van KPN, maar in de dominantieanalyse is vastgesteld dat dit onvoldoende is om KPN te kunnen disciplineren.

774. In de marktafbakening is vastgesteld dat ontbundelde toegang via glasvezelaansluitnetwerken (ODF-access) tot dezelfde relevante markt behoort als ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN (MDF-access en SDF-access). Onderdeel van de All-IP plannen van KPN is om het koperen aansluitnetwerk deels uit te faseren en te vervangen door glasvezel naar de eindgebruiker. KPN sluit residentiële en ook zakelijke eindgebruikers aan op het glasvezel aansluitnetwerk door middel van gebiedsverglazing (samen met Reggefiber) en vraagbundelingstrajecten. Daarnaast worden grotere zakelijke afnemers ook individueel aangesloten op het glasvezel aansluitnetwerk. In de dominantieanalyse is vastgesteld dat replicatie van het koperen en glasvezel aansluitnetwerk van KPN door andere aanbieders van glasvezel aansluitnetwerken slechts in beperkte mate is te verwachten.

775. Omdat voor gebiedsverglazing en voor het ontsluiten van residentiële gebieden door middel van vraagbundelingstrajecten een aanzienlijk participatiepercentage vereist is, is het vrijwel uitgesloten dat onafhankelijke concurrenten van KPN op grote schaal residentiële eindgebruikers zullen aansluiten op een glasvezel aansluitnet. Er is wel een beperkte mogelijkheid dat onafhankelijke concurrenten een zakelijke eindgebruiker kunnen aansluiten op een glasvezel aansluitnetwerk. Deze beperkte mogelijkheid ontstaat wanneer deze concurrent individuele zakelijke afnemers en zakelijke afnemers die lokaal hun vraag bundelen van een aansluiting tot het glasvezel aansluitnetwerk kunnen voorzien. KPN heeft echter ook hier schaalvoordelen door haar hoge marktaandeel. Concurrenten blijven daarom in de komende reguleringsperiode overwegend afhankelijk van toegang tot het netwerk van KPN om te kunnen concurreren op de onderliggende wholesale- en retailmarkten. In afwezigheid van deze toegang ontstaat er op deze onderliggende markten daarom geen situatie van duurzame concurrentie.

776. Het college zal mede gezien het voorgaande, in overeenstemming met de doelstelling van het reguleringskader, waarin waar mogelijk de bevordering van duurzame infrastructuurconcurrentie centraal staat, voorrang geven aan maatregelen die de infrastructuurconcurrentie verder bevorderen. Dit betekent dat het college de voorkeur geeft aan toegangsdiensten die marktpartijen nog zoveel mogelijk een prikkel tot investeren geven. Ook bij de invulling van de specifieke toegangsdiensten zal het college hier rekening mee houden.

777. Deze benadering is ook in overeenstemming met de beleidsregels voor OPTA over duurzame concurrentie. Het college is op basis van deze beleidsregels gehouden om de bevoegdheid om

verplichtingen op te leggen zo uit te oefenen dat aanbieders zo min mogelijk de stimulans wordt ontnomen om te investeren in netwerken of bijbehorende faciliteiten.³³⁷

778. Toegang op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk is toegang op het laagst mogelijke niveau in het netwerk, namelijk op het niveau van de aansluitlijn. Dit betekent dat marktpartijen relatief veel eigen investeringen moeten doen om diensten aan te kunnen bieden³³⁸. Hierdoor sluit de toegangsregulering van deze markt het dichtst aan bij de infrastructuurconcurrentie die het college beoogt te bevorderen.

779. Ten aanzien van de doelstelling inzake het bevorderen van belangen van eindgebruikers wat betreft keuze, prijs en kwaliteit, merkt het college op dat het ingrijpen op de relevante markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk zich eveneens richt op de belangen van eindgebruikers. De met betrekking tot ontbundelde toegang op te leggen verplichtingen zorgen er immers voor dat concurrenten van KPN die niet beschikken over een eigen aansluitnetwerk met KPN kunnen concurreren op de onderliggende wholesale- en retailmarkten. Dit voorkomt dat KPN zijn AMM-positie op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk kan overhevelen naar downstreammarkten. Dit draagt bij aan lagere toetredingsdrempels en meer concurrentie op deze downstreammarkten. Dit is in het voordeel van de eindgebruiker, wat betreft keuze, prijs en kwaliteit.

780. Als specifieke doelstellingen in het kader van regulering voor ontbundelde toegang identificeert de ERG in het gemeenschappelijk standpunt: het verzekeren van toegang, het creëren van een 'level playing field', het vermijden van oneerlijke 'first mover advantage', transparantie van voorwaarden en voorschriften, redelijkheid van de technische toegangsparameters, eerlijke en coherente prijsstelling voor toegang, redelijke kwaliteit van toegangsproducten, verzekering van efficiënte en eenvoudige overstapprocedures, het verzekeren van transmissiecapaciteit tussen de MDF (of een ander passend toegangspunt) en een passend regionaal uitkoppelpunt (op basis waarvan een efficiënte alternatieve aanbieder een competitieve breedbanddienst kan aanbieden) en het verzekeren van co-locatie en andere bijbehorende faciliteiten³³⁹.

781. In het gemeenschappelijk standpunt identificeert de ERG vervolgens het type verplichting dat kan worden opgelegd met het oog op het realiseren van deze doelstellingen en in het licht van de hiervoor geïdentificeerde mededingingsproblemen. Deze aspecten zijn meegenomen in de beoordeling van de passendheid van de verplichtingen, zoals deze hierna door het college wordt uitgevoerd³⁴⁰.

11.3 Op te leggen passende verplichtingen

782. In hoofdstuk 10 heeft het college geconcludeerd welke potentiële mededingingsbeperkende gedragingen zich zouden kunnen voordoen op de markt voor ontbundelde toegang tot het

³³⁷ Staatcourant, 9 juni 2005, nr. 109, blz. 11

³³⁸ Meer dan bijvoorbeeld bij wholesale breedbandtoegang of wholesale huurlijnen.

³³⁹ ERG Common Position on best practice in wholesale unbundled access (including shared access). ERG (06) 70 Rev1.

³⁴⁰ Het college sluit hierbij aan bij artikel 8, sub 3 a en c, van de Kaderrichtlijn inzake de bevordering van de interne markt.

aansluitnetwerk. In deze paragraaf zal het college aan de hand van de geïdentificeerde mededingingsbeperkende gedragingen vaststellen welke van de in hoofdstuk 6A van de Tw opgenomen verplichtingen passend zijn om de door het college geïdentificeerde potentiële mededingingsbeperkende gedragingen te voorkomen en een situatie van duurzame concurrentie op de onderliggende retailmarkten te bevorderen. Het betreft de volgende verplichtingen:

- de toegangsverplichting tot, en gebruik van, netwerkfaciliteiten ten behoeve van ontbundelde toegang (artikel 6a.6 van de Tw);
- de non-discriminatieverplichting (artikel 6a.8 van de Tw);
- de transparantieverplichting en het referentieaanbod (artikel 6a.9 van de Tw);
- de verplichting tot tariefregulering (artikel 6a.7 van de Tw).

783. Deze verplichtingen zijn passend in het licht van de doelstellingen om duurzame infrastructuur concurrentie te bevorderen op de onderliggende retailmarkten, en de wholesalemakten, de belangen van eindgebruikers wat betreft keuze, prijs en kwaliteit te bevorderen en gebaseerd op de in hoofdstuk 10 genoemde potentiële mededingingsproblemen. De door het college opgelegde verplichtingen zijn tevens in lijn met de Common Position van de ERG en in overeenstemming met de ontwikkeling van de interne markt.

784. Het college zal in de volgende paragrafen de passendheid van deze verplichtingen nader onderbouwen en tevens ingaan op consequenties van de komende uitfasering van MDF-locaties. In het kader van de uitfasering van MDF locaties merkt het college hier op dat KPN een verzoek tot intrekking van de reeds verleende toegang tot faciliteiten op de desbetreffende locaties bij het college zal moeten indienen. De randvoorwaarden die het college aan de intrekking verbindt, hebben tot doel om zeker te stellen dat migratie naar één van de andere vormen van toegang (SDF-access, ODF-access en WBT) ook daadwerkelijk kan plaatsvinden. Ten slotte zal het college aangeven in hoeverre de voordelen van het opleggen van de verplichtingen opwegen tegen de nadelen.

785. Het college zal de passendheid van de verplichtingen nader onderbouwen. Tevens zal het college ingaan op de intrekking van reeds verleende toegang en de daaraan gekoppelde randvoorwaarden die in het kader van uitfasering en migratie in acht dienen te worden genomen (paragraaf 11.4), de non-discriminatie verplichting (paragraaf 11.5), de transparantieverplichting en het referentie aanbod (paragraaf 11.6), de verplichting tot tariefregulering (paragraaf 11.7), en in paragraaf 11.8 de verplichting tot gescheiden boekhouding. In paragraaf 11.9 volgt de conclusie.

786. In het geval de passendheid van verplichtingen varieert of wanneer verplichtingen in het bijzonder passend zijn voor een specifieke vorm van ontbundelde toegang zal het college hier expliciet op ingaan. Ook indien de uitwerking van een bepaalde verplichting varieert voor verschillende vormen van ontbundelde toegang zal het college dit expliciet bespreken. Als gevolg van de uitspraak van het CBb van 28 oktober 2009 zal het college bij de bespreking van de verplichtingen en de uitwerking daarvan ook ingaan op de passendheid van verplichtingen voor toegang tot residentiële (ODF-access FttH) en zakelijke glasvezel (ODF-access FttO) aansluitnetwerken.

787. In het kader van beoordeling van de passendheid van de op te leggen verplichtingen aan KPN is van belang dat in de afgelopen reguleringsperiode besprekingen zijn gevoerd tussen KPN en afnemers van MDF-access in het kader van de All-IP plannen van KPN om tot een aanvaardbare oplossing te komen voor de voorgenomen uitfasering van MDF-access.³⁴¹ Op basis van deze besprekingen heeft KPN een openbaar migratie aanbod op haar website gepubliceerd³⁴². Het college heeft waardering voor het proces. Het college constateert dat het aanbod op dit moment (nog) een eenzijdig aanbod betreft dat niet door afnemers van MDF-access is ondertekend. Het college acht het aanbod wel een goede basis voor verdere besprekingen.

788. Zoals het college reeds in hoofdstuk 5 heeft aangegeven, heeft de door KPN aangekondigde uitfasering van MDF locaties vanwege de grootschalige herziening van het netwerk van KPN een belangrijke invloed op de markt voor onder andere ontbundelde toegang. Na de aankondiging van KPN van haar NGN plannen in 2005 hebben de alternatieve DSL-partijen geen verdere investeringen meer gedaan in de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk en is de verwachte groei van het aantal MDF-locaties waar ze eigen apparatuur hebben geplaatst uitgebleven.

789. Het college heeft naar aanleiding van deze aankondiging een Issuepaper³⁴³ en een Positionpaper³⁴⁴ gepubliceerd. In deze documenten heeft het college de gevolgen van NGN voor de relevante markten en met name de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk verkend.

790. In reactie op het Positionpaper hebben marktpartijen aangegeven dat een migratie naar straatkastniveau (SDF access) voor DSL partijen bedrijfseconomisch niet realistisch genoeg is om een volwaardig alternatief te zijn voor MDF-access. Het door Analysys uitgevoerde onderzoek bevestigt dit beeld dat er voor alternatieve operators slechts beperkte mogelijkheden zijn voor een op SLU-gebaseerde -business case.³⁴⁵

791. In februari 2007 heeft het college KPN vervolgens opgeroepen om te komen tot een voor alle betrokken partijen aanvaardbare oplossing voor de in het kader van NGN voorgenomen uitfasering van MDF-access. Op 2 maart 2007 heeft het college deze oproep ook tot andere partijen gericht.³⁴⁶ In juli 2007³⁴⁷ heeft het college bekend gemaakt dat KPN met de drie grootste MDF-afnemers in zogenaamde *Memoranda of Understanding (MoUs)* op hoofdlijnen afspraken heeft gemaakt over de voorwaarden waaronder partijen bereid zijn medewerking te verlenen aan de uitfasering van de MDF-locaties.

³⁴¹ Zie ook Hoofdstuk 5.

³⁴² De meest recente versie van KPN's openbaar Migratie aanbod dateert van 25 april 2008.

³⁴³ Issuepaper KPN's Next Generation Network: All-IP, 22 mei 2006, kenmerk: OPTA/BO/2006/201599.

³⁴⁴ Positionpaper KPN's Next Generation Network: All-IP, 3 oktober 2006, kenmerk: OPTA/BO/2006/202771.

³⁴⁵ OPTA/TN/2007/200044.

³⁴⁶ All-IP: Brief aan marktpartijen inzake beleidsregels en functionele scheiding, 2 maart 2007, kenmerk OPTA/TN/2007/200309.

³⁴⁷ OPTA/TN/2007/201385.

792. In september 2007 heeft KPN haar eerder aangekondigde openbare aanbod MDF migratie gepubliceerd (gedateerd 1 oktober 2007).

793. Een definitieve, breed in de marktgedragen oplossing blijft echter vooralsnog uit, met als één van de belangrijkste redenen de onduidelijkheid en onzekerheid die er over de uitfasering is ontstaan aan de zijde van de DSL partijen. Wel publiceerde KPN op 25 april 2008 haar laatste versie van het openbaar migratieaanbod, waarin naar interpretatie van KPN 'the best of' afspraken met partijen zijn opgenomen. Hiermee kan een in de ogen van het college belangrijke tussenstap gezet zijn.

794. Uit reacties van partijen volgend uit de MoU-besprekingen en de antwoorden die marktpartijen hebben gegeven op de vragenlijsten van het college blijkt dat een belangrijk issue voor veel partijen de onduidelijkheid is over de daadwerkelijke uitfasering van MDF-locaties. Te denken valt dan aan een definitieve planning, goed verloop van de migratie en goede communicatie over de uitfasering. Het door KPN gepubliceerde migratie-aanbod is daarmee niet te beschouwen als een marktgedragen alternatief voor de uitfasering van MDF-locaties zoals het college ten tijde van haar oproep tot partijen in februari/maart 2007 voor ogen had. Marktpartijen geven aan dat het voor hen geen optie is om dit eenzijdige migratieaanbod in deze vorm af te nemen. In plaats daarvan wordt nog op bilateraal niveau met KPN onderhandeld om tot overeenkomsten te komen. Met het openbaar migratieaanbod zijn de geconstateerde mededingingsproblemen derhalve niet opgelost en verplichtingen in beginsel passend.

795. Omdat partijen afhankelijk zijn van KPN om op de onderliggende retailmarkt te kunnen concurreren is het college van oordeel dat hij gehouden is om de intrekking van de reeds verleende toegang tot netwerklocaties (in het bijzonder MDF) met duidelijke en transparante voorwaarden en verplichtingen te omkleden, nu duidelijk is geworden dat partijen tot op heden geen overeenstemming over o.a. informatievoorziening, planning en de uiteindelijke migratie hebben bereikt. Dit is dan ook de reden dat het college verplichtingen oplegt ondanks het bestaan van het openbaar aanbod van KPN. Het college zal het migratieaanbod dan ook niet betrekken bij de oplegging van de hierbovengenoemde verplichtingen en de beoordeling van de passendheid hiervan, aangezien het aanbod als geheel is gedaan en niet op onderdelen kan worden opgesplitst waardoor migratievoorwaarden niet los te zien zijn van andere onderdelen die KPN in haar migratieaanbod aanbiedt, inclusief de bijkomende financiële voorwaarden.

796. Verplichtingen die het college aan KPN oplegt inzake de intrekking van de reeds verleende toegang in het kader van de uitfasering en migratie dienen net als de overige verplichtingen door KPN uitgewerkt te worden in een referentieaanbod. De punten waarover marktpartijen wel overeenstemming hebben bereikt of op korte termijn alsnog bereiken, zullen door KPN opgenomen dienen te worden in het referentieaanbod. Dit is de reden dat het college ervoor heeft gekozen om in dit besluit op een aantal punten in het referentieaanbod te opteren voor de invulling op basis van redelijkheid. Het college zal bij zijn redelijkheidstoets meewegen of partijen onderling overeenstemming hebben bereikt.

797. Als gevolg van het ontbreken van overeenstemming tussen partijen over migratievoorwaarden, en gezien het verlamdende effect dat de uitfasering voor de DSL partijen op de markt voor

ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk heeft, zal het college er toe overgaan om verplichtingen uit hoofde van artikel 6A Tw aan KPN op te leggen.

11.4 De verplichting tot het verlenen van toegang

798. In deze paragraaf zal het college onderbouwen waarom het opleggen van een toegangsverplichting aan KPN op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk en bijbehorende faciliteiten een geschikte en noodzakelijke maatregel is.

799. Bij de dominantieanalyse en de inventarisatie van de (potentiële) mededingingsproblemen is geconcludeerd dat KPN de mogelijkheid en prikkel heeft toegang te weigeren en zo de concurrentie op de onderliggende markten kan beperken. Zonder toegangsverplichting kan KPN toegang weigeren en bestaat er een aanzienlijk risico dat partijen die afhankelijk zijn van ontbundelde toegang van KPN, uitgesloten worden van de markt, waardoor ook eindgebruikers worden benadeeld.

800. De toegangsverplichting is geschikt om het mededingingsprobleem van leveringsweigering/toegangsweigering op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk op te heffen en stelt op die manier andere partijen in staat om de markt te betreden, dan wel op de markt actief te blijven, en met KPN te kunnen (blijven) concurreren. Een toegangsmaatregel op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk bevordert hiermee het tot stand komen van duurzame concurrentie op de onderliggende wholesale- en retailmarkten.

801. Door nadere invulling van de toegangsverplichting (zie hieronder) kan tevens het gebrek aan effectieve concurrentie als gevolg van mededingingsproblemen die samenhangen met bundeling en koppelverkoop, onbillijke voorwaarden, vertragingstactieken en strategisch productontwerp, die in hoofdstuk 10 worden aangegeven, worden geadresseerd.

802. Het college is van oordeel dat het opleggen van een toegangsverplichting op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk niet alleen geschikt, maar ook noodzakelijk is. Er bestaan namelijk geen 'lichtere' verplichtingen (dat wil zeggen minder belastende maar wel effectieve instrumenten) om die ontbundelde toegang te bewerkstelligen. Een transparantie- en/of non-discriminatieverplichting zonder een toegangsverplichting is niet voldoende om duurzame concurrentie op de onderliggende wholesale- en retailmarkten te bevorderen respectievelijk voor de toekomst veilig te stellen. Immers, indien leveringsweigering een mededingingsprobleem vormt, omdat een aanbieder die over moeilijk te repliceren infrastructuur beschikt niet vrijwillig toegang verschaft, zullen verplichtingen tot non-discriminatie en transparantie pas effectief zijn, indien eerst een toegangsverplichting wordt opgelegd. KPN zou in afwezigheid van een toegangsverplichting immers nog steeds kunnen weigeren ontbundelde toegang te leveren.

Subconclusie

803. Het college concludeert dat het opleggen van een toegangsverplichting voldoet aan de vereisten van geschiktheid en noodzakelijkheid in het licht van de geconstateerde (potentiële) mededingingsproblemen die het beoogt te remediëren.

Specifieke vormen van ontbundelde toegang

804. Hierboven heeft het college vastgesteld dat een toegangsverplichting op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk passend is. In de marktafbakening (hoofdstuk 8) heeft het college geconcludeerd dat de relevante productmarkt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk zowel MDF-access, SDF-access als ODF-access omvat. Daarbij heeft het college bovendien geconcludeerd dat de relevante markt zowel toegang tot de residentiële glasvezel aansluiting (ODF-access FttH) als toegang tot de zakelijke glasvezel aansluiting (ODF-access FttO) omvat.

805. Op dit moment nemen partijen ontbundelde toegang van KPN af op basis van MDF-access. In de komende reguleringsperiode zal KPN mogelijk starten met de uitfasering van MDF-access en zal zij ten aanzien van residentiële eindgebruikers per uit te faseren centralegebied een keuze maken of ze haar eigen dienstverlening zal voortzetten op basis van FttC (SDF-access) of op basis van FttH (ODF-access). Zakelijke eindgebruikers zijn en worden in toenemende mate door KPN al aangesloten op het glasvezel aansluitnetwerk. Deze zakelijke eindgebruikers worden individueel of met een groep afnemers (vraagbundeling) aangesloten op het glasvezel aansluitnetwerk. Dienstverlening komt in dat geval tot stand via intern (door het KPN wholesalebedrijf aan het retailbedrijf van KPN) geleverde ODF-access (FttO).

806. Zoals in de dominantieanalyse is vastgesteld beschikt KPN over moeilijk te dupliceren infrastructuur waardoor hoge toetredingsdrempels bestaan en is er, vanwege het feit dat het aansluitnetwerk van KPN door toetreders niet repliceerbaar is, binnen korte termijn na de reguleringsperiode, een gebrek aan potentiële concurrentie. Evenals bij MDF-access is bij SDF-access en ODF-access sprake van toegang op het laagst mogelijke niveau, namelijk de aansluitlijn. Dat wil zeggen dat marktpartijen relatief veel eigen investeringen moeten doen. SDF-access en ODF-access sluiten daarmee het dichtst mogelijk aan bij de infrastructuurconcurrentie die het college beoogt te bevorderen.

807. In het onderstaande zal het college nader ingaan op de passendheid van deze vormen van ontbundelde toegang en de nadere invulling van de toegangsverplichting.

MDF-access

808. In de komende reguleringsperiode zal de verplichting aan KPN om te voldoen aan redelijke verzoeken om ontbundelde toegang (gedeeld of volledig ontbundeld) op het niveau van de hoofdverdelers (MDF access) te leveren onverkort worden gehandhaafd.

809. Het college is van oordeel dat het geschikt is om aan KPN een generieke toegangsverplichting tot de MDF-centrale op te leggen teneinde de voortzetting van de MDF-dienstverlening door aanbieders van elektronische communicatiediensten te kunnen garanderen tot een zodanig moment dat een MDF-locatie wordt uitgefaseerd, en met inachtneming van een minimum set aan randvoorwaarden gemigreerd wordt naar een beschikbaar en afneembaar (gereguleerd) alternatief. Dezelfde toegangsverplichtingen zijn geschikt ten aanzien van de MDF-locaties waar de toegang tot faciliteiten in de komende reguleringsperiode in gewijzigde vorm zal worden voortgezet (zgn. mini-MDF's). Een wijziging van de toegang tot faciliteiten zal eveneens met waarborgen omkleed dienen te zijn.

810. MDF-access is niet alleen geschikt, maar ook noodzakelijk. Er zijn geen lichtere verplichtingen om die ontbundelde toegang te bewerkstelligen.

811. In paragraaf 11.4.1 zal een nadere invulling worden gegeven van de generieke toegangsverplichtingen die aan KPN zullen worden opgelegd en die op MDF-access van toepassing zijn.

812. Voorzover in de komende reguleringsperiode sprake zal zijn van concrete plannen van KPN tot uitfasering en ontmanteling van MDF-locaties (inclusief mini-MDF's) zal hierop bij het onderdeel '*Uitgangspunt intrekking van de reeds verleende (gedeelde) toegang tot faciliteiten*' in het kader van de uitfasering en migratie worden ingegaan (zie randnummers 891 tot en met 895). In het kader van verzoeken van KPN tot intrekking van haar toegangsverplichting op specifieke MDF-locaties acht het college het van belang dat een redelijkheidstoets plaatsvindt op basis van een minimum set aan randvoorwaarden. Hierop zal onder randnummer 897 en verder worden ingegaan. Deze voorwaarden voor intrekking van toegang in het kader van uitfasering en migratie zullen deel uitmaken van het door KPN te publiceren referentieaanbod.

813. Op grond van het bovenstaande concludeert het college dat het geschikt en noodzakelijk is om de generieke toegangsverplichting tot het leveren van MDF-access te handhaven.

Gedeelde fysieke toegang (linesharing) op basis van MDF-access

814. De toegangsverplichting aan KPN om gedeelde fysieke toegang (linesharing) te leveren omvat in het kader van de migratieplannen van KPN mede de verplichting om gedeelde fysieke toegang (linesharing) in stand te houden, zolang de traditionele PSTN dienst op de desbetreffende MDF-locaties in gebruik is. Op het moment dat de PSTN dienst niet meer door KPN wordt geleverd en er technisch geen mogelijkheden meer zijn om diensten op basis van gedeelde toegang op het niveau van de hoofdverdelers aan te bieden, dient KPN een verzoek in te dienen bij het college tot intrekking van de verplichting tot de levering van (fysieke) gedeelde toegang. In randnummer 908 en verder zal het college nader ingaan op de randvoorwaarden die aan intrekking van de gedeelde fysieke toegang (linesharing) zullen worden verbonden. Het uitgangspunt bij de beoordeling door het college of de intrekking van de gedeelde fysieke toegang redelijk is, is dat KPN waarborgt dat de overgang van klanten van gedeelde fysieke toegang naar volledige ontbundelde toegang op een eerlijke, non-discriminatoire wijze door KPN zal plaatsvinden. De randvoorwaarden zien toe op een redelijke overgangperiode, onderhandelingen over technische oplossingen, afspraken over klantmigraties, een verplichting tot treffen van maatregelen om overstapdrempels te vermijden en migratiekosten.

SDF-access en de bijbehorende faciliteit SDF-backhaul

815. In de komende reguleringsperiode zal de verplichting aan KPN tot het voldoen aan redelijke verzoeken om ontbundelde toegang (gedeeld of volledig ontbundeld) op het niveau van het subnetwerk (SDF-access) onverkort door het college worden gehandhaafd.

816. Het college is van oordeel dat het geschikt en noodzakelijk is om een generieke toegangsverplichting tot SDF-access aan KPN gedurende de reguleringsperiode op te leggen teneinde de voortzetting van ontbundelde toegang ten behoeve van aanbieders van elektronische communicatiediensten te kunnen garanderen nu KPN in de komende reguleringsperiode aanvangt

met de uitfasering van MDF-access en KPN in een aantal gebieden haar eigen dienstverlening zal migreren naar SDF-access.

817. Een toegangsverplichting tot SDF-access is geschikt om het mededingingsprobleem van leveringsweigering/toegangsweigering op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk op te heffen en stelt op die manier andere partijen in staat om de markt te kunnen betreden, dan wel op de markt (duurzaam) actief te blijven, en met KPN te kunnen (blijven) concurreren in gebieden waar KPN migreert naar SDF-access. Een toegangsverplichting tot SDF-access stelt andere aanbieders in staat om op soortgelijke wijze als op basis van MDF-access de eigen dienstverlening in te richten en daarbij innovaties mogelijk te maken zonder hierbij gebonden te zijn aan de beperkingen die kunnen voortvloeien uit afhankelijkheid van een downstream wholesaleproduct (in het bijzonder wholesalebreedbandtoegang). Daar komt bij dat het onderzoek van Analysys heeft aangetoond dat een beperkte business case op basis van SDF-access mogelijk is. Inmiddels heeft Bbnd aangegeven op een beperkt aantal locaties belangstelling te hebben voor SDF-access.

818. Een toegangsverplichting tot SDF-access is niet alleen geschikt, maar ook noodzakelijk. In de gebieden waar KPN voor haar eigen dienstverlening uitrolt naar de subloop zal MDF-access (op termijn) verdwijnen waardoor in afwezigheid van een toegangsverplichting tot SDF-access ontbundelde toegang voor andere partijen niet meer mogelijk is. Gedurende de periode dat KPN MDF-access in deze gebieden in stand laat, is weliswaar tijdelijk nog een alternatief beschikbaar, maar ook in deze situatie acht het college een toegangsverplichting tot SDF-access noodzakelijk, omdat het op basis van SDF-access mogelijk is om diensten met meer toegevoegde waarde (hogere snelheden) te leveren dan op basis van MDF-access. In afwezigheid van een toegangsverplichting tot SDF-access zou KPN een concurrentievoordeel hebben ten opzichte van andere partijen waarmee KPN haar concurrentiepositie op de onderliggende retailmarkten zou kunnen versterken.

819. Er zijn ook geen lichtere verplichtingen (dat wil zeggen minder belastende maar wel effectieve instrumenten) om die (duurzame) ontbundelde toegang te bewerkstelligen.

820. SDF-access wordt tot op heden nog niet afgenomen. Potentiële afnemers van SDF-access geven aan dat toegang tot SDF-access wordt bemoeilijkt doordat KPN stelt dat afnemers van SDF-access zich moeten conformeren aan het roll-out proces van KPN. Dit betekent wat KPN betreft dat KPN geen SDF-access hoeft te leveren op locaties waar KPN niet ook aan zichzelf levert. Het college merkt op dat op grond van non-discriminatie kan worden verdedigd dat andere aanbieders niet eerder toegang dienen te krijgen tot het subnetwerk dan KPN zelf voornemens is dit te doen. De migratie naar SDF-access betekent dat KPN significante investeringen moet doen, welke redelijkerwijs niet mogen worden verwacht als KPN niet ook aan zichzelf gaat leveren. Het college kan zich evenwel voorstellen dat er situaties zijn waarbij het leveren van toegang wel degelijk ook redelijk kan zijn als KPN vanaf deze locatie nog niet aan zichzelf levert. Hiermee beoogt het college strategisch gedrag door KPN te voorkomen waardoor afnemers onevenredig afhankelijk worden gemaakt van de commerciële en strategische overwegingen om wel/niet uit te rollen.

821. Het college stelt in dit verband dat het aan de aanbieders van elektronische communicatiediensten is om te bepalen welke specifieke diensten of faciliteiten zij ten behoeve van de op SDF-access gebaseerde dienstverlening wensen af te nemen. Het college stelt dat KPN op basis

van deze generieke toegangsverplichting dient te voldoen aan redelijke verzoeken van aanbieders van elektronische communicatiediensten tot ontbundelde (en gedeelde) fysieke toegang tot het subnetwerk. Iedere weigering van een verzoek om toegang dient KPN te motiveren.

822. Op grond van het bovenstaande concludeert het college dat het geschikt en noodzakelijk is om de generieke toegangsverplichting tot het leveren van SDF-access te handhaven.

Gedeelde fysieke toegang (linesharing) op basis van SDF-access

823. De toegangsverplichting aan KPN om SDF-access te leveren omvat in het kader van de migratie plannen van KPN mede de verplichting om gedeelde fysieke toegang (*linesharing*) in stand te houden, zolang de traditionele PSTN dienst door KPN wordt geleverd. Op het moment dat de PSTN dienst niet meer door KPN wordt geleverd en er technisch geen mogelijkheden meer zijn om diensten op basis van gedeelde toegang op het niveau van de hoofdverdelers of op het niveau van de subnetten aan te bieden, dient KPN bij het college een verzoek in te dienen tot intrekking van de verplichting tot de levering van gedeelde fysieke toegang. In randnummer 908 en verder zal het college nader ingaan op de randvoorwaarden die aan intrekking van de gedeelde fysieke toegang (*linesharing*) zullen worden verbonden. Uitgangspunt bij de beoordeling door het college of de intrekking van de gedeelde fysieke lijn redelijk is, is dat KPN waarborgt dat de overgang van klanten van gedeelde fysieke toegang naar volledige ontbundelde toegang op een eerlijke, non-discriminatoire wijze door KPN zal plaatsvinden. De randvoorwaarden zien toe op een redelijke overgangperiode, onderhandelingen over technische oplossingen, afspraken over klantmigraties, een verplichting tot treffen van maatregelen om overstapdrempels te vermijden en migratiekosten.

SDF-backhaul

824. Het college stelt zich voorts op het standpunt dat SDF-backhaul een bijbehorende faciliteit bij SDF-access is, die voor regulering in aanmerking komt. In Annex 1 bij dit marktbesluit wordt een uitgebreide analyse gegeven van de ontwikkelingen die ertoe hebben geleid dat er behoefte aan SDF-backhaul is ontstaan. De functie van de backhaul is het ontsluiten van netwerklocaties. In het geval van SDF-backhaul zijn dat straatkasten. Zonder SDF backhaul voorziening kan er geen dienstverlening op basis van SDF access aan eindgebruikers worden aangeboden.

825. Het college stelt vast dat KPN de enige telecommunicatieaanbieder is die SDF-backhaulverbindingen aanbiedt in die gebieden waar zij straatkasten en SDF backhaulverbindingen moderniseert en klaarmaakt voor SDF-access. Een belangrijke conclusie uit het rapport van Analyses over subloop unbundling³⁴⁸ is dat de kosten van de SDF backhaul één van de grootste kostenposten is bij het gebruik van SDF-access en dat het niet rendabel en efficiënt is voor alternatieve aanbieders om een eigen SDF-backhaul aan te leggen. Vanwege het ontbreken van een beschikbaar, concurrerend alternatief voor SDF-backhaul, is afname van diensten op het niveau van de subnetten (SDF-access) zonder SDF-backhaul derhalve geen alternatief. Het college komt derhalve tot de conclusie dat toegang tot SDF-backhaul een geschikte maatregel is.

826. Het college concludeert dat een toegangsverplichting tot SDF-backhaul niet alleen geschikt, maar ook noodzakelijk is om effectieve concurrentie op niveau van de subnetten mogelijk te maken

³⁴⁸ Analysys Consulting, "The Business Case for Subloop Unbundling in the Netherlands", 26 januari 2007.

Er zijn geen lichtere verplichtingen die de effectiviteit van afname van subloop unbundling voldoende kunnen waarborgen.

827. In paragraaf 11.4.1 zal een nadere invulling worden gegeven van de generieke toegangsverplichtingen die aan KPN zullen worden opgelegd en die op SDF-access en SDF - backhaul van toepassing zijn

ODF access: toegang tot glasvezel aansluitnetwerken

ODF access op reeds aangesloten locaties (on-net)³⁴⁹

828. Het college legt KPN de verplichting op om te voldoen aan redelijke verzoeken om ontbundelde toegang tot glasvezel aansluitnetwerken en bijbehorende faciliteiten (ODF-access). Daarbij gaat het zowel om redelijke verzoeken om ontbundelde toegang tot de residentiële glasvezelaansluiting (ODF-access FttH) als om ontbundelde toegang tot de zakelijke glasvezelaansluiting (ODF-access FttO). Deze toegangsverplichting vloeit voort uit de dominante positie van KPN op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk alsmede de sterke positie van KPN op het segment zakelijke glas. Op dit segment heeft KPN belangrijke voordelen ten opzichte van andere aanbieders bij het verder aansluiten van klantlocaties op haar glasvezel aansluitnetwerk (zie hoofdstuk 9).

829. Zoals reeds aangegeven in randnummer 775 is er enig onderscheid te maken tussen ontbundelde toegang tot residentiële glasvezelaansluitingen (ODF-access FttH) en ontbundelde toegang tot de zakelijke glasvezelaansluitingen (ODF-access FttO). Waar het vrijwel uitgesloten is dat onafhankelijke concurrenten van KPN op grote schaal residentiële eindgebruikers zullen aansluiten op een eigen glasvezel aansluitnetwerk, is er wel een beperkte mogelijkheid dat onafhankelijke concurrenten een zakelijke eindgebruiker kunnen aansluiten op hun eigen glasvezel aansluitnetwerk. In verband met dit te maken onderscheid wordt hieronder uitgewerkt of de toegangsverplichting voor zowel ODF-access (FttH) als ODF-access (FttO) geschikt en noodzakelijk is.

830. Ten aanzien van ODF-access (FttH) is het college van oordeel dat het geschikt en noodzakelijk is om gedurende de reguleringsperiode een generieke toegangsverplichting tot ODF-access aan KPN op te leggen, mede teneinde de voortzetting ontbundelde toegang ten behoeve van aanbieders van elektronische communicatiediensten te kunnen garanderen nu KPN in de komende reguleringsperiode aanvangt met de uitfasering van MDF-access en KPN in een aantal gebieden haar eigen dienstverlening zal migreren naar ODF-access (FttH).

831. Een toegangsverplichting tot ODF-access (FttH) is geschikt om het mededingingsprobleem van leveringsweigering/toegangsweigering op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk op te heffen en stelt op die manier andere partijen in staat om de markt te kunnen betreden, dan wel op de markt (duurzaam) actief te blijven, en met KPN te kunnen (blijven) concurreren in residentiële gebieden waar KPN migreert naar ODF-access. Een toegangsverplichting tot ODF-access (FttH) stelt andere aanbieders in staat om op soortgelijke wijze als op basis van MDF-access de eigen

³⁴⁹ De situatie waarin KPN een glasvezel aansluiting heeft gerealiseerd naar een klantlocatie wordt ook wel aangeduid als een 'on-net' aansluiting.

dienstverlening in te richten en daarbij innovaties mogelijk te maken zonder hierbij gebonden te zijn aan de beperkingen die kunnen voortvloeien uit afhankelijkheid van een downstream wholesaleproduct (in het bijzonder wholesalebreedbandtoegang).

832. Om inzicht te krijgen in de mate waarin een toegangsverplichting tot ODF-access (FttH) geschikt is heeft het college Analysys Mason opdracht gegeven tot uitvoeren van een tweetal onderzoeken naar de potentiële business case van alternatieve operators die op basis van ODF-access toegang zouden krijgen tot het glasvezel aansluitnet van KPN.³⁵⁰ Analysys Mason concludeert in deze onderzoeken dat er een winstgevende *business case* is voor KPN om op basis van ODF-access een FttH-netwerk aan te leggen.

833. Analysys concludeert dat er ook voor marktpartijen met een geringere schaalgrootte dan KPN, zoals de huidige alternatieve DSL-aanbieders mogelijkheden zijn voor een *business case* om dienstverlening aan residentiële eindgebruikers aan te bieden op basis van ODF-access (FttH). Het college verwacht dat hierdoor marktpartijen in staat zijn om (evenals gebeurd is op basis van MDF-access) geleidelijk geografische dekking op basis van ontbundelde toegang op te bouwen zonder dat vereist is om direct naar een groot aantal locaties uit te rollen.

834. Het college benadrukt dat het tweede onderzoek van Analysys Mason het college nadere inzichten heeft gegeven in de invloed die de verschillende kostcomponenten hebben op een ODF-gebaseerde business case. Hieruit vloeit een aantal nadere aandachtspunten voort die het college zal betrekken bij zijn afwegingen inzake de regulering van ODF-toegang voor residentiële eindgebruikers.³⁵¹ Het college constateert dat de glasvezel aansluitlijnen tussen eindgebruiker en de dichtstbijzijnde (ODF) centrale per individuele eindgebruiker te ontbundelen zijn op het niveau van de optische verdeler (ODF) op een manier die in grote mate vergelijkbaar is met het ontbundelen van koper op het niveau van de MDF en de SDF.

835. Een toegangsverplichting tot ODF-access (FttH) is niet alleen geschikt, maar ook noodzakelijk. In de gebieden waar KPN voor haar eigen dienstverlening een glasvezel aansluitnetwerk uitrolt zal MDF-access (op termijn) verdwijnen waardoor in afwezigheid van een toegangsverplichting tot ODF-access (FttH) ontbundelde toegang voor andere partijen niet meer mogelijk is. Gedurende de periode dat KPN MDF-access in deze gebieden in stand laat, is weliswaar tijdelijk nog een alternatief beschikbaar, maar ook in deze situatie acht het college een toegangsverplichting tot ODF-access (FttH) noodzakelijk, omdat het op basis van ODF-access FttH mogelijk is om diensten met meer toegevoegde waarde (hogere snelheden en meer bundels) te leveren dan basis van MDF-access. In afwezigheid van een toegangsverplichting tot ODF-access (FttH) zou KPN een concurrentievoordeel hebben ten opzichte van andere partijen waarmee KPN haar concurrentiepositie op de onderliggende retailmarkten zou kunnen versterken.

836. KPN zal bij de uitrol van een glasvezel aansluitnetwerk in een residentieel gebied over het algemeen alle locaties op het glasvezel aansluitnetwerk aansluiten. Om op rendabele wijze residentiële gebieden aan te sluiten op een glasvezel aansluitnetwerk is een aanzienlijk marktaandeel

³⁵⁰ Zie ook paragraaf 8.5.3.1.

³⁵¹ Het college verwijst hiervoor naar de Nota van Bevindingen, randnummers 54 en 135 van Annex 4.

vereist. Om deze reden is het uitgesloten dat onafhankelijke concurrenten van KPN op grote schaal residentiële eindgebruikers zullen ontsluiten met een eigen glasvezel aansluitnetwerk. Ook om deze reden zijn concurrenten afhankelijk van KPN en acht het college een toegangsverplichting tot ODF-access (FttH) noodzakelijk.

837. Er zijn ook geen lichtere verplichtingen (dat wil zeggen minder belastende maar wel effectieve instrumenten) om die (duurzame) ontbundelde toegang te bewerkstelligen.

838. Op grond van het bovenstaande concludeert het college dat het geschikt en noodzakelijk is om een generieke verplichting tot het leveren van ODF-access tot residentiële aansluitingen (FttH) aan KPN op te leggen.

839. Het college zal nu ingaan op de geschiktheid en noodzakelijkheid van een toegangsverplichting op ODF-access (FttO). Waar het vrijwel uitgesloten is dat onafhankelijke concurrenten van KPN op grote schaal residentiële eindgebruikers zullen aansluiten op een glasvezel aansluitnetwerk is deze mogelijkheid er in beperkte mate wel ten aanzien van zakelijke eindgebruikers. Deze mogelijkheid is er echter alleen indien KPN tot op heden nog geen glasvezel aansluiting voor de betreffende zakelijke afnemer heeft gerealiseerd³⁵². Wanneer er nog geen glasvezel aansluiting is gerealiseerd kan mogelijk ook één van KPN's onafhankelijke concurrenten individuele zakelijke afnemers of zakelijke afnemers die lokaal hun vraag bundelen van een aansluiting tot het glasvezel aansluitnetwerk voorzien.

840. Ondanks dat toetreding op basis van een eigen glasvezel aansluitnetwerk in het zakelijk segment mogelijk is, heeft KPN in de afgelopen jaren haar positie op het zakelijke glasvezelsegment weten te versterken. KPN beschikt op het segment zakelijk glas over het hoogste marktaandeel. Door haar hoge marktaandeel op koper en glasvezel beschikt KPN over schaalvoordelen, waardoor KPN's kosten om een klantlocatie met glasvezel te ontsluiten gemiddeld genomen lager liggen dan de kosten van haar concurrenten.

841. De sterke positie van KPN op de zakelijke retailmarkten levert haar belangrijke voordelen op bij de uitrol van nieuwe glasvezel aansluitnetwerken. Door de bestaande relaties met zakelijke afnemers op het koperen aansluitnetwerk is de verwachte penetratiegraad van een nieuwe glasvezelverbinding op een bedrijventerrein of een verstedelijkt gebied voor KPN namelijk aanzienlijk groter dan voor andere aanbieders. Op grond van het voorgaande is de verwachting reëel dat in afwezigheid van regulering KPN's positie zich op het zakelijke glasvezelsegment de komende reguleringsperiode zal versterken.

842. Waar in deze paragraaf wordt gesproken over ODF-access (FttO) gaat het primair om reeds gerealiseerde zakelijke glasvezelaansluitingen (ook wel aangeduid als on-net aansluitingen). Over deze glasvezelaansluitingen wordt over het algemeen reeds dienstverlening geleverd. Dit in tegenstelling tot reeds gerealiseerde residentiële glasvezelaansluitingen waarover niet noodzakelijkerwijs al dienstverlening plaatsvindt, omdat deze aansluitingen eventueel ook

³⁵² De situatie waarin KPN een glasvezelaansluiting heeft gerealiseerd naar een klantlocatie wordt ook wel aangeduid als een 'on-net' aansluiting.

gerealiseerd worden als het nog onduidelijk is of er ook diensten via de betreffende aansluiting afgenomen zullen worden. In de volgende paragraaf (vanaf randnummer 849) bespreekt het college de situatie waarin er nog geen glasvezel aansluiting is gerealiseerd naar een zakelijke klantlocatie en dus ook een concurrent eventueel in aanmerking komt voor het aanleggen van de glasvezel aansluiting.

843. Een toegangsverplichting tot ODF-access FttO (on-net) is geschikt om het mededingingsprobleem van leveringsweigering/toegangsweigering op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk op te heffen. Hierdoor zijn andere partijen zonder of met een beperkt aansluitnetwerk in staat om de markt te betreden, dan wel in staat om op de markt (duurzaam) actief te blijven. Deze partijen kunnen dan op de onderliggende markten met KPN concurreren om zakelijke afnemers die diensten willen afnemen op basis van ODF-access FttO op klantlocaties waar KPN reeds een glasvezelaansluiting gerealiseerd heeft. Een toegangsverplichting tot ODF-access FttO (on-net) stelt andere aanbieders in staat om op soortgelijke wijze als op basis van MDF-access de eigen dienstverlening in te richten en daarbij innovaties mogelijk te maken zonder hierbij gebonden te zijn aan de beperkingen die kunnen voortvloeien uit afhankelijkheid van een downstream wholesaleproduct (in het bijzonder wholesalebreedbandtoegang).

844. Een toegangsverplichting tot ODF-access FttO (on-net) leidt maar in zeer beperkte mate tot verminderde investeringsprijkkels voor concurrenten van KPN die ook glasvezelinfrastructuur uitrollen. Doordat bij on-net aansluitingen de aansluiting reeds gerealiseerd is, wordt netwerk uitrol door derden nauwelijks geremd. De positie van die andere aanbieders is namelijk niet zodanig dat van hen redelijkerwijs kan worden verwacht dat zij investeren in de aansluiting van een locatie, die reeds is aangesloten op het glasvezel aansluitnetwerk van KPN. De toegangsverplichting (on-net) leidt dus niet tot een significante afname van investeringsprijkkels. Daar staan echter significante voordelen tegenover, omdat deze toegangsverplichting andere partijen in staat stelt om ten aanzien van deze locatie met KPN op de onderliggende markten te concurreren. Dit is in het voordeel van de eindgebruiker.

845. Een toegangsverplichting tot ODF-access FttO is niet alleen geschikt, maar ook noodzakelijk. Ten aanzien van locaties waar KPN voor haar eigen dienstverlening een glasvezel aansluiting heeft gerealiseerd is weliswaar (tijdelijk) voor een grote groep afnemers MDF-access nog als alternatief beschikbaar, maar omdat het op basis van ODF-access mogelijk is om diensten met meer toegevoegde waarde (zoals hogere snelheden en/of grotere bundels) te leveren dan op basis van MDF-access, acht het college ook hier een toegangsverplichting tot ODF-access FttO noodzakelijk. Daar komt bij dat KPN door haar hoge marktaandeel op koper het beste in staat is om klanten te migreren van koper naar glasvezel en hierdoor KPN haar sterke positie op koper kan overhevelen naar glasvezel. In afwezigheid van een on-net toegangsverplichting tot ODF-access FttO zou KPN een concurrentievoordeel hebben ten opzichte van andere partijen waarmee KPN haar concurrentiepositie op de onderliggende retailmarkten zou kunnen versterken.

846. Er zijn ook geen lichtere verplichtingen (dat wil zeggen minder belastende maar wel effectieve instrumenten) om die (duurzame) ontbundelde toegang te bewerkstelligen.

847. Op grond van het bovenstaande concludeert het college dat het geschikt en noodzakelijk is om een generieke verplichting tot het leveren van ODF-access tot reeds gerealiseerde zakelijke aansluitingen (on-net) aan KPN op te leggen.

848. Het college sluit door het opleggen van een toegangsverplichting tot ODF-access (FttO en FttH) aan bij de Aanbeveling van de Europese Commissie³⁵³ die het wenselijk acht dat een technologie neutrale toegangsverplichting tot de passieve laag van aansluitnetwerken aan een AMM partij wordt opgelegd om op die wijze infrastructuurconcurrentie tot stand te brengen en te stimuleren.

ODF-access op (nog) niet aangesloten klantlocaties (near-net)

849. Zoals hierboven beschreven neemt de toegangsverplichting (on-net) het mededingingsprobleem van toegangsweigering weg voor de situaties waarbij KPN een klantlocatie heeft aangesloten op het glasvezel aansluitnetwerk. In deze paragraaf zal het college afwegen of en welke toegangsverplichtingen geschikt en noodzakelijk zijn om het probleem van toegangsweigering voor klantlocaties die (nog) niet zijn aangesloten op het glasvezel aansluitnetwerk (hierna aangeduid als near-net locaties) weg te nemen.

850. Het college hanteert voor near-net locaties een definitie, die hieronder nader wordt toegelicht.

851. Voor FttO-netwerken betreft dit klantlocaties die nog niet zijn aangesloten op het glasvezel aansluitnetwerk. KPN hanteert voor het aansluiten van nieuwe klantlocaties de begrippen near-net en off-net. Beide situaties vallen onder de definitie van near-net locaties. Bij het aansluiten van deze klantlocaties op het bestaande FttO aansluitnetwerk wordt een nieuwe glasvezel aansluiting gegraven van de dichtstbijzijnde manhole naar de klantlocatie en wordt deze in de manhole ondergronds verbonden met het bestaande reeds aangelegde glasvezel aansluitnetwerk.

852. FttH-netwerken worden ook gebruikt voor het apart aansluiten van individuele klantlocaties (met name zakelijke klantlocaties). Vaak liggen deze klantlocaties niet in het vooraf gedefinieerde aansluitgebied bij de aanleg van de FttH netwerken. Deze situatie wordt door het college als near-net locatie beschouwd.

853. Echter, voor FttH-netwerken zijn er ook situaties te onderscheiden waarbij de klantlocatie (nog) niet is aangesloten, maar die niet door het college als near-net locatie worden beschouwd. Dit betreft de situatie waarbij een klantlocatie wel in het vooraf gedefinieerde aansluitgebied ligt, maar nog niet is aangesloten. Deze aansluitingen worden ook wel aangeduid als Homes Passed. Het glasvezel aansluitnetwerk loopt dan dicht langs het huis, maar de laatste paar meters zijn nog niet gelegd. Vaak wordt deze korte glasvezel wel al voorbereid (opgerold onder de grond of voor de pui van het huis). Deze Homes Passed locaties beschouwd het college niet als een near-net locatie, maar als een on-net locatie³⁵⁴.

³⁵³ Aanbeveling van de Commissie van 17 december 2007, gepubliceerd op 28 december 2007, PbEG 2007, L344/65.

³⁵⁴ Reggefiber levert deze aansluitingen ook onder de commerciële voorwaarde van on-net. Ook de tarieven hiervan zijn onderhevig aan regulering.

860. Een toegangsverplichting betreffende het verplicht aansluiten door KPN van nearnetwork locaties zou de verdere netwerkuitrol van potentiële concurrenten van KPN in sterke mate kunnen beperken. Immers als KPN altijd gehoor moet geven aan een verzoek van een derde partij om te graven dan zal deze derde partij er mogelijk voor kiezen om alleen nog door KPN glasvezelverbindingen te laten aanleggen, terwijl deze derde partij anders ook opdrachten aan concurrenten van KPN zou hebben verstrekt of zelf een aansluiting had gerealiseerd. Een toegangsverplichting inclusief aanlegverplichting voor near-net aansluitingen geeft dan ook een negatieve investeringsprikkel aan potentiële concurrenten van KPN. Het college komt om deze reden tot de conclusie dat een toegangsverplichting, die feitelijk neerkomt op een uitrolverplichting, voor het aansluiten van nearnetwork locaties niet passend is.

861. Een toegangsverplichting die zich beperkt tot toegang tot bestaande aansluitingen leidt er echter toe dat het probleem van toegangs/leveringsweigering niet voldoende wordt weggenomen en KPN een *first mover* voordeel heeft bij de werving van zakelijke klanten die nog niet zijn aangesloten met glasvezel. Dit kan zelfs leiden tot strategisch gedrag waarbij KPN geen enkele klant op voorraad aansluit en enkel klanten aansluit nadat zij hiervoor het retail klantcontract heeft gesloten. Op deze wijze kan KPN voorkomen dat concurrenten deze klanten kunnen bedienen. Om meer level-playing field te creëren bij de werving van nieuwe klantlocaties die nog niet op glasvezel zijn aangesloten maar die zich wel nabij het glasvezelnetwerk van KPN bevinden, is het noodzakelijk dat die concurrenten onder dezelfde (of vergelijkbare) condities als KPN deze klanten een aanbod kunnen doen (level playing field), en hiervoor is dus een vorm van toegang nodig voor het kunnen aansluiten van near-net locaties. Om al deze near-netlocaties te kunnen ontsluiten zonder toegang zouden partijen het glasvezel aansluitnetwerk van KPN volledig moeten dupliceren. Deze partijen missen hiervoor echter de schaal.

862. Het aansluiten van een klant in het geval van een near-net aansluiting houdt in dat voor deze klant het laatste stukje van de glasvezel aansluiting apart moet worden gegraven en moet worden verbonden met het reeds aangelegde deel van het glasvezel aansluitnetwerk van KPN. Vooral zakelijke klanten worden veel op deze wijze op glasvezel aansluitnetwerken aangesloten. Om ook andere aanbieders in staat te stellen op deze wijze klanten aan te sluiten wordt hiervoor KPN verplicht toegang te verschaffen tot haar bestaande glasvezel aansluitnetwerk via toegang tot de zogenaamde manhole.

863. Door het opleggen van deze toegangsverplichting tot de manhole kunnen andere aanbieders deze locaties zelf aansluiten via een relatief korte eigen glasvezelverbinding, die verbonden is met het reeds bestaande glasvezel aansluitnetwerk van KPN. Op deze wijze worden alternatieve aanbieders in staat gesteld zelf klantaansluitingen³⁵⁶ te realiseren, waarbij voor een groot deel gebruik gemaakt wordt van het reeds aangelegde glasvezel aansluitnetwerk van KPN.

864. Deze lichtere maatregel van toegang tot de manhole voor near-net locaties neemt het probleem van toegangs/leveringsweigering weg en neemt de investeringsprikkel voor andere aanbieders om deze locaties aan te sluiten niet weg.

³⁵⁶ Near-net klantaansluitingen zijn locaties van eindgebruikers nabij het KPN glasvezelnetwerk, die (nog) niet zijn aangesloten.

865. Gezien het gestelde in de vorige randnummers is het college van oordeel dat KPN aan redelijke verzoeken tot toegang tot de manhole dient te voldoen ten behoeve van het aansluiten van near-net locaties. In het geval van near-netlocatie dient KPN gebruik te maken van de door een derde partij ter beschikking gestelde bouwsteen tussen de eindgebruiker en de manhole van het nabij liggende glasvezel aansluitnetwerk van KPN bij de levering van ODF-access (FttO). Gegeven deze verplichting tot het bieden van toegang tot de manhole, dient KPN de afwijzing van een verzoek hiertoe te motiveren. KPN kan in het kader van de beoordeling van de redelijkheid van een dergelijk verzoek meewegen dat zij een redelijk alternatief aanbiedt in de plaats van toegang tot de manhole. In dat geval kan zij toegang weigeren. Een voorbeeld hiervan is de situatie waarin KPN momenteel near-net locaties op bedrijventerreinen aansluit op haar glasvezel aansluitnetwerk, zonder daarvoor kosten in rekening te brengen. Eventuele geschillen over de redelijkheid van het verzoek en/of de motivering van de weigering van het verzoek (en daarmee de redelijkheid van het aangeboden alternatief) kunnen aan het college kunnen worden voorgelegd.³⁵⁷

866. Op grond van het bovenstaande concludeert het college dat de verplichting om toegang te verlenen tot de manhole ten behoeve van near-net aansluitingen geschikt en noodzakelijk is. Daarbij heeft het college overwogen dat de zwaardere aansluitverplichting van near-net locaties disproportioneel is en dat het opleggen van enkel een on-net toegang het probleem van leveringsweigering niet voldoende wegneemt.

ODF-backhaul

867. Het college stelt zich voorts op het standpunt dat ODF-backhaul voor wat betreft het gedeelte beneden tussen ODF-locatie en een netwerkniveau vergelijkbaar met MDF (het lokale netvlak), een bijbehorende faciliteit bij ODF-access is, die voor regulering in aanmerking komt. Deze wijziging ten opzichte van het ontwerpbesluit is het college mede ingegeven door de in reactie op het ontwerpbesluit ingebrachte bedenkingen.³⁵⁸ In Annex 3 bij dit marktanalysebesluit wordt een uitgebreide analyse gegeven van de ontwikkelingen die ertoe hebben geleid dat er behoefte aan ODF-backhaul is ontstaan. De functie van de backhaul is het ontsluiten van netwerklocaties. In het geval van ODF-backhaul zijn dat ODF-centrales. Zonder ODF-backhaul voorziening kan er geen dienstverlening op basis van ODF-access aan eindgebruikers worden aangeboden.

868. ODF-backhaul bestaat uit een verbinding tussen de locatie waar de ODF is gesitueerd, en de afnemer ontbundelde toegang heeft afgenomen, en het achterliggende netwerk van de afnemer. ODF backhaul is dus enerzijds afhankelijk van de wijze waarop het aansluitnetwerk is (of wordt) aangelegd en anderzijds afhankelijk van de wijze waarop de afnemer van toegang zijn eigen netwerk heeft georganiseerd.

869. Het college stelt vast dat KPN de enige telecommunicatieaanbieder is die (de beneden lokaal niveau gelegen) ODF-backhaulverbindingen aanbiedt in die gebieden waar zij (al dan niet in het kader van samenwerking met Reggefiber) FttH en FttO-diensten aanbiedt of voornemens is aan te bieden op basis van ODF-access. Een belangrijke conclusie uit het vervolgonderzoek van Analyses Mason over de ODF-gebaseerde business case is dat de kosten van de ODF-backhaul beneden het lokale

³⁵⁷ Het college heeft het besluit aangepast naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 190, van Annex 5.

³⁵⁸ Het college heeft het besluit aangepast naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 148, van Annex 4.

netwerkniveau één van de grootste kostenposten is bij het gebruik van ODF-access en dat alternatieve aanbieders schaalgrootte nadelen hebben bij de kosten voor ODF-backhaul. Vanwege het ontbreken van een beschikbaar, concurrerend alternatief voor ODF-backhaul, is afname van diensten op glazen aansluitnetwerken (ODF-access) zonder ODF-backhaul derhalve geen alternatief. Het college komt derhalve tot de conclusie dat toegang tot ODF-backhaul beneden het lokale netvlak een geschikte maatregel is.

870. Per type aansluitnetwerk van KPN (FttH, FttO stedelijk en FttO bedrijventerrein) zal het college aangeven of de bijbehorende faciliteit ODF-backhaul noodzakelijk en geschikt zijn.

FttO-netwerken in stedelijke gebieden

871. Bij de realisatie van FttO-netwerken in stedelijke gebieden heeft KPN ervoor gekozen de ODF te plaatsen in de bestaande wijkcentrales. Deze wijkcentrales bevinden zich op het lokale netvlak. Op basis van het uitgangspunt van het college dat op het lokale netvlak voldoende alternatieven zijn voor de realisatie van ODF-backhaul geldt hiervoor dus geen noodzaak dat KPN deze levert.

FttH-netwerken

872. Bij de realisatie van FttH-netwerken bevindt de ODF zich in de Area PoP (AP). De Area PoP bevindt zich onder het lokale netvlak. Vanwege het ontbreken van alternatieven onder het lokale netvlak is het noodzakelijk dat KPN de ODF-backhaul levert als bijbehorende faciliteit.

FttO-netwerken op bedrijventerreinen

873. Bij de realisatie van ODF-access (FttO) op bedrijventerreinen bevindt de ODF zich op het bedrijventerrein in een (speciale) straatkast. Deze bevindt zich beneden het lokale netvlak. Vanwege het ontbreken van alternatieven onder het lokale netvlak is het noodzakelijk dat KPN deze ODF-backhaul levert als bijbehorende faciliteit.

874. Het college concludeert dat een toegangsverplichting tot ODF-backhaul niet alleen geschikt is, maar ook noodzakelijk om effectieve concurrentie op niveau van de ODF-centrales mogelijk te maken. Er zijn geen lichtere verplichtingen die de effectiviteit van afname van ontbundelde toegang tot glasvezel aansluitnetwerken voldoende kunnen waarborgen.

875. In paragraaf 11.4.2 zal een nadere invulling worden gegeven van de generieke toegangsverplichtingen die aan KPN zullen worden opgelegd en die op ODF-access en ODF-backhaul van toepassing zijn.

11.4.1 Ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk ten behoeve van redundante diensten

876. Zoals in de marktafbakening is aangegeven behoort de levering van een bundel van twee ontbundelde aansluitingen met een fysiek gescheiden routing op dezelfde klantlocatie ook tot de

markt. Ook in deze situatie bestaat het probleem van toegangsweigering. Het college legt dan ook hiervoor een toegangsverplichting op.

877. Omdat het aansluitnetwerk van KPN bestaat uit verschillende netwerken, het koperen aansluitnetwerk, het FttH-netwerk en de verschillende FttO-netwerken kan dit verzoek ook bestaan uit de levering van twee aansluitingen (naar dezelfde klantlocatie) op verschillende aansluitnetwerken. Vanwege de karakteristieken van deze verschillende netwerken, namelijk dat ze fysiek apart van elkaar zijn (of worden) aangelegd zal in de regel een dergelijk toegangsverzoek dan ook niet expliciet worden gedaan aan KPN. Afnemers zullen 'gewoon' twee aparte aansluitingen vragen bij KPN. In de gevallen dat het verzoek wel op hetzelfde aansluitnetwerk betrekking heeft (bijvoorbeeld op het glasvezel FttO aansluitnetwerk, of op het koperen aansluitnetwerk) is wel sprake van een expliciet verzoek om twee fysiek gescheiden aansluitingen.

878. Het college zal hieronder voor dergelijke expliciete verzoeken van toegang op hetzelfde aansluitnetwerk van KPN aangeven waarom deze toegang tot fysiek gescheiden aansluitingen geschikt en noodzakelijk is. Hierbij verwijst het college naar de overwegingen zoals opgenomen in de motivering voor de verplichtingen van ODF-access (on-net en manhole toegang), MDF-access en SDF-access.

879. In aanvulling hierop is de mogelijkheid tot levering van fysiek gescheiden aansluitingen sterk afhankelijk van de fysieke realisatie van het aansluitnetwerk. In die gevallen waar het aansluitnetwerk geschikt is voor de levering van fysiek gescheiden aansluitingen, zoals bijvoorbeeld met een glasvezel ringstructuur, is een verzoek tot toegang redelijk. In die gevallen waar het aansluitnetwerk niet is aangelegd ten behoeve van het leveren van fysiek gescheiden aansluitingen (zoals bijvoorbeeld bij FttH netwerken) is een verzoek niet op voorhand redelijk. In dat geval zou KPN namelijk om aan het verzoek te voldoen een volledig nieuwe gescheiden-gerouteerde aansluiting dienen te realiseren naast het bestaande aansluitnetwerk. Een dergelijke aansluitverplichting vindt het college niet proportioneel en geeft bovendien ook een negatieve prikkel op de investeringen van onafhankelijke concurrenten.

880. Op grond van het bovenstaande concludeert het college dat de verplichting om toegang te verlenen tot glasvezel aansluitnetwerken ('on-net' en manhole toegang) ten behoeve van fysiek gescheiden aansluitingen geschikt en noodzakelijk is voor die gevallen waarbij de fysieke netstructuur van het aansluitnetwerk van KPN hiervoor de mogelijkheid biedt.

11.4.2 Nadere invulling van de generieke toegangsverplichtingen

881. Het college verplicht KPN op grond van artikel 6a.2 van de Tw juncto artikel 6a.6, eerste lid, van de Tw om te voldoen aan redelijke verzoeken tot ontbundelde toegang en bijbehorende faciliteiten tot het aansluitnetwerk van KPN. Ontbundelde toegang (gedeeld of volledig ontbundeld) ziet toe op toegang tot het koperen aansluitnetwerk op het niveau van de hoofdverdeler (MDF-access), op het niveau van het subnetwerk (SDF-access) en op toegang tot het glasvezel aansluitnetwerk op niveau van de optische verdeler (ODF-access). In het kader van ODF-access dient KPN toegang tot de manhole ten behoeve van near-net aansluitingen te leveren. Een verplichting om toegang te verlenen beperkt zich tot redelijke verzoeken. KPN mag een verzoek dat onredelijk is dus weigeren. Uiteraard

dient KPN de weigering van een verzoek te motiveren. Geschillen omtrent de redelijkheid van een concreet verzoek kunnen op basis van hoofdstuk 12 van de Tw aan het college worden voorgelegd.³⁵⁹

882. In artikel 6a.6, tweede lid, van de Tw is een aantal invullingen van de toegangsverplichting gegeven die het college kan opleggen. Tevens heeft het college in het verleden in toegangsgeschillen en handhaving invulling gegeven aan de norm voor redelijke verzoeken om toegang. Het college zal hierna een opsomming geven van de invulling van de toegangsverplichting op basis van artikel 6a.2 van de Tw juncto artikel 6a.6, tweede lid, van de Tw.

883. Het college legt de volgende invulling van de toegangsverplichting aan KPN op aangezien dit bijdraagt aan het opheffen van toegangswegering als potentiële mededingingsbeperkende gedraging.

884. KPN dient aanbieders van elektronische communicatiediensten toegang te verlenen tot die netwerkelementen of faciliteiten die nodig zijn voor het afnemen van ontbundelde toegang teneinde elektronische communicatiediensten aan te kunnen bieden.

885. Om de verplichting tot het leveren van ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN effectief te laten zijn, dient KPN aanbieders die bijbehorende diensten en faciliteiten te bieden die redelijkerwijs noodzakelijk zijn voor de levering van elektronische communicatiediensten op basis van ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk op niveau van de hoofdverdeler (MDF-access), op het niveau van het subnetwerk (SDF-access) alsmede op basis van ontbundelde toegang tot het glasvezel aansluitnetwerk op het niveau van de optische verdeler (ODF-access). Immers als deze bijbehorende of onlosmakelijk met toegang verbonden diensten of faciliteiten niet geleverd zouden worden, zou de toegangsverplichting tot het laagste niveau van het aansluitnetwerk (MDF, SDF en ODF) geen betekenis hebben voor de totstandkoming van de effectieve concurrentie. Dit houdt in dat KPN in ieder geval verplicht is in het kader van de toegangsverplichting de navolgende diensten te leveren:

- Co-locatie of andere vormen van gedeeld gebruik van faciliteiten (inclusief gedeeld gebruik van kabelgoten, gebouwen of masten);
- Open toegang tot technische interfaces, protocollen of andere kerntechnologieën die onmisbaar zijn voor de interoperabiliteit;
- Toegang tot operationele ondersteuningssystemen of vergelijkbare softwaresystemen die nodig zijn om eerlijke concurrentie bij het aanbieden van elektronische communicatiediensten te waarborgen.
- Toegang tot de bijbehorende faciliteiten van de netwerkelementen (waaronder o.a. SDF backhaul en ODF-backhaul³⁶⁰).

³⁵⁹ Zie Memorie van Toelichting bij artikel 6a.6 van de Tw.

³⁶⁰ Het college heeft het besluit aangepast naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 148, van Annex 4.

886. Het college legt de volgende nadere invulling van de toegangsverplichting aan KPN op, aangezien dit bijdraagt aan het opheffen van het opwerpen van vertragingstactieken of het strategisch gebruik van informatie als potentiële mededingingsbeperkende gedragingen.

a. KPN dient te goeder trouw te onderhandelen met aanbieders van elektronische communicatiediensten die verzoeken om toegang. Het college beoordeelt van geval tot geval of partijen te goeder trouw hebben onderhandeld. Het college verstaat onder te goeder trouw handelen onder meer het volgende. KPN mag bijvoorbeeld informatie die bij het verlenen van toegang van een andere partij wordt verkregen, slechts gebruiken om de desbetreffende toegang aan die aanbieder te verlenen en mag deze informatie niet ter beschikking stellen aan haar retailbedrijf noch voor andere doeleinden gebruiken. Hierdoor wordt voorkomen dat KPN oneigenlijk gebruik maakt van informatie over haar concurrenten.

b. KPN dient informatie die een toegangverzoekende partij nodig heeft om een voldoende gespecificeerd verzoek om ontbundelde toegang of bijbehorende faciliteiten te kunnen doen, desgevraagd tijdig en volledig te verstrekken.

c. KPN dient verzoeken om ontbundelde toegang en bijbehorende diensten en faciliteiten tijdig en adequaat in behandeling te nemen en zo nodig met de toegangverzoekende partij te bespreken. Een reactie op het verzoek om toegang dient binnen een redelijke termijn aan de om toegang verzoekende partij verstrekt te worden. Het college is van oordeel dat een termijn van twee weken in beginsel een redelijke termijn is voor een reactie.

d. Levering van ontbundelde toegang en bijbehorende faciliteiten door KPN dient zo spoedig als redelijkerwijs mogelijk is te geschieden. Voor de levering van co-locatiefaciliteiten dient KPN een redelijke termijn te hanteren. Uitgangspunt voor de door KPN in acht te nemen serviceniveaus is dat zij onder gelijke omstandigheden gelijke voorwaarden levert aan externe afnemers als die voorwaarden die zij hanteert bij de levering aan haarzelf in het kader van de op te leggen verplichting tot non-discriminatie.

e. KPN mag geen onredelijke voorwaarden verbinden aan het verlenen van ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk. Deze verplichting volgt uit de eis dat de partij die toegang verleent dit onder redelijke condities doet. Hieronder vallen onder andere betalingsvoorwaarden met inbegrip van facturerings- en betalingsprocedures, een transparante wijzigingsprocedure met in ieder geval bepalingen die betrekking hebben op de mogelijkheden tot wijziging van diensten, tarieven en voorwaarden die in het referentieaanbod zijn opgenomen, bepalingen inzake contractherzieningen, beëindiging van een overeenkomst en opschorting van diensten, vorm van contractuele aansprakelijkheid indien KPN tekortschiet in de nakoming van een of meer verplichtingen, een geschilbeslechtingsprocedure met adequate reactietermijnen zonder inbreuk te maken op de rechten van aanbieders om gebruik te maken van de mogelijkheid om een geschil bij het college in te dienen.

f. KPN dient een procedure op te stellen voor het behandelen van verzoeken om nieuwe vormen van ontbundelde toegang of bijbehorende faciliteiten en deze in haar referentieaanbod op te nemen. In deze procedure moet onder meer geregeld zijn:

- dat binnen een redelijke termijn gereageerd wordt op een verzoek om toegang;
- dat KPN, indien een verzoek onvoldoende gespecificeerd is, aangeeft op welke punten een verzoek aangevuld dient te worden;
- dat KPN ook dient te voldoen aan redelijke verzoeken om vormen van ontbundelde toegang die KPN niet voor haar eigen retaildienstverlening gebruikt;
- dat KPN een naar haar oordeel niet-redelijk verzoek, gemotiveerd afwijst waarbij zij aangeeft op welke wijze sprake is van technische onhaalbaarheid of de noodzaak om de integriteit van het netwerk te handhaven; en
- op welke wijze KPN in onderhandeling treedt met een partij indien er nadere afspraken gemaakt dienen te worden over de gevraagde vorm van toegang.

g. KPN mag geen gebruiksbepalingen opleggen indien daarvoor geen objectiveerbare redenen zijn.

h. KPN dient kenbare technische standaarden te hanteren ten aanzien van het netwerk en/of de toegangsdienst en bijbehorende faciliteiten.

i. KPN dient een redelijke kwaliteit van dienstverlening te leveren, inclusief redelijke leveringstermijnen. KPN dient in elk geval een minimum kwaliteit te garanderen aan de hand van service niveaus voor bestelling, levering, exploitatie en onderhoud van diensten. Dit houdt in het hanteren van expliciete kwaliteitsparameters inzake de te verstrekken diensten, een resultaatsverplichting voor de minimum serviceniveaus en een hieraan gekoppeld boetebeding in geval van niet-nakoming van de gestelde kwaliteitsniveaus.

887. Het college legt het volgende voorschrift op aangezien dit bijdraagt aan het opheffen van het opwerpen van bundeling en koppelverkoop als potentiële mededingingsbeperkende gedraging.

j. KPN dient te verzekeren dat KPN ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk en bijbehorende faciliteiten niet onnodig mag bundelen, teneinde te voorkomen dat afnemers moeten betalen voor onderdelen of faciliteiten die niet nodig zijn om de beoogde toegang af te nemen. Afnemers hoeven immers niet te betalen voor onderdelen of faciliteiten van het netwerk die niet nodig zijn om de door de afnemer beoogde retaildiensten te kunnen verlenen.

888. Verder kan door het verbinden van voorschriften aan de toegangsverplichting het probleem van onbillijke voorwaarden geadresseerd worden. Daarmee wordt dit potentiële mededingingsprobleem bovendien volledig voorkomen en is de verplichting dus voldoende voor het voorkomen van onbillijke voorwaarden. Het college verbindt dan ook op basis van artikel 6a.6, derde lid, van de Tw het voorschrift aan de toegangsverplichting dat KPN geen onredelijke voorwaarden mag verbinden aan het verlenen van ontbundelde toegang tot haar aansluitnetwerk.

889. Strategisch productontwerp kan worden voorkomen door een voorschrift dat strategisch productontwerp verbiedt. Dit betekent ten eerste dat de toegangsdienst zodanig dient te worden

ontworpen dat de gezamenlijke kosten voor het aanbieden van de dienst en het gebruik van de dienst zo laag mogelijk zijn. Hiermee wordt de keuze voor onnodig dure oplossingen, die een efficiënt gebruik van de dienst belemmeren, voorkomen. Ten tweede mag de inrichting van de netwerkinfrastructuur niet zodanig ontworpen zijn dat de beschikbaarheid van de toegangsdienst en het effectief gebruik daarvan door andere partijen doelbewust wordt belemmerd.

890. Met de bovengenoemde nadere invulling van de toegangsverplichting wordt voorkomen dat KPN in staat is toegang te weigeren, vertragingstactieken te hanteren, strategisch productontwerp toe te passen, strategisch gebruik te maken van informatie, onbillijke voorwaarden te stellen en om over te gaan tot bundeling en koppelverkoop. Hiermee is de invulling van de verplichting dus afdoende om deze potentiële mededingingsproblemen te voorkomen.

Uitgangspunt intrekking van reeds verleende (gedeelde) toegang tot faciliteiten

891. KPN kan een verzoek aan het college doen tot intrekking van de reeds verleende toegang tot faciliteiten. Het college zal dit verzoek beoordelen naar de omstandigheden van het geval. Ingeval het verzoek betrekking heeft op uitfasering van netwerkklocaties dan wel op uitfasering van gedeelde fysieke toegang in het kader van de migratie, dan wordt in randnummers 898 en 909 nader omschreven wat de randvoorwaarden voor de beoordeling zijn. Daarnaast kan er ook sprake zijn van een wijziging van de verleende toegang tot faciliteiten.

892. Het algemene uitgangspunt van het college is dat reeds verleende toegang tot faciliteiten niet mag worden ingetrokken, tenzij voortgezette verlening van toegang redelijkerwijs niet van KPN mag worden verlangd. In het kader van de nieuwe marktontwikkelingen All-IP en de voorgenomen uitfasering van MDF locaties door KPN zal sprake zijn van een apart beoordelingskader om te bepalen in hoeverre de intrekking van de reeds verleende toegang redelijk is. Indien KPN een verzoek tot intrekking van reeds verleende toegang tot faciliteiten bij het college indient dient zij daarbij een redelijke termijn in acht te nemen.

893. Indien en voor zover in de komende reguleringsperiode sprake zal zijn van concrete uitfasering en ontmanteling van MDF locaties (inclusief mini-MDF's), respectievelijk de beëindiging van 'gedeelde fysieke toegang' als vorm van toegang, zal het college hieronder een nadere invulling geven van de randvoorwaarden die daarbij in acht dienen te worden genomen.

894. Allereerst zal het college ingaan op de verplichting van KPN om een verzoek om intrekking van de verleende toegang (tot faciliteiten) bij het college in te dienen. Daarbij zal worden ingegaan op de randvoorwaarden die bij de beoordeling van het verzoek betekenis zullen worden toegekend. Daarna zal het college ingaan op de verplichting van KPN om een verzoek tot intrekking van gedeelde fysieke toegang (linesharing) in te dienen en de randvoorwaarden die aan goedkeuring zullen worden gesteld. Tenslotte zal het college ingaan op de situatie waarbij sprake zal zijn van een wijziging in de toegang tot collocatiefaciliteiten op zgn. mini-MDF locaties.

895. De randvoorwaarden die in de volgende randnummers worden genoemd, zullen tevens deel uit moeten maken van het door KPN te publiceren referentieaanbod voor de hierboven specifiek genoemde vormen van toegang.

Verzoek om intrekking van de verleende toegang (tot faciliteiten) in het kader van uitfasering en migratie

896. Als gevolg van het feit dat het college het opleggen van toegangsverplichtingen voor ontbundelde toegang geschikt en noodzakelijk acht, legt het college aan KPN een aantal randvoorwaarden op ten aanzien van de intrekking van de reeds door KPN verleende toegang tot faciliteiten in het kader van uitfasering en migratie.

897. Het college acht het van belang dat door KPN grote zorgvuldigheid wordt betracht bij de uitfasering van het koperen aansluitnetwerk en de daarop gebaseerde dienstverlening (MDF-dienstverlening op MDF-locaties als ook bij uitfasering van SDF dienstverlening op SDF locaties). Het college is derhalve van mening dat een minimum set aan randvoorwaarden noodzakelijk is op grond waarvan een redelijkheidstoets kan plaatsvinden en door het college kan worden beoordeeld of intrekking van een reeds verleende toegang tot faciliteiten op de desbetreffende locatie te rechtvaardigen is. Ingeval een verzoek tot uitfasering door het college niet als redelijk wordt aangemerkt, dan zal het verzoek tot intrekking van de reeds verleende toegang worden afgewezen.

898. De randvoorwaarden die het college bij de beoordeling voor intrekking van de reeds verleende toegang (tot faciliteiten) zal betrekken, zijn de navolgende:

- a. Redelijke aankondigingstermijnen uitfasering en redelijke besluitvormingstermijn voor aanbieders om alternatieve vorm kenbaar te maken;
- b. Beschikbaarheid en afneembaarheid van (gereguleerde) alternatieven;
- c. Gelijke behandeling uitfasering KPN diensten;
- d. Heldere procesafspraken over uitfasering-en overlaytermijnen;
- e. Redelijke kwaliteit en garantie van dienstverlening bij migratie;
- f. Redelijke termijn publicatie planning uitfasering MDF (en SDF) locaties;
- g. Redelijke termijn publicatie beschikbaarheid SDF en ODF locaties.

899. Ad. a. Redelijke aankondigingstermijnen en redelijke besluitvormingstermijnen: KPN dient een redelijke termijn in acht te nemen om de uitfasering van een MDF centrale aan te kondigen. Toelichting: In de brief die KPN op 17 april 2008 aan de Deelnemers van de Ronde Tafel All-IP heeft gestuurd, stelt KPN ten aanzien van de uitfasering van MDF centrales als procedure voor dat zij minimaal 24 maanden een aankondiging doet op haar website en dat de andere aanbieders binnen 6 maanden dienen mee te delen naar welke alternatieve vorm van dienstverlening zij hun bestaande MDF lijnen wensen te migreren. Het college acht de termijn van 24 maanden in beginsel niet onredelijk, maar kan zich voorstellen dat de andere aanbieders een langere aankondigingstermijn noodzakelijk achten, bijvoorbeeld teneinde uitvoering te kunnen geven aan langlopende overeenkomsten met klanten. Tevens dient aan de andere aanbieders een redelijke

besluitvormingstermijn te worden gegund om kenbaar te maken naar welke alternatieve vorm zij wensen te migreren.

900. Ad b. Beschikbaarheid en afneembaarheid van (gereguleerde) alternatieven: Er is alléén uitfasering door KPN mogelijk van dienstverlening op een bepaald netwerkniveau indien er een (gereguleerd) alternatief voor afnemers voorhanden is. Toelichting: Vanaf het moment dat SDF-access dan wel ODF-access als alternatieve vormen van ontbundelde toegang daadwerkelijk beschikbaar en afneembaar zijn in het (nummer)centralegebied van de uit te faseren MDF, wordt voldaan aan dit criterium. Tevens dient WBT als reëel en (gereguleerd) alternatief voor de dienstverlening door andere aanbieders in de beoordeling te worden meegenomen. Het staat partijen vrij om afspraken te maken over feitelijke migratie naar andere vormen van toegang dan het (gereguleerde) aanbod, maar dit laat onverlet dat het college als minimale voorwaarde voor een positieve beoordeling van het intrekingsverzoek stelt dat KPN tenminste een beschikbaar en afneembaar (gereguleerd) alternatief moet bieden voorzover KPN op de desbetreffende locatie zichzelf toegang verschafft tot het aansluitnetwerk. Het college is van oordeel dat zodra bij KPN bekend is welke alternatieve vormen in een bepaald gebied afneembaar worden, ongeacht de exacte datum dat de diensten daadwerkelijk beschikbaar zijn, zij dit aan partijen dient kenbaar te maken en gelijktijdig dient op te nemen in haar planningoverzicht bij het referentieaanbod. Voorzover er voor bepaalde afneembare alternatieven nog geen referentieaanbod is, dient KPN dit onverwijld in een referentieaanbod op te nemen.³⁶¹

901. Ad c. Gelijke behandeling uitfasering KPN diensten: De verplichting tot non-discriminatie brengt met zich mee dat, zolang KPN zelf gebruik maakt van het koperen aansluitnetwerk voor haar eigen dienstverlening, zij dit netwerk ook aan andere partijen ter beschikking dient te stellen. Toelichting: Het betreft hier een generieke toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN en het college acht het onredelijk als de dienstverlening van andere aanbieders eerder zou worden uitgefaseerd dan overige vormen van dienstverlening die KPN op de desbetreffende locatie aan klanten aanbiedt.

902. Ad d. Heldere procesafspraken over uitfasering-en overlaytermijnen: KPN dient tijdig vóór aanvang van de daadwerkelijke uitfasering heldere procesafspraken te maken met de andere aanbieders ten aanzien van de migratie van de uit te faseren diensten. Deze afspraken dienen betrekking te hebben op de informatievoorziening, procedures en termijnen van migratie. Daarnaast is KPN gehouden om een redelijke termijn van overlay te hanteren tussen de (bestaande) uit te faseren diensten en de nieuwe dienst waarnaar toe wordt gemigreerd. Toelichting: Het college acht de informatievoorziening omtrent processen en uitvoeringsplannen essentieel voor een zorgvuldige uitvoering van het migratieproces. Een redelijke termijn van overlay is noodzakelijk om bij migratie een ongestoorde voortzetting van de dienstverlening te kunnen waarborgen.

903. Ad e. Redelijke kwaliteit en garantie van dienstverlening: KPN dient bij iedere migratie een redelijke kwaliteit van dienstverlening te leveren, inclusief redelijke leveringstermijnen. Daarbij geldt in ieder geval dat de dienstverlening van KPN op hetzelfde niveau ligt als bij migratie van eigen klanten

³⁶¹ Het college heeft deze voorwaarde nader toegelicht naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 170, van Annex 4.

van KPN. Toelichting: Het college acht van belang dat de serviceniveaus en andere kwaliteitsparameters voor interne en externe leveringen van KPN op hetzelfde niveau liggen.

904. Ad f. Redelijke termijn voor publicatie planningsoverzicht uitfasering van MDF(en SDF)-locaties waar binnen een termijn van 24 maanden een herontwerp van MDF-locatie of ontmanteling van MDF (en SDF) locatie plaatsvindt. Toelichting: Het is van belang dat de informatievoorziening op non-discriminatoire wijze plaatsvindt, en derhalve aan alle wholesale afnemers tegelijkertijd (inclusief KPN retail als interne afnemer) beschikbaar is.

905. Aangezien KPN de prikkel heeft om informatie eerder binnen haar eigen organisatie te verstrekken dan aan andere marktpartijen, acht het college het redelijk om aan KPN de minimum verplichting op te leggen dat een up-to-date planningsoverzicht met betrekking tot uit te faseren MDF (en SDF) locaties minimaal 1 keer per 3 maanden op de website wordt gepubliceerd. Indien en voorzover belangrijke nieuwe informatie over uitfasering binnen de periode van 3 maanden bij KPN bekend is, dan zal KPN deze informatie terstond op haar website publiceren en de wholesaleafnemers (en het college) hiervan gelijktijdig in kennis stellen. De publicatieplicht geldt op gelijke wijze voor MDF locaties waar sprake zal zijn van een overgang naar mini-MDF.^{362 363}

906. Ad g: Redelijke termijn voor publicatie overzicht van beschikbaarheid SDF en ODF. Toelichting: Het is van belang dat KPN regelmatig inzicht verschaft in geografische locaties waar SDF-access of ODF-access beschikbaar gaat komen. Het college acht het derhalve redelijk om aan KPN de verplichting op te leggen om een up-to-date planningsoverzicht met betrekking tot de beschikbaarheid van SDF en ODF minimaal 1 keer per 3 maanden op de website te publiceren. Indien en voorzover belangrijke nieuwe informatie over de beschikbaarheid binnen de periode van 3 maanden bij KPN bekend is, dan zal KPN deze informatie terstond op haar website publiceren en de wholesaleafnemers (en het college) hiervan gelijktijdig in kennis stellen.³⁶⁴

907. Het college verwacht dat op basis van de bovenstaande minimum randvoorwaarden in het kader van uitfasering en migratie een goede en evenwichtige afweging van belangen ten aanzien van de redelijkheid van al dan niet intrekking van de reeds verleende toegang tot de faciliteiten mogelijk is.

Verzoek om intrekking van gedeelde fysieke toegang (linesharing) in het kader van uitfasering en migratie

908. Zowel bij MDF-access als bij SDF-access geldt dat reeds verleende gedeelde fysieke toegang (linesharing) niet mag worden ingetrokken, tenzij voortgezette verlening van gedeelde toegang redelijkerwijs niet van KPN mag worden verlangd.

³⁶² Het college heeft deze randvoorwaarde nader toegelicht naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 182, van Annex 4.

³⁶³ Voor de volledigheid merkt het college nog op dat het publiceren van een periodiek planningsoverzicht niet kan worden beschouwd als een impliciet verzoek aan het college tot het intrekken van de reeds verleende toegang tot de desbetreffende MDF-faciliteiten. Hiertoe zal KPN per uit te faseren locatie een expliciet verzoek bij het college moeten indienen, waarbij voldoende wordt onderbouwd dat aan de randvoorwaarden voor uitfasering en migratie wordt voldaan.

³⁶⁴ Het college heeft deze randvoorwaarde nader toegelicht naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 187, van Annex 4.

909. Het college zal de volgende randvoorwaarden in acht nemen bij de beoordeling en goedkeuring van KPN's verzoek om de verplichting tot levering van gedeelde fysieke toegang te mogen intrekken:

- a. Redelijke overgangperiode;
- b. Te goeder trouw onderhandelen over alternatieve technische oplossingen;
- c. Afspraken over klantmigraties;
- d. Verplichting tot treffen maatregelen om overstapdrempels te vermijden;
- e. Migratiekosten.

910. Ad a. Redelijke overgangperiode: De verplichting tot gedeelde fysieke toegang (linesharing) op basis van MDF techniek alsmede op basis van SDF-techniek, geldt zolang de PSTN dienstverlening op het desbetreffende deel van KPN's aansluitnet plaatsvindt. Voor de overgang dient KPN een redelijke termijn in acht te nemen teneinde de andere aanbieders in staat te stellen om hun klanten een andere propositie te doen of een alternatieve vorm van dienstverlening aan te bieden. Gelet op het feit dat een aanzienlijk deel van de op MDF gebaseerde dienstverlening plaatsvindt op basis van gedeelde toegang tot het aansluitnet, acht het college het van belang dat gedeelde toegang (linesharing) niet wordt uitgefaseerd zolang levering vanuit technisch oogpunt mogelijk is. Van uitfasering van linesharing zal te zijner tijd sprake zijn bij de zgn. mini-MDF's vanaf het moment dat op de betreffende locatie geen PSTN dienst meer wordt geleverd. In het centralegebied van nummercentrales die onverminderd in stand blijven zal in ieder geval in alle redelijkheid geen sprake kunnen zijn van intrekken van gedeelde toegang (linesharing).

911. Ad b. Te goeder trouw onderhandelen over alternatieve technische oplossingen: KPN dient met de andere aanbieders in overleg te treden over mogelijke technische oplossingen of alternatieve vormen (virtuele vorm van linesharing) om de dienstverlening op basis van linesharing voor te zetten.

912. Ad c. Afspraken over klantmigraties: Ingeval de uitfasering van linesharing op een locatie redelijk is bevonden, dienen er tussen partijen eerlijke afspraken te worden gemaakt ten aanzien de acquisitie van klanten. KPN dient zich daarbij te onthouden van oneerlijke handelspraktijken bij het bieden van alternatieven aan retailafnemers die op basis van linesharing diensten afnemen bij meerdere aanbieders.

913. Ad d. Verplichting tot treffen van maatregelen om overstapdrempels te vermijden: KPN mag geen overstapdrempels opwerpen bij de migratie van een klant van 'linesharing' naar 'ontbundelde toegang'. KPN dient te zorgen voor een ongestoorde voortzetting van de dienstverlening tussen de klant en de alternatieve aanbieder.

914. Ad e. Migratiekosten: Als gevolg van de 'gedwongen' migratie van linesharing naar ontbundelde toegang zal KPN geen migratiekosten voor de omzetting van gedeelde toegang naar volledig ontbundelde lijn in rekening brengen bij wholesaleafnemer.

Wijziging collocatie bij ombouw naar mini-MDF's

915. In die gevallen dat de MDF dienstverlening niet wezenlijk wordt gewijzigd, maar wel sprake zal zijn van een wijziging van collocatie in het kader van de ombouw naar zgn. mini-MDF's, is sprake van een wijziging van de toegang tot faciliteiten. Het betreft onder andere de volgende wijzigingen:

- Verhuizing naar een andere collocatieruimte binnen dezelfde (voormalige) nummercentrale dan wel een netwerklocatie die KPN in de onmiddellijke nabijheid inricht als vervangende ruimte voor haar eigen dienstverlening;
- Mogelijke vervanging en aanpassing van apparatuur.

916. Het college gaat er vanuit dat de in het voorgaande randnummer bedoelde wijzigingen niet te rekenen zijn tot intrekking van reeds verleende toegang. KPN hoeft hiervoor dan ook geen verzoek tot wijziging bij het college in te dienen, indien wordt voldaan aan de volgende voorwaarden:

- Tijdige voorafgaande publicatie van ombouw naar mini-MDF;
- Er mag geen sprake zijn van onredelijke kosten die door KPN aan de wholesaleafnemers bij de gedwongen verhuizing in rekening worden gebracht. Hierbij kan o.a. gedacht worden aan kosten met betrekking tot de wholesaledienst van KPN, zoals tarieven voor sip-stift migraties,³⁶⁵
- Er dient sprake te zijn van ongestoorde voortzetting van de dienstverlening.

11.5 De verplichting tot non-discriminatie

917. Een toegangsmaatregel ontnemt KPN niet de mogelijkheid om door andere gedragingen het ontstaan van concurrentie op de relevante markten te beperken. Deze gedragingen kunnen feitelijk hetzelfde effect sorteren als een toegangswegering. Hierbij zijn met name gedragingen van belang die zien op prijsdiscriminatie, verdragingsacties, het discriminatoir gebruik of achterhouding van informatie betreffende producten, strategisch productontwerp en het overgaan tot kwaliteitsdiscriminatie. Deze gedragingen kunnen feitelijk hetzelfde effect sorteren als een toegangswegering. Dit zijn daarom mededingingsbeperkende gedragingen die gekoppeld zijn aan het mededingingsprobleem toegangswegering/leveringswegering.

918. Aangezien KPN zelf actief is op de retailmarkten die door ontbundelde toegang tot haar aansluitnetwerk worden bediend, zal KPN voor haar *eigen* retailorganisatie bovengenoemde problemen niet opwerpen. Zoals gezegd is dergelijk gedrag immers schadelijk voor de concurrentiepositie van de afnemer van het wholesaleproduct. Door KPN te verplichten voor alternatieve partijen gelijke voorwaarden toe te passen als die welke onder gelijke omstandigheden gelden voor haarzelf, haar dochterondernemingen of haar partnerondernemingen, wordt dit risico weggenomen. De verplichting tot non-discriminatie adresseert hiermee de mededingingsproblemen prijsdiscriminatie, verdragingsacties, strategisch gebruik van informatie en kwaliteitsdiscriminatie.

³⁶⁵ Het college heeft het besluit verduidelijkt naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 196, van Annex 4.

919. Het college is van mening dat een verplichting tot het non-discriminatoir leveren van toegang op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk een geschikte maatregel is teneinde duurzame concurrentie op de onderliggende wholesale- en retailmarkten te bevorderen en de belangen van eindgebruikers te bevorderen.

920. Het college is tevens van oordeel dat het opleggen van een non-discriminatieverplichting op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk noodzakelijk is. Er bestaan namelijk geen 'lichtere' verplichtingen (dat wil zeggen minder belastende maar wel effectieve instrumenten) om de hierboven genoemde mededingingsproblemen te adresseren. Het enkel adresseren van het probleem van leveringsweigering/toegangsweigering door middel van een toegangsverplichting, het stellen van een aantal aanvullende voorwaarden en eventueel het opleggen van een transparantieverplichting, is niet voldoende KPN ervan te weerhouden om toegang voor andere partijen minder aantrekkelijk te maken dan voor haar eigen onderdelen. Dit gedrag kan ook resulteren in een de facto toegangsweigering. Een toegangs- en/of transparantieverplichting verbiedt KPN niet om toegang te verlenen tegen verschillende condities of voorwaarden en maakt het daarmee mogelijk om de eigen onderdelen van KPN te bevoordelen. Het enkel opleggen van deze verplichtingen zou ertoe leiden dat het doel van de toegangsverplichting op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk, namelijk het bereiken van concurrentie op de onderliggende wholesale- en retailmarkten, niet bereikt wordt.

921. Het college concludeert dan ook dat het noodzakelijk is om een non-discriminatieverplichting op te leggen ter ondersteuning van de toegangsverplichting teneinde effectieve en non-discriminatoire toegang af te dwingen op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk zodat duurzame concurrentie op de onderliggende markten wordt bevorderd.

Subconclusie

922. Het opleggen van een non-discriminatie verplichting voldoet daarmee aan de vereisten van geschiktheid en noodzakelijkheid ten opzichte van de geconstateerde (potentiële) mededingingsproblemen die het beoogt te remediëren.

11.5.1 Nadere invulling non-discriminatieverplichting

923. Op grond van artikel 6a.8 van de Tw legt het college KPN de verplichting op om ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk en bijbehorende diensten en faciliteiten onder gelijke omstandigheden onder gelijke voorwaarden te verlenen. Deze verplichting houdt tevens in dat KPN, onder gelijke omstandigheden gelijke voorwaarden hanteert ten aanzien van leveringen aan externe afnemers als die voorwaarden die zij hanteert bij de levering aan haarzelf.

924. In het kader van de All-IP plannen van KPN is het college van oordeel dat het uitgangspunt dient te zijn dat, zolang KPN zelf gebruik maakt van het koperen aansluitnetwerk voor haar eigen dienstverlening, zij dit netwerk ook aan andere partijen ter beschikking dient te stellen.

925. Ten aanzien van de voorwaarden anders dan tarieven betekent de non-discriminatieverplichting dat afnemers de diensten en bijbehorende faciliteiten tegen dezelfde voorwaarden moeten kunnen afnemen als KPN's retailbedrijf. Wholesale-afnemers moeten bovendien op basis van de inkoop van

ontbundelde toegang dezelfde kwaliteitsniveau's aan eindgebruikers kunnen afgeven als KPN. Dit betekent dat de non-discrimatieverplichting in ieder geval betrekking heeft op:

- de beschikbaarheid van de diensten en netwerken. Het college bedoelt hiermee dat zowel gegarandeerde als gerealiseerde uptime van dienst respectievelijke netwerk op hetzelfde niveau dient te liggen voor zowel interne als externe leveringen.
- de onderhoudsperioden. Het college bedoelt hiermee dat voor zowel interne als externe leveringen gelijke voorwaarden dienen te gelden, in ieder geval ten aanzien van a) duur van geplande dienstonderbrekingen b) de frequentie c) aankondigingstermijnen d) planning van servicewindows over dagdelen (onder meer: binnen/buiten kantooruren).
- de hersteltijden in geval van storingen. Dit betekent dat alle afnemers dezelfde respons- en hersteltijden voor dezelfde diensten dienen te hanteren. Deze verplichting geldt zowel voor de passieve infrastructuur als de actieve apparatuur die benodigd is voor het leveren van de dienst.
- het proces van ordering en levering. Dit betekent dat voor alle afnemers gelijke behandeling gerealiseerd dient te worden met betrekking tot tenminste: responstijden, levertijden, leveringsvoorwaarden, en communicatiemogelijkheden met betrekking tot afstemming om leveringsprocessen in tijd te plannen.
- het proces van aankondiging van nieuwe of gewijzigde diensten. Voorafgaand en tijdens de aankondigingstermijn van nieuwe diensten mag de betreffende wholesaledienst nog niet in retailproposities worden aangeboden;³⁶⁶
- het proces van informatieverstrekking: hiermee doelt het college op gelijke behandeling van interne en externe afnemers met betrekking tot tijdige bekendmaking van (wijzigingen) in tarieven (waaronder mede begrepen eenmalige tarieven, actietarieven en kortingen) en alle voorwaarden (waaronder mede begrepen locaties waar de dienst beschikbaar is, dienstbeschrijving, order- en leveringsvoorwaarden).

926. De verplichting tot non-discriminatie heeft betrekking op alle voorwaarden, derhalve ook op tariefvoorwaarden. Onder de tarieven worden ook eenmalige tarieven, actietarieven en kortingen verstaan.

927. Een uitwerking en precisering van alle voorwaarden dient KPN op te nemen in haar referentieaanbod, zoals omschreven in paragraaf 11.6.

928. Voor wat betreft de tariefvoorwaarden die door een partij met aanmerkelijke marktmacht mogen worden gehanteerd geldt in aanvulling op het bovenstaande het hiernavolgende.

929. Als algemeen uitgangspunt geldt dat de non-discrimatieverplichting in beginsel niet in de weg staat aan enige vorm van tariefdifferentiatie. Daarmee wordt de verplichting niet zwaarder ingevuld

³⁶⁶ Het college heeft het besluit aangepast naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 217, van Annex 4.

dan strikt noodzakelijk. Tariefdifferentiatie, binnen grenzen van het wholesale tariefreguleringsstelsel (de wholesale price cap), is derhalve toegestaan mits de hierboven beschreven doelstellingen van de non-discriminatieverplichting worden gerespecteerd en derhalve de gelijke concurrentievoorwaarden op de markt niet ongelijk worden en de marges van wholesale afnemers op de downstream markten niet worden uitgehold.

930. Voorts geldt dat tariefdifferentiatie slechts is toegestaan voor zover de kortingen een door een economische prestatie gerechtvaardigd voordeel weerspiegelt, zoals een kostenverschil. Dit betekent in het algemeen dat kortingen, waarbij een direct verband met zo'n door een economische prestatie gerechtvaardigd voordeel ontbreekt, niet zijn toegestaan.

931. Kortingen waarbij de te verlenen korting uitsluitend is gerelateerd aan de hoeveelheid van de afname, de zogenaamde kwantumkortingen, zijn in het algemeen wel toegestaan. Indien deze kortingen het karakter hebben van getrouwheidskortingen, zijn ook deze kortingen niet toegestaan.

932. Teneinde te voorkomen dat partijen onevenredig worden bevoordeeld of benadeeld en te voorkomen dat marges van wholesale-afnemers worden uitgehold, worden KPN in ieder geval de volgende gedragsregels opgelegd:

1. selectieve prijsopbodding is verboden: producten of diensten mogen niet tegen gedifferentieerde voorwaarden aan wholesale-afnemers met eenzelfde of vergelijkbaar vraagprofiel worden geleverd;
2. getrouwheidskortingen zijn verboden. Dit betekent bijvoorbeeld dat tariefdifferentiatie waarbij in de tariefstructuur een mechanisme is ingebouwd op grond waarvan een afnemer minder snel geneigd is om voor één of meerdere wholesalediensten (tezamen) over te stappen naar een andere aanbieder, niet is toegestaan;³⁶⁷
3. tariefdifferentiatie op basis van het vraagprofiel is slechts toegestaan mits voldaan wordt aan de volgende voorwaarden:³⁶⁸ 1) de differentiatie moet gebaseerd zijn op objectieve criteria, 2) logisch en consistent zijn opgebouwd en 3) niet gericht zijn op het bevoordelen van specifieke wholesale-afnemers, maar op een voldoende grote groep wholesale-afnemers.³⁶⁹ Differentiatie op basis van aantoonbare onderliggende kostenvoordelen is ook geoorloofd;³⁷⁰
4. tariefdifferentiatie op basis van geografische omstandigheden is slechts toegestaan mits voldaan wordt aan de volgende voorwaarden: 1) de differentiatie moet gebaseerd zijn op objectieve criteria, 2) logisch en consistent zijn opgebouwd en 3) niet gericht zijn op het

³⁶⁷ Een korting die afhankelijk is van de termijn dat een wholesale-afnemer reeds klant is, is derhalve niet toegestaan. Een korting die is gekoppeld aan een bundeling van wholesalediensten voldoet niet aan de tweede gedragsregel.

³⁶⁸ Een voorbeeld hiervan is een volumegerelateerde korting.

³⁶⁹ Een korting waarvoor alleen KPN's retailbedrijven redelijkerwijs in aanmerking komen, is derhalve niet toegestaan.

³⁷⁰ Het college heeft het besluit aangepast naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 205, van Annex 4.

bevoordelen van specifieke wholesale-afnemers, maar op een voldoende grote groep wholesale-afnemers,³⁷¹

5. tariefdifferentiatie is niet toegestaan voor zover dit in feite betekent dat KPN haar eigen downstream-bedrijf (waaronder het retailbedrijf van KPN) een wholesaletarief in rekening brengt waardoor andere afnemers als gevolg van marge-uitholling op de downstream-markten niet onder concurrerende voorwaarden hun diensten kunnen aanbieden.

933. Het college acht het opnemen van deze gedragsregels passend, omdat ze KPN als AMM-partij duidelijkheid geven over de door het college gehanteerde invulling van de non-discriminatieverplichting en gericht bijdragen aan de remediëring van mededingingsproblemen. Immers alleen die vormen van tariefdifferentiatie die leiden tot benadeling of marge-uitholling van wholesale-afnemers worden verboden. Getrouwdsheidskortingen worden daarnaast verboden, omdat bij een getrouwheidskorting een drempel om over te stappen wordt gecreëerd, hetgeen een negatief effect heeft op de prikkels van andere wholesale-aanbieders om te investeren in infrastructuur. Ten aanzien van gedragsregel 5 geeft het college hieronder nog een verdere toelichting en operationalisering.

Toelichting en operationalisering gedragsregel 5

934. Het college is van oordeel dat wholesale tariefregulering alleen niet voldoende is om de prikkel en mogelijkheid tot marge-uitholling bij verticaal geïntegreerde bedrijven volledig weg te nemen. KPN heeft nog steeds de mogelijkheid om marges van concurrenten uit te hollen, omdat zij een *verticaal geïntegreerde partij* is. KPN koopt een relatief groot deel van de wholesalediensten bij zichzelf in (breedband- en telefonieaansluiting, vaste en mobiele gespreksafgifte en huurlijnen) en heeft daardoor ten opzichte van andere partijen relatief veel minder out-of-pocket kosten. Dit geeft KPN een voordeel, omdat zij daardoor meer bewegingsvrijheid in haar tariefstelling heeft. Een retailtariefstelling op het niveau dat gelegen tussen de incrementele en totale (integrale) kosten geeft KPN namelijk altijd nog een dekkingsbijdrage, terwijl andere partijen dan verlies (kunnen) maken, omdat zij een groter deel van hun wholesalediensten moeten inkopen bij KPN. In feite betekent de verticale integratie van KPN dat KPN de mogelijkheid heeft om haar tarieven te stellen op een niveau gelegen tussen de incrementele kosten en de totale kosten. Andere partijen die diensten inkopen bij KPN hebben die mogelijkheid niet zonder daarbij verlies te maken. Een tariefstelling waarin niet de totale kosten zijn meegenomen leidt namelijk zonder meer tot een verliesgevende prijs. De non-discriminatieverplichting is bedoeld om een *level playing field* te creëren op wholesaleniveau, zodat efficiënte wholesale-afnemers een concurrerend aanbod op de downstream markt kunnen doen. Een wholesale price cap sluit niet uit dat KPN dit *level playing field* kan verstoren door gebruik te maken van haar voordelen als verticaal geïntegreerde aanbieder.

935. Een *level playing field* is mogelijk als KPN's downstreamdiensten (dit kan een retaildienst zijn, maar ook een wholesaledienst zoals WBT of een laag- of hoogcapacitaire huurlijn) prijstechnisch replicerbaar zijn. Bij de beoordeling van die replicerbaarheid dient, naar het oordeel van het college, te worden uitgegaan van de wijze waarop KPN de diensten voortbrengt en niet de voortbrengingswijze

³⁷¹ Een korting op een geografische locatie van één eindgebruiker of een geografisch versnipperd gebied is derhalve niet toegestaan. Ook een korting waarvoor alleen KPN's retailbedrijven redelijkerwijs in aanmerking komen, is derhalve niet toegestaan.

van de (grootste) efficiënte concurrent. Het college gaat ervan uit dat KPN een efficiënte partij is. Het college acht het niet wenselijk dat partijen die minder efficiënt zijn dan KPN tegen marge-utholling beschermd worden, ook niet als sprake is van kostennadelen die niet tijdelijk van aard zijn. Immers, als ook minder efficiënte partijen beschermd worden zou dat tot structureel hogere prijzen voor eindgebruikers kunnen leiden.

936. Om te beoordelen of een downstreamdienst repliceerbaar is op basis van KPN's voortbrengingswijze stelt het college als voorwaarde dat de downstreamtariefstelling van KPN in ieder geval de volgende kosten dient te dekken om te kunnen spreken van een prijstechnisch repliceerbare downstreamdienst:

- de inkoopkosten van gereguleerde wholesale diensten gebaseerd op de (non-discriminatoire) tarieven uit het referentie-aanbod;
- de lange termijn incrementele kosten voor de ongereguleerde wholesale diensten. In geval het gaat om een downstream retaildienst dienen daar nog de met de retaildienst samenhangende incrementele retailkosten aan worden toegevoegd.

937. Pas als bovenstaande kosten worden terugverdiend wordt het voordeel dat KPN heeft van haar verticale integratie voldoende geredieerd. In geval het tarief van een downstreamdienst niet repliceerbaar is c.q. niet de bovenstaande kosten dekt, zal het college concluderen dat KPN zichzelf heeft bevoordeeld door de gereguleerde wholesale bouwstenen (impliciet) tegen lagere tarieven aan zichzelf te leveren dan opgenomen in het referentie-aanbod. Door zichzelf lagere tarieven te rekenen dan andere partijen heeft KPN de non-discriminatieverplichting overtreden. KPN dient in dat geval de overtreding te beëindigen door de wholesaletarieven van gereguleerde diensten ook voor andere partijen te verlagen. Dit kan een doorwerking hebben naar nog hoger gelegen upstream wholesalemakten.

11.6 De transparantieplichting en het referentieaanbod

938. De functie van zowel de algemene transparantieplichting (artikel 6a.9, eerste lid, van de Tw) als de verplichting tot het bekendmaken van een referentieaanbod (artikel 6a.9, tweede lid, van de Tw) is primair het verschaffen van alle informatie die partijen nodig hebben bij het afnemen van toegang. Een verschil tussen de algemene transparantieplichting en de verplichting een referentieaanbod bekend te maken, is dat het college op grond van artikel 6a.9, vierde lid, van de Tw bij een referentieaanbod expliciet de bevoegdheid krijgt om aanwijzingen te geven in het geval het referentieaanbod niet in overeenstemming is met opgelegde verplichtingen.

939. Een referentieaanbod is te beschouwen als een standaardaanbod dat toegangsverzoekende partijen op korte termijn en op eenvoudige wijze in staat stelt met KPN tot overeenstemming te komen. In de Memorie van Toelichting bij de Tw wordt hierover het volgende gezegd.³⁷²

³⁷² Memorie van Toelichting, Kamerstuk II, 2002-2003, 28851, nr 3.

“Een referentieaanbod bevat een opgave van door het college te bepalen vormen van toegang, aan te bieden door de betrokken onderneming op de bewuste relevante markt. Daarbij worden ook de gehanteerde voorwaarden en tarieven vermeld. Een plicht tot het bekendmaken van een referentieaanbod kan er toe bijdragen dat ondernemingen die toegang wensen niet behoeven te betalen voor kosten die geen direct verband houden met de gewenste toegangverlening.”

940. Gebruikelijk is bovendien dat het referentieaanbod geen minimum aanbod is, maar wel een dusdanig complete beschrijving van de toegangsdienst omvat, dat een afnemer op basis van het referentieaanbod direct een overeenkomst kan aangaan.

941. Een noodzakelijke voorwaarde voor het effectief en efficiënt gebruik van een toegangsdienst is dat de afnemer van toegang over alle voor toegang relevante informatie beschikt. In hoofdstuk 10 is reeds toegelicht dat KPN in staat is om relevante informatie achter te houden of onvoldoende duidelijk te presenteren. De transparantieverplichting adresseert het potentiële mededingingsprobleem van achterhouding van informatie. De verplichting is geschikt om te bewerkstelligen dat voor toegang relevante informatie bekend dient te worden gemaakt.

942. De algemene transparantieverplichting is echter niet voldoende om de relevante informatie bekend te maken in een zodanige vorm dat op basis van deze informatie eenvoudig en snel een nieuwe overeenkomst kan worden aangegaan tussen KPN en partijen die toegang afnemen. Daarnaast stelt de algemene transparantieverplichting afnemers niet in staat om snel te kunnen constateren of zij benadeeld worden ten opzichte van andere partijen, onderdelen of dochterondernemingen van KPN. Ten slotte draagt een algemene transparantieverplichting niet bij aan het voorkomen van mogelijke oneigenlijke bundeling, strategisch productontwerp of het stellen van onbillijke voorwaarden. De algemene transparantieverplichting is daarom niet voldoende. Een transparantieverplichting in de vorm van de verplichting om een referentieaanbod te publiceren is geschikt om ervoor te zorgen dat toegang en non-discriminatie voldoende effectief zijn om concurrentie op de onderliggende retailmarkten te bevorderen.

943. De verplichting tot het bekendmaken van een referentieaanbod adresseert het potentiële mededingingsprobleem van achterhouding van informatie en draagt bij aan voorkoming van oneigenlijke bundeling, het stellen van onbillijke voorwaarden en strategische productontwerp. De verplichting tot het bekendmaken van een referentieaanbod stelt partijen in staat om effectief en efficiënt gebruik te maken van ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk omdat op basis van deze informatie vrijwel direct een overeenkomst tot stand kan komen tussen KPN en om toegang verzoekende partijen.

Aankondiging ingangsdatum afneembaarheid nieuwe diensten ter vervanging van uitgefaseerde diensten en gewijzigde diensten

944. In het geval van nieuwe of gewijzigde diensten (bijv. een tariefswijziging of de introductie van hogere bandbreedten) of uitfaseringen is het college van oordeel dat een dergelijke aanpassing tijdig aan afnemers van wholesalebreedbanddiensten bekend gemaakt moet worden. Het college is van oordeel dat hiervoor een redelijke aankondigingsstermijn in acht moet worden genomen. In beginsel dienen aanpassingen minimaal 2 maanden voor de ingangsdatum van de nieuwe of gewijzigde dienst

in een specifiek gebied aan afnemers bekend moet worden gemaakt. Het college heeft daarbij afgewogen dat afnemers voldoende tijd moeten hebben om hierop in te spelen, maar dat deze termijn ook niet langer dan strikt noodzakelijk moet zijn, om te voorkomen dat KPN onnodig lang moet wachten met bijvoorbeeld de introductie van nieuwe diensten in het betreffende gebied.

945. Bekendmaking dient in ieder geval schriftelijk aan afnemers en door publicatie op de website van KPN plaats te vinden. KPN dient voorts het college op hetzelfde moment als potentiële afnemers te informeren over voorgenomen wijzigingen. Op het moment van aankondiging moet zeker zijn dat de aangekondigde wholesaledienst in het betreffende gebied ook daadwerkelijk afneembaar is aan het einde van de aankondigingstermijn. Pas dan kunnen partijen er zeker van kunnen zijn dat op het moment van introductie de wholesaledienst ook daadwerkelijk door alle afnemers afgenomen kan gaan worden en hebben partijen voldoende tijd om hun productportfolio aan te passen.³⁷³³⁷⁴

946. Een specifieke situatie betreft de (potentiële) aanleg van een glasvezel aansluitnetwerk in een nieuw gebied. Dit kan bijvoorbeeld het geval zijn bij de realisatie van een nieuw aansluitgebied voor FttH, maar ook de aanleg van een glasvezel aansluitnetwerk op een bedrijventerrein. Ook voor een dergelijke situatie is het van belang dat concurrenten van KPN in staat zijn onder dezelfde voorwaarden en op hetzelfde tijdstip ('level playing field') klanten te kunnen werven in een dergelijk gebied. Hiervoor is het van belang dat de voorwaarden voor het ontwikkelen van een dergelijk gebied tijdig en op hetzelfde moment bekend zijn bij KPN als ook bij (potentiële) afnemers van toegang tot het glasvezel aansluitnetwerk. Meer in het bijzonder in situaties waarin een vraagbundelingstraject wordt georganiseerd is het extra van belang dat op dat moment ook concurrenten van KPN in staat zijn tegelijkertijd met KPN te kunnen starten met het werven van klanten. Het niet of niet gelijktijdig beschikken door alle afnemers over de informatie dat een bepaald gebied potentieel gaat worden ontwikkeld bij alle afnemers zou kunnen leiden tot een situatie waarin KPN een groot deel van de potentiële vraag in een bepaald aansluitgebied via vraagbundeling aan zich bindt, daarna pas andere afnemers informeert over de aanleg van het aansluitnetwerk, en vervolgens overgaat tot de aanleg van het nieuwe aansluitnetwerk. Hiermee wordt de concurrentie op grote achterstand gezet en wordt de mededinging op de markt aanzienlijk verstoord.

Subconclusie

947. De verplichting is hiermee geschikt. Met deze verplichting kan het college bepalen dat alle voor het effectief en efficiënt gebruik van toegang relevante informatie bekend dient te worden gemaakt. Met een referentieaanbod in combinatie met de non-discrimatieverplichting wordt het

³⁷³ Het college heeft het besluit aangepast naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 216, van Annex 4.

³⁷⁴ Voor de volledigheid merkt het college op dat voor uitfaseringen in het kader van de All-IP plannen verschillende aankondigingstermijn gelden, die ieder op een andere fase van het proces betrekking hebben. Ingevolge de randvoorwaarden uitfasering en migratie rust op KPN de verplichting om een up-to-date planningsoverzicht m.b.t. de uitfasering MDF (en SDF) locaties minimaal één keer per kwartaal op de website te publiceren en om minimaal één keer per kwartaal een up-to-date planningsoverzicht van beschikbaarheid SDF en ODF locaties te publiceren (zie randnummer 904). Verder rust op KPN de verplichting om ieder afneembaar alternatief in het referentieaanbod op te nemen en tijdig per centralegebied aan partijen bekend te maken (zie randnummer 900.) De aankondigingstermijn voor de daadwerkelijke beschikbaarheid en introductie van de nieuwe (afneembare) diensten in een bepaald gebied, als bedoeld in het onderhavige randnummer, kan worden beschouwd als de laatste fase in het migratieproces.

mededingingsprobleem 'strategisch gebruik van informatie' geheel voorkomen en deze verplichting is daarom ook voldoende. De (lichtere) transparantieplichting op zich is hiervoor niet voldoende. Een verplichting tot het publiceren van een referentieaanbod is dan ook noodzakelijk.

948. De verplichting tot het bekend maken van een referentieaanbod biedt bovendien een extra waarborg doordat het college KPN aanwijzingen kan geven indien in het referentieaanbod niet aan de in het kader van toegang opgelegde verplichtingen is voldaan. Bij het opleggen van de algemene transparantieplichting ontbreekt een dergelijke waarborg.

11.6.1 Nadere invulling referentieaanbod

949. Het college verplicht KPN om alle diensten en bijbehorende faciliteiten die KPN op basis van de toegangsverplichting op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk dient te leveren (MDF-access, SDF-access, ODF-access) op te nemen in een referentieaanbod.

950. Gelet op het bovenstaande verplicht het college op grond van artikel 6a.2 van de Tw juncto artikel 6a.9, eerste en tweede lid, van de Tw KPN om informatie met betrekking tot toegang tot het aansluitnetwerk en bijbehorende faciliteiten in een referentieaanbod bekend te maken en regelmatig bij te werken.

951. Het referentieaanbod dient te zijn opgesplitst naar de onderscheiden vormen van toegang tot het aansluitnetwerk en bevat ten minste de hieronder opgesomde punten en een beschrijving van de verschillende onderdelen en respectieve voorwaarden en tarieven.

A. Voorwaarden voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk

1. Netwerkelementen waartoe toegang wordt geboden, met in het bijzonder de volgende elementen:

- a. Toegang tot aansluitnetwerken (MDF access, SDF access en ODF access);
- b. Toegang tot het buiten de spraakband liggende deel van het frequentiespectrum van een aansluitnetwerk, in geval van gedeelde toegang tot het koperen aansluitnet;
- c. Toegang tot de manhole ten behoeve van near-net aansluitingen in het kader van ODF-access.

2. Informatie over de plaatsen van de fysieke aansluitpunten en de beschikbaarheid van aansluitnetwerken op bepaalde delen van het toegangsnet.

3. Technische voorwaarden die verband houden met toegang tot en gebruik van aansluitnetwerken, met inbegrip van de technische kenmerken van het aansluitnet.

4. Procedures voor het bestellen en verstrekken, gebruiksbepalingen.

B. Co-locatiediensten en bijbehorende faciliteiten:

1. Informatie over de desbetreffende plaatsen van KPN.

2. Co-locatieopties op de in punt B1 genoemde plaatsen (met inbegrip van fysieke co-locatie en in voorkomend geval co-locatie op afstand en virtuele co-locatie).
3. Apparatuurkenmerken: eventuele beperkingen voor apparatuur die in co-locatie kan worden geplaatst.
4. Veiligheidsaspecten: door KPN getroffen maatregelen om de veiligheid van hun locaties te waarborgen.
5. Voorwaarden voor de toegang van het personeel van concurrerende exploitanten.
6. Veiligheidsnormen
7. Regels voor toewijzing van ruimte wanneer de co-locatieruimte beperkt is.
8. Regels voor ontvangers voor de inspectie van locaties waarop fysieke co-locatie mogelijk is of plaatsen waar co-locatie is geweigerd in verband met ruimtegebrek.
9. Bijbehorende faciliteiten, zoals onder andere SDF-backhaul en ODF-backhaul³⁷⁵.

C. Informatiesystemen

Voorwaarden voor toegang tot de operationele ondersteunende systemen, informatiesystemen of databases voor reservering, levering, bestelling, onderhouds- en herstelverzoeken en facturering van KPN.

D. Leveringsvoorwaarden

1. Termijn waarbinnen wordt gereageerd op verzoeken om diensten en faciliteiten, overeenkomsten in zake het niveau van de dienst, procedures om gebreken te verhelpen en om terug te keren naar het gangbare niveau van dienstverlening en parameters voor de kwaliteit van de dienstverlening.
2. Standaardcontract, indien van toepassing met inbegrip van vergoeding voor te late levering.
3. Tarieven of tarifieringsformules voor elk van bovengenoemde aspecten, functies en faciliteiten.
4. Wholesale-afnemers (zowel intern als extern) dienen eveneens tijdig en op non-discriminatoire wijze geïnformeerd te worden ten aanzien van tarieven en voorwaarden.
5. Wholesale-afnemers moeten op basis van de inkoop van ontbundelde toegang dezelfde kwaliteitsniveau's aan eindgebruikers kunnen afgeven als KPN. Dit betekent dat de non-discriminatieverplichting in ieder geval betrekking heeft op:

³⁷⁵ Het college heeft het besluit aangepast naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 148, van Annex 4.

- de beschikbaarheid van de diensten en netwerken: gegarandeerde als gerealiseerde uptime van de dienst respectievelijk het netwerk dient op hetzelfde niveau voor interne en externe leveringen te zijn.
- de onderhoudsperioden: voor interne en externe leveringen van dezelfde diensten dienen gelijke condities te gelden ten aanzien van a) duur van geplande dienstonderbrekingen b) de frequentie c) aankondigingstermijnen d) planning van servicewindows over dagdelen (onder meer: binnen/buiten kantooruren)
- de hersteltijden in geval van storingen: alle afnemers dienen dezelfde respons- en hersteltijden te hebben voor dezelfde diensten voor passieve infrastructuur en op de actieve apparatuur die nodig is voor het leveren van de dienst.
- het proces van ordering en levering: gelijke behandeling voor alle afnemers met betrekking tot tenminste: responstijden, levertijden, -leveringsvoorwaarden, informatieverstrekking en communicatiemogelijkheden met betrekking tot afstemming om leveringsprocessen in tijd te plannen.
- het proces van aankondiging van nieuwe of gewijzigde diensten. Voorafgaand en tijdens de aankondigingstermijn van nieuwe diensten mag de betreffende wholesaledienst nog niet in retailproposities worden aangeboden³⁷⁶.
- het proces van informatieverstrekking: gelijke behandeling van alle afnemers met betrekking tot tijdige bekendmaking van (wijzigingen) in tarieven (waaronder mede begrepen eenmalige tarieven, actietarieven en kortingen) en alle voorwaarden (waaronder mede begrepen locaties waar de dienst beschikbaar is, dienstbeschrijving, order- en leveringsvoorwaarden).

6. Voorstel voor boetebeding ingeval van het niet voldoen aan minimum kwaliteits- en serviceniveaus.

E. Intrekking van reeds verleende toegang in het kader van uitfasering en migratie

Algemeen

952. Het college is zich er van bewust dat de uitfasering van de MDF centrales grote impact heeft op de positie van marktpartijen. Dit is de reden dat het college van oordeel is dat uitfasering alleen dan mag plaatsvinden indien er aan een aantal randvoorwaarden is voldaan ten aanzien van de uitfasering en de migratie. Hieronder volgen de randvoorwaarden ten aanzien van de uitfasering van MDF centrales die in ieder geval nader uitgewerkt dienen te worden in het referentieaanbod. Gezien het grote belang overweegt het college hier een Industry Group voor te organiseren waarin partijen onderling tot een redelijke invulling van het referentieaanbod kunnen komen.

Randvoorwaarden voor intrekking reeds verleende toegang (tot faciliteiten) in het kader van uitfasering en migratie

- a. Redelijke aankondigingstermijnen en redelijke besluitvormingstermijn voor aanbieders om alternatieve vorm kenbaar te maken;

³⁷⁶ Het college heeft het besluit aangepast naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 217, van Annex 4.

- b. Beschikbaarheid en afneembaarheid van (gereguleerde) alternatieven;
- c. Gelijke behandeling uitfasering KPN diensten;
- d. Heldere procesafspraken over uitfasering-en overlaytermijnen;
- e. Redelijke kwaliteit en garantie van dienstverlening bij migratie;
- f. Redelijke termijn publicatie planning uitfasering MDF (en SDF)locaties;
- g. Redelijke termijn publicatie overzicht beschikbaarheid SDF en ODF locaties.

Randvoorwaarden voor intrekking van gedeelde fysieke toegang (linesharing)in het kader van uitfasering en migratie

- a. Redelijke overgangperiode;
- b. Te goeder trouw onderhandelen over alternatieve technische oplossingen;
- c. Afspraken over klantmigraties;
- d. Verplichting tot treffen maatregelen om overstapdrempels te vermijden;
- e. Migratiekosten.

Randvoorwaarden wijziging collocatie bij ombouw naar mini-MDF's

- Tijdige voorafgaande publicatie van ombouw naar mini-MDF;
- Er mag geen sprake zijn van onredelijke kosten die door KPN aan de wholesaleafnemers bij de gedwongen verhuizing in rekening worden gebracht. Hierbij kan o.a. gedacht worden aan kosten met betrekking tot de wholesaledienst van KPN, zoals tarieven voor sip-stift migraties;³⁷⁷
- Er dient sprake te zijn van ongestoorde voortzetting van de dienstverlening.

953. Op grond van artikel 6a.9, vijfde lid, van de Tw verbindt het college aan de verplichting om een referentieaanbod te publiceren het voorschrift dat KPN het referentieaanbod op elektronische wijze bekend maakt op haar website. Tevens verbindt het college aan de verplichting het voorschrift om wijzigingen in het wholesaleaanbod tijdig op te nemen en haar afnemers hiervan op de hoogte te stellen. Het gaat hierbij om zowel wijzigingen in de bestaande dienstverlening als introductie van nieuwe dienstverlening alsmede de aankondiging van de ingangsdatum van deze gewijzigde en nieuwe diensten³⁷⁸. Ten slotte verbindt het college aan de verplichting het voorschrift om een afschrift van het referentieaanbod en elke wijziging hiervan aan het college te verstrekken.

954. KPN dient op grond van artikel 6a.2 van de Tw juncto 6a.9, vijfde lid van de Tw, binnen dertig dagen na inwerkingtreding van dit besluit het referentieaanbod ten aanzien van alle in dit besluit genoemde toegangsverplichtingen en faciliteiten in ieder geval op zijn website te publiceren, waarin met bovengenoemde bepalingen rekening dient te worden gehouden. Daarnaast dient KPN een afschrift van het referentieaanbod en van elke wijziging aan het college te verstrekken.

11.7 De verplichting tot tariefregulering

³⁷⁷ Het college heeft het besluit verduidelijkt naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 196, van Annex 4.

³⁷⁸ Het college heeft het besluit aangepast naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 216, van Annex 4.

955. In het voorgaande heeft het college vastgesteld dat een toegangsverplichting, een non-discriminatieverplichting en een verplichting tot het publiceren van een referentieaanbod geschikt en noodzakelijk zijn teneinde een aantal van de geïdentificeerde mededingingsproblemen te voorkomen.

956. In deze paragraaf motiveert het college waarom het opleggen van tariefregulering aan KPN op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk een geschikte en noodzakelijke maatregel is. Hierbij besteedt het college specifiek aandacht aan de geschiktheid en noodzakelijkheid van de tariefregulering van ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk en glasvezel aansluitnetwerken..

957. Artikel 6a.7, eerste lid, van de Tw bepaalt dat het college verplichtingen met betrekking tot tariefbeheersing of kostentoerekening kan opleggen "indien uit een marktanalyse blijkt dat de betrokken exploitant de prijzen door het ontbreken van werkelijke concurrentie op een buitensporig peil kan handhaven of de marges kan uithollen, in beide gevallen ten nadele van de eindgebruikers." Door het opleggen van tariefregulering worden de mogelijkheden voor een AMM-partij tot het hanteren van tarieven die leiden tot marge-uitholling beperkt. Een AMM-partij kan marge-uitholling laten ontstaan door de mogelijkheden die zij heeft tot prijsdiscriminatie, het hanteren van hoge wholesaleprijzen en het subsidiëren van retailinkomsten door wholesale-inkomsten. Daarnaast kunnen door tariefregulering ook buitensporig hoge prijzen worden voorkomen.

958. In paragraaf 10.5 heeft het college toegelicht dat KPN op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk de mogelijkheid en de prikkel heeft om (te) hoge prijzen voor toegang te rekenen en om de marge van concurrerende aanbieders die gebruik maken van het netwerk van KPN uit te hollen.

959. Het toepassen van tariefregulering op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk zorgt ervoor dat KPN concurrerende aanbieders niet van de wholesale- en retailmarkt kan weren door prijsgedrag dat leidt tot marge-uitholling. Het voorkomen van dergelijke uitsluiting van andere aanbieders bevordert effectieve mededinging op de retailmarkt breedbandinternettoegang. Zonder dergelijke regulering zouden concurrerende aanbieders eenvoudig van de markt kunnen worden geweerd: feitelijk zou in die situatie de toegangsverplichting niet effectief zijn en effectieve mededinging niet tot stand kunnen komen. Omdat tariefregulering eraan bijdraagt dat effectieve mededinging tot stand wordt gebracht, wordt tevens bevorderd dat eindgebruikers keuze hebben, dat concurrerende prijzen tot stand komen en dat diensten voldoen aan het kwaliteitsniveau dat door de eindgebruiker wordt gevraagd.

960. Daarnaast zorgt tariefregulering ervoor dat KPN geen buitensporig hoge prijzen kan rekenen, die uiteindelijk kunnen leiden tot hogere retailprijzen. Met wholesaletariefregulering worden eindgebruikers beschermd tegen dergelijke hoge retailprijzen.

961. Het opleggen van tariefregulering aan KPN is, op grond van het voorgaande, een geschikte verplichting.

962. In paragraaf 11.4 tot en met 11.6 heeft het college onderbouwd waarom de verplichtingen tot het bieden van toegang, transparantie en non-discriminatie geschikt en noodzakelijk zijn. Deze

verplichtingen ontnemen KPN echter niet de mogelijkheid om buitensporig hoge tarieven te hanteren, waardoor het risico op deze hoge tarieven blijft bestaan.

963. Ook nemen deze verplichtingen niet KPN's mogelijkheden weg om de marges van concurrerende aanbieders uit te hollen. Weliswaar is KPN op grond van de non-discrimatieverplichting gehouden om haar eigen retaildochters niet te bevoordelen ten opzichte van externe afnemers van ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk, maar dit sluit marge-utholling niet uit. Indien geen tariefregulering wordt ingesteld, blijft er voor KPN de mogelijkheid en de prikkel bestaan concurrerende aanbieders van de markt te weren door haar wholesaletarieven zodanig hoog vast te stellen dat marge-utholling optreedt. De lage marge die KPN vervolgens behaalt op de retailmarkt breedbandinternettoegang (indien zijzelf tegen even hoge tarieven inkoop als haar concurrenten) kan zij immers goedmaken met de hoge tarieven op de wholesalemarkt. Dit leidt ertoe dat effectieve mededinging onmogelijk wordt gemaakt, gegeven de vaststelling dat effectieve mededinging uitsluitend mogelijk is indien partijen in staat zijn om tegen voldoende concurrerende voorwaarden ontbundelde toegang af te nemen bij KPN, omdat replicatie niet in voldoende mate mogelijk is binnen de termijn van de herziening en de direct voorzienbare toekomst.

964. Om deze potentiële gedragingen te voorkomen staan het college geen andere, lichtere maatregelen ter beschikking dan tariefregulering. Op grond van het voorgaande is tariefregulering derhalve een noodzakelijke maatregel.

Passendheid tariefmaatregel voor glasvezel aansluitnetwerken

965. Ook wat betreft ontbundelde toegang tot glasvezel aansluitnetwerken is aan de orde dat het toepassen van tariefregulering ervoor zorgt dat KPN concurrerende aanbieders niet van de wholesale- en retailmarkt kan weren door prijsgedrag dat leidt tot marge-utholling. Het voorkomen van deze vorm van uitsluiting van andere aanbieders bevordert een effectieve mededinging op de onderliggende wholesale- en retailmarkten. Daarnaast zorgt tariefregulering ervoor dat KPN geen buitensporig hoge prijzen kan rekenen, die uiteindelijk kunnen leiden tot hogere retailprijzen. Het opleggen van tariefregulering aan KPN betreffende ontbundelde toegang tot glasvezel aansluitnetwerken (FttH en FttO) is daarom een geschikte verplichting.

966. De verplichtingen tot het bieden van toegang, transparantie en non-discriminatie ontnemen KPN niet de mogelijkheid om buitensporig hoge tarieven te hanteren, waardoor het risico op deze hoge tarieven blijft bestaan. Om deze potentiële gedragingen te voorkomen staan het college geen andere, lichtere maatregelen ter beschikking dan tariefregulering. Op grond van het voorgaande is tariefregulering voor toegang tot glasvezel aansluitnetwerken derhalve ook een noodzakelijke maatregel.

Subconclusie

967. Het college stelt vast dat het opleggen van tariefregulering aan KPN op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk een geschikte en noodzakelijke maatregel is. In de volgende paragrafen zal het college onderbouwen hoe hij deze tariefregulering nader zal invullen. Voor deze onderbouwing gaat het college uit van de specifieke karakteristieken van de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk. In paragraaf 11.7.1 bespreekt het college de nadere

invulling van de tariefverplichting voor het koperen aansluitnetwerk en in paragraaf 11.7.2 bespreekt het college de nadere invulling van de tariefverplichting voor het glasvezel aansluitnetwerk.

11.7.1 Nadere invulling tariefverplichting koperen aansluitnetwerk

968. In paragraaf 11.7 heeft het college gemotiveerd dat het opleggen van tariefregulering op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk een geschikte en noodzakelijke maatregel betreft. In deze paragraaf zal het college onderbouwen hoe hij deze tariefregulering nader zal invullen voor het koperen aansluitnetwerk.

969. Als eerste stap wordt onderzocht of tariefregulering op basis van kostenoriëntatie passend is. Indien dit niet het geval is, zal het college andere vormen van tariefregulering onderzoeken. Tariefregulering op basis van kostenoriëntatie kan vervolgens op twee manieren ingevuld worden: met meerjarige tariefregulering of met éénjarige tariefregulering. Het college hanteert ten behoeve van de meerjarige tariefregulering het wholesale price cap systeem.

11.7.2 Passendheid van kostenoriëntatie

970. Het beginsel van kostenoriëntatie houdt in dat afnemers van toegang die gebruik maken van de infrastructuur van de AMM-partij een vergoeding aan deze AMM-partij betalen ter dekking van de relevante kosten. Men spreekt in dit verband ook wel van kostengeoriënteerde tarieven. Het college acht de verplichting tot het hanteren van kostengeoriënteerde tarieven voor KPN op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk een geschikte een noodzakelijke verplichting. Hieronder licht het college dit toe.

971. Door kostengeoriënteerde tarieven te hanteren wordt voorkomen dat KPN buitensporig hoge tarieven voor ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk in rekening kan brengen en zo de afnemers van ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk kan uitbuiten. Dit gedrag zou KPN een extra marge op de wholesaledienstverlening opleveren, die KPN niet zou kunnen verdienen op een concurrerende markt.

972. Tariefregulering op basis van kostenoriëntatie voorkomt ook dat KPN te hoge tarieven voor ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk kan rekenen, waardoor de marges van de afnemers van ontbundelde toegang op de retailmarkten waar KPN ook actief is, onder druk komen te staan. Juist het baseren van de wholesaletarieven op kosten, draagt bij aan het ontstaan van een gelijkwaardig speelveld op de retailmarkt, waardoor afnemers van toegang op een eerlijke manier kunnen concurreren met KPN.³⁷⁹ Door deze concurrentie op de retailmarkten ontstaat er tevens druk op de retailprijzen, waar eindgebruikers voordeel van ondervinden.

973. Het hanteren van kostengeoriënteerde tarieven heeft ook een goede signaalfunctie ten aanzien van investeringen door toetreders. Het college acht dit van belang voor ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk. Een belangrijke informatiebron bij de investeringsbeslissing van een

³⁷⁹ Blijkens de memorie van toelichting (Kamerstukken II, 2002-2003, 28851, p.27) acht de wetgever kostenoriëntatie in beginsel de meest voor de hand liggende vorm van tariefregulering.

alternatieve toetreders is het kostenniveau van KPN. De nieuwe toetreders zal namelijk willen weten of hij in staat is tegen dezelfde of lagere kosten te produceren dan KPN. Indien de tarieven van KPN niet zijn gebaseerd op de onderliggende relevante kosten, geeft het tarief derhalve niet de gewenste informatie. Dit brengt het risico met zich mee dat de toetreders besluit om in deze markt te investeren, terwijl hij dit beter niet had kunnen doen. Tarieven die zijn gebaseerd op de relevante onderliggende kosten daarentegen geven een goede prikkel aan potentiële toetreders tot het maken van efficiënte investeringen. Andere methoden dan kostenoriëntatie zijn minder geschikt, omdat daarmee de tarieven niet op de onderliggende kosten gebaseerd worden. Het hanteren van kostengeoriënteerde tarieven past ook goed in het reguleringskader van het college om, daar waar dat mogelijk is, voorrang te geven aan infrastructuurconcurrentie.³⁸⁰ Ook is het hanteren van kostengeoriënteerde tarieven in overeenstemming met de beleidsregels voor OPTA.³⁸¹

974. Op basis van het bovenstaande concludeert het college het volgende. Voor ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN bestaat het risico dat KPN buitensporige tarieven hanteert en de marges van afnemers van toegang uitholt. Met behulp van kostengeoriënteerde tarieven voor ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN wordt dit voorkomen en is concurrentie op de retailmarkt mogelijk waarbij tevens prijsdruk op de retailmarkt ontstaat die ten goede komt aan de eindgebruikers. Tevens geven kostengeoriënteerde tarieven de juiste prikkels ten aanzien van investeringen met betrekking tot ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk aan alternatieve aanbieders. Het college concludeert daarom dat tariefregulering op basis van kostenoriëntatie op de markt voor ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk een geschikte en noodzakelijke maatregel is. Het college legt derhalve aan KPN de verplichting op om voor ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk kostengeoriënteerde tarieven te hanteren.

11.7.3 Invulling van kostenoriëntatie

11.7.3.1 Inleiding

975. In de vorige reguleringsperiode werd gebruik gemaakt van het WPC-systeem. Via het WPC-systeem zijn meerjarige prijsplafonds vastgesteld, gebaseerd op de kostprijzen van KPN volgens het EDC-kostentoerekeningssysteem, met eventueel een correctie op de kosten op basis van een comparatieve efficiëntieanalyse.

976. In het WPC-systeem worden voor een periode van drie jaar tariefplafonds vastgesteld op basis van de gerealiseerde EDC-kostprijzen van het jaar voorafgaand aan de reguleringsperiode en de verwachte kostprijs voor het laatste jaar van de reguleringsperiode. Het EDC-systeem gaat uit van de kosten van KPN. Deze kosten worden via de EDC-systematiek toegerekend aan diensten.

977. De comparatieve efficiëntieanalyse (CEA) is een statistische analyse op basis waarvan de efficiëntie van KPN in verhouding tot Amerikaanse teleco-aanbieders kan worden bepaald. Op basis

³⁸⁰ Zie paragraaf 11.2 van het besluit.

³⁸¹ Artikel 2, tweede lid, van de Beleidsregels van de Minister van Economische Zaken over de door het college uit te oefenen taken in de elektronisch communicatiesector (Staatscourant, 9 juni 2005, nr. 109, p. 11) stelt dat het college zijn bevoegdheid om verplichtingen op te leggen zodanig moet uitoefenen dat alternatieve aanbieders zo min mogelijk de stimulans ontnomen wordt om te investeren in netwerken en bijbehorende faciliteiten.

van de uitkomst van deze analyse was een correctie van toepassing op de kosten, en daarmee op de tarieven, van KPN.

978. Met gebruikmaking van de CEA waren er vier WPC-varianten te onderscheiden, met verschillende efficiëntiekortingen. In de eerste variant was deze korting het hoogst. De plaatsing van een markt in een WPC-variant was gekoppeld aan de mate waarin infrastructuurconcurrentie op de bewuste markt door het college mogelijk werd geacht.

979. Het college is van mening dat het EDC-systeem een goede basis is voor de bepaling van de tarieven van KPN. Het college is verder van mening dat de CEA als standaard toe te passen instrument kan vervallen, maar mogelijk wel toegepast kan worden op de kostenprognoses die KPN in het kader van de WPC maakt. In het onderstaande licht het college dit toe.

11.7.3.2 Relevante kosten en EDC

980. Bij de toepassing van kostenoriëntatie geldt dat KPN een vergoeding dient te krijgen voor de kosten die zij moet maken om de diensten te leveren. Hierbij gaat het in beginsel om de efficiënte kosten; dat zijn immers ook de kosten die KPN in een concurrerende omgeving in de prijsstelling kan verwerken. Het is KPN in beginsel dus niet toegestaan om inefficiënties in de eigen bedrijfsvoering door te berekenen in de wholesaletarieven.³⁸²

981. Het college heeft drie redenen om niet direct te veronderstellen dat de kosten van KPN op dit moment niet efficiënt zouden zijn. In de eerste plaats heeft KPN prikkels om haar kosten zoveel mogelijk te minimaliseren, omdat iedere verlaging van de wholesalekosten voor KPN een hogere marge oplevert. Deze prikkel is sterk, omdat het grootste deel van de wholesaledienstverlening van KPN leveringen aan het eigen retailbedrijf betreft, zodat een efficiëntieverbetering grotendeels ten bate van KPN zelf komt. Deze efficiëntieprikkel van KPN wordt versterkt door meerjarigheid van tariefregulering (zie ook paragraaf 11.7.5). Ten tweede heeft het college in de vorige reguleringsperiode met behulp van de CEA vastgesteld dat KPN zich schaarde bij de 10 procent meest efficiënte Amerikaanse telecomaانبieders. Het college heeft geen indicaties dat de efficiëntie van KPN in de laatste periode verslechterd zou zijn. Ten derde toont KPN aan efficiëntieslagen te maken, bijvoorbeeld door personeel af te stoten en centralegebouwen te verkopen. Het voorgaande overziend, ziet het college geen aanleiding om aan te nemen dat de kosten van KPN inefficiënt zijn.

982. Ondanks dat er volgens het college geen directe aanleiding bestaat om te veronderstellen dat KPN inefficiënte kosten maakt, ziet het college wel dat KPN prikkels heeft om de wholesaletarieven zo hoog mogelijk vast te stellen, omdat zij hiermee concurrentie door afnemers van toegang kan beperken. Dit is de essentie van de prijsgerelateerde gedragingen die KPN kan toepassen indien zij marktmacht heeft.³⁸³ Ingeval kostenoriëntatie geldt, zijn er voor KPN twee mogelijkheden om wholesaletarieven voor concurrenten op te stuwen. Ten eerste kan KPN teveel kosten toerekenen aan gereguleerde wholesalediensten, zodat de daarop gebaseerde tarieven hoger zijn dan redelijk is en afnemers van toegang met hogere kosten geconfronteerd worden. Ten tweede kan KPN de kosten die

³⁸² Zie ook memorie van toelichting, Kamerstukken II, 2002-2003, p.119.

³⁸³ Zie de beschrijving van de potentiële mededingingsproblemen wat betreft de prijsgerelateerde gedragingen in paragraaf 10.5 van het besluit.

zij alleen maakt voor het verlenen van toegang, de wholesalespecifieke kosten, hoog laten zijn, zodat de afnemers van toegang daarvoor hoge tarieven moeten betalen, terwijl KPN die voor haar eigen dienstverlening niet hoeft te betalen. Op deze twee manieren kan KPN als partij met marktmacht buitensporige prijzen in rekening brengen en marges van concurrenten uithollen.

983. Om te voorkomen dat KPN te veel kosten aan gereguleerde dienstverlening toerekent moet de kostentoerekening aan een aantal voorwaarden voldoen. Eén belangrijk voorschrift is dat bij de kostentoerekening in beginsel uitgegaan moet worden van causale toerekening van kosten. Deze praktijk wordt binnen het EDC-systeem al geruime tijd toegepast. Voorschriften voor een goede kostentoerekening en controle hierop zijn opgenomen in Annex A.

984. Om te voorkomen dat KPN hoge wholesalespecifieke kosten maakt, dienen deze kosten in beginsel op basis van proportionele toerekening aan diensten toegerekend te worden; hierdoor heeft KPN een prikkel om deze kosten te minimaliseren en ontstaat een gelijkwaardig speelveld tussen KPN en de afnemers van toegang. In Annex A wordt hier nader op ingegaan. Proportionele toerekening van wholesalespecifieke kosten is al geruime tijd onderdeel van het huidige EDC-systeem.

985. Een aantal partijen heeft bezwaren tegen het EDC-systeem. Naar hun mening dienen de tarieven gebaseerd te worden op de efficiënte kosten die met behulp van een zogenaamd bottom-up model bepaald moeten worden. Tevens vinden zij dat EDC onvoldoende transparant is. Het college constateert op dit punt het volgende.

986. Een aantal marktpartijen heeft hun bezwaren tegen het gebruik van EDC-systeem eerder naar voren gebracht en in verscheidene procedures aan de orde gesteld. Het CBb heeft in meerdere zaken vastgesteld dat de EDC-systematiek een toelaatbare methodiek is bij de tariefbepaling van KPN.³⁸⁴ Het college erkent dat vanwege bedrijfsvertrouwelijkheid de EDC-rapportages niet volledig inzichtelijk kunnen zijn voor partijen, maar constateert tevens dat het CBb heeft vastgesteld dat dit geen argument kan zijn om top-down modellen zoals EDC niet te gebruiken. Het college wijst er daarbij op dat hij het kostentoerekeningssysteem van KPN onderzoekt. Het college vraagt daarbij input van de marktpartijen en legt vraagstukken die bij de beoordeling naar voren komen aan marktpartijen. Het college heeft dus voldoende mogelijkheden om de opgevoerde kosten en de kostentoerekening van KPN te onderzoeken en daarbij de visie en input van marktpartijen in aanmerking te nemen.

987. Op grond hiervan concludeert het college het volgende. Het EDC-systeem vormt een geschikte methode om de efficiënte kosten van dienstenverlening van KPN te bepalen. Hierbij dient wel een kritische beoordeling van de kostentoerekening door het college plaats te vinden.

11.7.3.3 Comparatieve efficiëntieanalyse

988. In de voorgaande paragraaf heeft het college toegelicht dat hij geen aanleiding ziet om uit te gaan van inefficiënties van KPN. Daarom is het college niet op voorhand voornemens om opnieuw een CEA uit te laten voeren. Dit betekent dat de WPC-varianten vervallen. Het college houdt echter

³⁸⁴ Uitspraak van het CBb inzake transit en EDC van 6 april 2006, LJN: AV8782, AWB 05/83, 05/85, 05/86 en 05/88; Uitspraak van het CBb inzake co-locatietarieven van 13 juli 2006, LJN: AY3821, AWB 05/701, 05/708 en 05/709.

wel de mogelijkheid open om een CEA voor het laatste jaar uit de reguleringsperiode (2011) uit te voeren. Hieronder licht het college dit toe.

Geen comparatieve efficiëntieanalyse en geen varianten

989. In de vorige WPC had het college vier varianten gedefinieerd. Afhankelijk van de mate van infrastructuurconcurrentie was een bepaalde variant van toepassing. Deze varianten verschilden door de verschillende selecties van Amerikaanse telecomaanhouders die bij de verschillende varianten als maatgevend beschouwd werden bij het vaststellen van de eventuele efficiëntiecorrectie. Zo werd KPN bij variant 1 vergeleken met de 10 procent meest efficiënte Amerikaanse telecomaanhouders en bij variant 2 met de gemiddelde telecomaanhouders. Doordat de CEA heeft uitgewezen dat KPN relatief efficiënt was, waren de kortingspercentages in alle varianten 0 procent.

990. Het college ziet, zoals gezegd, geen reden om de CEA standaard opnieuw uit te voeren, aangezien KPN voldoende prikkels heeft om efficiënt te opereren en haar efficiëntie in de loop van de tijd te verbeteren en bij de vorige CEA bleek dat KPN relatief efficiënt was.

991. Als de CEA niet opnieuw uitgevoerd wordt, is er ook geen sprake meer van WPC-varianten. Het college stelt vast dat de vorige CEA heeft uitgewezen dat KPN relatief efficiënt was en in alle varianten geen sprake was van een efficiëntiekorting. Afnemers van toegang ondervinden er dus geen nadeel van dat de CEA niet wordt uitgevoerd en dat er geen sprake meer is van varianten. Op grond hiervan acht het college het hanteren van WPC-varianten niet meer passend.

Kosten- en volumeprognoses en CEA

992. Het WPC-systeem beslaat meerdere jaren. Ter bepaling van toekomstige kostprijzen en tariefplafonds wordt mede uitgegaan van verwachte kosten- en volumeontwikkelingen voor de jaren van de komende reguleringsperiode. Waar de kosten en volumes in een jaar uit het verleden ontleend kunnen worden aan gerealiseerde cijfers uit de boekhouding en andere administraties, baseert KPN de kosten en volumes voor een toekomstig jaar op prognoses in haar business plannen. Deze prognoses zijn minder gedetailleerd en zijn gebaseerd op subjectieve inschattingen.

993. Het college heeft de gewoonte om bij de beoordeling van deze prognoses marktpartijen om input te vragen en om gebruik te maken van interne gegevensbronnen en haar eigen inzichten. In het geval dat KPN hogere kosten en lagere volumes prognosticeert dan op het eerste gezicht realistisch lijkt te zijn, kan dit voor het college aanleiding zijn om alsnog een CEA uit te laten voeren op basis waarvan de hoogte van de geprognosticeerde kosten kan worden getoetst.³⁸⁵ Wanneer blijkt dat KPN op basis van de geprognosticeerde cijfers als inefficiënte operator aangewezen zou moeten worden dan kan het college voor dat jaar alsnog een efficiëntiekorting opleggen.

994. Wanneer naar aanleiding van de prognoses van KPN een CEA wordt uitgevoerd en KPN op basis waarvan blijkt dat KPN inefficiënte kosten blijkt op te voeren, dan is hierop een efficiëntiekorting

³⁸⁵ De kostprijsprognose voor 2011 dient, samen met de kostprijs van 2007, als basis voor de berekening van de tariefplafonds (zie verder paragraaf C.2.3 van Annex C).

van toepassing. Hierbij hanteert het college de 10 procent meest efficiënte Amerikaanse telecomaandbieders als maatstaf voor efficiëntie.

Conclusie

995. Op grond van het bovenstaande concludeert het college het volgende. Omdat er geen directe aanleiding is om uit te gaan van inefficiëntie van KPN is het college niet op voorhand voornemens om opnieuw een CEA uit te laten voeren. Het college houdt echter de mogelijkheid open om een efficiëntieanalyse uit te voeren ten aanzien van de prognoses over kosten en volumes van KPN, als bij de beoordeling daarvan twijfel bestaat over de vraag of deze prognoses realistisch zijn.

11.7.4 Kostenoriëntatie en netwerkvernieuwing

996. Op telecommarkten vinden veel investeringen plaats in nieuwe soorten dienstverlening en nieuwe technologieën die uiteindelijk oude dienstverlening en oude technologieën vervangen.³⁸⁶ Deze situatie doet zich ook voor op het netwerk van KPN. Zo heeft KPN plannen om haar koperen aansluitnet te verglazen, en vervangt ze daarmee het circuitgeschakelde telefoonnetwerk voor pakketgeschakeld IP-netwerk.

997. Het college is van mening dat wholesaletarieven van KPN geen vergoeding mogen omvatten voor de kosten en verliezen die KPN lijdt door stranded assets en leegloop, ingeval dit veroorzaakt wordt doordat KPN zelf besluit haar netwerk te vernieuwen. In het onderstaande licht het college dit toe.

Stranded assets, overlay en leegloop

998. In een netwerksector zoals de telecomsector worden grote investeringen in netwerken gedaan. Daarbij bestaat de verwachting dat met deze netwerken gedurende een groot aantal jaren dienstverlening geleverd kan worden, zodat met de opbrengsten daarvan de investering terugverdiend kan worden.

999. In geval er technologische vernieuwing is, komen apparatuur en technieken beschikbaar waardoor de huidige dienstverlening goedkoper geproduceerd kan worden of waardoor meer en betere dienstverlening geleverd kan worden. In de telecomsector is het vernieuwen van netwerken op basis van nieuwe technologie aan de orde, middels Next Generation Networks en IP-netwerken.³⁸⁷

1000. De economische rationaliteit achter migratie naar nieuwe netwerken en nieuwe technologie is dat daarmee uiteindelijk meer verdiend kan worden dan door de oude technologie en het oude netwerk te blijven gebruiken. Bij de beslissing om een bestaande technologie of netwerk te vervangen, nemen ondernemingen onder meer het volgende in beschouwing: de omvang van de investering in de

³⁸⁶ Zie ondermeer de draft van het ERG Consultation Document on Regulatory Principles of IP-IC/NGN Core, juni 2008, en de ERG Opinion/Common Position on NGA, ERG (07) 16rev2, 2007.

³⁸⁷ Kenmerk van IP-netwerken is dat daarmee verschillende clusters van diensten (telefonie, breedband, TV) via één en hetzelfde netwerk geleverd kunnen worden, terwijl met 'ouderwetse' netwerken slechts één type dienstverlening geleverd kan worden. Dit zijn breedtevoordelen (economies of scope). Ook kunnen meer waardecreërende diensten worden geleverd, die meer kwaliteit en bandbreedte vergen (zoals TV).

nieuwe activa en implementatiekosten, extra opbrengsten door meer of betere dienstverlening (inclusief de overweging dat de opbrengsten met de oude technologie onder druk staan), besparing op operationele kosten en de eventuele restwaarde van bestaande activa. Besluitvorming hierover is niet beperkt tot één markt of één dienst, maar vindt plaats in een lange-termijnperspectief en wordt bekeken vanuit het gehele netwerk, over meerdere markten en over het hele klantenbestand.

1001. Als de investering in de oude activa nog niet volledig is terugverdiend als deze vervangen wordt, dan is sprake van een stranded asset. De waarde van de activa wordt op dat moment aangemerkt als niet meer volledig terug te verdienen. Op dat moment wordt in feite een verlies geïncasseerd.

1002. Bij netwerkvernieuwingen in de telecomsector kan sprake zijn van overlay. Dit houdt in dat een aanbieder gedurende een bepaalde periode een oud en een nieuw netwerk tegelijkertijd operationeel heeft. Redenen om dit te doen zijn onder meer dat klanten dan zelf het moment van overstap kunnen kiezen of dat het technisch teveel risico's heeft om alle klanten in één keer over te zetten.

1003. Ingeval sprake is van overlay, zal de bezetting op het oude netwerk teruglopen omdat een deel van de klanten overstapt van het oude naar het nieuwe netwerk. Als de kosten van het oude netwerk ongewijzigd blijven zal de kostprijs per eenheid hierdoor toenemen.³⁸⁸ Dit wordt aangeduid als leegloop. Leegloop kan ook gezien worden als een geleidelijke stranding van assets. De bezetting van de oude activa wordt lager, omdat er minder dienstverlening plaatsvindt. Hierdoor wordt de mogelijkheid om de kosten terug te verdienen kleiner en ontstaat in feite een verlies.

Geen onderdeel van kostprijs en tarief

1004. Vraag is of de kosten en verliezen door stranded assets en door leegloop tot de relevante kosten behoren en in de kostprijscalculatie meegenomen moeten worden. Het college vindt dat dit niet het geval is.

1005. Een eerste vraag is wat precies de oorzaak is van stranded assets en leegloop. Hierin speelt de keuze van KPN om technologische vernieuwing toe te passen een grote rol. Verwacht mag worden dat KPN er alleen voor kiest om in een nieuwe technologie te investeren als haar verwachting is dat dit over het geheel genomen en op de lange termijn een winstgevende investering is (zie randnummer 1000). KPN kan hierbij zelf vaststellen of zij de nieuwe technologie introduceert, op welk moment zij dat doet en hoe lang zij een dubbel netwerk in stand houdt. KPN zal deze beslissing ondermeer ook laten afhangen van de mate waarin klanten snel willen overstappen en de mate waarin KPN in staat is om te bezuinigen op de operationele kosten van het oude netwerk. Op het moment dat KPN haar netwerk vervangt en dit heeft tot gevolg dat een deel van de investering in oude activa niet meer terugverdiend kan worden, noch via dienstverlening door exploitatie van de activa, noch door deze activa te verkopen, dan accepteert KPN hiermee dat er sprake is van een waardeverlies, dat zij dus niet meer kan terugverdienen. KPN is daarmee zelf de actieve speler in de beslissing dat een deel van de investeringen niet meer terugverdiend kan worden. Ook bepaalt KPN zelf wat de omvang van dit

³⁸⁸ Vaak zal in zo'n situatie zoveel mogelijk inspanning geleverd worden om de kosten van het oude netwerk te reduceren, bijvoorbeeld door zeer ruig houdend om te gaan met onderhoud en geen updates meer toe te passen. Als dit goed lukt, is de omvang van het verlies lager, of mogelijk zelfs nihil, en stijgt de kostprijs per eenheid niet.

verlies is, ondermeer door de lengte van de termijn van overlay en de snelheid van de uitfasering van de oude technologie, te bepalen.

1006. Ook vanuit de retailmarkt bezien is het voor de hand liggend dat stranded assets en leegloop niet in de prijsstelling verwerkt kunnen worden. Als dienstverlening op nieuwe technologie geïntroduceerd wordt, mag verwacht worden dat klanten overstappen als zij hierdoor beter af zijn, hetzij doordat dezelfde dienst goedkoper wordt, hetzij doordat zij voor dezelfde prijs meer of betere dienstverlening kunnen krijgen. Er zal dus geen ruimte zijn om de retailprijs van de oude dienstverlening te verhogen omdat de bezetting van het oude netwerk lager wordt of omdat activa buiten gebruik wordt gesteld; klanten zullen niet bereid zijn een dergelijke prijsverhoging te betalen. Het ligt dan ook niet in de rede dat het wholesaletarief wel zou stijgen. Dit neemt overigens niet weg dat KPN (net als andere aanbieders) de prijsstelling van oude technologiediensten langzaam kan verhogen in combinatie met aanbiedingen op de nieuwe technologie, om op deze manier klanten te stimuleren vrijwillig over te stappen. Hierbij calculeert KPN in dat door leegloop van de oude infrastructuur sprake kan zijn van onderdekking van de kosten, met andere woorden dat een deel van de investering in de oude infrastructuur niet meer terugverdiend kan worden en dat zij dat verlies moet incasseren.

1007. Het college constateert dat de ERG deze mening ook is toegedaan. In de Opinion over next generation access stelt de ERG het volgende: "The costs of operating two access networks parallel for a long period of time can be highly inefficient. If cost orientation applies to the regulated services the service takers and the end-users should not pay for this inefficiency."³⁸⁹

1008. Het uitgangspunt van full cost recovery houdt in dat KPN in beginsel alle kosten die zij maakt via de prijsstelling goed moet kunnen maken. Als de kosten van leegloop en verliezen door stranded assets niet in de tariefstelling verwerkt mogen worden, kan gesteld worden dat er geen sprake is van full cost recovery. Het college ondersteunt deze stelling echter niet. De prijsstelling omvat een vergoeding voor het geïnvesteerd vermogen, die mede gebaseerd is op het risico dat met de investeringen gepaard gaat. Als geïnvesteerd wordt in activa wordt een risico genomen dat deze investering niet volledig terug te verdienen is.³⁹⁰ Dit betekent dat bij iedere kostprijscalculatie waar de vermogenskosten in de kostprijs en daarmee het tarief verwerkt zijn, een vergoeding voor dit (bedrijfs)risico is ontvangen. Als dit risico dan uiteindelijk materialiseert, is hiervoor geen vergoeding meer nodig.³⁹¹ Het college concludeert daarom dat er op grond van het uitgangspunt van full cost recovery geen reden is om kosten en verliezen door stranded assets en leegloop in de prijsstelling te verwerken.

1009. Tenslotte wijst het college nog op de volgende punten. In de eerste plaats geldt dat activa die buiten gebruik gesteld worden terwijl de investering in die activa dan nog niet volledig is terugverdiend, niet meer gebruikt worden voor enige dienstverlening. Dit betekent dat er geen causale

³⁸⁹ ERG Opinion/Common position on Regulatory Principles on NGA, p.xii/xiii, zie ook p. 46.

³⁹⁰ De vermogenskostenvoet is gebaseerd op een aantal parameters. Eén daarvan het risico van de activiteiten (de beta).

³⁹¹ Vergelijk dit met een verzekeringsmaatschappij. Deze brengt een verzekeringspremie in rekening bij de verzekerde. Op het moment dat een risico zich ook werkelijk voordoet, moet de verzekeringsmaatschappij de schade betalen, en kan deze niet op de klant verhalen.

relatie is op grond waarvan dit verlies toegerekend kan worden aan bepaalde dienstverlening. Ten tweede geldt dat er in het geval van leegloop op een oude infrastructuur, sprake is van een overlay situatie met twee actieve netwerken, hetgeen niet efficiënt is.

Conclusie

1010. Op grond van het bovenstaande komt het college tot de conclusie dat stranded assets en leegloop niet in de tarieven verwerkt mogen worden, in het geval dit samenhangt met het besluit van KPN om haar netwerk te vervangen. In Annex B heeft het college nader uitgewerkt op welke wijze de omvang van deze kosten bepaald moet worden en hoe de kostprijscalculatie en tariefbepaling aangepast moet worden om deze kosten daaruit te verwijderen.

11.7.5 Meerjarige of eenjarige tariefregulering

1011. In de vorige paragrafen heeft het college gemotiveerd dat het opleggen van kostenoriëntatie geschikt en noodzakelijk is voor ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN en aangegeven wat de relevante kosten zijn. Daarna volgt de vraag of de tarieven voor één of meerdere jaren worden vastgelegd. Ten aanzien van dit punt overweegt het college het volgende.

1012. Vanuit de specifieke doelstellingen in artikel 6a.7 van de Tw, te weten het voorkomen van buitensporig hoge tarieven en marge-utholling, acht het college een meerjarige invulling van de regulering van KPN's wholesaletarieven in beginsel even geschikt als eenjarige tariefregulering. Beide invullingen kunnen zodanig worden ingericht dat aan de doelstellingen van tariefregulering wordt voldaan.

1013. Het college geeft echter in principe de voorkeur aan meerjarige tariefregulering vanwege de voordelige effecten die ontstaan doordat tarieven beter voorspelbaar zijn en doordat KPN een extra stimulans krijgt om haar efficiëntie te verbeteren.

1014. Voorspelbaarheid van tarieven biedt marktpartijen meer zekerheid bij het opstellen van hun ondernemingsplannen voor de komende jaren en bij het aantrekken van de hiervoor benodigde financiering. Dit geldt in de eerste plaats voor alternatieve aanbieders omdat zij hierdoor beter in staat zijn een afweging te maken tussen de mogelijkheden om in eigen infrastructuur te investeren of om gebruik te blijven maken van de toegangsdiensten van KPN.³⁹² Hiermee worden efficiënte investeringen gestimuleerd. Dit geldt ook voor KPN, die een steeds belangrijker deel van haar inkomsten uit wholesaledienstverlening genereert. Ook voor KPN is inzicht in de toekomstige inkomsten per dienst een belangrijke factor bij beslissingen omtrent benodigde investeringen in haar netwerk en organisatie.

1015. In de tweede plaats geeft meerjarige tariefregulering KPN een stimulans om efficiënter te opereren. Bij meerjarige tariefregulering mag KPN de boven verwachting behaalde efficiëntieverbeteringen gedurende de reguleringsperiode zelf behouden. Bij jaarlijkse tariefregulering

³⁹² Een voorbeeld hiervan is de beslissing van een marktpartij op welk niveau in het netwerk van KPN interconnectie wordt aangegaan. Bij deze beslissing is zeer relevant welke tarieven op de verschillende netwerkniveaus zullen gelden en vooral wat de verschillen daartussen gedurende de komende jaren zullen zijn. Als er geen duidelijkheid bestaat over de hoogte van deze tarieven kan een marktpartij ook niet goed bepalen wat voor de meest winstgevende strategie is.

is deze stimulans minder aanwezig, doordat de tarieven jaarlijks aangepast worden aan het door KPN gerealiseerde kostenniveau.

1016. Een bijkomend voordeel van meerjarig tariefregulering is dat de administratieve lasten daarvan minder groot zijn dan bij eenjarige tariefregulering, aangezien niet ieder jaar opnieuw rapportages opgesteld dienen te worden en een beoordelingstraject dient plaats te vinden.

1017. De voordelen van meerjarige tariefregulering worden breed gedragen door betrokken marktpartijen, zoals blijkt uit de antwoorden op de vragenlijsten.

1018. Als voorwaarde voor de geschiktheid van meerjarige regulering stelt het college wel de eis dat er zekerheid moet bestaan dat de vooraf vastgestelde tariefplafonds de toekomstige kosten- en volumeontwikkelingen in voldoende mate recht zal doen. Dit betekent niet dat het college meerjarige regulering alleen geschikt vindt als vooraf precies bekend is welke ontwikkelingen de kosten en volumes van KPN zullen doormaken. Het college dient echter wel voldoende inzicht en vertrouwen te hebben in de ontwikkelingen die verwacht mogen worden. Bovendien dienen de ontwikkelingen in kosten en volumes een voldoende stabiel karakter te hebben. Indien aan de hiervoor gestelde voorwaarde is voldaan, geeft het college de voorkeur aan meerjarige tariefregulering.

1019. Vanwege de voordelen van meerjarige tariefregulering en het feit dat eenjarige tariefregulering een zwaardere verplichting betreft, beschouwt het college meerjarige regulering als de passende invulling van kostengeoriënteerde tariefregulering. Daarbij dient nog wel voor iedere specifieke markt onderzocht te worden of aan de voorwaarde van voldoende zekerheid is voldaan. Indien dit niet het geval is, zal het college alsnog kiezen voor eenjarige tariefregulering conform Annex C bij dit besluit.

1020. Ten aanzien van de markt voor ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk is het college van oordeel dat toekomstige kosten- en volumeontwikkelingen met voldoende zekerheid door KPN geprognosticeerd kunnen worden en door het college beoordeeld kunnen worden. KPN levert reeds vele jaren dienstverlening via ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk, zodat voldoende gegevens hierover beschikbaar zijn. Op basis hiervan acht het college meerjarige kostengeoriënteerde tariefregulering voor ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk passend.

1021. Het is mogelijk dat KPN wat betreft ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk nieuwe diensten introduceert, zoals SDF-backhaul. Ondanks dat dit nieuwe diensten zijn die gedeeltelijk over nieuwe infrastructures geleverd zullen worden, verwacht het college dat de kosten en volumes hiervan voldoende voorspelbaar zijn om meerjarige tariefregulering toe te passen.

11.7.6 Tariefregulering van bijbehorende faciliteiten

1022. Eerder in dit besluit heeft het college aan KPN een toegangsverplichting inzake ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk opgelegd. De toegangsverplichting omvat ook bijbehorende faciliteiten, zoals backhaul en co-locatie.

1023. De tariefverplichting is ook van toepassing op deze bijbehorende faciliteiten. Immers, als dit niet het geval zou zijn, zou KPN hoge tarieven voor de bijbehorende faciliteiten kunnen rekenen, en

daarmee alsnog concurrentie door afnemers van toegang ernstig bemoeilijken of zelfs onmogelijk maken. Door kostengeoriënteerde tarieven voor de bijbehorende faciliteiten van ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnet te rekenen, wordt voorkomen dat KPN buitensporige tarieven kan rekenen of marges kan uithollen. Het college concludeert dat het passend is dat de verplichting tot het hanteren van kostengeoriënteerde tarieven ook de bijbehorende faciliteiten van ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk omvat.

11.7.7 Tarieven ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk en bijbehorende faciliteiten

1024. Bij zijn uitspraak van 28 oktober 2009 heeft het CBb het marktanalysebesluit van 19 december 2008 weliswaar vernietigd, maar het CBb heeft daarbij een voorlopige voorziening getroffen, die ertoe strekt dat de bij het vernietigde marktanalysebesluit van 19 december 2008 aan KPN opgelegde verplichtingen voor zover zij betrekking hebben op onder meer MDF-en SDF-access van kracht blijven tot zes maanden na zijn uitspraak of tot het moment waarop het college een nieuw besluit heeft genomen. Inmiddels heeft het college op basis van de getroffen voorlopige voorziening van het CBb op 16 december 2009 een tariefbesluit genomen waarin onder meer de kostengeoriënteerde tariefplafonds voor ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk en bijbehorende faciliteiten, zoals co-locatie, zijn bepaald³⁹³. Met het onderhavige besluit herstelt het college voor zover nodig de grondslag van dit tariefbesluit met terugwerkende kracht vanaf 1 januari 2009. De in het tariefbesluit opgenomen tariefplafonds gelden derhalve vanaf 1 januari 2009.³⁹⁴

11.7.8 Nadere invulling tariefregulering ontbundelde toegang tot glasvezel aansluitnetwerken

1025. In paragraaf 11.7 heeft het college gemotiveerd dat het opleggen van tariefregulering op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk een geschikte en noodzakelijke maatregel betreft. In deze paragraaf zal het college onderbouwen hoe hij deze tariefregulering nader zal invullen voor de ontbundelde toegang tot het glasvezel aansluitnetwerk.

1026. In paragraaf 11.7.1 heeft het college toegelicht dat hij voor ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN de verplichting tot het hanteren van kostengeoriënteerde tarieven, bepaald op basis van toepassing van het EDC/WPC systeem, passend acht. Wat betreft de tariefregulering van ontbundelde toegang tot glasvezel aansluitnetwerken is het volgende aan de orde. Als eerste stap wordt onderzocht of tariefregulering op basis van kostenoriëntatie passend is. Indien dit niet het geval is, zal het college andere vormen van tariefregulering onderzoeken.

11.7.8.1 Passendheid van kostenoriëntatie voor toegang tot glasvezel aansluitnetwerken

1027. Het beginsel van kostenoriëntatie houdt in dat afnemers van toegang die gebruik maken van de infrastructuur van de AMM-partij een vergoeding aan deze AMM-partij betalen ter dekking van de

³⁹³ Besluit Wholesale price cap 2009-2011(WPC-IIa besluit) van 16 december 2009, OPTA/AM/2009/203507. Daarbij is geen tarief vastgesteld voor de dienst SDF-backhaul.

³⁹⁴ Dit en het hierna volgende randnummer zijn gewijzigd naar aanleiding van nadere overwegingen van het college (zie hoofdstuk 8 van Annex 4).

relevante kosten. Men spreekt in dit verband ook wel van kostengeoriënteerde tarieven. Het college acht de verplichting tot het hanteren van kostengeoriënteerde tarieven voor KPN op de markt voor ontbundelde toegang tot het glasvezel aansluitnetwerk een geschikte en een noodzakelijke verplichting.

1028. Hierbij gelden dezelfde overwegingen als bij toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN, zoals deze staan beschreven in 11.7.1. Specifieke overweging bij de passendheid van de tariefmaatregel voor toegang tot het glasvezel aansluitnetwerk en de nadere invulling van deze tariefmaatregel is de prikkel tot innovatie en het efficiënt investeren in glasvezel aansluitnetwerken. Enerzijds bij KPN zelf, anderzijds bij concurrenten met een eigen glasvezel aansluitnetwerk.

1029. Een dergelijke prikkel doet zich naar het oordeel van het college in potentie voor in de situatie dat concurrenten met een eigen glasvezel aansluitnetwerk in enige mate in staat zijn om zelfstandig een glasvezel klantaansluiting te realiseren. In het geval van het ontsluiten van nieuwe bedrijfsterreinen en het aansluiten van klantlocaties (near-net) heeft een concurrent de meeste kans dit zelfstandig te realiseren. In alle andere situaties (FttH, on-net aansluitingen en reeds ontsloten bedrijventerreinen) is de kans dat concurrenten deze glasvezel aansluiting zelfstandig kan dupliceren, dus zonder enige vorm van toegang op het glasvezel (aansluitnetwerk), zeer beperkt.

1030. Als gevolg daarvan heeft het college in de keuze van toegangsverplichtingen dan ook gekozen voor verschillende vormen van toegang op het glasvezel aansluitnetwerk: een on-net toegang (op reeds aangesloten klantlocaties) en een manhole-toegang (op nog niet aangesloten klantlocaties). Voor beide vormen van toegang zal het college motiveren waarom het toepassen van kostenoriëntatie de prikkel tot innovatie en investeren niet wegneemt en daarom het een passende maatregel is.

Manhole toegang

1031. Door te kiezen voor een manhole toegang blijft de prikkel aanwezig voor concurrenten om efficiënt te investeren in het aansluiten van (nieuwe) klantlocaties alsmede het ontwikkelen van nieuwe bedrijfsterreinen. Tariefregulering bij manhole toegang heeft slechts betrekking op dat deel van het glasvezel aansluitnetwerk dat reeds is aangelegd. Voor het deel van het glasvezel aansluitnetwerk dat nog moet worden aangelegd om klanten te kunnen ontsluiten (van de klantlocatie naar het reeds aangelegde netwerk) gelden geen toegangsverplichtingen en geldt dus ook geen verplichting tot kostenoriëntatie. Wanneer concurrenten voor een dergelijke klantlocatie of bedrijventerrein ook een glasvezel aansluitnetwerk in de nabijheid hebben gelegd blijven deze concurrerende netwerken en aanbieders geprikkeld om de klantlocatie aan te sluiten of uit te breiden naar een bedrijventerrein en hun bestaande netwerk verder te benutten.

On-net toegang

1032. In het geval van de on-net toegang geldt de tariefmaatregel en dus ook de toepassing van kostenoriëntatie voor de volledige aansluiting van de ODF tot aan de klantlocatie. In een dergelijke toegangssituatie zou het opleggen van kostenoriëntatie kunnen leiden tot het wegnemen van de prikkels bij concurrenten om een aansluiting te realiseren. Echter de prikkel voor concurrenten om in een dergelijke situatie een klant aan te sluiten en te investeren in het aansluiten van de klant (al gauw

enkele duizenden Euros) zijn zeer klein. Het opleggen van een on-net toegang met een op kosten georiënteerd tarief heeft dan ook een zeer beperkte invloed op deze investeringsprikkel.

1033. In het voorgaande heeft het college toegelicht dat hij kostenoriëntatie voor de wholesaletarieven van KPN op de markt voor ontbundelde toegang tot zowel het koperen als het glasvezel aansluitnetwerk en bijbehorende faciliteiten passend acht.

1034. Op basis van het bovenstaande concludeert het college het volgende. Voor ontbundelde toegang tot het glasvezel aansluitnetwerk bestaat het risico dat KPN buitensporige tarieven hanteert en de marges van afnemers van toegang uitholt. Met behulp van kostengeoriënteerde tarieven voor ontbundelde toegang tot het glasvezel aansluitnetwerk van KPN wordt dit voorkomen en is concurrentie op de retailmarkt mogelijk waarbij tevens prijsdruk op de retailmarkt ontstaat die ten goede komt aan de eindgebruikers. Tevens geven kostengeoriënteerde tarieven de juiste prikkels ten aanzien van investeringen met betrekking tot ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk aan alternatieve aanbieders. Het college concludeert daarom dat tariefregulering op basis van kostenoriëntatie op de markt voor ontbundelde toegang tot het glasvezel aansluitnetwerk een geschikte en noodzakelijke maatregel is. Het college legt derhalve aan KPN de verplichting op om voor ontbundelde toegang tot het glasvezel aansluitnetwerk en bijbehorende faciliteiten kostengeoriënteerde tarieven te hanteren.

11.7.8.2 Invulling van kostenoriëntatie voor FttH

1035. Het college zal in deze subparagraaf de tariefregulering voor ODF-access (FttH) invullen. De keuze voor de invulling van de tariefregulering voor ODF-access (FttO) zal zijn beslag krijgen in een separaat tariefreguleringsbesluit.

1036. Bij de tariefregulering van toegang op glasvezel aansluitnetwerken op basis van kostenoriëntatie heeft het college naar aanleiding van de consultatie op het ontwerpbesluit (zomer 2008) besloten om voor toegang tot residentiële (FttH) type netwerken niet te kiezen voor de gebruikelijke EDC/WPC systematiek. In de beleidsregels tariefregulering ontbundelde glastoegang van 19 december 2008 heeft het college deze keuze toegelicht:³⁹⁵

“8. De tariefregulering zoals uiteengezet in deze beleidsregels is niet zonder meer aan de orde voor alle typen glazen aansluitnetwerken, maar uitsluitend voor die aansluitnetwerken die het college in het navolgende nader typeert als FttH-netwerken. Hierna licht het college dit nader toe.

9. Bij de aanleg van en de investeringen in glazen aansluitnetwerken kan een onderscheid worden gemaakt tussen twee typen glasaansluitingen. Ten eerste is er de grootschalige aanleg van glazen aansluitnetwerken in gebieden met grotendeels residentiële gebruikers (aangeduid als residentiële glasaansluitingen, of FttH-netwerken). Overigens zullen in een dergelijk FttH-netwerk ook (klein)zakelijke gebruikers worden aangesloten indien zij in het aansluitgebied een bedrijfsvestiging hebben. Ten tweede is er de kleinschalige aanleg van glasaansluitingen op projectbasis zoals die wordt gerealiseerd in gebieden waar

³⁹⁵ OPTA/AM/2008/202874.

hoofdzakelijk zakelijke gebruikers aanwezig zijn (hierna aangeduid als zakelijke glasaansluitingen, of Fiber-to-the-Office (FttO) netwerken).

10. Bij de aanleg van FttH-netwerken is sprake van omvangrijke investeringen. Deze gebieden hebben doorgaans een omvang van tussen de 10.000 en 100.000 glasaansluitingen. Investerings in FttH-netwerken bedragen ongeveer 1.000 Euro per aansluitlijn, hetgeen per aansluitgebied resulteert in een totale investering van tussen 10 tot 100 miljoen Euro. Bij een landelijke uitrol bedraagt de totale investering in FttH-netwerken dus enige miljarden. Om tot een renderende business case voor de uitrol van FttH-netwerken te komen, is een bepaalde minimale penetratie noodzakelijk, gegeven dat de (wholesale) kosten per lijn sterk worden begrensd door de relatief (ten opzichte van zakelijke lijnen) beperkte retail ARPU ('Average Return Per User') per lijn. Bij de aanleg van FttH-netwerken is het daarbij vaak economisch voordelig om alle gepasseerde huizen ook aan te sluiten ('homes passed' is gelijk aan 'homes connected'). De kosten hiervan zijn vaak lager dan de opbrengsten als gevolg van een hogere verwachte penetratie.

11. Ten aanzien van de aanleg van FttH-netwerken geldt ook dat de ontwikkeling hiervan in de beginfase is. Dit betekent dat de investering in dit type netwerken voor het overgrote deel van de aansluitingen nog zal moeten plaatsvinden. Lange termijn zekerheid over de toepasselijke regulering (in het bijzonder de tariefregulering) is daarmee een belangrijke voorwaarde voor de investeerders in dergelijke grootschalige glasnetwerken.

12. Bij de aanleg van andere typen glazen aansluitnetwerken, zoals FttO-netwerken, is sprake van een (relatief) kleine investering. FttO-netwerken worden vaak gerealiseerd op projectbasis in gebieden met hoofdzakelijk zakelijke gebruikers (zoals bedrijfsterreinen). Deze gebieden hebben over het algemeen een omvang van enkele honderden aansluitingen. De aansluitkosten bedragen mogelijk meer per aansluiting dan in het geval van FttH-netwerken, maar de totale investering zal maximaal enkele miljoenen bedragen per bedrijfsterrein. Daar staat tegenover dat de ARPU per lijn in de (groot)zakelijke markt aanzienlijk hoger is. Hierdoor is bij een aanzienlijk kleinere penetratie al een renderende business case te behalen. Dergelijke investeringen in FttO-netwerken zijn dan ook niet vergelijkbaar met investeringen in FttH-netwerken. Dit blijkt overigens ook het feit dat KPN reeds een deel van deze FttO-investeringen heeft gepleegd (en reeds enkele honderden bedrijfsterreinen gerealiseerd of in geplande aanleg). Hierbij is lange termijn zekerheid over de wijze van (tarief)regulering van de investeringen in dit type netwerken dus niet bepalend gebleken.

13. Deze verschillen tussen de typen glazen aansluitnetwerken hebben het college tot de conclusie gebracht dat in ieder geval de tariefregulering van het type FttH-netwerken een andersoortige invulling behoeft dan de invulling die het college doorgaans met het EDC/WPC systeem aan wholesale tariefregulering geeft. De onderhavige beleidsregels definiëren de tariefprincipes waarmee het college deze invulling aan tariefregulering geeft. De beleidsregels zien dan ook uitsluitend op (de tariefregulering van ontbundelde toegang tot) FttH-netwerken, zoals bijvoorbeeld Reggefiber Group B.V. (de gemeenschappelijke onderneming van Reggefiber B.V. en KPN) voornemens is om die de komende jaren grootschalig aan te leggen. Dit betekent dat wanneer in deze beleidsregels wordt gesproken van ontbundelde glastoegang of van toegang tot glazen aansluitnetwerken, dan steeds toegang tot FttH-netwerken wordt bedoeld".

1037. Hiermee heeft het college beoogd een specifiek voor dit type investeringen noodzakelijke balans te vinden tussen enerzijds het bevorderen van efficiënte investeringen en anderzijds het bevorderen van concurrentie.

1038. In het eerste ontwerpbesluit van 29 juli 2008 had het college aangegeven voornemens te zijn om voor ontbundelde toegang tot het glasvezel aansluitnetwerk (ODF-access) de verplichting tot het hanteren van het EDC/WPC systeem op te leggen. Hierop heeft het college begin september veel bedenkingen ontvangen, die met name gerelateerd waren aan het gegeven dat het wat betreft FttH gaat om de grootschalige uitrol van een geheel nieuw glasvezel aansluitnetwerk. Deze bedenkingen richtten zich op de investeringsprikkel die uitgaat van de vorm van tariefregulering, het risico dat investeringen niet terugverdiend kunnen worden, de reguleringszekerheid op langere termijn, en beperkingen van de toepassing van het EDC-kostensysteem. Tevens hebben KPN en Reggefiber hun voornemen om een gemeenschappelijke onderneming te vormen bekend gemaakt en deze voorgenomen gemeenschappelijke onderneming bij de NMa gemeld.³⁹⁶ Dit heeft ertoe geleid dat het college zijn keuze voor de toepassing van EDC/WPC als invulling van de tariefregulering van ODF-access (FttH) heeft heroverwogen.

1039. Het college heeft in het licht hiervan vervolgens besloten tot de formulering van tariefprincipes die van toepassing moeten zijn bij de regulering van tarieven voor ontbundelde toegang tot glasvezel aansluitnetwerken. Met het oog op de aard van de investeringen in een grootschalige uitrol van dergelijke aansluitnetwerken, zouden deze tariefprincipes naar het oordeel van het college betekenis moeten hebben voor een periode die in de tijd verder strekt dan alleen de komende reguleringsperiode.

1040. Om die reden zijn deze tariefprincipes door het college geformuleerd in beleidsregels. Deze beleidsregels beperken zich niet tot één reguleringsperiode, maar beogen in beginsel ook voor langere termijn de reguleringszekerheid te bieden die met het oog op de aard van de investeringen in een grootschalige uitrol van FttH noodzakelijk is. De beleidsregels zijn op 24 november 2008 ter consultatie van de markt in ontwerp gepubliceerd; de consultatietermijn sloot op 8 december 2008.³⁹⁷ De finale beleidsregels "Tariefregulering ontbundelde glastoegang" (hierna: de beleidsregels), waarin de resultaten van de consultatie zijn betrokken, zijn gepubliceerd op 19 december 2008.³⁹⁸

1041. Naar aanleiding van de op de ontwerp beleidsregels ontvangen zienswijzen is het college voorts tot de slotsom gekomen dat de in de beleidsregels geformuleerde tariefprincipes uitsluitend relevant zijn voor ontbundelde toegang tot glasvezel aansluitnetwerken die te typeren zijn als FttH-netwerken (hierna ook: ODF-access (FttH)).³⁹⁹ In de huidige praktijk betreft dit bijvoorbeeld de door Reggefiber voorgenomen uitrol van FttH-netwerken. De reikwijdte van de beleidsregels is daarom tot de ontbundelde toegang tot dit type glasvezel aansluitnetwerken beperkt.

1042. De heroverweging van het EDC/WPC systeem als invulling van de tariefverplichting voor ODF-access (FttH) en de daaropvolgende consultatie van de beleidsregels betekende aanvankelijk dat de tariefverplichting voor ODF-access vooralsnog zonder nadere invulling is gelaten. Wat betreft ODF-

³⁹⁶ Staatscourant 136 van 17 juli 2008, zaaknummer 6397.

³⁹⁷ Ontwerp beleidsregels Tariefregulering ontbundelde glastoegang, OPTA/AM/2008/202710, 24 november 2008.

³⁹⁸ Beleidsregels Tariefregulering ontbundelde glastoegang, OPTA/AM/2008/202874, 19 december 2008.

³⁹⁹ FttH-netwerken impliceren de grootschalige aanleg van glasvezel aansluitnetwerken in gebieden die grotendeels bestaan uit residentiële gebruikers; zie in dit verband ook paragraaf 1.2 van de beleidsregels.

access (FttH) is het inmiddels vernietigde marktbesluit op dit punt gewijzigd (in de zin van aangevuld) bij het op 19 december 2008 in (voor)ontwerp gepubliceerde tariefbesluit ontbundelde glastoegang (FttH) (kenmerk: OPTA/AM/2008/202876), waarmee voor deze reguleringsperiode uitvoering is gegeven aan de beleidsregels. Vervolgens is in het Tariefbesluit ontbundelde toegang (FttH) van 25 juni 2009 de tariefverplichting geoperationaliseerd, waarbij voor deze reguleringsperiode de maximaal te hanteren tarieven voor ontbundelde glastoegang (FttH) zijn vastgesteld. De bij de uitspraak van het CBb van 28 oktober 2009 getroffen voorlopige voorziening, strekte er ook toe dat de bij het vernietigde marktanalysebesluit van 19 december 2008 aan KPN opgelegde verplichtingen voor zover zij betrekking hebben op onder meer ODF-access (FttH) in stand blijven tot zes maanden na zijn uitspraak of tot het moment waarop het college een nieuw besluit heeft genomen. Met het onderhavige besluit herstelt het college dan ook voor zover nodig de grondslag van het Tariefbesluit ontbundelde toegang (FttH) met terugwerkende kracht vanaf 1 januari 2009. Dit besluit is momenteel voorwerp van een afzonderlijke beroepsprocedure bij het CBb.

1043. Voor de tariefregulering van ontbundelde toegang tot overige typen glasvezel aansluitnetwerken (hierna: ODF-access (FttO) en bijbehorende faciliteiten is aanvankelijk voorzien in een nadere invulling van de verplichting tot toepassing van het EDC/WPC systeem, in het (inmiddels vernietigde) Besluit Tariefregulering ontbundelde glastoegang (niet-FttH) van 26 juni 2009. De nadere invulling van de tariefverplichting zal nu zijn beslag krijgen in een separaat tariefreguleringsbesluit. Het college heeft dit tariefreguleringsbesluit⁴⁰⁰ op 22 februari 2010 gepubliceerd voor nationale consultatie en Europese notificatie. Vervolgens zal de tariefverplichting voor ODF-access (FttO) in een afzonderlijk te nemen tariefbesluit worden geoperationaliseerd.

11.7.9 Verplichtingen tariefregulering

1044. In het voorgaande heeft het college toegelicht dat hij kostenoriëntatie voor de wholesaletarieven van KPN op de markt voor toegangsdiensten ten behoeve van ontbundelde toegang tot zowel het koperen als glasvezel aansluitnetwerken passend acht.

1045. In het kader daarvan legt het college KPN voor de toegang tot het koperen en glasvezel aansluitnetwerk de volgende verplichtingen op.

1046. Op grond van artikel 6a.7, tweede lid, van de Tw legt het college KPN de verplichting op kostengeoriënteerde tarieven te hanteren.

1047. Dit houdt ten aanzien van de ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk in dat de tarieven die KPN hanteert niet boven de tariefplafonds mogen liggen. Deze tariefplafonds voor de wholesaletarieven van KPN op de markt voor toegangsdiensten ten behoeve van ontbundelde toegang⁴⁰¹ heeft het college inmiddels vastgesteld in het Wholesale price cap besluit van 16 december 2009 mede op basis van het goedkeurenswaardige kostentoekeningssysteem en het resultaat van de toepassing daarvan, zoals die door KPN in de rapportages opgenomen dienden te

⁴⁰⁰ Kenmerk: OPTA/AM/2010/200640

⁴⁰¹ Met uitzondering van, voor zover hier relevant, de dienst SDF-backhaul, waarvan het tarief later wordt vastgesteld.

worden (zie de hierna volgende randnummers). Voorschriften hierover en de wijze waarop de tariefplafonds bepaald worden, zijn opgenomen in de Annexen A, B en C.

1048. De verplichting om kostengeoriënteerde tarieven te hanteren is een geschikte en noodzakelijke maatregel omdat dit eraan bijdraagt dat KPN geen buitensporig hoge tarieven kan hanteren en de marges van afnemers van toegang kan uithollen. Het college heeft dit in de voorgaande paragrafen uitgebreid toegelicht.

1049. Op grond van artikel 6a.7, tweede lid, van de Tw, legt het college KPN de verplichting om een door het college te bepalen of goed te keuren kostentoerekeningssysteem te hanteren. Op grond van artikel 6a.7, eerste lid, laatste volzin, van de Tw, verbindt het college voorschriften aan deze verplichting. In de Annexen A en B van dit besluit zijn nadere voorschriften ten aanzien van het kostentoerekeningssysteem uitgewerkt en gemotiveerd. Daarin is ook het voorschrift opgenomen dat KPN uiterlijk drie maanden na het van kracht worden van onderhavig besluit het kostentoerekeningssysteem ter goedkeuring aan het college voor dient te leggen. KPN dient dit kostentoerekeningssysteem, tezamen met de beschrijving van dit systeem en het resultaat van de toepassing van dit systeem als een samenhangend geheel in een rapportage aan het college te presenteren.

1050. De verplichting om een door het college goed te keuren kostentoerekeningssysteem te hanteren is een geschikte en noodzakelijke maatregel omdat het college daarmee over de kosteninformatie komt te beschikken die nodig is voor de bepaling van de tariefplafonds. Op welke wijze deze informatie wordt gebruikt, staat uitgebreid beschreven in Annex C. Bovendien wordt door het vereiste dat het college het systeem goedkeurt verzekerd dat de kosteninformatie op de juiste wijze, dat wil zeggen conform de door het college in de Annexen A en B van dit besluit gestelde regels, door KPN wordt opgeleverd. Een lichtere maatregel acht het college onvoldoende. Indien KPN immers geen verplichting zou worden opgelegd om een kostentoerekeningssysteem te hanteren zou de voor wholesaletariefregulering benodigde kosteninformatie niet kunnen worden aangeleverd. In het geval deze verplichting wel zou worden opgelegd maar dan zonder het vereiste van een goedkeuring door het college, zouden er onvoldoende waarborgen zijn dat de kosteninformatie op de juiste wijze zou zijn samengesteld. Het college is derhalve van oordeel dat de verplichting om een door het college goed te keuren kostentoerekeningssysteem te hanteren een geschikte en tevens noodzakelijke maatregel is.

1051. Op grond van artikel 6a.7, vierde lid, van de Tw verbindt het college voorschriften aan het overleggen van de resultaten van de toepassing van het kostentoerekeningssysteem. In de Annexen A en B van dit besluit zijn nadere voorschriften ten aanzien van deze financiële rapportages opgenomen. Eén hiervan is dat KPN uiterlijk drie maanden na het van kracht worden van het onderhavige besluit het resultaat van de toepassing van het kostentoerekeningssysteem over het verslagjaren 2007 (realisatie) en de verslagjaren 2008 tot en met 2011 (prognoses) aan het college overlegt. Een ander voorschrift is dat KPN een accountantsrapportage bij de rapportage dient te overleggen. KPN dient deze financiële rapportages waarin zij rapporteert over de resultaten van de toepassing van het kostentoerekeningssysteem, tezamen met de beschrijving van het kostentoerekeningssysteem als een samenhangend geheel aan het college te presenteren.

1052. Het college acht het opleggen van de verplichting tot het leveren van de genoemde rapportages een geschikte en noodzakelijke maatregel. Deze rapportages heeft het college namelijk nodig om de tariefplafonds te bepalen. Daarbij dient de rapportage over 2007 als startpunt voor het bepalen van de meerjarige tariefontwikkeling. De prospectieve rapportages over de jaren tot en met 2011 zijn nodig voor de bepaling van de tariefontwikkeling tijdens de reguleringsperiode. Een lichtere maatregel acht het college onvoldoende. In dat geval zou het college namelijk niet over de informatie beschikken die noodzakelijk is voor het toepassen van het WPC-systeem zoals beschreven in Annex C van dit besluit.

1053. Op grond van artikel 6a.7, vijfde lid, onder a, van de Tw dient KPN een beschrijving van het kostentoerekeningssysteem bekend te maken. KPN dient hiervoor de voorschriften in de Annexen A en B van dit besluit in acht te nemen. Uiterlijk drie maanden na het van kracht worden van onderhavig besluit dient KPN deze beschrijving voor te leggen aan het college. Het college zal daarna de procedure ten aanzien van openbaarheid zoals vermeld in de Annexen A en B van dit besluit volgen. KPN dient de beschrijving van het kostentoerekeningssysteem, tezamen met de rapportage waarin zij rapporteert over de resultaten van de toepassing van het kostentoerekeningssysteem als een samenhangend geheel te presenteren.

1054. Voor de invulling van de tariefreguleringsverplichting met betrekking tot de ontbundelde toegang tot het glasvezel aansluitnetwerk van KPN (FttH) verwijst het college naar het Tariefbesluit Ontbundelde glastoegang (FttH) van 25 juni 2009. De tariefreguleringsverplichting met betrekking tot de ontbundelde toegang tot het glasvezel aansluitnetwerk van KPN (FttO) zal het college in een afzonderlijk tariefreguleringsbesluit invullen.

11.8 De verplichting tot gescheiden boekhouding

1055. Het college is op grond van artikel 6a.10 van de Tw bevoegd om een AMM-partij de verplichting op te leggen om een gescheiden boekhouding te voeren waarin de opbrengsten en de kosten van de door het college te bepalen vormen van toegang, aan de onderneming zelf of aan andere ondernemingen, gescheiden zijn van die van de door de onderneming verrichte overige activiteiten. Naar aanleiding van de bedenkingen legt het college aan KPN geen verplichting op om een gescheiden boekhouding op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk te voeren. Dit betreft een wijziging ten opzichte van het ontwerpbesluit.

1056. Het college is van mening dat de aangescherpte vijfde gedragsregel in het kader van non-discriminatie in combinatie met tariefregulering voldoende waarborgen biedt tegen het ontstaan van ongeoorloofde kruissubsidies en marge-utholling. Het college concludeert dat de verplichting tot het voeren van een gescheiden boekhouding op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk daarmee niet noodzakelijk, en dus niet passend is.⁴⁰²

⁴⁰² Voor nadere toelichting, zie de Nota van bevindingen over tariefregulering en gescheiden boekhouding van Annex 4.

11.9 Conclusie

1057. Op grond van het voorgaande concludeert het college dat de hiervoor genoemde verplichtingen geschikt en noodzakelijk zijn om de geconstateerde mededingingsproblemen op de markten voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk te adresseren. In Tabel 21 worden deze verplichtingen die aan KPN worden opgelegd nogmaals opgesomd voor de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk en gerelateerd aan de mededingingsproblemen die zij al dan niet volledig oplossen.

1058. Op grond van het vorenstaande constateert het college dat de wholesaleverplichtingen als opgelegd in het besluit "Ontbundelde toegang op wholesale-niveau" van 21 december 2005 (kenmerk OPTA/TN/2005/203431) onder i t/m x van het besluit niet langer passend zijn. Deze verplichtingen worden op grond van artikel 6a.2, eerste lid, onder c, Tw ingetrokken, onder gelijktijdige oplegging, op grond van artikel 6a.2, eerste lid, onder a Tw, van de hiernavolgende wholesaleverplichtingen.

Potentieel mededingingsprobleem	Toegangsverplichting	Non-discriminatie	Referentieaanbod	Tariefregulering
Leveringsweigering/toegangsweigering	x	x		
Strategisch gebruik van informatie	x	x	x	
Oneigenlijk gebruik van informatie ten aanzien van concurrenten	x		x	
Vertragingstechnieken	x	x		
Onbillijke voorwaarden	x		x	
Kwaliteitsdiscriminatie		x		
Strategisch productontwerp	x		x	
Bundeling/koppelvekoop	x		x	
Prijdiscriminatie		x		x
Marge-uitholling		x		x
Buitensporig hoge tarieven				x

Tabel 21: koppeling mededingingsbepurende gedragingen aan totaalpakket verplichtingen.

11.10 Periode waarop dit besluit van toepassing is

1059. Dit besluit is met terugwerkende kracht van toepassing vanaf 1 januari 2009. Dat betekent eveneens dat de in dit hoofdstuk aan KPN opgelegde verplichtingen voor zover zij betrekking hebben op MDF-, SDF- en ODF-access (FtH) met terugwerkende kracht gelden vanaf 1 januari 2009. Hierbij heeft het college, met het oog op het beginsel van rechtszekerheid, in aanmerking genomen dat deze

verplichtingen reeds bij het vorige besluit van 19 december 2008 aan KPN waren opgelegd en dat deze verplichtingen als gevolg van de voorlopige voorziening, die het CBb bij zijn uitspraak van 28 oktober 2009 heeft getroffen, voor KPN zijn blijven gelden totdat dit besluit is genomen.

1060. Het college maakt hierop een uitzondering voor de bij dit besluit aan KPN opgelegde verplichtingen voor zover zij betrekking hebben op ODF-access (FttO). Die verplichtingen gaan eerst de dag na bekendmaking van dit besluit in.

12 Effectentoets

12.1 Inleiding

1061. Op grond van artikel 1.3, vierde lid, van de Tw dient het college, indien het een besluit neemt dat aanzienlijke gevolgen voor de desbetreffende markt heeft, onder andere op basis van een verantwoording van de voorzienbare relevante gevolgen, zowel in kwalitatieve, als voor zover redelijkerwijs mogelijk in kwantitatieve zin, te onderbouwen dat de maatregel noodzakelijk is voor het bereiken van de genoemde doelstellingen en dat een minder ingrijpende maatregel niet effectief is.

1062. In de effectentoets bekijkt het college de effecten van regulering door de situatie waarin regulering plaatsvindt ($t=1$) te vergelijken met de situatie zonder regulering ($t=0$). Effecten van regulering vallen uiteen in 1) directe reguleringskosten, 2) markteffecten (statisch en dynamisch) en 3) overige (maatschappelijke) effecten. De belangrijkste effecten van regulering zijn de markteffecten (statisch en dynamisch). Om regulering te rechtvaardigen dienen de opbrengsten, uitgedrukt in gecreëerde welvaart, de kosten van regulering te overtreffen. In de effectentoets zullen effecten waar mogelijk worden gekwantificeerd. Waar dat niet mogelijk is, worden effecten in kwalitatieve zin weergegeven.

1063. Dit hoofdstuk vormt de in hoofdstuk 5, paragraaf 5.5 genoemde stap 7 in de totale marktanalyse zoals weergegeven in onderstaande figuur.

1	Afbakening retailmarkten zonder regulering	Hoofdstuk 6
2	Dominantieanalyse retailmarkten zonder regulering	Hoofdstuk 7
3	Afbakening markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 8
4	Dominantieanalyse markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 9
5	Analyse potentiële mededingingsproblemen als gevolg van AMM op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 10
6	Verplichtingen markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 11
7	Effectentoets verplichtingen markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk	Hoofdstuk 12

Tabel 22: Stap 7 in de marktanalyse

12.2 Relatie met dominantie analyse en verplichtingen

1064. In de dominantieanalyse is vastgesteld dat KPN beschikt over aanmerkelijke marktmacht op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk tot het aansluitnetwerk. Het college concludeert daarnaast dat KPN ook op de onderliggende retailmarkten beschikt over AMM of dat in ieder geval gesteld kan worden dat het risico dat KPN beschikt over AMM toeneemt in afwezigheid van regulering van de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk.

1065. De AMM positie van KPN op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk verhoogt de kans op bepaalde mededingingsproblemen. Om deze mededingingsproblemen te voorkomen is het college voornemens verschillende verplichtingen aan KPN op te leggen. Deze verplichtingen zijn de toegangsverplichting, transparantieplichting, non-discriminatieplichting, tariefregulering. Deze verplichtingen dienen allen passend te zijn.

1066. De verplichtingen die het college oplegt op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk vormen samen een pakket van verplichtingen. Theoretisch zou het wellicht mogelijk zijn om per verplichting een effectentoets uit te voeren. Praktisch is dit niet uitvoerbaar. Het effect van de verplichtingen transparantie en non-discriminatie is moeilijk te kwantificeren. De verplichtingen toegang en tariefregulering hebben een beter identificeerbaar effect op de markt. De effecten van beide verplichtingen bij elkaar opgeteld vormen het totale effect van regulering op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk.

12.3 De kosten van regulering

1067. In deze paragraaf worden de directe reguleringskosten voor de verschillende relevante markten geschat. De directe reguleringskosten zijn de kosten die het college, KPN en andere marktpartijen maken en die direct zijn toe te rekenen aan regulering van de onderhavige markten.

1068. Het onderzoeksbureau Oxera heeft in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken onderzoek gedaan naar de kosten en baten van markttoezichthouders, waaronder die van het college.⁴⁰³ In het door Oxera ontwikkelde raamwerk wordt een benaderingswijze voor de directe reguleringskosten beschreven. Het college acht de door Oxera beschreven methode een bruikbare methode om de directe reguleringskosten te berekenen.

1069. De directe reguleringskosten vallen uiteen in twee soorten kosten: de directe kosten van het college en de nalevingskosten van gereguleerde marktpartijen.

1070. De directe reguleringskosten betreffen de kosten die het college dient te maken voor de ontwikkeling, uitvoering en handhaving van de voorgenomen verplichtingen. Deze kosten betreffen onder andere de kosten van de beoordeling door het college van de EDC-rapportage⁴⁰⁴ van de marktpartij aan wie tariefregulering is opgelegd. Daarnaast gaat het om kosten die gemoeid zijn met de implementatie van de voorgenomen verplichtingen, zoals bijvoorbeeld de kosten voor het beslechten van eventuele geschillen en voorlichting aan marktpartijen. Tabel 23 bevat een schatting van de kosten voor het college bij de regulering van KPN, voor de periode van 3 jaar waarin het onderhavige besluit geldigheid heeft. De geschatte directe reguleringskosten voor het college bedragen naar schatting 128.000 Euro per jaar.

⁴⁰³ OXERA, Costs and Benefits of Market Regulators, oktober 2004 (www.minez.nl).

⁴⁰⁴ EDC = Embedded Direct Costs. Het EDC-systeem is het gebruikelijke kostentoerekeningssysteem voor wholesalekosten.

Kostencomponenten	Kosten in €
Interne kosten OPTA ⁴⁰⁵	18 ingeschatte man-maanden ingezet door OPTA * € 100 per uur (ruime inschatting van personeelskosten plus overheadkosten) * 160 uur per maand = 288.000 Euro
Kosten beroepsprocedures	6 ingeschatte man-maanden ingezet door OPTA * € 100 per uur (ruime inschatting van personeelskosten plus overheadkosten) * 160 uur per maand = 96.000 Euro
<i>Totale kosten in reguleringsperiode</i>	384.000 Euro
Kosten per jaar	128.000 Euro

Tabel 23: Directe reguleringskosten college

1071. De nalevingskosten zijn de kosten die marktpartijen niet zouden maken indien de partijen niet gereguleerd zouden zijn. Relevante kosten zijn dus de incrementele kosten van naleving en regulering. Uit een onderzoek uitgevoerd door Oxera in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken⁴⁰⁶, blijkt dat de geschatte nalevingskosten van de marktpartijen drie tot vier maal de directe kosten van regulering door OPTA bedragen. Deze factor is ook in andere sectoren waargenomen en wordt beschouwd als een vuistregel voor de verhouding tussen kosten van de toezichthouder en kosten van de markt. De directe nalevingskosten voor marktpartijen van regulering van ontbundelde toegang bedragen circa 384.000 – 512.000 Euro per jaar.

1072. De totale directe reguleringskosten zijn de som van de directe reguleringskosten van het college en de nalevingskosten van marktpartijen. De totale directe kosten bedragen derhalve circa 0,51 – 0,64 miljoen Euro per jaar.

12.4 Statische markteffecten

1073. Er wordt onderscheid gemaakt tussen statische en dynamische markteffecten. Statische effecten zijn effecten op korte termijn. Dynamische effecten zijn effecten op de langere termijn, zoals bijvoorbeeld innovatie, toetreding, uittreding en toe- of afnemende concurrentie en als gevolg daarvan hogere of lagere efficiëntie van aanbieders.

1074. Het wholesaleproduct ontbundelde toegang is een bouwsteen van retailproducten als vaste telefonie, breedbandinternettoegang en laagcapacitaire huurlijnen. Prijzen en volumes van bouwstenen hebben direct effect op prijzen en aangeboden hoeveelheden van retailproducten. Het college heeft geconcludeerd dat bij afwezigheid van regulering of zelfregulering op de markt voor wholesaleproduct ontbundelde toegang er een aanzienlijk risico bestaat dat KPN op de bovengenoemde retailmarkten beschikt over AMM.

⁴⁰⁵ Dit zijn de kosten van de beoordeling door het college van de EDC-rapportage van de marktpartij aan wie tariefregulering is opgelegd. De kosten bestaan uit loon- en overige personeelskosten van medewerkers van het college van OPTA. Tot de interne kosten van OPTA behoren niet de kosten van uitvoering van de marktanalyses.

⁴⁰⁶ OXERA, Costs and Benefits of Market Regulators, oktober 2004 (www.minez.nl).

1075. De verplichtingen opgelegd op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk dienen daarom ook als remediering voor mededingingsproblemen die kunnen ontstaan op de genoemde retailmarkten; de markt voor vaste telefonie, breedbandinternettoegang en laagcapacitaire huurlijnen. De voorgestelde verplichtingen zorgen voor een hogere afzet en een lagere prijs van de bouwsteen ontbundelde toegang. De hogere afzet en de lagere prijs van de bouwsteen heeft effect op prijs en aanbod van retailproducten op onderliggende markten.

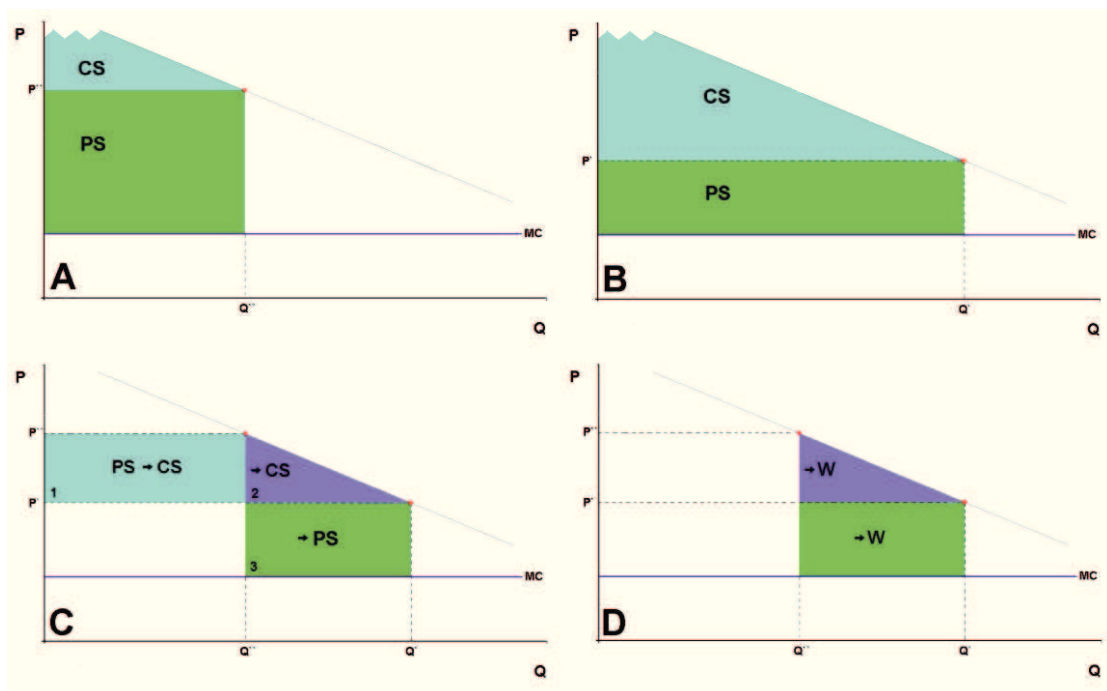
1076. Omdat de onderliggende retailmarkten allen als relatief concurrerend worden beschouwd neemt het college aan dat de lagere tarieven voor ontbundelde toegang niet leiden tot hogere marges op de retailmarkten, maar dat deze lagere prijs van de bouwsteen direct wordt doorgegeven aan de eindgebruiker. De lagere tarieven voor ontbundelde toegang zorgen dus voor een toename van het consumentensurplus en niet voor een toename van de marge of het producentensurplus.

1077. Regulering heeft effect op prijzen, afgenomen hoeveelheden in de verschillende retailmarkten. Doordat prijzen en hoeveelheden veranderen wordt zowel de welvaart van producenten, het producentensurplus, als de welvaart van consumenten, het consumentensurplus, beïnvloedt. De som van het effect van regulering op het producentensurplus en het consumentensurplus is het totale welvaartseffect. In Figuur 30 is het effect van regulering op welvaart schematisch weergegeven.

1078. Voor de eenvoud wordt in Figuur 30 verondersteld dat de vraagcurve lineair⁴⁰⁷ is en de marginale kostencurve constant.⁴⁰⁸ Figuur 30A geeft de situatie zonder regulering weer met P'' en Q'' en het bijbehorende consumenten- en producentensurplus. Onder invloed van regulering ontstaat er op de markt een lagere prijs P' (Figuur 30B) en neemt de afgezette hoeveelheid toe naar Q' . In Figuur 30C staat weergegeven welke veranderingen in consumenten- en producentensurplus er onder invloed van regulering zijn opgetreden. De oppervlakte van vlak 1 is verplaatst van het producenten naar het consumentensurplus, vlak 2 is gecreëerd consumentensurplus en vlak 3 is gecreëerd producentensurplus. In Figuur 30D is de toename van welvaart door regulering weergegeven.

⁴⁰⁷ Bij kleine prijseffecten veroorzaakt door regulering is de aanname dat vraagcurven lineair zijn op het relevante deel van de vraagcurve plausibel en van weinig invloed op de gemeten effecten op welvaart en consumentensurplus. Bij grotere prijsveranderingen veroorzaakt door regulering dient voorzichtiger omgegaan te worden met betrekking tot aannamen met betrekking tot de vorm van de vraagcurve. Omdat in deze effectentoets alleen kleinere prijseffecten veroorzaakt door regulering worden beschouwd, kan deze aanname gemaakt worden.

⁴⁰⁸ Het exacte niveau van de marginale kostencurve is vaak onbekend evenals de exacte vorm van de marginale kostencurve. Voor eenvoud worden marginale kosten constant verondersteld. Om rekening te houden met de onzekerheid omtrent het exacte niveau van de marginale kosten wordt in de analyse gewerkt met bandbreedtes waarbinnen de marginale kosten zich zullen bevinden.



Figuur 30: Welvaartseffecten

1079. Het statisch markteffect veroorzaakt door regulering is erg afhankelijk van het prijseffect van regulering en de reactie hierop van de vraag. Wanneer deze zogenaamde prijselasticiteit van de vraag hoog is dan zal een kleine prijsdaling veroorzaakt door regulering leiden tot een relatief grote stijging van de vraag. De prijsdaling heeft dan een relatief groot effect op gecreëerd consumentensurplus en vooral op de gecreëerde welvaart. Wanneer de prijselasticiteit van de vraag laag is dan zal een prijsdaling veroorzaakt door regulering leiden tot een relatief kleine stijging van de vraag. Het bijbehorende effect op consumentensurplus en gecreëerde welvaart zal dan ook kleiner zijn.

1080. Net zoals OFCOM neemt ook het college aan dat voor diensten die niet excessief geprijsd zijn een prijselasticiteit van $-0,1$ tot $-0,5$ geldt. Ook ander onderzoek door Oxera naar prijselasticiteiten van datacommunicatiediensten bevestigen dit.⁴⁰⁹

1081. De prijselasticiteit van de vraag naar breedbandinternettoegang, laagcapacitaire huurlijnen en vaste telefonie schat op het college op $-0,3$. Daarnaast is de inschatting van het college dat het aandeel van de kosten van ontbundelde toegang op de retailtarieven voor breedbandinternettoegang, huurlijnen en vaste telefonie respectievelijk 30 procent, 4 procent en 65 procent is. Dit betekent bijvoorbeeld dat bij een prijsstijging van 10 procent van ontbundelde toegang de retailtarief van breedbandinternettoegang met 3 procent zal stijgen en daarmee het aantal afgenomen breedbanddiensten met circa 1 procent af zal nemen. Bij een prijsstijging van 3 procent neemt de prijs toe van 20 Euro naar 20,61 Euro per maand terwijl de afzet zal dalen van circa 5,63 miljoen naar circa 5,58 miljoen. Daarnaast wordt aangenomen dat de totale marginale kosten 556 miljoen Euro per jaar

⁴⁰⁹ Bronnen: "Review of BT's network charge controls, Explanatory statement and Notification of proposals on BT's SMP status and charge controls in narrowband wholesale markets", 23 maart 2005, www.ofcom.org.uk/consult/condocs/charge/ncc.pdf, "Costs and Benefits of Market Regulators", Oxera, oktober 2004, en "Review of price elasticities of demand for fixed line and mobile telecommunication services", augustus 2003.

bedragen.

1082. Wanneer het college aanneemt dat het gezamenlijke effect van regulering van ontbundelde toegang een prijsstijging van ontbundelde toegang van 10 procent voorkomt, dan kan met de cijfers genoemd onder randnummer 1081 het welvaartseffect en het effect op het consumentensurplus berekend worden. Het effect op het consumentensurplus is gelijk aan ongeveer 54 miljoen Euro per jaar terwijl het effect op welvaart gelijk is aan ongeveer 11 miljoen Euro per jaar.

1083. Met de berekeningen onder randnummer 1082 is niet berekend wat het statische effect van regulering van ontbundelde toegang op de retailmarkt voor breedbandinternettoegang is. De berekening geeft wel aan wat het effect van een mogelijke prijsstijging van 10 procent bij benadering is. Het is waarschijnlijk dat afwezigheid van regulering van ontbundelde toegang minstens een dergelijk effect op de prijs zal hebben. Bij grotere prijseffecten is het effect op consumentensurplus en welvaart ook groter. Daarnaast hebben ook aannamen met betrekking tot de marginale kosten en de prijselasticiteiten groot effect op de raming van welvaartseffecten.

1084. In Tabel 24, Tabel 25 en Tabel 26 is een overzicht gegeven van ramingen van welvaartseffecten en effecten op consumentensurplus onder verschillende aannamen met betrekking tot marginale kosten (bv. 10, 20 en 30 procent van de prijs), prijselasticiteit (bv. -0,1, -0,2 en -0,3) en wholesale prijsstijgingen bij afwezigheid van regulering (bv. 5 procent en 10 procent).

Gecreëerde welvaart en consumentensurplus breedbandinternettoegang onder veranderende aannamen (x EUR miljoen per jaar)								
			$\Delta P_{\text{ull}} = 5$ procent			$\Delta P_{\text{ull}} = 10$ procent		
			Prijselasticiteit			Prijselasticiteit		
			-0,1	-0,2	-0,3	-0,1	-0,2	-0,3
Welvaart	$P_{\text{retail}} = \text{EUR } 333$	MC=10%P	2,18	4,36	6,54	4,40	8,80	13,20
		MC=20%P	1,91	3,82	5,73	3,86	7,72	11,58
		MC=30%P	1,64	3,28	4,92	3,32	6,64	9,96
Consumentensurplus			28,33	29,64	30,95	56,58	59,13	61,67

Tabel 24: Gecreëerde welvaart en consumentensurplus breedbandinternettoegang

Gecreëerde welvaart en consumentensurplus vaste telefonie onder veranderende aannamen (x EUR miljoen per jaar)								
			$\Delta P_{\text{ull}} = 5$ procent			$\Delta P_{\text{ull}} = 10$ procent		
			Prijselasticiteit			Prijselasticiteit		
			-0,1	-0,2	-0,3	-0,1	-0,2	-0,3
Welvaart	$P_{\text{retail}} = \text{EUR } 183$	MC=50%P	1,80	3,59	5,39	3,68	7,37	11,05
		MC=65%P	1,27	2,54	3,81	2,63	5,27	7,90
		MC=80%P	0,75	1,49	2,24	1,58	3,17	4,75
Consumentensurplus			36,66	38,31	39,97	73,13	76,26	79,39

Tabel 25: Gecreëerde welvaart en consumentensurplus vaste telefonie

Gecreëerde welvaart en consumentensurplus laagcapacitaire huurlijnen onder veranderende aannamen (x EUR miljoen per jaar)								
			$\Delta P_{\text{wh}} = 5$ procent			$\Delta P_{\text{wh}} = 10$ procent		
			Prijselasticiteit			Prijselasticiteit		
			-0,1	-0,3	-0,5	-0,1	-0,3	-0,5
Welvaart	$P_{\text{retail}} = \text{EUR } 4.800$	MC=50%P	1,43	2,85	4,28	2,90	5,80	8,70
		MC=65%P	1,25	2,50	3,75	2,55	5,10	7,65
		MC=80%P	1,08	2,15	3,23	2,20	4,39	6,59
Consumentensurplus			17,59	17,63	17,67	35,08	35,07	35,07

Tabel 26: Gecreëerde welvaart en consumentensurplus huurlijnen

1085. Het gecombineerde welvaartseffect van regulering van ontbundelde toegang bedraagt, op basis van bovenstaande aannames, minimaal 3,5 miljoen Euro en maximaal 33,0 miljoen Euro. De toename in het consumentensurplus valt binnen een breedte van 82,6 miljoen Euro –176,1 miljoen Euro.

12.5 Dynamische markteffecten

1086. Regulering van ontbundelde toegang zal leiden tot toetreding van alternatieve aanbieders. Vooralsnog wordt aangenomen dat alternatieve aanbieders slechts afnemer zijn op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk. Het is echter niet uit te sluiten dat partijen in de toekomst ook een eigen aansluitnetwerk zullen aanleggen. De investeringsladder is immers al gedeeltelijk beklommen. Wanneer partijen ook toetreden door een eigen aansluitnetwerk te maken dan zijn significante welvaartseffecten en effecten op het consumentensurplus te verwachten.

1087. Ook wanneer uiteindelijke toetreding van alternatieve aanbieders tot de markt voor fysieke toegang uitblijft kan er een disciplinerende werking uitgaan van de mogelijke toetreding van alternatieve partijen. Aanbieders worden beperkt in het doorvoeren van prijsstijgingen, omdat de alternatieve aanbieder bij een bepaalde prijs ook tot de markt zal toetreden. Ook zonder daadwerkelijke toetreding, gaat er van de alternatieve aanbieder dus een zekere disciplinerende werking uit.

12.6 Overige effecten

1088. Het reguleren van ontbundelde toegang brengt reguleringszekerheid met zich mee voor alle marktpartijen. Het is moeilijk een kwantitatieve inschatting te maken van deze effecten. Wel is het mogelijk een kwalitatieve beschrijving te geven van effecten. Er wordt verwacht dat regulering slechts positieve effecten mee zal brengen omdat het partijen zekerheid geeft over de levering van ontbundelde toegang en de voorwaarden waaronder dit gebeurt. Partijen kunnen hiervan profiteren bij het vaststellen van prijzen op de retailmarkten. Ook op deze retailmarkten worden op deze manier stabielere prijzen gewaarborgd. Een stabielere marktomgeving stelt marktpartijen en investeerders in staat om beter afgewogen investeringsbeslissingen te nemen. Dit draagt bij aan een goed investeringsklimaat wat belangrijk is in een markt die zich kenmerkt door hoge investeringskosten.

12.7 Conclusie

1089. Op basis van de analyse in deze effectentoets kan geconcludeerd worden dat:

- De reguleringskosten 0,51 miljoen Euro tot 0,64 miljoen Euro per jaar bedragen.
- Het statisch markteffect op de retailmarkt voor breedbandinternettoegang en vaste telefonie minstens leidt tot een toename van het consumentensurplus van 82,6 miljoen Euro per jaar en een toename van de welvaart van 3,5 miljoen Euro per jaar.
- De dynamische markteffecten en overige effecten van regulering positief zijn.

1090. Op grond van het voorgaande concludeert het college dat de voordelen van de verplichtingen groter zijn dan de nadelen.

1091. Op grond van het genoemde onder randnummer 1090 en de eerder beschreven geschiktheid en noodzakelijkheid van genoemde verplichtingen, concludeert het college dat de verplichtingen proportioneel zijn.

13 Dictum

1092. Het college heeft op grond van artikel 6a.1, eerste lid, van de Tw onderzocht welke markt(en) overeenkomen met de in de aanbeveling van de Commissie vermelde markt voor (fysieke) ontbundelde toegang tot netwerkinfrastructuur op wholesale-niveau (inclusief gedeelde of volledig ontbundelde toegang) op een vaste locatie.

1093. Het college concludeert dat de relevante productmarkt voor (fysieke) toegang tot netwerk infrastructuur op wholesaleniveau (inclusief gedeelde of volledige ontbundelde toegang) op een vaste locatie toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN (op basis van MDF-access en SDF-access) alsmede toegang tot glasvezel aansluitnetwerken (op basis van ODF-access) omvat. Het college duidt deze markt als de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk.

1094. Vervolgens heeft het college op grond van artikel 6a.1, derde lid, van de Tw juncto artikel 6a.1, vijfde lid, van de Tw onderzocht of deze markt daadwerkelijk concurrerend is en op grond van artikel 6a.2, eerste lid, van de Tw vastgesteld of op deze markt een onderneming actief is die beschikt over AMM.

1095. Het college heeft geconcludeerd dat de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk niet daadwerkelijk concurrerend is en dat KPN op deze markt beschikt over AMM. Het college wijst Koninklijke KPN N.V., haar groepsmaatschappijen als bedoeld in artikel 24b Boek 2 Burgerlijk Wetboek, alsmede Reggefiber Group B.V., waarin KPN N.V. gezamenlijke zeggenschap heeft (hierna 'KPN'), voor zover zij actief zijn als aanbieder van openbare elektronische communicatienetwerken, bijbehorende faciliteiten of elektronische communicatiediensten op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk, aan als onderneming bedoeld in artikel 6a.2, eerste lid, van de Tw.

1096. Gelet op het ontbreken van daadwerkelijke concurrentie op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk en de AMM-postitie van KPN op deze markt, legt het college de volgende verplichtingen aan KPN op.

1097. Het college acht de wholesaleverplichtingen als opgelegd in het besluit "Ontbundelde toegang op wholesale-niveau" van 21 december 2005 (kenmerk OPTA/TN/2005/203431) onder i t/m x van het besluit niet langer passend. Deze verplichtingen worden op grond van artikel 6a.2, eerste lid, onder c, Tw ingetrokken, onder gelijktijdige oplegging, op grond van artikel 6a.2, eerste lid, onder a Tw, van de hiernavolgende wholesaleverplichtingen.

Toegangsverplichting

i. KPN dient op grond van artikel 6a.2 van de Tw juncto artikel 6a.6, eerste lid, van de Tw te voldoen aan redelijke verzoeken tot ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk en bijbehorende faciliteiten. Ontbundelde toegang (gedeeld of volledig ontbundeld) ziet toe op toegang tot: 1) het koperen aansluitnetwerk op het niveau van de hoofdverdelers (MDF-access) en op het niveau van het

subnetwerk (SDF-access) en ontbundelde toegang (volledig ontbundeld) ziet op toegang tot 2) glasvezelaansluitnetwerken op het niveau van de optische verdeler (ODF-access). Bij ODF-access gaat het zowel om redelijke verzoeken om ontbundelde toegang tot de residentiële glasvezel aansluitnetwerken (ODF-access FttH) als om ontbundelde toegang tot de zakelijke glasvezel aansluitnetwerken (ODF-access FttO) en bijbehorende faciliteiten. Op grond van artikel 6a.6, eerste lid, van de Tw dient KPN in het kader van ODF-access eveneens te voldoen aan redelijke verzoeken om toegang tot de manhole ten behoeve van near-net aansluitingen.

ii. KPN dient in verband met de onder i. genoemde toegangsverplichting op grond van artikel 6a.2 van de Tw juncto artikel 6a.6, tweede lid, van de Tw:

- (a) Aanbieders van elektronische communicatiediensten toegang te verlenen tot die netwerkelementen of faciliteiten die noodzakelijk zijn voor het afnemen van ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk teneinde elektronische communicatiediensten aan te kunnen bieden.
- (b) Aanbieders die bijbehorende diensten en faciliteiten te bieden die redelijkerwijs noodzakelijk zijn voor de levering van elektronische communicatiediensten op basis van ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN. Het gaat hierbij in elk geval om de volgende diensten en faciliteiten.
 - Co-locatie of andere vormen van gedeeld gebruik van faciliteiten (inclusief gedeeld gebruik van kabelgoten, gebouwen of masten);
 - Open toegang tot technische interfaces, protocollen of andere kerntechnologieën die onmisbaar zijn voor de interoperabiliteit;
 - Toegang tot operationele ondersteuningssystemen of vergelijkbare softwaresystemen die nodig zijn om eerlijke concurrentie bij het aanbieden van elektronische communicatiediensten te waarborgen.
 - Toegang tot de bijbehorende faciliteiten van de netwerkelementen (waaronder SDF-backhaul en ODF-backhaul⁴¹⁰).
- (c) Reeds verleende toegang tot faciliteiten niet in te trekken, tenzij voortgezette verlening van toegang redelijkerwijs niet van KPN mag worden verlangd. In het kader van de voorgenomen uitfasering van het koperen aansluitnetwerk en de daarop gebaseerde dienstverlening (MDF-dienstverlening op MDF-locaties, SDF-dienstverlening op SDF-locaties) dient een verzoek tot intrekking van reeds verleende toegang tot faciliteiten binnen een redelijke termijn aan het college ter beoordeling te worden voorgelegd en te voldoen aan de navolgende randvoorwaarden:
 - Redelijke aankondigingstermijnen en redelijke besluitvormingstermijn voor aanbieders om alternatieve vorm kenbaar te maken;
 - Beschikbaarheid en afneembaarheid van (gereguleerde) alternatieven;
 - Gelijke behandeling uitfasering KPN diensten;
 - Heldere procesafspraken over uitfasering-en overlaytermijnen;
 - Redelijke kwaliteit en garantie van dienstverlening bij migratie;
 - Redelijke termijn publicatie planning uitfasering MDF (en SDF) locaties;
 - Redelijke termijn publicatie overzicht beschikbaarheid SDF en ODF locaties.

⁴¹⁰ Het college heeft het besluit aangepast naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 148, van Annex 4.

- (d) Reeds verleende toegang ten aanzien van gedeelde fysieke toegang (linesharing) mag niet worden ingetrokken tenzij voortgezette verlening van gedeelde toegang (linesharing) redelijkerwijs niet van KPN mag worden verlangd. Een verzoek tot intrekking van reeds verleende toegang (linesharing) dient binnen een redelijke termijn aan het college ter beoordeling te worden voorgelegd en dient te voldoen aan de navolgende randvoorwaarden:
- Redelijke overgangsperiode;
 - Te goeder trouw onderhandelingen over alternatieve technische oplossingen;
 - Afspraken over klantmigraties;
 - Verplichting tot treffen maatregelen om overstapdrempels te vermijden;
 - Migratiekosten.
- (e) Ingeval van wijziging van de collocatie in het kader van de ombouw naar zgn. mini-MDF's dient KPN te voldoen aan de navolgende voorwaarden:
- Tijdige voorafgaande publicatie van ombouw naar mini-MDF;
 - Er mag geen sprake zijn van onredelijke kosten voor wholesaleafnemers als gevolg van de interne verhuizing;
 - Er dient sprake te zijn van ongestoorde voortzetting van de dienstverlening.
- (f) Te goeder trouw te onderhandelen met aanbieders van elektronische communicatiediensten die verzoeken om toegang.
- iii. Op grond van artikel 6a.2 van de Tw juncto artikel 6a.6, derde lid, van de Tw verbindt het college de volgende voorschriften betreffende billijkheid, redelijkheid en opportuniteit aan de onder i. bedoelde toegangsverplichting.
- (a) KPN dient informatie die een toegangverzoekende partij nodig heeft om een voldoende gespecificeerd verzoek om ontbundelde toegang of bijbehorende faciliteiten te kunnen doen, desgevraagd tijdig en volledig te verstrekken.
- (b) KPN dient verzoeken om ontbundelde toegang en bijbehorende diensten en faciliteiten tijdig en adequaat in behandeling te nemen en zo nodig met de toegangverzoekende partij te bespreken. Een reactie op het verzoek om toegang dient binnen een redelijke termijn aan de om toegang verzoekende partij verstrekt te worden. Een termijn van twee weken wordt in beginsel als redelijke termijn beschouwd voor een reactie.
- (c) Levering van ontbundelde toegang en bijbehorende faciliteiten door KPN dient zo spoedig als redelijkerwijs mogelijk is te geschieden. Voor de levering van collocatiefaciliteiten dient een redelijke termijn te worden gehanteerd. Uitgangspunt voor de door KPN in acht te nemen serviceniveaus is de gelijke behandeling van interne en externe leveringen in het kader van de non-discriminatieverplichting.
- (d) KPN mag geen onredelijke voorwaarden verbinden aan het verlenen van ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk.
- (e) KPN dient een procedure op te stellen voor het behandelen van verzoeken om nieuwe vormen van ontbundelde toegang of bijbehorende faciliteiten en deze in haar referentieaanbod op te nemen. In deze procedure moet onder meer opgenomen zijn:
- dat binnen een redelijke termijn gereageerd wordt op een verzoek om toegang;
 - dat KPN, indien een verzoek onvoldoende gespecificeerd is, aangeeft op welke punten een verzoek aangevuld dient te worden;

- dat KPN ook dient te voldoen aan redelijke verzoeken om vormen van ontbundelde toegang die KPN niet voor haar eigen (retail) dienstverlening gebruikt;
 - dat KPN een naar haar oordeel niet-redelijk verzoek, gemotiveerd afwijst waarbij zij aangeeft op welke wijze sprake is van technische onhaalbaarheid of de noodzaak om de integriteit van het netwerk te handhaven; en
 - op welke wijze KPN in onderhandeling treedt met een partij indien er nadere afspraken gemaakt dienen te worden over de gevraagde vorm van toegang.
- (f) KPN mag geen gebruiksbeperkingen opleggen indien daarvoor geen objectiveerbare redenen zijn.
- (g) KPN dient kenbare technische standaarden te hanteren ten aanzien van het netwerk en/of de toegangsdienst en bijbehorende faciliteiten.
- (h) KPN dient een redelijke kwaliteit van dienstverlening te leveren, inclusief redelijke leveringstermijnen. KPN dient in elk geval een minimum kwaliteit te garanderen aan de hand van serviceniveaus voor bestelling, levering, exploitatie en onderhoud van diensten. Dit houdt in het hanteren van expliciete kwaliteitsparameters inzake de te verstrekken diensten, een resultaatsverplichting voor de minimum serviceniveaus en een hieraan gekoppeld boetebeding in geval van niet-nakoming van de gestelde kwaliteitsniveaus.
- (i) KPN mag geen netwerkelementen en bijbehorende faciliteiten onnodig bundelen teneinde te voorkomen dat afnemers moeten betalen voor onderdelen of faciliteiten van het netwerk die niet nodig zijn om de beoogde toegang af te nemen.
- (j) KPN dient ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk en bijbehorende faciliteiten zodanig te ontwerpen dat de gezamenlijke kosten voor het verlenen van de toegang en bijbehorende faciliteiten en het gebruik van deze diensten zo laag mogelijk zijn. Toegang en bijbehorende faciliteiten mogen niet zodanig ontworpen zijn dat feitelijke beschikbaarheid en effectief gebruik ervan wordt belemmerd.
- (k) KPN mag informatie die zij ten behoeve van het verlenen van toegang verkrijgt slechts gebruiken voor dat doel en niet voor andere doeleinden.

Non-discriminatieverplichting

iv. KPN dient op grond van artikel 6a.2 van de Tw juncto artikel 6a.8 van de Tw ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN en bijbehorende diensten en faciliteiten onder gelijke omstandigheden onder gelijke voorwaarden te verlenen. Deze verplichting houdt tevens in dat KPN gelijke voorwaarden toepast bij levering aan externen als die welke onder gelijke omstandigheden gelden voor haarzelf, haar dochtermaatschappijen of haar partnerondernemingen. De verplichting heeft betrekking op alle voorwaarden, derhalve ook op tariefvoorwaarden.

v. KPN dient, in het kader van haar NGN plannen, haar koperen aansluitnetwerk ook aan andere partijen ter beschikking te stellen, zolang zij hiervan zelf gebruik maakt voor haar eigen dienstverlening.

vi. De non-discriminatieverplichting heeft in ieder geval betrekking op:

- De beschikbaarheid van de diensten en netwerken;
- De onderhoudsperioden;

- De hersteltijden in geval van storingen;
 - Het proces van ordering en levering;
 - Het proces van aankondiging van nieuwe of gewijzigde diensten⁴¹¹;
 - Het proces van informatieverstrekking.
- vii. De non-discriminatieverplichting staat in beginsel niet in de weg aan enige vorm van tariefdifferentiatie zolang gelijke concurrentievoorwaarden op de markt niet ongelijk worden en de marges van de wholesale afnemers op de downstreammarkten niet worden uitgehouden.
- viii. Tariefdifferentiatie is slechts toegestaan voor zover de kortingen een door een economische prestatie gerechtvaardigd voordeel weerspiegelen.
- ix. KPN dient ten aanzien van de tariefdifferentiatie de volgende gedragsregels na te leven.
1. selectieve prijsonderbieding is verboden: producten of diensten mogen niet tegen gedifferentieerde voorwaarden aan wholesale-afnemers met eenzelfde of vergelijkbaar vraagprofiel worden geleverd;
 2. getrouwheidskortingen zijn verboden. Dit betekent bijvoorbeeld dat tariefdifferentiatie waarbij in de tariefstructuur een mechanisme is ingebouwd op grond waarvan een afnemer minder snel geneigd is om voor één of meerdere wholesalediensten (tezamen) over te stappen naar een andere aanbieder, niet is toegestaan;
 3. tariefdifferentiatie op basis van het vraagprofiel is slechts toegestaan mits voldaan wordt aan de volgende voorwaarden: 1) de differentiatie moet gebaseerd zijn op objectieve criteria, 2) logisch en consistent zijn opgebouwd en 3) niet gericht zijn op het bevoordelen van specifieke wholesale-afnemers, maar op een voldoende grote groep wholesale-afnemers. Differentiatie op basis van aantoonbare onderliggende kostenvoordelen is ook geoorloofd;⁴¹²
 4. tariefdifferentiatie op basis van geografische omstandigheden is slechts toegestaan mits voldaan wordt aan de volgende voorwaarden: 1) de differentiatie moet gebaseerd zijn op objectieve criteria, 2) logisch en consistent zijn opgebouwd en 3) niet gericht zijn op het bevoordelen van specifieke wholesale-afnemers, maar op een voldoende grote groep wholesale-afnemers;
 5. tariefdifferentiatie is niet toegestaan voor zover dit in feite betekent dat KPN haar eigen downstream-bedrijf (waaronder het retailbedrijf van KPN) een wholesaletarief in rekening brengt waardoor andere afnemers als gevolg van marge-utholling op de downstreammarkten niet onder concurrerende voorwaarden hun diensten kunnen aanbieden.

Transparantieplichting en het referentieaanbod

- x. KPN dient op grond van artikel 6a.2 van de Tw juncto artikel 6a.9, tweede lid, van de Tw binnen 30 dagen na inwerkingtreding van dit besluit een referentieaanbod voor de ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN en bijbehorende faciliteiten bekend te maken en regelmatig bij te

⁴¹¹ Het college heeft het besluit aangepast naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 217, van Annex 4.

⁴¹² Het college heeft het besluit aangepast naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 205, van Annex 4.

werken. Het referentieaanbod bevat ten minste de hieronder opgesomde punten en een beschrijving van de verschillende onderdelen en respectieve voorwaarden en tarieven.

A. Voorwaarden voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk

1. Netwerkelementen waartoe toegang wordt geboden, in het bijzonder de volgende elementen:
 - a. Toegang tot aansluitnetwerken (MDF-access, SDF-access en ODF-access)
 - b. Toegang tot het buiten de spraakband liggende deel van het frequentiespectrum van een aansluitnetwerk, in geval van gedeelde toegang tot het koperen aansluitnet.
 - c. Toegang tot de manhole ten behoeve van near-net aansluitingen in het kader van ODF-access.⁴¹³
2. Informatie over de plaatsen van de fysieke aansluitpunten en de beschikbaarheid van aansluitnetwerken op bepaalde delen van het toegangsnet.
3. Technische voorwaarden die verband houden met toegang tot en gebruik van aansluitnetwerken, met inbegrip van de technische kenmerken van het aansluitnet.
4. Procedures voor het bestellen en verstrekken, gebruiksbeperkingen.

B. Collocatiediensten en bijbehorende faciliteiten:

1. Informatie over de desbetreffende plaatsen van KPN.
2. Collocatieopties op de in punt B1 genoemde plaatsen (met inbegrip van fysieke co-locatie en in voorkomend geval co-locatie op afstand en virtuele co-locatie).
3. Apparatuurkenmerken: eventuele beperkingen voor apparatuur die in co-locatie kan worden geplaatst.
4. Veiligheidsaspecten: door KPN getroffen maatregelen om de veiligheid van hun locaties te waarborgen.
5. Voorwaarden voor de toegang van het personeel van concurrerende exploitanten.
6. Veiligheidsnormen
7. Regels voor toewijzing van ruimte wanneer de collocatieruimte beperkt is.
8. Regels voor ontvangers voor de inspectie van locaties waarop fysieke co-locatie mogelijk is of plaatsen waar co-locatie is geweigerd in verband met ruimtegebrek.
9. Bijbehorende faciliteiten, zoals onder andere SDF-backhaul en ODF-backhaul⁴¹⁴.

⁴¹³ Het college heeft het besluit aangepast naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 154, van Annex 4.

⁴¹⁴ Het college heeft het besluit aangepast naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 148, van Annex 4.

C. Informatiesystemen

Voorwaarden voor toegang tot de operationele ondersteunende systemen, informatiesystemen of databases voor reservering, levering, bestelling, onderhouds- en herstelverzoeken en facturering van KPN.

D. Leveringsvoorwaarden

1. Termijn waarbinnen wordt gereageerd op verzoeken om diensten en faciliteiten, overeenkomsten in zake het niveau van de dienst, procedures om gebreken te verhelpen en om terug te keren naar het gangbare niveau van dienstverlening en parameters voor de kwaliteit van de dienstverlening.

2. Standaardcontract, indien van toepassing met inbegrip van vergoeding voor te late levering.

3. Tarieven of tarifieringformules voor elk van bovengenoemde aspecten, functies en faciliteiten.

4. Wholesale-afnemers (zowel intern als extern) dienen tijdig en op non-discriminatoire wijze geïnformeerd te worden ten aanzien van tarieven en voorwaarden.

5. Wholesale-afnemers moeten op basis van de inkoop van ontbundelde toegang dezelfde kwaliteitsniveaus aan eindgebruikers kunnen afgeven als KPN. Dit betekent dat de non-discriminatieverplichting in ieder geval betrekking heeft op:

- de beschikbaarheid van de diensten en netwerken;
- de onderhoudsperioden;
- de hersteltijden in geval van storingen;
- het proces van ordering en levering;
- het proces van aankondiging van nieuwe of gewijzigde diensten⁴¹⁵;
- het proces van informatieverstrekking.

6. Voorstel voor boetebeding ingeval van niet voldoen aan minimum kwaliteits- en serviceniveaus.

E. Voorwaarden voor intrekking met betrekking tot uitfasering en migratie

Randvoorwaarden voor intrekking reeds verleende toegang (tot faciliteiten) in het kader van uitfasering en migratie

- Redelijke aankondigingstermijnen en redelijke besluitvormingstermijn voor aanbieders om alternatieve vorm kenbaar te maken;
- Beschikbaarheid en afneembaarheid van (gereguleerde) alternatieven;
- Gelijke behandeling uitfasering KPN diensten;
- Heldere procesafspraken over uitfasering-en overlaytermijnen;
- Redelijke kwaliteit en garantie van dienstverlening bij migratie;
- Redelijke termijn publicatie planning uitfasering MDF (en SDF)locaties;
- Redelijke termijn publicatie overzicht beschikbaarheid SDF en ODF locaties.

⁴¹⁵ Het college heeft het besluit aangepast naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 217, van Annex 4.

Randvoorwaarden voor intrekking van gedeelde fysieke toegang (linesharing) in het kader van uitfasering en migratie

- Redelijke overgangperiode;
- Te goeder trouw onderhandelingen over technische oplossingen;
- Afspraken over klantmigraties;
- Verplichting tot treffen maatregelen om overstapdrempels te vermijden;
- Migratiekosten.

Randvoorwaarden wijziging collocatie bij ombouw naar mini-MDF's

- Tijdige voorafgaande publicatie van ombouw naar mini-MDF's;
- Er mag geen sprake zijn van onredelijke kosten voor wholesaleafnemers als gevolg van de interne verhuizing;
- Er dient sprake te zijn van ongestoorde voortzetting van de dienstverlening.

xi. Voorts verbindt het college op grond van artikel 6a.9, vijfde lid, van de Tw de volgende voorschriften ten aanzien van de wijze van bekendmaking van het referentieaanbod:

- KPN dient het referentieaanbod op elektronische wijze bekend te maken op haar website;
- KPN dient wijzigingen in haar wholesale-aanbod tijdig op te nemen en haar afnemers hiervan op de hoogte te stellen. Het gaat hierbij zowel om wijzigingen in de bestaande dienstverlening als introductie van nieuwe dienstverlening;
- KPN dient een afschrift van het referentieaanbod en elke wijziging hiervan aan het college te verstrekken.
- KPN dient nieuwe of gewijzigde diensten binnen een redelijke termijn van in beginsel minimaal 2 maanden van te voren aan afnemers bekend te maken.⁴¹⁶

Verplichting tot tariefregulering

xii. Op grond van artikel 6a.2 jo. 6a.7 van de Tw legt het college aan KPN ten behoeve van het kunnen afnemen van toegangsdiensten en bijbehorende faciliteiten die behoren tot de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk, tariefregulering op.

xiii. Op grond van artikel 6a.7, tweede lid, van de Tw legt het college aan KPN de verplichting op om voor toegangsdiensten ten behoeve van ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk en de glasvezel aansluitnetwerken en bijbehorende faciliteiten kostengeoriënteerde tarieven te hanteren. Dit betekent dat KPN ten aanzien van de ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk tarieven dient te hanteren die niet boven de door het college te bepalen tariefplafonds mogen liggen. De tariefplafonds voor ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk zijn inmiddels vastgesteld in het Besluit Wholesale price cap⁴¹⁷ en gelden vanaf 1 januari 2009.⁴¹⁸

⁴¹⁶ Het college heeft het besluit aangepast naar aanleiding van de Nota van Bevindingen, randnummer 216, van Annex 4.

⁴¹⁷ WPC-IIa besluit, 16 december 2009, OPTA/AM/2009/203507.

⁴¹⁸ Dit randnummer is gewijzigd naar aanleiding van nadere overwegingen van het college (zie hoofdstuk 8 van Annex 4).

xiv. De op KPN rustende tariefverplichting met betrekking tot ontbundelde toegang tot residentiële glasvezel aansluitnetwerken (ODF-access FttH) is inmiddels geoperationaliseerd in het Tariefbesluit Ontbundelde glastoegang (FttH), dat geldt vanaf 1 januari 2009.⁴¹⁹ De tariefverplichting met betrekking tot ontbundelde toegang tot het zakelijke glasvezel aansluitnetwerk (ODF-access FttO) en bijbehorende faciliteiten zal in een afzonderlijk tariefbesluit worden geoperationaliseerd.

xv. Voor de nadere invulling van voornoemde tariefregulering voor toegangsdiensten ten behoeve van ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk gelden de volgende verplichtingen voor KPN:

- Het college legt op grond van het tweede lid van artikel 6a.7 van de Tw aan KPN de verplichting op een door het college te bepalen en goed te keuren kostentoerekeningssysteem te hanteren. Dit systeem dient te voldoen aan de voorschriften die nader zijn uitgewerkt in de Annexen A en B van dit besluit. KPN is verplicht dit kostentoerekeningssysteem binnen drie maanden na het van kracht worden van dit besluit ter goedkeuring aan het college voor te leggen.
- Het college legt op grond van het vierde lid van artikel 6a.7 van de Tw aan KPN de verplichting op om het resultaat van de toepassing van het kostentoerekeningssysteem voor de verslagjaren 2007 (realisatie), 2008 tot en met 2011 (prognoses) binnen drie maanden na het van kracht worden van het onderhavige besluit ter goedkeuring aan het college voor te leggen. Tevens dient KPN een accountantsrapportage te voegen bij de rapportage over het resultaat van de toepassing van het kostentoerekeningssysteem. Nadere voorschriften hierover zijn opgenomen in de Annexen A, B en C van dit besluit.
- KPN is op grond van het vijfde lid van artikel 6a.7, onder a, van de Tw verplicht binnen drie maanden na het van kracht worden van dit besluit een beschrijving van het kostentoerekeningssysteem bekend te maken. Deze verplichting is nader uitgewerkt in de Annexen A en B van dit besluit.

Inwerkingtreding besluit

xvi. Dit besluit treedt in werking op 27 april 2010 en werkt wat betreft de aan KPN opgelegde verplichtingen die betrekking hebben op MDF-, SDF- en ODF-access (FttH) en bijbehorende faciliteiten, terug tot 1 januari 2009.

⁴¹⁹ Tariefbesluit Ontbundelde glastoegang, 25 juni 2009, OPTA/AM/2009/201367.

HET COLLEGE VAN DE ONAFHANKELIJKE POST EN TELECOMMUNICATIE AUTORITEIT

mr. C.A. Fonteyn, voorzitter

Beroepsmogelijkheid

Belanghebbenden die zich met dit besluit niet kunnen verenigen, kunnen binnen zes weken na de dag waarop dit besluit is bekendgemaakt beroep instellen bij het College van Beroep voor het bedrijfsleven te Den Haag.

Het postadres is: College van Beroep voor het bedrijfsleven, Postbus 20021, 2500 EA 's-Gravenhage.

Het beroepschrift moet zijn ondertekend en moet ten minste de naam en het adres van de indiener, de dagtekening en een omschrijving van het besluit waartegen het beroep is gericht bevatten. Voorts moet het beroepschrift de gronden van het beroep bevatten en dient een afschrift van het bestreden besluit te worden meegezonden.

Voor het instellen van beroep is griffierecht verschuldigd. Informatie hierover kan worden ingewonnen bij de griffie van het College, telefonisch bereikbaar op (070) 381 39 10 of (070) 381 39 30.

Annex 1 SDF-backhaul

1. In deze Annex zal uiteengezet worden dat SDF-backhaul een bijbehorende faciliteit is van de dienst subloop ontbundeling, als onderdeel van de ontbundelde toegang markt. Voorts zal worden geanalyseerd of alternatieven voor de SDF-backhaul van KPN beschikbaar zijn, en of derhalve de SDF-backhaul als bijbehorende faciliteit in aanmerking komt voor regulering.

2. Hieronder wordt nader ingegaan op de nieuwe ontwikkelingen op het gebied van ontbundelde toegang tot het aansluitnet en specifiek op de ontwikkelingen die ertoe geleid hebben dat behoefte is ontstaan aan SDF-backhaul. Vervolgens zal uiteengezet worden wat een SDF-backhaul is en dat SDF-backhaul als bijbehorende faciliteit bij ontbundelde toegang kan worden aangemerkt.

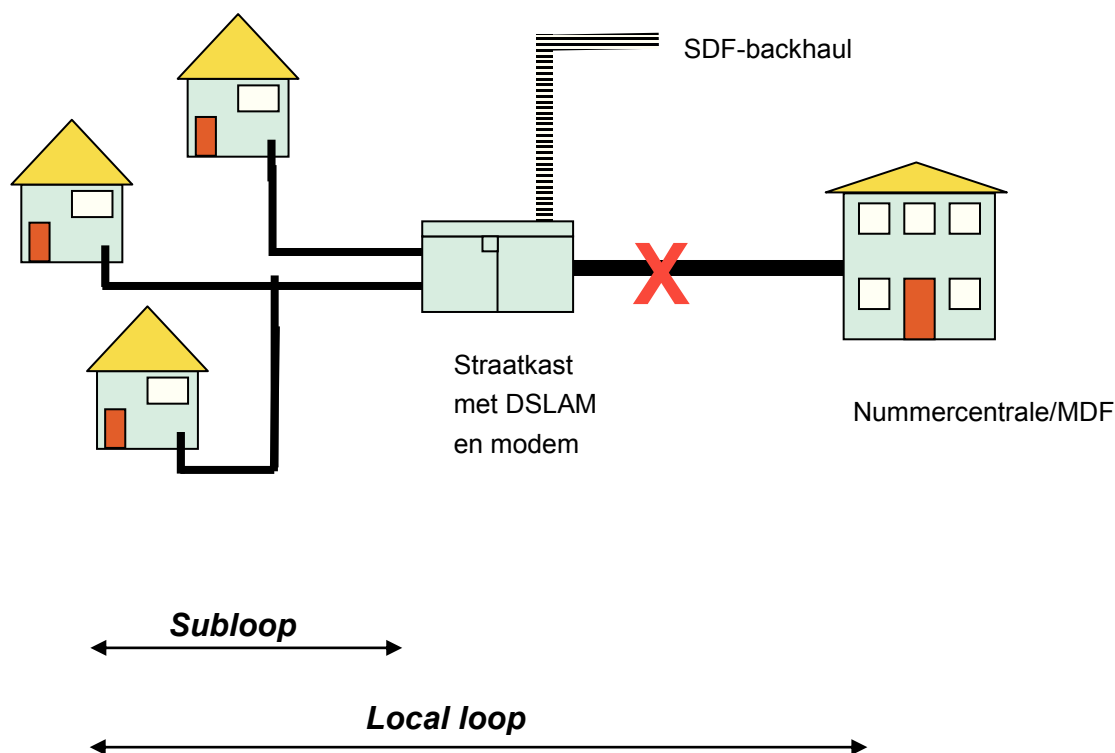
- a. Stap 1: Is SDF-backhaul een bijbehorende faciliteit van SLU?
- b. Stap 2: Zijn er alternatieven beschikbaar voor SDF-backhaul van KPN?

1.1 Inleiding

3. Deze paragraaf beschrijft allereerst kort wat SDF-backhaul is, waarbij wordt ingegaan op de techniek, alsmede op de aard van de dienst (1.2). Vervolgens wordt aangegeven dat SDF-backhaul kan worden beschouwd als een bijbehorende faciliteit bij de dienst ontbundelde toegang tot het aansluitnet op het niveau van de straatkast - SLU (1.3). Aangezien de dienst SLU is gereguleerd in het marktanalysebesluit ontbundelde toegang, zal het college vervolgens ook nader uiteenzetten waarom SDF-backhaul als bijbehorende faciliteit bij de dienst SLU onder de regulering in dit betreffende marktanalysebesluit dient te worden gebracht. Hierbij spelen de beschikbaarheid van de dienst SDF-backhaul en potentiële aanbieders een belangrijke rol: de conclusie is dat er geen alternatieven zijn voor de SDF-backhaulverbindingen van KPN, de partij die in het marktanalysebesluit ontbundelde toegang is aangewezen als partij met aanmerkelijke marktmacht. In paragraaf 1.5 zal worden geconcludeerd dat effectieve afname van SLU zonder een goed SDF-backhulaanbod niet mogelijk is en dat daardoor de mededingingsproblematiek van ontbundelde toegang ook van toepassing is op levering van SDF-backhaul.

1.2 De beschrijving van SDF-backhaul – techniek en dienst

4. Een (alternatieve) DSL-aanbieder plaatst bij het afnemen van SLU haar eigen apparatuur (onder meer DSLAM) in de straatkast. Vervolgens wordt met een transmissieverbinding - de SDF-backhaul - de apparatuur in de straatkast verbonden met een hoger in het netwerk gelegen punt. De backhaul is de verbinding die de apparatuur in de straatkast ontsluit en daarmee de bijbehorende kantaansluitingen. De functie van een backhaul is het ontsluiten van netwerkklocaties, in het geval van SDF-backhaul zijn dat de straatkasten.



Figuur 1: De plaats van een SDF-backhaul in het telecommunicatienetwerk.

5. De SDF-backhaulverbinding bestaat uit een verbinding van hoge capaciteit voor transmissie van het klantverkeer, zoals telefonie, internetgebruik en datacommunicatiediensten. Doorgaans heeft deze verbinding een onbelichte glasvezel als drager. Vervolgens kan de verbinding worden opgezet, bijvoorbeeld op basis van Ethernet, wat op dit moment de standaard lijkt te worden voor transmissie van (data)verkeer.

6. Indien de capaciteit op een glasvezelverbinding beperkt is, kan zo een verbinding opgedeeld worden in kleuren. Door aan marktpartijen verschillende kleuren toe te wijzen kan een dergelijke verbinding door partijen gedeeld worden, waarbij iedere partij een eigen toegewezen capaciteit heeft op die verbinding. Deze zogenaamde multiplexingstechniek (xWDM) heeft een relatief transparant karakter, en is daarmee geschikt voor backhaulfuncties. Dit houdt in dat multiplexing ingezet kan worden in combinatie met bijvoorbeeld Ethernet.

7. Door straatkasten onderling, via een ring, te ontsluiten kan een enkele glasvezel verschillende straatkasten ontsluiten. Bij afname van co-locatie op een groot aantal straatkasten kan deze stapeling van het verkeer efficiëntievoordelen met zich mee brengen. Afnemers van SDF-backhauldiensten kunnen derhalve een voorkeur hebben om de straatkasten via een backhaulring te ontsluiten.

1.3 SDF-backhaul als bijbehorende faciliteit bij ontbundelde toegang

8. In deze paragraaf gaat het college in op SDF-backhaul als bijbehorende faciliteit van ontbundelde toegang. Het college zal aangegeven dat in deze benaderingswijze een marktafbakening voor SDF-backhaul niet nodig is indien deze bijbehorende faciliteit effectieve toegang tot SLU mogelijk maakt en dat bij gebrek aan beschikbaarheid ervan, deze in aanmerking komt voor regulering op basis van het onderhavige marktanalysebesluit ontbundelde toegang.

9. Ingevolge artikel 1.1, sub j, van de Tw is sprake van een bijbehorende faciliteit als het gaat om, *“bij een elektronisch communicatienetwerk of een elektronische communicatiedienst behorende faciliteiten die het aanbieden van diensten via het netwerk of die dienst mogelijk maken of ondersteunen (...)”*

10. Uit de voorgaande beschrijving van SDF backhaul blijkt dat deze dienst kan worden beschouwd als een bijbehorende faciliteit bij de dienst SLU. Cruciaal hierbij is dat een SDF-backhaulvoorziening de dienst SLU ondersteunt dan wel mogelijk maakt. Bovendien heeft een SDF-backhaul geen zelfstandige relevantie. Het wordt alleen afgenomen ten behoeve van SLU, en zal niet als afzonderlijke dienst worden afgenomen. Daarom is SDF-backhaul als faciliteit nauw verbonden met SLU, vergelijkbaar met co-locatie en andere bijbehorende faciliteiten.

11. Een SDF-backhaulverbinding zorgt voor de ontsluiting van de straatkasten. SDF-backhaulverbindingen worden gebruikt om vanaf deze straatkasten diensten aan te bieden aan de eindgebruiker. Zonder SDF-backhaul is het niet mogelijk om diensten vanuit de straatkast op basis van SLU aan te bieden. SDF-backhaul is daarom een netwerkelement dat het mogelijk maakt, voor partijen die gebruik willen maken van SLU, om vanuit de straatkast eindgebruikersdiensten aan te bieden.

12. Het college concludeert dat SDF-backhaul een bij SLU behorende faciliteit is. In het navolgende zal nader worden uitgewerkt of en zo ja in hoeverre het ook gerechtvaardigd is deze bijbehorende faciliteit onder te brengen in het onderhavige marktanalysebesluit voor ontbundelde toegang en in hoeverre daarbij dan kan worden aangesloten bij de in dit besluit opgelegde passende verplichtingen.

13. Subconclusie: SDF-backhaul kan beschouwd worden als bijbehorende faciliteit van SLU. In deze paragraaf zal de beschikbaarheid van SDF-backhaul uiteengezet worden, en uit de beperkte beschikbaarheid volgende conclusie dat de SDF-backhaul faciliteit in aanmerking komt voor regulering onder de SLU-verplichting. In deze benaderingswijze is een marktafbakening voor SDF-backhaul niet nodig. In de toelichting op de aanbeveling relevante markten⁴²⁰ wordt dit door de Europese Commissie als volgt geformuleerd:

"De vraag of het nodig is markten enger vast te stellen, moet gescheiden worden van de kwestie hoe bepaalde tekortkomingen kunnen worden verholpen. Bij het aanpakken van een gebrek aan daadwerkelijke mededinging op een vastgestelde markt kan het nodig zijn diverse verplichtingen op te leggen om tot een algehele oplossing te komen. Zo kan het vaak het geval zijn dat belendende of gerelateerde middelen op technisch gebied worden toegepast als onderdeel van een algehele verplichting die zich richt op aanmerkelijke marktmacht op de geanalyseerde markt. Indien specifieke maatregelen nodig worden geacht op een specifiek en nauw omschreven technisch gebied, is het niet verplicht of nodig om ieder technisch gebied als relevante markt te omschrijven om verplichtingen op dat gebied op te leggen. Een voorbeeld zou een situatie zijn waar een verplichting om ontbundelde toegang tot het

⁴²⁰ Aanbeveling van de Commissie van 23 juli 2003 betreffende kennisgevingen, termijnen en raadplegingen als bedoeld in artikel 7 van Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en –diensten, PbEG L 190/13 van 30 juli 2003.

aansluitnet te leveren wordt aangevuld met gerelateerde verplichtingen aangaande toegang tot collocatiefaciliteiten."

14. De verschillende nationale regulerende instanties verzameld in de European Regulators Group (hierna: ERG) hebben dit principe verder uitgewerkt in de ERG revised common position:⁴²¹

"In dealing with lack of effective competition arising from a position of SMP in an identified market, it may be necessary to impose several obligations to remedy the competition problem relating to services both inside and outside the market. In principle, an NRA may impose obligations in an area outside but closely related to the relevant market under review, provided such imposition constitutes

(i) an essential element in support of obligation(s) imposed on the relevant SMP market without which these obligations would be ineffective and

(ii) in combination the most appropriate, proportionate and efficient means of remedying the lack of effective competition found on the relevant market.

In such cases, it is not necessary to consider whether the area outside the identified market forms a coherent economic market itself; nor to notify it separately under Article 7, Framework Directive; nor to notify the remedy as an exceptional measure under Article 8(3), Access Directive. Any such remedies should be notified under Article 7, Framework Directive alongside remedies which apply to services within the identified SMP market

For example, as a consequence of SMP in the local loop unbundling market, NRAs may need to impose an obligation to provide a tie-cable to link the main distribution frame to the entrant's premises."

15. Dat aan voorwaarde (i) is voldaan is geconcludeerd in randnummer 12. In het verplichtingen hoofdstuk van het besluit zal betoogd worden dat regulering van SDF-backhaul als bijbehorende faciliteit de meest passende remediëring oplevert.

16. Volledigheidshalve zij opgemerkt dat in de nieuwe aanbeveling van de Commissie dit principe ook is uitgewerkt, en dezelfde voorwaarden hiervoor worden gesteld, waaraan volgens randnummer 12 in onderhavige situatie wordt voldaan:⁴²²

"In principle, the proposed obligations should pertain to the relevant product market in which SMP has been found. However, in dealing with lack of effective competition arising from a

⁴²¹ Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework, ERG (06)33, mei 2006, paragraaf 5.6.3 "remedies in linked markets", <http://erg.ec.europa.eu/>

⁴²² Paragraaf 2.6 van de toelichting bij de Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets within the electronic Communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic Communications networks and services (C(2007)5406).

position of SMP in an identified market, it may be necessary to impose several obligations to remedy the competition problem relating to services both inside and outside the market. In principle, an NRA may impose obligations in an area outside but closely related to the relevant market under review, provided such imposition constitutes

- the most appropriate, proportionate and efficient means of remedying the lack of effective competition found on the relevant market; and

- an essential element in support of obligation(s) imposed on the relevant SMP market without which those obligations would be ineffective.

For instance, an obligation of accounting separation may cover the disclosure of information related to a market on which the operator does not have SMPs, which are closely associated with the markets on which the operator does have SMP."

1.3.1 Subconclusie

17. Het college concludeert dat SDF-backhaul een faciliteit is die effectieve afname van SLU mogelijk maakt, en die bij gebrek aan beschikbaarheid van deze faciliteit in aanmerking komt voor regulering op basis van het marktanalysebesluit ontbundelde toegang tot wholesaleniveau.

1.4 Het aanbod van SDF-backhaul

18. Eerst zal in deze paragraaf het aanbod van KPN uiteengezet worden en daarna zal worden ingegaan op de beschikbaarheid van mogelijke alternatieven en mogelijke toetreding van nieuwe aanbieders van SDF-backhaul. Bij de alternatieven zal eerst worden ingegaan op alternatieve producten (paragraaf 1.4.2), dat wil zeggen bestaande verbindingen die gebruikt zouden kunnen worden als SDF-backhaul. Daarna zal worden ingegaan op potentiële aanbieders, en in welke mate zij in staat zijn om SDF-backhaul aan te bieden (paragraaf 1.4.4).

1.4.1 Het SDF-backhulaanbod van KPN

19. KPN is op dit moment de enige aanbieder die SDF-backhaulverbindingen aanbiedt. KPN biedt SDF-backhaulverbindingen aan in die gebieden waar zowel de straatkasten als de backhaulverbindingen gemoderniseerd zijn en klaargemaakt zijn voor subloop ontbundeling. De SDF-backhaulverbindingen van KPN voorzien in toegang tot ca. 28.000 straatkasten. KPN heeft in november 2006 het aanbod op haar wholesale website gepubliceerd.⁴²³

20. De door KPN aangeboden typen SDF-backhaulverbindingen zijn op basis van Ethernet en op basis van onbelicht glas. Tevens wordt met marktpartijen gesproken over SDF-backhaulverbindingen met xWDM.⁴²⁴ Daarnaast onderscheidt KPN verschillende koppel niveaus waar naartoe SDF-backhauldiensten worden aangeboden. Volgens het gepubliceerde aanbod van KPN wordt SDF-backhaul op basis van onbelichte glasvezelverbindingen tot aan een *fiber concentrator point* (FCP) geboden. FCP's in het nieuwe netwerk komen overeen met MDF-locaties in het huidige netwerk. SDF-

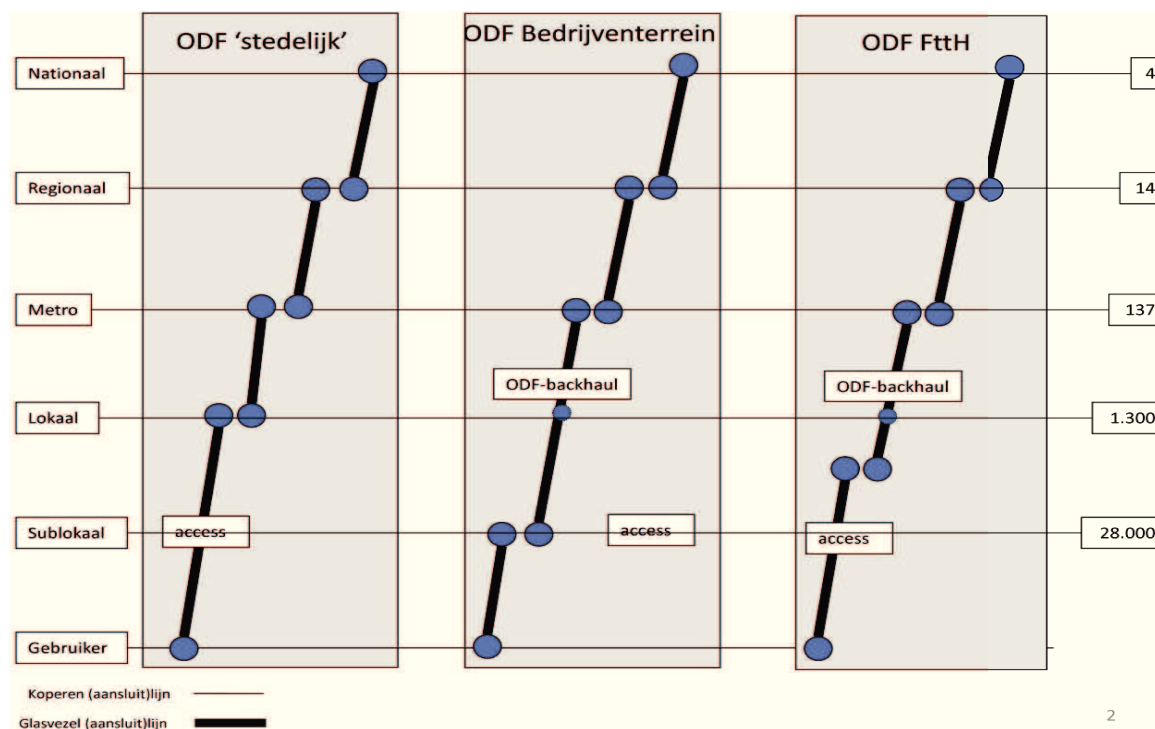
⁴²³ www.kpn-wholesale.com

⁴²⁴ CWDM of DWDM, een multiplexing technologie waarmee capaciteit van een verbinding wordt vergroot door het spectrum op te delen in kleuren.

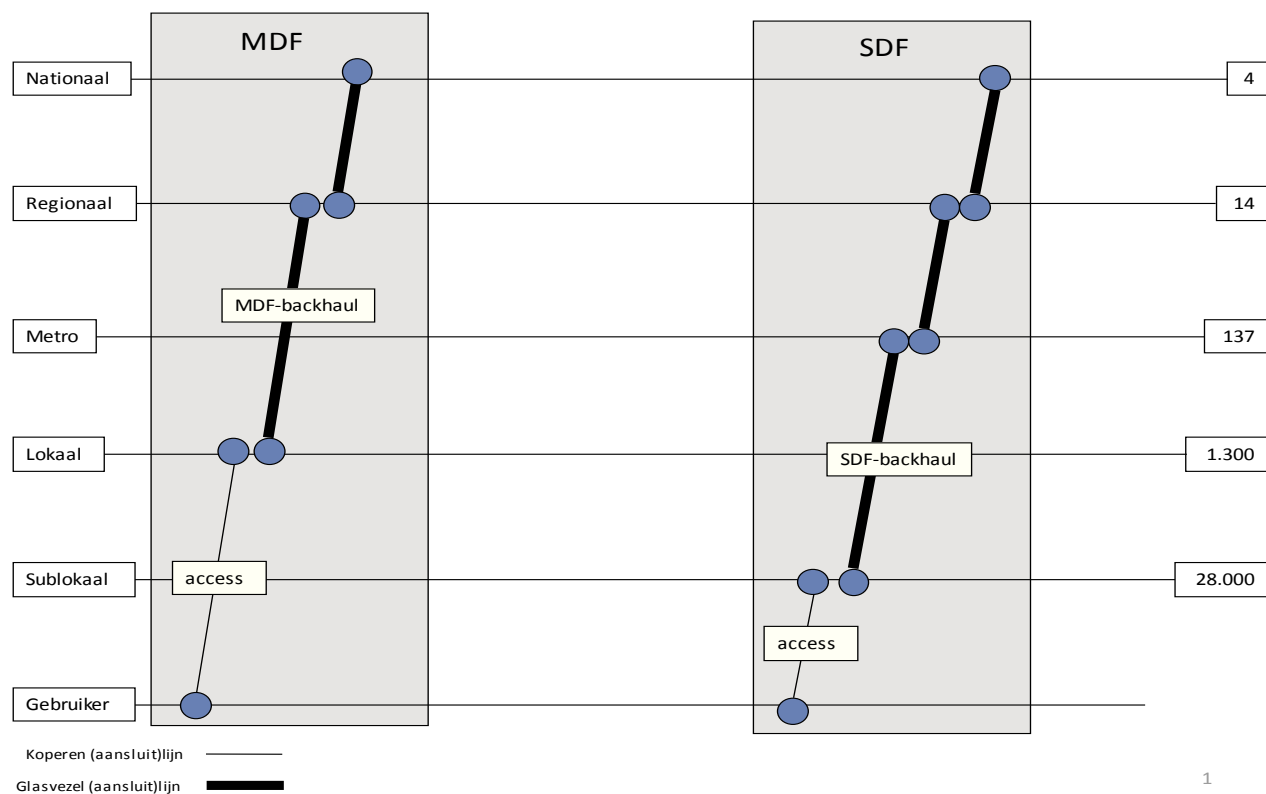
backhaulverbindingen op basis van Ethernet worden ook op hogere koppelvlakken aangeboden, dat wil zeggen verder weg van de eindgebruikers. Partijen hebben aangegeven dat afnemers van SDF-backhaulverbindingen veelal behoefte zullen hebben aan SDF-backhaulverbindingen die de straatkasten verbinden met een punt op of nabij een MDF-locatie waar zij thans zijn gecoloeerd voor MDF-access, omdat zij op dat punt een eigen *Point-of-presence* (PoP) hebben gerealiseerd.

1.4.2 Mogelijke alternatieve producten en diensten

21. Deze paragraaf gaat in op andere producten en diensten die eventueel zouden kunnen voorzien in de behoefte aan een SDF-backhaulfaciliteit. Hierbij wordt aangesloten op de in de marktanalyse huurlijnen geïdentificeerde diensten en markten. Achtereenvolgens zullen worden besproken trunkverbindingen (inclusief de segmenten MDF-backhaul en ODF-backhaul voor wat betreft het gedeelte boven het lokale netvlak⁴²⁵) en hoogcapacitaire huurlijnen verbindingen.



⁴²⁵ Voor een afzonderlijke bespreking van het gedeelte van de ODF-backhaul beneden het lokaal netvlak wordt verwezen naar Annex 3.



Figuur 2: Schematische weergave netvlakken bij MDF, SDF en ODF toegang. SDF-backhaults kunnen worden ontkoppeld op lokaal, metro en regionaal niveau

22. In de bespreking van alternatieve diensten en potentiële aanbieders zal bovenstaande figuur 2 een belangrijke rol spelen. Figuur 2 is een schematische weergave van het huidige en het Next Generation network (All-IP) van KPN. Onderaan de figuur bevindt zich de eindgebruiker, en bovenaan de figuur bevindt zich het core netwerk. Hoe hoger in het netwerk geïnterconnecteerd wordt, hoe groter de schaalvoordelen zijn, omdat de kosten van de verbinding dan verdeeld kunnen worden over een grotere groep eindgebruikers.

23. De hierboven genoemde mate van de te benutten schaalvoordelen bepaalt of een verbinding een aanbodsstituut is voor SDF-backhaul. Dat wil zeggen of vanuit een bestaande verbinding op economisch rendabele manier een aftakking gemaakt kan worden naar een straatkast.

1.4.2.1 Trunk

24. Bij het onderzoeken naar mogelijke alternatieven voor SDF-backhaul wordt eerst naar de trunkmarkt gekeken. De trunkmarkt is afgebakend in het marktanalysebesluit huurlijnen, en omvat naast regionale trunkverbindingen tevens lokale trunkverbindingen.⁴²⁶ Deze lokale trunkverbindingen

⁴²⁶ Deze afbakening is een wijziging ten opzichte van het huurlijnenbesluit van 2005, en het ontwerpbesluit SDF-backhaul van december 2007. Voor de onderhavige analyse maakt dat geen verschil omdat de onderhavige analyse wel ingaat op het onderscheid MDF-backhaul en SDF-backhaul.

worden ook wel MDF-backhaul of ODF-backhaul genoemd voor wat betreft het gedeelte boven lokaal netvlak, en zijn als zodanig in opgenomen.

25. Regionale trunkverbindingen zijn verbindingen (of onderdelen van verbindingen) tussen regionale knooppunten in een netwerk. Regionale knooppunten zijn knooppunten vergelijkbaar met zogenaamde clusterpuntlocaties van KPN.⁴²⁷ Hiervan zijn er in het huidige netwerk 17 in Nederland. Bij de trunkverbindingen gaat het om transmissiecapaciteit tussen regionale knooppunten van de netwerken van alle aanbieders die regionale knooppunten hebben. De meeste aanbieders met eigen transmissienetwerken in Nederland zijn actief in meer dan één regio en zijn daarmee actief op de trunkmarkt. Meestal gaat het om interne leveringen, maar trunkverbindingen kunnen ook direct als trunkverbinding aan een andere onderneming (extern) worden verkocht.

26. Regionale trunkverbindingen zijn geen alternatief voor SDF-backhaul. Regionale trunkverbindingen en SDF-backhaul voorzien in verschillende behoeftes en vervullen een andere rol door hun onderscheidenlijke positie in de hiërarchie van het netwerk (zie figuur 2). SDF-backhaulverbindingen voorzien namelijk in het ontsluiten van straatkassen en liggen lager in het netwerk, dat wil zeggen dicht bij de eindgebruiker dan trunkverbindingen. Regionale trunkverbindingen zijn verbindingen tussen regionale of lokale netwerkknoppunten, en liggen dus hoger in het netwerk waar veel elektronisch verkeer samenkomt en vervullen daarmee de rol van het koppelen van regio's en centralegebieden. Deze verbindingen zijn geen alternatief voor het verbinden van straatkassen.

27. Een ander segment van de in het Huurlijnenbesluit afgebakende trunkmarkt bestaat uit MDF-backhaul en ODF-backhaul (voor wat betreft het gedeelte boven lokaal netvlak), ofwel lokale trunkverbindingen. Deze verbindingen termineren niet bij eindgebruikers maar bij netwerklocaties, zoals antenneopstelpunten en MDF/ODF-locaties.⁴²⁸ De verbindingen die dit laatstgenoemde type locatie ontsluiten worden MDF/ODF-backhaulverbindingen genoemd. MDF-backhaulverbindingen ontsluiten de nummercentrales en termineren dus hoger in het netwerk dan SDF-backhaulverbindingen. Dat wil zeggen dat MDF-backhaulverbindingen verder van de straatkassen liggen. Zie ook figuur 2.⁴²⁹

28. Een MDF-locatie ontsluit vaak circa 5000 – 6000 ontbundelde aansluitlijnen. Een MDF-backhaul kan vaak rendabel worden aangelegd omdat de aanlegkosten terugverdiend kunnen worden door de kosten te verdelen over de grote verkeersvolumes. Daardoor kunnen partijen die een dergelijke verbinding nog moeten aanleggen eventueel concurreren met een marktpartij die een dergelijke verbinding reeds beschikbaar heeft. In het geval van SDF-backhaul is dit niet het geval, en hier bestaan deze schaalvoordelen derhalve niet.

29. Vergelijkbaar met MDF-backhaults zijn ODF-backhaults, voor wat betreft het gedeelte boven lokaal netvlak, en kunnen beide worden beschouwd als lokale trunkverbindingen. ODF-backhaults

⁴²⁷ In het nieuwe (All-IP) netwerk worden deze locaties BB-locaties genoemd.

⁴²⁸ Besluit marktanalyse huurlijnen, met kenmerk: OPTA/BO/2005/203430, paragraaf 10.3.8.

⁴²⁹ Een MDF-backhaul verbindt lokale netwerkpunten van het PSTN-netwerk met regionale knooppunten. SDF-backhaul verbindingen verbinden sublokale netwerkpunten met lokale knooppunten (respectievelijk MDF en MCL).

ontsluiten de ODF's (Optical Distribution Frame) en kennen voor wat betreft de grotere ODF-locaties een vergelijkbare schaal als MDF-backhauls. ODF-backhauls boven het lokale netvlak zijn daarmee qua schaal en duplicatiemogelijkheden te vergelijken met MDF-backhauls⁴³⁰.

30. Een straatkast (en de bijbehorende SDF-backhaul) ontsluit gemiddeld 300 klantaansluitingen. Een backhaul met dezelfde kosten als MDF-backhaul zou derhalve verdeeld moeten worden over een veel geringer aantal eindgebruikers. Daar komt bij dat KPN reeds heeft besloten deze verbindingen voor zichzelf aan te leggen en op basis van een groot klantenbestand verwacht dat het een bepaalde schaal kan genereren. Een alternatieve aanbieder heeft de schaalvoordelen niet.⁴³¹ Het voor een alternatieve aanbieder derhalve veel moeilijker om dit netwerkgedeelte te dupliceren. Door de hoge aanlegkosten kunnen alternatieve DSL-aanbieders niet rendabel een eigen SDF-backhaul exploiteren. Alternatieve DSL-partijen hebben daartoe een te kleine verkeersvolume.

31. Het onderzoeksbureau Analysys heeft een economisch model ontwikkeld dat de business case voor SLU weergeeft.⁴³² Eén van de belangrijkste conclusies hieruit is dat de kosten van de SDF-backhaul één van de grootste kostenposten is bij het gebruik van SLU. Het is niet aannemelijk dat andere aanbieders concurrerende prijzen kunnen vragen ten opzichte van het KPN-aanbod. Dit zou uitsluitend nog mogelijk zijn wanneer netwerkexploitanten enorme inkomsten kunnen genereren uit een SDF-backhaulverbinding, anders dan uit het ontsluiten van SDF-locaties. Het is dus niet rendabel voor een alternatieve telecoaanbieder om een SDF-backhaul aan te leggen, uitsluitend voor het ontsluiten van straatkasten.

32. Het is volgens Analysys ook goed verklaarbaar dat het voor een andere partij heel moeilijk is om een concurrerend aanbod te doen omdat de alternatieve aanbieder het aansluitnetwerk van KPN moet dupliceren, en de schaalvoordelen hiermee verloren gaan.⁴³³ Immers, bij duplicatie van de SDF-backhaulverbindingen van KPN worden de totale aanlegkosten verdubbeld, maar blijft het totale maximale aantal klantaansluitingen hetzelfde. Het is daarom inefficiënt om een eigen SDF-backhaul aan te leggen indien KPN inmiddels een SDF-backhaul heeft aangelegd.

33. Niet alleen kunnen de kosten in dat geval verdeeld worden over de grotere verkeersvolumes, de prijzen van beide producten verschillen ook aanzienlijk, en daarmee de mogelijkheid om deze kosten terug te verdienen. De marktprijs voor een MDF-backhaul met een capaciteit van 155 Mbit/s is gemiddeld circa 1200,- Euro per maand, terwijl de vraagprijs voor een SDF-backhaul met een capaciteit van circa 1Gbit/s circa 300,- Euro bedraagt.⁴³⁴

⁴³⁰ Voor een afzonderlijke bespreking van het gedeelte van de ODF-backhaul beneden het lokaal netvlak wordt verwezen naar Annex 3.

⁴³¹ Zie voor de analyse van de 'economies of scope' en 'economies of scale' de dominantie analyse van het hoofdbesluit.

⁴³² Analysys Consulting, "The Business Case for Subloop Unbundling in the Netherlands", 26 januari 2007.

⁴³³ Zie pagina 34 van het Analysys rapport.

⁴³⁴ Bron: **[Vertrouwelijk: XXX]**. KPN geeft aan dat in 'de glasmarkt' prijzen variëren van 300 tot 3000 Euro per maand, afhankelijk van de vraag en specifieke omstandigheden. In deze paragraaf wordt een vergelijking gemaakt met MDF-backhaul omdat deze dienst functioneel het meest vergelijkbaar is met SDF-backhaul (afgezien van schaalvoordelen). KPN gaat in de vergelijking met andere maandprijzen voorbij aan hoge éénmalige aanlegtarieven en langdurige contracten (3-5 jaar) in bundels

34. De grootste aanlegkosten worden veroorzaakt door het graven en het leggen van de kabels. In stedelijke gebieden komen daar vaak nog dure herbestratingswerkzaamheden bij. De aanlegkosten bedragen circa 55,- Euro per meter.⁴³⁵ Voor een minimale afstand van honderd meter bedraagt deze enkele kostenpost daarom reeds 5500,- Euro.

35. KPN heeft in haar reactie op het ontwerpbesluit aangegeven dat het onderzoek van Analysys onzorgvuldig is geweest omdat is uitgegaan van een, in het buitenland veel toegepaste, betonnen mantelbuis. Deze laatste veronderstelling is onjuist. Analysys is bij het onderzoek uitgegaan van de kosten van aanleg van SDF-backhuls in stedelijk gebied, omdat juist daar de economisch interessante mogelijkheden voor afname van SLU zijn. De kosten van aanleg zijn in stedelijk gebied veel hoger dan in niet-stedelijke gebieden vanwege door gemeenten gerekende kosten en leges.

36. In het ontwerpbesluit SDF-backhaul is aangegeven dat de gemiddelde lengte van een SDF-backhaul gemiddeld circa 5 kilometer is.⁴³⁶ Hierbij wordt uitgegaan van de afstand tussen een straatkast en de MC locatie van KPN. De MC-locatie is het eerste natuurlijke interconnectiepunt. Het tussenliggende lokale FCP⁴³⁷ biedt immers geen mogelijkheid voor colocatie waar de alternatieve aanbieder zijn eigen apparatuur kan plaatsen.

37. Een alternatieve aanbieder die gecoloeerd is op het netwerk van KPN heeft daarom een SDF-backhaul nodig tot aan de MC locatie. In haar reactie voert KPN terecht aan dat niet die gehele 500 meter gegraven hoeft te worden. Het college betoogt echter dat afnemers van SDF-backhaul niet alleen zullen moeten betalen voor de aanleg van de nieuw aan te leggen verbinding tussen de straatkast en het dichtst bij liggende netwerkpunt van een aanbieder van SDF-backhaul. Maar daarnaast zal deze afnemer het gebruik van het bestaande netwerk moeten betalen.

38. SDF-backhaulverbindingen kunnen het verkeer van de straatkasten uitkoppelen op verschillende niveaus in het netwerk. Figuur 2 laat de verschillende niveaus zien waarop een SDF-backhaul kan uitkoppelen. Dit kan bijvoorbeeld op lokaal of metroniveau zijn, maar ook op regionaal niveau. In dat laatste geval bestaat een regionale SDF-backhaul uit een SDF-backhaul tot metroniveau en een trunkcomponent. Een afnemer van een SDF-backhaul die op regionaal niveau uitkoppelt, kan deze zelf combineren met een trunkverbinding en op deze wijze een nationale SDF-

van diensten waar een glasverbinding onderdeel van uit maakt. De aanlegkosten worden dan doorberekend in verschillende diensten. Eénmalige aanlegtarieven bedragen ook dan, naast maandelijkse tarieven, vaak 1500 Euro. Zie het (ontwerp-) huurlijnenbesluit.

⁴³⁵ De door Analysys geschatte kosten zijn gebaseerd op gegevens van marktpartijen. Eurofiber heeft aangegeven dat aanlegkosten per gemeente sterk verschillen vanwege de soms hoge doorberekende herbestratingskosten, degeneratiekosten en in rekening gebrachte leges. Ook verschillen aanlegkosten per type gebied. Zo is het logischerwijs goedkoper om een verbinding aan te leggen in ruraal gebied, dan in een stedelijk gebied. In de SDF-backhaul analyse is uitgegaan van stedelijk gebied, omdat alleen daar gebruik van SLU economisch relevant is.

⁴³⁶ Een lokale SDF-backhaul, die ontkoppelt op een FCP heeft een gemiddelde lengte van 1,5 - 2 km. Een SDF-backhaul die ontkoppelt op het niveau van een metro core locatie (MCL) heeft een gemiddelde lengte van 5 kilometer. Bron: KPN.

⁴³⁷ Dit is een punt in het netwerk waar verschillende glasvezelverbindingen bijeen komen, maar waar geen actieve apparatuur geplaatst is. Een FCP kan zich in de grond bevinden of in een kleine locatie bovengronds.

backhaulverbinding realiseren. Op een zelfde wijze kan een lokale SDF-backhaul gecombineerd worden met een MDF-backhaul om een regionale SDF-backhaul te realiseren.

1.4.2.2 Subconclusie

39. MDF-backhaulverbindingen liggen hoger in het netwerk dan SDF-backhaul en zijn daarom geen alternatief voor SDF-backhaulverbindingen. Marktpartijen die beschikken over trunkverbindingen (waaronder MDF-backhaulverbindingen) kunnen deze niet zonder meer uitbreiden met een backhaul tussen de straatkast en de voormalige MDF-locatie, omdat dit gepaard zou gaan met substantiële investeringen.⁴³⁸ Wel kan worden aangenomen dat dit type verbindingen gebruikt kan worden als onderdeel van een lokale of regionale SDF-backhaul, dus voor de hogere uitkoppelniveaus. In het verplichtingenhoofdstuk van het onderhavige besluit zal nader worden ingegaan op de vraag of dit ertoe leidt dat een op te leggen toegangsverplichting voor SDF-backhaul beperkt dient te worden tot de lagere niveaus.

1.4.3 Wholesalemarkt hoogcapacitaire huurlijnen

40. Zoals hierboven in de analyse is weergegeven vraagt de markt om de aansluiting van straatkasten in een bepaald gebied. Dit betekent dat een aanbieder alleen in aanmerking komt indien het alle door de SLU-afnemende marktpartij gekozen straatkasten kan ontsluiten. De op de wholesalemarkt hoogcapacitaire huurlijnenmarkt actieve marktpartijen, anders dan KPN, zijn niet in staat om in die behoefte te voorzien. Zij hebben hiervoor een te beperkt fijnmazig uitgerold netwerk.

41. De wholesalemarkt voor hoogcapacitaire huurlijnen omvat circa **[vertrouwelijk: XXX]** klantaansluitingen, verdeeld over heel Nederland. Deze aansluitingen zijn gerealiseerd door circa 10 marktpartijen. Het marktaandeel van KPN op de markt voor hoogcapacitaire huurlijnen is [60-70] procent **[vertrouwelijk: XXX]**. Dit betekent dat de overige partijen samen circa **[vertrouwelijk: XXX]** aansluitingen hebben gerealiseerd. Geen van de marktpartijen heeft een dermate fijnmazig aansluitnetwerk dat het een groot deel van de KPN-straatkasten kan ontsluiten. Dit is bevestigd door het onderzoek van Pecoma op basis van een Geografisch Informatiesysteem (GIS) naar geografische dekking van netwerken⁴³⁹.

42. Het uiteindelijke aantal straatkasten in het nieuwe All-IP netwerk van KPN zal tussen de 24.000 en 28.000 zijn, verspreid door heel Nederland. Het is zeer onwaarschijnlijk dat de marktpartijen die een klein marktaandeel op de hoogcapacitaire huurlijnen markt hebben een heel gebied kan ontsluiten met SDF-backhaulverbindingen zonder al te veel verbindingen hiervoor aan te hoeven leggen.⁴⁴⁰

⁴³⁸ Volgens de Richtsnoeren is het beschikken over enkele benodigde productiemiddelen alleen niet voldoende, maar moet tevens beoordeeld worden of substantiële investeringen gedaan moeten worden om daadwerkelijk toe te treden en op rendabele wijze op de markt actief te zijn.

⁴³⁹ Het CBb heeft op 13 april 2010 het marktanalysebesluit Huurlijnen van 19 december 2008 vernietigd. Zie randnummer 12 van dit besluit voor de wijze waarop het college hier in dit besluit mee omgaat.

⁴⁴⁰ Voor een indicatie van de aanlegkosten wordt verwezen naar de vergelijking met MDF-backhaul waar een toelichting wordt gegeven op de analyse van Analysys.

43. Indien een marktpartij die op de hoogcapacitaire huurlijnen markt actief is SDF-backhaul wil aanbieden zal deze een groot aantal verbindingen moeten aanleggen om een aanbod te kunnen doen. Door de hoge aanlegkosten zal een dergelijk aanbod geen alternatief kunnen zijn van een mogelijk aanbod van KPN. Een dergelijk aanbod van SDF-backhaul zal bovendien de business case voor SLU in sterk negatieve zin beïnvloeden.

1.4.4 Potentiële toetreders als aanbieders van SDF-backhaul

44. In deze paragraaf wordt ingegaan op de verschillende aanbieders die (in de toekomst) mogelijkere wijs kunnen voorzien in de behoefte aan SDF-backhaul. Achtereenvolgens wordt ingegaan op kabelaanbieders, aanbieders met MDF-backhaulverbindingen, aanbieders van andere glasvezelnetwerken en draadloze netwerken. Deze paragraaf sluit af met de conclusie dat er geen alternatief is voor SDF-backhaul van KPN.

1.4.4.1 Kabelaanbieders

45. Kabelaanbieders verzorgen met hun netwerk van oudsher een beperkt geografisch gebied. De verzorgingsgebieden van kabelaanbieders overlappen elkaar niet. De netwerken van kabelaanbieders bestaan voor een groot deel uit glas en voor het andere deel, het aansluitnetwerk, uit coaxiaal koper. Vanuit het glazen gedeelte van het netwerk worden door verschillende kabelaanbieders huurlijnen aangesloten. Dit gedeelte van het netwerk is tevens het gedeelte dat potentieel geschikt zou zijn voor het aansluiten van verbindingen ten behoeve van SDF-backhaul.

46. De verschillende kabelmaatschappijen hebben hun netwerken tot op verschillende niveaus verglaasd. Zo zijn er kabelmaatschappijen die zijn verglaasd tot aan de wijkcentrale (vanuit de wijkcentrale worden zo'n 1000 aansluitingen bediend) en andere tot aan de groepsversterker (ca. 300 klanten). Hoewel deze partijen tot verschillende niveaus met glas zijn uitgerold, geldt voor alle partijen dat zij voor het realiseren van SDF-backhaulverbindingen een groot gedeelte extra moeten aanleggen om een gebied via SDF-backhaulverbindingen te ontsluiten.

47. Een aantal kabelmaatschappijen ([**vertrouwelijk: XXX**]) heeft aangegeven dat potentiële koppelpunten weliswaar in de buurt kunnen liggen van KPN-straatkasten, maar dat dit zich zou beperken tot een klein aantal locaties en het daarom voor deze partijen niet interessant is om daar een product voor te ontwikkelen ([**vertrouwelijk: XXX**]). Partijen hebben aangegeven een voorkeur te hebben om straatkasten binnen een bepaald gebied door één aanbieder van SDF-backhaul te laten ontsluiten. Door deze voorkeur van afnemers kunnen kabelaanbieders er niet voor kiezen om alleen SDF-backhaul aan te bieden op die straatkasten van KPN waar hun netwerk dicht bij ligt. Kabelmaatschappijen zullen deze locaties samen met de verder gelegen locaties binnen een bepaald gebied moeten ontsluiten. Voor deze business case gelden dezelfde beperkingen (hoge aanlegkosten, beperkte schaalvoordelen) zoals is uiteengezet in randnummers 31 t/m 33. Het is voor kabelaanbieders daarom economisch niet interessant, zo niet onmogelijk, om een aanbod te doen. Analyses heeft dit bevestigd.

48. Het college stelt vast dat SDF-backhaulverbindingen van KPN onvoldoende geografisch repliceerbaar zijn door kabelnetwerken en geografisch gezien geen alternatief vormen voor SDF-backhaul van KPN. Tevens stelt het college vast dat er ook geen sprake is van potentiële toetreding

door exploitanten van kabelnetwerken. Het college concludeert dat de kabelnetwerken geen alternatief zijn voor SDF-backhaulverbindingen van KPN en dat dit niet wordt voorzien gedurende de reguleringsperiode.

1.4.4.2 DSL-aanbieders met eigen MDF-backhaulverbindingen

49. DSL-aanbieders zijn partijen die op dit moment MDF-access afnemen van KPN en dit koppelen aan een achterliggend eigen netwerk. De grootste afnemers van MDF-access zijn Bbnet, Tele2, Online en Easynet. DSL-aanbieders nemen MDF-access af op een variërend aantal MDF-centrales, van 6 MDF-locaties tot 400. Hoewel partijen MDF-access afnemen op een bepaald aantal MDF-locaties, worden deze locaties niet allemaal verbonden door een eigen netwerk. Vaak worden hiervoor verbindingen gehuurd bij andere aanbieders. De grootste leverancier van deze MDF-backhaulverbindingen is KPN. Andere leveranciers van MDF-backhaulverbindingen zijn Eurofiber en BT. Eigen gerealiseerde MDF-backhaulverbindingen bedragen uit gegevens van het college niet meer dan 5 procent van het totaal aantal MDF-backhaulverbindingen. Een in opdracht van het college uitgevoerde geografische analyse van de netwerkdekking van DSL-aanbieders bevestigt de beperkte fijnmazigheid van de betreffende netwerken.⁴⁴¹

50. Verdere uitrol van MDF-centrales naar straatkasten vergt aanzienlijke investeringen. Zo partijen al uitgerold waren naar MDF-locaties is dit onvoldoende om toe te treden tot de markt voor SDF-backhaul. DSL-aanbieders verenigd in het ACT hebben aangegeven geen winstgevende mogelijkheid te zien in het aanbieden van SDF-backhaulverbindingen, omdat zij te weinig dekking kunnen bieden met hun netwerken en geen sluitende business case kunnen maken voor SDF-backhaulverbindingen. De belangrijkste argumenten hiervoor zijn de hoge aanlegkosten en de ontbrekende schaalvoordelen. Deze argumenten komen overeen met de conclusie van het onderzoek van het bureau Analysys.⁴⁴² Het college stelt daarom vast dat DSL-aanbieders niet in staat zijn een alternatief aanbod te doen voor SDF-backhaul.

1.4.4.3 Aanbieders van andere glasvezelnetwerken

51. Glasvezelaansluitingen voor zakelijke afnemers worden met name gebruikt waar koper niet voldoet om capaciteits- of betrouwbaarheidsredenen en waar klantlocaties tegen acceptabele kosten kunnen worden aangesloten. De glasnetwerken die zijn gericht op bedrijfslocaties zijn minder fijn vertakt dan de aansluitnetwerken die aansluitingen hebben naar (bijna) alle huishoudens. De huidige netwerken hebben op dit moment samen zo'n **[vertrouwelijk: XXX]** bedrijfsaansluitingen gerealiseerd op glasvezel. Bijna al deze aansluitingen zijn gerealiseerd door de reeds eerder besproken (type) aanbieders, te weten KPN, kabelaanbieders en enkele (DSL-)partijen die tevens eigen MDF-backhaulverbindingen hebben.

⁴⁴¹ Het Business Intelligence bureau Pecoma heeft in opdracht van het college de netwerkdekking van DSL- en glasaanbieders onderzocht op geografische spreiding. Een overzicht van deze netwerken is als (vertrouwelijke) bijlage gevoegd bij het huurlijnenbesluit.

⁴⁴² Pagina 34 van het Analysys rapport.

52. In reactie op het ontwerpbesluit SDF-backhaul heeft KPN aangegeven dat KPN op dit moment met eigen glas niet dichterbij de SDF kasten zit dan andere aanbieders van glas en dus niet in een evident voordeliger positie zit dan andere partijen. KPN onderbouwt dit met onderstaande grafiek.

[vertrouwelijk:

Figuur 3: KVD's binnen 150 meter van glas

einde vertrouwelijkheid].

Deze stelling doet echter onvoldoende recht aan het feit dat het “glas van derden” zodanig versnipperd is over verschillende aanbieders, dat van een alternatief aanbod geen sprake is. Daarbij komt dat KPN schaalvoordelen heeft waarmee het door een hogere bezettingsgraad de verglazing beter kan betalen. Dat is het voordeel van KPN ten opzichte van andere partijen die het zelf zouden moeten aanleggen of elders moeten inkopen.

53. KPN kan op basis van het bestaande klantenbestand met een bepaalde zekerheid uitgaan van te realiseren marktaandeel. Voor een alternatieve aanbieder die gebruik maakt van SLU is het niet op voorhand duidelijk of het de schaal kan halen die een dergelijke investering rechtvaardigt.

54. Ook heeft KPN aangegeven dat indien KPN glas moet aanleggen naar een SDF kast dat een derde partij kan meeleggen waarbij de graafkosten gedeeld worden. Hierbij is volgens KPN relevant dat KPN een half jaar tevoren bekend maakt naar welke straatkasten zal worden uitgerold waardoor partijen tijdig geïnformeerd worden.

55. Het college is van mening dat het delen van graafkosten efficiëntievoordelen met zich brengt. Het delen van de kosten creëert in de praktijk echter niet meteen een gelijk speelveld. Dat komt vanwege de eerder genoemde schaalvoordelen, de wijze van verdeling van de kosten (een marktpartij **[vertrouwelijk: XXX]** heeft aangegeven dat KPN niet de kosten wil delen op basis van 50-50 procent, of maar een onevenredig groot deel van de kosten neerlegt bij de meelegger.

56. Uit gesprekken met marktpartijen en de gemeente Den Haag komt naar voren dat het gedeeld aanleggen vaak niet werkt niet omdat

- Andere partijen geen belanghebbende zijn (in de zin van Awb), en derhalve bij gemeentes geen recht hebben op informatie over het leggen van kabels en leidingen;
- De informatievoorziening van KPN, een half jaar vantevoren, te kort is voor partijen

om een investeringsbeslissing te nemen en een aannemer te vinden. Partijen kunnen pas na bekendmaking van de uitrolplannen van KPN beslissen of het interessant is om mee uit te rollen naar die specifieke straatkasten.

- Bovendien is meeleggen geen optie voor partijen die niet op hetzelfde moment gaan uitrollen als KPN.

57. Het college is op grond van de analyse van Analysys bovendien van mening dat het beperkte (potentiële) aandeel van klanten per straatkast voor een alternatieve aanbieder in veel gevallen dermate laag is dat het voor deze aanbieder economisch niet haalbaar is om een eigen backhaul aan te leggen, terwijl het gebruik van een SDF-backhaul van KPN daarentegen wel mogelijkheden biedt. Zelf leggen is in dergelijke gevallen geen alternatief. Volgens de Europese Commissie kan dan een toegangsverplichting op dark fibre ook overwogen worden naast de mogelijkheid om mee te leggen.

443

58. Uit onderzoek van KPN zou blijken dat 70 procent van de SDF kasten zich binnen een straal van ongeveer 500 meter van glas van derden bevindt. 56 procent van de kasten bevindt zich volgens KPN binnen een straal van 300 meter van een SDF kast en 20 procent van de SDF kasten bevindt zich in dezelfde postcode als het glas van derden. Derden zijn daardoor volgens KPN in een uitstekende positie om de concurrentie met KPN aan te gaan op het gebied van SDF backhaul.

59. Op basis van onderzoek van het college is de uitrol van glas te beperkt om van daaruit het glas uit het aansluitnetwerk van KPN te dupliceren, ten behoeve van SDF-backhaul. Het door KPN aangetroffen glas behoort tot een te grote groep verschillende afnemers om een per regio gebundeld SDF-backhaul aanbod te realiseren.

60. Verschillende partijen hebben aangegeven dat het niet realistisch is van hun te verwachten dat ze aanbieder zullen worden van SDF-backhaul **[vertrouwelijk: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX]**. Ook **[vertrouwelijk: XXX]** heeft aangegeven dat het onwaarschijnlijk is dat zij actief worden op het gebied van SDF-backhaul. Bovendien hebben deze partijen een onvoldoende fijnmazig netwerk om een alternatief SDF-backhaul aanbod te kunnen doen.

61. De laatste jaren is er steeds meer sprake van lokale glasinitiatieven, die gericht zijn op consumenten. In totaal gaat het op dit moment om circa 150.000 aansluitingen in geheel Nederland.⁴⁴⁴ Glasnetwerken gericht op consumenten zijn anders ingericht en ontworpen dan backhaulnetwerken. SDF-backhaulverbindingen zijn doorgaans fysiek in een ring aangelegd en kunnen locaties daardoor

⁴⁴³ Europese Commissie, Case DE/2007/0646, Wholesale unbundled access (including shared access to metallic loops and sub-loops, Comments pursuant to Article 7(3) of Directive 2002/21/EC. "It cannot be excluded in certain cases where the total number of end users falls below a certain threshold it might only be economically feasible for alternative operators to reach the street cabinet by accessing DT's unlit fibre instead of laying down own fibre lines. Therefore, the Commission invites BNetzA to assess whether it is proportionate and justified, ... , to redefine the proposed remedies in a way that depending on the costs of network roll-out relative to the potential absolute and per user revenue alternative operators could opt for accessing the unlit fibre also in circumstances where there is still free capacity in the duct."

⁴⁴⁴ Stratix, Netherlands FTTH Overview, Januari 2007, www.stratix.nl

dubbel ontsluiten. Consumentenaansluitnetwerken hebben een ander ontwerp, een zogenaamd sterontwerp, en zijn daardoor niet zonder aanpassing geschikt om straatkasten te ontsluiten.⁴⁴⁵

62. De grootste partij op het gebied van glasvezelnetwerken, anders dan de reeds eerder genoemde kabelaanbieders en KPN, en de grootste partij op het gebied van deze glasvezelaansluitingen gericht op consumenten is Reggefiber.⁴⁴⁶ Reggefiber beschikt niet over een dusdanige wijdvertakte netwerk om SDF-backhaulverbindingen te kunnen aanbieden. Geografisch gezien zijn glasvezelnetwerken daarom geen alternatief voor SDF-backhaulverbindingen van KPN.

63. Het college concludeert dat andere glasvezelnetwerken thans geen alternatief vormen voor SDF-backhaulverbindingen van KPN.

1.4.4.4 Aanbieders van draadloze netwerken

64. Draadloze straalverbindingen worden relatief veel gebruikt door mobiele netwerkaanbieders om hun zendmasten met elkaar te verbinden. Geografisch gezien zijn draadloze netwerken eenvoudig repliceerbaar. Voor straalzenders die geschikt zouden zijn voor SDF-backhaulverbindingen kan een vergunning worden verkregen bij het Agentschap Telecom. Draadloze netwerken kunnen snel en zonder significante investeringen worden uitgebreid. De huidige locatie van draadloze netwerken en aansluitingen is weinig relevant daarvoor.

65. Functioneel gezien vormen draadloze verbindingen echter geen alternatief voor SDF-backhaulverbindingen. Allereerst is de capaciteit van draadloze verbindingen (2Mbit/s t/m 34Mbit/s) substantieel lager dan de capaciteit van SDF-backhaulverbindingen (100Mbit/s t/m 1Gbit/s) en onvoldoende groot. Daarnaast speelt mee dat bij het verkrijgen van de voor draadloze verbindingen een zichtverbinding (*line of sight*) vereist is. Door de beperkte hoogte van straatkasten (ca. 1,40 meter) is het onmogelijk om de vereiste zichtverbinding tot stand te brengen en daarom zijn straalverbindingen niet geschikt om te gebruiken voor SDF-backhaulverbindingen. Straalverbindingen kunnen geen SDF-backhaulfunctie vervullen.

1.4.4.5 Subconclusie

66. Op grond van het bovenstaande concludeert het college dat andere producten geen alternatief zijn voor SDF-backhaul en dat er onvoldoende potentieel aanbod is van alternatieve aanbieders voor SDF-backhaulverbindingen. KPN is de enige aanbieder die technisch en economisch in staat is SDF-backhaulverbindingen aan te bieden.

1.5 Conclusie

67. Het college concludeert dat SDF-backhaul een faciliteit is die effectieve afname van SLU mogelijk maakt. Zonder SDF-backhaul kan op basis van SLU geen concurrerend aanbod op de

⁴⁴⁵ Een voorbeeld van een lokaal glasinitiatief gericht op consumenten met een sterontwerp is Citynet in Amsterdam.

⁴⁴⁶ Reggefiber is een investeringsmaatschappij die eigenaar is van verschillende netwerken en deze integreert. Onderdelen van Reggefiber zijn: Eurofiber, Fastfiber, Trent, Kabelcom Utrecht, Onsnnet Nuenen. Reggefiber is tevens één van de partijen achter de initiatieven in Amsterdam (Citynet) Almere en Deventer.

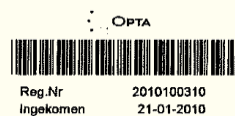
onderliggende eindgebruikersmarkten gedaan worden. Voorts concludeert het college dat er geen alternatieve producten beschikbaar zijn of komen die voldoende in de behoefte aan SDF-backhaul kunnen voorzien, en KPN derhalve de enige aanbieder is van SDF-backhaul. Door de afhankelijkheid van een effectieve SLU-afname van een goed SDF-backhulaanbod doen zich daardoor bij de levering van SDF-backhaul in beginsel dezelfde mededingingsproblemen voor als bij ontbundelde toegang, namelijk leveringsweigering/toegangswegering, prijsdiscriminatie, excessieve of buitensporig hoge prijzen, discriminatoir gebruik of achterhouding van informatie, vertragingstactieken, onbillijke voorwaarden, kwaliteitsdiscriminatie, oneigenlijk gebruik van informatie, kruissubsidiëring, bundeling/koppelverkoop en strategisch productontwerp. Door de afhankelijkheid van alternatieve DSL-aanbieders van het afnemen van SDF-backhaul heeft KPN immers dezelfde mogelijkheden en prikkels om de afname van SDF-backhaul te beperken. SDF-backhaul komt hierdoor als bijbehorende faciliteit van SLU in aanmerking voor regulering op basis van het marktanalysebesluit ontbundelde toegang. Hier zal in hoofdstuk 11 nader op worden ingegaan. De effecten van deze regulering zijn integraal meegenomen in hoofdstuk 12.

Annex 2 Reactie NMa op ontwerpbesluit ULL 2010

Nederlandse Mededingingsautoriteit

NMa

Aan
Het College van OPTA
T.a.v. de heer mr. C.A. Fonteijn
Postbus 90240
2509 LK DEN HAAG



3S RRRC 9616245

Datum	Uw kenmerk	Ons kenmerk	Bijlage(n)
20 JAN. 2010		6887/1.b288	

Onderwerp
Zaak 6887: Advies marktanalysebesluit breedband, ontbundelde toegang op wholesale-niveau

Geachte heer Fonteijn,

Het college van de Onafhankelijke Post en Telecommunicatie Autoriteit (hierna: OPTA) heeft de Raad van Bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit (hierna: de NMa) op 14 januari 2010 het ontwerpbesluit inzake de markt voor (fysieke) toegang tot netwerkinfrastructuur op wholesaleniveau (inclusief gedeelde of volledig ontbundelde toegang) op een vaste locatie (oftewel: de markt voor ontbundelde toegang op wholesaleniveau) gestuurd.

Op grond van het samenwerkingsprotocol tussen OPTA en NMa consulteert OPTA in het kader van haar marktanalyses de NMa over de marktafbakening en de vraag of een marktpartij aanmerkelijke marktmacht (AMM) heeft. In vervolg op het contact tussen medewerkers van NMa en OPTA treft u hierbij ons advies aan.

Uitkomsten marktanalyse ontwerpbesluiten

De NMa deelt de conclusie van het college dat er sprake is van een relevante nationale markt voor ontbundelde toegang op wholesaleniveau tot het koperen aansluitnetwerk van KPN (op basis van MDF-access en SDF-access) alsmede toegang tot glasvezelaansluitnetwerken (op basis van ODF-access FttH en ODF-access FttO). Tevens deelt de NMa de conclusie van het college dat KPN beschikt over een AMM-positie op deze markt.

Postbus 16326
2500 BH Den Haag

Wijnhaven 24
2511 GA Den Haag

Muzenstraat 81
2511 WB Den Haag

T: [070] 330 33 30
F: [070] 330 33 70

E-mail: info@nmanet.nl
Website: www.nmanet.nl

Ma

Indien er nog vragen zijn, kan contact worden opgenomen met de heer dr. R.W. Vossen (070-3301716).

De Raad van Bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit,
namens/deze:



Dr. A.J.M. Kleijweg
Plv. Directeur Directie Mededinging

Annex 3 ODF-backhaul

1. In deze Annex zal uiteengezet worden dat ODF-backhaul voor wat betreft het gedeelte beneden het niveau van de MDF een bijbehorende faciliteit is van de dienst toegang tot de ontbundelde glazen aansluitlijn (ODF-access) en daarbij een bijbehorende faciliteit is op de relevante markt voor ontbundelde toegang. Voorts zal worden geanalyseerd of alternatieven voor deze ODF-backhaul van KPN beschikbaar zijn, en of derhalve de ODF-backhaul als bijbehorende faciliteit in aanmerking komt voor regulering.

2. Hieronder wordt nader ingegaan op de ontwikkelingen op het gebied van ontbundelde toegang tot het aansluitnet voorzover die specifiek ertoe geleid hebben dat behoefte is ontstaan aan ODF-backhaul. Vervolgens zal uiteengezet worden wat een ODF-backhaul is en dat ODF-backhaul als bijbehorende faciliteit bij ontbundelde toegang kan worden aangemerkt.

Stap 1: Is ODF-backhaul een bijbehorende faciliteit van ODF-access?

Stap 2: Zijn er alternatieven beschikbaar voor ODF-backhaul van KPN?

3.1 Inleiding

3. Deze paragraaf beschrijft allereerst kort wat ODF-backhaul is, waarbij wordt ingegaan op de techniek, alsmede op de aard van de dienst (1.2). Vervolgens wordt aangegeven dat ODF-backhaul kan worden beschouwd als een bijbehorende faciliteit bij de dienst ontbundelde toegang tot het glazen aansluitnet, ODF-access (1.3). Aangezien de dienst ODF-access is gereguleerd in het marktanalysebesluit ontbundelde toegang, zal het college vervolgens ook nader uiteenzetten waarom ODF-backhaul als bijbehorende faciliteit bij de dienst ODF-access onder de regulering in dit betreffende marktanalysebesluit dient te worden gebracht. Hierbij spelen de beschikbaarheid van de dienst ODF-backhaul en potentiële aanbieders een belangrijke rol: de conclusie is dat er geen alternatieven zijn voor de ODF-backhaulverbindingen van KPN, de partij die in het marktanalysebesluit ontbundelde toegang is aangewezen als partij met aanmerkelijke marktmacht. In paragraaf 1.5 zal worden geconcludeerd dat effectieve afname van ODF-access zonder een goed ODF-backhulaanbod niet mogelijk is en dat daardoor de mededingingsproblematiek, die geconstateerd is op de markt voor ontbundelde toegang, ook van toepassing is op de levering van ODF-backhaul.

3.2 De beschrijving van ODF-backhaul – techniek en dienst

4. Een (alternatieve) aanbieder van glasvezelaansluitingen plaatst bij het afnemen van ontbundelde toegang tot glasvezel zijn eigen apparatuur (onder meer switches en/of optische lijnkaarten) op de locatie (of in de onmiddellijke nabijheid daarvan) waar de ODF zich bevindt waarmee fysieke toegang tot de ontbundelde glazen aansluitlijn wordt geboden. Deze locaties worden hierna kortweg aangeduid als “ODF-centrales.” Vervolgens wordt met een transmissieverbinding - de ODF-backhaul - deze apparatuur verbonden met een hoger in het netwerk gelegen punt. Vanuit de hogere netvlakken bezien, is de backhaul de verbinding die de apparatuur in de ODF-centrales ontsluit en daarmee de bijbehorende klantaansluitingen. De functie van een backhaul is daarmee het ontsluiten van netwerklocaties. In het geval van ODF-backhaul zijn dat de ODF-centrales waar fysiek toegang geboden wordt tot glazen aansluitlijnen.

3.3 ODF-backhaul beneden lokaal netvlak als bijbehorende faciliteit bij ontbundelde toegang

10. In deze paragraaf gaat het college in op ODF-backhaul beneden het lokaal netvlak als bijbehorende faciliteit van ontbundelde toegang. Het college zal aangegeven dat in deze benaderingswijze een marktafbakening voor ODF-backhaul niet nodig is indien deze bijbehorende faciliteit effectieve toegang tot de ODF-centrales mogelijk maakt en dat bij gebrek aan beschikbaarheid ervan, deze in aanmerking komt voor regulering op basis van het onderhavige marktanalysebesluit ontbundelde toegang.

11. Ingevolge artikel 1.1, sub j, van de Tw is sprake van een bijbehorende faciliteit als het gaat om, *“bij een elektronisch communicatienetwerk of een elektronische communicatiedienst behorende faciliteiten die het aanbieden van diensten via het netwerk of die dienst mogelijk maken of ondersteunen (...)”*

12. Uit de voorgaande beschrijving van ODF backhaul blijkt dat deze dienst kan worden beschouwd als een bijbehorende faciliteit bij de dienst ODF-toegang. Cruciaal hierbij is dat een ODF-backhaulvoorziening de dienst ODF-toegang ondersteunt dan wel effectief mogelijk maakt. Bovendien heeft een ODF-backhaul beneden lokaal netvlak geen zelfstandige relevantie. Het betreffende gedeelte van de ODF-backhaul wordt alleen afgenomen ten behoeve van ODF-toegang, en zal niet als afzonderlijke dienst worden afgenomen. Daarom is ODF-backhaul beneden lokaal netvlak als faciliteit nauw verbonden met ODF-access, vergelijkbaar met co-locatie en andere bijbehorende faciliteiten.

13. Een ODF-backhaul onder lokaal netvlak verbinding zorgt voor de ontsluiting van ODF-centrales die een kleinere schaal hebben dan MDF-centrales. Deze ODF-backhaulverbinding worden gebruikt om vanaf deze ODF-centrales diensten aan te bieden aan de eindgebruiker. Zonder ODF-backhaul is het niet mogelijk om diensten op basis van ODF-access vanuit de betreffende ODF-centrales aan te bieden. De ODF-backhaul beneden lokaal netvlak is daarom een netwerkelement dat het mogelijk maakt, voor partijen die gebruik willen maken van ODF-access om vanuit de ODF-centrales eindgebruikersdiensten aan te bieden.

14. Het college concludeert dat ODF-backhaul een bij ODF-access behorende faciliteit is. In het navolgende zal nader worden uitgewerkt of, en zo ja, in hoeverre, het ook gerechtvaardigd is deze bijbehorende faciliteit onder te brengen in het onderhavige marktanalysebesluit voor ontbundelde toegang en in hoeverre daarbij dan kan worden aangesloten bij de in dit besluit opgelegde passende verplichtingen.

15. Subconclusie: ODF-backhaul beneden lokaal netvlak kan beschouwd worden als bijbehorende faciliteit van ODF-access..

16. In paragraaf 3.4 zal de beschikbaarheid van bedoelde ODF-backhaul uiteengezet worden. Tevens zal in deze paragraaf ingegaan worden op de uit beperkte beschikbaarheid volgende conclusie dat de bedoelde faciliteit in aanmerking komt voor regulering onder de ODF-access-

verplichting. In deze benaderingswijze is een marktafbakening voor ODF-backhaul niet nodig. In de toelichting op de aanbeveling relevante markten⁴⁵⁰ wordt dit door de Europese Commissie als volgt geformuleerd:

"De vraag of het nodig is markten enger vast te stellen, moet gescheiden worden van de kwestie hoe bepaalde tekortkomingen kunnen worden verholpen. Bij het aanpakken van een gebrek aan daadwerkelijke mededinging op een vastgestelde markt kan het nodig zijn diverse verplichtingen op te leggen om tot een algehele oplossing te komen. Zo kan het vaak het geval zijn dat belendende of gerelateerde middelen op technisch gebied worden toegepast als onderdeel van een algehele verplichting die zich richt op aanmerkelijke marktmacht op de geanalyseerde markt. Indien specifieke maatregelen nodig worden geacht op een specifiek en nauw omschreven technisch gebied, is het niet verplicht of nodig om ieder technisch gebied als relevante markt te omschrijven om verplichtingen op dat gebied op te leggen. Een voorbeeld zou een situatie zijn waar een verplichting om ontbundelde toegang tot het aansluitnet te leveren wordt aangevuld met gerelateerde verplichtingen aangaande toegang tot collocatiefaciliteiten."

17. De verschillende nationale regulerende instanties verzameld in de European Regulators Group (hierna: ERG) hebben dit principe verder uitgewerkt in de ERG revised common position:⁴⁵¹

"In dealing with lack of effective competition arising from a position of SMP in an identified market, it may be necessary to impose several obligations to remedy the competition problem relating to services both inside and outside the market. In principle, an NRA may impose obligations in an area outside but closely related to the relevant market under review, provided such imposition constitutes

(i) an essential element in support of obligation(s) imposed on the relevant SMP market without which these obligations would be ineffective and

(ii) in combination the most appropriate, proportionate and efficient means of remedying the lack of effective competition found on the relevant market.

In such cases, it is not necessary to consider whether the area outside the identified market forms a coherent economic market itself; nor to notify it separately under Article 7, Framework Directive; nor to notify the remedy as an exceptional measure under Article 8(3), Access Directive. Any such remedies should be notified under Article 7, Framework Directive alongside remedies which apply to services within the identified SMP market

⁴⁵⁰ Aanbeveling van de Commissie van 23 juli 2003 betreffende kennisgevingen, termijnen en raadplegingen als bedoeld in artikel 7 van Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten, PbEG L 190/13 van 30 juli 2003.

⁴⁵¹ Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework, ERG (06)33, mei 2006, paragraaf 5.6.3 "remedies in linked markets", <http://erg.ec.europa.eu/>

For example, as a consequence of SMP in the local loop unbundling market, NRAs may need to impose an obligation to provide a tie-cable to link the main distribution frame to the entrant's premises."

18. Dat aan voorwaarde (i) is voldaan is geconcludeerd in randnummer 12. In het hoofdstuk van het besluit dat de verplichtingen beschrijft, zal beschreven worden dat regulering van ODF-backhaul als bijbehorende faciliteit de meest passende remediëring oplevert.

19. Volledigheidshalve zij opgemerkt dat in de nieuwe aanbeveling van de Commissie dit principe ook is uitgewerkt, en dezelfde voorwaarden hiervoor worden gesteld, waaraan volgens randnummer 12 in onderhavige situatie wordt voldaan:⁴⁵²

"In principle, the proposed obligations should pertain to the relevant product market in which SMP has been found. However, in dealing with lack of effective competition arising from a position of SMP in an identified market, it may be necessary to impose several obligations to remedy the competition problem relating to services both inside and outside the market. In principle, an NRA may impose obligations in an area outside but closely related to the relevant market under review, provided such imposition constitutes

- the most appropriate, proportionate and efficient means of remedying the lack of effective competition found on the relevant market; and

- an essential element in support of obligation(s) imposed on the relevant SMP market without which those obligations would be ineffective.

For instance, an obligation of accounting separation may cover the disclosure of information related to a market on which the operator does not have SMPs, which are closely associated with the markets on which the operator does have SMP."

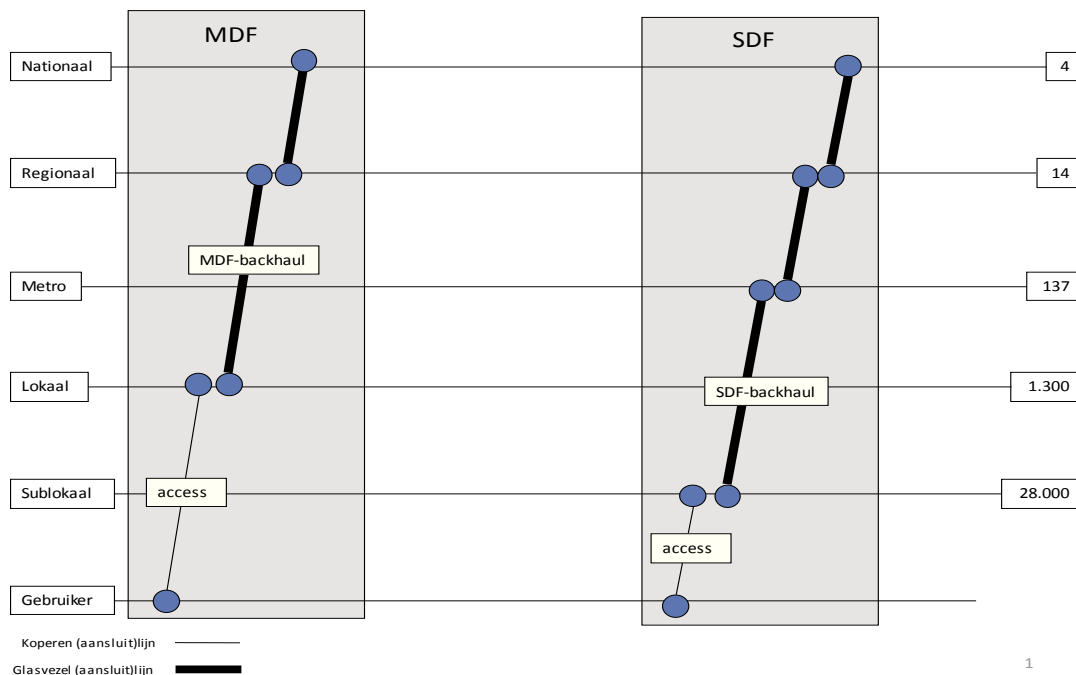
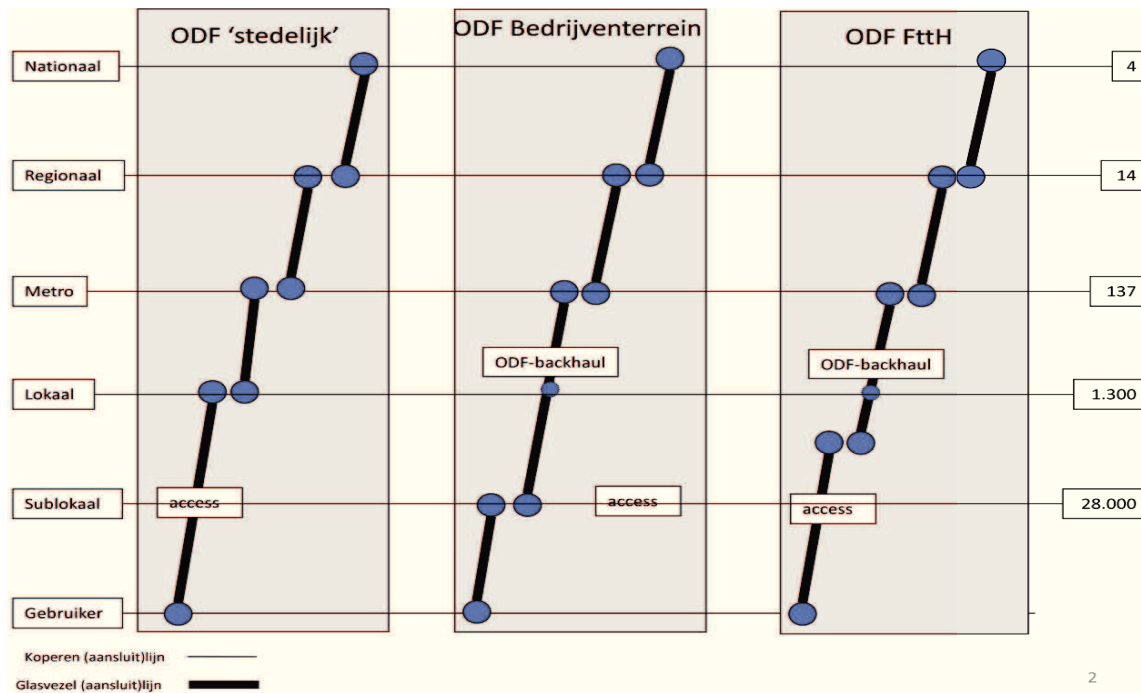
3.3.1 Subconclusie

20. Het college concludeert dat ODF-backhaul een faciliteit is die effectieve afname van ODF-access mogelijk maakt, en die ingeval van een geconstateerd gebrek aan beschikbaarheid van deze faciliteit in aanmerking komt voor regulering op basis van het marktanalysebesluit ontbundelde toegang tot wholesaleniveau.

3.4 Het aanbod van ODF-backhaul

21. Eerst zal in deze paragraaf het aanbod van KPN uiteengezet worden en daarna zal worden ingegaan op de beschikbaarheid van mogelijke alternatieven en mogelijke toetreding van nieuwe aanbieders van ODF-backhaul. Bij de alternatieven zal eerst worden ingegaan op alternatieve producten (paragraaf 3.4.3), dat wil zeggen bestaande verbindingen die gebruikt zouden kunnen

⁴⁵² Paragraaf 2.6 van de toelichting bij de Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets within the electronic Communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic Communications networks and services (C(2007)5406).



Figuur 2: Schematische weergave netvlakken bij MDF en ODF toegang.

27. In de bespreking van alternatieve diensten en potentiële aanbieders zal bovenstaande figuur (figuur 2) een belangrijke rol spelen. Figuur 2 is een schematische weergave van het huidige en het Next Generation netwerk (All-IP) van KPN zoals dat geïmplementeerd zal worden in gebieden met

een aansluitnetwerk op basis van ODF-toegang.⁴⁵³ Onderaan de figuur bevindt zich de gebruiker, en bovenaan de figuur bevindt zich het core netwerk. Op hoe hoger niveau in het netwerk geïnterconnecteerd wordt, hoe groter de schaalvoordelen zijn, omdat de kosten van de verbinding dan verdeeld kunnen worden over een grotere groep eindgebruikers.

28. De hierboven genoemde mate van de te benutten schaalvoordelen bepaalt of een verbinding een aanbodsstituut is voor ODF-backhaul. Dat wil zeggen of vanuit een bestaande verbinding op economisch rendabele manier een aftakking gemaakt kan worden naar een ODF-centrale.

3.4.3.1 Trunkverbindingen (inclusief MDF-backhauls)

29. Trunkverbindingen zijn geen alternatief voor ODF-backhaul beneden lokaal netvlak. Beide voorzien in verschillende behoeftes en vervullen een andere rol door hun verschillende fysieke positie in de hiërarchie van het netwerk. Trunkverbindingen (waaronder de MDF-backhauls) termineren op lokaal niveau of hoger en kunnen daarmee in beginsel geen alternatief zijn voor het verbinden van ODF-centrales met het lokale netvlak (zie figuur 2). De vraag is echter of een economisch haalbare oplossing ligt in het verlengen van deze MDF-backhauls vanaf de huidige of voormalige MDF-locatie naar ODF-centrales op een lager netvlak.

30. Een ODF-locatie beneden lokaal netvlak ontsluit tussen minder dan honderd tot enkele duizenden kantaansluitingen. Een backhaul met dezelfde kosten als MDF-backhaul zou derhalve verdeeld moeten worden over geringer aantal eindgebruikers en in een aantal gevallen zelfs over een aanzienlijk geringer aantal. Daar komt bij dat KPN reeds heeft besloten deze verbindingen voor zichzelf aan te leggen en op basis van een groot klantenbestand verwacht dat het een bepaalde schaal kan genereren. Een alternatieve aanbieder heeft de schaalvoordelen niet.⁴⁵⁴ Het is voor een alternatieve aanbieder derhalve veel moeilijker om dit netwerkgedeelte te dupliceren. Door de hoge aanlegkosten kunnen alternatieve aanbieders die gebruik maken van ODF niet rendabel een volledig eigen ODF-backhaul exploiteren. Alternatieve partijen hebben daartoe een te kleine verkeersvolume.

31. Het onderzoeksbureau Analysys Mason heeft een economisch model ontwikkeld dat de business case voor ODF-access weergeeft.⁴⁵⁵ Eén van de belangrijkste conclusies hieruit is dat de kosten van de ODF-backhaul één van de grootste kostenposten is bij het gebruik van ODF-access. Het is niet aannemelijk dat andere aanbieders concurrerende prijzen kunnen vragen ten opzichte van het KPN-aanbod. Dit zou uitsluitend nog mogelijk zijn wanneer netwerkexploitanten grote inkomsten kunnen genereren uit een ODF-backhaulverbinding, anders dan uit het ontsluiten van ODF-locaties. Het is dus niet rendabel voor een alternatieve telecomaandbieder om een ODF-backhaul aan te leggen, uitsluitend voor het ontsluiten van ODF-centrales.

32. Het is ook goed verklaarbaar dat het voor een andere partij heel moeilijk is om een concurrerend aanbod te doen, omdat de alternatieve aanbieder gedeelten van het netwerk van KPN moet dupliceren, en de schaalvoordelen hiermee verloren gaan. Immers, bij duplicatie van de ODF-

⁴⁵³ [vertrouwelijk: XXX]

⁴⁵⁴ Zie voor de analyse van de 'economies of scope' en 'economies of scale' de dominantie analyse van het hoofdbesluit.

⁴⁵⁵ Analysys Mason, *The business case for fibre-based access in the Netherlands*, December 2008.

beperkt aantal locaties betreft. Op basis van het glas van kabelmaatschappijen is daarom, zonder aanzienlijke investeringen en binnen een korte termijn, ook geen volledige backhaul ontsluiting van alle ODF-centrales in een bepaald gebied te realiseren. Om deze reden is het benutten van het glas van kabelmaatschappijen noch voor potentiële aanbieders, noch voor potentiële afnemers een optie. Voor deze business case gelden dezelfde beperkingen (hoge aanlegkosten, beperkte schaalvoordelen) zoals is uiteengezet in randnummers 34-36.

42. Het college stelt vast dat ODF-backhaulverbindingen van KPN onvoldoende geografisch repliceerbaar zijn door kabelnetwerken en geografisch gezien geen alternatief vormen voor ODF-backhaul van KPN. Het college concludeert dat de kabelnetwerken geen alternatief zijn voor ODF-backhaulverbindingen van KPN en dat dit niet wordt voorzien gedurende de reguleringsperiode.

3.4.5.2 DSL-aanbieders met eigen MDF-backhaulverbindingen

43. DSL-aanbieders die op dit moment MDF-access afnemen van KPN, koppelen dit aan een achterliggend eigen netwerk. De grootste afnemers van MDF-access zijn Bbnet, Tele2, Online en Easynet. DSL-aanbieders nemen MDF-access af op een variërend aantal MDF-centrales, variërend van 6 MDF-locaties tot 400. Hoewel partijen MDF-access afnemen op een bepaald aantal MDF-locaties, worden deze locaties niet allemaal verbonden door een eigen netwerk. Vaak worden hiervoor verbindingen gehuurd bij andere aanbieders. De grootste leverancier van deze MDF-backhaulverbindingen is KPN. Andere leveranciers van MDF-backhaulverbindingen zijn Eurofiber en BT. Uit gegevens van het college blijkt dat slechts 5 procent van het totaal aantal MDF-backhaulverbindingen uit eigen gerealiseerde MDF-backhaulverbindingen bestaat. Een in opdracht van het college uitgevoerde geografische analyse van de netwerkdekking van DSL-aanbieders bevestigt de beperkte fijnmazigheid van de uitrol van de betreffende netwerken.⁴⁵⁹

44. Verdere uitrol van lokaal netvlak naar het lagere niveau van ODF-centrales vergt aanzienlijke investeringen. Zelfs als partijen al uitgerold waren naar MDF-locaties is dit onvoldoende om toe te treden tot de markt voor ODF-backhaul. In het kader van eerdere analyses betreffende SDF-backhaul hebben DSL-aanbieders verenigd in het ACT aangegeven geen winstgevende mogelijkheid te zien in het aanbieden van SDF-backhaulverbindingen, omdat zij te weinig dekking kunnen bieden met hun netwerken en geen sluitende business case kunnen maken voor SDF-backhaulverbindingen. De belangrijkste argumenten hiervoor zijn de hoge aanlegkosten en de ontbrekende schaalvoordelen. Niet is in te zien waarom deze argumenten niet eveneens zouden opgaan voor ODF-backhaul beneden lokaal netvlak, dit mede in het licht gezien dat reeds in het MDF-backhaul aanbod van alternatieve aanbieders sprake is van beperkte fijnmazigheid van de uitrol. Het college stelt daarom vast dat DSL-aanbieders evenmin in staat zijn een alternatief aanbod te doen voor ODF-backhaul.

3.4.5.3 Aanbieders van andere glasvezelnetwerken

Glasvezelaansluitingen voor zakelijke afnemers worden met name gebruikt waar koper om capaciteits- of betrouwbaarheidsredenen niet voldoet en waar klantlocaties tegen acceptabele kosten kunnen worden aangesloten. De glasnetwerken die zijn gericht op bedrijfslocaties zijn minder fijn

⁴⁵⁹ Het Business Intelligence bureau Pecoma heeft in opdracht van het college de netwerkdekking van DSL- en glasaanbieders onderzocht op geografische spreiding. Een overzicht van deze netwerken is als (vertrouwelijke) bijlage gevoegd bij het huurlijnenbesluit.

vertakt dan de aansluitnetwerken die aansluitingen hebben naar (bijna) alle huishoudens. De huidige aanbieders hebben met hun netwerken op dit moment samen circa **[vertrouwelijk: XXX]** bedrijfsaansluitingen gerealiseerd op glasvezel. Bijna al deze aansluitingen zijn gerealiseerd door de reeds eerder besproken (type) aanbieders, te weten KPN, kabelaanbieders en enkele (DSL-)partijen die tevens eigen MDF-backhaulverbindingen hebben. Het college benadrukt dat juist omdat het “glas van derden” zodanig versnipperd is over verschillende aanbieders, er van een alternatief aanbod geen sprake is.

45. Het college concludeert dat andere glasvezelnetwerken thans geen alternatief vormen voor ODF-backhaulverbindingen van KPN.

3.4.5.4 Aanbieders van draadloze netwerken

46. Draadloze straalverbindingen worden relatief veel gebruikt door mobiele netwerkaanbieders om hun zendmasten met elkaar te verbinden. Geografisch gezien zijn draadloze netwerken eenvoudig repliceerbaar. Voor straalzenders die geschikt zouden zijn voor ODF-backhaulverbindingen kan een vergunning worden verkregen bij het Agentschap Telecom. Draadloze netwerken kunnen snel en zonder significante investeringen worden uitgebreid. De huidige locatie van draadloze netwerken en aansluitingen is weinig relevant daarvoor.

47. Functioneel gezien vormen draadloze verbindingen echter geen alternatief voor ODF-backhaulverbindingen. De capaciteit van draadloze verbindingen (2Mbit/s t/m 34Mbit/s) is substantieel lager dan de capaciteit van ODF-backhaulverbindingen (1Gbit/s of veelvoud daarvan per locatie) en bieden daarmee onvoldoende capaciteit voor de toepassingen van ODF-access. Het college concludeert dat draadloze verbindingen geen ODF-backhaulfunctie kunnen vervullen.

3.4.5.5 Subconclusie

48. Op grond van het bovenstaande concludeert het college dat andere producten geen alternatief zijn voor ODF-backhaul beneden lokaal netvlak en dat er onvoldoende potentieel aanbod is van alternatieve aanbieders voor ODF-backhaulverbindingen. KPN is de enige aanbieder die economisch in staat is ODF-backhaulverbindingen aan te bieden beneden lokaal netvlak.

3.5 Conclusie

49. Het college concludeert dat ODF-backhaul beneden lokaal netvlak een faciliteit is die effectieve afname van ODF-access mogelijk maakt. Zonder ODF-backhaul kan op basis van ODF-access vanuit locaties beneden lokaal netvlak geen concurrerend aanbod op de onderliggende eindgebruikersmarkten gedaan worden. Voorts concludeert het college dat er geen alternatieve producten beschikbaar zijn, of komen, die voldoende in deze behoefte om in ODF-backhaul te kunnen voorzien. KPN is derhalve de enige aanbieder van ODF-backhaul beneden lokaal netvlak. Door de afhankelijkheid van een effectieve afname van ODF-access van een goed ODF-backhulaanbod doen zich daardoor bij de levering van ODF-backhaul beneden lokaal netvlak in beginsel dezelfde mededingingsproblemen voor als bij ontbundelde toegang, namelijk leveringsweigering/toegangsweigering, prijsdiscriminatie, excessieve of buitensporig hoge prijzen, discriminatorisch gebruik of achterhouding van informatie, vertragingstactieken, onbillijke voorwaarden, kwaliteitsdiscriminatie, oneigenlijk gebruik van informatie, kruissubsidiëring, bundeling/koppelpverkoop

en strategisch productontwerp. Door de afhankelijkheid van alternatieve ODF-afnemers van het afnemen van ODF-backhaul heeft KPN immers dezelfde mogelijkheden en prikkels om de afname van ODF-backhaul te beperken. ODF-backhaul beneden lokaal netvlak komt hierdoor als bijbehorende faciliteit van ODF-access in aanmerking voor regulering op basis van het marktanalysebesluit ontbundelde toegang. Hier zal in hoofdstuk 11 nader op worden ingegaan. De effecten van deze regulering zijn integraal meegenomen in hoofdstuk 12

Annex 4 Nota van Bevindingen naar aanleiding van consultatie ontwerpbesluit ULL 2008

Annex 4	Nota van Bevindingen naar aanleiding van consultatie ontwerpbesluit ULL 2008	
	325	
1	Inleiding	327
2	Analyse van retailmarkt breedbandinternettoegang in afwezigheid van wholesale regulering (H6 en 7)	330
	2.1 Marktafbakening breedbandinternettoegang in afwezigheid van wholesale regulering ...	330
	2.2 Dominantieanalyse breedbandinternettoegang in afwezigheid van wholesale regulering	333
	2.3 Wijzigingen naar aanleiding van bedenkingen.....	336
3	Analyse van wholesalemarkt ontbundelde toegang (H8 en 9)	337
	3.1 Marktafbakening ontbundelde toegang.....	337
	3.2 Dominantieanalyse ontbundelde toegang.....	343
	3.3 Wijzigingen naar aanleiding van bedenkingen.....	345
4	Potentiële mededingingsproblemen ontbundelde toegang (H10)	346
	4.1 Algemeen	346
	4.2 Wijzigingen naar aanleiding van bedenkingen.....	348
5	Verplichtingen ontbundelde toegang (H11)	349
	5.1 Aanwijzing	349
	5.2 De verplichting tot het verlenen van toegang.....	353
	5.3 De verplichting tot non-discriminatie	374
	5.4 De transparantieplichting en het referentieaanbod	378
	5.5 De verplichting tot tariefregulering	380
	5.6 De verplichting tot gescheiden boekhouding	380
	5.7 Wijzigingen naar aanleiding van bedenkingen.....	380
6	Horizontale bedenkingen	382
	6.1 Algemene inleiding KPN	382
	6.2 Methodologie	384
	6.3 Tariefdifferentiatie en marge-utholling.....	386
	6.4 Wijzigingen naar aanleiding van bedenkingen.....	390
7	Tariefregulering en gescheiden boekhouding	391
	7.1 Tariefregulering in brede zin	391
	7.1.1 <i>Investeringen in nieuwe netwerken</i>	391
	7.1.2 <i>Regulering KPN versus kabelaanbieders</i>	395

7.2	Kostenoriëntatie.....	397	
7.2.1	<i>Kostenoriëntatie en EDC</i>		397
7.2.2	<i>Kostencalculatie bij leegloop en stranded assets</i>		402
7.2.3	<i>Afschrijvingsmethoden en -termijnen</i>		407
7.2.4	<i>Toegestaan rendement</i>		409
7.2.5	<i>Kostentoerekening</i>		410
7.2.6	<i>Comparatieve efficiëntieanalyse</i>		413
7.2.7	<i>Accountantscontrole</i>		417
7.2.8	<i>Overige punten</i>		419
7.3	WPC-systeem.....	420	
7.3.1	<i>Meerjarigheid</i>		420
7.3.2	<i>Berekeningsmethodiek tariefplafonds</i>		421
7.3.3	<i>Tariefdifferentiatie</i>		422
7.3.4	<i>Tariefmandjes</i>		423
7.4	Gescheiden boekhouding	424	
7.5	Wijzigingen naar aanleiding van de bedenkingen.....	426	
8	Tarieven per 1 januari 2009		428

1 Inleiding

1. Het college heeft op 29 juli 2008 de ontwerpbesluiten van de marktanalyses van de markten voor vaste telefonie, breedband en huurlijnen bekend gemaakt. Overeenkomstig artikel 6b.1 van de Telecommunicatiewet (hierna: Tw) zijn belanghebbenden gedurende zes weken in de gelegenheid gesteld hun schriftelijke zienswijze tegen de ontwerpbesluiten bij het college kenbaar te maken. Tevens zijn belanghebbenden in de gelegenheid gesteld hun zienswijze mondeling naar voren te brengen in de daarvoor gehouden hoorzitting op 2 september 2008.

2. Voor het marktanalysebesluit Ontbundelde toegang op wholesale-niveau hebben de volgende belanghebbenden hun zienswijze naar voren gebracht:

- Associatie van Competitieve Telecomoperators (hierna: ACT);
- BT, Colt, Verizon (hierna: BCV);
- CAIW Diensten (hierna: CAIW);
- Bbnd N.V. (hierna: Bbnd);
- Glasvezelnet Amsterdam C.V. (hierna: GNA);
- Koninklijke KPN N.V. (hierna: KPN);
- Online Breedband B.V. (hierna: Online);
- Reggefiber B.V. (hierna: Reggefiber);
- Scarlet telecom B.V. (hierna: Scarlet);
- Stichting Glazenkamp (hierna: Stichting Glazenkamp);
- Tele2 Nederland B.V. (hierna: Tele2);
- Vodafone Libertel B.V. (hierna: Vodafone).

3. Van ACT, BCV, CAIW, Bbnd, GNA, KPN, Online, Reggefiber, Scarlet, Stichting Glazenkamp, Tele2 en Vodafone heeft het college een schriftelijke zienswijze ontvangen. ACT, KPN, Online hebben tevens een mondelinge zienswijze gegeven. Bbnd en Tele2 hebben een gezamenlijke mondelinge zienswijze gegeven.

4. Aangezien dit besluit een wijziging en intrekking betreft van het besluit van Ontbundelde toegang op wholesale-niveau van 21 december 2005, waarin aan KPN verplichtingen zijn opgelegd, heeft het

college KPN op grond van artikel 3:15, vierde lid, van de Awb op 2 oktober 2008 in de gelegenheid gesteld om, waar nodig, te reageren op de naar voren gebrachte zienswijzen. Het college heeft deze reactie op 17 oktober ontvangen en deze vervolgens bij zijn afweging betrokken.

Verwerking van reacties

5. Het college heeft de schriftelijke reacties als uitgangspunt genomen. Indien tijdens de hoorzitting aanvullende zienswijzen zijn gegeven ten opzichte van de schriftelijke reacties heeft het college dit apart vermeld in zijn reactie op de bedenkingen.

6. Daarnaast hebben diverse partijen de reacties op de vragenlijst d.d. 4 april 2008 ingelast. Het college merkt op dat de reacties op de vragenlijst dezelfde strekking hebben als de reacties op het ontwerpbesluit. Op deze reacties wordt derhalve niet steeds specifiek ingegaan.

7. Hieronder zal het college voor de markt voor ontbundelde toegang op wholesale-niveau achtereenvolgens ingaan op de zienswijze van partijen. Daarbij volgt het college de structuur van het ontwerpbesluit. Het college wijst erop dat de zienswijze van partijen voor hem aanleiding heeft gevormd om zijn ontwerpbesluiten van 29 juli 2008 op een aantal onderdelen aan te passen. In deze gevallen heeft het college in zijn reactie op de betreffende zienswijze aangegeven wat deze wijziging inhoudt.

8. In hoofdstuk 6 staan de horizontale bedenkingen. Dat zijn de bedenkingen die identiek zijn voor de verschillende markten, dan wel horizontaal van aard zijn. Daarnaast bevat hoofdstuk 7 de bedenkingen inzake de kostengeoriënteerde tariefregulering en gescheiden boekhouding.

Samenvatting belangrijkste wijzigingen ontwerpbesluit

9. Het college is op basis van bedenkingen gekomen tot een aantal wijzigingen van het ontwerpbesluit. De belangrijkste wijzigingen zijn als volgt.

- ODF-access is een generieke vorm van ontbundelde toegang via glazen aansluitnetten, ongeacht de te ontsluiten locatie dan wel of het residentieel of zakelijk gebruik betreft. FttO, voorzover daarmee een met ODF-access via FttH vergelijkbaar product kan worden geleverd, behoort tot de relevante markt.
- Het college zal KPN verplichtingen opleggen ten aanzien van ODF-backhaul, als bijbehorende faciliteit bij ODF-access.
- Het college zal KPN verplichtingen opleggen ten behoeve van het leveren van near-net verbindingen.
- Het college zal aan KPN de verplichting opleggen om een periodiek planningsoverzicht te publiceren van uit te faseren MDF (en SDF) locaties.
- Het college zal aan KPN de verplichting opleggen om een periodiek publicatieoverzicht inzake de beschikbaarheid van SDF en ODF te publiceren.
- Het college zal in het besluit in paragraaf 11.6 een verduidelijking aanbrengen ten aanzien van de aankondigingstermijnen van nieuwe en gewijzigde diensten. In paragraaf 11.5.1 zal in dit verband een verduidelijking van de non-discriminatie verplichting worden doorgevoerd ten aanzien van het feit dat in het proces van aankondigingstermijnen alle afnemers gelijke

kansen hebben om nieuwe diensten aan te bieden.

- In het ontwerpbesluit had het college de reikwijdte van non-discriminatieverplichting gespecificeerd en tevens middels gedragsregels aangegeven welke vormen van tariefdifferentiatie het college mogelijk acht. Naar aanleiding van de bedenkingen is deze verplichting verduidelijkt. Zo is gedragsregel 5, welke is bedoeld als waarborg tegen marge-uittholling, nader uitgewerkt.

Tarieven vanaf 1 januari 2009

10. Het college heeft op 29 juli 2008 respectievelijk 15 augustus 2008 de ontwerpbesluiten van de analyses van de markten voor breedband, huurlijnen, vaste telefonie en vaste gespreksafgifte geconsulteerd en op 5 november 2008, 6 november 2008 respectievelijk 12 november 2008 de ontwerpbesluiten over deze marktanalyses genotificeerd bij de Europese Commissie.

11. In deze ontwerpbesluiten zijn bepalingen opgenomen over de tarieven die vanaf 1 januari 2009 totdat het college tariefbesluiten neemt, gehanteerd dienen te worden. Het college heeft ten aanzien van deze bepalingen het volgende geconstateerd. Wat betreft markten en diensten waarbij op basis van de oude marktbesluiten geen sprake is van tariefregulering, had het college geen bepaling opgenomen over de tarieven in de periode totdat een tariefbesluit genomen is. Tevens waren de bepalingen ten aanzien van de verkeerstarieven van C(P)S/gespreksopbouw en gespreksafgifte in deze periode verschillend. Het college is tot de conclusie gekomen dat deze bepalingen wijziging en aanvulling behoeven.

12. Het college heeft besloten de bepalingen over de tarieven die vanaf 1 januari 2009 gelden te wijzigen en aan te vullen. In essentie komt het op het volgende neer:

- De tariefplafonds die het college op een later moment in tariefbesluiten zal bepalen, gelden vanaf 1 januari 2009.⁴⁶⁰
- Tot het moment dat het college tariefbesluiten heeft genomen en daarin tariefplafonds heeft vastgesteld, dient KPN voorlopige tarieven te hanteren.
- De voorlopige tarieven voor diensten waarvoor in tariefbesluiten op basis van de oude marktbesluiten tariefplafonds zijn vastgesteld, mogen niet hoger zijn dan de laatst geldende tariefplafonds die het college in deze tariefbesluiten heeft vastgesteld.⁴⁶¹
- De voorlopige tarieven voor diensten waarvoor in op basis van de oude marktbesluiten geen tariefplafonds zijn vastgesteld mogen niet hoger zijn dan de tarieven die KPN op dit moment bij haar wholesaleafnemers in rekening brengt. In het geval KPN een openbaar aanbod heeft gedaan, mogen deze voorlopige tarieven tevens niet hoger zijn dan dit openbaar aanbod.

13. Het college heeft KPN in de gelegenheid gesteld haar zienswijze hierop te geven.⁴⁶² KPN heeft op 4 december 2008 haar zienswijze gegeven.⁴⁶³

⁴⁶⁰ Wat betreft de minus bij WLR gaat het om een minimaal te hanteren minus.

⁴⁶¹ Voor de voorlopige verkeerstarieven van C(P)S/gespreksopbouw en vaste gespreksafgifte geldt een andere bepaling, zie hiervoor de nota's van bevindingen bij de besluiten Vaste telefonie en Vaste gespreksafgifte.

⁴⁶² Brief aan KPN, 1 december 2008, OPTA/AM/2008/202778.

2 Analyse van retailmarkt breedbandinternettoegang in afwezigheid van wholesale regulering (H6 en 7)

2.1 Marktafbakening breedbandinternettoegang in afwezigheid van wholesale regulering

14. **KPN** brengt naar voren dat FttH, kabel en ADSL/VDSL netwerken geen vergelijkbare capaciteit bieden. Zo is de internetsnelheid voor ADSL/VDSL volgens KPN beperkt tot een download snelheid van 30 Mb/s, terwijl met FttH download en upload snelheden van 100 Mb/s gehaald kunnen worden. Ook kabelnetwerken kunnen volgens KPN via de DOCSIS 3.0 technologie de internetsnelheid aanzienlijk verhogen. Daarnaast voert KPN aan dat alleen FttH en kabelnetwerken analoge televisie kunnen doorgeven – ADSL/VDSL netwerken hebben hiervoor onvoldoende capaciteit.

15. Dit leidt er volgens KPN toe dat FttH en kabel zowel met elkaar kunnen concurreren als met ADSL/VDSL. ADSL/VDSL geeft daarentegen volgens KPN geen concurrentiedruk op FttH en kabel. KPN geeft aan dat dit belangrijk is voor de multiplay markt en de televisiemarkt, en dat het college hier ten onrechte geen rekening mee heeft gehouden. KPN verwijst bij deze bedenking ook naar een rapport van Case Associates over marktafbakening dat voor haar is uitgevoerd.⁴⁶⁴

16. Case Associates concludeert dat kabel en FttH in dezelfde retailmarkt zitten, maar koper niet tot die markt gerekend kan worden. Volgens Case Associates is er een missende schakel bij 30 Mbit/s en gaat daarom ketensubstitutie niet op. Verder wijst Case Associates op de convergentie tussen netwerken en merkt op dat deze convergentie niet optreedt voor analoge televisie omdat dat niet over koper kan worden geleverd. Daarom is volgens Case Associates de druk van FttH op kabel groter dan op koper.

17. Het **college** merkt allereerst op dat de relevante retailmarkt in het ontwerpbesluit is afgebakend als de relevante markt voor alleen breedband internettoegang, en niet voor multi-play diensten (waaronder televisiediensten). Dit heeft het college in hoofdstuk 6.1.6 van het ontwerpbesluit uitgebreid toegelicht. Het aspect van analoge televisie dat KPN naar voren brengt is voor de breedband retailmarkt dus minder relevant. Bovendien is er geen aanleiding om te veronderstellen dat de gebundelde breedband en omroep dienst in de komende reguleringsperiode dermate belangrijk wordt dat een mogelijk concurrentievoordeel van kabel, de positie van KPN op breedband disciplineert. Daarbij is tevens van belang dat ook KPN in staat is een vergelijkbaar rtv-aanbod te doen met vooral DVB-T. Tenslotte zou de conclusie van het college waarschijnlijk ook zijn dat KPN dominant zou zijn in het geval de relevante retailmarkt afgebakend zou worden als een bundelmarkt met internet en vaste telefonie.

18. Verder is het college het oneens met de stelling van KPN dat koper geen concurrentiedruk uitoefent op coax en glas. Hierbij heeft het college de volgende overwegingen. Het is een trend dat de

⁴⁶³ Brief van KPN, 4 december 2008, WOPC/2008/010.

⁴⁶⁴ Case Associates, "New Generation Network Development in the Netherlands, Market Definitions", Report prepared for KPN, 5 september 2008.

komende jaren meer en meer afnemers zullen overstappen van koper naar glas. Echter, het college acht het waarschijnlijk dat een prijsstijging van glas ten opzichte van koper zal leiden tot een minder snelle migratie van koper naar glas. Hierdoor gaat er wel degelijk een prijsdruk uit van koper op glas, zeker als de partijen die dit aanleggen er belang bij hebben een hoge dekkingsgraad te realiseren. In het algemeen is het ook niet zo dat diensten met “inferieure” eigenschappen (bijvoorbeeld, een lagere snelheid) geen druk kunnen uitoefenen op diensten met “superieure” eigenschappen. Consumenten zullen bereid zijn meer te betalen voor diensten met “superieure” eigenschappen, maar indien een bepaald kritisch prijsverschil wordt overschreden zullen consumenten toch voor de “inferieure” diensten kiezen. Op deze manier oefenen “inferieure” diensten ook prijsdruk uit op “superieure” diensten.

19. Overigens wijst het college erop dat naar verwachting lang niet alle eindgebruikers de snelste breedbandproducten zullen afnemen. Het college acht het niet aannemelijk dat de behoefte aan bandbreedte de komende reguleringsperiode die van de capaciteit van DSL ver zal overstijgen. Dit betekent dat de hogere snelheden die op glas kunnen worden gerealiseerd naar verwachting de komende periode nog niet tot breedband retaildiensten zullen leiden waarvoor afnemers bereid zijn een grote premie te betalen ten opzichte van diensten met lagere snelheden.

20. Gezien de vergelijkbare retailtarieven van breedband via DSL en via glasverbindingen die nu beschikbaar zijn (zie randnummer 208 van het ontwerpbesluit), is er volgens het college sprake van ketensubstitutie. Er is een spectrum aan verschillende breedbanddiensten die van elkaar verschillen op het gebied van up- and downloadsnelheden en op het gebied van prijzen, en dit spectrum zal zich naar verwachting de komende reguleringsperiode uitbreiden met diensten met hogere snelheden. Deze diensten oefenen, direct of indirect, concurrentiedruk op elkaar uit. Indien de prijzen van glas met zeer hoge snelheden zouden toenemen ten opzichte van diensten via DSL of coax met minder hoge snelheden, dan zouden naar verwachting eindgebruikers overstappen, of minder snel migreren naar glas. Diensten met deze minder hoge snelheden worden op hun beurt gedisciplineerd door diensten met lagere snelheden. Zo ontstaat er een keten van substitutie die ervoor zorgt dat ook breedbanddiensten met lagere snelheden indirect concurrentiedruk uitoefenen op diensten over glas met hogere snelheden.

21. Het college is het niet eens met de stelling die wordt geponeerd in het rapport van Case Associates, dat er een ontbrekende schakel zou zijn in de keten van substitutie rond diensten met een snelheid van 30 Mbit/s (pagina 44 van het Case Associates rapport).

22. Case Associates wijst er hierbij op dat het geplande All-IP netwerk van KPN op basis van VDSL2 technologie een gemiddelde snelheid van 24 Mbit/s kan behalen over alle afnemers, en een maximale snelheid van 30 Mbit/s voor gebruikers binnen 500 meter van de straatkast (zie pagina 31 van het Case Associates rapport). Het college wijst erop dat KPN zelf in een presentatie stelt dat FttC (gebaseerd op VDSL) snelheden van 30-50 Mbit/s downloadsnelheid kent en 8 Mbit/s uploadsnelheid (“KPN Investor Day, Business and wholesale markets, London, 22 September 2008 (<http://www.kpn.com/corporate/nl/ir-nl/Presentaties/Overige-presentaties.htm>)). Koper kent dus hogere snelheden dan waar Case Associates vanuit gaat bij haar stelling. Daarnaast, ook al zou de daadwerkelijke grens momenteel bij KPN op 30 Mbit/s liggen, gaat de technologische ontwikkeling zo snel, dat het aannemelijk is dat de komende reguleringsperiode die grens wordt gepasseerd.

Tenslotte gaat Case Associates in haar rapport, volgens het college ten onrechte, uit van een bundelmarkt waarin het kunnen aanbieden van analoge televisiediensten belangrijk zou zijn. Het college heeft aangegeven dat er (vooralsnog) geen sprake is van een bundelmarkt, waardoor de rol van analoge televisie in de context van breedbanddiensten niet doorslaggevend is en geen missende schakel in de ketensubstitutie kan veroorzaken.

23. Op grond van bovenstaande overwegingen is het college van mening dat de grens van 30 Mbit/s die Case Associates noemt als missende schakel geen basis heeft. Het college concludeert dat breedbanddiensten over koper, kabel en glas tot dezelfde relevante retailmarkt behoort. Het college ziet zich hierin overigens gesteund door de *“Draft Commission Recommendation, on regulated access to Next Generation Access Networks (NGA)”*, waarin ook staat dat het uitgangspunt bij marktafbakening is dat diensten over glas tot dezelfde relevante markt behoren als koper.⁴⁶⁵ Naar aanleiding van deze bedenkingen van KPN heeft het college besloten om de besluittekst over retailmarktafbakening (paragraaf 6.1) verder uit te breiden en bovenstaande overwegingen, voor zover die nog niet in de ontwerpbesluittekst staan, toe te voegen.

24. **ACT** onderschrijft de door het college gehanteerde retailmarktafbakening. ACT wijst er wel op dat substitutie eenzijdig kan zijn, dat wil zeggen van koper naar glas en niet andersom. Dit kan volgens ACT een risico veroorzaken dat KPN op de retailmarkt concurrenten kan uitsluiten van een concurrerend retailaanbod, met name voor een capaciteit hoger dan 20 Mbit/s, zolang KPN geen toegang verleent op glas. Ook bestaat het risico dat geen concurrerend koperaanbod meer mogelijk is, indien KPN koper uitfaseert na de uitrol van FttH.

25. Ook **Online** is van mening dat de overwegingen van het college om glasvezelnetwerken, kabel en DSL tot dezelfde retailmarkt breedband te rekenen, namelijk vergelijkbaarheid van functionaliteit, alleen geldt voor diensten met snelheden tot circa 20 Mbit/s. Daarboven biedt glas meer mogelijkheden. Verder zou het college volgens Online een prospectieve analyse dienen uit te voeren van de competitieve omstandigheden als een dominante partij als enige partij diensten met hoge snelheden kan aanbieden.

26. Het **college** is het eens met ACT en Online dat de trend in de komende reguleringsperiode zal zijn dat meer en meer afnemers van koper op glas overstappen. Deze trend betekent volgens het college echter niet dat, vanuit het perspectief van breedbanddiensten over glas, koper niet tot dezelfde relevante retailmarkt behoort. Breedband via koper oefent volgens het college ook wel degelijk concurrentiedruk uit op breedband via glas. Dit heeft het college in haar reactie op de voorgaande bedenking van KPN toegelicht.

27. Wat betreft het risico van uitsluiting door KPN van concurrenten voor diensten van meer dan 20 Mbit/s, wijst het college erop dat in het marktbesluit ontbundelde toegang aan KPN de verplichting wordt opgelegd om toegang te verlenen op niveau van de ontbundelde aansluitlijn tot FttH-netwerken

⁴⁶⁵ Zie http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecommlibrary/public_consult/nga/index_en.htm. In randnummer 23 stelt de Commissie: “... Unless there are clear indications of a break in the chain of substitution as compared to current product markets, services provided over NGA networks should be considered as incremental upgrades and therefore not treated as new markets. ...”

(ODF-access). Daarnaast zijn ook op basis van (gereguleerde) toegang tot FttC-netwerken (SDF-access en WBT) snelheden boven de 20 Mbit/s te behalen. Hiermee is toegang tot glas gewaarborgd. In het ontwerpbesluit ontbundelde toegang geeft het college aan, op basis van de onderzoeken uitgevoerd door Analysys Mason⁴⁶⁶, dat hij voldoende reden heeft om aan te nemen dat op basis van ODF-access een positieve business case voor andere partijen mogelijk is. In die gebieden waar KPN hogere snelheden dan 20 Mbit/s realiseert over FttC kunnen partijen toegang tot de betreffende eindgebruikers krijgen door middel van een gereguleerd aanbod van WBT over koper dat zowel WBT gerealiseerd over de hoofdverdelers (MDF) als ook de subverdelers (SDF) omvat. Om deze redenen acht het college het risico van uitsluiting, zoals aangegeven door ACT, beperkt.

2.2 Dominantieanalyse breedbandinternettoegang in afwezigheid van wholesale regulering

Dominantie-analyse

28. **KPN** is van mening dat het college in onvoldoende mate heeft aangetoond dat KPN een dominante positie heeft op de retailmarkt voor multiplay. Ook wanneer het college – ten onrechte – niet zou uitgaan van een multiplay-markt vindt KPN dat het college de disciplinerende werking van kabelbedrijven onvoldoende in haar dominantieanalyse betreft. De kabelaanbieders hebben volgens KPN zelfs een betere uitgangspositie. KPN geeft hiervoor de volgende argumenten: i) op 'single access' heeft de kabel een hoger marktaandeel dan KPN; ii) kabelbedrijven kunnen hun netwerk goedkoop upgraden naar Docsis 3.0, terwijl KPN grote investeringen moet doen in glasvezel; iii) de kabelaanbieders hebben op de lokale markt een veel hoger marktaandeel; iv) het voordeel van de kabelaanbieders op omroep is veel groter dan dat van KPN op de zakelijke markt en de TV-aanbieder heeft bij eindgebruikers de voorkeur als aanbieder van gebundelde diensten⁴⁶⁷; v) Niet bewezen is dat KPN beter dan andere aanbieders in staat is door haar omvang een meermerkenbeleid te voeren.

29. Het **college** onderschrijft de analyse van KPN niet dat hij de disciplinerende werking van de kabelaanbieders onvoldoende heeft meegewogen in de analyse. Het college heeft geanalyseerd of er sprake is van een bundelmarkt en heeft geconcludeerd dat dit nog niet het geval is. Het college heeft in dit besluit de retailmarkt voor breedbandinternettoegang geanalyseerd. Op deze markt heeft KPN een marktaandeel van [40-50%]. In de dominantieanalyse heeft het college de aard van de concurrentie onderzocht en daarbij geconcludeerd dat de concurrentiedruk van alternatieve DSL-aanbieders belangrijk is. Deze aanbieders hebben in afwezigheid van wholesale toegang geen business case op de retailmarkt voor breedbandinternettoegang waardoor de concurrentiedruk op KPN zou kunnen verminderen. Vervolgens heeft het college vastgesteld dat KPN op deze markt over een aantal voordelen beschikt ten opzichte van andere verticaal geïntegreerde aanbieders, zoals de kabelaanbieders. Op basis van deze factoren tezamen komt het college tot de conclusie dat in afwezigheid van wholesale regulering er een risico is op AMM van KPN.

⁴⁶⁶ Het onderzoek van Analysys Mason, waarnaar in de ontwerpbesluit(en) wordt verwezen, is in het definitieve besluit nader aangevuld.

⁴⁶⁷ KPN verwijst op dit punt naar een rapport van Ernst&Young uit 2007.

30. Het college heeft hierbij in randnummer 279 van het ontwerpbesluit gewogen dat het marktaandeel van de kabelaanbieders zorgvuldig dient te worden geïnterpreteerd vanwege de lokale dekking van de kabelbedrijven. Aan de ene kant onderschat het landelijke marktaandeel van de kabelaanbieders hun concurrentiedruk, maar aan de andere kant geven de lokale marktaandelen ook een vertekend beeld, omdat de kabelaanbieders niet één bedrijf zijn.

31. Uit consumentenonderzoek van Interview NSS dat het college heeft laten uitvoeren (zie randnummer 320) blijkt niet dat de TV-aansluiting de belangrijkste factor is die bepalend is voor de keuze van een aanbieder. In paragraaf 7.4 van het ontwerpbesluit heeft het college beargumenteerd dat KPN beschikt over meer schaalvoordelen dan de kabelaanbieders, welke zich onder andere uiteten in de mogelijkheid om een uitgebreider productportfolio te hanteren dan de kabelaanbieders, die een kleinere schaal hebben.

32. Het college onderkent dat de kabelaanbieders een voordeel hebben, omdat ze beschikken over een sterke positie op omroep. KPN heeft echter, zoals betoogd in paragraaf 7.6, een voordeel vanwege haar sterke positie op de markten voor zakelijke telefonie, laagcapacitaire huurlijnen en het zakelijke segment voor breedbandinternettoegang (met name symmetrische verbindingen en verbindingen met gegarandeerde capaciteit. Dit afwegende is het college van oordeel dat de positie van KPN respectievelijk de kabelaanbieders op aanpalende marktsegmenten geen versterkend of verzwakkend effect hebben op de positie van KPN op de breedbandinternettoegangsmarkt.

33. Het college heeft in randnummer 270 van het ontwerpbesluit aangegeven welke factoren bijdragen aan het risico op een AMM-positie van KPN op de markt voor breedbandinternettoegang in afwezigheid van wholesale regulering. Hieruit blijkt dat het college niet van mening is dat KPN op deze markt een voordeel heeft ten opzichte van de kabelaanbieders ten aanzien van 'technologische voorsprong of superioriteit'. Het college is het echter ook niet met KPN eens dat de kabelaanbieders op dit punt een voordeel hebben ten opzichte van KPN. Een upgrade naar Docsis 3 stelt kabelbedrijven in staat om breedbandinternettoegang met een hogere bandbreedte te leveren. De uitrol van Docsis 3.0 is mede mogelijk vanwege de aanzienlijke investeringen die kabelaanbieders de afgelopen jaren hebben gedaan in de uitrol van een steeds fijnmaziger glasvezel tot steeds dichterbij de eindgebruiker. De investering die de kabelaanbieders in glasvezel hebben gedaan zijn in feite vergelijkbaar met de investeringen die KPN zal doen in Fiber-to-the Curb; alleen het laatste deel van het aansluitnetwerk is nog van coax respectievelijk koper. Daarnaast kiest KPN ook voor aanzienlijke investeringen in FttH. KPN doet deze investeringen onder meer met het oog op het kunnen versterken van zijn positie op de omroepmarkt. Op de breedbandinternetmarkt is KPN met FttH in staat om hogere snelheden te behalen dan de kabelaanbieders op basis van Docsis 3.0. Verder geldt dat met Docsis 3.0 de kabelaanbieders nog steeds niet in staat zijn om dezelfde kwaliteitsgaranties en symmetrische up- en downloadsnelheid te bieden, als KPN op basis van koperen en glasvezelaansluitnetwerken. Dit leidt er toe dat KPN ten opzichte van de kabelaanbieders op de markt voor breedbandinternettoegang beschikt over beperkte voordelen als gevolg van een niet makkelijk te dupliceren infrastructuur (zie paragraaf 7.3 van het ontwerpbesluit).

34. **ACT** onderschrijft de dominantiecriteria die door het college wel zijn opgenomen in het besluit, namelijk marktaandeel, aard van de concurrentie, controle over niet makkelijk te dupliceren infrastructuur, schaal- en breedtevoordelen, een sterk ontwikkeld distributie- en verkoopnetwerk en

product- en dienstendiversificatie. In het kader van marktaandeel merkt het ACT op dat het marktaandeel van KPN ook in aanwezigheid van wholesaleregulering al lange tijd aanzienlijk is (40-50 procent). Tevens geeft ACT aan te verwachten dat KPN door haar participatie in glasvezel in staat zal zijn haar marktaandeel verder te vergroten. In het kader van 'de aard van de concurrentie' merkt het ACT op dat de aankondiging van All-IP heeft geleid tot een investeringsstop en dat door de voorgenomen uitfasering van MDF-access adequate regulering op ODF- en SDF-access en WBT noodzakelijk is. Ten aanzien van 'controle over niet makkelijk te dupliceren infrastructuur' merkt het ACT op dat KPN als enige partij in Nederland in staat is op grote schaal glasvezel uit te rollen (in samenwerking met Reggefiber) en dat duplicatie van een glasvezelnetwerk is uitgesloten. Ten aanzien van 'een sterk ontwikkeld distributie- en verkoopnetwerk' wijst het ACT nog op het feit dat KPN beschikt over het grootste marketing en sales netwerk. Ten aanzien van 'product- en dienstendiversificatie' wijst het ACT tenslotte op het brede productaanbod van KPN en haar mogelijkheden om vraag te bundelen om zo kosten over verschillende diensten te spreiden.

35. Volgens ACT dient het college in het definitieve besluit echter alle relevante dominantiecriteria uit de Richtsnoeren marktanalyse van de Commissie te analyseren. De criteria "totale omvang van de onderneming", "technologische voorsprong of superioriteit", "gemakkelijke of bevoorrechte toegang tot kapitaalmarkten/ financiële middelen" en "grenzen aan expansie" dienen volgens ACT in het definitieve besluit te worden onderzocht.

36. Zoals het **college** reeds in randnummer 270 van het ontwerpbesluit ontbundelde toegang heeft geoordeeld, dragen de overige criteria naar zijn mening niet of in veel mindere mate bij aan de mogelijke dominantie van KPN. Zoals ook in de toelichting bij de Richtsnoeren marktanalyse valt te lezen, is het aan de NRI om te bepalen welke criteria het meest geschikt zijn om marktposities te meten. De criteria die moeten worden gebruikt om de marktmacht te bepalen, zijn afhankelijk van de betrokken markt.

37. Het college ziet in de door ACT genoemde argumenten bij het criterium van "totale omvang van de onderneming" een bevestiging bij hetgeen is beschreven bij "schaal- en breedtevoordelen" en "een sterk ontwikkeld distributie- en verkoopnetwerk". Het argument van ACT met betrekking tot het criterium "technologische voorsprong of superioriteit" ziet het college niet als dominantiecriteria, maar meer als een potentieel mededingingsprobleem. ACT draagt hier aan dat KPN door strategische informatievoorziening over de ontwikkeling van haar netwerk de investeringsbereidheid van concurrenten kan beïnvloeden. Het college onderschrijft dit mededingingsprobleem en zal hier nader op ingaan in de marktanalyse WBT bij het mededingingsprobleem 'strategisch gebruik van informatie'. De 'gemakkelijke of bevoorrechte toegang tot de kapitaalmarkten/ financiële middelen' ziet het college niet als een onderscheidend criterium. Volgens het college zijn de grootste concurrenten van KPN (zoals Tele2, Bbnd en Online) ook kapitaalkrchtig, aangezien zij onderdeel zijn van grote, kapitaalkrchtige ondernemingen. De invulling van het criterium 'grenzen aan expansie' door ACT, heeft het college in het criterium 'controle over niet makkelijk te dupliceren infrastructuur' geadresseerd.

38. Het **ACT** is van mening dat het college aandacht had moeten besteden aan de dominantie-analyse van de retailmarkt in aanwezigheid van ULL en WBT regulering. Het college was in dat geval

tot de conclusie gekomen dat de maatregelen tegen marge-utholling op wholesale niveau niet afdoende zouden zijn en maatregelen op retail niveau genomen zouden moeten worden.

39. Het **college** merkt op dat hij in de marktanalyse vaste telefonie en de marktanalyse huurlijnen heeft geconcludeerd dat KPN in aanwezigheid van wholesale regulering (waaronder ULL en WBT-regulering) niet beschikt over een dominante positie op de retail markten voor vaste telefonie en laagcapacitaire huurlijnen. Op de retail markt voor breedbandinternettoegang is op dit moment geen sprake van ex ante regulering. De markt staat ook niet in de aanbeveling van de Europese Commissie. Het college is daarom niet verplicht deze markt te onderzoeken. Conform artikel 6a.1, tweede lid, mag het college andere markten bepalen als hij daartoe aanleiding ziet. Retailmarkten kunnen echter pas gereguleerd worden indien vast is gesteld dat wholesaleregulering ontoereikend is om daadwerkelijke concurrentie te verwezenlijken of de belangen van eindgebruikers te beschermen (6a.2, tweede lid). Het ACT ziet in aanwezigheid van wholesale regulering nog een risico op margeuitholling. Het college is hier in randnummer 86 nader op ingegaan en heeft ACT op dit punt deels gevolgd door in het kader van de non-discriminatieverplichting gedragsregel 5 verder aan te scherpen. Het college gaat er vanuit dat hiermee het risico op margeuitholling afdoende geremedieerd is daarmee wholesaleregulering toereikend is om daadwerkelijke concurrentie te verwezenlijken en de belangen van eindgebruikers te beschermen. Op grond van artikel 6a.2, tweede lid Tw is daarmee geen aanleiding voor het college om deze markt derhalve niet te reguleren. Het college merkt op dat de conclusie om geen retailverplichtingen op te leggen in lijn is met de aanbeveling van de Europese Commissie.

40. **Online, Bbnet en Tele2** zijn van mening dat de ontwikkeling van glasvezelnetwerken nog in de kinderschoenen staat, maar een grote vlucht kan nemen in de komende reguleringsperiode. Deze partijen vinden dat het college te gemakkelijk voorbij gaat aan de bijzondere rol van glasvezel en de impact daarvan op de concurrentie. Volgens deze partijen dient het college op dit punt een uitgebreidere prospectieve analyse uit te voeren. Indien en voorzover dit niet mogelijk is, verdient het volgens **Online** aanbeveling om op de korte termijn een nieuwe analyse uit te voeren. Deze partijen wijzen onder andere op het gevaar dat KPN als enige in staat zal zijn om diensten over glasvezel te leveren en daarmee als enige in staat zal zijn om snelheden boven de 20 Mbit/s te bieden.

41. Het **college** is het oneens met deze partijen dat het college de impact van glasvezel onderschat. Het college heeft de impact van glasvezel een nadrukkelijke plaats gegeven in de analyse. Dit heeft er ondermeer toe geleid dat het college aan KPN passende verplichtingen heeft opgelegd die er toe strekken dat KPN ontbundelde toegang tot glasvezel moet leveren waardoor afnemers in staat zijn met KPN te concurreren op de retailmarkten. Naar aanleiding van de bedenkingen heeft het college tevens besloten hoge kwaliteit WBT via glasvezel te reguleren. Regulering van lage kwaliteit WBT toegang via glasvezel acht het college niet passend.

2.3 Wijzigingen naar aanleiding van bedenkingen

42. Het college komt tot de volgende wijzigingen van het ontwerpbesluit:

- de besluittekst inzake de retailmarktafbakening in paragraaf 6.1 is uitgebreid met aanvullende motivering.

3 Analyse van wholesalemarkt ontbundelde toegang (H8 en 9)

3.1 Marktafbakening ontbundelde toegang

SDF-backhaul

43. **KPN** is het eens met het college dat SDF-access een onderdeel is van de relevante markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk. KPN is echter van mening dat het college in het ontwerpbesluit onvoldoende motiveert waarom SDF-backhaul een bijbehorende faciliteit is en daarmee onder dezelfde regulering als MDF en SDF valt. KPN wijst er op dat een onderneming naast SDF-backhaul nog andere faciliteiten nodig heeft, zoals DSLAM apparatuur en een leverstraat en leveringssystemen, maar dat deze niet allen zijn aan te merken als bijbehorende faciliteiten zoals bedoeld in de MvT van de Tw. Volgens KPN is SDF-backhaul geen bijbehorende faciliteit, omdat een partij die toegang zoekt redelijkerwijs een gelijkwaardig alternatief heeft. Verder noemt KPN een aantal alternatieven voor KPN's SDF-backhaul, zoals andere diensten binnen de relevante markt voor wholesale terminating huurlijnen >2Mbit/s en glas van derden in de buurt van de SDF kasten.

44. Het **college** is het niet eens met KPN dat SDF-backhaul geen bijbehorende faciliteit is en geen deel uitmaakt van de relevante markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk. Het college heeft in Annex 1 van het ontwerpbesluit SDF-backhaul als bijbehorende faciliteit bij ontbundelde toegang gekenmerkt. In die Annex is het college ook reeds ingegaan op de mogelijke alternatieven die KPN naar voren brengt. Het college verwijst voor een nadere reactie over SDF-backhaul naar randnummer 120.

ODF en MDF-access

45. **Online** onderschrijft de productmarktafbakening van het college. Volgens Online zijn ontbundelde toegang en wholesale-breedband toegang afzonderlijke markten, en behoren coax aansluitnetwerken en ontbundelde toegang tot koper niet tot dezelfde relevante markt.

46. **KPN** is van mening dat de conclusie van het college in het ontwerpbesluit dat ODF access en MDF access tot dezelfde relevante wholesalemarkt behoort, niet juist is en onvoldoende gemotiveerd. Bij ontbundelde toegang tot koper, zo stelt KPN, kunnen geen snelheden boven 30 Mbit/s worden geleverd en kan geen analoge televisie worden geleverd, terwijl dit bij ontbundelde toegang tot FttH wel kan. Verder wijst KPN op verschillen tussen ODF en MDF-access op het gebied van technologie, locaties, kosten en tarieven, en op het feit dat FttH netwerken nog moeten worden uitgerold. Tenslotte geeft KPN aan dat er sprake zal zijn van eenzijdige migratie, namelijk van koper naar FttH en niet omgekeerd.

47. KPN verwijst naar het rapport van Case Associates voor een verdere uiteenzetting van waarom ODF-access niet tot dezelfde markt mag worden gerekend als MDF-access. Case Associates brengt naar voren dat dezelfde concurrentiedruk die kabel en glas bij WBT op elkaar uitoefenen, ook van toepassing is op kabel en koper in het geval van ontbundelde toegang. Verder stelt Case Associates

dat de analyse van het college van *direct constraints* niet juist is en dat koper en glas onder andere vanwege specifieke kosten niet tot dezelfde relevante wholesale markt behoren. Daarnaast zou het college niet de juiste SSNIP test zou hebben toegepast en zouden overstapkosten afnemers ervan weerhouden om over te stappen van ontbundelde toegang op koper naar glas. Tenslotte stelt Case Associates dat de marktdefinitie van het college is gebaseerd op een cirkelredenering, omdat er wel een toegangsverplichting geldt voor koper maar niet voor kabel.

48. Het **college** is van mening dat ODF-access en MDF-access wel degelijk tot dezelfde relevante wholesalemarkt behoren, en dat dit in het ontwerpbesluit ook voldoende is gemotiveerd. Reeds aangelegde glasvezel aansluitnetwerken zijn in staat om op korte termijn en zonder aanzienlijke investeringen een aan ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN equivalente vorm van toegang te bieden. Daarnaast kan een vergelijkbare retail portfolio worden aangeboden zowel op basis van ontbundelde toegang tot koper als tot glas. Op basis van deze aanbod- en vraagsubstitutie is er directe prijsdruk en behoort ODF-access tot dezelfde relevante wholesalemarkt als MDF-access (zie randnummer 405 tot en met 413 van het ontwerpbesluit).

49. Omgekeerd gaat er volgens het college ook concurrentiedruk uit van MDF-access op ODF-access, ondanks de verwachting dat migratie eenzijdig van koper naar glas zal zijn. Ook door deze eenzijdige migratie gaat er wel degelijk prijsdruk uit van koper op glas, omdat de migratie langzamer gaat indien de prijsverschillen te groot zijn. Hoewel ODF-access superieure eigenschappen heeft, zal ook een aanbieder van ODF-access een zeker maximaal prijsverschil met MDF-access moeten respecteren. Verder zal er naar verwachting van het college in de komende reguleringsperiode weinig vraag zijn naar diensten met een zodanige snelheid dat die alleen via glas kunnen worden geleverd.

50. Wat betreft het punt van Case Associates dat het onduidelijk is waarom coax en glas bij WBT wel en bij ontbundelde toegang niet tot dezelfde relevante markt behoren, het volgende. In paragraaf 8.5.2.1 van het ontwerpbesluit heeft het college aangegeven dat er bij ontbundelde toegang geen sprake is van directe prijsdruk van kabel op koper en glas, omdat een aan ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN equivalente vorm van ontbundelde toegang bij coax om technische redenen niet mogelijk is (zonder een volledige duplicatie van het coax aansluitnetwerk). In tegenstelling tot WBT is bij ontbundelde toegang een equivalente vorm van kabeltoegang dus niet mogelijk. In paragraaf 8.5.2.2 van het ontwerpbesluit wordt verder toegelicht waarom kabel ook niet op basis van indirecte prijsdruk voor de markt van ontbundelde toegang tot het aansluitnet tot dezelfde relevante markt behoort als koper en glas.

51. Wat betreft de directe prijsdruk tussen glas en koper merkt het college op dat, los van een eventueel verschil in onderliggende kosten, de commerciële tarieven voor ODF-access naar verwachting niet veel hoger zullen liggen dan voor MDF-access (zie randnummer 411 van het ontwerpbesluit). Verder merkt het college op dat ze wel degelijk de juiste SSNIP test heeft uitgevoerd. In randnummer 406 heeft het college nagegaan of aanbieders ontbundelde toegang tot glazen aansluitnetwerken op korte termijn en zonder aanzienlijke kosten zouden kunnen aanbieden, en kwam tot de conclusie dat dit realistisch was. De overstap- en investeringskosten voor afnemers van ontbundelde toegang, waar Case Associates op wijst, staan vraagsubstitutie volgens het college niet in de weg. Bovendien is er dan sprake van aanbods substitutie, is migratie van ULL-koper naar ULL-glas aannemelijk, en is een vergelijkbaar aanbod via ULL-koper en ULL-glas mogelijk. Deze

overwegingen leiden het college tot de conclusie dat ODF en MDF-access wel degelijk tot dezelfde relevante markt behoren.

52. Tenslotte is van een cirkelredenering, zoals Case Associates beweert, volgens het college geen sprake. Ontbundelde toegang tot de kabel is eenvoudigweg technisch en economisch niet haalbaar, en ontbundelde toegang tot koper en glas wel. Dit vormt de basis voor het verschil tussen kabel enerzijds en koper en glas anderzijds, en niet de bestaande toegangsregulering.

53. **ACT** wijst erop dat ODF-access een substituuat vormt voor MDF en SDF-access, omdat dezelfde retailmarkten kunnen worden bediend. ACT wijst er wel op dat niet alle toegevoegde waarde diensten die op basis van ODF-access kunnen worden aangeboden, ook kunnen worden aangeboden op basis van MDF of SDF-access. Verder is ACT van mening dat het Analysys rapport dat is uitgevoerd voor het college onvoldoende grond is voor de conclusie van het college dat ODF-access haalbaar is.

54. Zoals eerder aangegeven is het volgens het **college** mogelijk, en hier ook het geval, dat zelfs als er meer toegevoegde waarde diensten mogelijk zijn bij ODF-access, dit toch tot dezelfde relevante markt behoort als MDF en SDF-access. Verder heeft het college aan Analysys Mason de opdracht gegeven om het eerste rapport over de commerciële haalbaarheid van ODF-access verder te onderbouwen. Na afronding van het eerste rapport is meer concrete informatie beschikbaar gekomen over onder meer architectuur en tarifiering van de door KPN en Reggefiber beoogde uitrol van FttH-netwerken. Aannames die in het eerste model zijn gemaakt, zijn waar mogelijk vervangen door gegevens zoals die ook onderdeel zijn van een aanbod dat aan potentiële wholesaleafnemers van ODF-toegang is gedaan. Het college is er zich van bewust dat de huidige beschikbare gegevens omtrent het Wholesale ODF-aanbod een niet-gereguleerd aanbod betreft. Tevens is het college zich er van bewust dat dit aanbod onder invloed van onderhandelingen met (potentiële) ODF-afnemers zich nader kan ontwikkelen. Het college meent echter dat dit in beginsel geen wezenlijke andere situatie betreft dan bij introductie van andere nieuwe wholesalediensten in het verleden, waarbij voorafgaand aan regulering deze nieuwe diensten aanvankelijk op basis van commerciële tarifiering werden aangeboden (al dan niet als startpunt voor onderhandeling). Op basis van de doorrekening in het tweede rapport komt Analysys Mason tot volgende conclusie: *“This does not change our conclusion on the viability of the FU business case for alternative operators, which remains possible but not straightforward (because it requires significant additional revenue over the LLU case).”* De noodzakelijke extra revenues zijn echter zelfs in enige mate lager dan in het eerste rapport.

55. Voor het college is het een bevestiging van zijn positie in het ontwerpbesluit met betrekking tot ODF-toegang dat het opnieuw doorrekenen van de business case op basis van meer concrete gegevens tot een conclusie bij Analysys Mason heeft geleid die op zijn minst gelijkwaardig is aan de conclusie van het eerste rapport. Het tweede rapport van Analysys Mason heeft het college ook nader inzichten gegeven in aandachtspunten met betrekking tot een ODF-gebaseerde business case voor andere aanbieders dan KPN (waaronder de schaalgrootte-voordelen). Het college zal deze aandachtspunten meenemen in de beoordeling van een referentieaanbod ODF-access. Vooruitlopend hierop heeft het college mede in dit aanvullende onderzoek van Analysys Mason aanleiding gezien om (een gedeelte van) de ODF-backhaul te reguleren als bijbehorende faciliteit. Het college gaat hierop nader in bij het onderdeel Verplichtingen van deze Nota van Bevindingen.

56. Volgens **Reggefiber** is de meest ruime markt die het college had kunnen afbakenen voor ontbundelde toegang een markt die koper, coax en FttH omvat. Reggefiber brengt naar voren dat coax een meer nabije concurrent voor glas is dan koper. Dit stelt Reggefiber vast op basis van factoren aan de aanbodzijde (verschillen in technologie, kosten en tarieven) en van factoren aan de vraagzijde (verschillen in capaciteit en mogelijkheid voor analoge televisie). De meeste enge marktafbakening voor Reggefiber is een markt die alleen FttH omvat. Reggefiber brengt naar voren dat er geen sprake is van volledige substitueerbaarheid tussen FttH en koper, maar van eenzijdige migratie van koper naar FttH. Consumenten en wholesaleafnemers die overstappen van koper naar coax of FttH zullen volgens Reggefiber niet terugkeren naar koper. Reggefiber suggereert daarom dat ODF-access wellicht niet tot dezelfde markt kan worden gerekend als MDF-access, maar wel tot dezelfde markt als ontbundelde toegang tot kabel. Als er een aparte ODF-access markt zou worden afgebakend, dan zou er volgens Reggefiber wel rekening dienen te worden gehouden met indirecte prijsdruk vanuit de onderliggende retailmarkten.

57. Het **college** kan zich niet vinden in de verschillende mogelijke marktafbakeningen voor ontbundelde toegang waar Reggefiber op wijst. Ontbundelde toegang tot kabel is niet op een manier mogelijk die equivalent is aan ontbundelde toegang tot koper of glas (zie paragraaf 8.5.2.1 van het ontwerpbesluit). Om die reden reeds kan, waar het om ontbundelde toegang gaat, coax ook geen meer nabije concurrent zijn voor glas dan koper. Wat betreft de eenzijdige migratie waar Reggefiber op wijst, voert het college aan hetgeen ze hiervoor ook reeds heeft gesteld. Zelfs al is er naar verwachting eenzijdige migratie van koper naar glas, waar het bij marktafbakening om gaat is dat er prijsdruk is. Er is wel degelijk prijsdruk van koper op glas omdat bij te grote prijsverschillen de migratie langzamer zou verlopen.

Ontbundelde toegang tot kabel

58. **KPN** is van mening dat het college ten onrechte in het ontwerpbesluit stelt dat er geen, aan ontbundelde toegang tot KPN's koperen netwerk equivalente, vorm van wholesale toegang tot kabelnetwerken mogelijk is. KPN stelt dat derden toegang kunnen krijgen tot kabel via "frequency division", en wijst hierbij op een rapport van VKA ("Third party access in the Netherlands", 29 January 2004) dat als bijlage bij haar bedelingen is toegevoegd.

59. Het **college** wijst op paragraaf 8.5.2.1 van het ontwerpbesluit, waar wordt toegelicht dat een aan ontbundelde toegang tot KPN's koperen netwerk equivalente vorm van toegang tot kabelnetwerken niet realiseerbaar is. Het zou namelijk nagenoeg een duplicatie van het kabelnetwerk betekenen en bovendien zouden diensten van verschillende aanbieders niet onafhankelijk zijn van elkaar. Het VKA rapport dat KPN als bijlage bijvoegt is in opdracht van het college ten behoeve van het marktanalysebesluit 2005 uitgevoerd. In randnummer 181 van het marktanalysebesluit voor ontbundelde toegang op wholesale-niveau uit 2005 wordt door het college aangegeven dat de vorm van toegang die realiseerbaar is via kabelnetwerken eerder is te vergelijken met een vorm van wholesale-breedbandtoegang dan met ontbundelde toegang.

Indirecte prijsdruk van kabel

60. Volgens **ACT** concludeert het college terecht dat er geen sprake is van directe prijsdruk van kabel, omdat een aan ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN equivalente vorm van wholesaletoegang bij kabelnetwerken niet realiseerbaar is. Wat betreft indirecte prijsdruk is ACT van mening dat die geen rol zou moeten spelen bij marktafbakening, maar dient te worden meegewogen in de dominantieanalyse. Het college heeft indirecte prijsdruk bij marktafbakening meegenomen, en dit is volgens ACT ten onrechte omdat afnemers van ontbundelde toegang over het algemeen niet in staat zijn om prijsverhogingen op wholesaleniveau door te berekenen in hun retailtarieven. Volgens ACT zal een prijsverhoging op retailniveau namelijk met name ten opzichte van KPN tot een onvoordeliger concurrentiepositie leiden.

61. In randnummer 387 van het ontwerpbesluit heeft het **college** toegelicht waarom het indirecte prijsdruk meeneemt in de fase van marktafbakening in plaats van in de fase van dominantie analyse. In paragraaf 8.5.2.2 heeft het college vervolgens onderzocht of indirecte prijsdruk via de retailmarkt voor breedbandinternettoegang ervoor zorgt dat coax tot dezelfde relevante markt voor ontbundelde toegang behoort als koper. Daarbij gaat het in de SSNIP test om een hypothetische monopolist die zijn prijs voor ontbundelde toegang tot koper verhoogt. Alle afnemers van ontbundelde toegang tot koper, inclusief interne leveringen van KPN, worden in de SSNIP test geacht deze hogere prijs te moeten betalen. De opmerking van ACT dat afnemers niet in staat zouden zijn retailtarieven ten opzichte van KPN te verhogen als gevolg van een verhoging van tarieven voor ontbundelde toegang tot koper, is daarom niet relevant. Bovendien, hoe competitiever de retailmarkt is, hoe groter het aandeel van een kostenverhoging dat wordt doorgegeven aan eindgebruikers. Het zal dus over het algemeen niet zo zijn, in tegenstelling tot hetgeen ACT aanvoert, dat afnemers van ontbundelde toegang wholesale prijsverhogingen niet doorrekenen. Om deze redenen is het college van mening dat indirecte prijsdruk wel degelijk belangrijk is.

ODF-access en zakelijk glas

62. **ACT** stelt dat ODF-access via zakelijke glasvezelnetwerken tot de relevante markt behoort. Uit het besluit volgt volgens ACT weliswaar niet expliciet dat FttO niet tot de relevante markt behoort, maar dit lijkt wel het geval te zijn door FttO gelijk te stellen aan het dark fiber wat niet tot een relevante markt behoort. Tegenover de argumentatie in het ontwerpbesluit ontbundelde toegang stelt ACT een aantal argumenten waarom het niet redelijk is dat er een verschil in regulering ontstaat tussen ODF-access op een FttH-netwerk zoals KPN/Reggefiber dat gaat aanleggen en zakelijke netwerken op bedrijventerreinen of glasvezelringen van KPN. ACT erkent wel dat de levering van redundante verbindingen niet gereguleerd hoeft te worden (en ook niet tot de relevante markt zou behoren).

63. **BT/Colt/Verizon** geven aan dat glas inderdaad onderdeel uitmaakt van de relevante markt voor ontbundelde toegang, maar menen dat dit niet alleen moet gelden voor FttH maar ook voor FttO.

64. **KPN** geeft **in dupliek** aan dat ACT onvoldoende rekening houdt met de omstandigheid dat glasvezelnetwerken in de meeste gevallen nog moeten worden uitgerold. Regulering heeft als risico dat uitrol niet tot stand komt. Regulering van ODF FttO is volgens KPN niet proportioneel, omdat ook andere partijen op of in de nabijheid van bedrijventerreinen reeds glasringen hebben. KPN voorziet een situatie waarbij op sommige bedrijfsterreinen wel, en op andere niet, een ODF-regime van toepassing zal zijn, afhankelijk van de aanbieder. Een verplichting voor ODF FttO zou niet

proportioneel zijn naast het voornemen van het college KPN's hoogcapacitaire huurlijnen (WEAS) te reguleren. KPN betoogt dat voor ODF FttO een afzonderlijke marktanalyse nodig zou zijn.

65. Het **college** is het met BT/Colt/Verizon eens dat ODF-access een generieke vorm van ontbundelde toegang via glazen aansluitnetten is, ongeacht de te ontsluiten locatie, gebruiksdoel dan wel of het residentieel of zakelijk gebruik betreft. Dit is in lijn met de uitgangspunten zoals reeds door het college gehanteerd werden bij ontbundelde toegang op basis van koperen infrastructuur. Het college onderschrijft dan ook niet dat voor ODF FttO een aparte marktanalyse nodig is, zoals KPN in haar dupliek betoogt. FttO, voor zover daarmee een met ODF-access via FttH vergelijkbaar product kan worden geleverd, behoort tot de relevante markt. Er is immers sprake van substitutie. Het college herbevestigt ook haar conclusie dat er sprake is van een nationale markt voor ontbundelde toegang. Het college is er zich van bewust dat in deze reguleringsperiode niet op alle geografische locaties dezelfde infrastructuur (koper en glas) beschikbaar zal zijn of zal blijven. Dat doet echter niets af aan de substitutie-effecten. Het college heeft ook geen aanwijzingen dat deze effecten in significante mate zullen verschillen tussen bedrijfsterreinen. Het college kan KPN in haar dupliek dan ook niet volgen ten aanzien van de betekenis die zij hecht aan mogelijke verschillen in regime tussen bedrijfsterreinen. Het voorafgaande leidt ertoe dat ook zakelijke glasvezelnetwerken op bedrijventerreinen tot de relevante markt behoren, maar ook glasvezels in de vorm van fysieke ringen, omdat hierover in belangrijke mate ook aansluitingen worden geleverd volgens eenzelfde topologie als FttH.

66. Niet alle verbindingen, echter, behoren tot deze markt. De levering van redundante ('protected') verbindingen zoals geleverd over ringen met fysiek gescheiden geografische routes, valt buiten de relevante markt. Het criterium dat voor het college bepalend is, is de topologie van het desbetreffende glazen aansluitnetwerk. Voor zover er sprake is van aansluitingen die gerealiseerd zijn in de vorm van een logisch sternet (ongeacht de fysieke uitvoeringsvorm) maken deze onderdeel uit van de relevante markt voor ODF-access. Voor zover hier op basis van het ontwerpbesluit onduidelijkheid over heeft bestaan, zal het college in de besluittekst de omvang van de markt voor ODF-access nader preciseren.

67. Het college benadrukt dat ODF en de regulering van hoogcapacitaire huurlijnen verschillende doelstellingen dienen. Ziet ODF-access juist op bevordering van infrastructuurconcurrentie, bij de reguleringskeuzen ten aanzien van huurlijnen staat juist een belang van een landelijk dekkend Wholesale aanbod voorop. Voor een uitvoeriger argumentatie van dit laatste verwijst het college naar het marktbesluit huurlijnen. Dit argument van landelijke dekking gaat overigens niet op voor de uitrol van ODF FttO. Het college gaat er vanuit dat in ieder geval in de komende reguleringsperiode geen sprake zal zijn van een landelijk dekkend glazen aansluitnetwerk, ongeacht of dit aangeduid wordt als FttO dan wel FttH. Het college ziet in de uitrolkeuzen die gemaakt worden ten aanzien van glas een eigen dynamiek waarbij tot uitrol overgegaan zal worden indien er voldoende afnemers zijn in het betreffende geografische gebied om een positieve business case mogelijk te maken. Dat regulering invloed kan hebben op de wijze waarop aanbieders elkaar vinden bij het realiseren van een dergelijke uitrol, lijkt het college niet meer dan logisch.

68. Volgens **ACT** zijn de aanduidingen die het college gebruikt in het ontwerpbesluit niet exact. Zakelijke glasvezelnetwerken op basis van ringtopologie worden volgens ACT ook ontsloten door een

optisch distribution frame (ODF) en daar is dus ook sprake van ODF-access. Anderzijds is volgens ACT FttH ODF-access ook gebaseerd op “dark fiber”.

69. Het **college** heeft gemeend dat met de aanduiding ODF-access op logische en duidelijke wijze aansluiting is gevonden bij reeds eerder bestaande toegangsvormen op basis van MDF en SDF. Het college is zich ervan bewust dat Optical Distribution Frames niet uitsluitend worden toegepast in netwerken binnen de marktdefinitie van ODF-access. Echter het college gaat er vanuit dat met de verduidelijking van de marktafbakening in het besluit geen onduidelijkheid meer behoeft te bestaan op dit punt. Met betrekking tot de aanduiding van dark fiber merkt het college op dat nadrukkelijk niet beoogd is om een markt voor dark fiber af te bakenen. In beginsel is iedere vorm van niet-gebruikt glas aan te duiden als dark fiber. Nu zakelijke glasringen voor redundante verbindingen niet opgenomen zijn in enige marktdefinitie binnen het reguleringsbouwwerk, zijn deze de facto te kwalificeren als dark fiber.

Geografische marktafbakening

70. Wat betreft geografische marktafbakening merkt **Online** op dat er in de toekomst wel degelijk regionale verschillen in concurrentieomstandigheden kunnen optreden, afhankelijk van de lokale uitrol van FttH en FttC en reacties van lokale kabelaanbieders. Op dit punt dient het college de prospectieve analyse volgens Online uit te breiden. Ook **Bbnet** en **Tele2** brengen deze bedenking naar voren.

71. Het **college** stelt vast dat Online het niet onlogisch vindt om de geografische markt op dit moment nationaal af te bakenen, zoals is gebeurd in het ontwerpbesluit. Het college erkent dat er regionale verschillen kunnen voorkomen, maar de inschatting van het college is dat die in de komende reguleringsperiode nog niet zo groot zijn dat er aanleiding is om regionale of lokale markten af te bakenen. In de komende reguleringsperiode acht het college de concurrentieomstandigheden in verschillende gebieden in Nederland voldoende homogeen om te kunnen spreken van een nationale markt. Het college verwijst naar paragraaf 8.6 van het besluit waar dit uitvoerig wordt toegelicht.

3.2 Dominantieanalyse ontbundelde toegang

AMM-positie KPN ontbundelde toegang

72. **KPN** acht in het kader van de dominantieanalyse van de markt voor ontbundelde toegang het volgende van belang:

- i) in de komende reguleringsperiode vindt er geen uitfasering van MDF-access plaats waardoor DSL-aanbieders niet afhankelijk worden van SDF-access van KPN of ODF-access van Reggefiber.
- ii) ODF-access ondervindt prijsdruk van de kabel;
- iii) de aantallen ODF-access zijn voorlopig gering;
- iv) ODF-access wordt geleverd door Reggefiber, een onderneming die geen deel uitmaakt van KPN.

73. Het **college** merkt op dat het argument van KPN dat er de komende reguleringsperiode (nagenoeg) geen uitfasering van MDF-access plaatsvindt geen invloed heeft op de dominantieanalyse van de markt voor ontbundelde toegang. Het effect van de uitfasering van MDF-access speelt alleen op de onderliggende markten voor WBT een rol en wordt in de marktanalyse WBT onderzocht.

74. Het college merkt tevens op dat hij de markt voor ontbundelde toegang heeft afgebakend en heeft geconcludeerd dat deze zowel MDF-access, SDF-access als ODF-access omvat. In de dominantieanalyse heeft het college vervolgens geconcludeerd dat KPN op deze markt een marktaandeel heeft van (nagenoeg) 100 procent en dat er sprake is van hoge toetredingsdrempels, omdat KPN beschikt over niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur. Zo is het aantal ODF-aansluitingen van derde partijen op de totale markt voor ontbundelde toegang in de komende reguleringsperiode nog beperkt (maximaal enkele honderdduizenden) ten opzichte van het aantal MDF-aansluitingen (ruim 3,5 miljoen) van KPN. Het is daarom niet aannemelijk dat de uitrol van ODF-access de AMM-positie van KPN op de markt voor ontbundelde toegang teniet zal doen. Hier komt bij dat KPN zelf plannen heeft om (via de gemeenschappelijke onderneming met Reggefiber) een aanbieder van diensten over glasvezel te worden. Het college heeft tenslotte in paragraaf 9.6 van het ontwerpbesluit ontbundelde toegang geconcludeerd dat ook de indirecte prijsdruk die KPN ondervindt van andere aansluitnetwerken tezamen (waaronder de kabelbedrijven) onvoldoende is om KPN te disciplineren.

Gemeenschappelijke onderneming KPN/Reggefiber

75. **Reggefiber** is van mening dat de gemeenschappelijke onderneming KPN/Reggefiber door de concurrentiedruk op de retailmarkten van met name de kabelbedrijven wordt gedisciplineerd. Dit blijkt onder meer uit het feit dat kabelbedrijven lokale marketingacties zijn gaan uitvoeren voor die wijken waar zij sinds de komst van glasvezelaansluitingen veel klandizie hebben verloren.

76. **Vodafone en ACT** onderschrijven de conclusie van het college dat KPN beschikt over een AMM positie op de markt voor ontbundelde toegang. ACT en Vodafone zijn van mening dat de machtspositie van KPN op de markt voor ontbundelde toegang (en WBT) wordt versterkt door de (voorgenomen) gemeenschappelijke onderneming tussen KPN en Reggefiber. Het college dient volgens deze partijen een impactanalyse uit te voeren op dit punt.

77. Het **college** constateert dat Vodafone en ACT de conclusie van het college dat KPN beschikt over AMM op de markt voor ontbundelde toegang onderschrijft. In zijn ontwerpbesluit heeft het college aangegeven ten aanzien van de gemeenschappelijke onderneming KPN/Reggefiber een impactanalyse uit te zullen voeren. Het college heeft conform de aankondiging in het ontwerpbesluit de mogelijke impact van de gemeenschappelijke onderneming, voorzover uitvoerbaar op basis van de beschikbare informatie, meegenomen in de analyse naar aanleiding van de bedenkingen. Waar relevant wordt dit aangegeven.

Kopersmacht

78. **Stichting Glazenkamp** is van mening dat de uitspraak van het college dat er geen kopersmacht is om marktpartijen te disciplineren te absoluut is gesteld. Glazenkamp geeft een toelichting over de problematiek die komt kijken bij de exploitatie van een glasvezelnetwerk en over de wijze waarop de eindgebruikers, actieve operators en dienstverleners beschermd kunnen worden tegen voorspelbaar monopolistisch gedrag van de (toekomstige) exploitant van het glasvezelnetwerk in de Nijmeegse wijk

Hazenkamp door duidelijke afspraken met de investeerder van het glasvezelnetwerk te maken en waarborgen in te bouwen

79. Het **college** merkt op dat het bij kopermacht gaat om de vraag of de onderhandelingsmacht van afnemers dusdanig is dat deze van invloed is op de mate waarin een onderneming zich onafhankelijk van zijn afnemers kan gedragen. Zoals betoogd in paragraaf 9.5 van het ontwerpbesluit acht het college het niet aannemelijk dat afnemers van ontbundelde toegang van KPN beschikken over kopersmacht die er toe leidt dat KPN niet beschikt over AMM. Om afnemers en uiteindelijk eindgebruikers te beschermen tegen potentieel mededingingsbeperkend gedrag van KPN legt het college in dit besluit een aantal passende verplichtingen aan KPN op. Ook Stichting Glazenkamp heeft het gewenst en noodzakelijk geacht om een aantal voorwaarden te verbinden aan de exploitatie van het glasvezelnetwerk in de Nijmeegse wijk Hazenkamp. Hiermee beoogt de Stichting evenals het college potentieel mededingingsbeperkend gedrag te remediëren.

3.3 Wijzigingen naar aanleiding van bedenkingen

80. Het college komt tot de volgende wijziging van het ontwerpbesluit:

- in de marktafbakening ODF-access wordt in paragraaf 8.5.3.2 verduidelijkt dat FttO voor zover daarmee een met ODF-access via FttH vergelijkbaar product kan worden geleverd, tot de relevante markt behoort.
- De resultaten van het vervolgonderzoek dat door Analysys Mason is uitgevoerd naar de financiële haalbaarheid van ontbundelde toegang via glasvezelaansluitnetwerken zijn in het besluit meegenomen.

4 Potentiële mededingingsproblemen ontbundelde toegang (H10)

4.1 Algemeen

81. **KPN** wijst er in het algemeen op dat met betrekking tot MDF en SDF access, KPN geen prikkel meer heeft voor een groot aantal in het ontwerpbesluit genoemde potentiële mededingingsproblemen, aangezien KPN meer dan in het verleden gebaat is bij maximaal benutten en vullen van haar kopernetwerk. Het college gaat daar volgens KPN ten onrechte aan voorbij. Met betrekking tot ODF access wijst KPN erop dat uitrol van dit netwerk gebaat is bij zekerheid over afname, en dat KPN zelf daarom gebaat is bij een openbaar, non-discriminatoire aanbod voor ODF-access.

82. Het **college** is van mening dat KPN onvoldoende onderbouwt waarom KPN geen prikkel meer heeft voor de in het ontwerpbesluit genoemde mededingingsproblemen. In het algemeen geldt dat KPN inderdaad opbrengsten heeft uit wholesalediensten, maar het college stelt ook vast dat KPN hogere opbrengsten op retailniveau kan hebben als op wholesaleniveau ontbundelde toegang wordt geweigerd of als KPN andere mededingingsbeperkende gedragingen vertoont. Gezien de mogelijkheid en prikkel van KPN acht het college het risico op deze mededingingsbeperkende gedraging aanzienlijk.

83. **ACT** onderschrijft de conclusies van het college in het ontwerpbesluit met betrekking tot de aanwezigheid van potentiële mededingingsproblemen inzake ontbundelde toegang, maar is van mening dat een aantal mededingingsproblemen onvoldoende is beschreven.

84. Het **college** zal hierna verder ingaan op elk van de genoemde mededingingsproblemen die door ACT worden genoemd.

Marge-uitholling

85. **ACT** is van mening dat het college het mededingingsprobleem van marge-uitholling niet afdoende adresseert. ACT wijst daarbij op het voorbeeld, dat ze al heeft genoemd in haar reactie d.d. 15 mei 2008 op de vragenlijst ontbundelde toegang op wholesale-niveau, van het retailaanbod van KPN waarin Telfort hetzelfde tarief rekent voor een abonnement op basis van line sharing als een abonnement op basis van volledige ontbundeling. Volgens ACT heeft het college in het ontwerpbesluit nauwelijks aandacht besteed aan marge-uitholling en aan het door ACT aangedragen voorbeeld. Verder brengt ACT naar voren dat ze het risico op marge-uitholling op het zakelijke segment zeer aanzienlijk acht, met name indien de tarieven voor toegang tot glasvezel op een hoog niveau komen te liggen. Ook **Online**, **BT/Colt/Verizon** en **Vodafone** betwijfelen of de voorgestelde wholesale tariefregulering voldoende waarborgen biedt dat marge-uitholling wordt voorkomen.

86. Het **college** heeft naar aanleiding van de bedenkingen van partijen over de verplichtingen om marge-uitholling te voorkomen, besloten om gedragsregel 5 met een nadere invulling van de non-discrimatieverplichting (zie paragraaf 11.5.1 van het ontwerpbesluit), aan te passen. Deze gedragsregel, die toeziet op het voorkomen van marge-uitholling, is aangescherpt. Hiertoe zijn onderdelen in de besluittekst ontbundelde toegang (randnummers 667 en 668) aangepast. Het doel

van de wholesalerverplichtingen is dat efficiënte wholesale-afnemers een concurrerend aanbod op de downstream markt kunnen doen. Dit houdt in dat KPN's downstreamdiensten (dit kan ook een wholesaledienst zoals WBT zijn) repliceerbaar dienen te zijn op basis van KPN's aanbod voor ontbundelde toegang. Daarbij dient, naar het oordeel van het college, te worden uitgegaan van KPN's voortbrengingswijze (inkooprecept) van diensten.

Strategisch gebruik van informatie

87. Bij het mededingingsprobleem "strategisch gebruik van informatie" benadrukt **ACT** dat dit probleem zich ook voordoet, en in de toekomst zal blijven voordoen, bij de uitvoering van KPN's All-IP plannen. Het college dient volgens ACT te erkennen dat dit mededingingsprobleem ook het achterhouden door KPN van informatie aangaande de planning en uitvoering van de All-IP plannen omvat.

88. Het **college** concludeert in randnummer 501 van het ontwerpbesluit dat KPN de mogelijkheid en prikkel heeft om informatie strategisch te gebruiken. Ter onderbouwing van deze conclusie noemt het college een aantal concrete voorbeelden. Het college is het eens met ACT dat het mogelijk achterhouden van informatie met betrekking tot de All-IP plannen van KPN een mededingingsrisico van strategisch gebruik van informatie vormt.

Kwaliteitsdiscriminatie

89. Bij het mededingingsprobleem "kwaliteitsdiscriminatie" noemt **ACT** een aantal concrete voorbeelden van kwaliteitsdiscriminatie die zich volgens ACT hebben voorgedaan bij de levering van ontbundelde toegang door KPN. KPN zou gebruik van xIP diensten ontmoedigen en een verouderde AIP dienst aanmoedigen; KPN's prestaties ten aanzien van New Line Services zouden slecht zijn; KPN zou KPI's ten eigen voordeel toepassen; KPN zou de gegarandeerde reparatietijden ten gunste van zichzelf toepassen; KPN zou ten onrechte Trouble Tickets accepteren en sluiten; en KPN WBA zou een voordeel hebben ten opzichte van andere partijen bij Directe Toegang en Escalatie. ACT is van mening dat de genoemde voorbeelden expliciet in het marktanalysebesluit zouden moeten worden erkend.

90. In randnummer 513 van het ontwerpbesluit concludeert het **college** dat KPN de mogelijkheid en de prikkel heeft om kwaliteitsdiscriminatie toe te passen. De voorbeelden die ACT noemt zijn niet noodzakelijk voor het trekken van deze conclusie. Bovendien vereist het een gedetailleerde analyse van het college om vast te stellen dat het inderdaad voorbeelden van kwaliteitsdiscriminatie zijn zoals ACT beweert. Meer algemeen is het college van mening dat de marktanalysebesluiten er niet in eerste instantie voor dienen om bestaande conflicten tussen partijen op te lossen. Bestaande conflicten die het college zelf heeft beoordeeld kunnen wel een indicatie vormen van het risico op een bepaald mededingingsprobleem.

Strategisch productontwerp

91. Bij het mededingingsprobleem "strategisch productontwerp" dient het college volgens **ACT** aan de hand van concrete voorbeelden expliciet het gevaar te erkennen op het risico op dit

mededingingsprobleem met betrekking tot ontbundelde toegang via het glasvezelnetwerk. ACT brengt voorbeelden naar voren op het gebied van netwerktopologie voor ODF-access; glasvezel aansluitlijnen; SLA ULL versus SLA ILL; wireless redundantie; technische eigenschappen van SDF/ODF backhaul; spectraal management; en gezamenlijk gebruik van backhaul. De aangevoerde voorbeelden geven volgens ACT het mededingingsprobleem “strategisch productontwerp” aan.

92. In randnummer 519 van het ontwerpbesluit stelt het **college** vast dat KPN de mogelijkheid en prikkel heeft tot strategisch productontwerp op de markt voor wholesale ontbundelde toegang. Deze markt omvat zowel KPN’s koperen aansluitnet als de glasvezelaansluitnetten. Hiermee erkent het college dus dat het mededingingsprobleem van “strategisch productontwerp” zich ook voordoet bij glasvezelnetten. De voorbeelden die ACT naar voren brengt zijn niet noodzakelijk voor het college om tot deze conclusie te komen.

Leveringsweigering/toegangswegering

93. Bij het mededingingsprobleem “leveringsweigering/toegangswegering” stelt **ACT** dat het college in het definitieve besluit expliciet dient te erkennen dat de huidige aanbiedingen van ontbundelde toegang tot glasvezelnetwerken niet zo “open” zijn. ACT noemt het voorbeeld van het glasvezelnet dat wordt aangelegd in Nijmegen Hazenkamp, waarbij Reggefiber een exclusief gebruik zou hebben voor de eerste twee jaar.

94. In randnummer 494 van het ontwerpbesluit concludeert het **college** dat KPN de mogelijkheid en de prikkel heeft om toegang te weigeren. Toegang tot glasvezelnetwerken vormt onderdeel van de relevante markt voor ontbundelde toegang op wholesaleniveau. Daarmee erkent het college reeds dat leveringsweigering ook in het geval van toegang tot glasvezelnetwerken een potentieel mededingingsprobleem is.

4.2 Wijzigingen naar aanleiding van bedenkingen

95. Het college komt tot de volgende wijziging van het ontwerpbesluit:

- In paragraaf 10.4.1 wordt bij het mededingingsprobleem “strategisch gebruik van informatie” het voorbeeld van de All-IP plannen van KPN toegevoegd als concreet risico op dit mededingingsprobleem.

5 Verplichtingen ontbundelde toegang (H11)

5.1 Aanwijzing

Aanwijzing KPN

96. De **ACT** partijen stellen dat het essentieel is dat de gemeenschappelijke onderneming van KPN en Reggefiber onder de aanwijzing valt. De toegangsmaatregelen voor ODF mogen geen doel missen. Indien door het college anders wordt besloten, dan dient de impactanalyse met marktpartijen te worden gedeeld alvorens een definitief besluit wordt genomen. In dat geval dient er sprake te zijn van een herziening van het ontwerp reguleringskader.

97. ACT beargumenteert in haar zienswijze dat de gemeenschappelijke onderneming onder de AMM aanwijzing van KPN dient te vallen (economische eenheid). Deze conclusie wordt versterkt door de verklaring van KPN in haar kwartaalreportage Q2 2008 dat zij deze concentratie als een versterking van haar FttH activiteiten beschouwt en alle FttH activiteiten van KPN en Reggefiber ondergebracht worden in de betreffende gemeenschappelijke onderneming. Voor de WBT markten is van belang te constateren dat KPN in beginsel aanbieder van WBT is, ook in het geval dat de gemeenschappelijke onderneming onverhoopt niet onder de AMM aanwijzing van KPN valt. Indien de gemeenschappelijke onderneming niet onder de AMM aanwijzing zou vallen, valt een belangrijke grond onder het door het college voorgestelde reguleringskader weg. De door het college beoogde regulering mbt toegang tot glasvezelnetwerken is alleen effectief indien de gemeenschappelijke onderneming onder de AMM aanwijzing valt.

98. ACT constateert voorts dat de dominantie analyse geheel voorbij gaat aan de samenwerking tussen KPN en Reggefiber. Het college dient in het definitieve besluit de impact van de concentratie KPN Reggefiber mee te nemen in de marktanalyse. ACT meent dat er ofwel een nieuw ontwerpbesluit dien te worden gepubliceerd na afronding van de impactanalyse, ofwel een herziening van de markanalyse besluit dient plaats te vinden na afronding van de aanmeldingsprocedure bij de NMa. De uitkomst van de NMa procedure en de impact daarvan op de marktomstandigheden dienen in het laatste geval te worden meegewogen.

99. **Vodafone** merkt op dat de voorgenomen gemeenschappelijke onderneming van KPN en Reggefiber een versterking van machtspositie van KPN tot gevolg heeft. Indien Nma de deelneming KPN toestaat, dan dient het college op te nemen in het besluit dat de aan KPN opgelegde (toegangs)verplichtingen zich mede uitstrekken tot de gemeenschappelijke onderneming. Vodafone licht toe dat Reggefiber de belangrijkste speler is in de aanleg van FttH en dat kan worden aangenomen dat KPN de facto zeggenschap over deze gemeenschappelijke onderneming heeft waar het de toegang tot aansluitingen betreft. KPN is immers feitelijk exclusief actief op het netwerk van de gemeenschappelijke onderneming aangezien de gemeenschappelijke onderneming pas overgaat tot aanleg als 50 procent van huishoudens diensten over het netwerk. Door afname van de concurrentie druk van Reggefiber is KPN nu in staat zijn All-IP investeringen veilig stellen. Vodafone is van mening

dat er sprake is van een eenvoudige omzeiling door KPN van de door het college opgelegde verplichtingen door FttH activiteiten door de gemeenschappelijke onderneming te laten uitvoeren.

100. Vodafone benadrukt dat de KPN dienstverlening aan retailzijde altijd door de gemeenschappelijke onderneming zal worden bevoorreed, ondanks dat sprake zal zijn van 'open wholesale model'. Het is derhalve nodig om aan de gemeenschappelijke onderneming zelfstandig en in combinatie met KPN verplichtingen op te leggen. Tevens dient beoorreed te worden of sprake is van een collectieve machtspositie KPN en Reggefiber tezamen (art 6a.1 lid 8 Tw).

101. **KPN** vraagt zich af of het college op basis van de Telecommunicatiewet de aanwijzing aan KPN als partij met AMM kan uitbreiden tot ondernemingen waarin KPN alleen gezamenlijke zeggenschap heeft. KPN stelt dat er op basis van de jurisprudentie geen sprake is van een economische eenheid wanneer een onderneming geen andere zeggenschap heeft dan uit hoofde van een minderheidsbelang. KPN zal in de gemeenschappelijke onderneming met Reggefiber participeren als minderheidsaandeelhouder en beschikt niet over uitsluitende zeggenschap en kan niet (alleen) het marktgedrag van Reggefiber FttH bepalen. Van een economische eenheid kan dan ook geen sprake zijn zodat de gemeenschappelijke onderneming geen deel uitmaakt van de dezelfde onderneming als KPN.

102. **Reggefiber** constateert dat, vergeleken met het marktanalysebesluit van 21 december 2005 aan de aanwijzing van de onderneming met AMM is toegevoegd de ondernemingen waarin KPN of haar groepsmaatschappijen gezamenlijke zeggenschap hebben. Deze toevoeging is niet uitgelegd of gemotiveerd. Reggefiber stelt dat de gemeenschappelijke onderneming geen economische eenheid met KPN vormt nu de gemeenschappelijke onderneming een gemeenschappelijke onderneming zal zijn die duurzaam alle functies van een zelfstandige eenheid vervult. KPN zal daarin slechts participeren als een minderheidsaandeelhouder. KPN zal weliswaar een belangrijke leveringsrelatie voor ODF toegang hebben met de gemeenschappelijke onderneming maar dit is onvoldoende om een economische eenheid van de gemeenschappelijke onderneming met KPN aan te nemen. KPN heeft geen beslissende invloed op het gedrag van de gemeenschappelijke onderneming. Daarnaast is het van belang dat de gemeenschappelijke onderneming in belangrijke mate afhankelijk is van de beschikbaarheid van graafcapaciteit, die vooral van Reggefiber afkomstig zal zijn en niet van KPN. Evenmin leidt het feit dat KPN een optie heeft om haar aandelenpercentage in de gemeenschappelijke onderneming uit te breiden ertoe dat KPN een beslissende invloed zal hebben op het gedrag van de gemeenschappelijke onderneming. Bedacht dient te worden dat deze optie van KPN pas bij een vrijwel volledige uitrol van het glasvezel aansluitnetwerk van de gemeenschappelijke onderneming kan worden uitgeoefend, onder voorwaarden.

103. **GNA** stelt dat, mocht KPN een belang verkrijgen in Reggefiber, één van de participanten in GNA, dan behoudt GNA zich alle rechten voor. De verplichtingen op een AMM-partij als KPN zijn in ieder geval niet gerechtvaardigd voor GNA, zolang KPN niet de uitsluitende zeggenschap in de onderneming bezit ('sole control'). De aandeelhouders/participanten in een onderneming waarin KPN slechts een niet-controlerend (minderheids-) belang verwerft, moeten erop kunnen vertrouwen dat hun investering niet over dezelfde kam wordt geschoren als een investering van KPN: er gelden immers verschillende risico's, terwijl de dominantie van KPN op een andere markt de rechtspositie van een

onafhankelijke, niet door KPN in haar commerciële beleid aangestuurde onderneming, niet behoort te beïnvloeden.

104. GNA is opgezet als een niet-verticaal geïntegreerde onderneming die geen telecom diensten aanbiedt maar zich beperkt tot het tegen transparante, non-discriminatoire tarieven en ander voorwaarden aan derden verhuren van passieve aansluitlijnen.

105. Het **college** heeft de markt ten aanzien van ontbundelde toegang op wholesaleniveau geanalyseerd. In hoofdstuk 9 heeft het college geconstateerd dat KPN beschikt over aanmerkelijke marktmacht op deze markt. Hierdoor kan KPN zich in hoge mate onafhankelijk gedragen en bestaat er een risico op de volgende mededingingsbeperkende gedragingen:

- leveringsweigering/toegangswegering;
- strategisch gebruik van informatie;
- oneigenlijk gebruik van informatie ten aanzien van de concurrenten;
- vertragingstactieken;
- onbillijke voorwaarden;
- kwaliteitsdiscriminatie;
- strategisch productontwerp;
- bundeling/koppelverkoop;
- prijsdiscriminatie;
- marge-utholling;
- buitensporig hoge prijzen.

106. Op 19 december 2008 is de samenwerking tussen KPN en Reggefiber goedgekeurd door de NMa. Het doel van deze samenwerking is het aanleggen en exploiteren van FttH netwerken. KPN heeft in de samenwerkingsovereenkomst aangegeven dat ze zich na de implementatie zal inspannen om zo spoedig mogelijk zo veel mogelijk klanten te migreren naar de FttH netwerken van de gemeenschappelijke onderneming. Daarnaast zal worden bevorderd dat de groepsmaatschappijen van KPN hun bestaande klanten zullen migreren naar de FttH netwerken van de gemeenschappelijke onderneming.

107. Het college dient op grond van de bedenkingen van marktpartijen en haar eigen analyse een inschatting te maken van de risico's die deze gemeenschappelijke onderneming zal hebben op een markt die reeds als niet concurrerend is bestempeld. Het college is hierbij van oordeel dat Reggefiber een disciplinerende werking op de AMM positie van KPN zou hebben indien er geen sprake was geweest van een gemeenschappelijke onderneming. Door deze samenwerking is de kans groot dat de concurrentie nadelig wordt beïnvloed doordat er tussen KPN en de gemeenschappelijke onderneming geen daadwerkelijke concurrentie zal bestaan. De conclusie kan dan ook worden getrokken dat de mededingingsproblemen die reeds zijn geconstateerd bij de AMM partij KPN, door de gemeenschappelijke onderneming zullen worden vergroot.

108. In de kwartaalrapportage Q2 van KPN stelt zij dat de gemeenschappelijke onderneming als een versterking van haar (eigen) FttH activiteiten wordt beschouwd. KPN geeft hiermee zelf ook aan dat zij de marktactiviteiten van de gemeenschappelijke onderneming als haar eigen marktactiviteiten

beschouwt. Het feit dat KPN slechts een minderheidsbelang heeft in de gemeenschappelijke onderneming sluit geenszins uit dat zij de facto zeggenschap heeft in de gemeenschappelijke onderneming. Reggefiber geeft immers in haar bedenkingen ook aan dat KPN een belangrijke leveringsrelatie voor ODF toegang zal hebben met de gemeenschappelijke onderneming. Feitelijk is het klantenbestand van KPN de basis voor deze gemeenschappelijke onderneming. Het gevolg van het vorenstaande is dat KPN door de feitelijke afhankelijkheid, gecombineerd met de juridische zeggenschap, de facto zeggenschap heeft over de gemeenschappelijke onderneming. Geconcludeerd moet dan ook worden dat de gemeenschappelijke onderneming onder de aanwijzing van KPN als AMM-partij behoort.

Collectieve machtspositie

109. **Reggefiber** geeft aan dat de gemeenschappelijke onderneming en KPN niet actief zijn op een markt die specifieke kenmerken vertoont uit bijlage II van de Kaderrichtlijn (criteria die de nationale regelgevende instanties dienen te hanteren wanneer zij een evaluatie van gezamenlijke machtspositie maken). De door het college afgebakende relevante markt kan niet als een stagnerende markt worden aangemerkt. De vraag vertoont nu al verschuivingen in de zin dat ODF-toegang (en WBT over glas) steeds meer vraag zal kennen en er bij MDF-toegang (en WBT over koper) steeds minder vraag zal zijn. De twee diensten verkeren in verschillende stadia van de business cycle en de vraag zal hierdoor in de komende jaren voortdurend verschuiven. Reggefiber geeft voorts aan dat tegen een collectieve machtspositie pleit het ontbreken van symmetrie in kostenstructuur en marktaandeel bij de gemeenschappelijke onderneming en KPN. De gemeenschappelijke onderneming zal hoge eenmalige kosten maken om een glasvezel aansluitnetwerk uit te rollen, terwijl dit voor KPN niet geldt nu zij een koper aansluitnetwerk heeft dat meer dan 80 jaar geleden is uitgerold. Onder andere hierdoor hebben de ondernemingen een verschillende tariefopbouw. Verder geldt dat er geen symmetrie in marktaandeel is, nu Reggefiber naar eigen inschatting minder dan 1% marktaandeel heeft en KPN bijna 100% marktaandeel heeft op de door het college afgebakende relevante markt. Reggefiber stelt tenslotte dat in het geval van de gemeenschappelijke onderneming is geen sprake van een afschrikings- of vergeldingsmechanisme zoals dat is beschreven in het arrest Airtours. Uit dit arrest blijkt tevens dat de beoogde minderheidsparticipatie van KPN in de gemeenschappelijke onderneming geen doorslaggevende factor is, omdat structurele en economische relaties geen constitutief vereiste zijn voor een collectieve machtspositie. Beoordeeld dient te worden of de minderheidsparticipatie van KPN in de gemeenschappelijke onderneming het afstemmen van gedrag kan faciliteren. KPN zal geen betrokkenheid hebben bij het dagelijks bestuur van de gemeenschappelijke onderneming. KPN zal slechts algemene beslissingsrechten hebben. Op grond van het bovenstaande kan niet worden geconcludeerd dat de gemeenschappelijke onderneming en KPN een collectieve machtspositie hebben.

110. Het **college** is van oordeel dat op grond van het bovenstaande de gemeenschappelijke onderneming onder de aanwijzing valt. Dientengevolge is er op dit moment geen onderzoek gedaan naar een eventuele collectieve machtspositie van KPN en de gemeenschappelijke onderneming. Mocht hier aanleiding toe zijn, zal het college tot een dergelijk onderzoek overgaan en hier het marktanalysebesluit eventueel op aanpassen. Ten overvloede merkt het college op dat uit de jurisprudentie blijkt dat een collectieve dominantie kan voortvloeien uit een oligopolistische

marktstructuren, maar ook uit juridische en economische banden die er tussen 2 ondernemingen kunnen bestaan.

5.2 De verplichting tot het verlenen van toegang

MDF-access

111. **ACT** verzoekt het college in het definitieve besluit expliciet te erkennen dat MDF-access ook geschikt en passend is op het moment dat ODF-access op een bepaalde locatie geïntroduceerd wordt. De verplichting tot levering van MDF-access dient derhalve onverminderd van toepassing te blijven. ACT is van mening dat het creëren van voldoende schaalgrootte en een voldoende groot klantenbestand door middel van MDF-access en/of wholesale-breedbandtoegang (WBT) een belangrijke randvoorwaarde is om te kunnen investeren in ODF-access.

112. Het **college** erkent dat alternatieve aanbieders behoefte (kunnen) hebben aan een situatie waarin de verplichting tot MDF-access naast ODF-access nog enige tijd gehandhaafd blijft. Anderzijds kan niet van het college worden verwacht dat hij KPN dwingt om te blijven investeren in het in stand houden van het koperen aansluitnetwerk op desbetreffende locatie, indien KPN ook voor andere vormen van dienstverlening op de desbetreffende locatie niet langer gebruikt maakt van het koperen aansluitnetwerk. Het college heeft in zijn ontwerpbesluit een minimum set aan randvoorwaarden opgenomen dat tot doel heeft om de uitfasering van MDFdienstverlening met de nodige waarborgen te omgeven. Zo zal het verzoek tot intrekking van reeds verleende toegang tot een locatie altijd worden beoordeeld op basis van redelijkheid, zulks met inachtneming van de specifieke omstandigheden op de desbetreffende locatie.

SDF-access

Redelijkheid van verzoeken van derden

113. **KPN** heeft geconstateerd dat zij in het ontwerpbesluit de verplichting heeft om tegemoet te komen aan redelijke verzoeken van derden om SDF-access uit te rollen in een gebied, ondanks dat KPN hier zelf (nog) geen SDF wil uitrollen, dit ter voorkoming dat KPN een strategie voert waarbij een alternatieve operator buitenspel wordt gezet. KPN is van mening dat zij, gezien de concurrentie van de kabelaanbieders, voldoende in staat is een strategische keuze te maken die overeenkomt met de behoefte van een alternatieve operator. Daarnaast is zij van mening dat het disproportioneel is haar te verplichten een investering te doen voor een alternatieve operator, die aanzienlijke risico's meebrengen en bovendien de uitrol zal vertragen. KPN maakt bij haar uitrolplanning een weloverwogen beslissing, waarbij zij rekening houdt met de marktpotentie en de concurrentie van de kabel.

114. **ACT** stelt dat het college in het definitieve besluit expliciet moet bepalen dat redelijke verzoeken tot SDF-access door KPN gehonoreerd dienen te worden. Dit is slechts anders, indien toegang technisch niet haalbaar is of de netwerkintegriteit van KPN in gevaar brengt. Dat KPN zelf op een bepaalde locatie geen SDF-access afneemt, kan in ieder geval geen afwijzingsgrond zijn. ACT licht toe dat op dit moment alle verzoeken die betrekking hebben op toegang tot straatkasten waar KPN

op basis van SDF-access geen rekening met het feit dat het economisch onrendabel is om te investeren in oude technieken op nieuwe infrastructuren. Partijen moeten bovendien bereid zijn de volledige kosten te dragen voor het in standhouden van een platform waarop leegloop in hoge mate van toepassing is. Hiermee wordt de verplichting disproportioneel.

119. Het **college** merkt op dat KPN in haar bedenkingen van mening is dat SDF-access als onderdeel van de wholesalemarkt ontbundelde toegang kan worden gezien. Dit impliceert naar de mening van het college dat MDF-access en SDF-access gelijkwaardige vormen van toegang zijn. Het college stelt vast dat het referentieaanbod SDF-access van KPN ook voorziet in de specificaties en prijsstelling voor de afname van gedeelde toegang op SDF-niveau en dat dit aanbod van KPN voor alternatieve aanbieders direct afneembaar is. Het college acht het redelijk en proportioneel om de verplichting tot het leveren van gedeelde toegang op het niveau van de subnetten te handhaven, aangezien de migratie van MDF naar SDF het directe gevolg kan zijn van de uitfasering van de op MDF-access gebaseerde dienstverlening.

SDF-backhaul

120. **KPN** geeft aan dat SDF-backhaul ten onrechte als aanvullende faciliteit onder de markt voor ontbundelde toegang wordt gevoegd en dat het college onvoldoende redenen heeft aangegeven om de SDF-backhaul faciliteit van KPN te reguleren. De voorgestelde regulering van het college is derhalve niet passend en niet proportioneel. KPN gaat immers zelf over tot aanbieden van SDF-backhaul op non-discriminatoire basis. Daarnaast is er voor concurrenten een rendabele business case om een gelijkwaardige dienst aan te bieden.

121. KPN is van mening dat niet alle faciliteiten zijn aan te merken als bijbehorende faciliteit en dat het college niet heeft aangetoond dat 'redelijkerwijs niet kan worden voldaan aan de vraag naar SDF-backhaul door een gelijkwaardige dienst bij een andere partij in te kopen dan wel de verbinding zelf aan te leggen'.⁴⁶⁸

122. KPN vat in het kort een aantal punten samen die zij reeds in eerdere bedenkingen naar voren heeft gebracht en die haar inziens onvoldoende onderbouwd zijn.

- *Graafprijs*: het is niet duidelijk waarom het college het maximale bedrag van EUR 50 als graafprijs handhaaft terwijl naar de mening van KPN zou moeten worden uitgaan van een gemiddelde omdat KPN landelijk uitrolt en ook andere partijen dit zullen doen.
- *Schaalvoordelen*: het college trekt volgens KPN een onjuiste conclusie als wordt gesteld dat KPN schaalvoordelen heeft, omdat KPN meer verkeersvolume en SDF-access aansluitingen heeft. Schaalvoordelen hebben, naar de mening van KPN, enkel betrekking op de mate waarin glas is uitgerold. Uit de glaskaart van KPN blijkt dat derden even ver zijn uitgerold als KPN en dat deze partijen daardoor gezamenlijk over dezelfde schaalvoordelen beschikken, met de kanttekening dat derden moeten bij elkaar inkopen. Het college gaat verder ten

⁴⁶⁸ Memorie van Toelichting bij Tw

onrechte voorbij aan het feit dat een partij altijd naar een groep straatkasten in een wijk zal uitrollen en nooit naar een geïsoleerde straatkast.

- Ten aanzien van *uitkoppelpunten* toont het college niet aan dat collocatie nodig is op FCP niveau. KPN is van mening dat het niet noodzakelijk is om in de onmiddellijke nabijheid van een FCP een collocatie in te richten. De afnemer kan zelf huisvesting organiseren binnen een straal van enkele kilometers van de FCP en is dus niet afhankelijk van KPN.
- *Meeleggen*: KPN vindt dat het argument van het college dat partijen niet kunnen meeleggen, niet kan overtuigen. De gedoogplichtige (bijv. de gemeente) heeft er belang bij dat partijen zoveel mogelijk gelijktijdig uitrollen en zal dit in de voorwaarden voor het afgeven van een vergunning meewegen. Bovendien heeft KPN er belang bij om partijen te laten meeleggen omdat hierdoor de kosten voor beide partijen worden verlaagd. KPN vindt het argument niet relevant dat meeleggen geen optie is voor partijen die niet op hetzelfde moment gaan uitrollen. Partijen hebben volgens KPN de mogelijkheid en de prikkel hebben om gelijktijdig met KPN uit te rollen.

123. Het **college** is het oneens met het standpunt van KPN dat SDF-backhaul niet als bijbehorende faciliteit onder de markt voor ontbundelde toegang kan worden gevoegd en dat deze faciliteit derhalve niet voor regulering in aanmerking komt. In haar reactie op het ontwerpbesluit SDF-backhaul van 20 december 2007 zijn deze bedenkingen al door KPN naar voren gebracht. Het college acht daarbij de bewering van KPN onjuist dat concurrenten op basis van een rendabele business case een gelijkwaardige backhaul dienst kunnen aanbieden. De bewering wordt bovendien door KPN onvoldoende aangetoond.

124. Anders dan KPN's uitleg ten aanzien van het begrip bijbehorende faciliteit in artikel 1.1, sub j Tw geeft, neemt het college het standpunt in dat in beginsel alle faciliteiten als een bijbehorende faciliteit kunnen worden aangemerkt.

125. In het onderhavige geval is vervolgens door het college beoordeeld in hoeverre SDF-backhaul als bijbehorende faciliteit bij de SLU dienst voor regulering in aanmerking komt. Hiervoor is relevant dat er redelijkerwijs niet aan de vraag aan SDF-backhaul kan worden voldaan door een gelijkwaardige dienst bij een andere partij in te kopen, dan wel door de verbinding zelf aan te leggen. Op grond van de analyse die het college heeft uitgevoerd⁴⁶⁹ is het college tot de conclusie gekomen dat de SLU dienst op het niveau van de subnetten alleen effectief kan worden afgenomen als ook SDF-backhaul onder de regulering van de markt voor ontbundelde toegang valt. Uit de analyse komt naar voren dat KPN vanwege de fijnmazigheid van haar netwerk de enige aanbieder van SDF-backhaul is en dat zonder SDF-backhaul geen concurrerend aanbod van SLU dienst kan worden gedaan. Het college acht het evenmin rendabel en efficiënt voor alternatieve aanbieders om een eigen SDF-backhaul aan te leggen. Het college is van oordeel dat het opleggen van verplichtingen aan KPN voor SDF-backhaul passend en proportioneel is, om effectieve concurrentie op subloop niveau te bereiken.

⁴⁶⁹ Zie Annex 1 SDF backhaul bij dit besluit.

126. Ter onderbouwing van de passendheid en de proportionaliteit van de aan KPN op te leggen verplichtingen ten aanzien van SDF-backhaul wordt in de Annex uitgebreid ingegaan op de positie die de Europese Commissie in haar Aanbevelingen inneemt ten aanzien van het onderwerp 'bijbehorende faciliteiten'. In de Aanbeveling uit 2003⁴⁷⁰ noemt de Commissie zelf als voorbeeld de situatie waarbij een verplichting tot het leveren van ontbundelde toegang wordt aangevuld met een gerelateerde verplichting met betrekking tot toegang tot collocatiefaciliteiten.

127. In de recente Aanbeveling⁴⁷¹ maakt de Commissie duidelijk dat het een toezichthouder in beginsel is toegestaan om verplichtingen op te leggen buiten een gebied, maar wel nauw verbonden aan de betreffende markt, indien en voorzover het opleggen daarvan (i) het meest geschikte, proportionele en efficiënte middel is om het gebrek aan effectieve concurrentie te remediëren, en het opleggen ervan (ii) een essentieel element is ter ondersteuning van de verplichtingen op de relevante markt, zonder welke de verplichtingen op de markt ineffectief zouden zijn.

128. Het college gaat hieronder nader in op de belangrijkste bedenkingen van KPN ten aanzien van de onderbouwing van de SDF-backhaul verplichting.

Graafprijs

Ten aanzien van het hanteren van de maximale graafprijs van EUR 50 licht het college toe dat bij deze graafprijs is uitgegaan van de aanname dat de meest interessante straatkasten zich bevinden in stedelijk gebied, en dat dit hogere graafkosten met zich brengt dan in andere gebieden⁴⁷². Dit staat los van de tarieven. De graafprijs die het college hanteert bij het onderzoek naar de business case staat los van de eventueel door KPN in rekening te brengen graafkosten. Het zijn de graafkosten die een marktpartij zou moeten maken om een straatkast naar zijn keuze te ontsluiten dat bepalend is voor zijn business case. Het is zeer wel mogelijk dat bij het vaststellen van het kostengeoriënteerde tarief van KPN wel uitgegaan wordt van gemiddelde landelijke graafkosten.

Schaalvoordelen

Het college is van mening dat KPN een onjuiste uitleg geeft aan het begrip 'schaalvoordelen' door te stellen dat schaalvoordelen enkel betrekking hebben op de mate waarin glas is uitgerold. Anders dan KPN stelt, trekt het college daarentegen de juiste conclusie door te stellen dat KPN schaalvoordelen heeft vanwege het feit dat KPN meer verkeersvolume en meer SDF-access aansluitingen heeft, terwijl voor de alternatieve aanbieders onzeker is in hoeverre zij de schaal zal halen die een backhaul investering rechtvaardigt. De bewering van KPN dat het college ten onrechte voorbij gaat aan het schaalvoordeel dat een partij altijd naar een groep straatkasten in de wijk zal uitrollen in een wijk en nooit naar een geïsoleerde straatkast, is onjuist. Het college beweert juist expliciet dat een enkele glasvezel de straatkasten onderling via een backhauring kan ontsluiten en dat de afnemers van SDF backhauldiensten een voorkeur kunnen hebben om het op die wijze te doen.

Uitkoppelpunten

⁴⁷⁰ Aanbeveling van de Commissie van 23 juli 2003 (PbEG L 190/13) van 30 juli 2003.

⁴⁷¹ Paragraaf 2.6 van de toelichting bij de Aanbeveling van de Commissie, (C(2007)5406).

⁴⁷² Bron: Reggefiber.

Ten aanzien van een uitkoppeling op FCP niveau stelt KPN dat het college niet heeft aangetoond dat collocatie op FCP niveau noodzakelijk is. Het college heeft een indicatieve, niet limitatieve, lijst van bijbehorende faciliteiten benoemd. Onderdeel van de bijbehorende faciliteit SDF-backhaul is collocatie ten behoeve van backhaul. Het college maakt hierbij geen onderscheid naar uitkoppelpunten.

Meeleggen door partijen

Het college heeft in de randnummers 55-58 van Annex 1 SDF-backhaul een onderbouwing gegeven van het feit dat ondanks de efficiencyvoordelen, het meeleggen door een derde partij economisch niet aantrekkelijk is. Een belangrijke reden is het - niet door KPN in haar bedenkingen genoemde - gebrek aan level playing field tussen KPN en een derde partij, zowel waar het de informatie van de gemeente betreft, als de informatievoorziening van KPN zelf, waardoor een derde partij vaak pas na bekendmaking van de uitrolplannen van KPN kan beslissen of het interessant is om mee te leggen.

129. **ACT** onderschrijft de conclusie van het college in het ontwerpbesluit dat SDF-backhaul een bijbehorende faciliteit is bij SDF-access. Daarbij merkt ACT wel op dat KPN heeft aangekondigd 'voorlopig' alleen enkelvoudige SDF-backhaul aan te bieden (beschikbaarheid 99,8%). KPN retail lost dit op met HSDPA back up verbindingen (beschikbaarheid 99,99%). Gevolg is dat SDF-access vanwege de lagere beschikbare kwaliteit afvalt als toegangsproduct voor de zakelijke markt. Aangezien alleen voor het zakelijke segment een positieve business case valt te realiseren, is SDF-access geen optie meer en valt deze af als onderdeel van het volwaardige alternatief voor uitfasering van MDF-access. Het college dient dan ook te waarborgen dat KPN een wholesale equivalent aanbiedt op basis waarvan alternatieve aanbieders op retail-niveau met KPN kunnen concurreren.

130. Het **college** acht de mededeling van ACT relevant dat KPN voorlopig alleen van plan is enkelvoudige SDF-backhaul aan te bieden met een lagere beschikbaarheid dan aan KPN retail en dat daarmee SDF-access, dat alleen voor het zakelijk segment een positieve business case oplevert, afvalt als volwaardig alternatief voor de uitfasering van MDF-access. Deze aankondiging van KPN bevestigt volgens het college dat het noodzakelijk en proportioneel is om SDF-backhaul te reguleren als bijbehorende faciliteit bij SDF-access, zodat effectieve toegang tot SDF-access kan worden gerealiseerd. KPN dient in haar referentieaanbod SDF-access een SDF-backhaul aanbod op te nemen, dat voldoet aan alle verplichtingen die in dit verband aan KPN worden opgelegd. De non-discriminatie verplichting brengt met zich mee dat de kwaliteit van de SDF-backhaul gelijkwaardig dient te zijn aan het aanbod dat aan KPN retail wordt gedaan.

ODF-access

Rapport Analysys Mason

131. **ACT** merkt op dat het Analysys rapport op zichzelf onvoldoende grond biedt voor de conclusie van het college dat ODF-access voor alternatieve aanbieders realistisch is.

132. **Bbnet/Tele 2** stellen dat het college niet zonder nadere overwegingen tot het oordeel kan komen dat alternatieve aanbieders een winstgevende business case hebben. Bovendien erkent Analysys zelf ook dat de nauwkeurigheid te lijden heeft gehad aan het feit dat men geen inzage had in

plannen van KPN. De volgende aannames van Analyses hebben een negatieve invloed op de business case als deze onjuist juist blijken te zijn:

- De studie is gebaseerd op de aanname dat KPN ODF-access zal aanbieden op bestaande MDF-locaties. Dit is allerminst zeker;
- Het is onduidelijk wat de onderbouwing van de extra ARPU is of deze de extra netwerk kosten zullen dekken; bovendien is het niet waarschijnlijk dat klant bereid is om extra te betalen voor een hogere snelheid;
- Kosten voor hardware zijn niet te beoordelen; aangezien markt voor glas kleiner is dan voor ADSL, zullen de kosten voor CPE aanzienlijk hoger zijn dan ingeval van ADSL;
- De aanname dat een alternatieve aanbieder een marktaandeel heeft van 10 procent in het dekkingsgebied klopt niet;
- Voorts gaat het rapport uit van een niet-realistisch migratiescenario. De migratie zal eerder geleidelijk gaan dan dat alle klanten in een gebied direct zullen overstappen.

133. **Online** steunt de analyse van het college met betrekking tot de toegangsverplichtingen op basis van MDF, SDF en ODF-access, maar plaatst de volgende kanttekeningen bij de ODF business case voor alternatieve aanbieders:

- de studie van Analysys Mason biedt onvoldoende basis voor de vaststelling door het college dat alternatieve aanbieders een winstgevende business case zouden hebben voor ontbundelde toegang via FttH op basis van ODF-access.
- Een toegangsverplichting kan alleen zinvol zijn wanneer de toegangspunten zich grosso modo op hetzelfde niveau bevinden als thans het geval is bij MDF-access. Analysys gaat er bij gebrek aan voldoende kennis vanuit dat KPN ODF-access zal aanbieden vanuit bestaande MDF-centrales. Het college zou een dergelijke voorwaarde moeten opnemen in het ontwerpbesluit, indien ODF-access niet vanuit MDF-centrales wordt aangeboden.
- De toegangsverplichting bevat ten onrechte geen toegang tot de bijbehorende ODF-backhaul. Het ontwerpbesluit zegt hier niets over en is dus onvoldoende gemotiveerd op dit punt. Het college gaat er gemakshalve vanuit dat deze toegangspunten zich op dezelfde locatie bevinden als bij MDF-access. De eerste signalen wijzen er echter op dat dit niet het geval is. Derhalve kan niet gesteld worden dat er een concurrerend alternatief is, zodat niet valt in te zien waarom ODF-backhaul, evenals SDF-backhaul geen bijbehorende faciliteit is.
- ODF kan niet gelden als een afneembaar (gereguleerd) alternatief. Als ODF geen volwaardig alternatief is, dan dient KPN een ander alternatief te bieden. Dit moet ook door regelgeving worden gefaciliteerd. De non-discriminatie verplichting van KPN mag niet in de weg staan aan het geven van een korting/compensatie voor migratie naar volwaardig alternatief via WBT over VDSL of over glasvezel.

- ODF-access kwalificeert eerst als een beschikbaar en afneembaar alternatief, wanneer de business case per individuele MDF-locatie gelijk blijft, in die zin dat de kosten per bestaande gebruiker niet stijgen. Deze eis geldt steeds wanneer het besluit spreekt over alternatieve vormen van dienstverlening.

134. Online merkt voorts op dat de business case waar Analysys Mason van uit gaat veel verder reikt dan de reguleringsperiode van het college, die drie jaar bestrijkt. Het college geeft geen zekerheid dat toegang tot glasvezel na drie jaar zal worden gereguleerd. Alternatieve partijen hebben hierdoor te maken met grote investeringsonzekerheid. Dit pleit volgens Online voor een gefaseerde aanpak, waarbij in de eerste fase toegang op basis van wholesale dienstverlening wordt geboden, om daarna bij voldoende marktvraag over te stappen naar ontbundelde toegang.

135. Het **college** verwijst in dit kader in de eerste plaats naar het onderdeel '*Marktafbakening*' van deze Nota van Bevindingen, waar het college mede op basis van door Analysys Mason verrichte vervolgonderzoek uitlegt de conclusie te handhaven dat ODF-access onderdeel is van de markt voor ontbundelde toegang. Het college is van mening dat ODF-access op zijn eigen merites beoordeeld dient te worden. Hierbij is van belang of alternatieve aanbieders op basis van de inkoop van ODF-access een positieve business case kunnen realiseren. Hierbij zijn niet alleen de kosten, maar ook de opbrengsten van belang die op basis van ODF-access gerealiseerd kunnen worden. In dit licht merkt het college op dat met glasvezel 'meer' mogelijk is dan met koper (bijvoorbeeld hogere snelheden en toevoeging van analoge TV) waardoor tegenover hogere kosten potentieel ook hogere opbrengsten staan.

136. Het college benadrukt dat het reguleringskader dat uitgaat van perioden van 3 jaar niet de opening biedt om nu reeds vooruit te lopen op beslissingen na de eerstkomende reguleringsperiode van 3 jaar, zoals Online bepleit. Het college is er zich van bewust dat partijen dit kunnen percipieren als reguleringsonzekerheid, maar benadrukt dat hier feitelijk geen andere situatie is dan ten tijde van de kopergebaseerde concurrentie, ook toen was reeds sprake van een terugverdientijd van investeringen van langer dan drie jaar. Ook bij de komende reguleringsperiode gaat het college daarom uit van een prospectieve analyse over deze periode zoals gebruikelijk. Vanuit dat kader bezien staat het college op het standpunt dat er voldoende grond is dat er reeds in de komende reguleringsperiode sprake is van een positieve business case op ODF voor andere aanbieders dan KPN.

ODF - strategisch productontwerp

137. **ACT** is van mening dat de nadere specificaties met betrekking tot de toegangsverplichting MDF-, SDF- en ODF-access onvoldoende waarborgen bevatten tegen strategisch productontwerp. ACT licht toe dat de netwerkarchitectuur van glasvezelnetwerken bepalend kan zijn voor een business case voor alternatieve aanbieders. Hieraan wordt in het ontwerpbesluit geen of nauwelijks aandacht besteed. ACT acht van groot belang dat alternatieve aanbieders betrokken worden bij de keuzes of KPN haar dienst bij uitfasering van MDF-access zal voortzetten op basis van SDF-access of ODF-access.

138. **ACT** verzoekt het college om in het definitieve besluit te bepalen dat alternatieve partijen betrokken worden bij de besluitvorming met betrekking tot netwerkarchitectuur, waarbij de belangen van alle betrokkenen op evenwichtige wijze dienen te worden behartigd. Daarbij dient het college zonnodig op pro-actieve wijze een sturende rol in te nemen. Te allen tijde dient voorkomen te worden dat alternatieve aanbieders in feite toegang wordt geweigerd, of althans onmogelijk wordt gemaakt op grond van technische en/of economische keuzes die KPN in haar netwerkarchitectuur en/of dienstverlening maakt.

139. Het **college** hanteert het uitgangspunt dat KPN in beginsel zelf beslist over de wijze waarop ze haar netwerk wenst in te richten en te exploiteren. Er kan daarbij geen sprake zijn van een ongerechtvaardigde inbreuk op de rechten die een onderneming heeft op het eigen netwerk. Echter gegeven de AMM-positie van KPN op de markt voor ontbundelde toegang en het doel van het regelgevend kader om een situatie van daadwerkelijke concurrentie te bewerkstelligen, kan het passend zijn verplichtingen op te leggen die er toe nopen in meer of mindere mate af te wijken van dit uitgangspunt. In randnummer 625 van het ontwerpbesluit is door het college reeds aangegeven dat de toegangsverplichting zich ook strekt tot een verbod op strategisch productontwerp. Het college acht het echter niet op zijn plaats deze afwijking reeds in dit besluit verder tot in detail uit te werken. Veel eerder ziet het college het op zijn plaats om deze issues samen met marktpartijen nader te adresseren in een Industry Group in het kader van de totstandkoming van een referentieaanbod ODF.

ODF verplichtingen

140. **KPN** is van mening dat het disproportioneel is om de gemeenschappelijke onderneming KPN/Reggefiber verplichtingen op te leggen, die verder strekken dan non-discriminatie. Bovendien maakt ODF-access in komende reguleringsperiode een dusdanig klein deel uit van de totale markt voor ontbundelde toegang, dat enige vorm van regulering disproportioneel is. KPN zal ook niet in staat zijn te voldoen aan de verplichtingen zoals het college deze oplegt, aangezien KPN niet zelf het eigendom over het FttH netwerk zal hebben. KPN stelt dat, als regulering al noodzakelijk zou zijn, een verplichting tot non-discriminatie een minder vergaande maatregel zou zijn, die wel zou leiden tot het beoogde doel van het waarborgen van eerlijke concurrentie verhoudingen. Een non-discriminatieverplichting die in de weg zou staan aan een geografische of andere prijsdifferentiatie is niet passend. Er kan namelijk sprake zijn van objectieve verschillen in regionale omstandigheden die een dergelijke differentiatie rechtvaardigen.

141. **Reggefiber** meent dat haar businessmodel positieve effecten zal hebben op de betrokken (toegangs)markten. In eerste plaats gaat het om toegang voor derden binnen het open wholesale model van de gemeenschappelijke onderneming. Door de komst van glasvezel zal er ook in de toekomst infrastructuurconcurrentie zijn.

142. Reggefiber stelt dat het afnemen van ODF-access marktpartijen in staat stelt om actieve operator op het glasvezelnetwerk van Reggefiber te worden. De belichtingsapparatuur die noodzakelijk is om actieve operator te worden is de afgelopen jaren goedkoper geworden. Bovendien is ODF-access een goed alternatief voor MDF-access en SDF-access. SLU -access zal op ten hoogste 28.000 toegangspunten in Nederland worden geboden, terwijl het aantal te verwachten ODF toegangspunten, bij een volledige nationale uitrol van een glasvezelnetwerk circa 2000 zal zijn. Dit

betekent dat voor marktpartijen de investeringen benodigd voor ODF-access goedkoper zijn dan voor SLU-access.

143. Reggefiber benadrukt dat zij een belang heeft bij meerdere actieve operators. Zij heeft een belang om zoveel mogelijk actieve aansluitingen te hebben waarvoor een model met meerdere concurrerende actieve operators betere waarborg biedt. ODF-access wordt aan derden geboden onder dezelfde voorwaarden als de ODF-overeenkomst, zoals aangegaan met KPN. Deze situatie verandert niet na het aangaan van een samenwerking met KPN. Daarnaast stelt Reggefiber dat zij ook in de toekomst alleen een business case heeft, als er een penetratiegraad van minstens 50 procent wordt bereikt en dat hiervoor de (retail) installed base van alleen KPN niet voldoende is.

144. Het **college** benadrukt dat er geen sprake is van een aparte markt voor toegang tot glazen aansluitnetwerken. Zoals reeds betoogd in paragraaf 8.5.3 van het ontwerpbesluit maakt ODF-access deel uit van een de markt voor ontbundelde toegang die zowel MDF-access, SDF-access als ODF-access omvat. Het college heeft geconcludeerd dat KPN op deze markt beschikt over AMM en aan KPN geschikt en noodzakelijke verplichtingen opgelegd.

ODF-backhaul

145. **ACT** is van mening dat het college in het kader van ODF-access in het geheel voorbijgaat aan het backhaul aspect, terwijl er nog geen duidelijkheid bestaat over het toegangsniveau voor ODF-access alsmede de topologie van de ODF-access knooppunten. ACT stelt dat de ODF-backhaul faciliteit, evenals SDF-backhaul, voor regulering in aanmerking komt, daar waar buiten het KPN aanbod geen alternatief aanbod beschikbaar is. Daarmee is voldaan aan de criteria voor regulering van ODF-backhaul als bijbehorende faciliteit. Het college dient deze aanvulling expliciet op te nemen in de het kader van de toegangsverplichting.

146. **KPN in dupliek** op ACT en Online geeft aan op dit moment geen reden te zien om over te gaan op regulering van ODF-backhaul. Volgens KPN zal de schaalgrootte van ODF-access toegangspunten ongeveer [**vertrouwelijk: XXX**] groter zijn dan die van SDF-access toegangspunten. ODF-afnemers kunnen dan ook een rendabele business case hebben op basis van inkoop van backhaul bij derden. KPN wijst er op dat glasnetwerken thans nog niet zijn uitgerold en dus niet op voorhand te zeggen is dat geen marktconform aanbod ODF-backhaul zal komen van een derde partij. Bovendien heeft het college de mogelijkheid om op een later moment alsnog over te gaan tot regulering van ODF-backhaul.

147. Het **college** heeft geconstateerd dat de door KPN/Reggefiber geplande ODF-locaties op een lager niveau in het netwerk komen te liggen, dan het college op het moment van publicatie van de ontwerpbesluiten aannam. Naar nu blijkt zijn in het netwerkontwerp van KPN/Reggefiber wel knooppunten opgenomen op een niveau van de MDF (aangeduid als "City PoP"). De feitelijke ODF's bevinden zich dan op een niveau tussen CityPop en de eindgebruikers. Voor deze verbindingen tussen dit lagere ODF-niveau en het niveau van CityPop/MDF is geen sprake van concurrerende trunkverbindingen. Deze problematiek is in belangrijke mate vergelijkbaar met die voor SDF-backhaul. Het college acht het geschikt en noodzakelijk om ODF-backhaul als bijbehorende faciliteit bij ODF-access aan te merken voor het netwerkdeel tussen de CityPop/MDF-niveau en de ODF. Het gedeelte

van de ODF-backhaul dat betrekking heeft op verbindingen vanaf het niveau van MDF/CityPop naar hogere gelegen delen in het netwerk acht het college concurrerend. Dit deel van het netwerk blijft onderdeel uitmaken van de (niet gereguleerde) trunkmarkt. Het college verwijst voor een analyse van de trunkmarkt naar het marktanalysebesluit Huurlijnen.

148. Het college constateert dat KPN in haar dupliek aangeeft dat er op enig moment reden is om over te gaan tot regulering van ODF-backhaul, maar dat regulering nu niet opportuun is. In de door KPN geopperde mogelijkheid om pas ODF-backhaul te gaan reguleren bij geconstateerde toetredingsproblemen, ziet het college het gevaar van significante verstoring van een level playing field bij de uitrol van ODF-infrastructuur door een AMM-partij. Juist bij de uitrol van glas als nieuwe uitvoeringsvorm van infrastructuur hecht het college sterk belang aan gelijke kansen voor toetreding van meerdere actieve operators. Daarnaast constateert het college dat Reggefiber als belangrijke aanbieder van backhaul juist bij ODF als onafhankelijk alternatief mogelijk kan wegvallen als gevolg van de door KPN met Reggefiber voorgenomen samenwerking. Om genoemde redenen acht het college het dan ook noodzakelijk om ODF-backhaul te reguleren om te waarborgen dat niet reeds bij voorbaat sprake zal zijn van ineffectieve ODF-regulering. Het college past het ontwerpbesluit op dit punt aan.

Verplichtingen voor FttO

149. **ACT** stelt dat ODF-access naast FttH/FttB ook FttO dient te omvatten, ook in kader van een volwaardig alternatief voor de uitfasering van MDF dienstverlening.

150. Het **college** verwijst naar zijn reactie in het kader van de bedenkingen van partijen bij de marktafbakening. Het college verduidelijkt daar welke diensten wel en niet tot de markt voor ontbundelde toegang en daarmee ODF-access behoren.

On-net en near-net toegang

151. **ACT** stelt zich op het standpunt dat - evenals bij het ontwerpbesluit Huurlijnen - de toegangsverplichting niet alleen het aanleggen van on-net, maar ook near-net aansluitingen dient te omvatten. Dit is in het bijzonder van belang omdat ACT van mening is dat FttO tevens deel dient uit te maken van de markt voor ontbundelde toegang. Eventuele verschillen in aanlegkosten kunnen tot uitdrukking komen in de gereguleerde tarieven. KPN zou de redelijkheid van de opgegeven aanlegkosten van de incidentele gevallen van toegangsweigering moeten motiveren.

152. **KPN** geeft in haar **dupliek** op ACT aan dat het college terecht heeft overwogen dat KPN niet wordt verplicht tot het leveren van een glasaansluitlijn naar een eindgebruiker die geen afnemer van glas is bij KPN. KPN benadrukt dat het bij deze aansluitingen gaat om relatief korte glasverbindingen en dat het onwaarschijnlijk is dat deze verbinding een aanzienlijk slechtere SLA zou opleveren, indien er geen regulering is. KPN geeft daarnaast aan dat het aanleggen van een aansluitlijn geen telecommunicatiedienst is maar een graafwerkzaamheid, en om deze reden buiten de werkingssfeer van de Telecommunicatiewet zou vallen.

153. Het **college** bevestigt dat in het marktanalysebesluit Huurlijnen aan KPN voor een wholesale zakelijke glasvezelaansluiting een verplichting wordt opgelegd om het andere wholesale aanbieders mogelijk te maken om 'near-net' locaties aan te sluiten op het netwerk van KPN via een eigen glasvezel (toegang tot de 'man-hole'). In verband met het feit dat ook FttO onder de regulering van ontbundelde toegang valt, zal het college deze near-net verplichting tevens in het definitieve besluit ontbundelde toegang opnemen.

154. Het college onderschrijft de dupliek van KPN op ACT in die zin dat het college geen reden ziet om KPN een verplichting tot het aanleggen van glazen aansluitlijnen (zgn. on-net aansluitingen) op het leggen. Daarentegen wordt het belang van andere aanbieders om de zogenaamde "near-net"-locaties te kunnen ontsluiten dusdanig groot geacht, dat in onderhavig marktanalysebesluit aansluiting is gezocht bij de regulering inzake near-net in het marktanalysebesluit Huurlijnen.

Extended tiecable

155. **Tele2** doet een uitdrukkelijk verzoek aan het college om de extended tiecable optie specifiek te noemen als alternatief voor MDF-access bij het onderwerp alternatieven waaraan KPN moet meewerken.

156. Het **college** geeft aan dat niets partijen in de weg staat om bij KPN een redelijk verzoek tot deze toegangsvorm in te dienen. De extended tiecable is niet anders dan een bepaalde uitvoeringsvorm van ontbundelde toegang op het niveau van de hoofdverdeler. Indien de extended tiecable wordt afgenomen, is er sprake van continuering van MDF-access. Het college benadrukt dat de randvoorwaarden uitfasering eerst van toepassing zijn in die gevallen dat er concreet sprake is van uitfasering MDF-access dan wel SDF-access. Het college heeft in dat licht deze toegangsvorm niet als afneembaar alternatief meegenomen in het kader van de randvoorwaarden voor uitfasering.

Randvoorwaarden intrekking reeds verleende toegang

Algemeen

157. **ACT** onderschrijft het voorstel van het college om de randvoorwaarden inzake 'intrekking reeds verleende toegang' nader uit te werken in een Industry Group en op te nemen in het referentieaanbod. Een pro-actieve en sturende rol van het college acht ACT daarbij echter essentieel.

158. **Online** heeft veel waardering voor de door het college gestelde randvoorwaarden voor uitfasering en ontmanteling van MDF-centrales en beëindiging van gedeelde toegang. De belangrijkste is de voorwaarde dat er een 'afneembaar (gereguleerd) alternatief' voor handen is. Online acht het onwaarschijnlijk dat de onderhandelingen tussen Online en KPN binnen afzienbare tijd zullen leiden tot overeenstemming over een volwaardig alternatief voor MDF-access. Online roept het college op om ruim voordat de toegang tot centrales wordt ingetrokken, duidelijkheid te geven over de voorwaarden waaraan een alternatief voor MDF-access moet voldoen.

159. Online is voorts van mening dat het besluit aandacht dient te besteden aan het bestuursrechtelijke behandelings- en beoordelingskader van MDF-sluitingsverzoeken van KPN, waardoor de positie van afnemers beter is gewaarborgd.

160. Het **college** licht toe dat de in het ontwerpbesluit opgenomen randvoorwaarden tot doel hebben om een beoordelingskader te geven teneinde te kunnen bepalen in hoeverre de voorgenomen intrekking van de reeds verleende toegang door KPN op een bepaalde locatie redelijk is. Het college hecht daarnaast belang aan het organiseren van een Industry Group waarin partijen onderling tot een redelijke invulling van het referentieaanbod kunnen komen. De rol van het college zal mede afhankelijk zijn van de voortgang die partijen daarbij maken. Het college benadrukt dat het de voorkeur verdient dat partijen in goed onderling overleg tot afspraken komen over het migreren van hun bestaande dienstverlening naar alternatieve afneembare aanbiedingen.

MDF Migration Agreement

161. **KPN** constateert dat het college de intrekking van de MDF-access dienstverlening door KPN wil onderwerpen aan toestemming door het college. Hierbij noemt het college een aantal uitgangspunten waarin hij een verzoek zal toetsen. KPN acht deze toetsing echter overbodig, omdat KPN in haar openbaar aanbod MDF Migration Agreement al heeft opgenomen dat er procedures worden gevolgd om de uitfasering van centrales en MDF-access dienstverlening goed te laten verlopen. Aanvullende regulering door het college met betrekking tot MDF-migraties is derhalve niet noodzakelijk.

162. **ACT** verzoekt het college om in het definitieve besluit te waarborgen dat bepaalde afspraken naar aanleiding van de All-IP onderhandelingen niet ondermijnd worden. Dergelijke afspraken dienen als ondergrens te worden beschouwd bij het vaststellen van randvoorwaarden.

163. **Online** meent dat het college voorbij gaat aan de stand van zaken van de onderhandelingen met betrekking tot de MDF Migration Agreement. Op hoofdlijnen waren er 2 sporen in de onderhandelingen: (i) afspraken over continuering MDF-access (aantal locaties, voorwaarden en tarieven) en (ii) afspraken over een volwaardig alternatief. Ten onrechte wordt het onderhandelingsresultaat door het college niet meegenomen als startpunt van de verplichtingen. Dit betreft onder andere de vergoeding van de gemaakte kosten bij migratie van MDF naar WBA of mini-MDF, afspraken over tarieven voor MDF en colocatie, locaties waar MDF-access in ieder geval wordt gecontinueerd, invulling van voorwaarden voor beëindiging linesharing, aanbod voor extended tiecable oplossing en swaps apparatuur. Het college zou de stand van zaken als startpunt moeten nemen bij het opleggen van verplichtingen nu de kans reëel is dat er geen overeenstemming met KPN wordt bereikt.

164. Online constateert dat het college op een aantal plaatsen in de randvoorwaarden bepaalt dat KPN geen kosten in rekening mag brengen. Online zou het daarnaast redelijk vinden wanneer door KPN kosten worden vergoed die Online in redelijkheid moet maken. Dit zou ook in lijn zijn met de huidige besprekingen in kader van de MDF Migration Agreement.

165. Het **college** heeft in het ontwerpbesluit al aangegeven veel waardering te hebben voor hetgeen partijen met elkaar hebben bereikt in het onderhandelingsproces. Het college heeft echter moeten

vaststellen dat partijen op een aantal essentiële punten geen overeenstemming hebben kunnen bereiken, met als gevolg dat het college er zelf toe is overgegaan om verplichtingen aan KPN op te leggen. Het is uiteraard niet de bedoeling van het college om de onderhandelingsresultaten van partijen te ondermijnen. Het college gaat er dan ook vanuit dat de punten waarover marktpartijen wel overeenstemming bereikt hebben, en die niet strijdig zijn met de door het college aan KPN opgelegde verplichtingen, door KPN in een referentieaanbod worden opgenomen. Het college zal bij de hieronder specifiek genoemde randvoorwaarden nader ingaan op de door marktpartijen naar voren gebrachte bedenkingen en zal daarbij aangeven in hoeverre het college rekening zal houden met de reeds bereikte principe afspraken.

Redelijke aankondigingstermijnen

166. **ACT** geeft aan dat zij een aankondigingstermijn van minimaal 3 jaar vanaf het moment van aankondiging tot de daadwerkelijke uitfasering van MDF-access redelijk en noodzakelijk acht in verband met langlopende contracten en het onderzoeken van een volwaardig alternatief. Deze zienswijze wordt mede ondersteund door het rapport van TNO van 21 december 2006. ACT is bovendien van mening dat een aankondiging door KPN pas kan worden gedaan nadat er volwaardige alternatieve aanbiedingen technisch en commercieel gespecificeerd zijn.

167. **Online** onderschrijft de overweging van het college in randnummer 635 van het ontwerpbesluit dat de termijn voor aankondiging van alternatieve dienstverlening in bepaalde situaties langer dient te zijn dan 24 maanden. Een redelijke termijn voor het doen van een dergelijke aanbieding zou drie jaar moeten bedragen.

168. Het **college** verwijst naar randvoorwaarde 635 van het ontwerpbesluit waarin een aankondigingstermijn van minimaal 24 maanden in beginsel niet onredelijk wordt geacht door het college. De ACT partijen brengen daarentegen naar voren dat zij een termijn van minimaal drie jaar vanaf moment van aankondiging tot daadwerkelijke uitfasering redelijk achten. Het college is van oordeel dat een aankondigingstermijn van 24 maanden in beginsel een redelijk uitgangspunt is, echter kan zich voorstellen dat de andere aanbieders een langere aankondigingstermijn noodzakelijk achten. Van de specifieke situatie op een locatie zal derhalve afhangen of een langere termijn tot het moment van uitfasering in redelijkheid gerechtvaardigd is. De verschillende randvoorwaarden (o.a. beschikbaarheid en afneembaarheid van alternatieven en gelijke behandeling uitfasering KPN diensten) vertonen een duidelijke samenhang met elkaar en kunnen derhalve niet los van elkaar beoordeeld worden.

Beschikbaarheid en afneembaarheid van (gereguleerde) alternatieven

169. **ACT** is van mening dat er volwaardige alternatieve aanbiedingen dienen te zijn voor alle op koper gebaseerde diensten (incl. huurlijnen), die technisch en commercieel gespecificeerd zijn op het moment van aankondiging van de uitfasering. ACT acht het bovendien noodzakelijk dat een dergelijk aanbod 2 jaar voorafgaand aan uitfasering effectief afneembaar is; bovendien is ACT van mening dat het college bij de beoordeling van het verzoek tot uitfasering de beschikbare alternatieven dient mee te wegen en zolang er onvoldoende alternatieven zijn, de uitfasering geen doorgang kan vinden. ACT

is voorts van mening dat de beschikbaarheid van WBT en huurlijnen eveneens als voorwaarde bij de beoordeling dient te gelden en niet alleen de beschikbaarheid van SDF en/of ODF-access.

170. Het **college** heeft in het ontwerpbesluit aangegeven dat intrekking van de reeds verleende toegang (tot faciliteiten) in beginsel gekoppeld wordt aan het moment dat SDF-access dan wel ODF-access als alternatieve vormen van ontbundelde toegang daadwerkelijk beschikbaar en afneembaar zijn in het (nummer)centralegebied van de uit te faseren MDF. Het college wijst er op dat afneembare alternatieven zoals SDF en ODF niet altijd direct geleverd kunnen worden, maar pas op een later moment daadwerkelijk beschikbaar zijn. Het college is van oordeel dat zodra bij KPN bekend is welke alternatieve vormen in een bepaald gebied afneembaar worden, ongeacht de exacte datum dat de diensten daadwerkelijk beschikbaar zijn, zij dit aan partijen dient kenbaar te maken en gelijktijdig dient op te nemen in haar planningoverzicht bij het referentieaanbod. Voorzover er voor bepaalde afneembare alternatieven nog geen referentieaanbod is, dient KPN dit onverwijld in een referentieaanbod op te nemen.

171. In aansluiting op het vorige randnummer wijst het college er op dat de in randnummer 635 van het ontwerpbesluit bedoelde verplichting van redelijke termijnen tevens van toepassing is op de redelijke besluitvormingstermijn die aan wholesaleafnemers gegund dient te worden om kenbaar te maken naar welke alternatieve vorm zij wensen te migreren. Ten aanzien van de aankondiging van de daadwerkelijke ingangsdatum van nieuwe en gewijzigde afneembare diensten verwijst het college naar de transparantieplichting voor KPN in paragraaf 11.6 van het definitieve besluit.

Gelijke behandeling uitfasering KPN diensten

172. **KPN** stelt zich op het standpunt dat de door het college geformuleerde eis van 'gelijktijdigheid' voor uitfasering van diensten ('zolang KPN zelf gebruik maakt van het koperen aansluitnetwerk voor haar eigen dienstverlening, moet zij haar netwerk ook aan anderen ter beschikking stellen') te ruim is geformuleerd. Het uitgangspunt van gelijktijdigheid moet gelden voor diensten die via de MDF worden geleverd. Als het uitgangspunt van gelijktijdigheid ook zou gelden voor andere diensten, die via de aansluitlijn worden geboden door KPN, is er sprake van een niet-passende maatregel. Overigens stelt KPN dat het beginsel van gelijktijdigheid reeds is opgenomen in artikel 1.4 van het openbaar aanbod voor een MDF Migration Agreement.

173. **ACT** is van mening dat uitfasering alleen kan worden toegestaan als KPN de MDF-locatie zelf ook verlaat en de voortzetting van de dienstverlening derhalve in redelijkheid niet langer van KPN kan worden verwacht. ACT acht het door KPN in haar brief van 29 juli 2008 genoemde 'All together principe' niet juist. KPN dwingt andere partijen om te stoppen op het moment dat KPN ook stopt met MDF-dienstverlening en maakt daarmee de alternatieve dienstverleners volledig afhankelijk van haar eigen commerciële keuzes. Op veel uit te faseren locaties blijkt dat KPN voornemens is de locatie te gebruiken voor toegang op zakelijke cityringen en als Fibre Concentration Point (FCP) ten behoeve van SDF en/of ODF. ACT acht het onaanvaardbaar dat een MDF-afnemer wordt gedwongen een locatie te ontruimen terwijl KPN haar activiteiten (ongeacht welke) op deze locaties voortzet. Daarnaast is ACT van mening dat het niet acceptabel is dat het recht op MDF-dienstverlening wordt ingetrokken op een MCL en MBL (metrobridge-locatie), waar alternatieve DSL aanbieders (nog) niet aanwezig zijn. Ten slotte wijst **ACT** het college nog op de mogelijke 'sale & lease back constructies'

met betrekking tot de MDF-centrales. ACT maakt zich zorgen over de houding die KPN in het proces inneemt en benadrukt het belang van de pro-actieve rol van het college in deze.

174. ACT verzoekt het college in haar definitieve besluit te bepalen dat het aanbod van gedeelde en volledige ontbundeling dient te worden voortgezet, ook nadat KPN zelf is gestopt met het aanbieden van bepaalde retail dienstverlening zoals PSTN. ACT is van mening dat KPN gedeelde fysieke toegang op een locatie moet aanbieden totdat dit in redelijkheid niet meer van KPN is te verlangen. Hiervan is geen sprake zolang er vraag is naar deze vorm van toegang en zolang KPN beschikt over netwerkfaciliteiten (MDF en SDF locaties) om deze toegang aan te bieden.

175. Het **college** licht in randnummer 637 van het ontwerpbesluit toe dat het onredelijk zou zijn als de dienstverlening van andere aanbieders op het koperen aansluitnetwerk eerder zou worden uitgefaseerd dan overige vormen van dienstverlening die KPN aan klanten aanbiedt. Het college is het oneens met het standpunt van KPN dat er sprake is van een niet-passende maatregel om andere aanbieders gebruik te laten maken van het koperen netwerk, zolang KPN zelf van het koperen netwerk gebruikmaakt. De meer beperkte uitleg die KPN aan het beginsel van gelijkheid geeft, is naar het oordeel van het college strijdig met de doelstelling en de reikwijdte van de non-discriminatie verplichting die in het ontwerpbesluit aan KPN wordt opgelegd. Het college is verder van oordeel dat de uitleg die ACT aan de randvoorwaarde 'gelijke behandeling uitfasering' geeft, te ruim is geformuleerd. De reikwijdte van de voorwaarde is beperkt tot dienstverlening over de koperen aansluitlijnen en de faciliteiten die direct daarmee in verband staan. Dit laat onverlet dat KPN de andere aanbieders wel de mogelijkheid dient te bieden om op de desbetreffende locaties volwaardige andere diensten (bijvoorbeeld op basis van ODF-access) van KPN af te nemen.

Heldere procesafspraken over uitfasering-en overlaytermijnen

176. **ACT** onderschrijft de noodzaak van dergelijke procesafspraken. Migratie kan pas plaatsvinden nadat overeenstemming is bereikt over de procesafspraken en zowel KPN als de alternatieve aanbieder(s) redelijkerwijs in staat zijn om de migratie te realiseren. Mocht er geen overeenstemming worden bereikt, dan dient KPN de faciliteit in stand te houden. ACT benadrukt dat voorkomen dient te worden dat KPN het onderhandelingsproces aanwendt om te traineren en de dienstverlening te staken (vgl. de situatie indertijd ten aanzien van CPS).

177. Het **college** benadrukt het belang voor partijen om afspraken te maken over planning en de invulling van de procesafspraken. Deze procesafspraken dienen tijdig te worden gemaakt tussen partijen en KPN in de zin dat de alternatieve aanbieders redelijkerwijs in staat zijn om de migratie te realiseren.

Redelijke kwaliteit en garantie van dienstverlening

178. **ACT** acht de service niveaus in het kader van migraties van ten minste zo groot belang als voor de reguliere dienstverlening. Ook hiervoor dienen garanties, inclusief boetebeding ingeval van het niet voldoen aan minimum niveaus, door KPN te worden verstrekt.

179. Ook **Online** pleit in aanvulling op de non-discriminatie verplichting met betrekking tot kwaliteit en garantie van dienstverlening (randnummer 639) ook voor een verplichting om servicelevels af te spreken, die afdwingbaar zijn met behulp van een boetebeding. Dit draagt bij aan de vereiste transparantie met betrekking tot kwaliteit van dienstverlening, ook richting eindgebruikers van afnemers van alternatieve aanbieders.

180. Het **college** verwijst naar randnummer 660 van het ontwerpbesluit (invulling van de non-discriminatie verplichting) waarin een uitgebreide bepaling is opgenomen dat KPN ten aanzien van diensten en faciliteiten die zij levert aan wholesale afnemers hetzelfde kwaliteitsniveau dient af te geven als ten aanzien van de diensten die KPN aan haar eindgebruikers afgeeft. Dit principe is op gelijke wijze van toepassing op de kwaliteit en garantie van dienstverlening in het kader van de migratie. De ACT partijen verzoeken daarnaast nog om het opnemen van service levels en het afdwingbaar maken daarvan met behulp van een boetebeding. Het college wijst er op dat KPN de verplichting heeft om in haar referentieaanbod (randnummer 680, onderdeel D6) een voorstel voor een boetebeding op te nemen, ingeval er niet wordt voldaan aan de minimum kwaliteits- en serviceniveaus. Deze afspraken dienen op gelijke wijze te gelden voor de dienstverlening in het kader van de migratie.

Redelijke termijn publicatie planningsoverzicht uitfasering van MDF en SDF-locaties

181. **ACT** acht het van essentieel belang dat KPN dit planningsoverzicht periodiek (maandelijks) in actuele vorm aan alternatieve aanbieders beschikbaar stelt. Alternatieve aanbieders dienen over hetzelfde informatieniveau te beschikken als KPN zelf (zowel retail als wholesale). Daarnaast onderstreept ACT het belang dat het college verplichtingen opneemt voor het geval KPN uitfasering aankondigt en de plannen vervolgens wijzigt of niet laat doorgaan. Dergelijke wijzigingen schaden alternatieve partijen in hoge mate. Een boetebeding is in dit kader passend en noodzakelijk om KPN te prikkelen om informatie over haar plannen zorgvuldig te communiceren.

182. Het **college** heeft bij de invulling van de non-discriminatie verplichting (randnummer 660 van het ontwerpbesluit) ten aanzien van het proces van informatieverstrekking als voorwaarde gesteld dat alle partijen (zowel KPN intern als de externe wholesale afnemers) gelijk behandeld dienen te worden en derhalve over hetzelfde kennisniveau dienen te beschikken. Aangezien KPN de prikkel heeft om informatie binnen haar eigen organisatie eerder te verstrekken dan aan andere marktpartijen, acht het college het redelijk om aan KPN de verplichting op te leggen om een periodiek planningsoverzicht te publiceren. ACT pleit voor een maandelijks planningsoverzicht van uit te faseren locaties, maar het college acht het veel meer redelijk dat het overzicht minimaal één keer per kwartaal door KPN wordt gepubliceerd. Deze termijn is mede ingegeven door de recente brief van KPN⁴⁷³ die als bijlage een eerste lijst centrales bevat waar KPN in de periode tot en met 2011 gaat uitfaseren. Uitgaande van deze informatie lijkt het er op dat het aantal uit te faseren MDF-locaties in de komende reguleringsperiode beperkt zal zijn. De kwartaaltermijn betreft een minimum verplichting hetgeen er op neerkomt dat indien en voorzover binnen de termijn van 3 maanden belangrijke nieuwe informatie over uitfasering bij KPN bekend is, KPN dit terstond op haar website dient te publiceren en gelijktijdig

⁴⁷³ Brief van KPN aan de marktpartijen van 29 juli 2008.

de wholesale afnemers hiervan in kennis dient te stellen. De publicatieplicht geldt op gelijke wijze voor MDF-locaties waar sprake zal zijn van een overgang naar mini-MDF.

183. Voor de volledigheid merkt het college nog op dat het publiceren van een periodiek planningsoverzicht niet kan worden beschouwd als een impliciet verzoek aan het college tot het intrekken van de reeds verleende toegang tot de desbetreffende MDF faciliteiten. Hiertoe zal KPN per uit te faseren locatie een expliciet verzoek bij het college moeten indienen, waarbij voldoende wordt onderbouwd dat aan de randvoorwaarden voor uitfasering en migratie wordt voldaan.

184. Het college wijst verder het verzoek van ACT van de hand om een boetebeding aan KPN op te leggen indien sprake is een wijziging en/of aanpassing van de planning van KPN omtrent de uitfasering van locaties.

Redelijke termijn publicatie overzicht beschikbaarheid SDF en ODF

185. **ACT** geeft aan dat de hiervoor dezelfde principes gelden, als voor de hierboven genoemde randvoorwaarden genoemd. Daarnaast benadrukt ACT dat alternatieve aanbieders betrokken dienen te worden in de besluitvorming omtrent de beschikbaarheid van SDF en ODF-access, en de bijbehorende faciliteiten SDF en ODF-backhaul.

186. **Online** lijkt het redelijk wanneer de door het college genoemde redelijke termijn voor publicatie van het overzicht van beschikbaarheid SDF en ODF (randnummer 641) wordt ingevuld. Daarnaast dient het college concrete criteria op te nemen voor alle relevante stadia bij het totstandkomen van FttH netwerken en ODF-access. Als voorbeeld kan vraagbundeling worden genoemd waarin KPN een aankondigingstermijn van 1 dag hanteerde om deel te nemen aan vraagbundeling. KPN dient minimaal een termijn van 3 maanden en ten minste 6 maanden te hanteren voordat het netwerk operationeel wordt. Online stelt voor deze stadia en de redelijke termijn uit te werken in het referentieaanbod ODF.

187. Het **college** verwijst naar zijn reactie in het voorgaande punt en is van oordeel dat voor het publicatieoverzicht inzake de beschikbaarheid van SDF en ODF eveneens een periodieke publicatieplicht van 3 maanden als een redelijke termijn dient te gelden. Evenals bij de uitfasering van locaties is dit een minimum verplichting hetgeen er op neerkomt dat indien en voorzover binnen de termijn van 3 maanden belangrijke nieuwe informatie over de beschikbaarheid van SDF en ODF-locaties bij KPN bekend is, KPN deze informatie terstond op haar website dient te publiceren en gelijktijdig de wholesale afnemers hiervan in kennis dient te stellen.

Uitbreiding randvoorwaarden intrekking reeds verleende toegang

Investeringsbescherming bij capaciteitsuitbreiding en investering in VDSL

188. **ACT** geeft aan dat indien haar vermoeden juist is, en MDF gedurende een relatief lange periode nog beschikbaar zal zijn, dat alternatieve aanbieders in staat gesteld dienen te worden om noodzakelijke investeringen in capaciteitsuitbreiding te doen en te investeren in toekomstige ontwikkelingen, zoals VDSL vanuit de MDF. ACT verzoekt het college om een investeringsbescherming voor een periode van 5 jaar in te stellen.

Randvoorwaarden intrekking gedeelde toegang

Level playing field inzake klantmigraties

198. **ACT** acht van belang dat bij uitfasering van 'gedeelde toegang' een level playing field wordt gecreëerd en dat KPN verplicht wordt om op transparante wijze en met inachtneming van redelijke aankondigingstermijnen te communiceren over eventuele uitfasering. ACT memoreert het CPS dossier waarbij KPN in een aankondiging over uitfasering van de CPS dienst meteen een agressief bod voor een vervangende dienst had opgenomen, waardoor de CPS aanbieders vele klanten hebben verloren. ACT verzoekt het college om aan de in randnummer 646/649 genoemde randvoorwaarden voor intrekking van gedeelde toegang, toe te voegen dat (i) KPN redelijke aankondigingstermijnen voor uitfasering in acht dient te nemen waarbij alternatieve aanbieders gelijktijdig in staat worden gesteld om een aanbod te doen en (ii) KPN de PSTN klantenbestanden niet exclusief mag gebruiken voor het werven van breedbandklanten en deze ook ter beschikking dient te stellen aan alternatieve aanbieders.

199. **Online** stelt zich op het standpunt dat KPN verboden moet worden om de retailklanten te benaderen voordat afspraken zijn gemaakt over klantmigraties en deze afspraken bovendien zijn getoetst door het college.

200. Het **college** onderkent het belang van een level playing field voor alternatieve aanbieders bij de uitfasering van gedeelde toegang. Het college betwijfelt echter in grote mate of het opleggen van een additionele randvoorwaarde dat KPN 'redelijke aankondigingstermijnen' in acht dient te nemen, zinvol is. Daarmee kan immers niet worden voorkomen dat KPN op een eerder moment dan de andere partijen in staat is om een aanbod aan haar klanten te doen. Het college vindt het een gezamenlijke verantwoordelijkheid van partijen om terzake eerlijke gedragsregels op te stellen. Indien in de praktijk bij de uitfasering op specifieke locaties blijkt dat één of meerdere partijen zich niet conform deze regels hebben gedragen, dan zal dit zeker door het college worden meegewogen in haar beoordeling van toekomstige intrekkingverzoeken van KPN.

Ten slotte merkt het college op dat hij ACT niet kan volgen in haar redenering dat KPN de PSTN klantenbestanden aan haar wholesaleafnemers ter beschikking dient te stellen. De ACT beschikken immers over eigen klantenbestanden van hun breedbandklanten. Ten overvloede wijst het college erop dat vanuit die invalshoek aanbieders van breedbanddiensten over gegevens beschikken met betrekking tot welke klanten een shared line afnemen en klaarblijkelijk een PSTN-dienst (bij een andere aanbieder) afnemen. Het college wijst dit verzoek dan ook als onredelijk van de hand.

Migratiekosten

201. **Online** constateert dat waar het gaat over gedwongen migratie van linesharing naar ontbundelde toegang, KPN wordt verboden migratiekosten in rekening te brengen. Online meent dat KPN daarnaast de redelijke kosten van migratie zou moeten vergoeden aan alternatieve aanbieders.

202. Het **college** bevestigt dat het college in randnummer 649 als randvoorwaarde heeft opgenomen dat KPN als gevolg van de gedwongen migratie géén migratiekosten in rekening mag brengen voor de

omzetting van gedeelde toegang naar een volledig ontbundelde lijn. Ten aanzien van de redelijke kosten die door de marktpartijen zelf worden gemaakt in het kader van de migratie verwijst het college graag naar de afspraken tussen KPN en marktpartijen over de directe kosten, welke in de MoU's tussen partijen als ook in het openbare aanbod MDF Migration Agreement zijn opgenomen. Het college gaat er vanuit dat deze afspraken door KPN in het referentieaanbod worden opgenomen.

5.3 De verplichting tot non-discriminatie

Tariefdifferentiatie

203. **KPN** wijst er op dat de business case voor ODF-access wordt gedreven door enerzijds de CAPEX en anderzijds de tarieven. De tarieven zouden volgens KPN mee moeten bewegen met de CAPEX. Hiervoor is het volgens KPN van belang dat geografische en prijsdifferentiatie mogelijk is. KPN geeft aan dat doordat de inkoopkosten per gebied verschillen, dit niet kan leiden tot marge uitholling. Ook geeft KPN aan dat verplichtingen die verder strekken dan non-discriminatie (waar dan nog wel differentiatie op grond van kostenverschillen mogelijk is), niet proportioneel zijn.

204. **ACT** verzoekt het college om in het definitieve besluit expliciet te bepalen dat tariefdifferentiatie slechts is toegestaan indien er sprake is van aantoonbare en objectieve kostenvoordelen. **ACT** stelt dat dit nimmer mag leiden tot bevoordeling van KPN's eigen retailorganisatie. Daarnaast verzoekt ACT het college om te erkennen dat er in het kader van ontbundelde toegang sowieso geen sprake kan zijn van objectieve kostenvoordelen en dat kwantumkortingen niet aan de orde kunnen zijn.

205. Het **college** heeft in het ontwerpbesluit aangegeven op welke gronden tariefdifferentiatie mogelijk is. De algemene regel is dat tariefdifferentiatie mogelijk is als dit door een economische prestatie gerechtvaardigd wordt. Dit is nader uitgewerkt in de gedragsregels. Een aantoonbaar objectief kostenvoordeel is ook een grond voor differentiatie, die niet in de gedragsregels is genoemd. Deze grond zal worden toegevoegd aan de derde gedragsregel.

206. Het college heeft tevens in gedragsregel 3 aangegeven dat differentiatie op basis van het vraagprofiel mogelijk is. Hieronder vallen ook de kwantumkortingen, die in de tekst boven de gedragsregels worden genoemd. De differentiatie mag echter niet zodanig worden vormgegeven dat de facto alleen KPN profiteert. Het college volgt echter niet de argumentatie van ACT, namelijk dat kwantumkortingen in het geheel niet moeten worden toegestaan. Er ligt naar het oordeel van het college een economische prestatie aan ten grondslag. Wholesale afnemers die succesvol zijn op de onderliggende markten kunnen immers profiteren van een lager wholesale tarief.

Marge-uitholling

207. In het kader van tariefregulering bij ontbundelde toegang en wholesale-breedbandtoegang is de grote zorg van **Online** het gevaar van marge-uitholling. Het college adresseert volgens Online dit gevaar niet afdoende door het toepassen van tariefregulering op de wholesalemarkt. Online is van mening dat het college in het ontwerpbesluit niet onderbouwt waarom het principe van proportionele toerekening dat bij de invulling van kostenoriëntatie, het probleem van marge-uitholling voorkomt. Online bepleit niet dat het college de twee testen uit het door KPN voorgestelde MDF Migration

Agreement (een toets op dienstniveau, “best offer test”, en een toets op marktniveau), overneemt. Online heeft hier namelijk geen overeenstemming bereikt met KPN. Volgens Online kan het gevaar van marge uitholling best worden bestreden door een combinatie van wholesale- en retailtariefregulering.

208. Het **college** heeft naar aanleiding van bedenkingen van partijen over de verplichtingen om marge-uitholling te voorkomen, besloten om gedragsregel 5 met een nadere invulling van de non-discriminatieverplichting (zie paragraaf 11.5.1 van de ontwerpbesluiten), aan te passen. Deze gedragsregel, die toeziet op het voorkomen van marge-uitholling, is aangescherpt. Hiertoe zijn onderdelen in de ontwerpbesluittekst wholesale-breedbandtoegang (randnummers 808 en 809) en in de ontwerpbesluittekst ontbundelde toegang (randnummers 667 en 668) aangepast. Deze aangescherpte gedragsregel 5 ziet toe op zowel op het voorkomen van marge-uitholling op het niveau van WBT wholesale tarieven en retailtarieven, als op het niveau van wholesale ontbundelde toegangstarieven en wholesale-breedbandtoegangstarieven (waarbij het risico op marge-uitholling optreedt bij partijen die wholesale-breedbandtoegang aanbieden op basis van bij KPN ingekochte ontbundelde toegangsdiensten).

Invulling non-discriminatieverplichting

209. **ACT** hanteert als uitgangspunt dat de non-discriminatieverplichting dient te waarborgen dat sprake is van *equivalence of input* op basis van *equal time to market*. ACT meent dat daartoe een verdergaande precisering nodig is van de non-discriminatieverplichting.

210. *Equivalence of input*: ACT pleit ervoor om ook op te nemen dat “KPN zichzelf onder gelijke omstandigheden onder gelijke voorwaarden behandelt als haar concurrenten”. Dit betekent dat KPN zelf de diensten afneemt die zij aan derden levert. Voorkomen dient te worden dat KPN zichzelf wholesalediensten levert die zij niet beschikbaar stelt aan haar afnemers.

211. **KPN** is in dupliek van mening dat het regelgevend kader geen ruimte biedt voor hiervoor genoemde invulling van het discriminatieverbod, omdat die in feite een toegangsverplichting inhoudt. De toegangsverplichting kan volgens KPN niet verder gaan dan een verplichting om te voldoen aan redelijke verzoeken tot door het college te bepalen vormen van toegang. *Equivalence of input* betekent volgens KPN niet 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 downstream retailmarkt.

212. Aan het begrip *equivalence of input* komt volgens KPN in haar dupliek geen generieke betekenis toe, en is juist 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 wholesaledienst gelijk zijn aan die van de eigen downstream partij.

213. Het **college** heeft de non-discriminatieverplichting opgelegd om ervoor te zorgen dat KPN zichzelf niet bevoordeelt ten opzichte van andere partijen. Dit betekent dat KPN zichzelf niet een gereguleerde wholesaledienst mag leveren die zij niet tevens tegen dezelfde voorwaarden aan andere partijen aanbiedt (en levert) en in het verlengde daarvan dat KPN de gereguleerde diensten die zij

zichzelf levert ook aan andere partijen moet aanbieden (en leveren) tegen dezelfde voorwaarden. Het kan dus niet zo zijn dat KPN zichzelf een uitgebreidere of kwalitatief betere gereguleerde wholesaledienst levert dan aan andere marktpartijen. Dit geldt uiteraard niet voor wholesalediensten die het college heeft uitgezonderd van de toegangsverplichting. De toegangsverplichting geldt voor zover sprake is van redelijke verzoeken. Met de non-discriminatieverplichting is de *equivalence of input* dus reeds gewaarborgd en is naar het oordeel van het college geen aanpassing nodig.

214. *Equal time to market*: **ACT** is van oordeel dat in het discriminatieverbod dient te worden bepaald dat KPN pas een nieuwe retaildienst mag introduceren als concurrenten concurrerende diensten kunnen aanbieden op basis van wholesale equivalenten die een rechtstreekse afspiegeling zijn van de betrokken retaildiensten. Daarmee wordt bereikt dat KPN en concurrenten gelijktijdig aan de start verschijnen en wordt voorkomen dat KPN de markt naar zich toetrekt door niet gelijktijdig een wholesale equivalent aan te bieden. De toetsing dient plaats te vinden aan de hand van een *fit-for-purpose* test.

215. **KPN** merkt **in dupliek** op dat het regelgevend kader geen ruimte biedt voor een verplichting waarbij wholesale equivalenten een rechtstreekse afspiegeling vormen van de betrokken retaildiensten. Partijen kunnen altijd gebruik maken van de wholesale dienstverlening waarvoor openbare aanbiedingen of referentieaanbiedingen gelden. De toegangsverplichting kan niet verder dan te voldoen aan redelijke verzoeken. Daarnaast zet die rechtstreekse afspiegeling, al dan niet in combinatie met een *fit for purpose* test, een rem op de dienstontwikkelingen en innovatie aan de zijde van KPN.

216. Het **college** volgt ACT in zoverre dat het belangrijk is dat partijen gelijktijdig aan de start kunnen verschijnen. Daartoe verplicht het college KPN in de transparantieplichting om een aankondigingstermijn te hanteren voor de introductie van nieuwe wholesalediensten. Deze verplichting houdt in dat op het moment van aankondiging zeker moet zijn dat de aangekondigde wholesaledienst ook daadwerkelijk afneembaar is aan het einde van de aankondigingstermijn. Pas dan kunnen partijen er zeker van zijn dat op het moment van introductie de wholesaledienst ook daadwerkelijk door alle afnemers afgenomen kan gaan worden en hebben partijen voldoende tijd om hun productportfolio aan te passen. Deze verduidelijking zal worden toegevoegd aan de transparantieplichting in paragraaf 11.6.1 van het ontwerpbesluit.

217. De non-discriminatieverplichting houdt naar het oordeel van het college ook in dat voorafgaand en tijdens de aankondigingstermijn een nieuwe wholesaledienst nog niet in retailproposities mag worden aangeboden. Immers, dan zou KPN reeds een retailcontract gebaseerd op inkoop van de nieuwe wholesaledienst kunnen sluiten, voordat andere partijen hun business case hebben kunnen aanpassen op de nieuwe wholesaledienst. Dat is strijdig met de non-discriminatieverplichting, die tot doel heeft om partijen een gelijke kans te geven. Dit neemt niet weg dat wholesale afnemers wel degelijk overleg kunnen voeren met KPN wholesale over de ontwikkeling van nieuwe wholesalediensten, zodat innovaties niet geremd worden. Deze verduidelijking zal worden toegevoegd aan de non-discriminatieverplichting in paragraaf 11.5.1 van het ontwerpbesluit.

218. Met bovenstaande verduidelijkingen van de verplichtingen acht het college voldoende geborgd dat sprake is van een *equal time to market*. Bij het punt inzake de *equivalence of input* is het college

reeds ingegaan op de wholesalediensten die KPN dient aan te bieden. Daarbij is opgemerkt dat de toegangsverplichting geldt voor zover sprake is van redelijke verzoeken.

219. Het college is van oordeel dat KPN in eerste instantie zelf dient te toetsen of aan de verplichtingen wordt voldaan. De door ACT voorgestelde *fit-for-purpose* test, indien ACT daarmee een ex ante toets door het college bedoeld, gaat volgens het college te ver en is volgens hem ook niet nodig indien de normering in het besluit voldoende helder is. Het is dan aan KPN om zich aan deze normering te houden, het college houdt toezicht op de naleving daarvan door KPN.

Non-discriminatie en migratieaanbod van KPN

220. **BCV** geeft aan dat KPN van plan is in het kader van MDF-access uitfasering migratiecompensatie kortingen te verlenen aan partijen die vrijwillig de MDF's verlaten. Het gevolg is dat deze partijen veel lagere tarieven zullen betalen voor dezelfde hoge kwaliteit bitstream dienst dan partijen zonder MDF verleden of met een beperkt MDF verleden. In eerdere brieven van BCV is al gesteld dat hier sprake is van handelen in strijd met geldende non-discriminatie verplichting van ULL en WBT. Dit geldt zowel voor de zgn. migratie compensatiekortingen als ook ten aanzien van andere onderdelen die in migratie-aanbod van KPN zijn opgenomen. Hierin worden voordelen die KPN in verband met haar dienstverlening op de markt voor ontbundelde toegang aanbiedt afhankelijk gemaakt van het afnemen van diensten bij KPN op de markten van lage kwaliteit WBT en hoge kwaliteit WBT. Een dergelijke koppeling is in strijd met de verplichting om de diensten op de ULL markt non-discriminatoire aan te bieden. BCV verzoekt het college om in de definitieve besluiten expliciet te maken dat dergelijke constructies niet geoorloofd zijn.

221. Op basis van de non-discriminatieverplichting is KPN verplicht om toegang onder gelijke omstandigheden onder gelijke voorwaarden te leveren. Het **college** is van oordeel dat er een verschil is in uitgangspositie tussen DSL-aanbieders die hun diensten al enige jaren op MDF-access baseren en daarvoor aanzienlijk investeringen hebben verricht (assets, know how, R&D en marketing) en aanbieders die op dienstenniveau WBT van KPN afnemen en die geen substantiële investeringen hebben gedaan. Als gevolg van het feit dat hier geen sprake lijkt te zijn van gelijke omstandigheden verzet de non-discriminatieverplichting zich in beginsel niet tegen een migratiecompensatievergoeding. Hierbij geldt echter als randvoorwaarde dat de vormgeving van de migratievergoeding moet passen binnen de non-discriminatieverplichting, inclusief de daarbij opgenomen gedragsregels. Dit betekent ondermeer dat getrouwheidskortingen verboden zijn. In dit kader is tenminste het volgende van belang: i) de migratievergoeding moet in verhouding staan tot de compensabele schade. Het kan niet zo zijn dat het financiële voordeel dat afnemers van MDF-access verkrijgen als compensatie voor de gedwongen migratie uit de MDF onredelijk hoger is; ii) de migratiecompensatie mag niet uitsluitend gekoppeld worden aan de afname van een specifieke KPN toegangsdienst, zoals WBT, maar dient ook bij de afname van alternatieve toegangsdiensten, zoals SDF- en ODF-access beschikbaar te zijn.

222. Het college wijst het verzoek van BCV van de hand om in algemene zin alle migratiecompensatievergoedingen te verbieden. Zoals in het voorgaande randnummer betoogd door het college is het niet per definitie zo dat iedere vorm van compensatievergoeding, zoals hier bedoeld, leidt tot strijd met het beginsel van non-discriminatie.

Gebruik van informatie

223. **ACT** geeft aan dat dient te worden gewaarborgd dat de wholesaleorganisatie van KPN geen concurrentiegevoelige informatie naar de retailorganisatie kan doorsluizen (chinese walls).

224. Met betrekking tot de *chinese walls* wijst **KPN in dupliek** erop dat voorschriften ten aanzien van de doorgifte van concurrentiegevoelige informatie niet kan worden opgelegd in het kader van een non-discriminatieverplichting, maar in het kader van de toegangsverplichting. Volgens KPN is deze verplichting op grond van het mededingingsrecht ook van toepassing op alle partijen die wholesalediensten leveren die door hun afnemers worden gebruikt ten behoeve van hun dienstverlening aan eindgebruikers.

225. Het **college** is van oordeel dat het doorgeven van concurrentiegevoelige informatie van KPN's wholesalebedrijf aan KPN's retailbedrijven reeds wordt verboden in randnummer 622, sub a, van het ontwerpbesluit en in het dictum bij randnummer 805 iii, sub k, van het ontwerpbesluit en dat derhalve geen aanvullende bepalingen nodig zijn.

5.4 De transparantieplichting en het referentieaanbod

Transparantie en All-IP plannen

226. **ACT** merkt op dat de transparantieplichting tevens de verplichting voor KPN zou moeten omvatten dat alle informatie met betrekking tot de All-IP plannen met de alternatieve aanbieders wordt gedeeld. ACT acht het in dit verband van belang dat KPN wordt verplicht periodiek, ten minste maandelijks, en te goeder trouw alle informatie met betrekking tot de uitvoering van All-IP te actualiseren en ter beschikking te stellen aan alternatieve aanbieders. Daarnaast dient nieuwe informatie, op het moment dat deze binnen KPN bekend wordt, ongeacht of dit KPN retail of wholesale betreft, op non-discriminatoire wijze met andere aanbieders te worden gedeeld.

227. Het **college** is zich bewust van het feit dat KPN een prikkel heeft om informatie achter te houden met betrekking tot de All-IP plannen van KPN en dat daarin een mededingingsrisico van strategisch gebruik van informatie schuilt. Het college is van oordeel dat de transparantieplichting zich in ieder geval dient uit te strekken tot informatie die directe consequenties heeft voor de dienstverlening van de alternatieve aanbieders, zoals bijvoorbeeld de uitfasering van MDF en SDF-locaties. In dit kader acht het college het redelijk om aan KPN een periodieke informatie publicatieplicht op te leggen ten aanzien van de uitvoering van de All-IP plannen. Dit heeft het college ook in de randnummers 182 van de Nota van Bevindingen vermeld.

Referentieaanbod en servicelevels

228. **ACT** verzoekt het college om in het definitieve besluit de verplichting tot het doen van een referentieaanbod aan te vullen in die zin dat het referentieaanbod binnen 1 maand na inwerkingtreding van het besluit aan het college voorgelegd dient te worden, zodat het college hiertoe een implementatiebesluit kan nemen. Bijzondere aandacht verdient de noodzakelijke herziening van KPI's, SLA's en boetebedingen door middel van een Industry Group. Tevens dient KPN in het kader van de

transparantieplichting verplicht te worden de naleving van KPI's en SLAs voor zowel interne als externe leveringen (en in vergelijking met elkaar) inzichtelijk te maken.

229. ACT is van mening dat het college extra aandacht dient te besteden aan de mate van detaillering van het door KPN te publiceren referentieaanbod. Specifiek wijst zij op de noodzaak voorschriften op te nemen met betrekking tot het opnemen van zogeheten Key Performance Indicators (KPI's) teneinde kwaliteitsqueuze te voorkomen, bijvoorbeeld door het voorschrijven van specifieke kwaliteitsparameters. In het kader van de non-discrimatieplichting kan daarbij volgens ACT worden aangesloten door te bepalen dat de kwaliteit van de bovenliggende wholesale bouwstenen niet minder mag zijn dan op retailniveau wordt aangeboden. Aangezien het college niet bevoegd is om het uiteindelijke referentieaanbod goed te keuren, is het volgens ACT noodzakelijk om vooraf duidelijke aanwijzingen te geven voor wat betreft de (minimale) inhoud van het referentieaanbod (KPI's, SLA's, boetebedingen). ACT stelt derhalve voor het referentieaanbod in samenspraak met marktpartijen te ontwikkelen in een Industry Group en eventuele aanwijzingen van het college in een implementatiebesluit te verankeren. Tevens dient KPN volgens ACT in het kader van de transparantieplichting verplicht te worden de naleving van KPI's en SLA's voor zowel interne als externe leveringen (en in vergelijking met elkaar) inzichtelijk te maken.

230. Ook **Online** is van mening dat het referentieaanbod MDF spoedig moet worden herzien. Daarin moeten service level agreements worden opgenomen ten aanzien van de minimum serviceniveau's, gegarandeerd door boetebedingen. Daarnaast dient het referentieaanbod aangepast te worden aan de huidige en toekomstige marktomstandigheden. In het referentieaanbod MDF zullen de voorwaarden die KPN mag stellen aan migraties (bijv. WBA of ODF-access), waaronder tarieven/kortingen voor dergelijke bulkmigraties, servicelevels voor dienstonderbreking etc, nader uitgewerkt moeten worden en goedgekeurd door het college. Online is verder van mening dat het referentieaanbod MDF, respectievelijk ODF expliciet dient te voorzien in de mogelijkheid voor alternatieve aanbieders om infrastructuur (zoals inkoppelpunten, backhaul etc) te delen, waar dat redelijk mogelijk is. Indien noodzakelijk, dient het college via een transparante procedure de gelegenheid te bieden het referentieaanbod aan te passen als dat niet compleet of passend blijkt te zijn.

231. Online is het verder eens met de in randnummer 660 van het ontwerpbesluit uitgebreid geformuleerde non-discrimatie verplichting (en herhaald in randnummer 680 onder D), waarin is geregeld dat wholesale afnemers dezelfde kwaliteitsniveau's aan hun klanten moeten kunnen bieden als KPN. Online is van mening dat een en ander moet worden gezekerd met behulp van service levels in combinatie met een rapportage verplichting en een boetebeding.

232. **Tele2** stelt dat de SLA's van ontbundelde toegangsdiensten ontoereikend zijn om een volwaardig aanbod voor zakelijke afnemers in de markt te zetten. Dit is het eerste probleem dat het college moet aanpakken.

233. **Online, Bbnet en Tele2** verzoeken het college ten slotte om KPN te verplichten om adequate servicelevels te leveren met daarbij behorende adequate boeteclausule/schadevergoedingsregeling. In dit verband wijzen zij op de schade die de wholesaanbieders momenteel lijden als gevolg van aantoonbare storingen in het KPN netwerk. Door de storingen in de verbindingen zijn de wholesale

aanbieders genoodzaakt om schadevergoedingen aan hun klanten te betalen terwijl er op wholesale niveau geen goede regeling is tussen KPN en de wholesaleaanbieder.

234. Allereerst wijst het **college** partijen erop dat artikel 6a.9 lid 4 van de Tw er reeds in voorziet dat het college aanwijzingen kan geven, indien het referentieaanbod niet in overeenstemming is met de opgelegde verplichtingen.

235. Het college kan ACT volgen in haar redenering voor zover dit betekent dat het college scherp toezicht dient te houden op de naleving van de toegangs-, non-discriminatie- en transparantieverplichting door KPN. De normen waaraan KPN zich dient te houden zijn volgens het college echter duidelijk genoeg opgenomen in het ontwerpbesluit en zullen naar aanleiding van de bedenkingen (waar nodig) nog iets scherper worden neergezet in het definitieve besluit. Het college benadrukt dat de verplichting voor KPN om een referentieaanbod te publiceren er op neer komt dat KPN zo exact mogelijk dient te beschrijven welke diensten, condities en (tarief)voorwaarden daadwerkelijk van toepassing zijn.

236. Specifiek ten aanzien van de het door ACT genoemde risico op kwaliteitsqueeze heeft het college in randnummers 660 van het ontwerpbesluit expliciet aangegeven dat wholesale afnemers op basis van inkoop van ontbundelde toegang bij KPN dezelfde kwaliteitsniveau's aan eindgebruikers moeten kunnen afgeven als KPN zelf op de retailmarkt afgeeft. Ook is gesteld dat zij de toegangsdiensten en bijbehorende faciliteiten tegen dezelfde voorwaarden moet kunnen afnemen als KPN's retailbedrijf. Het laten opnemen van KPI's als onderdeel van referentieaanbod gaat volgens het college te ver en is ook niet nodig.

237. Het college constateert verder dat bij de wholesaleafnemers in toenemende mate behoefte is aan adequate afspraken over de hoogte van de boetes indien overeengekomen servicelevels niet worden gehaald. Het college acht het van belang dat er in de Industry Group tussen partijen besprekingen worden gevoerd over de herziening van de kwaliteitsniveaus alsmede een herziening van de hoogte van de boetebedragen. Deze afspraken dienen vervolgens onderdeel uit te maken van het door KPN te publiceren referentieaanbod.

5.5 De verplichting tot tariefregulering

238. Het college verwijst voor de bedenkingen van partijen en zijn zienswijze hierop naar hoofdstuk 7.

5.6 De verplichting tot gescheiden boekhouding

239. Het college verwijst voor de bedenkingen van partijen en zijn zienswijze hierop naar hoofdstuk 7.

5.7 Wijzigingen naar aanleiding van bedenkingen

240. Het college komt tot de volgende wijzigingen van het ontwerpbesluit:

- Het college zal KPN verplichtingen opleggen ten aanzien van ODF-backhaul (lager dan lokaal netvlak), als bijbehorende faciliteit bij ODF-access.
- Het college zal KPN verplichtingen opleggen ten behoeve van het leveren van near-net verbindingen.
- Het college zal aan KPN de verplichting opleggen om een periodiek planningsoverzicht te publiceren van uit te faseren MDF (en SDF) locaties.
- Het college zal aan KPN de verplichting opleggen om een periodiek publicatieoverzicht inzake de beschikbaarheid van SDF en ODF te publiceren.
- Het college zal in het besluit de zinsnede 'er mag geen sprake zijn van onredelijke kosten voor wholesleafnemers als gevolg van de interne verhuizing' (randnummer 651 van het ontwerpbesluit) verduidelijken.
- Het college zal in het besluit de toelichting in randnummer 636, sub b, van het ontwerpbesluit inzake beschikbaarheid en afneembaarheid van (gereguleerde) alternatieven nader aanvullen.
- Het college zal aan KPN in het kader van de transparantieplichting de verplichting opleggen om een aankondigingstermijn te hanteren voor de introductie van nieuwe en gewijzigde wholesalediensten.
- Het college zal de non-discriminatieplichting verduidelijken in de zin dat voorafgaand en tijdens de aankondigingstermijn van nieuwe of gewijzigde diensten de betreffende (nieuwe) wholesaledienst nog niet in retailproposities mag worden aangeboden.
- In paragraaf 11.5.1 wordt gedragsregel 3 aangepast.
- In paragraaf 11.5.1 wordt gedragsregel 5 aangepast.

6 Horizontale bedenkingen

241. In dit hoofdstuk en het volgende hoofdstuk komen bedenkingen aan bod die betrekking hebben op verschillende marktanalyses. In het volgende hoofdstuk gaat het om bedenkingen ten aanzien van tariefregulering en gescheiden boekhouding. In dit hoofdstuk komen de overige horizontale bedenkingen aan bod.

6.1 Algemene inleiding KPN

242. **KPN** heeft als inleiding op haar bedenkingen een aantal algemene opmerkingen gemaakt ten aanzien van de ontwerpbesluiten vaste telefonie, breedband en huurlijnen. KPN plaatst kanttekeningen bij het “two is not enough” principe, geeft aan meer zekerheid nodig te hebben met betrekking tot de regulering van glas in de komende reguleringsperiode en de periode daarna, geeft aan dat zij een strategie van een open wholesalemodel is begonnen, plaatst kanttekeningen bij de vraag of FttH tot dezelfde markt als koper gerekend mag worden en is van mening dat de proportionaliteit van de opeenstapeling van wholesaleverplichtingen ver te zoeken is.

243. Het **college** zal op elk van deze punten hierna apart ingaan.

244. Ten aanzien van het “two is not enough” principe vraagt **KPN** zich af in hoeverre het realistisch is dat er méér dan twee vaste aansluitnetwerken in één regio komen. KPN geeft aan dat het vanuit bedrijfseconomisch perspectief niet aannemelijk lijkt te zijn dat hiervan sprake is en dat het een rationele strategie voor KPN is om toegang te bieden aan andere telecomaانبieders op het netwerk. Een marktanalyse zou daarom volgens KPN niet op voorhand moeten beginnen met het uitgangspunt dat twee vaste aansluitnetten onvoldoende concurrerend zijn; in een marktanalyse is ruimte voor een onafhankelijke beoordeling van de concurrentiesituatie noodzakelijk. KPN stelt verder dat ook het buitenland laat zien dat de aanwezigheid van twee infrastructures lang geen vanzelfsprekendheid is.

245. Het **college** merkt hierover op dat het uitgangspunt bij de marktanalyses ontbundelde toegang en wholesale-breedbandtoegang vooraf niet was dat twee vaste aansluitnetten onvoldoende concurrerend zijn. Het college heeft de concurrentie op retailniveau beoordeeld en vastgesteld dat concurrentie met name door andere spelers dan de spelers met de vaste aansluitnetten (KPN en de kabelondernemingen) is aangewakkerd. Ook heeft het college vastgesteld dat er op wholesaleniveau vanuit kabelondernemingen onvoldoende concurrentiedruk ontstaat om de positie van KPN te disciplineren. Mede op die grond komt het college tot de conclusie dat KPN op wholesaleniveau aanmerkelijke marktmacht heeft en legt het college aan KPN toegangsregulering op.

De vraag die KPN opwerpt of het realistisch is dat meer dan twee aansluitnetwerken in één regio ontstaan (waarbij KPN erop wijst dat twee infrastructures al meer is dan in veel andere landen) doet volgens het college minder ter zake. Het college is namelijk van mening dat concurrentie kan worden bevorderd door het verlenen van toegang aan alternatieve partijen op KPN's netwerk; hiervoor is het niet nodig dat meer dan twee aansluitnetwerken ontstaan.

246. **KPN** geeft aan dat er duidelijkheid moet komen over de vraag of en hoe het college ingrijpt in de tarieven van ODF en WBA en of het college de zekerheid kan verschaffen dat de business case gedurende de terugverdienperiode niet wordt ondermijnd.

247. Het **college** verwijst wat betreft zijn reactie hierop naar het volgende hoofdstuk van deze Nota van Bevindingen over Tariefregulering en gescheiden boekhouding.

248. **KPN** stelt voorts dat zij een strategie van een open wholesalemiddel is begonnen onder het motto “beter een wholesale klant dan helemaal geen klant”. KPN geeft aan dat in de marktanalysebesluiten als gevolg van de marktdruk onvoldoende rekening wordt gehouden met de gewijzigde strategie van KPN om met All-IP ervoor te zorgen dat er meerdere telecommunicatie aanbieders meerdere diensten kunnen aanbieden, hetgeen mogelijk wordt gemaakt met de IP-technologie waarbij alle diensten over één infrastructuur kunnen worden aangeboden. Het college gaat nog teveel uit van de gedachte dat KPN een closed shop strategie wil volgen; een gedachte die de kabelaanbieders uitdrukkelijk wél ondersteunen.

249. Het **college** verwijst naar de behandeling van de mededingingsproblemen in de Nota van Bevindingen. Daar legt het college uit dat het risico van leveringsweigering door KPN wel degelijk aanwezig is.

250. **KPN** geeft aan dat het college in de marktanalysebesluiten er ten onrechte vanuit gaat dat FttH een opvolger is van het koperen netwerk waardoor in de wholesaledefinitie koper en FttH ten onrechte tot één markt worden gerekend. Dit is maar de vraag. Volgens KPN behoren in ieder geval FttH en kabel tot dezelfde markt van WBT en ontbundelde toegang, hetgeen gevolgen heeft voor de dominantieanalyse. De positie van kabel voor multiplay (en televisie) is zo sterk dat, nu FttH nog in de kinderschoenen staat, er geen sprake is van aanmerkelijke marktmacht van een aanbieder van FttH.

251. Het **college** verwijst naar paragraaf 2.1 in de Nota van Bevindingen bij het marktanalysebesluit Ontbundelde toegang tot wholesale-niveau. Hier brengt het college verschillende argumenten naar voren voor het bestaan van wederzijdse concurrentiedruk tussen koper, kabel en glas, die ervoor zorgt dat deze onderdeel zijn van één en dezelfde relevante markt.

252. Verder geeft **KPN** aan het college in haar ontwerpbesluiten een overkill van wholesale maatregelen voor zakelijke marktsegmenten heeft voorgesteld. Zowel hoge kwaliteit WBT over koper als ILL als WEAS wordt door het college met zware verplichtingen gereguleerd. De proportionaliteit van de opeenstapeling van verplichtingen is ver te zoeken. Dit terwijl hier vaak dezelfde type retaildiensten over worden geboden. Daarnaast stelt KPN dat het aantal wholesaleverplichtingen voor KPN op verschillende markten beduidend hoger is dan voor de kabel. Dit verschil in behandeling is volgens KPN niet te rechtvaardigen omdat de multiplay ontwikkeling wordt ondergewaardeerd.

253. Het **college** is van oordeel dat er geen “overkill” aan wholesalemaatregelen voor zakelijke segmenten wordt voorgesteld. Het college heeft de proportionaliteit (en effectiviteit) van elke individuele wholesalemaatregel meegenomen in zijn afweging om een bepaalde maatregel al dan niet op te leggen. Verder stelt het college vast dat KPN op de markt voor ontbundelde toegang en de markt voor wholesale-breedbandtoegang een positie van aanmerkelijke marktmacht heeft, waaruit

verplichtingen voortkomen. Kabelondernemingen hebben geen aanmerkelijke marktmacht op deze markten, en kennen hier dus ook geen verplichtingen. Hier doet de multiplay ontwikkeling die KPN aangeeft niets aan af. Er is weliswaar een trend gaande dat sommige diensten steeds meer in bundels worden aangeboden en afgenomen, maar vooralsnog is het college van mening dat dit niet leidt tot de afbakening van aparte bundelmarkten.

254. Tot slot geeft **KPN** in dit verband aan dat de keuze van het college voor het stimuleren van infrastructuurconcurrentie terecht is. Deze benadering heeft het college gevolgd voor wholesale-breedbandtoegang en ontbundelde toegang over koper en glas. Doordat KPN pas na publicatie van de ontwerpbesluiten in staat was om informatie te geven over de uitfasering van de MDF-centrales, kon het college in haar ontwerpbesluit niet meewegen dat er in de komende reguleringsperiode geen MDF-access, op enkele centrales na, wordt uitgefaseerd. Nu deze informatie wel bekend is gemaakt gaat KPN ervan uit dat het ontwerpbesluit op dit punt wordt aangepast en de voorgenomen regulering van WBT niet doorgaat.

255. Het **college** verwijst voor reactie hierop naar paragraaf 3.2 in de Nota van Bevindingen bij het marktanalysebesluit Wholesale-breedbandtoegang.

6.2 Methodologie

256. Volgens het **ACT** geeft het college in paragraaf 2.2.2 van de ontwerpbesluiten een definitie aan de 3-criteriatoets welke niet in overeenstemming is met de definitie van de Commissie. In de eerste plaats stelt het college bij het tweede criterium dat de markt dient te beschikken over “kenmerken waardoor deze na verloop van tijd een ontwikkeling richting daadwerkelijke concurrentie zal vertonen”. Het ACT geeft hierbij aan dat de Commissie het heeft over de “relevante tijdshorizon”. Volgens het ACT wordt hiermee verwezen naar de reguleringsperiode in (ontwerp)besluit. Het college zou derhalve een te ruime uitleg geven. In de tweede plaats breidt het college ten onrechte het derde criterium uit door naast de relatieve doeltreffendheid ook de “aanvullende regelgeving ex ante” relevant te achten.

257. Het **college** volgt het ACT in die zin dat de formulering van de 3-criteria in randnummer 31 niet overeenstemt met het lijstje van criteria van de Commissie zoals opgenomen in de Aanbeveling. Het college heeft bij opschrijven reeds aansluiting gezocht bij de toelichting op de Aanbeveling. Daarmee is de omschrijving op zichzelf niet onjuist. Desalniettemin zal het college de formulering in de marktanalysebesluiten aanpassen in die zin dat de tekst uit de Aanbeveling zelf zal worden overgenomen.

258. Echter, naar het oordeel van het college heeft een dergelijke aanpassing materieel geen effect. Immers, het feit dat de terminologie “relevante tijdshorizon” wordt overgenomen, betekent nog niet dat

het college geen marktontwikkelingen buiten de reguleringsperiode zou mogen betrekken. Dit blijkt uit de Toelichting op de (nieuwe) Aanbeveling.⁴⁷⁴ De Commissie geeft daarbij het volgende aan:

“The tendency towards effective competition does not necessarily imply that the market will reach the status of effective competition within the period of review. It simply means that there is clear evidence of dynamics in the market within the period of review which indicates that the status of effective competition will be reached in the longer-run without ex ante regulation in the market concerned. Where market dynamics are changing rapidly care should be taken in choosing the period of review so as to reflect the pertinent market developments. Anticipated events must be expected within a meaningful timeframe and on the basis of concrete elements (e.g. business plans, investments made, new technologies being rolled out) rather than something which may be theoretically possible.”

259. Het college geeft derhalve niet een te ruime uitleg aan het tweede criterium. Ook wat betreft het derde criterium hanteert het college niet een te ruim criterium. Zoals blijkt uit de toelichting op de Aanbeveling⁴⁷⁵ voldoet deze omschrijving aan het door de Commissie gehanteerde kader. De Commissie geeft daar aan dat de regelgeving ex-ante als een geschikte aanvulling op het mededingingsrecht kan worden beschouwd in gevallen waarin de toepassing van het mededingingsrecht niet voldoet bij de aanpak van de slechte marktwerking in kwestie.

260. **KPN** is het oneens met de gehanteerde aanpak van de marktanalyse. KPN is van mening dat het college ten onrechte geen analyse van de (mogelijke) mededingingsproblemen en de daarbij behorende verplichtingen op de retailmarkt uitvoert alvorens toe te komen aan de (mogelijke) mededingingsproblemen op de wholesalemarkten. Volgens KPN had het college derhalve moeten nagaan of de prijsniveaus op de retailmarkt mededingingsverstoring zijn, of dat er sprake is van andere verstoring gedragingen.

261. Het **college** is van oordeel dat de gehanteerde stappen van afbakening zoals nader uiteengezet in paragraaf 3.3 van dit besluit in overeenstemming zijn met de structuur zoals uiteengezet door de Commissie. Dit blijkt uit paragraaf 2.5 van de toelichting bij de (nieuwe) Aanbeveling. Hierin bepaalt de Commissie als volgt.

“Certain of the markets identified in the Recommendation are interrelated and for NRAs there is a logical sequence for analysing these markets.

In general, the market to be analysed first is the one that is most upstream in the vertical supply chain. Taking into account the ex ante regulation imposed on that market (if any), an assessment should be made as to whether there is still SMP on a forward-looking basis on the related downstream market(s). This methodology has become known as the “modified greenfield approach”. Thus the NRA should work its way along the vertical supply chain until

⁴⁷⁴ Pag. 10 van de Explanatory note to the Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services).

⁴⁷⁵ Par 3.2 sub 2 onder “de relatieve doeltreffendheid van het mededingingsrecht en aanvullende regelgeving ex ante” van de toelichting op de Aanbeveling (2003/311/EG). Zie ook par. 2.5 Explanatory note.

it reaches the stage of the retail market(s). A downstream market should only be subject to direct regulation if competition on that market still exhibits SMP in the presence of wholesale regulation on the related upstream market(s)."

262. Uit het bovenstaande citaat volgt dat het college de juiste structurele benadering hanteert bij het bepalen van relevante markten.

263. Ten overvloede merkt het college op dat wel wordt beoordeeld of er sprake is van mededingingsproblemen op de retailmarkt, zij het in een latere fase van de analyse, indien er toegekomen wordt aan de stap van ex-ante retailregulering. Het college ziet derhalve niet in op welke wijze KPN slechts een bedenking zou kunnen hebben tegen het moment van het wege van potentiële mededingingsproblemen op de retailmarkt.

6.3 Tariefdifferentiatie en marge-uitholling

264. In deze paragraaf behandelt het **college** paragraaf 9C van de EDC-bijlage van KPN en de gehele bijlage van ACT over marge-uitholling.

Horizontale consistentie

265. **KPN** geeft aan dat de non-discriminatieverplichting verschilt voor kabelaanbieders en KPN ten aanzien van de gedragsregel inzake marge-uitholling (gedragsregel 5).

266. Het **college** heeft dit ook geconstateerd. Het college zal op basis van de bedenkingen bij de omroepbesluiten beoordelen of er redenen zijn om in dat besluit te komen tot een afwijkende gedragsregel. Daarnaast heeft het college geconstateerd dat gedragsregel 5 in de besluiten inzake vaste telefonie, breedband en huurlijnen niet, zoals wel bedoeld, op dezelfde wijze is geformuleerd. Dit zal worden geharmoniseerd, waarbij de tekst, zoals opgenomen in paragraaf 15.2.3 van het ontwerpbesluit voor vaste telefonie de juiste tekst is.

Remediëring marge-uitholling

267. **ACT** stelt voor dat er in aanvulling op de verplichting tot kostengeoriënteerde tarieven een *imputation test* wordt gehanteerd voor het bestrijden van marge-uitholling. Marge-uitholling is één van de kernproblemen in de telecommunicatiesector. Marge-uitholling wordt niet voorkomen door kostengeoriënteerde wholesale tarieven als deze tarieven worden vastgesteld op het niveau van de totale wholesale kosten (inclusief een redelijk rendement). Pas als deze zijn gebaseerd op de marginale kosten is de prikkel tot marge-uitholling weggenomen. De vijfde gedragsregel, zoals opgenomen in een aantal ontwerpbesluit als nadere invulling van de non-discriminatieverplichting, biedt geen oplossing voor marge-uitholling als gevolg van te hoge wholesaletarieven die intern en extern door KPN worden gehanteerd. Deze moeten als volgt uitgewerkt worden: als KPN's retailbedrijf tarieven hanteert en concurrenten aan de hand van de *imputation test* constateren dat het wholesaletarief dat KPN in rekening brengt aan concurrenten leidt tot marge-uitholling, dan is dat een teken dat KPN tariefdifferentiatie toepast en zichzelf bevoordeelt. Het college dient KPN dan te verplichten deze retaildienst uit de markt te halen dan wel het wholesaletarief met terugwerkende kracht naar beneden aan te passen.

268. **KPN is in dupliek** van mening dat een maatregel gericht op het voorkomen van marge-uitholling niet passend is, omdat niet is voldaan aan de voorwaarden genoemd in artikel 6a.2 Tw. KPN geeft hiervoor een aantal uit het mededingingsrecht ontleende cumulatieve randvoorwaarden waaraan moet worden voldaan om van prijssqueeze sprake te kunnen zijn:

- KPN heeft op upstream markt een AMM-positie;
- de input is essentieel voor iedere concurrent op de downstream markt en kan niet zelf worden gebouwd of bij een ander worden ingekocht;
- de downstream markt is niet concurrerend;
- de wholesaleregulering op de upstream markt heeft niet geleid tot de doelstelling uit artikel 1.3 Tw;
- de mogelijkheid tot recoupment dient te zijn aangetoond.

269. Daarnaast geeft **KPN in dupliek** aan dat zij helemaal geen baat heeft bij marge-uitholling als een breed gevoerde pricing tactiek op een van de retailmarkten. Er van uitgaande dat de wholesaletarieven voor het totaal van die diensten op de markt op basis van kostprijzen worden bepaald, zou marge-uitholling leiden tot overall verliezen voor KPN op die markt. Bovendien heeft KPN op de onderhavige downstream markten niet de mogelijkheid tot *recoupment*, om dat de markten niet worden gekenmerkt door hoge toetredingsbarrières.

270. Het **college** is het eens met ACT dat marge-uitholling een belangrijk mededingingsprobleem is op de telecommunicatiemarkten. Het college volgt ACT er ook in dat wholesaletariefregulering alleen niet voldoende is om de prikkel tot marge-uitholling bij verticaal geïntegreerde bedrijven volledig weg te nemen. KPN heeft dan nog steeds de mogelijkheid om marges van concurrenten uit te hollen. KPN heeft deze mogelijkheid omdat zij een *verticaal geïntegreerde partij* is. KPN koopt daardoor een relatief groot deel van de wholesalediensten bij zichzelf in (breedband- en telefonieaansluiting, vaste en mobiele gespreksafgifte) en heeft daardoor ten opzichte van andere partijen relatief veel minder out-of-pocket kosten. Dit geeft KPN een voordeel, omdat zij daardoor meer bewegingsvrijheid in haar tariefstelling heeft. Een retailtariefstelling op het niveau dat gelegen is tussen de incrementele en totale (integrale) kosten geeft KPN namelijk altijd nog een dekkingsbijdrage, terwijl andere partijen dan verlies (kunnen) maken, omdat zij een groter deel van hun wholesalediensten moeten inkopen bij KPN. In feite betekent de verticale integratie van KPN dat KPN de mogelijkheid heeft om haar tarieven te stellen op een niveau gelegen tussen de incrementele kosten en de totale kosten, zonder verlies te maken. Andere partijen die diensten inkopen bij KPN hebben die mogelijkheid niet. Een tariefstelling waarin niet de totale kosten zijn meegenomen leidt namelijk zonder meer tot een verliesgevende prijs. De non-discriminatieverplichting is bedoeld om een *level playing field* te creëren op wholesaleniveau. Een kostengeoriënteerde wholesale price cap sluit de mogelijkheid niet uit dat KPN dit *level playing field* verstoort door gebruik te maken van haar voordelen als verticaal geïntegreerde aanbieder. Derhalve is gedragsregel 5 als onderdeel van de non-discriminatieverplichting opgenomen. Het college volgt ACT als zij zegt dat deze gedragsregel een nadere concretisering behoeft. Deze concretisering volgt verderop.

271. Het college volgt KPN niet in haar dupliek. Allereerst geldt dat het college voldaan heeft aan de voorwaarden voor het overwegen van wholesaleverplichtingen, namelijk het constateren van

dominantie. Daarbij zijn de wholesaleverplichtingen zo vormgegeven dat de geconstateerde mededingingsproblemen opgelost worden. Gedragsregel 5 al dan niet in combinatie met tariefregulering⁴⁷⁶ remedieert het probleem van marge-uitholling. Het college volgt KPN in zoverre dat het snapt dat KPN niet marktbreed tot marge-uitholling zal overgaan, omdat het vermindering van de concurrentie ook kan worden bereikt door marge-uitholling op grond van een kleinere set van diensten. Het college volgt KPN niet in haar standpunt dat recoupment aangetoond dient te worden. Zelfs in het Europese mededingingsrecht wordt deze eis niet gehanteerd, laat staan bij ex ante regulering, die juist is bedoeld om concurrentie te bevorderen.

272. **ACT** is van oordeel dat het college bij de remediëring niet in lijn handelt met de ERG common position over remedies en de afwijking van de ERG niet motiveert.

273. Het **college** volgt ACT niet in deze bewering. Het college heeft wholesale price caps opgelegd en als onderdeel van de non-discriminatieverplichting gedragsregel 5 opgelegd. Daarmee heeft het college wel degelijk verplichtingen opgelegd ter remediëring van de vormen van marge-uitholling zoals de ERG die beschrijft. Daarenboven geldt dat de ERG common position geen remedies voorschrijft. Deze is, zoals in paragraaf 2.2.3 is aangegeven, bedoeld om toezichthouders te leiden in de keuze voor passende verplichtingen.

274. **ACT** vindt het mededingingsrecht onvoldoende vanwege lange procedures, de terughoudende opstelling van de NMa en de zware bewijslast.

275. **KPN** geeft in dupliek aan dat het algemene mededingingsrecht voldoende waarborgen biedt ter voorkoming van prijsstijgingen. De door marktpartijen aangevoerde grond dat de NMa traag zou zijn, kan niet dienen ter onderbouwing van een dergelijke maatregel.

276. Het **college** heeft gedragsregel 5 opgenomen om te waarborgen dat KPN's downstreamdiensten replicerbaar zijn. Door deze gedragsregel ex ante te specificeren is het inderdaad een aanvulling op het mededingingsrecht. Het college volgt derhalve niet KPN in haar dupliek.

277. **ACT** geeft aan dat artikel 6a.7 Tw een grond geeft voor het nemen van prijsmaatregelen op wholesaleniveau om marge-uitholling te adresseren en dat derhalve waarborgen tegen marge-uitholling bij de tariefregulering opgenomen dienen te worden.

278. Het **college** is van oordeel dat de tariefregulering alleen niet voldoende is om marge-uitholling te remediëren. Het college heeft daarom gedragsregel 5 (als onderdeel van de non-discriminatieverplichting) opgenomen in aanvulling op de tariefregulering om zodoende voldoende waarborgen tegen marge-uitholling te geven. Met die aanvulling is geen verdere uitwerking nodig onder de tariefregulering op het punt van marge-uitholling. Deze gedragsregel is ook nodig om de toetredingsbarrières voldoende weg te nemen.

⁴⁷⁶ Of en in welke vorm tariefregulering is opgelegd hangt af van de aard en omvang van de mededingingsproblemen en de prioritaire doelstelling van de regulering.

279. **ACT** wijst er daarbij op dat de EC twee *imputation tests* heeft vastgesteld aan de hand waarvan marge-uitholling kan worden vastgesteld: 1) het eigen stroomafwaartse bedrijfs onderdeel zou niet kunnen concurreren op basis van de wholesaleprijs die het stroomopwaartse deel aan concurrenten vraagt; 2) efficiënte dienst aanbidders kunnen niet concurreren op basis van de prijs die het stroomopwaartse deel vraagt aan concurrenten. De 1^e test is door het GEA bevestigd in de DT zaak (Case T-27/03, 10 april 2008). Deze test is volgens ACT in de praktijk zeer lastig en bovendien kan niet worden vastgesteld of het nadelig is voor efficiënte concurrenten. ACT stelt voor de 2^e test te hanteren en derhalve uit te gaan van de kosten van een efficiënte concurrent en niet van de kosten van de incumbent. De kosten van de efficiënte concurrent kunnen volgens ACT afwijken van die van de incumbent als gevolg van de volgende factoren:

- specifieke out-of-pocket kosten;
- ontbreken van schaal- en breedtevoordelen;
- gebrek aan ervaring;
- hoger risico wegen het ontbreken van een historisch klantenbestand en goede reputatie;
- andere gebruikersprofielen, contractduur en klantenstructuur; en
- aanbod moet significant goedkoper zijn of meer functionaliteiten bieden.

280. Om te corrigeren voor schaalvoordelen van KPN dient volgens **ACT** te worden uitgegaan van de kosten van een efficiënte partij die een marktaandeel heeft gelijk aan de grootste concurrent. Het college dient te bepalen dat iedere retaildienst moet voldoen aan de *imputation test* die nagaat of efficiënte afnemers in staat zijn de relevante retailprijzen van de AMM-partij te repliceren zonder dat sprake is van marge-uitholling. Indien niet aan de test wordt voldaan dienen de tarieven verplicht te worden aangepast. Deze test moet door KPN worden uitgevoerd voorafgaand aan de introductie van nieuwe diensten.

281. **KPN** geeft **in dupliek** aan dat het voeren van een discussie over de noodzaak tot het opleggen van een maatregel ter voorkoming van marge-uitholling gevoerd dient te worden op het niveau van een relevante markt, en niet op aanbiedingsniveau.

282. Het **college** volgt ACT in haar standpunt dat duidelijk moet zijn hoe marge-uitholling wordt getoetst. Het college geeft hieronder dan ook een nadere uitwerking van gedragsregel 5. Het doel van de wholesaleverplichtingen is dat efficiënte wholesale-afnemers een concurrerend aanbod op de downstream markt kunnen doen. Dit houdt in dat KPN's downstreamdiensten (dit kan een retaildienst zijn, maar ook een wholesaledienst zoals WBT) prijstechnisch repliceerbaar dienen te zijn. Daarbij dient, naar het oordeel van het college, te worden uitgegaan van de wijze waarop KPN de diensten voortbrengt. Het college volgt derhalve ACT niet in haar pleidooi om uit te gaan van de grootste efficiënte concurrent. Het college gaat ervan uit dat KPN een efficiënte partij is. Het college acht het niet wenselijk dat partijen die minder efficiënt zijn dan KPN tegen marge-uitholling beschermd worden, ook niet als sprake is van kostennadelen die niet tijdelijk van aard zijn. Immers, als ook minder efficiënte partijen beschermd worden zou dat tot structureel hogere prijzen voor eindgebruikers kunnen leiden. Het college volgt KPN niet dat een dergelijke toets slechts op marktniveau uitgevoerd dient te worden, omdat KPN reeds de concurrentie kan verminderen door op een lager niveau de marges uit te hollen.

283. Om te beoordelen of een downstreamdienst prijstechnisch repliceerbaar is op basis van de wholesaletarieven uit het referentie-aanbod stelt het **college** als voorwaarde dat de downstream tariefstelling van KPN in ieder geval de volgende kosten dient te dekken om te kunnen spreken van een repliceerbare downstreamdienst:

- de inkoopkosten van gereguleerde wholesale diensten gebaseerd op de (non-discriminatoire) tarieven uit het referentie-aanbod;
- de lange termijn incrementele kosten voor de ongereguleerde wholesale diensten. In geval het gaat om een downstream retaildienst dienen daar nog de met de retaildienst samenhangende incrementele retailkosten aan worden toegevoegd.

284. Pas als bovenstaande kosten worden terugverdiend wordt het voordeel dat KPN heeft van haar verticale integratie voldoende geredimeerd. In geval het tarief van een downstreamdienst niet repliceerbaar is c.q. niet de bovenstaande kosten dekt, zal het **college** concluderen dat KPN zichzelf heeft bevoordeeld door de gereguleerde wholesale bouwstenen (impliciet) tegen lagere tarieven aan zichzelf te leveren dan opgenomen in het referentie-aanbod. Door zichzelf lagere tarieven te rekenen dan andere partijen heeft KPN de non-discriminatieverplichting overtreden. KPN dient in dat geval de overtreding te beëindigen door de wholesaletarieven van gereguleerde diensten ook voor andere partijen te verlagen. Dit kan een doorwerking hebben naar nog hoger gelegen upstream wholesalemakten.

285. Het college is van oordeel dat KPN haar downstreamdiensten zelf dient te toetsen aan gedragsregel 5 en het college desgevraagd inzicht moet kunnen geven in de resultaten van een dergelijke toets. Het college acht het in dat geval niet passend dat KPN voorafgaand aan de introductie van een nieuwe retaildienst de toets aan hem moet voorleggen, dan wel een ex ante goedkeuring nodig heeft.

286. Het college zal de bovenstaande uitwerking van gedragsregel 5 toevoegen aan de besluiten waar gedragsregel 5 is opgelegd. De formulering van het dictum behoeft geen wijziging (uitgezonderd daar waar per abuis niet de juiste tekst was opgenomen)

6.4 Wijzigingen naar aanleiding van bedenkingen

287. Het college komt tot de volgende wijzigingen van het ontwerpbesluit:

- aanpassing van de formulering van de 3-criteria-test in hoofdstuk 3;
- in de vaste telefonie-, breedband- en huurlijnenbesluiten wordt dezelfde invulling en uitwerking van gedragsregel 5 opgenomen onder de non-discriminatieverplichting. Daarbij wordt aangegeven dat gedragsregel 5 is bedoeld om het voordeel van verticale integratie te remediëren en wordt tevens de toets geconcretiseerd door aan te geven dat wordt uitgegaan van KPN's voortbrengingswijze van diensten en de kostenniveaus die door de downstreamtarieven gedekt dient te worden.

7 Tariefregulering en gescheiden boekhouding

288. In deze nota van bevindingen geeft het college zijn reactie op de bedenkingen die zijn ingediend bij tariefregulering en gescheiden boekhouding in de ontwerp marktbesluiten voor ontbundelde toegang op wholesaleniveau (hierna: ULL), wholesale breedbandtoegang (hierna: WBT), huurlijnen (hierna: HL), vaste telefonie (hierna: VT) en vaste gespreksafgifte (hierna: VGA).

289. De volgende partijen hebben bedenkingen bij tariefregulering en gescheiden boekhouding ingediend.

- Koninklijke KPN N.V. (hierna: KPN): WPC-bijlage als onderdeel van de bedenkingen bij alle besluiten en specifieke opmerkingen in de bedenkingen bij ULL en VT
- Associatie van Competitieve Telecomoperators (hierna: ACT): bijlage kostentoerekening en financiële rapportages als onderdeel van bedenkingen bij ULL, WBT en VT
- Tele2 Nederland B.V. (hierna: Tele2): aanvulling op de bedenkingen van ACT bij ULL, bedenkingen bij VGA (VGA bevat referentie naar bijlage ACT)
- Online Breedband B.V. (hierna: Online): bedenkingen bij ULL, WBT en VGA (met referenties naar bijlage ACT)
- Vodafone Libertel B.V. (hierna: Vodafone): bedenkingen bij ULL/WBT en VGA
- Reggefiber B.V. (hierna Reggefiber): bedenkingen bij ULL en WBT
- Glasvezelnet Amsterdam CV: bedenkingen bij ULL
- BT Nederland N.V., Colt Telecom B.V., Priority Telecom Netherlands B.V. en Verizon Nederland B.V. (hierna: BCPV): bedenkingen bij HL
- bbned, Online en Tele2 (hierna: BOT): bedenkingen bij HL
- BT Nederland N.V., Colt Telecom B.V., Verizon Nederland B.V. (hierna: BCV): bedenkingen bij alle besluiten
- Tele2 Nederland B.V., Atlantic Telecom Business B.V. en Pretium Telecom B.V. (hierna: TAP): bedenkingen bij VT.

290. Deze nota van bevindingen is uniform bij alle in randnummer 288 genoemde marktbesluiten en betreft in beginsel de bedenkingen die betrekking hebben op passages in de besluiten die in hun basis uniform zijn.⁴⁷⁷ In een aantal gevallen zijn de betreffende bedenkingen slechts bij één markt ingediend. Ook zijn in bedenkingen die uniform bij meerdere marktbesluiten zijn ingediend (met name die van KPN en ACT) opmerkingen over of voorbeelden van specifieke markten gemaakt. Hierdoor bevat deze nota van bevindingen in een aantal gevallen opmerkingen over specifieke markten.

7.1 Tariefregulering in brede zin

7.1.1 Investerings in nieuwe netwerken

Bedenkingen partijen

⁴⁷⁷ Ontwerpbesluit ULL paragrafen 11.7 en 11.8, ontwerpbesluit WBT paragrafen 11.7 en 11.8, ontwerpbesluit HL paragrafen 12.3.4, 12.3.5, 12.4.4, 12.4.5, 13.1.4, 13.1.5, 13.2.4 en 13.2.5, ontwerpbesluit VT paragrafen 11.7, 11.8, 12.2.6-9 en 12.3.7, ontwerpbesluit VGA paragrafen 8.3, 8.6, 9.3 en 9.4 en de Annexen A, B, C en D.

291. **KPN**⁴⁷⁸ vindt dat de marktbesluiten en het contextdocument dat OPTA bij de ontwerpen van de marktbesluiten heeft gepubliceerd onvoldoende zekerheid geven over de tariefregulering van glas in de komende reguleringsperiode en daarna. Van belang is te weten of en hoe OPTA in zal grijpen in de tarieven voor ODF en WBT en of OPTA de zekerheid kan verschaffen dat de business case gedurende de terugverdienperiode niet wordt ondermijnd. Dit is van belang voor de bereidheid tot investeren in een grootschalige uitrol van glas. KPN⁴⁷⁹ licht nader toe dat de kosten van glas aan het begin op het moment van investeren bepaald worden, en dat het realiseren van de business case dus afhangt van de omzet, die op haar beurt bepaald wordt door zekerheid over het al dan niet reguleren van de prijs. Hierover willen externe financiers zekerheid hebben.

292. **KPN**⁴⁸⁰ stelt dat kostenoriëntatie geen passende maatregel is voor een netwerk dat nog uitgerold moet worden. KPN stelt dat door kostenoriëntatie de prikkel om te investeren wordt weggenomen en afgezien wordt van investeringen in nieuwe netwerken. KPN refereert hierbij naar één van de suggesties die onderzoeksbureau SEO doet, namelijk om tariefregulering met een winst cap toe te passen. Daarmee zou de investeringsprikkel behouden blijven omdat een deel van de overwinsten naar de operator toevloei, terwijl de winst cap er wel voor zorgt dat excessieve monopoliewinsten ingeperkt worden.

293. Ingeval kostenoriëntatie bij ODF-access wel aan de orde is, stelt **KPN**⁴⁸¹ dat het niet automatisch voor de hand ligt om uit te gaan van de EDC-systematiek. Argument van KPN hiervoor is dat ODF-access door een andere onderneming, namelijk de gemeenschappelijke onderneming die KPN en Reggefiber voornemens zijn op te richten, geleverd zal worden, dat deze gemeenschappelijke onderneming een eigen financiële huishouding, business plan, financiering en risico zal hebben, en dat deze gemeenschappelijke onderneming begint met het uitrollen van een groot netwerk. Dit leidt volgens KPN tot significante verschillen in de kosten en risico's, zoals hoge afschrijvingskosten in de aanvangsperiode, lage aantallen aansluitingen en daarmee samenhangende aanloopverliezen. Een periodieke EDC zou dan tot hoge tarieven leiden die in de markt niet realiseerbaar zijn. Winsten die op langere termijn gerealiseerd zouden kunnen worden, zouden dan echter afgeroomd worden door de regulering. In dit verband suggereert KPN het hanteren van economische afschrijvingen, zodat eventuele aanloopverliezen in latere jaren gecompenseerd kunnen worden.⁴⁸² Ook pleit KPN voor een langjarige tariefregulering, die ook in volgende marktanalyses gevolgd zou worden en vastgelegd kan worden in beleidsregels.

294. **ACT**⁴⁸³ merkt op dat de business modellen van de aanbieders een aanzienlijk langere periode beslaan dan de reguleringsperiode. Hierdoor ontstaat bij deze aanbieders en hun investeerders regulatorische onzekerheid. KPN heeft volgens ACT deze onzekerheid niet, omdat zij bij toepassing

⁴⁷⁸ KPN, bedenkingen bij ULL, WBT, HL en VT, Algemene inleiding. Zie ook bedenkingen van KPN bij WBT, p.27.

⁴⁷⁹ KPN, bedenkingen bij ULL, p.18.

⁴⁸⁰ KPN, bedenkingen bij ULL, p.19.

⁴⁸¹ Idem.

⁴⁸² KPN, WPC-bijlage, zie ook paragraaf 4.

⁴⁸³ ACT, Bijlage kostentoerekening en financiële rapportages, punt 15b.

van kostenoriëntatie altijd haar kosten aan concurrenten kan doorbelasten en toekomstige kosten beter kan inschatten.

295. **Glasvezelnet Amsterdam**⁴⁸⁴ waarschuwt ervoor dat OPTA niet bij voorbaat de investeringen in glazen aansluitnetten mag ontmoedigen door onvoldoende zekerheid te geven over de regulering. Glasvezelnet Amsterdam pleit ervoor dat OPTA vooraf voldoende rendement toestaat en dat investeerders voldoende zekerheid krijgen dat hun rendement later niet alsnog onder het toegestane rendement zal worden gereguleerd. Aangezien glasvezelaansluitnetten een veel langere looptijd hebben dan de reguleringsperiode van drie jaar, stelt Glasvezelnet Amsterdam voor dat OPTA op het moment van investeren bepaalt welk rendement zij voor de looptijd van de investering zal hanteren. Daarbij pleit Glasvezelnet Amsterdam er ook voor om bij de bepaling van het toegestaan rendement rekening te houden met het risico van deze investeringen en verwijst naar een opmerking van Eurocommissaris Reding hierover.

296. **Reggefiber**⁴⁸⁵ geeft aan dat onzekerheid over de regulering ongunstig is voor de investeringsbereidheid in glazen aansluitnetten, gegeven dat het om ongewoon grote investeringen gaat. Verder verzoekt Reggefiber OPTA om rekening te houden met het lange termijns karakter van de investeringen in glazen aansluitnetten, het risico en de rendementseisen van Reggefiber, waarbij Reggefiber erop wijst dat de wacc voor Reggefiber niet gelijk is aan de wacc voor KPN.

297. **Vodafone**⁴⁸⁶ vindt dat er geen sprake van kan zijn dat KPN een hoger rendement (wacc) zou mogen genieten waar het glas betreft en dat er geen aanleiding is voor een gedifferentieerde wacc.

Reactie college

298. Het **college** heeft in het ontwerpbesluit ontbundelde toegang op wholesaleniveau de verplichting aan KPN opgelegd om toegang te verlenen tot de ontbundelde aansluitlijn tegen kostengeoriënteerde tarieven, en deze tariefverplichting nader ingevuld met het EDC/WPC-systeem. Deze verplichtingen zijn van toepassing op toegang tot de koperen aansluitlijn, maar ook op toegang tot de glazen aansluitlijn (ODF-access).

299. Het college constateert dat partijen in hun bedenkingen veel opmerkingen hebben gemaakt over de tariefregulering van ODF-access, omdat het gaat om de uitrol van een geheel nieuw aansluitnetwerk. Tevens hebben KPN en Reggefiber hun voornemen om een gemeenschappelijke onderneming te vormen bekend gemaakt en deze voorgenomen concentratie bij de NMa gemeld. Naar aanleiding hiervan heeft het college besloten om een aparte consultatie over de tariefregulering van ODF-access te houden. Onderwerp van consultatie zullen de door het college voorgenomen beleidsregels inzake de tariefreguleringsprincipes voor ODF-access zijn. Zoals in zijn brief van 20 oktober 2008 door het college is aangekondigd, is het college voornemens deze consultatie op

⁴⁸⁴ Glasvezelnet Amsterdam, bedenkingen bij ULL.

⁴⁸⁵ Reggefiber, bedenkingen bij ULL, p.23/24 en WBT, p.23/24.

⁴⁸⁶ Vodafone, bedenkingen bij ULL/WBT, p.5/6.

maandag 17 november te starten.⁴⁸⁷ De publicatie van de beleidsregels wordt voorzien voor 19 december 2008, gelijktijdig met de publicatie van het marktbesluit ontbundelde toegang op wholesaleniveau.

300. Naar aanleiding van het voorgaande, komt het college terug op de keuze voor de toepassing van EDC/WPC als invulling van de tariefregulering voor ODF-access, zoals hij die in het ontwerp van het marktbesluit ontbundelde toegang op wholesaleniveau had opgenomen en geconsulteerd heeft. Omdat de voorgenomen nadere invulling van de tariefverplichting nog onderwerp wordt van consultatie, ziet het college redelijkerwijs geen andere mogelijkheid dan om de tariefverplichting in het marktbesluit (vooralnog) zonder nadere invulling te laten. Die nadere invulling zal worden gegeven in de beleidsregels die het college voornemens is op 19 december 2008 te publiceren, tegelijkertijd met het definitieve marktbesluit ontbundelde toegang op wholesaleniveau. Deze invulling van de tariefregulering van ODF-access zoals die in de beleidsregel opgenomen zal worden, maakt deel uit van dit marktbesluit. Deze invulling zal zo nodig geoperationaliseerd worden in de begin 2009 te starten tariefbeoordeling die zal resulteren in een implementatiebesluit. Dit implementatiebesluit zal nationaal worden geconsulteerd en Europees worden genotificeerd.

301. In het marktbesluit ontbundelde toegang op wholesaleniveau heeft dit geleid tot de volgende aanpassingen.

- Toelichting in paragraaf 11.7.8 dat voor ontbundelde toegang tot het glazen aansluitnetwerk de tariefregulering nader gespecificeerd zal worden in een beleidsregel en zo nodig geoperationaliseerd zal worden in een implementatiebesluit.
- Wijziging in de dictumpunten xiii, xiv en xv van het ontwerpbesluit waarmee de kostengeoriënteerde tariefregulering wordt beperkt tot dienstverlening over het koperen aansluitnetwerk:
 - Op grond van het tweede lid van artikel 6a.7 van de Tw legt het college aan KPN de verplichting op om voor toegangsdiensten ten behoeve van ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk kostengeoriënteerde tarieven te hanteren. Dit betekent dat KPN tarieven dient te hanteren die niet boven de door het college te bepalen tariefplafonds mogen liggen.
 - Tot het moment dat het college een nieuw tariefbesluit heeft genomen en daarin opnieuw tariefplafonds heeft vastgesteld, dient KPN voor toegangsdiensten ten behoeve van ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk tarieven te hanteren die niet hoger zijn dan de tariefplafonds uit het WPC-besluit⁴⁸⁸ en het SLU-tarievenbesluit⁴⁸⁹ zoals die gelden voor de periode vanaf 1 juli 2008.
 - Voor de nadere invulling van de voornoemde tariefregulering voor toegangsdiensten ten behoeve van ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk gelden de volgende verplichtingen voor KPN. [... opsomming ongewijzigd]

⁴⁸⁷ OPTA, brief met aankondiging marktconsultatie beleidsregels tariefregulering van glastoegang, 20 oktober 2008, OPTA/AM/2008/202345.

⁴⁸⁸ Wholesale price cap-besluit, 27 september 2006, OPTA/TN/2006/201811.

⁴⁸⁹ SLU-tarievenbesluit, 25 september 2007, OPTA/BO/2007/201929.

7.1.2 Regulering KPN versus kabelaanbieders

302. **KPN**⁴⁹⁰ is van mening dat aan haar ten onrechte een zwaardere kostenoriëntatieverplichting en zwaardere rapportageverplichtingen zijn opgelegd dan aan kabelaanbieders, en dat OPTA voor deze zwaardere regulering geen motivatie geeft. KPN noemt drie voorbeelden.

303. In de eerste plaats dient bij zowel KPN als de kabelaanbieders de jaarrekening als startpunt van de kostprijsbepaling, maar heeft het college bij KPN bepaald dat “Als het college vindt dat afwijkende grondslagen voor waardering en resultaatbepaling gehanteerd moeten worden, geeft het college dat expliciet aan,” terwijl het college ten aanzien van kabelaanbieders heeft bepaald dat “Kabelbedrijven kunnen hiervan afwijken als dit tot een betere kostprijscalculatie leidt. Dit dient gemotiveerd te worden en is onderdeel van de beoordeling van het college in het kader van de goedkeuring van het kostentoe rekeningssysteem.”

304. In de tweede plaats stelt KPN dat OPTA meer regels stelt in de vorm van Annex B en C voor KPN, dan voor de kabelaanbieders. Hierbij is ook sprake van inhoudelijke verschillen. OPTA heeft ten aanzien van KPN bepaald dat een nieuwe comparatieve efficiëntieanalyse uitgevoerd kan worden, maar vindt het klaarblijkelijk niet nodig om rekening te houden met de efficiëntie van de kabelaanbieders. Ook constateert KPN dat OPTA ten aanzien van KPN expliciet aangeeft dat zij in kan grijpen in de gehanteerde afschrijvingstermijnen, terwijl bij kabelaanbieders de in de boekhouding gehanteerde afschrijvingstermijnen kennelijk wel gerespecteerd worden. Ook mag KPN de kosten van stranded assets door netwerkmodernisering niet in de kostprijzen verwerken, waarbij OPTA er kennelijk van uit gaat dat er bij kabelaanbieders geen sprake is van netwerkmodernisering en OPTA hen deze beperking niet heeft opgelegd. Ten slotte merkt KPN op dat OPTA bepaald heeft dat eenmalige hoge kosten in meerjarenvensters verwerkt moeten worden om zo de kosten over de tijd te spreiden, terwijl aan kabelaanbieders deze verplichting niet is opgelegd.

305. In de derde plaats voert KPN aan dat aan haar wel, en aan kabelaanbieders niet de verplichting tot gescheiden boekhouding is opgelegd, ondanks dat voor kabelaanbieders net als voor KPN de non-discriminatieverplichting geldt.

306. Het **college** heeft niet de intentie om bij KPN en de kabelaanbieders verschillende principes of uitgangspunten van kostenbepaling en kostentoe rekening te hanteren. Het college constateert echter dat er een groot verschil is tussen KPN en de kabelaanbieders. Bij KPN bestaat inmiddels tien jaar geschiedenis wat betreft het bepalen van de kosten en de toerekening daarvan aan diensten. De Annexen bij de besluiten van KPN bevatten bepalingen die voortkomen uit de kostentoe rekeningssystemen en de beoordelingen daarvan van de afgelopen tien jaar. De kabelaanbieders hebben slechts eenmaal een kostentoe rekeningssysteem ter goedkeuring aan het college voor moeten leggen, en met deze systemen zijn tot heden nog geen tarieven bepaald. Het college heeft bij de beoordeling van de kostentoe rekeningssystemen van de kabelaanbieders ook alleen de methodiek beoordeeld en niet de cijfermatige inhoud van het kostentoe rekeningssysteem. Aangezien bij de kabelaanbieders veel zaken nog niet eerder beoordeeld zijn, heeft het college gemeend dat minder gespecificeerde bepalingen op dit moment voldoende zijn.

⁴⁹⁰ KPN, WPC-bijlage, paragraaf 9.

307. Dit heeft ook zijn uitwerking op de drie thema's die KPN noemt. Wat betreft de afschrijvingstermijnen is er bij KPN sprake van een lange historie, die in eerdere besluiten door het college is goedgekeurd. Het ligt daarom voor de hand dat bij KPN wat betreft bestaande activa in beginsel de afschrijvingstermijnen blijven zoals ze zijn, tenzij er belangrijke wijzigingen in omstandigheden hebben plaatsgevonden. Bovendien geldt dat KPN de mogelijkheid heeft om in het kostentoekeningssysteem dat zij ter goedkeuring bij het college moet indienen gemotiveerd wijzigingen aan te brengen. Bij de kabelaanbieders ligt dit anders omdat het college slechts eenmaal de kostentoekeningssystemen van de kabelaanbieders heeft beoordeeld. In de goedkeuringsbesluiten inzake de wholesalekostentoekeningssystemen van de kabelaanbieders heeft het college juist expliciet bepaald dat de beoordeling van de lengte van de afschrijvingstermijnen nog plaats dient te vinden.⁴⁹¹ Daarom heeft het college in de omroepbesluiten een afwijkende formulering gehanteerd. Zowel bij KPN als bij de kabelaanbieders geldt overigens dat het college tot de conclusie kan komen dat de afschrijvingstermijnen uit de jaarrekening dan wel de afschrijvingstermijnen die eerder in de kostprijsbepaling gebruikt zijn, aangepast dienen te worden.

308. Deze zelfde argumentatie is ook de reden dat het college een afwijkende formulering heeft gebruikt ten aanzien van het hanteren van de jaarrekening als startpunt van de kostprijscalculatie.

309. Wat betreft meerjarenvensters heeft het college bij KPN aangegeven dat zij deze moet gebruiken, hetgeen al vele jaren standaard praktijk in EDC is. Bij de kabelaanbieders is nog geen situatie voorgekomen waarin meerjarenvensters een gepaste oplossing zijn, zodat het college de verplichting hiertoe nog niet heeft geëxpliciteerd. Aangezien het gebruik van meerjarenvensters gebaseerd is op de toepassing van dezelfde principes van kostentoekening, die zowel bij KPN als bij de kabelaanbieders leidend zijn, is het mogelijk dat bij kabelaanbieders in de toekomst meerjarenvensters toegepast zullen worden.

310. In de marktbesluiten alsmede in Annex B heeft het college bepalingen opgenomen ten aanzien van de kostprijscalculatie in verband met stranded assets en leegloop op het netwerk van KPN. Het college heeft dergelijke bepalingen bij de kabelaanbieders niet opgenomen. De reden dat het college bij KPN hier expliciet op in gaat is omdat KPN grootschalige plannen heeft om haar oude netwerk te vervangen is door een nieuw netwerk, waardoor het oude netwerk leegloopt. Dit is ook gebleken bij de beoordeling van de WPC-I.⁴⁹² Wat betreft de verplichting tot doorgifte van digitale rtv-signalen door kabelaanbieders is de situatie anders. Hier is geen sprake van een situatie dat op grote schaal het oude netwerk van kabelaanbieders vervangen wordt door een nieuw netwerk. Ten aanzien van doorgifte van digitale rtv-signalen is het juist zo dat dit een relatief nieuw netwerk en technologie betreft en dat het niet te verwachten is dat daar de situatie van grootschalige netwerkvernieuwing zich op korte termijn voor zal doen. Daarom vindt het college het niet nodig om bij kabelaanbieders bepalingen op dit punt op te nemen.

⁴⁹¹ Zie de Besluiten Wholesalekostentoekeningssysteem Casema, UPC en Essent (OPTA/BO/2007/200553, OPTA/BO/2007/200549 en OPTA/BO/2007/200547) van 25 maart 2007.

⁴⁹² Met WPC-I wordt bedoeld op het WPC-besluit van 26 september 2007, waarin de tariefplafonds voor de afgelopen reguleringperiode 2006-2008 bepaald zijn.

311. Ten aanzien van KPN heeft het college bepaald dat de efficiënte kosten het uitgangspunt dienen te zijn voor de kostencalculatie, en dat zij de kosten van KPN daarvoor maatgevend acht. Het college heeft bij de kabelaanbieders bepaald bij de kostprijscalculatie van hun kosten uit te gaan. Het college wijst erop dat hij bij kabelaanbieders bepaald heeft een redelijkheidstoets op de kosten uit te zullen voeren.

312. In paragraaf 7.4 licht het college toe dat de verplichting tot het voeren van een gescheiden boekhouding voor KPN komt te vervallen. Het college constateert dat hierdoor op dit punt geen sprake is van verschil in zwaarte van regulering tussen KPN en kabelaanbieders.

7.2 Kostenoriëntatie

7.2.1 Kostenoriëntatie en EDC

313. **KPN**⁴⁹³ is van mening dat kostenoriëntatie de prikkels tot investeren in alternatieve infrastructuur vermindert, en dat het opleggen van kostenoriëntatie door OPTA op gespannen voet staat met het bevorderen van infrastructuurconcurrentie. Ook is KPN van mening dat de stelling van OPTA dat kostengeoriënteerde tarieven een goede signaalfunctie hebben ten aanzien van toetreders, niet per definitie juist is. KPN stelt dat in een aantal markten op dit moment door de markt bepaalde tarieven bestaan, en dat de kostengeoriënteerde tarieven daarvan af kunnen wijken, hetgeen volgens KPN een effect op de investeringsprikkel heeft. Tevens stelt KPN dat de belangrijkste informatiebron voor partijen de kosten van zelfbouw op basis van offertes is, alsmede de tarieven van toegang, ongeacht de wijze waarop deze tot stand zijn gekomen.

314. Het **college** merkt hier het volgende over op. Afnemers van toegang baseren hun beslissingen, waaronder ook de beslissing om zelf te investeren of juist gebruik te maken van het netwerk van KPN, mede op basis van het tarief dat KPN hanteert. Dit betekent dat iedere vorm van tariefregulering invloed heeft op de investeringsprikkels die derde partijen ervaren. De centrale vraag is echter niet of de prikkels tot investeren beïnvloed worden, maar of de juiste prikkels gegeven worden. De juiste prikkels worden gegeven in het geval de tarieven zich bevinden op het niveau dat bij effectieve concurrentie zou bestaan. Het prijsniveau bij effectieve concurrentie is lager dan het prijsniveau dat een partij met marktmacht kan hanteren, wat betekent dat het prijsniveau dat een partij met marktmacht zonder tariefregulering zou kunnen hanteren te hoog is en niet de juiste prikkels geeft.

315. **ACT** kan zich niet vinden in de handhaving van de tariefregulering op basis van het WPC-systeem. ACT hanteert vijf uitgangspunten bij de keuze voor invulling van de tariefregulering.⁴⁹⁴ Allereerst moet de tariefregulering invulling geven aan de *verbetering van de efficiëntie*, hetgeen moet resulteren in lagere wholesaletarieven, ook in de situatie dat KPN relatief efficiënt zou zijn. Ten tweede moeten de *tarieven* volgens ACT in relatie tot de kosten staan en moeten ze laag zijn, vanwege de gunstige geografische situatie in Nederland en omdat KPN als efficiënte operator te boek staat. In de derde plaats moeten de tarieven bepaald worden op een manier die *transparant* en controleerbaar is voor marktpartijen. OPTA zou er in dit verband voor kunnen kiezen zelf een kostenmodel te bouwen.

⁴⁹³ KPN, WPC-bijlage, paragraaf 2.1.

⁴⁹⁴ ACT, Bijlage kostentoerekening en financiële rapportages, punt 1, zie ook punten 4 en 6.

Ten vierde moeten tarieven *voorspelbaar* zijn. De tariefontwikkeling moet voor minimaal drie jaar vast staan vanwege het aangaan van langdurige klantcontracten en de ontwikkeling van business modellen. Daarbij kan volgens ACT de tariefontwikkeling niet sterk afwijken van de inflatie aangezien de kostenontwikkeling niet ook niet sterk afwijkt van de inflatie. Als laatste uitgangspunt stelt ACT dat bestuurlijke en juridische *zekerheid* over de tarieven gewenst is en juridische gevechten voorkomen moeten worden. Dit kan gerealiseerd worden door bestuurlijk te borgen dat alle partijen inclusief KPN zich in de tarieven kunnen vinden.

316. **ACT**⁴⁹⁵ is van mening dat het WPC/EDC-systeem niet in lijn is met de genoemde uitgangspunten en dat OPTA moet kiezen voor een BULRIC-model, net als in de meeste andere landen het geval is, dat OPTA benchmarks moet gebruiken als sanity check, en dat OPTA moet toetsen of de wholesaletarieven squeeze proof zijn. Het EDC-systeem is volgens ACT *intransparant* waardoor OPTA niet de mogelijkheid heeft gebruik te maken van de kennis en expertise van de afnemers van gereguleerde dienstverlening. Toen OPTA indertijd een BULRIC-model gebruikte voor vaste gespreksafgifte bleek dat marktpartijen inhoudelijke feedback konden geven die geleid heeft tot herstel van fouten en een aanpassing van het model, waardoor tarieven lager uitvielen. Ook vindt ACT dat het hanteren van het WPC-systeem geen rust en *zekerheid* in de markt creëert. In de WPC-I is uiteindelijk rust in de markt gecreëerd door gemaakte afspraken en niet op grond van de uitkomsten van het WPC/EDC-systeem. Verder voert ACT aan dat KPN geen prikkel tot *kostenminimalisatie* heeft als zij de kostendalingen moet delen met concurrenten, en dat KPN zelfs een prikkel heeft om kosten te laten stijgen, omdat op die manier meer gemeenschappelijke en gezamenlijke kosten aan partijen toegerekend kunnen worden. ACT onderschrijft de overweging van OPTA dat KPN prikkels heeft om de *wholesaletarieven* zo hoog mogelijk vast te stellen, en voert hierbij aan dat het opvallend is dat hoge EBITDA-marges realiseert. Ook wijst ACT erop dat de tarieven van KPN niet behoren tot de best practice van Europa, wat wel het geval zou moeten zijn als KPN een efficiënte aanbieder is, en dat vanwege de gunstige geografische omstandigheden de tarieven in Nederland juist tot de laagste van Europa zouden moeten behoren en een dalende trend zouden moeten laten zien. ACT vindt dat inhoudelijke argumenten voor de handhaving van EDC/WPC ontbreken en dat het feit dat het College van Beroep voor het bedrijfsleven EDC een toelaatbare methodiek vindt voor de tariefbepaling van KPN, niet betekent dat EDC de meest geëigende methode is.

317. Het **college** kan zich grotendeels vinden in de uitgangspunten die ACT noemt, maar is het niet eens met de conclusie van ACT dat de tariefregulering niet op basis van het WPC-systeem en het EDC-systeem moet plaatsvinden.

318. Het college is van mening dat het uitgangspunt bij kostenoriëntatie is dat een aanbieder in beginsel een vergoeding dient te krijgen voor de efficiënte kosten van de dienstverlening. Het college gebruikt hiervoor als maatstaf de kosten van KPN. De kosten van KPN worden bepaald en aan diensten toegerekend met behulp van het EDC-systeem. Het EDC-systeem is een beproefd systeem dat reeds een groot aantal jaren gebruikt wordt om de kosten te bepalen en toe te rekenen aan diensten. In beginsel worden de kosten op causale wijze aan diensten gealloceerd. Het college heeft geen reden om te veronderstellen dat de kosten van KPN niet efficiënt zouden zijn, en ziet dus ook geen reden om over te stappen op een ander systeem van kostenoriëntatie, zoals een bottom-up

⁴⁹⁵ ACT, Bijlage kostentoerekening en financiële rapportages, punten 2 tot en met 8.

LRIC model. Het college merkt daarbij op dat met behulp van het EDC-systeem de long run incremental costs van de dienstverlening worden bepaald, maar dan op een top-down manier, dat wil zeggen op basis van de kosten van de onderneming.⁴⁹⁶ Het college merkt verder op dat het een misvatting is dat in de meeste landen in Europa BULRIC-modellen gebruikt worden als het leidende model voor de bepaling van kostengeoriënteerde tarieven. Uit interne gegevens van de IRG blijkt dat waar BULRIC-modellen voor de tarifiering van wholesale spraakdiensten gebruikt worden zij in de regel niet het leidende model zijn maar worden gebruikt in combinatie met top-down modellen. Bij breedband en huurlijnen wordt slechts in enkele landen gebruik gemaakt van bottom-up modellen.

319. Met ACT vindt het college dat de tariefregulering een prikkel tot *efficiëntieverbetering* moet geven. Het college constateert dat het hanteren van een meerjarig price cap systeem een extra prikkel tot efficiëntieverbetering geeft, omdat KPN de efficiëntieverbeteringen die gedurende deze periode gerealiseerd worden tot het einde van deze periode mag houden. Het college constateert dat het EDC/WPC-systeem dus aan dit uitgangspunt tegemoet komt. In paragraaf 7.2.8 gaat het college in op de opmerkingen van ACT over hoogte van de *tarieven* en de EBITDA-marges van KPN.

320. Ook kan het college zich vinden in het uitgangspunt dat tarieven zoveel mogelijk *voorspelbaar* moeten zijn. Het college heeft daarom in beginsel voorkeur om, waar dat mogelijk is, meerjarige tariefregulering te hanteren. Door het hanteren van een systeem van meerjarige tariefregulering ontstaat er voor de lengte van de reguleringsperiode van drie jaar zekerheid over de tariefontwikkeling. Voor een langere periode kan het college geen zekerheid over de tariefontwikkeling geven, aangezien het college op grond van de Tw verplicht is om iedere drie jaar opnieuw een marktanalyse uit te voeren. Het college kan de tariefontwikkeling dus niet voor een langere periode dan drie jaar vaststellen.

321. Het college is het ook eens met het uitgangspunt dat *zekerheid* over de tarieven in de markt gewenst is. Dit is echter iets dat het college niet volledig in de hand heeft. Het college kan alleen beslissingen nemen over de invulling van kostenoriëntatie, en het kostentoerekeningssysteem van KPN daarop beoordelen en op basis daarvan de tariefplafonds vaststellen. Daarbij kan het college dit aanvullen met maatregelen om de betrouwbaarheid en transparantie van deze processen te waarborgen, zoals het hanteren van een accountantscontrole en het betrekken van partijen bij de tariefbeoordelingstrajecten, zodat zij hun zienswijzen kunnen inbrengen en hun belangen kunnen verdedigen. Het college kan partijen echter niet ontzeggen om tegen de besluiten van het college in het verweer te komen, waardoor juridische onzekerheid ontstaat. Tegen de achtergrond van een systeem met tariefplafonds staat het KPN en partijen echter vrij om afspraken te maken over de tarieven zolang deze tarieven maar niet boven de tariefplafonds liggen. Hierdoor kunnen juridische procedures voorkomen worden en kan snel nadat het college een tariefbesluit heeft genomen zekerheid ontstaan over de in de praktijk gehanteerde tarieven. Het college is echter niet in de positie om afspraken tussen partijen af te dwingen.

322. Het college vindt ook dat zoveel mogelijk *transparantie* gezocht moet worden. Het college is zich ervan bewust dat andere partijen geen volledig inzicht in een kostentoerekeningssysteem zoals het EDC-systeem kunnen krijgen. Dit is ook een reden voor het college om partijen bij

⁴⁹⁶ Zie hiervoor de toelichting in paragraaf B.2.1 van Annex B.

tariefbeoordelingstrajecten te betrekken, om accountantscontrole voor te schrijven en om voor te schrijven dat het kostentoerekeningsstelsel en de daarop gebaseerde rapportage gepubliceerd dienen te worden. Het college vindt echter niet dat transparantie een doel van regulering moet zijn en dat om die reden een kostensysteem dat gebaseerd is op de kosten van KPN niet gebruikt zou kunnen worden. Het college constateert dat het College van Beroep voor het bedrijfsleven deze mening ook is toegedaan.

323. ACT maakt een opmerking over het squeeze proof zijn van tarieven. In de horizontale bedenkingen over marge-uitholling gaat het college hier nader op in. In paragraaf 7.2.6 gaat het college nader in op de opmerking van ACT over de allocatie van gemeenschappelijke en gezamenlijke kosten. In paragraaf 7.2.8 gaat het college nader in op de hoogte van de EBITDA.

324. **Vodafone**⁴⁹⁷ stelt dat EDC onvoldoende controleerbaar is. Ten aanzien van vaste gespreksafgifte vindt Vodafone dat daarom een ander kostenmodel als referentie gehanteerd dient te worden, en vindt een LRIC-model hiervoor het meest geschikt, omdat dit volledig ter inzage aan andere marktpartijen gesteld kan worden. Ten aanzien van ULL en WBT stelt Vodafone als alternatief een systeem van retail-minus voor, dat volgens haar effectiever is bij het bestrijden van price squeeze. Bovendien acht Vodafone EDC niet bruikbaar voor tariefregulering bij WBT, omdat dit volgens haar tot langdurige discussies en zeer hoge tarieven zou kunnen leiden in verband met de toegestane risico-opslag voor verglazing van het netwerk van KPN. In geval EDC wel gebruikt wordt, dienen partijen de mogelijkheid te hebben een onafhankelijk accountant aan te wijzen om de EDC-kostentoerekening te kunnen toetsen.

325. In reactie op de bedenkingen van ACT heeft het **college** hierboven al toegelicht zich ervan bewust te zijn dat vanwege bedrijfsvertrouwelijkheid marktpartijen geen volledig inzicht kunnen krijgen in het EDC-kostentoerekeningsstelsel en de daarop gebaseerde rapportages. Dit is inherent aan het gebruik van een top-down kostensysteem, maar is naar mening van het college onvoldoende reden om af te zien van het gebruik van het EDC-systeem. Het college is het oneens met Vodafone dat het EDC-systeem onvoldoende controleerbaar is. KPN dient alle informatie die nodig is om de kostenbepaling en kostentoerekening te kunnen beoordelen aan het college op te leveren. Ook controleert een onafhankelijke accountant het EDC-systeem en de daaraan ontleende rapportages.

326. Het college volgt de suggestie van Vodafone om partijen de mogelijkheid te geven een onafhankelijke accountant aan te wijzen om de EDC-kostentoerekening te controleren, niet. KPN is reeds verplicht om de EDC-kostentoerekening door een onafhankelijk accountant te laten controleren. Het college heeft de mogelijkheid om een andere accountant aan te wijzen en zelf als opdrachtgever van het accountantsonderzoek op te treden.

327. Het college ziet geen belemmering om het EDC-systeem te gebruiken bij de kostprijsbepaling van WBT.⁴⁹⁸ De stelling van Vodafone dat de tarieven van WBT hoog kunnen worden vanwege de risico-opslag op glas is onjuist. In geval zou blijken dat voor investeringen in een nieuw glazen

⁴⁹⁷ Vodafone, bedenkingen bij ULL/WBT, p.6 en bedenkingen bij VGA, p.5.

⁴⁹⁸ Het college heeft besloten om de in het ontwerpbesluit voorgestelde tariefregulering van lage kwaliteit WBT niet op te leggen. Zie hiervoor het WBT-besluit.

aansluitnet sprake is van een afwijkend risicoprofiel ten opzichte van investeringen in het bestaande netwerk, dan zal dit in de tarieven voor dienstverlening over glas verwerkt worden.

328. Wat betreft de opmerking van Vodafone over het gebruik van retail-minus en price squeeze verwijst het college naar de horizontale bedenkingen over marge-utholling.

329. In het besluit over vaste gespreksafgifte gaat het college verder in op de suggestie van Vodafone om een LRIC-model te hanteren.

330. **BCPV**⁴⁹⁹ en **ACT**⁵⁰⁰ vinden dat EDC KPN de ruimte geeft om allerlei kosten op te voeren, zonder dat partijen de mogelijkheid hebben om deze kosten te verifiëren.

331. Het **college** is het oneens met de opmerking van BCPV en ACT dat EDC aan KPN ruimte zou geven om allerlei kosten op te voeren. Het college heeft namelijk uitgebreide voorschriften gegeven over de invulling van EDC. KPN dient de kosten zoals die in de jaarrekening verantwoord zijn te gebruiken als startpunt van de berekening en deze kosten in beginsel causaal toe te rekenen aan diensten. KPN heeft dus niet de mogelijkheid om allerlei willekeurige extra kosten op te voeren of om kosten ten onrechte aan diensten toe te rekenen. Dit wordt door een accountant gecontroleerd, en ook het college onderzoekt de kostenbepaling en kostentoerekening.

332. **Online**⁵⁰¹ onderstreept in haar bedenkingen bij ULL en WBT dat het niet zo moet zijn dat de tarieven stijgen als gevolg van inherente tekortkomingen van het EDC-systeem.

333. Het **college** stelt vast dat het EDC-systeem een beproefd systeem is dat reeds vele jaren gehanteerd wordt, waarvoor het college regels gesteld heeft voor de bepaling en toerekening van kosten. De EDC-rapportage moet door een onafhankelijk accountant gecontroleerd worden. Ook onderzoekt het college zelf de EDC-rapportage. Het is dus niet zo dat de tarieven 'zomaar' stijgen. In geval sprake is van een kostprijsstijging, zijn daar oorzaken voor en heeft het college dit beoordeeld.

334. In haar bedenkingen bij vaste gespreksafgifte geeft **Online**⁵⁰² aan het ermee oneens te zijn dat OPTA de kosten van KPN als invulling van de efficiënte kosten neemt, zich daarbij baserend op de uitkomst van de CEA van drie jaar geleden. Online verwijt OPTA niet te kiezen voor een bepaald kostentoerekeningsmodel om de efficiënte kosten te bepalen. Daarbij betwist Online de uitkomsten van deze efficiëntieanalyse. Online is van mening dat OPTA een bottom-up LRIC model moet gebruiken met de hypothetisch efficiënte aanbieder als uitgangspunt. Aangezien OPTA hier niet voor gekozen heeft, moet OPTA motiveren waarom zij bij mobiele gespreksafgifte wel voor een bottom-up LRIC model heeft gekozen en bij vaste gespreksafgifte niet.

⁴⁹⁹ BCPV, bedenkingen bij HL, p.31.

⁵⁰⁰ ACT, bedenkingen bij ULL, p.32.

⁵⁰¹ Online, bedenkingen bij ULL, alinea 6.34 en bedenkingen bij WBT, alinea 6.38.

⁵⁰² Online, bedenkingen bij VGA, alinea's 4.21 en 4.25.

335. **BCV**⁵⁰³ en **Tele2**⁵⁰⁴ hebben net als Online opmerkingen gemaakt over het gebruik van een BULRIC-model bij vaste gespreksafgifte.

336. Het **college** heeft in de besluiten uitgebreid gemotiveerd om welke redenen de kosten van KPN als efficiënte kosten beschouwd kunnen worden. De uitkomst van de comparatieve efficiëntieanalyse van drie jaar geleden is hierbij één argument. Het college constateert dat Online geen argumenten geeft op grond waarvan zij de uitkomst van de CEA betwist. Over de mogelijkheid om een bottom-up LRIC-model voor vaste gespreksafgifte te gebruiken en de rol die mobiele gespreksafgifte hierbij speelt en het reguleringsmodel voor mobiele gespreksafgifte, gaat het college bij de bedenkingen bij vaste gespreksafgifte verder in.

337. Het college ziet in de bedenkingen van partijen geen aanleiding om de bepalingen in de marktbesluiten over de invulling van kostenoriëntatie met de kosten van KPN en het EDC-systeem te wijzigen.

7.2.2 Kostencalculatie bij leegloop en stranded assets

338. **KPN**⁵⁰⁵ stelt dat haar keuze tot netwerkinnovatie geen volledig vrije keuze is, maar mede door de omstandigheden bepaald wordt. Een zekere overlay periode is volgens KPN hierbij onvermijdelijk en kan dus niet als inefficiënt aangemerkt worden. KPN vindt dat de regulator alleen moet ingrijpen als de overlay periode te lang is. Dit is volgens KPN echter niet nodig, omdat KPN prikkels heeft om de overlay periode niet te lang te laten duren, aangezien zij zelf het merendeel van deze kosten draagt.

339. Het **college** is van mening dat het tot het normale economische proces behoort dat bedrijven hun beslissingen, waaronder ook beslissingen over netwerkvernieuwing, afstemmen op de omstandigheden en verwachtingen voor de toekomst. Dit betekent echter niet dat de omstandigheden volledig bepalend zijn en de onderneming geen keuze heeft. In de marktbesluiten heeft het college aangegeven dat er juist over veel zaken beslissingen genomen kunnen worden, zoals over de technologie, het moment van investeren, hoe snel eindgebruikers ertoe aangezet worden te switchen naar het nieuwe netwerk en hoelang een dubbel netwerk in stand wordt gehouden. KPN is de partij die deze beslissingen neemt, niet het college en ook niet andere partijen. Het college is dus van mening dat KPN met haar beslissingen zelf in belangrijke mate bepalend is voor de leegloop en stranded assets. Dit is één van de redenen op grond waarvan het college bepaald heeft dat KPN de kosten van leegloop en stranded asset niet in de tarieven mag verwerken.

340. **KPN** geeft aan dat er verschillende oorzaken zijn dat de netwerkbezetting terugloopt, en dat het dus een discutabele en arbitraire aangelegenheid is om vast te stellen welk deel van de lagere netwerkbezetting samenhangt met netwerkvernieuwing. Verder vindt KPN het ook onterecht dat zij een afzetsdaling door leegloop niet in de tarieven mag verwerken, maar dat als er sprake is van een kostenreductie deze wel in de tarieven verwerkt moet worden. Hierdoor profiteren marktpartijen wel

⁵⁰³ BCV, bedenkingen bij VGA, p.4.

⁵⁰⁴ Tele2, bedenkingen bij VGA, alinea 80.

⁵⁰⁵ KPN, WPC-bijlage, hoofdstuk 5.

van kostendalingen, maar hoeven zij niet bij te dragen aan kostenstijgingen. Ook vindt KPN dat de kostprijscalculatie gebaseerd moet zijn op de verwachte kostenontwikkeling, en dat het mogelijk is dat de kosten van bepaalde inputfactoren stijgen. Zo wordt bepaalde apparatuur niet meer door de fabrikant ondersteund hetgeen kan resulteren in hogere onderhoudskosten. Ook de energiekosten stijgen. KPN vindt het onredelijk dat zij voor deze stijgende kosten dient op te draaien. Mede hierom is KPN het oneens met de bepaling dat de tarieven niet ten opzichte van de bestaande tarieven mogen stijgen. KPN vindt dat OPTA naar de onderliggende kosten moet kijken en niet haar toevlucht kan nemen tot algemene overwegingen om op basis daarvan te bepalen dat de tarieven niet mogen stijgen. Daarbij vindt KPN dat OPTA haar verwachting dat KPN de retailtarieven op de oude infrastructuur niet zal laten stijgen niet goed onderbouwd heeft. KPN licht hierbij toe dat een stijging van de wholesalekostprijs en daarmee van het retailtarief ondersteunend kan zijn aan het beleid van netwerkrationalisatie en voorkoming van dubbele kosten en kan helpen om eindgebruikers te stimuleren over te stappen naar toekomstvaste diensten en om het bestaande netwerk uit te kunnen faseren.

341. Het **college** onderschrijft dat het niet eenvoudig is om vast te stellen welk deel van de lagere netwerkbezetting samenhangt met leegloop door netwerkvernieuwing. Dat het lastig is om dit vast te stellen, betekent echter niet dat hiervan afgezien moet worden. Het college constateert dat het bij kostentoerekening vaker moeilijk is om de relatie tussen kosten en diensten op een juiste manier te beschrijven en de beste kostentoerekeningsleutels te kiezen. Hiermee hebben KPN en het college bij eerdere beoordelingsrondes ervaring opgedaan. Bovendien beschikt KPN over veel informatie over de bezetting van het netwerk en de ontwikkeling daarvan. Het college verwacht dat met behulp van deze informatie voldoende bepaalbaar is welk deel van de leegloop samenhangt met netwerkvernieuwing. KPN kan hiertoe een voorstel doen als onderdeel van het kostentoerekeningssysteem dat zij ter goedkeuring aan het college dient voor te leggen. Tijdens het tariefbeoordelingstraject zal het college uitgebreid aandacht geven aan dit onderwerp.

342. Het college onderkent dat bij sommige kostencomponenten de kosten kunnen stijgen, terwijl de kosten van andere kostencomponenten kunnen dalen. Het college heeft op basis van de gescheiden financiële rapportage over 2007 de indruk dat overall sprake is van zodanig grote kostendalingen dat als gevolg daarvan de kostprijzen ook lager zullen zijn, ondanks de opgetreden volumedaling. Dit is ook te verwachten omdat de oude infrastructuur langzamerhand volledig afgeschreven raakt, waardoor het bedrag aan afschrijvingen en vermogenskosten daalt. Het college wil voorkómen dat de regels wat betreft leegloop en stranded assets zodanig begrepen worden dat een gelijkblijvend tarief bij voorbaat aan de leegloopregel zou voldoen. Als immers de kostendalingen zodanig groot zijn dat de kostprijzen dalen, dan is het gerechtvaardigd dat de tarieven ook dalen. Het college beoogt dus niet om KPN bij voorbaat een vergoeding te ontfemen voor bij individuele kostenposten. Daarbij merkt het college op dat de kosten van electravverbruik separaat afgerekend worden.

343. Wat betreft de retailtarieven is het college het oneens met KPN. Het college heeft in de besluiten gemotiveerd aangegeven hoe hij tegen de retailprijsstelling aan kijkt. Daarbij heeft het college overigens niet uitgesloten dat KPN langzamerhand de retailprijsstelling van oude technologiedienstverlening zal verhogen in combinatie met aanbiedingen op de nieuwe technologie, met als doel hun eindgebruikers te motiveren over te stappen naar IP-dienstverlening. Op dit punt verschillen KPN en het college niet van mening.

344. **KPN** is ook van mening dat als kosten van stranded assets en leegloop niet toegerekend mogen worden aan gereguleerde wholesaletarieven, dit investeringen door andere partijen ontmoedigt. Zij kunnen immers kiezen tussen zich vast te leggen in eigen investeringen of gebruik te maken van het netwerk van KPN. Door gebruik te maken van het netwerk van KPN houden andere partijen hun mogelijkheden open om te reageren op veranderende marktomstandigheden, en leggen zij zich dus niet vast, hetgeen wel het geval is als zij zelf zouden investeren. Het voordeel voor andere partijen wordt alleen maar vergroot als de kosten van stranded assets bij de netwerkeigenaar gelegd worden. Dit is volgens KPN in strijd met kostenoriëntatie, en is ook in strijd met één van de hoofddoelstellingen van het regelgevend kader, namelijk het bevorderen van duurzame, op infrastructuur gebaseerde concurrentie.

345. KPN stelt terecht dat partijen, door gebruik te maken van het netwerk van KPN, niet zelf een (volledig) netwerk hoeven aan te leggen. Het **college** constateert echter dat deze andere partijen zelf niet goed in de gelegenheid zijn om een volledig telecommunicatienetwerk (dat tot aan de eindgebruiker reikt) aan te leggen. Indien dat wel het geval was, zou een toegangsverplichting, en, afhankelijk van de potentiële concurrentieproblemen, een tariefverplichting niet noodzakelijk zijn. Het college legt KPN verplichtingen op omdat het zonder deze verplichtingen voor andere partijen niet goed mogelijk is actief te worden op telecommunicatiemarkten. Bovendien moeten partijen, ook als ze gebruik maken van toegang tot het netwerk van KPN, ook zelf investeren in een eigen netwerk en apparatuur, en zijn zij wat betreft het bouwen van hun eigen netwerk en de technologie gebonden aan de netwerkkarchitectuur van KPN. Verder laten partijen hun beslissing om toegang af te nemen dan wel zelf de daarvoor benodigde netwerken aan te leggen niet alleen afhangen van de prijsstelling van de toegang tot het netwerk van KPN, maar ook van strategische aspecten als afhankelijkheid van KPN en de mogelijkheden om de kwaliteit van de dienstverlening zelf te bepalen. Het college kan daarom KPN in deze bedenking niet volgen.

346. **KPN** is het er niet mee eens dat de wacc een vergoeding zou bevatten voor het risico dat investeringen niet terugverdiend kunnen worden vanwege stranded assets en leegloop. Volgens KPN is de risicovergoeding in de wacc gebaseerd op fluctuaties van het rendement en het risico dat vreemd vermogen verschaffers de geleende bedragen niet volledig terugontvangen. Doordat OPTA de wacc vaststelt, kan KPN dit toegestane rendement alleen verdienen als zij alle kosten vergoed krijgt. Volgens KPN kan het redelijk rendement hierdoor niet fluctueren met de risico's die worden gelopen.

347. Het **college** stelt vast dat KPN terecht stelt dat de wacc een risicovergoeding omvat. Wat betreft vreemd vermogensverschaffers gaat het dan om het risico dat geleende bedragen niet volledig terugbetaald zullen worden, en wat betreft de eigen vermogensverschaffers gaat het om het risico wat betreft de fluctuaties van de waarde van het aandeel.⁵⁰⁶ Deze risico's worden op hun beurt weer beïnvloed door de realisaties op de activiteiten: kosten kunnen mee- of tegenvallen, evenals de afzet en de prijs. Het risico dat in de wacc verdisconteerd is, is gebaseerd op verwachtingen die beleggers vooraf hebben. Achter zal blijken wat de realisatie is en zal dus blijken dat meer of minder dan de investering terugverdiend is. Dan blijkt ook in welke mate de ondernemer haar schuldeisers kan terug betalen en in hoeverre de resterende waarde voor de aandeelhouders hoger of lager is dan zij

⁵⁰⁶ In feite: om die fluctuaties in het rendement niet weggediversificeerd kunnen worden, dat is het systematisch risico.

verwacht hadden. In de risicoperceptie van beleggers zit hun verwachting verdisconteerd over de kans dat de investering niet volledig terug verdiend kan worden. Het college is het dus oneens met KPN.

348. Dit betekent dat het risico dat uiteindelijk gaat blijken dat investeringen niet volledig terugverdiend kunnen worden invloed heeft op de hoogte van de wacc.

349. Ten slotte wijst **KPN** erop dat het college in het BULRIC kostenmodel voor mobiele gespreksafgifte rekening gehouden heeft met leegloop van de oude infrastructuur in de laatste jaren van exploitatie. KPN wijst erop dat de benadering die het college nu kiest ten aanzien van het vaste netwerk niet consistent is met de benadering die bij mobiele gespreksafgifte gekozen is.

350. Het **college** stelt vast dat er grote verschillen zijn tussen de situatie bij mobiele gespreksafgifte en het vaste netwerk van KPN. In het geval van het vaste netwerk is er sprake van een reeds tientallen jaren bestaand netwerk dat in de loop der jaren langzamerhand uitgebreid en gemoderniseerd is. KPN zal dit netwerk op termijn uitfaseren, maar het is nog onduidelijk wanneer dit zal plaatsvinden. Voor de tariefbepaling is het niet goed mogelijk om het totale netwerk over de gehele levensduur in een tariefmodel te modelleren, maar moet gebruik gemaakt worden van kostprijscalculatie per jaardoorsnede. De situatie bij mobiel is geheel anders. Hier is sprake van tweede generatie netwerken waarvan de volledige levensduur in het bottom-up model gemodelleerd kon worden. Het college signaleert verder ook dat uit de gescheiden financiële rapportage blijkt dat KPN in 2007 op de traditionele dienstverlening nog steeds een redelijk rendement verdient, ondanks dat de verwachting was dat door leegloop de kostprijzen zouden oplopen en hoger zouden zijn dan de tarieven. Op basis van het voorgaande concludeert het college dat de situatie wat betreft mobiele netwerken en het vaste netwerk van KPN in grote mate onvergelijkbaar is.

351. **ACT**⁵⁰⁷ is het eens met de bepaling van het college dat de wholesaletarieven geen vergoeding mogen omvatten voor de kosten en verliezen die KPN lijdt door stranded assets en leegloop, doordat KPN zelf besluit om haar netwerk te vernieuwen. ACT vindt dat niet valt in te zien dat partijen hogere tarieven zouden moeten betalen voor de leegloop op het PSTN/ISDN-netwerk terwijl KPN zelf een goedkopere wholesalesale IP equivalent gebruikt, maar partijen geen mogelijkheid biedt tot IP-interconnectie. ACT meldt in deze context dat de Franse toezichthouder ARCEP ook bepaald heeft dat volumedalingen op traditionele telefonie door migratie naar IP geen negatieve impact mogen hebben op de wholesaletarieven voor traditionele telefonie.

352. **ACT**⁵⁰⁸ vindt echter dat OPTA een stap verder moet gaan en als principieel uitgangspunt moet hanteren dat concurrenten niet hoeven te betalen voor de stranded assets en leegloop van KPN, ongeacht de oorzaak van het klantenverlies. Volgens ACT is het juist de bedoeling van regulering dat KPN klanten verliest, waarbij KPN in het verleden ook gecompenseerd is voor het klantenverlies, ondermeer doordat KPN bij de verzelfstandiging het netwerk gratis meegekregen heeft. Daarnaast geldt ook dat partijen ook geen factuur aan KPN kunnen sturen als de kostprijs per eenheid hoger is bij tegenvallende verkoopresultaten.

⁵⁰⁷ ACT, Bijlage kostentoekening en financiële rapportages, punt 13.

⁵⁰⁸ Idem, punt 14.

353. Verder merkt **ACT**⁵⁰⁹ op dat de stelling van OPTA dat Nederland wat betreft migratieproblematiek en leegloop op het netwerk van de incumbent voorop loopt in Europa en er geen vergelijkingsmateriaal beschikbaar is, niet geheel juist is. ACT meldt dat de Franse toezichthouder bepaald heeft dat de volumedaling op traditionele telefonie vooralsnog geen negatieve impact mag hebben op de wholesaletarieven voor traditionele telefonie.

354. Het **college** constateert dat ACT het eens is met de bepaling dat de kosten van leegloop en stranded assets niet in de tarieven verwerkt mogen worden als KPN zelf besluit haar netwerk te vernieuwen. Het college is het echter niet eens met het standpunt van ACT dat alle kosten van leegloop en stranded assets – ongeacht de oorzaak van het klantenverlies – niet in de tarieven verwerkt zouden moeten worden. In het verleden hebben partijen er ook voordeel van gehad dat de tarieven daalden doordat de schaalvoordelen als gevolg van een stijgende bezetting van het netwerk van KPN toenamen. Er is op zich geen reden om als de schaalvoordelen wat minder groot worden dit bij de tariefbepaling buiten beschouwing te laten. De opmerking van ACT dat het juist de bedoeling is dat KPN klanten kwijt raakt, is naar de mening van het college niet relevant. Kern van de regulering is dat de concurrentie bevorderd wordt en concurrentieproblemen voorkomen worden. Het is geen primair doel van de regulering dat KPN klanten kwijtraakt.

355. Het college ziet niet in wat de door ACT veronderstelde weigering van KPN tot IP-interconnectie van doen heeft met de bepalingen over leegloop en stranded assets, aangezien er een onderhandelingsplicht voor interconnectie bestaat in die gevallen dat daarvoor nog geen overeenkomst bestaat.⁵¹⁰ In geval partijen menen dat KPN ten onrechte geen IP-interconnectie aanbiedt, dienen partijen dit via de geëigende wegen aanhangig te maken. Daarnaast merkt het college op dat andere partijen zelf ook hun dienstverlening via IP kunnen leveren op basis van het gebruik van ontbundelde aansluitlijnen.

356. Het vervangen van PSTN-technologie door IP-technologie zal in veel meer landen dan alleen Nederland gaan plaatsvinden. Inmiddels is ARCEP, zoals ACT aangeeft, ook tot besluitvorming gekomen over stranded assets en leegloop. Het college constateert dat deze besluitvorming alleen betrekking heeft op vaste gespreksafgifte, hetgeen een bijzondere markt is omdat dit two-way access betreft. De argumenten die ARCEP hanteert ten aanzien van leegloop en stranded assets zijn vrij specifiek voor two-way access.

357. **Vodafone**⁵¹¹ geeft in haar bedenkingen bij vaste gespreksafgifte aan niet in te zien hoe de tarieven zouden kunnen stijgen, gegeven de bepalingen van OPTA dat leegloop van het netwerk niet in de kostprijscalculatie verwerkt mag worden en dat kostendalingen op de oude infrastructuur in de calculatie betrokken moeten worden. De tarieven van KPN zouden alleen omlaag moeten gaan, aangezien KPN om redenen van efficiëntie migreert naar All-IP. Ook vraagt Vodafone zich af of de rekenregel een juiste methode is om leegloop buiten de kostprijscalculatie te houden, omdat dit erop neerkomt dat het EDC-tarief aangepast wordt “als de uitkomst niet bevalt”. Vodafone vindt dat op z'n

⁵⁰⁹ Idem, punt 4.

⁵¹⁰ Zie artikelen 6.1 en 6.2 van de Tw.

⁵¹¹ Vodafone, bedenkingen bij VGA, p.5.

minst een ander kostenmodel als referentie gebruikt dient te worden, en dat zo'n ander kostenmodel de voorkeur heeft boven de rekenregel.

358. Het **college** is van mening dat een rekenregel een goede methode is om de kosten van leegloop buiten de kostprijscalculatie te houden. Het college heeft namelijk duidelijk aangegeven welke redenen hij heeft om de verrekening van leegloop door netwerkvernieuwing niet in de kostprijscalculatie te verwerken en welke randvoorwaarden van toepassing zijn. Het college zal toetsen of de rekenregel die KPN als onderdeel van het kostentoe rekeningssysteem ter goedkeuring aan het college voorlegt, hieraan voldoet. De hoogte van het tariefplafond voor vaste gespreksafgifte zal door het college vastgesteld worden op basis van de beoordeling van het kostentoe rekeningssysteem dat KPN ter goedkeuring aan het college dient voor te leggen. Het college zal, zoals gebruikelijk, andere partijen bij deze beoordeling betrekken.

359. Het college ziet in de bedenkingen van partijen geen aanleiding om de bepalingen in de marktbesluiten over leegloop en stranded assets te wijzigen.

7.2.3 Afschrijvingsmethoden en -termijnen

360. **KPN**⁵¹² is van mening dat bij EDC de door KPN zelf in het kader van de jaarrekening gehanteerde grondslagen voor waardering en winstbepaling leidend dienen te zijn, ook wat betreft de afschrijvingsmethoden en -termijnen ten aanzien van investeringen in het geval van ingrijpende netwerkvernieuwingen. OPTA wekt de indruk dat zij deze principes op grond van gelegenheidsargumenten terzijde zal schuiven en waardoor de EDC-principes geweld wordt aangedaan. Ten aanzien van de afschrijvingstermijnen stelt KPN dat, voor zover deze voor de tariefregulering anders vastgesteld dienen te worden dan in de externe verslaggeving, zij zelf beter dan OPTA in staat is de economische levensduur van haar activa vast te stellen, en dat OPTA moet afzien van het bijstellen van afschrijvingstermijnen. Wat betreft de te hanteren afschrijvingsmethode beaamt KPN dat in bepaalde gevallen afgeweken moet kunnen worden van de methode die in de jaarrekening wordt toegepast, en dat een vorm van economische afschrijving mogelijk de voorkeur verdient om een gelijkmatiger tariefpatroon te krijgen en om risk sharing te bewerkstelligen. KPN acht het van belang dat ze in staat wordt gesteld alle kosten inclusief een redelijk rendement terug te verdienen.

361. Het **college** constateert dat KPN het eens is met de bepalingen die het college in randnummers 6 en 7 van Annex A heeft geformuleerd, namelijk dat in beginsel aansluiting gezocht wordt bij de jaarrekening, en dus in beginsel gebruik gemaakt wordt van lineaire afschrijvingen en de afschrijvingstermijnen die KPN in de jaarrekening hanteert. Het college is het echter oneens met KPN dat hier altijd aan vastgehouden moet worden en dat geen afwijkingen mogelijk zijn. Bij het opstellen van de jaarrekening wordt immers van andere uitgangspunten uitgegaan dan bij tariefbepaling, en dus is het van belang dat indien dat nodig is, de cijfers zoals die in de jaarrekening staat gecorrigeerd worden. Het college constateert overigens dat KPN het hier in veel opzichten mee eens is, getuige het feit dat KPN geen bedenkingen heeft bij andere bepalingen van het college over afwijkingen van de principes uit de jaarrekening en ook dat KPN beaamt dat in bepaalde gevallen economische

⁵¹² KPN, WPC-bijlage, paragraaf 4.

afschrijvingen de voorkeur kunnen verdienen boven lineaire afschrijvingen, hetgeen een afwijking is ten opzichte van de jaarrekening.

362. Het college bestrijdt dat hij met gelegenheidsargumenten EDC-principes terzijde wenst te schuiven. De reden dat het college in paragraaf B.2.3 nader is ingegaan op afschrijvingsmethoden en afschrijvingstermijnen heeft te maken met het feit dat KPN van plan is om ingrijpende netwerkvernieuwingen toe te passen. Juist door aandacht te geven aan de wijze van tariefbepaling in de context van de ingrijpende netwerkvernieuwingen van KPN, geeft het college meer zekerheid over de wijze waarop hij het kostentoerekeningssysteem dat KPN ter goedkeuring aan het college dient voor te leggen, zal beoordelen. Er is dus geen sprake van dat het college op basis van gelegenheidsargumenten de EDC-principes geweld aan zal doen.

363. Het college constateert ook dat KPN het er mee eens is dat in bepaalde gevallen afgeweken zou moeten kunnen worden van het gebruik van de lineaire afschrijvingsmethode bij nieuwe activa. Het college onderschrijft dat het hanteren van een vorm van economische afschrijving een oplossing kan bieden om een gelijkmatiger tariefpatroon te krijgen, en mogelijk ook een oplossing kan bieden om de (mogelijk hogere) risico's van investeringen in nieuwe generatie aansluitnetten te adresseren. Het college constateert bij nader inzien wel dat de bepaling in randnummer 20 van Annex B breder geformuleerd moet worden, en dat de annuïtaire afschrijvingsmethode als een voorbeeld van economische afschrijvingen genoemd moet worden. Het college zal dit randnummer als volgt aanpassen:

- In dergelijke gevallen kan het hanteren van economische afschrijvingen de voorkeur verdienen. Een mogelijkheid daarbij is om gebruik te maken van de annuïtaire afschrijvingsmethode.

364. Wat betreft de afschrijvingstermijnen wijst het college er op dat de beoordeling hiervan integraal onderdeel uitmaakt van de beoordeling van het kostentoerekeningssysteem dat KPN ter goedkeuring aan het college voor dient te leggen. Het college heeft dus in alle gevallen, ook als er geen sprake is van de bijzondere situatie van grootschalige netwerkvernieuwingen, de mogelijkheid de afschrijvingstermijnen te beoordelen, en kan daarbij tot het oordeel komen dat KPN niet de juiste afschrijvingstermijnen heeft gehanteerd. Dit is ook van groot belang, aangezien de afschrijvingstermijnen die KPN in de jaarrekening hanteert vanuit het perspectief van tariefbepaling niet persé de juiste afschrijvingstermijnen hoeven te zijn. Bij het opstellen van de jaarrekening wordt immers van andere uitgangspunten uitgegaan dan bij tariefbepaling.

365. Echter, in het geval van ingrijpende netwerkvernieuwingen, zoals KPN van plan is toe te passen, is sprake van nieuwe activa waarbij nog geen of weinig ervaring bestaat over de juiste afschrijvingstermijnen. Het college heeft daarom in paragraaf B.2.3 duidelijk aangegeven hier kritisch naar te zullen kijken. Daarbij is het aan KPN is om een kostentoerekeningssysteem op te stellen en daarbij dus ook keuzes over de afschrijvingstermijnen te maken en deze keuzes te onderbouwen. KPN heeft dus alle mogelijkheid om haar inzichten ten aanzien van specifieke situaties naar voren te brengen.

366. **Vodafone**⁵¹³ is van mening dat het college in bepaalde gevallen, bij grote investeringen in nieuwe technologie, wel moet kunnen afwijken van de methode van lineair afschrijven, omdat deze methode leidt tot zeer hoge kostprijzen in de begintijd van de nieuwe technologie. Vodafone concludeert dat OPTA deze mening ook lijkt te hebben, gezien de bepaling van OPTA dat andere afschrijvingsmethoden zoals annuïtaire afschrijvingen mogelijk zijn.

367. Het **college** heeft in randnummer van 21 van Annex B expliciet bepaald de toepasselijkheid van de lineaire afschrijvingsmethode bij nieuwe activa te zullen beoordelen als onderdeel van de beoordeling van het kostentoekeningssysteem van KPN. Zoals gebruikelijk zal het college andere marktpartijen betrekken bij dit beoordelingstraject.

368. Het college ziet in de bedenkingen van partijen geen aanleiding om de bepalingen in de marktbesluiten over de afschrijvingsmethodiek te wijzigen, behoudens de tekstuele wijziging ten aanzien van de afschrijvingsmethodiek zoals die hierboven gespecificeerd is.

7.2.4 Toegestaan rendement

369. In paragraaf 7.1.1 zijn de bedenkingen weergegeven ten aanzien van de tariefregulering van met het oog op grootschalige investeringen in nieuwe netwerken. Hierbij zijn ook enkele opmerkingen gemaakt over het toegestaan rendement. Samengevat betreft het de volgende punten. **Glasvezelnet Amsterdam** pleit er voor om bij de bepaling van het toegestaan rendement rekening te houden met het risico van deze investeringen en verwijst naar een opmerking van Eurocommissaris Reding hierover. **Reggefiber** verzoekt OPTA om rekening te houden met het risico en de rendementseisen van Reggefiber, en wijst erop dat de wacc voor Reggefiber niet gelijk is aan de wacc voor KPN. **Vodafone** vindt dat er geen sprake van kan zijn dat KPN een hoger rendement (wacc) zou mogen genieten waar het glas betreft en dat er geen aanleiding is voor een gedifferentieerde wacc.

370. Het **college** heeft in de ontwerpbesluiten uiteen gezet dat het mogelijk is dat glasinvesteringen een ander risicoprofiel hebben en dat indien er sprake is van een ander risicoprofiel dit gevolgen heeft voor de hoogte van de wacc.⁵¹⁴ Dit strookt met de visie van Glasvezelnet Amsterdam en Reggefiber. Het college is het echter niet per se eens met het standpunt van Vodafone dat er geen sprake kan zijn van een aparte wacc voor glasinvesteringen. Het college wijst er in dit verband ook op dat de Europese Commissie recent in de ontwerp aanbeveling over de regulering van toegang tot NGA netwerken⁵¹⁵ heeft aangegeven dat een aanpassing van de wacc nodig kan zijn ingeval van glasinvesteringen een afwijkend risicoprofiel hebben. Het college heeft in de ontwerpbesluiten aangegeven onderzoek te zullen doen naar de vraag of de risicograad van glasinvesteringen tot een

⁵¹³ Vodafone, bedenkingen bij ULL en ACT.

⁵¹⁴ Zie paragraaf B.2.4 van Annex B van de ontwerpbesluiten.

⁵¹⁵ Europese Commissie, Draft recommendation on regulated access to Next Generation Access Networks (NGA), 18 september 2008

andere wacc moet leiden. Inmiddels heeft het college het onderzoeksbureau NERA opdracht gegeven hier onderzoek naar te doen⁵¹⁶.

371. Met betrekking tot de tarieven voor WBT merkt **Vodafone**⁵¹⁷ op dat een EDC-verplichting tot discussies kan leiden, ondermeer omdat een risico-opslag voor verglazing van het KPN-netwerk in de tarieven verwerkt mag worden.

372. Het **college** constateert dat deze veronderstelling van Vodafone onjuist is. In geval er sprake is van een hoger risico van glasinvesteringen, zal de toepassing van causale kostentoe rekening ertoe leiden dat dit hogere risico in beginsel niet aan de dienstverlening over het koperen aansluitnet van KPN toegerekend wordt. Tarieven voor dienstverlening via het koperen aansluitnet van KPN zullen in beginsel dus geen risico-opslag bevatten vanwege de verglazing van het KPN-netwerk.

7.2.5 Kostentoe rekening

373. **KPN**⁵¹⁸ is van mening dat wholesalespecifieke kosten niet zonder meer proportioneel toegerekend moeten worden, maar dat de partij voor wie de voorziening gerealiseerd wordt in principe de kosten van de voorziening dient te dragen. KPN verwijst hierbij naar de memorie van toelichting bij de Tw en de uitspraak van het CBb inzake WLR, waaruit KPN concludeert dat de algemene stelling dat wholesalespecifieke kosten zonder meer proportioneel kunnen worden toegerekend, onjuist is, en moet worden genuanceerd. KPN concludeert dat OPTA per dienst moet afwegen of een voor KPN minder nadelige vorm van kostentoe rekening voldoende zou zijn voor het bereiken van de doelstellingen van tariefregulering en dat OPTA deze afweging expliciet moet opnemen in haar besluit. Ten aanzien van de wholesalespecifieke kosten van WLR stelt KPN dat er geen risico is dat de wholesalespecifieke kosten te hoog zullen zijn, en dat de KPN-klanten niet zullen profiteren van de WLR-dienstverlening, terwijl zij door proportionele toerekening van wholesalespecifieke kosten wel moeten bijdragen aan de dekking van deze kosten. In geval de wholesalespecifieke kosten proportioneel worden toegerekend, is de WLR-verplichting volgens KPN niet gerechtvaardigd.

374. Het **college** heeft in randnummers 18 en 19 van Annex A toegelicht dat ten aanzien van wholesalespecifieke kosten proportionele toerekening de voorkeur verdient. Het college heeft hier toegelicht dat een belangrijke reden om de wholesalespecifieke kosten proportioneel toe te rekenen is, dat dit bijdraagt aan het ontstaan van een gelijkwaardig speelveld tussen het retailbedrijf van KPN en afnemers van toegang en dat KPN een prikkel krijgt om deze kosten te minimaliseren. Daarnaast profiteren alle eindgebruikers in een markt van de concurrentie die door het gelijkwaardig speelveld ontstaat.

375. Het college is het oneens met het standpunt van KPN dat er slechts een gering gevaar zou zijn dat de wholesalespecifieke kosten van WLR onnodig hoog zijn. Als wholesalespecifieke kosten volledig aan de afnemers van toegang toegerekend worden, dan heeft KPN er alle belang bij deze

⁵¹⁶ Na afronding zullen de resultaten kenbaar worden gemaakt via www.opta.nl

⁵¹⁷ Vodafone, bedenkingen bij ULL/WBT, p.5/6.

⁵¹⁸ KPN, WPC-bijlage, paragraaf 3, zie ook bedenkingen bij VT, p.33.

kosten onnodig hoog te laten zijn, zodat het voor de afnemers van toegang moeilijker wordt om met KPN te concurreren. Dit geldt voor de wholesalespecifieke kosten van WLR, maar ook voor wholesalespecifieke kosten van andere wholesaledienstverlening.

376. Het college is het ook oneens met het standpunt van KPN dat de klanten van KPN geen voordeel van de WLR-dienstverlening hebben, en het dus onredelijk is dat zij wel moeten bijdragen aan de dekking van de wholesalespecifieke kosten van WLR. In statische zin is het zo dat iedere vorm van toegang kosten genereert die er anders niet geweest zouden zijn. Daar staat een dynamisch effect tegenover, namelijk dat de concurrentie wordt bevorderd, waardoor keuze voor klanten ontstaat en prijzen onder druk komen te staan. Hiervan hebben alle eindgebruikers uiteindelijk voordeel. Met het oog hierop maakt het college ook een welvaartsanalyse. Als de kosten van de verplichtingen niet opwegen tegen de welvaartswinsten, is er onvoldoende rechtvaardiging om de verplichtingen op te leggen. Uit de welvaartsanalyse van WLR blijkt dat de WLR-verplichtingen een positieve bijdrage aan de welvaart leveren. Het college is het dus ook oneens met de conclusie van KPN dat de WLR-verplichting niet passend is in het geval de wholesalespecifieke kosten van WLR proportioneel worden toegerekend.

377. De beoordeling van de kostentoerekening, waaronder ook de toerekening van de wholesalespecifieke kosten, maakt deel uit van de beoordeling van het kostentoerekeningssysteem dat KPN ter goedkeuring aan het college dient voor te leggen en waarover het college in een tariefbesluit een oordeel geeft. Het college heeft in eerdere tarieftrajecten proportionele toerekening ten aanzien van wholesalespecifieke kosten toegepast, ondermeer wat betreft de gezamenlijke kosten van KPN's wholesale organisatie alsmede bij – zoals reeds aangegeven – de wholesalespecifieke kosten van WLR.⁵¹⁹ In specifieke gevallen kan het college echter tot het oordeel komen dat proportionele toerekening niet nodig is, en dat causale toerekening volstaat. Zo heeft het college in het geval van lokale interconnectie geoordeeld dat proportionele toerekening van de wholesalespecifieke kosten niet redelijk was. Het college acht bij de proportionele toerekening van wholesalespecifieke kosten derhalve een 'ja, tenzij' benadering het meest passend.

378. Het college constateert echter dat hij in de besluittekst, waar KPN ook naar refereert, zich stelliger heeft uitgedrukt, hetgeen niet de bedoeling is. Daarom heeft het college de formulering van de besluitteksten aangepast, door een toevoeging te maken, zodat deze bepalingen in lijn zijn met hetgeen in Annex A gesteld is:

- Om te voorkomen dat KPN hoge wholesalespecifieke kosten maakt, dienen deze kosten in beginsel op basis van proportionele toerekening aan diensten toegerekend te worden; [...].⁵²⁰
- [...] In Annex A heeft het college toegelicht dat voor wholesalespecifieke kosten in beginsel proportionele toerekening toegepast dient te worden. [...].⁵²¹

⁵¹⁹ Besluit tariefregulering wholesale line rental van 8 september 2008, OPTA/AM/2008/201839. Annex 11 van de EDC-rapportage van KPN van 7 oktober 2005, die ter goedkeuring aan het college is voorgelegd, en is goedgekeurd in het WPC-besluit van 27 september 2006, OPTA/TN/2006/201811.

⁵²⁰ Randnummer 711 van het ontwerpbesluit ULL, randnummer 856 van het ontwerpbesluit WBT, randnummer 1132 van het ontwerpbesluit HL, randnummer 766 van het ontwerpbesluit VT en randnummer 506 van het ontwerpbesluit VGA.

379. Het college had in Annex E van het ontwerpbesluit vaste telefonie regels opgenomen over wholesalespecifieke kosten van WLR. Bij nader inzien constateert het college dat de algemene voorschriften over dit onderwerp in paragraaf A.2.3 van Annex A voldoende zijn. Het college is van oordeel dat er geen aanvullende bepalingen nodig zijn ten aanzien van de wholesalespecifieke kosten van WLR. Het college heeft daarom de tekst uit paragraaf E.3 van Annex E van het ontwerpbesluit verwijderd en vervangen door het volgende randnummer.⁵²²

- KPN maakt in het kader van WLR kosten waarvoor geen relevant retailtarief bestaat. Met andere woorden, het gaat hier om zogenaamde wholesalespecifieke kosten (hierna: WSK).⁵²³ Voor die kosten geldt kostenoriëntatie. In annex A zijn de principes beschreven die worden gehanteerd bij de WSK.

380. **Online**⁵²⁴ geeft aan dat OPTA zonder nadere toelichting stelt dat proportionele toerekening van wholesalespecifieke kosten marge-utholling voorkomt.

381. Het **college** begrijpt niet waar Online op doelt. In randnummer 18 van Annex A heeft het college juist uitgebreid toegelicht dat als de wholesalespecifieke kosten op basis van causale toerekening worden toegerekend, de afnemers van toegang deze kosten volledig dienen te dragen, en dat hierdoor een ongelijk speelveld ontstaat tussen KPN en de afnemers van toegang, omdat KPN voor haar eigen dienstverlening niet met deze kosten geconfronteerd wordt. Juist het proportioneel toerekenen van wholesalespecifieke kosten draagt bij aan het ontstaan van een gelijkwaardig speelveld, zodat de wholesalespecifieke kosten geen oorzaak zijn van marge-utholling.

382. **TAP**⁵²⁵ kan zich vinden in het standpunt van het college dat de wholesalespecifieke kosten in het kader van de WLR-tariefregulering proportioneel worden toegerekend.

383. Het **college** constateert dat TAP de benadering van het college ondersteunt.

384. **Vodafone**⁵²⁶ is van mening dat niet alleen bij de wholesalespecifieke kosten, maar ook bij andere kosten afgeweken moet kunnen worden van causale kostentoe rekening, bijvoorbeeld als dit de totstandkoming van duurzame concurrentie bevordert of als daardoor een prikkel voor KPN ontstaat om de kosten te minimaliseren.

385. Het **college** heeft in randnummer 18 van Annex A toegelicht dat hij kan afwijken van de toepassing van het principe van kostencausaliteit als hierdoor de concurrentieproblemen beter bestreden kunnen worden. Aan de bedenking van Vodafone wordt dus reeds tegemoet gekomen.

⁵²¹ Randnummer 871 van het ontwerpbesluit VT.

⁵²² In het definitieve besluit is dit Annex D geworden. Zie randnummer 29 van deze Annex D.

⁵²³ Wholesalespecifieke kosten zijn kosten die KPN maakt in verband met een verplichting om te voldoen aan redelijke verzoeken tot door OPTA bepaalde vormen van toegang.

⁵²⁴ Online, bedenkingen bij ULL, alinea 6.27 en bedenkingen bij WBT, alinea 6.31.

⁵²⁵ TAP, bedenkingen bij VT.

⁵²⁶ Vodafone, bedenkingen bij ULL en WBT, p.5.

386. Het college ziet in de bedenkingen van partijen geen aanleiding om de bepalingen in de marktbesluiten over kostentoerekening te wijzigen, behoudens de tekstuele wijzigingen ten aanzien van de wholesalespecifieke kosten zoals die hierboven gespecificeerd zijn.

7.2.6 Comparatieve efficiëntieanalyse

387. **KPN**⁵²⁷ vindt dat het college geen heldere criteria heeft gegeven op basis waarvan de CEA-methodiek voor het laatste reguleringsjaar toegepast kan worden. In aanvulling daarop heeft KPN de volgende bedenkingen bij het toepassen van een efficiëntiekorting. In de eerste plaats, aangezien OPTA zelf aangeeft dat de CEA niet langer passend is, vindt KPN het niet passend om de CEA op 2011 toe te passen. Ten tweede vindt KPN het oneigenlijk dat OPTA haar toevlucht neemt tot het toepassen van de CEA wanneer de volume- en kostenprognoses voor het laatste reguleringsjaar haar niet realistisch voorkomen. KPN vindt dat OPTA de volume- en kostenprognoses direct moet toetsen. Ook vraagt KPN zich daarbij af waarom OPTA meer waarde hecht aan een benchmark waarvan de vergelijkbaarheid in een aantal opzichten mank gaat, in plaats van de volume- en kostenprognoses direct te toetsen. Ten derde heeft KPN er bezwaar tegen dat de meest strenge CEA-variant voor alle diensten geldt, omdat er geen aanleiding is om in de aankomende periode strenger te gaan reguleren. In de vorige marktbesluiten onderbouwde OPTA uitgebreid per dienst welke CEA-variant van toepassing was, maar voor de komende reguleringsperiode acht OPTA dit kennelijk niet nodig. Daarom vindt KPN dat indien de CEA al toegepast wordt, het om de meest milde vorm moet gaan (variant 4). Ten slotte plaatst KPN vraagtekens bij de vergelijkbaarheid van KPN met de Amerikaanse telecombedrijven die in de CEA gebruikt zijn, ook tegen de achtergrond van de migratie naar All-IP.

388. Het **college** is het oneens met KPN dat niet duidelijk gedefinieerd zou zijn in welke situatie de CEA op 2011 toegepast zal worden. Het college heeft juist in de besluiten duidelijk aangegeven de CEA alleen opnieuw toe te passen als het college bij de beoordeling van de kosten- en volumeprognoses onvoldoende zekerheid verkrijgt dat deze realistisch zijn.

389. Het college is het oneens met KPN dat het niet meer toepassen van een CEA op 2007 automatisch ook zou moeten betekenen dat de CEA niet toegepast moet worden op 2011. Het college heeft in de besluiten uitgebreid toegelicht dat hij de CEA voor 2007 niet nodig vindt, kort gezegd omdat de CEA in 2005/6 heeft uitgewezen dat KPN toen relatief efficiënt was en KPN prikkels heeft om haar efficiëntie verbeteren. Verschil tussen 2007 en 2011 is dat ten aanzien van 2007 de kosten en volumes op een betrouwbare wijze vastgesteld kunnen worden, aangezien deze cijfers ontleend worden aan de boekhouding. De rapportage over 2011 bevat verwachtingen over kosten en volumes. Weliswaar kan gecontroleerd worden of de verwachtingen ontleend zijn aan business plannen, maar deze business plannen zijn met een zekere mate van onzekerheid omgeven. De mogelijkheden van het college om deze prognoses op hun realistisch gehalte te controleren zijn beperkter dan bij gerealiseerde cijfers. Om die reden vindt het college het passend om ingeval deze voorspellingen niet realistisch lijken te zijn, alsnog een CEA toe te passen.

390. Het college is het eveneens met KPN eens dat kosten- en volumeprognoses in de eerste instantie direct getoetst moeten worden en het college doet dit bij tariefbeoordelingen ook altijd. Het is

⁵²⁷ KPN, WPC-bijlage, paragraaf 6.

echter zo dat het niet eenvoudig is om kosten- en volumeprognoses direct te toetsen, omdat het verwachtingen over de toekomst betreft. Dit in tegenstelling tot de gerealiseerde kosten en volumes die in een EDC-rapportage van een reeds afgesloten verslagjaar zijn opgenomen; deze zijn op eenvoudige wijze te toetsen en zijn ook standaard onderdeel van het accountantsonderzoek. In geval de directe toetsing van kosten- en volumeprognoses indicaties geeft dat deze prognoses niet realistisch zijn, vindt het college het passend om een CEA uit te voeren.

391. KPN heeft ook bezwaar tegen de bepaling van OPTA dat als de CEA toegepast wordt, KPN vergeleken zal worden met de 10% meest efficiënte Amerikaanse telecomaانبieders, in plaats van met de gemiddelde efficiënte van de Amerikaanse telecomaانبieders.⁵²⁸ Het college vindt echter, gegeven de uitkomst van de CEA van 2005/6, dat het niet onredelijk is van KPN te verwachten dat zij op z'n minst gelijke tred houdt met de efficiëntieontwikkeling van de Amerikaanse telecombedrijven. Het college vindt ook niet dat hierdoor sprake is van een strengere vorm van reguleren, zoals KPN stelt. In de afgelopen reguleringsperiode had het college met de verschillende WPC-varianten verschillende efficiëntienormen gedefinieerd en deze varianten van toepassing verklaard op de markten afhankelijk van de mogelijkheden tot infrastructuurconcurrentie. Er is toen echter gebleken dat KPN relatief efficiënt was, zodat uiteindelijk de korting 0% bedroeg en de tariefniveaus van de verschillende varianten aan elkaar gelijk waren. Feitelijk voldeden daarmee de tariefplafonds binnen alle WPC-varianten aan de strengste variant. Juist omdat bleek dat KPN relatief efficiënt was, vindt het college dat er nu geen sprake is van een zwaardere norm voor KPN door, in geval de CEA toegepast zal worden, KPN te vergelijken met de 10% meest efficiënte telecomaانبieders.

392. Het college is het oneens met KPN dat de invoering van all-IP door KPN een belemmering zou zijn om opnieuw een CEA uit te voeren. Net als KPN zullen ook de Amerikaanse telecombedrijven nieuwe technologieën introduceren, met als oogmerk om efficiënter te worden dan wel om meer en betere diensten te kunnen leveren. Voor zover er sprake is van verschillende omstandigheden die invloed hebben op het kostenniveau, zoals demografische situatie, wordt dit in de CEA verdisconteerd, en voor zover de dienstverlening van KPN en Amerikaanse telecombedrijven niet vergelijkbaar is, worden deze diensten en de daarmee samenhangende kosten buiten de CEA gehouden. Het college ziet daarom geen redenen die het toepassen van een nieuwe CEA in de weg zouden kunnen staan.

393. **ACT**⁵²⁹ vindt dat als EDC als kostentoe rekeningssysteem gehandhaafd blijft, OPTA de CEA opnieuw moet uitvoeren. ACT geeft aan dat ondanks dat KPN prikkels heeft om efficiënt te opereren, de situatie van KPN ten tijde van de vorige CEA (2005/2006) niet representatief is voor de huidige mate van efficiëntie ten opzichte van andere aanbieders, aangezien KPN haar All-IP plannen heeft aangekondigd en een aanvang gemaakt heeft met het moderniseren van haar netwerk. ACT meent ook dat de CEA een nuttige aanvulling kan zijn om te voorkomen dat stranded assets ten onrechte tot

⁵²⁸ KPN maakt hierbij een verwijzing naar variant 4 uit het oude WPC-systeem. Variant 4 was qua niveau echter gelijk aan de strenge variant 1, maar betrof een ondergrens in plaats van een bovengrens. Het college gaat er daarom van uit dat KPN hier de bedoeling heeft om te pleiten voor vergelijking met de gemiddelde efficiënte Amerikaanse telecomaانبieder die in varianten 2 en 3 gebruikt werd, in plaats van met de 10% meest efficiënte telecomaانبieders uit variant 1.

⁵²⁹ ACT, Bijlage kostentoe rekening en financiële rapportages, punten 10-12.

de relevante kosten worden gerekend. Ten slotte vindt ACT dat OPTA de CEA voor 2011 sowieso moet toepassen, en niet alleen als de prognoses van kosten en volumes daar aanleiding toe geven.

394. ACT⁵³⁰ is ook van mening dat KPN geen prikkel heeft tot efficiënte kosten, omdat kostendalingen gedeeld moeten worden met concurrenten. ACT stelt dat doordat de gemeenschappelijke en gezamenlijke kosten verdeeld worden op basis van de reeds gealloceerde kosten, een groter deel van de gemeenschappelijke en gezamenlijke kosten door concurrenten wordt betaald en dus niet door KPN gedekt hoeft te worden via niet-gereguleerde diensten.

395. Het **college** constateert dat ACT verschillende standpunten naar voren brengt wat betreft de prikkels die KPN heeft om efficiënt te opereren. Het college is het er echter mee oneens dat de allocatie van gemeenschappelijke en gezamenlijke kosten iets van doen heeft met de prikkel tot efficiëntie. Zoals ACT aangeeft worden deze kosten op basis van de reeds gealloceerde kosten verdeeld. Dit heeft tot gevolg dat alle diensten, gereguleerd en ongereguleerd, en door KPN aan externe partijen dan wel aan het eigen retailbedrijf geleverd, een evenredig deel van de gemeenschappelijke en gezamenlijke kosten dragen. Dit heeft dus een neutrale invloed op de prikkel die KPN heeft om haar efficiëntie te verbeteren. Het is voor KPN niet mogelijk om een onevenredig groot deel van de gemeenschappelijke en gezamenlijke kosten af te wentelen op de gereguleerde wholesaledienstverlening.

396. Het college is het niet eens met de mening van ACT dat de CEA onvoorwaardelijk toegepast dient te worden op het jaar 2007. Het is uiteraard mogelijk om op ieder moment opnieuw een CEA uit te voeren om de relatieve efficiëntie van KPN te bepalen ten opzichte van andere telecomaانبieders. Echter, aangezien in de loop van de tijd de omstandigheden waarin de telecomaانبieders en KPN zich bevinden langzamerhand wijzigen, evenals de strategieën die ondernemingen kiezen en implementeren en het feit dat een groot deel van de kosten een vast karakter heeft, zal hun relatieve efficiëntie slechts langzamerhand wijzigen. Dit wordt ook bevestigd door de tijdreeksdata van de CEA uit 2005/6 waarin te zien is dat de relatieve efficiëntie van telecombedrijven in de jaren langzamerhand wijzigt en er dus geen sprake is van grote sprongsgewijze veranderingen in relatieve efficiëntie. Hoewel de CEA uit 2005/6 dus niet volledig representatief is voor de huidige situatie, vindt het college het niet passend om nu opnieuw een CEA uit te voeren, omdat het niet te verwachten is dat een nieuwe CEA wezenlijk andere uitkomsten zal opleveren, aangezien KPN toen relatief efficiënt bleek te zijn, KPN prikkels heeft om haar efficiëntie verder te verbeteren, en het college ook geen aanwijzingen heeft dat de efficiëntie van KPN aan het verslechteren is.

397. Het college vindt de gedachte van ACT dat de CEA een techniek is die mogelijk aanvullend kan werken bij het voorkomen dat de kosten van leegloop en stranded assets in de tarieven verwerkt worden, een interessante gedachte. Het college constateert echter ook dat de CEA hier niet op gericht is en dat het op voorhand onduidelijk is hoe de CEA inzicht kan geven in de omvang van de leegloop en de stranded assets, dan wel kan voorkomen dat de kosten hiervan in de tarieven worden verwerkt. Het college heeft daarbij ook niet de verwachting de CEA hier veel uitkomst biedt, omdat de CEA gericht is op het totale kostenniveau, terwijl de stranded assets en leegloop juist op specifieke terreinen plaats vindt. Bovendien bleek uit de CEA uit 2005/6 dat KPN relatief efficiënt was, ook ten

⁵³⁰ ACT, Bijlage kostentoekening en financiële rapportages, punt 5.

aanzien van de geprognoseerde kosten van 2008, terwijl ook toen voor het jaar 2008 al leegloop werd voorzien. Het college heeft daarom niet de verwachting dat de CEA iets kan toevoegen bij de bepaling van stranded assets van mening is dat de bepalingen ten aanzien van leegloop en stranded assets die hij in de marktbesluiten heeft opgenomen daar goed in voorzien. Daarbij constateert het college dat hij reeds op andere wijze de problematiek rond leegloop en stranded assets adresseert.

398. Wat betreft toepassing van de CEA op de geprognoseerde kosten en volumes in 2011 merkt het college het volgende op. Voor zover deze kosten en volumes op een betrouwbare en realistische manier geprognoseerd zijn, is er vanwege dezelfde redenen die eerder genoemd zijn geen reden aan te nemen dat KPN in 2011 inefficiënt zou zijn. Daarom heeft het college bepaald dat het niet passend is om standaard een CEA op 2011 toe te passen. Het college is het dus oneens met ACT.

399. **Vodafone**⁵³¹ vindt dat de keuze van OPTA om de CEA achterwege te laten onzorgvuldig dan wel onbegrijpelijk. Vodafone vindt dat het te kort door de bocht is om te stellen dat er geen reden bestaat om aan te nemen dat KPN nu nog steeds efficiënt is. Vodafone voert daarbij aan dat het niet vaststaat dat de Amerikaanse telecombedrijven nu ook nog een representatieve vergelijking vormen, en dat OPTA in ieder geval had moeten onderzoeken of de benchmark op basis van verschillen en overeenkomsten van destijds nog relevantie heeft. Ook slaat OPTA er geen acht op dat deze Amerikaanse telecombedrijven mogelijk efficiënter zijn geworden. Verder vindt Vodafone het onlogisch dat OPTA ten aanzien van de efficiëntie van KPN meent dat er geen aanwijzingen zijn dat de situatie veranderd is, terwijl het uitgangspunt van marktanalyse is te onderzoeken of er veranderingen zijn. Ten slotte voert Vodafone aan dat de uitkomst van destijds, toen de efficiëntiekorting 0% was omdat KPN efficiënt was, door geen enkele partij gedeeld werd, maar dat toentertijd afgezien is van beroep omdat KPN besloten had om lagere tarieven te hanteren.

400. Het **college** is het oneens met het standpunt van Vodafone dat het te kort door de bocht is te veronderstellen dat KPN nog steeds efficiënt is. Het college verwijst naar de toelichting die hij hierboven heeft gegeven in reactie op de bedenkingen van ACT (zie randnummer 396). Wat betreft de destijds uitgevoerde CEA is het juist, zoals Vodafone stelt, dat geen enkele partij beroep tegen het WPC-besluit, waar de CEA onderdeel van uitmaakte, heeft aangetekend. Het college merkt echter op dat in de bedenkingen die tegen de ontwerpbesluiten van juli jl. zijn ingediend, door geen enkele partij behalve Vodafone is aangegeven dat men het oneens is met de uitkomst van de CEA die destijds is uitgevoerd. Het college ziet in de bedenkingen van Vodafone geen aanleiding om de CEA standaard toe te passen.

401. **Online**⁵³² is van mening dat een nieuwe CEA nodig is, omdat KPN mogelijk niet als efficiënte aanbieder beschouwd kan worden in de mate waarin OPTA dat doet. Online stelt dat KPN weliswaar prikkels heeft om efficiënt te opereren, maar dat de situatie ten tijde van de vorige CEA niet representatief hoeft te zijn voor de huidige mate van efficiëntie. Online wijst er daarbij op dat KPN haar netwerk aan het moderniseren is en het PSTN-netwerk gaat uifaseren, en dat onder die omstandigheden gekeken moet worden naar mogelijk inefficiënties, waarbij Online wel van mening is dat een netwerk in een dergelijke fase nooit volledig optimaal gedimensioneerd kan zijn. Elders stelt

⁵³¹ Vodafone, bedenkingen bij ULL en WBT, p.6 en bedenkingen bij VGA, p.6.

⁵³² Online, bedenkingen bij VGA, alinea 4.30 en 4.31.

Online te betwijfelen of KPN wel een efficiënte aanbieder is en of KPN wel prikkels heeft om efficiënter te worden. Online pleit voor het invoeren van een efficiëntiekorting, omdat ook een relatief efficiënte aanbieder nog efficiënter kan worden en omdat de prikkel voor KPN om efficiënter te worden vermindert vanwege het dalende marktaandeel van KPN op de retailmarkt.

402. Het **college** constateert dat Online niet duidelijk is of hij het nu wel of niet eens is met het college dat KPN prikkels heeft om haar efficiëntie te verbeteren. Het college is op zich eens met het standpunt van Online dat zelfs een efficiënte aanbieder nog efficiënter kan worden. Het college vindt dit echter geen reden om een efficiëntiekorting toe te passen, aangezien ook zonder efficiëntiekorting KPN prikkels heeft om haar efficiëntie te verbeteren en haar kosten te minimaliseren. Bovendien zou dit kunnen betekenen dat een efficiënte aanbieder niet in staat gesteld wordt haar kosten goed te maken. Ten slotte constateert het college dat Online in haar bedenkingen bij vaste gespreksafgifte niet motiveert waarom een dalend marktaandeel van KPN op de retailmarkt de efficiëntieprikkel zou verminderen. Het college ziet in de bedenkingen van Vodafone geen aanleiding om de CEA standaard toe te passen.

403. Het college ziet in de bedenkingen van partijen geen aanleiding om de bepalingen in de marktbesluiten over de comparatieve efficiëntieanalyse te wijzigen.

7.2.7 Accountantscontrole

404. **KPN**⁵³³ is het niet eens met de bepaling van OPTA dat financiële rapportages over een toekomstige periode altijd vergezeld dienen te gaan van een rapport van bevindingen waarin de accountant verslag doet van zijn onderzoek. KPN stelt dat er situaties zijn waarbij OPTA heel gemakkelijk de geleverde informatie op juistheid kan beoordelen, bij voorbeeld als het enkel gaat om informatie uit offertes en om prognoses van aantallen.

405. Het **college** hecht eraan alle mogelijke zorgvuldigheid te betrachten bij het beoordelen van de gegevens op basis waarvan de tariefplafonds en tarieven bepaald worden. Een onderzoek van een accountant, uitmondend in een accountantsverslag of een rapport van bevindingen geeft het college meer zekerheid ten aanzien van juistheid en volledigheid van de gepresenteerde gegevens. Het college is het echter wel eens met KPN dat er gevallen denkbaar zijn waarin OPTA zelf op eenvoudige wijze de juistheid van de informatie kan beoordelen, en dat een accountantsonderzoek daarvoor dan niet noodzakelijk is. Het college stelt wel vast dat dit slechts in een enkel geval aan de orde zal kunnen zijn. Het college zal de formulering van de besluittekst als volgt aanpassen:

- Ontwerpbesluiten randnummer 40 van Annex A: Om inzicht te krijgen in de betrouwbaarheid van de financiële rapportages dient in beginsel bij iedere rapportage een accountantsrapportage toegevoegd te worden. [...]
- Ontwerpbesluiten randnummer 47 van Annex B: KPN dient bij het historische deel van de EDC-rapportage in beginsel een accountantsverklaring te voegen.

⁵³³ KPN, WPC-bijlage, paragraaf 2.4.

- Ontwerpbesluiten randnummer 48 van Annex B: [...] KPN dient bij het toekomstgerichte deel van de EDC-rapportage in beginsel een rapport van bevindingen te voegen waarin de accountant verslag doet van de overeengekomen specifieke werkzaamheden

406. Met het oog op de voorgaande opmerking heeft het college nader overwogen of de WLR-tarievenrapportage die KPN ieder kwartaal ten behoeve van het vaststellen van de WLR-tarieven dient op te leveren vergezeld dient te gaan van een accountantsverklaring. Het college acht dit op voorhand niet noodzakelijk. Om die reden heeft het college de laatste bullet van randnummer 25 van Annex E van het ontwerpbesluit VT als volgt aangepast:

- KPN voorziet het college ieder kwartaal van de berekening van de nieuwe voorgenoemde WLR-tarieven in Excel-format (hierna: WLR-tarievenrapportage). Voor deze financiële rapportage hoeft KPN in beginsel geen accountantsverklaring op te leveren.⁵³⁴

407. **ACT**⁵³⁵ is van mening dat een andere accountant dan de huisaccountant van KPN het accountantsonderzoek van de EDC-rapportage dient te doen. Ook stelt ACT dat uit de accountantsverklaring slechts kan blijken dat de kosten die KPN opvoert ook daadwerkelijk in het kostensysteem verwerkt zijn, maar dat aan de accountantsverklaring geen zekerheid ontleend kan worden over de efficiëntie van de opgevoerde hoeveelheden en kosten en de vraag of kostenelementen terecht zijn opgenomen. Het inschakelen van een andere accountant dan de huisaccountant van KPN kan dit ondervangen. Deze andere accountant kan volgens ACT hierbij ook aan de hand van benchmarks van vergelijkbare aanbieders beoordelen of bepaalde kostenelementen niet ten onrechte zijn opgenomen en of volume- en kostenontwikkelingen realistisch zijn ingeschat.

408. Het **college** is het niet eens met het standpunt van ACT dat een andere accountant dan de huisaccountant het accountantsonderzoek zou moeten uitvoeren. De huisaccountant van KPN dient zich net als andere accountants te houden aan de beroepsregels en richtlijnen die voor accountants gelden. Er is op voorhand dus geen reden om te veronderstellen dat de huisaccountant dit niet op een goede manier zou doen. In het geval, om welke reden dan ook, het college een andere accountant aan zou willen wijzen of zelf als opdrachtgever op wil treden, bestaat hiertoe de mogelijkheid (zie randnummer 42 van Annex A), en het college heeft ook nog de mogelijkheid om een review op het accountantsonderzoek uit te laten voeren (zie paragraaf A.5.3 van Annex A). Het college vindt dat hiermee voldoende waarborgen rondom het accountantsonderzoek aanwezig zijn.

409. Ook **Vodafone**⁵³⁶ vindt dat de concurrenten van KPN een accountant moeten kunnen aanwijzen die de toerekening van kosten controleert, en dat procedureel geregeld moet worden dat ingeval deze accountant tot een afwijkend oordeel komt, een herberekening of hercontrole plaatsvindt.

410. Het **college** is het niet eens met het standpunt van Vodafone dat de concurrenten van KPN zelf een accountant moeten kunnen aanwijzen voor een tweede controle. Het college verwijst hierbij naar zijn antwoord op de bedenking van ACT op dit punt (zie randnummer 408).

⁵³⁴ Randnummer 24 van Annex D van het definitieve besluit VT.

⁵³⁵ ACT, Bijlage kostentoe rekening en financiële rapportages, laatste bullet van punt 4.

⁵³⁶ Vodafone, bedenkingen bij ULL en WBT, zie deels ook bedenkingen bij VGA.

411. Het college ziet in de bedenkingen van partijen geen aanleiding om de bepalingen in de marktbesluiten over accountantscontrole te wijzigen, behoudens de tekstuele wijzigingen zoals die hierboven gespecificeerd zijn.

7.2.8 Overige punten

412. **ACT**⁵³⁷ noemt als additionele randvoorwaarde voor het systeem van kostenoriëntatie dat hogere kosten niet met terugwerkende kracht aan concurrenten worden doorberekend op basis van actuele volume- en kostencijfers aan het einde van de reguleringsperiode. Door dit te verbieden wordt bevorderd dat KPN een optimale inschattingen maakt.

413. **Tele2**⁵³⁸ voert in aanvulling op de bedenkingen van ACT bij ULL aan dat OPTA bij het vaststellen van de tarieven voor MDF-access rekening moet houden met de extra kosten die partijen de afgelopen reguleringsperiode via de lijntarieven hebben moeten betalen vanwege vermeende niet goedgegemaakte co-locatiekosten. Tele2 vindt dat die nabetaling moet stoppen.

414. Het **college** stelt vast dat deze bedenkingen van ACT en Tele2 betrekking op besluiten van het college waarin hij de tarieven of tariefplafonds voor de afgelopen WPC-I periode of andere tariefperiodes bepaald heeft. Indien partijen zich niet kunnen vinden in deze besluitvorming van het college, dienen zij dit in procedures rond deze besluiten kenbaar te maken. Bij de beoordeling van de WPC-II zal het college partijen, zoals gebruikelijk, in de gelegenheid stellen hun visie te geven. Dan zullen ACT en Tele2 in de gelegenheid gesteld worden hun zienswijzen op de wijze van kostentoe rekening en bepaling van de tariefplafonds aan de orde te stellen.

415. **Tele2**⁵³⁹ vindt ook dat OPTA de co-locatietarieven dient vast te stellen op basis van de incrementele kosten en dat het toerekenen van lege ruimtes aan de kosten van co-locatie onjuist is.

416. Het **college** constateert dat deze bedenking van Tele2 betrekking heeft op een procedure waarvoor het college een ontwerpbesluit heeft opgesteld en de definitieve besluitvorming aan het voorbereiden is.⁵⁴⁰ Het is aan Tele2 om haar bedenkingen in de desbetreffende procedure aan de orde te stellen.

417. **ACT**,⁵⁴¹ **Tele2**⁵⁴² en **BCV**⁵⁴³ stellen dat uit een benchmark van tarieven voor vaste gespreksafgifte blijkt dat KPN niet efficiënt is. **BCV**⁵⁴⁴ vindt dat de tarieven van KPN tot de best practice van Europa moeten behoren. BCV geeft als voorbeelden dat de tarieven voor hoge kwaliteit

⁵³⁷ ACT, Bijlage kostentoe rekening en financiële rapportages, punt 15.

⁵³⁸ Tele2, aanvullende bedenkingen bij ULL.

⁵³⁹ Tele2, aanvullende bedenkingen bij ULL.

⁵⁴⁰ Ontwerp wholesale price cap-besluit periodieke tarieven huisvesting co-locatie, 13 augustus 2008, OPTA/AM/2008/201837.

⁵⁴¹ ACT, Bijlage kostentoe rekening en financiële rapportages, punt 6.

⁵⁴² Tele2, bedenkingen bij VGA, p.41.

⁵⁴³ BCV, bedenkingen bij VGA, p.5.

⁵⁴⁴ BCV, bedenkingen bij HL en WBT.

WBT te hoog zijn en dat er indicaties zijn dat sommige wholesaleprijzen van KPN te hoog zijn in verhouding tot de retailprijzen die KPN hanteert. BCV meldt dat hij tijdens het WPC-II traject hierover specifieke input aan OPTA zal geven.

418. Over de hoogte van de tarieven merkt het **college** het volgende op. Ten eerste, KPN biedt een groot scala aan diensten aan. Partijen noemen voorbeelden waar de tarieven van KPN mogelijk aan de hoge kant zijn in vergelijking met andere landen in Europa. Er zijn echter ook diensten waarvan de tarieven van KPN juist erg laag zijn. Bovendien zijn verschillen in tarieven moeilijk te interpreteren, aangezien er veel redenen kunnen zijn waarom tarieven verschillen. In de tweede plaats heeft het college bepaald dat de tariefplafonds gebaseerd worden op de kosten van KPN. Het college beoordeelt de kosten en de kostentoerekening op een zorgvuldige wijze, betreft partijen daarbij en laat een accountantsonderzoek uitvoeren. Tijdens deze beoordeling stelt het college partijen overigens altijd in de gelegenheid input te leveren en hun zienswijze te geven.

419. **ACT**⁵⁴⁵ vindt het opvallend dat KPN in het wholesalebedrijf zeer hoge EBITDA-marges haalt van rond de 50%, en dat deze significant hoger liggen dan de EBITDA-marges bij retail die maximaal 20% zijn. ACT ontleent deze cijfers aan het halfjaarbericht van KPN over de eerste helft van 2008. In dit verband concludeert ACT dat de uitgangspunten van kostencausaliteit en proportionele toerekening van wholesalespecifieke kosten er niet toe geleid heeft dat de kosten dalen en dat ook marge-uitholling daarmee niet voorkomen wordt.

420. Wat betreft de hoogte van de EBITDA-marges van KPN merkt het **college** het volgende op. EBITDA staat voor winst voor belasting, interest en afschrijvingen. Het wholesalebedrijf van KPN is kapitaalintensief, waardoor dit deel van KPN veel afschrijvingen en vermogenskosten genereert. Het is dus niet vreemd dat de EBITDA van het wholesalebedrijf hoog is, omdat hierbij de afschrijvingen en vermogenskosten nog niet verrekend zijn. Ook is het normaal dat de EBITDA van het wholesalebedrijf hoger is dan de EBITDA van het retailbedrijf, omdat het retailbedrijf veel minder kapitaalintensief is. Uit de hoogte van deze marges valt niet af te leiden dat de tarieven te hoog zouden zijn. Ook kan uit de hoogte van deze marges geen conclusie over marge-uitholling getrokken worden.

7.3 WPC-systeem

7.3.1 Meerjarigheid

421. **KPN**⁵⁴⁶ geeft in haar bedenkingen bij WBT aan dat indien tariefregulering aan de orde is, meerjarigheid een juist uitgangspunt is.

422. Het **college** constateert dat KPN het wat betreft WBT eens is met het meerjarige karakter van de opgelegde tariefregulering.

⁵⁴⁵ ACT, Bijlage kostentoerekening en financiële rapportages, punt 7.

⁵⁴⁶ KPN, bedenkingen bij WBT, p.29.

7.3.2 Berekeningsmethodiek tariefplafonds

423. **KPN**⁵⁴⁷ pleit ervoor om de laatst geldende tariefplafonds uit de WPC-I als uitgangspunt voor de berekening van de nieuwe tariefplafonds te hanteren, in plaats van de gerealiseerde kostprijzen uit de EDC-rapportage over 2007, zoals OPTA heeft bepaald. Op die manier is de tariefontwikkeling gelijkmatiger. Tevens stelt KPN dan meer prikkels te hebben tot kostenbesparingen, omdat zij deze gedurende een langere periode mag houden. KPN stelt in aanvulling hierop dat kostenbesparingen die in de WPC-I periode gerealiseerd zijn, hun prikkel geheel verliezen als zij in de kostprijs van 2007 verwerkt worden die als startpunt van de tariefplafondbepaling dient. KPN stelt verder voor dat eventuele onder- of overdekking van de kosten die ontstaat door de laatste geldende tariefplafonds uit de WPC-I te hanteren in plaats van de EDC-kostprijzen over 2007, in de EDC-rapportage over 2011 verrekend kunnen worden. KPN vindt ook dat OPTA de keuze voor de EDC-rapportage 2007 niet beargumenteert, en dat er geen vergelijkbare situatie is met de WPC-I periode, toen de EDC-rapportage 2004 als startpunt is gekozen.

424. Een belangrijke reden voor het **college** om meerjarige tariefregulering te hanteren is dat hiervan een efficiëntieprikkel uitgaat, die bij eenjarige tariefregulering vrijwel volledig afwezig is. Bij eenjarige tariefregulering worden namelijk efficiëntieverbeteringen in het volgende reguleringsjaar direct in de tarieven verwerkt en daarmee doorgegeven aan de afnemers van toegang. Bij meerjarige tariefregulering valt het voordeel door de efficiëntieverbetering tot maximaal de lengte van de reguleringsperiode (drie jaar) aan KPN toe en wordt de efficiëntieverbetering daarna in de tarieven verwerkt.

425. Door de tariefplafonds te baseren op de EDC over 2007 worden de efficiëntieverbeteringen die tot en met 2007 door KPN gerealiseerd zijn in de starttarieven van de WPC-II verwerkt. Ingeval het voorstel van KPN gevolgd zou worden, en als startpunt van de tariefbepaling het laatste tariefplafond uit de WPC-I periode gebruikt wordt⁵⁴⁸ en de eventuele overdekking van de kosten in relatie tot de tariefplafonds in de verwachte kostprijzen voor 2011 verrekend worden, duurt het drie jaar langer voordat efficiëntieverbeteringen in de tarieven verwerkt worden. Het college is het dus met KPN eens dat de prikkel tot efficiëntieverbetering groter wordt als de periode waarin KPN de efficiëntieverbetering mag houden, langer wordt. Het nadeel van het verlengen van deze periode is echter dat de tarieven langer enigszins uit de pas kunnen lopen met de onderliggende kosten, en dat het langer duurt voordat de afnemers van toegang via de tarieven voordeel van ondervinden van efficiëntieverbeteringen. Aangezien het voorkomen van excessieve tarieven de belangrijkste reden is voor het toepassen van kostengeoriënteerde tariefregulering, vindt het college een periode van drie jaar waarin KPN de voordelen door efficiëntieverbeteringen mag houden, voldoende lang.

426. In het verlengde hiervan merkt het college op dat de stelling van KPN onjuist is dat KPN er in het geheel geen profijt meer van zou hebben als efficiëntieverbeteringen eenmaal in de tarieven zijn verwerkt. Aangezien KPN een zeer groot deel van haar wholesaledienstverlening intern levert, heeft

⁵⁴⁷ KPN, WPC-bijlage, paragraaf 2.2.

⁵⁴⁸ Gemakshalve gaat het college hier voorbij aan de precieze rekenkundige benadering die hierbij gebruikt zou moeten worden (er wordt hier gesproken over de kostprijzen op basis van de EDC 2007, terwijl de tariefplafonds uit de WPC-I doorlopen tot en met 2008).

zij er altijd voordeel bij als zij de efficiëntie in het wholesalebedrijf verbetert, omdat dan de marge met retailprijzen groter wordt.

427. Het college is het met KPN eens dat gebruik van de laatst geldende tariefplafonds uit de WPC-I als startpunt van de tariefontwikkeling ervoor zal zorgen dat de tariefontwikkeling tussen de WPC-I en de WPC-II gelijkmatiger is. Keerzijde hiervan is echter dat de tariefontwikkeling met eventueel nog volgende WPC-perioden juist minder gelijkmatig is, omdat dit systeem juist veroorzaakt dat er bij voortduring over- of onderdekking van kosten in het laatste jaar van iedere WPC-periode ontstaat, dat vervolgens als startpunt dient voor een volgende WPC-periode. Bovendien moet daarvan vastgesteld worden in hoeverre die onder- of overdekking samenhangt met de correctie van het startjaar van de WPC, dan wel met de tussentijds gerealiseerde efficiëntieverbeteringen (of verslechtingen), hetgeen ook de nodige rekenkundige complexiteit tot gevolg heeft. Naar de mening van het college verdient deze benadering geen voorkeur.

428. Het college ziet in de bedenkingen van KPN geen aanleiding om de bepalingen in de marktbesluiten over de berekeningsmethodiek voor de tariefplafonds te wijzigen.

7.3.3 Tariefdifferentiatie

429. **KPN**⁵⁴⁹ juicht toe dat het college bij de invulling van non-discriminatie tariefdifferentiatie niet categorisch afwijst. Ook heeft KPN begrip voor het opnemen van algemene regels voor het toepassen van tariefdifferentiatie. KPN heeft echter bezwaar tegen de bepaling van OPTA dat differentiatie alleen onder de wholesale price cap is toegestaan en dat geen enkel tarief boven de price cap mag komen. KPN is van oordeel dat tariefdifferentiatie inhoudt dat zowel hogere als lagere tarieven ten opzichte van de WPC zijn toegestaan, zolang de gewogen gemiddelde verkoopprijs onder het plafond blijft. Dit is in het verleden ook toegepast bij de tarieven voor gespreksopbouw en -afgifte. KPN licht hierbij nader toe dat de afnemers die toegang van KPN afnemen en deze gedifferentieerde tarieven betalen geen eindgebruikers, maar telecombedrijven zijn, die landelijk opereren. Bij regionale differentiatie kan een wholesaleafnemer hogere prijzen in de ene regio compenseren met lagere inkooprijzen in een andere regio. De tarieven kunnen in regio's met veel concurrentie lager zijn en hoger in regio's met weinig concurrentie. Vaak zijn er dan ook kostenverschillen. Maar ook zonder kostenverschillen kan het efficiënt zijn om te differentiëren.

430. Het **college** volgt KPN niet in haar bezwaren tegen de regels ten aanzien van tariefdifferentiatie. De WPC geeft de maximumtarieven voor de wholesalediensten. Als KPN de vrijheid zou hebben om een deel van de tarieven boven de price caps vast te stellen, kan KPN de business case van wholesaleafnemers maken of breken. Zo zou KPN de wholesaletarieven precies kunnen verhogen in een gebied waar een aanbieder van plan is toe te treden of al opereert en kunnen verlagen in gebieden waar deze toetreding niet aan de orde is. KPN kan de business case van een landelijke speler ook sterk beïnvloeden door hogere wholesaletarieven te hanteren in een gebied waar belangrijke eindgebruikers zitten. Dit kan zo'n speler dan niet elders compenseren. Dergelijk strategisch gedrag wil het college voorkomen. Het past ook niet bij het karakter van de WPC, die juist bedoeld is om zekerheid te bieden over de maximumtarieven aan wholesaleafnemers. Het college

⁵⁴⁹ KPN, WPC-bijlage, paragraaf 7.

constateert verder dat de WPC het niet op voorhand in weg staat er per regio tariefplafonds worden vastgesteld die hun grond hebben in onderliggende kostenverschillen.

431. Het bestaan van ontmiddelde tariefplafonds voor gespreksopbouw en -afgifte is naar het oordeel van het college geen reden om KPN in het kader van tariefdifferentiatie toe te staan bij andere dienstverlening tarieven te hanteren die boven de tariefplafonds liggen. Het bestaan van aparte tariefplafonds voor piek-, dal- en nachtgesprekstarieven⁵⁵⁰ is een specifieke situatie die historisch verklaarbaar is. Deze ontmiddeling vond zijn oorsprong enerzijds in de wens om de netwerkbelasting te sturen en anderzijds om de structuur van de wholesaletarieven te matchen met de retailtarieven, mede ook om marge-utholling te voorkomen. Inmiddels zijn deze redenen minder belangrijk geworden. Het bereiken van een gelijkmatige netwerkbelasting is minder relevant nu sprake is van dalende PSTN-volumes en de marginale kosten van extra capaciteit van All-IP netwerken laag zijn. De ontwikkeling naar het gebruik van flat fees en flat rates op de retailmarkt maakt de behoefte aan ontmiddeling ook minder groot. Tegelijkertijd signaleert het college dat afnemers van toegang hun business case geconstrueerd hebben uitgaand van de ontmiddeling van tarieven. De beoordeling van de ontmiddeling van de tarieven voor gespreksopbouw is onderdeel van de tariefbeoordeling. Indien KPN een voorstel tot ontmiddeling doet, dan wel een voorstel om hiervan af zien zal het college dit bij de tariefbeoordeling beoordelen en, gegeven het belang hiervan voor de afnemers van toegang, andere partijen in staat stellen hierop hun visie te geven. Overigens merkt het college bij op dat hij de ontmiddeling bij vaste gespreksafgifte heeft afgeschaft, met het oog op de keuze van het college om voor vaste gespreksafgifte symmetrische tarieven tussen netwerkaanbieders te hanteren.⁵⁵¹

7.3.4 Tariefmandjes

432. **KPN**⁵⁵² is van mening dat het haar toegestaan moet worden om tariefmandjes te hanteren, waarbij het mandje als geheel kostengeoriënteerd is, en niet iedere dienst op zich kostengeoriënteerd hoeft te zijn. Met behulp van tariefmandjes heeft KPN meer vrijheid bij het vaststellen van tarieven. KPN vindt dat per specifiek geval of markt een afweging gemaakt moet worden tussen het belang van grotere tariefvrijheid voor KPN en afgenomen tariefzekerheid voor partijen. KPN stelt daarbij dat juist in relatief concurrerende markten eventuele nadelen van het gebruik van mandjes zullen opwegen tegen de voordelen. Ten tweede stelt KPN dat het hanteren van tariefmandjes efficiënter (eenvoudiger) is dan de huidige WPC op dienstniveau, omdat niet ieder tariefelement op kosten onderbouwd hoeft te worden. Volgens KPN kan OPTA per markt of productgroep toetsen of het rendement niet onredelijk hoog wordt, en kan per individueel tarief volstaan worden met een marginale toetsing. Door de tarieven per tariefelement aan het begin van de tariefperiode vast te stellen, hoeven deze niet periodiek gewijzigd te worden en kan de gewenste tariefzekerheid geboden worden.

⁵⁵⁰ In het WPC-I besluit zijn in annex A geen ontmiddelde caps opgenomen. Dat was niet meer nodig, omdat in annex B reeds ontmiddelde tarieven waren opgenomen die lager liggen dan de ontmiddelde caps.

⁵⁵¹ Zie paragraaf 9.3.7 van het ontwerpbesluit VGA, met name randnummer 551.

⁵⁵² KPN, WPC-bijlage, paragraaf 2.3.

433. Het **college** is het niet eens met het standpunt van KPN dat haar toegestaan moet worden om tariefmandjes te hanteren. Indien KPN tariefmandjes mag hanteren, zou via een omweg alsnog tariefdifferentiatie boven de WPC-tariefplafonds mogelijk zijn. In de vorige paragraaf heeft het college toegelicht dat hij KPN niet toestaat om in het kader van tariefdifferentiatie tarieven boven de WPC-tariefplafonds te hanteren, omdat KPN daardoor in staat is tot strategisch gedrag dat concurrentie door wholesaleafnemers beperkt. In lijn hiermee staat het college KPN niet toe om tariefmandjes te hanteren.

7.4 Gescheiden boekhouding

434. **KPN**⁵⁵³ is van mening dat de gescheiden boekhouding geen inzicht geeft in non-discriminatie, ongeoorloofde kruissubsidiëring en marge-uitholling, aangezien de interne verrekening tussen het retailbedrijf van KPN en het wholesalebedrijf van KPN in de gescheiden financiële rapportage virtueel is. In de tweede plaats is KPN van mening dat het niet zinvol is om te rapporteren over wholesalerendementen als de wholesaletarieven zijn vastgelegd in een meerjarige wholesale price cap. Hierdoor is de gescheiden boekhouding volgens KPN een niet-proportionele maatregel.

435. Verder stelt **KPN**⁵⁵⁴ zich wat betreft laagcapacitaire huurlijnen op het standpunt dat het opleggen van gescheiden boekhouding niet proportioneel is, wegens het afnemend belang van retailhuurlijnen in de markt en het feit dat het merendeel van de wholesale huurlijnen niet voor retailhuurlijnen gebruikt wordt, maar voor andere doeleinden.

436. **KPN**⁵⁵⁵ vindt het opleggen van de verplichting tot het voeren van een gescheiden boekhouding bij vaste gespreksafgifte curieus, omdat OPTA stelt dat de opgelegde tariefregulering marge-uitholling volledig remedieert, en dat bovendien geen verbod geldt op prijsgedrag dat marge-uitholling tot gevolg heeft. In aanvulling daarop stelt KPN dat op grond van artikel 11 van de toegangsrichtlijn van een verticaal geïntegreerde onderneming geëist kan worden inzicht te geven in de groothandelsprijzen en verrekensprijzen om ervoor te zorgen dat non-discriminatievoorschriften nageleefd worden of om onbillijke kruissubsidiëring te voorkomen. Echter, KPN constateert dat OPTA geen non-discriminatievoorschriften ten aanzien van vaste gespreksafgifte heeft opgelegd, en dat daarom dus de mogelijkheid om een gescheiden boekhouding op te leggen niet bestaat.

437. Het **college** is bij nadere overweging eens met KPN dat de verplichting tot het voeren van een gescheiden boekhouding niet passend is. Het college heeft naar aanleiding van de bedenkingen de vijfde gedragsregel in het kader van non-discriminatie aangescherpt. Deze gedragsregel is gericht is op het voorkomen van marge-uitholling. De combinatie van kostengeoriënteerde wholesale price caps en de aangescherpte vijfde gedragsregel biedt voldoende waarborgen tegen het ontstaan van ongeoorloofde kruissubsidies en marge-uitholling. KPN is door deze verplichtingen immers niet in staat om te hoge wholesaletarieven te hanteren, waardoor marge-uitholling ten opzichte van de retailtarieven kan ontstaan, of waardoor een ongeoorloofde kruissubsidie kan ontstaan. Het college is

⁵⁵³ KPN, WPC-bijlage, paragraaf 8.

⁵⁵⁴ KPN, bedenkingen bij HL, p.28.

⁵⁵⁵ KPN, bedenkingen bij VGA, paragraaf 4.6, p.14.

daarom van oordeel dat ten aanzien van de markten van ontbundelde toegang, hoge kwaliteit breedbandtoegang, wholesalehuurlijnen, wholesale line rental en gespreksopbouw de verplichting tot het voeren van een gescheiden boekhouding niet noodzakelijk, en dus niet passend is.

438. Zoals het college hierboven reeds heeft toegelicht zal hij geen verplichting tot het voeren van gescheiden boekhouding aan KPN opleggen op de markt voor wholesale huurlijnen. De bedenking van KPN ten aanzien van gescheiden boekhouding bij wholesale huurlijnen is hierdoor niet meer relevant. Terzijde merkt het college op dat het voor het opleggen van verplichtingen er niet toe doet of wholesale huurlijnen gebruikt worden om retailhuurlijnen te leveren of om andere dienstverlening aan eindgebruikers te leveren. Relevant voor het opleggen van verplichtingen is of KPN marktmacht heeft en welke potentiële concurrentieproblemen er zijn.

439. Wat betreft lage kwaliteit wholesale breedbandtoegang heeft het college naar aanleiding van de bedenkingen besloten geen tariefverplichting op te leggen.⁵⁵⁶ Op deze markt is geen sprake van risico op excessieve tarieven. Het college is van mening dat op deze markt de aanscherping van de vijfde gedragsregel in het kader van non-discriminatie voldoende is om marge-uitholling te remediëren. Het college is daarom van oordeel dat ten aanzien van de markt voor lage kwaliteit breedbandtoegang de verplichting tot het voeren van een gescheiden boekhouding niet noodzakelijk, en dus niet passend is.

440. Wat betreft vaste gespreksafgifte merkt het college het volgende op. Het college is, zoals hij in randnummer 441 van het ontwerpbesluit vaste gespreksafgifte heeft geschreven, van mening dat de toepassing van tariefregulering, gegeven de vijfde gedragsregel inzake non-discriminatie die het college op de markt voor gespreksopbouw heeft opgelegd het risico van marge-uitholling ten aanzien van C(P)S-partijen in voldoende mate remedieert. Het college komt om deze reden tot de conclusie dat de verplichting tot het voeren van een gescheiden boekhouding op de markt voor vaste gespreksafgifte niet noodzakelijk en dus niet passend is. Terzijde constateert het college dat het een misvatting is dat de toegangsrichtlijn zou voorschrijven dat de non-discriminatieverplichting opgelegd moet worden om de gescheiden boekhouding op te kunnen leggen.

441. **KPN**⁵⁵⁷ stelt ook dat zij met zwaardere regulering geconfronteerd wordt dan de kabelaanbieders. Zowel KPN als de kabelaanbieders krijgen in het kader van non-discriminatie de verplichting opgelegd met betrekking tot de interne en extern gerekende tarieven. Maar KPN krijgt in aansluiting daarop wel de verplichting tot gescheiden boekhouding opgelegd om aan te tonen dat KPN zich aan deze verplichting houdt, terwijl kabelaanbieders geen verplichting tot gescheiden boekhouding krijgen opgelegd.

442. Het **college** stelt vast dat nu hij de verplichting tot het voeren van een gescheiden boekhouding niet oplegt, tegemoet gekomen wordt aan deze bedenking van KPN.

443. **ACT**⁵⁵⁸ onderschrijft het opleggen van de verplichting aan KPN tot het voeren van een gescheiden boekhouding bij ontbundelde toegang, wholesale breedbandtoegang en vaste telefonie.

⁵⁵⁶ Zie de nota van bevindingen bij WBT.

⁵⁵⁷ KPN, WPC-bijlage, paragraaf 9.

⁵⁵⁸ ACT, ULL, paragraaf 7.5, WBT, paragraaf 6.5 en VT, paragraaf 11.6.

BCVP⁵⁵⁹ en **BOT**⁵⁶⁰ onderschrijven de verplichting tot voeren van een gescheiden boekhouding ten aanzien van wholesale huurlijnen. **Online**⁵⁶¹ steunt het oordeel van het college dat voor andere aanbieders op de markt voor vaste gespreksafgifte dan KPN de gescheiden boekhouding niet noodzakelijk is.

444. Zoals het **college** hierboven reeds uiteen heeft gezet, zal hij KPN geen verplichting meer opleggen tot het voeren van een gescheiden boekhouding. Hiermee wordt dus niet tegemoet gekomen aan het standpunt van deze partijen. Het college verwijst naar de bovenstaande toelichting. Verder constateert het college dat Online het eens is dat aan andere aanbieders op de markt voor vaste gespreksafgifte geen verplichting tot het voeren van een gescheiden boekhouding wordt opgelegd.

445. Vanwege het niet opleggen aan KPN van de verplichting tot het voeren van een gescheiden boekhouding op de markten voor ontbundelde toegang, wholesale breedbandtoegang, wholesale huurlijnen, wholesale line rental, gespreksopbouw en gespreksafgifte heeft het college de ontwerpbesluiten als volgt aangepast:

- paragraaf over de verplichting is gewijzigd, en bevat een toelichting dat deze verplichting niet wordt opgelegd;
- Annex D is verwijderd;
- tekstuele wijzigingen, met name in Annex A, waar voorheen gerefereerd werd naar de gescheiden boekhouding.

7.5 Wijzigingen naar aanleiding van de bedenkingen

446. Het college heeft op twee punten de verplichtingen in het ontwerpbesluiten gewijzigd:

- op de markten voor ontbundelde toegang, wholesale breedbandtoegang, wholesale huurlijnen, wholesale line rental, gespreksopbouw en gespreksafgifte wordt aan KPN de verplichting tot het voeren van een gescheiden boekhouding niet opgelegd;
- op de markt voor ontbundelde toegang wordt de tariefverplichting voor ODF-access niet nader gespecificeerd.

447. Verder heeft het college een aantal tekstuele wijzigingen doorgevoerd in:⁵⁶²

- wholesalespecifieke kosten: passage in de besluittekst⁵⁶³ en randnummer 29 van Annex D;
- afschrijvingsmethoden: randnummer 20 van Annex B;

⁵⁵⁹ BCVP, bedenkingen bij HL, paragraaf 7.5.

⁵⁶⁰ BOT, bedenkingen bij HL, paragraaf 7.5.

⁵⁶¹ Online, bedenkingen bij VGA, alinea 4.35.

⁵⁶² Referenties verwijzen naar de definitieve besluiten

⁵⁶³ Zie voetnoten 520 en 521 van deze nota van bevindingen.

- accountantsonderzoek: randnummer 40 van Annex A, randnummers 47 en 48 van Annex B en randnummer 24 van Annex D;
- herstel fout in de nummering in Annex A van vaste gespreksafgifte.

8 Tarieven per 1 januari 2009

Standpunt college

448. Het college legt in zijn besluiten een tariefverplichting op de markten voor ontbundelde toegang, hoge kwaliteit wholesale breedband toegang, wholesale laag- en hoogcapacitaire huurlijnen, de residentiële en zakelijke wholesalemarkten voor vaste telefonie en vaste gespreksafgifte op. Op een aantal van deze markten of dienstclusters daarbinnen is op grond van de oude marktbesluiten tot 1 januari 2009 geen tariefregulering van toepassing. Het gaat hierbij met name om hoge kwaliteit wholesale breedband toegang en wholesale huurlijnen met capaciteiten groter dan 2 Mbit/s. Het college heeft geconstateerd dat voor deze markten respectievelijk dienstclusters geen bepalingen in de ontwerpbesluiten waren opgenomen over de tarieven in de periode van 1 januari 2009 totdat tariefbesluiten genomen zijn.

449. Het college overweegt het volgende. Voor deze markten geldt vanaf 1 januari 2009 een kostenoriëntatieverplichting, terwijl op basis van de oude marktbesluiten voor deze markten of dienstclusters geen tariefregulering geldt. Dit betekent dat voor deze markten of dienstclusters geen tarieven voor handen zijn die in de afgelopen reguleringsperiode op kostenoriëntatie zijn getoetst. Het college wil voorkomen dat KPN in de periode vanaf 1 januari 2009 totdat een tariefbesluit genomen is naar eigen inzicht de hoogte van de tarieven kan bepalen. Reden hiervan is dat KPN dan in de gelegenheid zou zijn om tijdens deze overgangperiode excessieve tarieven te hanteren of tarieven te hanteren die marge-utholling veroorzaken. Dit zou in strijd zijn met de in de desbetreffende marktbesluiten opgelegde verplichting om kostengeoriënteerde tarieven te hanteren. Het college acht het daarom gerechtvaardigd om de tariefplafonds die het college op een later moment in tariefbesluiten zal bepalen per 1 januari 2009 in werking te laten treden.

450. Totdat het college tariefbesluiten neemt, gelden voorlopige tarieven. De voorlopige tarieven die KPN voor deze dienstclusters en markten hanteert mogen niet hoger zijn dan de tarieven die KPN op dit moment bij haar wholesaleafnemers in rekening brengt. In het geval KPN een openbaar aanbod heeft gedaan, mogen deze voorlopige tarieven tevens niet hoger zijn dan dit openbare aanbod. Het college beoogt met deze bepaling om, tot het moment dat tariefbesluiten genomen zijn, de bestaande praktijk tijdelijk te continueren en zo excessen te voorkomen. Als het college in een tariefbesluit de tariefplafonds bepaald heeft, gelden deze tariefplafonds vanaf 1 januari 2009.

451. Het college had in de ontwerpbesluiten voor de markten en dienstclusters daarbinnen waar op basis van de oude marktbesluiten wél een tariefverplichting geldt,⁵⁶⁴ bepaald dat de tarieven in de periode totdat het college nieuwe tariefbesluiten genomen heeft, niet hoger mogen zijn dan de tariefplafonds uit eerdere tariefbesluiten.⁵⁶⁵ Deze bepaling voorziet er niet in dat de tariefplafonds die

⁵⁶⁴ Dit betreft met name ontbundelde toegang over koper, laagcapacitaire huurlijnen tot en met 2 Mbit/s, gespreksafgifte, gespreksopbouw en WLR.

⁵⁶⁵ Het WPC-besluit van 27 september 2006, OPTA/TN/2006/201811, het SLU-tarievenbesluit van 25 september 2007, OPTA/BO/2007/201929 en het Besluit tariefregulering wholesale line rental van 8 september 2008, OPTA/AM/2008/201839. Wat betreft WLR-tarieven gaat het om de hoogte van de minus en enkele kostengeoriënteerde tarieven. Waar het college in het

het college in tariefbesluiten zal bepalen vanaf 1 januari 2009 zullen gelden. Bij nader inzien wijzigt het college deze bepaling. Reden hiervan is dat het college onvoldoende reden ziet voor een verschil in benadering tussen markten en dienstclusters daarbinnen, waar op basis van de oude marktbesluiten geen tariefverplichting geldt (zie hierboven) en markten en dienstclusters daarbinnen waar op basis van de oude marktbesluiten wél een tariefverplichting geldt. Het college wenst hierin één lijn te hanteren. Hierbij neemt hij bovendien in aanmerking dat ook voor deze markten en dienstclusters daarbinnen geldt dat de tariefverplichting zal leiden tot tariefplafonds die beoordeeld en bepaald zullen zijn op basis van de meest actuele informatie en op basis van de regels voor kostenoriëntatie uit de per 1 januari 2009 vigerende marktbesluiten. Het college bepaalt daarom dat ook voor de markten en dienstclusters waarvoor op basis van de oude marktbesluiten wél sprake is van tariefregulering, de nieuw te bepalen tariefplafonds vanaf 1 januari 2009 zullen gelden. Om die reden zal het college de bepaling in deze besluiten wijzigen, in die zin dat de tariefplafonds uit eerdere tariefbesluiten in de periode van 1 januari 2009 tot het moment dat het college in een tariefbesluit tariefplafonds heeft vastgesteld voorlopige tariefplafonds zijn.

452. Het college heeft daarom de bepalingen over de tarieven die vanaf 1 januari 2009 tot het moment dat het college nieuw tariefbesluiten neemt, gewijzigd en aangevuld en heeft het volgende bepaald:

- De tariefplafonds die het college op een later moment in tariefbesluiten zal bepalen, gelden vanaf 1 januari 2009. Dit geldt zowel voor de markten en diensten waarvoor op basis van de oude marktbesluiten geen tariefregulering geldt, als voor de markten en diensten waarvoor op basis van de oude marktbesluiten wél tariefregulering geldt.
- Tot het moment dat het college een tariefbesluit heeft genomen en daarin tariefplafonds heeft vastgesteld, dient KPN voorlopige tarieven te hanteren.⁵⁶⁶ Voor deze voorlopige tarieven geldt het volgende:
 - De voorlopige tarieven voor diensten waarvoor in eerdere tariefbesluiten tariefplafonds zijn vastgesteld, mogen niet hoger zijn dan de laatst geldende tariefplafonds.⁵⁶⁷
 - De voorlopige tarieven voor diensten waarvoor in de eerdere tariefbesluiten geen tariefplafonds zijn vastgesteld mogen niet hoger zijn dan de tarieven die KPN op dit moment bij haar wholesaleafnemers in rekening brengt. In het geval KPN een openbaar aanbod heeft gedaan, mogen deze voorlopige tarieven tevens niet hoger zijn dan dit openbaar aanbod.

Zienswijze

453. KPN geeft aan dat zij beperkt wordt in het geven van haar zienswijze aangezien in de brief van OPTA waarin de voorgenomen wijzigingen zijn aangegeven, geen motivatie voor deze wijzigingen is opgenomen. KPN is in algemene zin geen voorstander van de ingangsdatum van 1 januari 2009 voor

hiernavolgende over tariefplafonds spreekt, doelt het college ook op de minus van WLR, waarbij het erom gaat de gehanteerde minus niet kleiner mag zijn dan de door het college bepaalde minus.

⁵⁶⁶ Dit geldt ook voor vaste gespreksafgifte. In de nota van bevindingen bij het besluit Vaste gespreksafgifte gaat het college hier nader op in, omdat deze bepaling ook geldt voor andere aanbieders van vaste gespreksafgifte.

⁵⁶⁷ Voor de voorlopige verkeerstarieven van C(P)S/gespreksopbouw en vaste gespreksafgifte geldt een andere bepaling, zie hiervoor de nota's van bevindingen bij de besluiten Vaste telefonie en Vaste gespreksafgifte.

de tariefplafonds, omdat de voordelen daarvan niet opwegen tegen de nadelen. KPN vindt de nadelen substantieel: rechtsonzekerheid voor partijen, verhoogd incassorisico, onrust in de markt en financiële benadeling van KPN. Zonder motivering van de noodzaak om de tariefplafonds op 1 januari 2009 in te laten gaan, vindt KPN de toepassing hiervan niet gerechtvaardigd.

Reactie college

454. Het college constateert dat KPN het niet eens is met het standpunt van het college. Het college is echter van mening dat de nadelen die KPN noemt vooral van praktische aard zijn. Deze wegen niet op tegen het voordeel dat het meest recht wordt gedaan aan de kostenoriëntatieverplichting in het geval dat de nieuwe tariefplafonds per 1 januari 2009 gelden. Het college bestrijdt dat er sprake is van rechtsonzekerheid voor partijen. Het is duidelijk welke tarieven voorlopig gelden en bij het nemen van de nieuwe tariefbesluiten zal bekend zijn welke tariefplafonds definitief gelden. Partijen zijn allen op de hoogte van het feit dat de voorlopige tarieven voorlopig zijn en dus achteraf alsnog definitieve tarieven gehanteerd zullen worden rekening houdend met de definitieve tariefplafonds uit het tariefbesluit. De normen en de rekenregels voor de nieuwe tariefplafonds zijn bovendien reeds bekend gemaakt in de tariefbepalingen van de nieuwe marktbesluiten. Partijen zijn dus in de gelegenheid om zich hier op in te stellen. In die zin doet het feit dat er eerst een voorlopig tarief geldt weinig afbreuk aan de rechtszekerheid. Terwijl het feit dat achteraf definitieve tarieven gehanteerd zullen worden binnen de nieuwe tariefplafonds wel zekerheid verschaft omtrent de ingangsdatum van de kostengeoriënteerde tarieven welke passend zijn bevonden voor de nieuwe reguleringsperiode. Het feit dat KPN spreekt over financiële benadeling voor haar zelf, geeft aan dat KPN verwacht dat de tariefplafonds zullen dalen. Het college kan en wil daarop thans niet vooruitlopen. Wel merkt hij op dat, indien de uitkomst van de tariefbeoordeling is dat de tariefplafonds zullen dalen, dit zou betekenen dat KPN er voordeel bij heeft als de tariefplafonds later dan 1 januari 2009 zouden gaan gelden, hetgeen ten koste zou gaan van haar concurrenten. Het college vindt dit bezwaarlijk omdat, gezien vanuit het oogpunt van tariefregulering, hier geen rechtvaardiging voor is. In het geval de tarieven zouden dalen als gevolg van de later vastgestelde tariefplafonds is er, voor zover er al sprake zou zijn van een incassorisico, geen sprake van incassorisico aan de zijde van KPN; KPN heeft dan immers tot dat moment de voorlopige tarieven gehanteerd die hoger waren. In het geval de tariefplafonds hoger zouden uitvallen dan de voorlopige tarieven, kan KPN op basis van de bepalingen in de marktbesluiten het verschil bij partijen in rekening brengen, waardoor het incassorisico niet groter of kleiner is dan anders het geval zou zijn.

455. Het college ziet in de zienswijze van KPN geen reden om af te zien van zijn voornemen om de bepalingen over de vanaf 1 januari 2009 te hanteren tarieven te wijzigen.

Wijzigingen in besluiten

456. Op grond van het voorgaande heeft het college de volgende wijzigingen in de marktbesluiten aangebracht:⁵⁶⁸

- ontbundelde toegang op wholesaleniveau: wijzigingen in paragrafen 11.7.7 en 11.7.8, en

⁵⁶⁸ Wijzigingen in het besluit Vaste gespreksafgifte worden in de nota van bevindingen bij dat besluit nader benoemd.

dictumpunten xiii en xiv.⁵⁶⁹

- wholesalebreedband toegang: invoeging nieuwe paragraaf na 11.7.6, en wijzigingen in paragraaf 11.7.7 en in dictumpunt xii, en invoeging van een daaropvolgend dictumpunt.⁵⁷⁰
- huurlijnen: wat betreft laagcapacitaire huurlijnen wijzigingen in paragrafen 13.1.4.5 en 13.1.4.6, en dictumpunten XXI en XXII; en wat betreft hoogcapacitaire huurlijnen wijzigingen in dictumpunten XXXVI en XXXVII.⁵⁷¹
- vaste telefonie: wat betreft C(P)S/gespreksopbouw wijzigingen in paragrafen 12.2.8.3 en 12.2.8.4, en dictumpunten xxv en xxvi; wat betreft WLR wijzigingen in paragraaf 12.3.6.3 en 12.3.6.4, en dictumpunten xlvix en l.⁵⁷²

⁵⁶⁹ Referenties naar het genotificeerde ontwerpbesluit Marktanalyse breedband. Ontbundelde toegang op wholesaleniveau, 5 november 2008, OPTA/AM/2008/202476.

⁵⁷⁰ Referenties naar het genotificeerde ontwerpbesluit Marktanalyse breedband. Wholesale breedbandtoegang, 5 november 2008, OPTA/AM/2008/202476.

⁵⁷¹ Referenties naar het genotificeerd ontwerpbesluit Marktanalyse huurlijnen, 5 november 2008, OPTA/AM/2008/202474.

⁵⁷² Referenties naar het genotificeerde ontwerpbesluit Vaste telefonie, 5 november 2008, OPTA/AM/2008/202486.

Annex 5 Nota van Bevindingen naar aanleiding van consultatie ontwerpbesluit ULL 2010

Annex 5	Nota van Bevindingen naar aanleiding van consultatie ontwerpbesluit ULL 2010	
	432	
1	Inleiding	433
2	Marktafbakening retailmarkt breedbandinternettoegang (H6)	434
3	Marktafbakening ontbundelde toegang (H8)	437
4	Dominantieanalyse ontbundelde toegang (H9)	464
5	Verplichtingen ontbundelde toegang en dictum (H11 en 13)	472
5.1	Algemeen	472
5.2	Toegangsverplichtingen.....	473
5.3	Transparantieverplichting	475
5.4	Non- discriminatieverplichting (inclusief ND 5)	477
5.5	Welvaartseffecten	477
5.6	Tariefmaatregelen.....	479
5.7	Overig.....	479

1 Inleiding

1. Het college heeft op 1 februari 2010 het ontwerpbesluit Ontbundelde toegang op wholesale-niveau (hierna: ULL) bekend gemaakt. Overeenkomstig artikel 6b.1 van de Telecommunicatiewet (hierna: Tw) zijn belanghebbenden gedurende zes weken in de gelegenheid gesteld hun schriftelijke zienswijze tegen dit ontwerpbesluit en de Annexen aan het college kenbaar te maken.

2. Voor het marktanalysebesluit Ontbundelde toegang op wholesale-niveau hebben de volgende belanghebbenden een schriftelijke zienswijze naar voren gebracht:

- Business Communication Providers Alliance (hierna: BCPA);
- Bbnd N.V., Online Breedband B.V. en Tele2 Nederland B.V. (hierna: BOT);
- Eurofiber;
- Koninklijke KPN N.V. (hierna: KPN);
- Relined B.V. (hierna: Relined);
- Vodafone Libertel B.V. (hierna: Vodafone).

Verwerking van reacties

3. Het college gaat in deze Annex in op de zienswijzen van partijen. Daarbij volgt het college de structuur van het ontwerpbesluit. Het college wijst erop dat de zienswijze van partijen geen nieuwe feiten hebben opgeleverd die voor hem aanleiding zijn geweest om het ontwerpbesluit van 1 februari j.l. inhoudelijk op onderdelen te heroverwegen. Het college heeft wel het ontwerpbesluit op een aantal onderdelen aangepast in de zin dat hij, voor zover de ingebrachte zienswijzen daar aanleiding toe hebben gegeven, de besluittekst heeft uitgebreid met een aanvullende motivering dan wel een verduidelijking in de tekst heeft aangebracht. Het college verwijst naar Annex 8 voor een volledig overzicht van de aanpassingen die hij in onderhavig besluit ten opzichte van het marktanalysebesluit van 19 december 2008 heeft doorgevoerd.

4. Enkele partijen hebben bij hun zienswijze verwezen naar eerder ingediende reacties in het kader van de vorige marktanalyseronde over het marktanalysebesluit Ontbundelde toegang op wholesale-niveau (ULL) van 19 december 2008 en/of in de beroepsprocedure die daarop volgde. Op die reacties wordt niet opnieuw specifiek ingegaan. Het college verwijst in zijn reactie daarop naar zijn eerdere reactie, zoals opgenomen in de Nota's van Bevindingen in Annex 4 en Annex 5. Tevens verwijst het college, daar waar partijen verwijzen naar hun reactie in het kader van de beroepsprocedure ULL ten aanzien van het marktanalysebesluit ULL uit 2008, tevens naar zijn reactie in het (aanvullend) verweerschrift daarop.

2 Marktafbakening retailmarkt breedbandinternettoegang (H6)

5. **KPN** stelt dat het onderzoek van het college zich in het bijzonder richt op de vraag of in de zakelijke retailmarkt (keten)substitutie bestaat tussen diensten die over de verschillende onderliggende aansluitnetwerken worden aangeboden. Het college baseert zijn conclusie dat er inderdaad (keten)substitutie is en dat er dus sprake is van één markt volgens KPN vooral op het Dialogic rapport. KPN heeft twijfels over de vraag of met het Dialogic rapport een voldoende inhoudelijke marktanalyse heeft plaatsgevonden. Dialogic heeft volgens KPN geen adequate SSNIP uitgevoerd.
6. Op verzoek van KPN heeft RBB Economics het Dialogic rapport bekeken. Volgens RBB Economics kan op basis van het Dialogic rapport geen voldoende onderbouwde conclusie worden getrokken over de vraag of glasvezel voor bedrijven tot de relevante eindgebruikersmarkt gerekend kan worden. Ook kunnen geen conclusies worden getrokken met betrekking tot de vraag of ODF-access op bedrijventerreinen of in stedelijke gebieden tot dezelfde relevante markt behoort als waartoe ODF-access (FttH), MDF- en SDF-access behoren.
7. Het **college** is het niet eens met de stelling van KPN dat de conclusies ten aanzien van de marktafbakening in het ontwerp marktanalysebesluit ULL alleen op basis van het Dialogic rapport zijn getrokken, of daar sterk op leunen. Het college heeft Dialogic niet verzocht de relevante markt af te bakenen of een SSNIP test uit te voeren. De vraagstelling van Dialogic's onderzoek betrof het in kaart brengen van de substitueerbaarheid van diensten over kopernetwerken en glasvezelnetwerken voor zakelijke afnemers, en van de verandering in de mededinging op zakelijke productsegmenten van datacommunicatieverbindingen (zie hoofdstuk 1.2 in het Dialogic rapport). Het Dialogic rapport heeft informatie en inzichten verschaft die vervolgens bij de marktafbakening door het college zijn gebruikt. Meer precies zijn de resultaten van het Dialogic onderzoek gebruikt in paragraaf 8.5.2 van het besluit, waar het college ingaat op de vraag of ODF-access tot de markt voor ontbundelde toegang behoort.
8. In tegenstelling tot hetgeen KPN suggereert heeft het college zich niet primair gericht op de vraag of er in de zakelijke retailmarkt ketensubstitutie bestaat tussen diensten die over de verschillende onderliggende aansluitnetwerken worden aangeboden. Voor de afbakening van de markt waartoe ODF-access diensten behoren heeft het college vooral een inschatting gemaakt van de directe prijsdruk die aanbieders van ODF-access en MDF- en SDF-access ervaren en uitoefenen. Het onderzoek van Dialogic heeft hierbij een rol gespeeld om een inschatting te maken of veel zakelijke afnemers tussen glas en koper kunnen kiezen, met als doel om de groep in potentie overstappende afnemers bij een SSNIP in te schatten (niet om ketensubstitutie te onderzoeken). Zoals blijkt uit paragraaf 8.5.2. in het besluit heeft het college naast het Dialogic onderzoek bij de marktafbakening ook van andere informatie gebruik gemaakt. In randnummer 453 van het besluit geeft het college bijvoorbeeld aan welke andere bronnen van informatie zijn gebruikt bij het marktafbakeningsonderzoek.
9. Het college zal vanaf randnummer 79 van deze Nota van Bevindingen uitgebreider ingaan op het RBB rapport dat door KPN is ingebracht.

10. **KPN** stelt dat het college voorbij lijkt te gaan aan de omstandigheid dat twee retaildiensten die zijn gebaseerd op verschillende wholesale inputs, tot dezelfde relevante markt behoren, nog niet meebrengt dat die verschillende wholesale inputs ook tot dezelfde relevante markt behoren.

11. Het **college** is van oordeel dat als twee retaildiensten tot dezelfde relevante markt behoren, dit kan betekenen dat als gevolg van voldoende indirecte prijsdruk (waarbij wholesaleprijzen worden gedisciplineerd als gevolg van afgeleide effecten op de retailmarkt), ook de wholesale diensten tot dezelfde relevante markt behoren. Het kan echter ook zijn, zoals KPN aangeeft, dat die indirecte prijsdruk niet sterk genoeg is. In het geval van het bepalen van de relevante markt voor MDF-access, SDF-access en ODF-access heeft het onderzoek van het college zich vooral gericht op directe prijsdruk. Op basis van directe prijsdruk concludeert het college dat MDF-access, SDF-access en ODF-access tot dezelfde relevante markt behoren.

12. **KPN** stelt dat koper en glasvezel in de zakelijke markt geen volwaardige substituten zijn. Dit blijkt uit het feit dat bij nieuwe aanleg van aansluitnetwerken op zakelijke terreinen vaak nog koper en glasvezel naast elkaar worden gelegd. KPN zegt nog steeds koper aan te leggen op nieuwe bedrijventerreinen omdat de bestaande koperdiensten nog niet kosteneffectief op glas geleverd kunnen worden. Als die aansluitnetwerken volledig substitueerbaar zouden zijn, dan zou er geen marktpraak zijn die dat rechtvaardigt. De praktijk toont echter aan dat die marktpraak er wel is.

13. Het **college** begrijpt uit het TNO rapport dat in opdracht van KPN is opgesteld dat koper technische beperkingen heeft, die zich uiten in bovengrenzen voor afstand en bandbreedte. Deze technische beperkingen zijn aanzienlijk kleiner bij het leveren van diensten in de zakelijke markt over glasvezel en in minder mate over HFC (Hybrid Fiber Coax). Tot deze vaststelling komt het college overigens zelf ook in het besluit, onder andere in randnummers 532 en 548. De technische beperking van koper leidt er toe dat koper en glas niet voor *alle* afnemers volwaardige substituten zijn. Om tot dezelfde relevante markt te behoren is het ook niet vereisten dat diensten voor alle afnemers substituten zijn. Voor een grote groep zakelijke afnemers blijken koper en glas echter wel degelijk volwaardige substituten te zijn.

14. Deze conclusies uit het TNO rapport (namelijk dat koper grotere technische beperkingen kent dan glas) kan het college niet verenigen met de stelling van KPN dat KPN nog steeds koper aanlegt, omdat er een specifieke marktpraak zou zijn die de aanleg van kopernetwerken rechtvaardigt. Ook het feit dat glasvezel aansluitnetwerken worden uitgerold om de consumentenpraak te bedienen en het bestaande koperen aansluitnetwerk op termijn te vervangen suggereert dat er geen specifieke vraag is naar diensten via koper. Het college komt op basis hiervan tot de conclusie dat er geen specifieke marktpraak is die kan rechtvaardigen dat er nieuwe kopernetwerken naast glazen aansluitnetwerken worden aangelegd.

15. Het college heeft van KPN vernomen dat het feit dat op sommige nieuwe bedrijventerreinen in het verleden koper is aangelegd, samenhangt met de Universele Dienstverlening verplichting (dit betreft zogenaamde hybride netwerken waarbij koper en glas in één buis worden gelegd). Dat er op bestaande bedrijventerreinen koperen aansluitnetwerken en glasvezel aansluitnetwerken naast elkaar liggen komt daarnaast veelal, omdat er later een glasvezel aansluitnetwerk naast een bestaand koperen aansluitnetwerk is aangelegd. De reden dat er twee netwerken naast elkaar zijn aangelegd is

3 Marktafbakening ontbundelde toegang (H8)

Samenvatting

16. Het college concludeert in het besluit dat ODF-access (FttH) en FttO (op bedrijventerreinen en in stedelijke gebieden) tot dezelfde relevante markt behoort als MDF-access en SDF-access, en omgekeerd. In deze samenvatting zal het college eerst zijn belangrijkste overwegingen voor de gekozen marktafbakening herhalen. Daarna zullen de belangrijkste bedenkingen van partijen ten aanzien van deze marktafbakening en de reactie van het college daarop kort worden samengevat.

17. Op de eerste plaats heeft het college vastgesteld dat er weliswaar verschillen zijn tussen glasnetwerken in woongebieden, op bedrijventerreinen en in stedelijke gebieden (in termen van locaties, ontsluiting, retailafnemers en retaildiensten), maar dat deze verschillen geleidelijk zijn. Daarbij komt dat in beginsel glasvezel aansluitnetwerken elkaar geografisch aanvullen. Deze twee overwegingen brengen het college tot de conclusie dat de centrale vraag voor de marktafbakening is of ODF-access wel of niet tot dezelfde relevante markt behoort als MDF-access en SDF-access. Het college heeft deze centrale vraag vervolgens beantwoord aan de hand van de SSNIP test. In het geval van FttO netwerken, en startend met een 5 tot 10 procent prijstoename van MDF-access, komt het college tot de conclusie dat er voldoende afnemers van MDF-access kunnen en zullen overstappen op ODF-access om deze prijstoename niet winstgevend te laten zijn.

18. Het college heeft eerst vastgesteld dat het aannemelijk is dat afnemers van MDF-access *kunnen* overstappen op ODF-access (FttO). In de eerste plaats is er de technische mogelijkheid tot substitutie, omdat er via ODF-access (FttO) een vorm van ontbundelde toegang mogelijk is die technisch equivalent is aan de ontbundelde toegang die nu bestaat tot het koperen aansluitnetwerk (zie randnummer 504). In de tweede plaats is substitutie tussen MDF-access en ODF-access (FttO) in veel gevallen fysiek mogelijk omdat er een glasvezelnetwerk aanwezig is of tegen beperkte investeringskosten gerealiseerd kan worden. Uit het onderzoek dat Dialogic in opdracht van het college heeft uitgevoerd naar zakelijke afnemers blijkt dat ongeveer de helft van de 100.000 middenzakelijke vestigingen met een telecombudget van 100 tot 500 euro per maand (categorie B) daadwerkelijk kan overstappen van koper op glas. Cijfers van partijen met glasvezel aansluitnetwerken bevestigen dit beeld. Van de ongeveer 158.000 bedrijven met meer dan 5 werknemers bevindt **[vertrouwelijk: XXX]** zich op minder dan 150 meter en **[vertrouwelijk: XXX]** op minder dan 500 meter van een glasvezel aansluitnetwerk (FttO) (zie randnummer 507). In de derde plaats heeft het college op basis van de resultaten van Dialogic vastgesteld dat met behulp van ODF-access vergelijkbare diensten worden geleverd als via MDF-access en SDF-access (zie randnummer 519).

19. Het college heeft daarna vastgesteld dat het aannemelijk is dat een relatief grote groep MDF-access afnemers *zullen* overstappen op ODF-access bij een toename van 5 tot 10 procent van MDF-access tarieven. In de eerste plaats concludeert het college dat er voor ODF-access (FttO) weliswaar geen markttarieven beschikbaar zijn, maar dat op basis van een aantal argumenten de conclusie

gerechtvaardigd is dat de prijzen van ODF-access (FttO) dicht bij de prijzen van MDF-access en SDF-access moeten liggen. Redenerend vanuit de onderliggende kosten bestaat er een continuüm van ODF (FttH) en ODF FttO tarieven; de waargenomen prijzen van onderliggende wholesale en retail producten (breedband en huurlijnen) via koper en glas zijn van vergelijkbaar niveau; en voor het bieden van hogere kwaliteit diensten via koper kan gebruik gemaakt worden van meerdere MDF-aansluitlijnen per locatie (zie randnummer 535). In de tweede plaats zijn afnemers die midden- en grootzakelijke retailafnemers bedienen relatief prijsgevoelig. Dit maakt het aannemelijk dat een aanzienlijk deel van de grote groep die kan overstappen, ook daadwerkelijk zal overstappen bij een toename van MDF-access tarieven (zie onder meer randnummer 536).

20. Op een vergelijkbare manier heeft het college vastgesteld dat bezien vanuit ODF-access (FttO), MDF-access en SDF-access tot dezelfde relevante markt behoren. Het college heeft daarbij vastgesteld dat er een autonome trend is om over te stappen van koper op glas. Een relatieve prijstoename van ODF-access ten opzichte van MDF-access zal er echter toe leiden dat de overstap op glas trager verloopt dan zonder een dergelijke toename (meer afnemers blijven langer op koper). Bij de SSNIP test moet rekening worden gehouden met deze trend.

21. Het college heeft eerst vastgesteld dat afnemers van ODF-access FttO *kunnen* overstappen op MDF-access. In de eerste plaats kunnen, gegeven de bijna 100 procent dekking van het koperen aansluitnetwerk in Nederland, in beginsel alle (potentiële) afnemers van ODF-access overstappen op MDF-access of kunnen zij ervoor kiezen om MDF-access (langer) te blijven afnemen. Op basis van onderzoek van Stratix concludeert het college dat een partij als Tele2 aan 44 procent van de zakelijke eindgebruikers een aanbod kan doen met 10 Mbit/s uplink en 24 procent met 20 Mbit/s uplink (zie randnummer 548). In de tweede plaats blijkt uit het onderzoek van Dialogic dat voor een grote groep zakelijke afnemers producten over koper reële substituten zijn voor producten over glas. Dialogic concludeert dat voor ongeveer de helft van de vestigingen in categorie B geldt dat koper en glas (via FttO-netwerken) reële substituten zijn. Voor vestigingen in de C categorie, die veelal betrokken zijn bij data-intensieve werkzaamheden, geldt dat vanwege de beperktere functionaliteit koper slechts in zeer beperkte mate een substituut is voor glas. Dit kan echter niet leiden tot een aparte relevante markt voor grootzakelijke afnemers op het niveau van ontbundelde toegang. De reden is dat een aanbieder van ontbundelde toegang niet weet voor welke diensten op de onderliggende markten de ontbundelde toegangsdienst wordt afgenomen (zie randnummer 551 en verder).

22. Het college heeft daarna vastgesteld dat het aannemelijk is dat een relatief grote groep ODF-access FttO afnemers *zullen* overstappen op MDF-access of MDF-access (langer) af blijven nemen bij een toename van 5 tot 10 procent van de ODF-access FttO tarieven. Uit het kwantitatieve onderzoek van Heliview (Dialogic rapport) komt het beeld naar voren dat voor een grote groep zakelijke afnemers koper en glas substituten zijn. Van de respondenten die de afgelopen drie jaar een nieuw contract afsloten of dat overwogen hebben heeft uiteindelijk een grote meerderheid gekozen voor een koper aansluiting. Dit maakt het aannemelijk dat een aantal zakelijke afnemers, als gevolg van een relatieve prijsstijging van ODF-access (FttO), de keuze voor MDF-access zal blijven maken terwijl ze zonder die relatieve prijsstijging de keuze voor ODF-access (FttO) zouden hebben gemaakt. Het college acht het aannemelijk dat dit ertoe leidt dat een relatieve prijstoename van ODF-access verliesgevend is. Zonder relatieve prijstoename van ODF-access zouden meer afnemers overstappen op MDF-access (zie randnummer 558). Daarnaast draagt ook de grote prijsgevoeligheid van afnemers die midden- en

grootzakelijke retailafnemers bedienen er aan bij dat een aanzienlijk deel van de afnemers ervoor zal kiezen MDF-access langer te blijven afnemen bij een relatieve prijsstijging van ODF-access FttO (zie randnummer 559).

23. Partijen hebben verschillende reacties gegeven op deze overwegingen van het college die ten grondslag liggen aan de marktafbakening. In de overige hoofdstukken van deze Nota van bevindingen zal het college de reacties van partijen punt voor punt samenvatten en adresseren. In het algemeen heeft het college naar aanleiding van de reacties geen aanleiding gezien om de overwegingen die leiden tot de conclusie van één relevante markt voor MDF-access en ODF-access, of die conclusie zelf, te herzien. Wel is op enkele punten de tekst van het ontwerpbesluit aangepast of aangevuld. De reacties van partijen (met name van KPN) hebben onder meer betrekking op (1) het Dialogic rapport als basis voor de gekozen marktafbakening; (2) de concurrentie op retailniveau tussen (gestapeld) koper en glas; (3) de inschatting van het niveau van de ODF-access tarieven door het college; en (4) ketensubstitutie op retailniveau.

24. Kort gesteld is het volgens het college niet zo dat de marktafbakening alleen of zelfs sterk is gebaseerd op het Dialogic onderzoek (punt 1). Zoals eerder uitgelegd vormt het Dialogic onderzoek slechts de basis voor één van de overwegingen van het college. Bovendien is het niet zo dat het tegenonderzoek van KPN door TNS en RBB in een andere richting wijst. Wat betreft de daadwerkelijke overlap tussen beschikbaar (gestapeld) koper en glas merkt het college op dat er verschillende indicaties zijn dat deze overlap voldoende groot is (punt 2): het Dialogic onderzoek (middels de omvang van de B-categorie), het Stratix onderzoek en de informatie over feitelijk marktgedrag dat is verkregen uit interviews met marktpartijen wijzen hier op. Wat betreft de inschatting van de hoogte van ODF-access tarieven (punt 3) blijft het college bij de inschatting dat deze in de buurt moeten liggen van MDF-access tarieven. Het TNO onderzoek dat KPN heeft laten uitvoeren ondermijnt deze inschatting niet en biedt zelfs een bevestiging van de inschatting van het college. Tenslotte, is het college van oordeel dat hij de afbakening van de wholesalemarkt voor ontbundelde toegang niet primair of uitsluitend onderbouwt op basis van ketensubstitutie (punt 4). Het college toont slechts aan dat er op onderliggende wholesalemarkten en retailmarkten een keten is van substituten die prijsdruk op elkaar uitoefenen. Dit vormt een aanwijzing dat de onderliggende kosten van ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnet en het glazen aansluitnet, niet zo ver uit elkaar kunnen liggen als KPN suggereert.

Algemene opmerkingen

25. Volgens **Eurofiber** behoort ODF-access (FttO) tot een andere relevante markt dan ODF-access (FttH). ODF-access (FttO) vormt een bouwsteen voor andere wholesale en retail markten dan waar ODF-access FttH een bouwsteen vormt en op beide markten zijn andere aanbieders actief en hebben afnemers andere behoeften. Ook wordt door Eurofiber niet onderschreven dat ODF-access (FttO) een substituuut zou zijn voor MDF- en SDF-access en daarom tot dezelfde relevante markt moeten worden gerekend.

26. Het **college** is het niet met Eurofiber eens dat ODF-access (FttO) een bouwsteen vormt voor andere wholesale- en retailmarkten dan waarvoor ODF-access (FttH) een bouwsteen vormt. In hoofdstuk 6 van het besluit heeft het college beargumenteerd dat er ook op WBT niveau en op

retailniveau geen sprake is van een aparte zakelijke markt voor glasvezeldiensten. Eurofiber voert geen argumenten aan om te onderbouwen waarom er sprake is van afzonderlijke wholesale- en retailmarkten waarvoor de verschillende toegangsproducten een bouwsteen vormen. Het argument van Eurofiber dat op beide segmenten (FttO en FttH) van de markt andere aanbieders actief zijn is slechts relevant beschouwd vanuit aanbodssubstitutie.

27. Volgens **Eurofiber** kan het tegendeel (dat ODF-access FttO wel tot dezelfde relevante markt behoort als ODF FttH, MDF en SDF) niet op het onderzoek van Dialogic worden gebaseerd. Dit onderzoek heeft een te korte doorlooptijd gehad en is mede daardoor te beperkt in omvang geweest. Ook heeft Dialogic geen afnemers geïnterviewd en geen inlichtingen ingewonnen bij aanbieders. Hierdoor geeft volgens Eurofiber het Dialogic onderzoek een onvolledig beeld van de markten voor zakelijk glas.

28. De conclusies van het **college** ten aanzien van de marktafbakening zijn niet slechts gebaseerd op het Dialogic rapport. Het Dialogic rapport heeft het college slechts geholpen in zijn argumentatie op een aantal onderdelen van de onderbouwing van de marktafbakening. Onderdeel van het Dialogic rapport is daarbij een onderzoek onder afnemers, uitgevoerd door Heliview. Daarnaast heeft het college inlichtingen ingewonnen bij diverse aanbieders, zoals Eurofiber. Het college heeft deze informatie mede gebruikt voor de onderbouwing van de marktafbakening. Eurofiber onderbouwt verder niet op welke punten zij een substantieel ander beeld van de markt heeft dan Dialogic en het college.

29. **Eurofiber** wijst op de conclusie van Dialogic dat afnemers een duidelijke voorkeur voor glas boven koper hebben. Dit vormt volgens Eurofiber een belangrijke aanwijzing dat ODF-access FttO niet tot dezelfde relevante markt behoort als MDF-access en SDF-access.

30. Het **college** is het met Eurofiber eens dat een beperkt deel van de afnemers een voorkeur heeft voor glas boven koper. Dit betreft echter een deel van de afnemers en niet alle afnemers. Daarnaast geeft Dialogic ook aan dat het feit dat glas in de praktijk niet wordt afgenomen wordt verklaard door het feit dat het te duur is. De voorkeur voor glas in combinatie met de hogere prijs voor glas maakt dat diensten via glazen aansluitnetwerken en diensten via het koperen aansluitnetwerk nog steeds tot dezelfde relevante markt gerekend kunnen worden. De grotere toekomstvastheid geeft een commerciële rechtvaardiging voor een hogere prijs voor glas. Echter, als een bepaald maximum prijsverschil niet wordt gerespecteerd (dat wil zeggen als glas te duur wordt ten opzichte van koper), zal er bij een voldoende groot deel van de afnemers substitutie plaatsvinden om te spreken van één relevante markt. Deze inschatting heeft het college onderbouwd in paragrafen 8.5.2.4.1 en 8.5.2.4.2 van het besluit.

31. **BCPA** meent dat het college op juiste gronden en op zorgvuldige wijze tot de conclusie is gekomen dat ODF-access (FttH) en FttO (op bedrijventerreinen en in stedelijke gebieden) tot dezelfde relevante markt behoort als MDF-access en SDF-access, en omgekeerd. Het college heeft daarmee volgens BCPA op zorgvuldige wijze uitvoering gegeven aan de opdracht die voortvloeide uit de uitspraak van het CBb van 28 oktober 2009.

32. BCPA steunt de bevindingen uit onderzoek van het college en kan zich vinden in de analyse van het college naar aanleiding daarvan. Er is volgens BCPA aanzienlijke overlap tussen diensten die

worden geleverd via ODF-access FttO (bedrijventerreinen) en FttH. Over alle glasvezel aansluitnetwerken kunnen in principe dezelfde diensten worden geleverd, en worden ook daadwerkelijk vergelijkbare diensten geleverd, zoals breedband internettoegang en vaste telefonie.

33. BCPA is het ook eens met de conclusie dat met name op basis van vraagsubstitutie ODF-access FttH en FttO, MDF- en SDF-access tot dezelfde relevante markt behoren. BCPA deelt de inschatting van het college dat de tarieven voor ODF-access (FttH) en FttO bedrijventerreinen (en MDF-access) gradueel zijn en in elkaar overlopen, en niet ver van elkaar liggen. De door KPN genoemde, aanzienlijk hogere, tarieven voor ODF-access bedrijventerreinen zijn terecht niet gebruikt voor de marktafbakening nu dit geen marktprijzen betreffen.

34. BCPA is het eens met het college dat het feit dat er vrijwel geen vraagsubstitutie is tussen ODF-access (FttH) en ODF-access (FttO) niet wil zeggen dat ze niet tot dezelfde relevante markt behoren. Samen vormen ze onderdeel van het glasvezel alternatief voor MDF- en SDF-access.

35. Het **college** stelt vast dat BCPA zich kan vinden in de analyse die is uitgevoerd en het eens is met de bevindingen.

Upstream wholesaleproducten – actieve laag

36. **KPN** stelt dat het er in figuur 21 in het besluit op lijkt dat het college aanneemt dat breedband internettoegang alleen is gebaseerd op WBT (LK en HK). Ook huurlijnen worden hiervoor gebruikt. Verder wordt in de figuur gesuggereerd dat de wholesale input voor de retailmarkt voor datacommunicatie en huurlijnen bestaat uit wholesale hoogcapacitaire en laagcapacitaire huurlijnen en hoge kwaliteit WBT. Ook lage kwaliteit WBT wordt hiervoor gebruikt.

37. Naar aanleiding van deze opmerkingen heeft het **college** figuur 21 in het besluit duidelijker gemaakt. Het college is het eens met KPN dat de wholesale markten voor hoog- en laagcapacitaire huurlijnen ook worden gebruikt voor de retailmarkt voor breedband internettoegang. Het gaat dan om non-overboekte breedbandinternetaansluitingen. Daarnaast kan lage kwaliteit WBT ook worden gebruikt voor de retailmarkten voor laag- en hoogcapacitaire huurlijnen, omdat deze retailmarkten ook non-overboekte datacommunicatiediensten omvat. In de praktijk komt dit echter niet of nauwelijks voor, omdat afnemers van datacommunicatiediensten behoefte hebben aan een hoge kwaliteit.

38. In haar beroepschrift WBT heeft **KPN** aangegeven dat het niet logisch is dat er geen onderscheid wordt gemaakt binnen WBT hoge kwaliteit in laagcapacitair en hoogcapacitair, terwijl dat onderscheid wel wordt gemaakt op de markt voor wholesale huurlijnen. In het marktanalysebesluit huurlijnen maakt het college dit onderscheid op grond van de passieve infrastructuur. KPN acht het inconsistent dat het medium op de passieve laag enerzijds bepalend is voor de marktafbakening tussen laag- en hoogcapacitaire huurlijnen en anderzijds op de passieve laag zelf toch tot één markt gerekend wordt. In het ontwerpbesluit is hiervoor volgens KPN geen afdoende motivering te vinden.

39. Het **college** merkt op dat hij in de marktanalyse huurlijnen geen onderscheid maakt op grond van de passieve infrastructuur, maar op basis van capaciteit. Het college wijst erop dat de marktafbakening voor wholesale breedbandtoegangsdiensten en wholesale huurlijnen hier niet ter

discussie staat. In beide bijbehorende marktbesluiten heeft het college gemotiveerd waarom hij op deze markten wel of geen aanleiding heeft gezien voor het afbakenen van aparte markten op basis van de capaciteit. Wat hier wel ter discussie staat is de marktafbakening op de markt voor ontbundelde toegang op wholesale-niveau. In randnummer 551 van het besluit stelt het college dat, voor de kleine groep van grootzakelijke afnemers in categorie C en voor een beperkt deel van de B categorie met middenzakelijke afnemers, koper niet of slechts in zeer beperkte mate een substituuut voor glas vormt. Daarbij onderstreept het college dat dit echter niet kan leiden tot een aparte relevante markt voor grootzakelijke afnemers op het niveau van ontbundelde toegang. De reden is dat een aanbieder van ontbundelde toegang niet weet voor welke diensten op de onderliggende markten de ontbundelde toegangsdienst wordt afgenomen. Capaciteit is namelijk geen onderscheidende eigenschap op het niveau van ontbundelde toegang. Omdat die informatie ontbreekt kan een aanbieder geen hoger tarief rekenen voor ontbundelde toegang ten behoeve van retaildiensten aan dat deel van categorie B en C afnemers dat vrijwel geheel op glas is aangewezen. Aangezien er dus één prijs geldt voor ontbundelde toegang ten behoeve van retailafnemers die wel en geen, of slechts in beperkte mate, een alternatief hebben voor glas, is er sprake van één relevante productmarkt.

Upstream wholesaleproducten - passieve laag

40. **KPN** stelt dat het college coax buiten beschouwing heeft gelaten. KPN ziet dit als een beleidsmatige beslissing van het college om de kabelaanbieders geen verplichting tot ontbundelde toegang tot coax op te leggen.

41. Het **college** onderstreept dat het geenszins een beleidsmatige beslissing is van het college om de kabelaanbieders geen verplichting tot ontbundelde toegang tot coax op te leggen. In paragraaf 8.5.3 van het besluit beargumenteert het college zorgvuldig dat coax en ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk niet tot dezelfde relevante markt behoren. In zijn overweging neemt het college in de eerste plaats mee dat een aan ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnetwerk van KPN equivalente vorm van wholesaletoeegang via kabelnetwerken, niet realiseerbaar is. In de tweede plaats overweegt het college dat de coax aansluitnetwerken onvoldoende indirecte prijsdruk uitoefenen via de onderliggende retailmarkten om een wholesale prijsverhoging van de ontbundelde aansluitlijn niet winstgevend te kunnen doorvoeren.

42. **KPN** stelt dat het college uitgaat van veronderstellingen ten aanzien van technische mogelijkheden van netwerken en diensten die KPN niet herkent. KPN heeft aan TNO gevraagd om onderzoek te doen naar de technische mogelijkheden van de verschillende passieve infrastructuren koper, glas en coax. Hieruit blijkt dat in de consumentenmarkt coax en glas voor een belangrijk deel vergelijkbare mogelijkheden hebben qua bandbreedte en diensten. Koper kent beperkingen ten aanzien van de te bereiken snelheid. Ook voor zakelijke dienstverlening kent koper beperkingen. KPN heeft eerder aangegeven dat symmetrische snelheden van 20Mbit/s haalbaar zijn voor ca. 3 procent van de zakelijke klanten en 10 Mbit/s voor 8 procent. Het college komt met een veel hoger percentage van 24 procent (op basis van een Stratix onderzoek). Bij symmetrische snelheden van 10 Mbit/s en hoger zal glas volgens KPN toch de standaard zijn.

43. TNO stelt in een onderzoek in opdracht van KPN dat koper, HFC en glasvezel de typisch draadgebonden transporttechnologieën voor het leveren van diensten in de zakelijke markt zijn. TNO

heeft een aantal vragen van KPN beantwoord over de belangrijkste verschillen tussen deze technologieën. Koper heeft volgens TNO fysieke beperkingen die zich uiten in bovengrenzen voor afstand en bandbreedte. Uit metingen en berekeningen blijkt volgens TNO dat de maximaal haalbare bandbreedte per aderpaar verschilt en een forse spreiding vertoont, veroorzaakt doordat de fysische eigenschappen per individueel aderpaar verschillen. Glasvezel is volgens TNO als medium geschikt voor hoge bitsnelheden en grote afstanden. Met HFC (Hybrid Fiber Coax) zijn bitsnelheden bereikbaar van rond de 100 Mbit/s downstream en tientallen Mbit/s upstream.

44. Het **college** is van oordeel dat het beeld dat TNO schetst ten aanzien van de technische mogelijkheden van netwerken en diensten niet zeer uiteen loopt met het beeld dat het college hiervan heeft beschreven in het besluit. Het aantal punten waarop de veronderstellingen uiteenlopen zijn volgens het college beperkt. Het enige door KPN aangehaalde punt waarop de visie van KPN en het college uiteenlopen is dat KPN van mening is dat symmetrische snelheden van 20Mbit/s via koper haalbaar zijn voor ca. 3 procent van de zakelijke klanten en 10 Mbit/s via koper voor 8 procent, terwijl het college hier (op basis van een onderzoek van Stratix) hogere cijfers noemt (24 procent voor 20 Mbit/s via koper en 44 procent voor 10 Mbit/s via koper). Het college kan uit het rapport van TNO niet afleiden dat TNO de visie van KPN op dit onderwerp deelt. Over het percentage van de zakelijke klanten dat met symmetrische snelheden van 10 Mbit/s en 20 Mbit/s via koper bereikt kan worden doet TNO namelijk geen uitspraken. Het college komt dan ook tot de conclusie dat zijn visie niet uiteenloopt met de visie van TNO.

45. Het college ziet wel dat zijn visie uiteenloopt met de visie van KPN. KPN betoogt dat (gestapeld) koper geen belangrijke rol gaat spelen in de capaciteitsbehoefte tussen 2 Mbit/s en 20 Mbit/s. KPN onderbouwt deze stelling op basis van een eigen analyse waarbij zij zelf een inschatting maakt van het percentage zakelijke aansluitingen waarop voldoende koper aanwezig is op het percentage beschikbare koperaders. Op basis van deze inschattingen komt KPN tot haar conclusies. Het college acht de methode gehanteerd door Stratix, met behulp van een postcodecheck bij Tele2 feitelijk nagaan of op een bepaald adres daadwerkelijk een koperdienst met een bepaalde capaciteit geleverd kan worden, zorgvuldiger dan de methode van KPN. Feitelijk maakt KPN op basis van veronderstellingen een ruwe inschatting van de beschikbaarheid van gestapeld koper. Omdat Stratix zich baseert op daadwerkelijke beschikbaarheid en KPN op een ruw ingeschatte beschikbaarheid, hecht het college meer waarde aan het onderzoek van Stratix.

46. Stratix heeft in opdracht van Eurofiber onderzocht of het in de praktijk haalbaar is om over koper een aanbod te doen voor huurlijnen boven 8 Mb. Ook Stratix komt tot de conclusie dat met behulp van koper slechts een beperkt deel van de markt bedient kan worden. Echter, de analyse van Stratix toont andere cijfers dan de analyse van KPN. Stratix komt tot de conclusie dat Tele2 24 procent van de markt kan bedienen met 20 Mbit/s en 44 procent met 10 Mbit/s. Deze percentages behaalt Tele2 met behulp van VDSL en met behulp van gestapeld koper. Het college heeft geen redenen om aan de uitkomsten van de analyse van Stratix te twijfelen en KPN heeft de uitkomsten van de analyse van Stratix ook niet met argumenten betwist.

47. Daarbij merkt het college nog op dat de exacte dekking van gestapeld koper niet doorslaggevend is. Aanbieders van glasvezeldiensten hebben geen perfecte informatie ten aanzien van de locaties waar alternatieve operators een aanbod van diensten via koper met een bepaalde snelheid kunnen

doen. Bovendien hanteren aanbieders van glasdienstverlening tot op zekere hoogte uniforme prijzen. Hierdoor ontstaat ook concurrentiedruk van koperdiensten op glasdiensten op locaties waar koperdiensten met een bepaalde snelheid wellicht feitelijk niet geleverd kunnen worden. In randnummer 62 en verder gaat het college uitgebreider in op de implicaties voor de marktafbakening van de overlap in capaciteit van (gestapeld) koper en glas.

48. Dat KPN ook feitelijk op het zakelijk segment concurrentiedruk ondervindt via koper blijkt uit twee voorbeelden die door KPN zelf zijn aangehaald in het beroep tegen het huurlijnenbesluit. KPN schetst in deze twee voorbeelden dat hij een tweetal aanbestedingen heeft verloren van BT en Tele2. Het is gebleken dat BT en Tele2 deze aanbestedingen wonnen met een aanbod waarbij een gedeelte van de dienstverlening tot stand komt via (gestapeld) koper.

Vraag- en aanbodssubstitutie

49. **KPN** haalt aan dat het college voor de SSNIP test van MDF- en SDF-access versus ODF-access (FttO) stelt dat er geen betrouwbare tarieven beschikbaar zijn. Ook de door KPN ingeleverde EDC kostprijzen voor ODF-access (bedrijventerreinen) en ODF-access (stedelijk) worden door het college niet als betrouwbaar commercieel tarief beoordeeld. KPN kan zich daarmee niet verenigen: een kwantitatieve analyse is een essentieel onderdeel van een betrouwbare marktafbakening. Uitgangspunt daarbij zijn de tarieven zoals die door de betreffende onderneming in de praktijk worden gehanteerd. Van dit uitgangspunt kan, bij hoge uitzondering, worden afgeweken indien aannemelijk is dat de door een onderneming gehanteerde tarieven al het resultaat zijn van de uitoefening van marktmacht (cellophane-fallacy).

50. Het **college** is van mening dat indien duidelijk is dat de gehanteerde tarieven geen betrouwbare tarieven zijn voor een SSNIP test, het gerechtvaardigd is om op andere manieren een inschatting te maken van tarieven. De door KPN genoemde tarieven zijn om verschillende redenen geen betrouwbare tarieven voor gebruik in een SSNIP test. Ten eerste zijn het interne prijzen en betaalt geen enkele externe afnemer deze prijs. Ten tweede zijn de tarieven voor ODF-access (FttO) die KPN tot op heden heeft genoemd niet consistent met elkaar. In het kader van gedragsregel ND 5 heeft KPN aangegeven dat ODF-access (FttO)- tarieven zich bevinden tussen **[vertrouwelijk: XXX]** Euro en **[vertrouwelijk: XXX]** Euro. In de zienswijze (bijlage: kostenvergelijking glasnetwerken) geeft KPN nu aan dat tarieven voor ODF-access (FttO) bedrijventerreinen zich bevinden tussen 90 Euro en 140 Euro, en tarieven voor ODF-access (FttO stedelijk) tussen 200 Euro en 500 Euro. Ook in het licht van de wholesale- en retailtarieven voor glasdiensten die KPN in de praktijk hanteert zijn de genoemde ODF-access tarieven hoog. In sommige gevallen zijn bepaalde wholesale- en retailtarieven zelfs lager te zijn dan de aangegeven ODF-access tarieven. Ten derde acht het college het waarschijnlijk dat de oorzaak van de hoge kosten die KPN nu opvoert voor ODF-access is dat KPN de investeringen in glasvezelaansluitingen volledig toerekent aan een nieuwe klant en niet deels beschouwt als een investering in een nieuw netwerk. Omdat ook uit het TNO rapport blijkt dat koper, in tegenstelling tot HFC, in mindere mate aan de toekomstige vraag zal voldoen, is duidelijk dat in glasvezel geïnvesteerd zal gaan worden en dat het aantal aansluitingen in de toekomst fors zal stijgen. In een gedegen kostprijsberekening ligt het dan voor de hand om de tarieven te berekenen door (totale) investeringskosten te delen door het aantal te verwachten aansluitingen. Om deze redenen heeft het college inschattingen gemaakt van ODF-access tarieven. De conclusie dat ODF-access FttO tarieven

dichtbij de ODF-access (FttH) en de MDF-access en SDF-access tarieven liggen, heeft het college toegelicht in randnummer 535 van het besluit. Deze conclusie is van belang voor de marktafbakening omdat het hierdoor aannemelijker is dat afnemers van toegangsdiensten zullen overstappen van glastoegang op kopertoegang en omgekeerd (zoals in randnummers 540 en 541 van het besluit wordt beschreven).

51. Het college voegt daaraan toe dat volgens de Richtsnoeren van de Commissie het uitgangspunt is dat bij een hypothetische monopolist test gebruik wordt gemaakt van tarieven die onder concurrentie tot stand zijn gekomen.⁵⁷³ In gereguleerde situaties zijn de op kosten gebaseerde tarieven leidend. Omdat het college deze kostenbeoordeling, die uitgevoerd zal worden in het implementatietraject van het besluit, nog niet heeft plaatsgevonden, heeft het college zich voor de analyse op inschattingen van ODF-access tarieven gebaseerd (zie onder meer randnummer 525 van het besluit).

52. **KPN** stelt dat de veronderstelling waarop het college zich baseert bij een kwalitatieve analyse van het inschatten van een tarief voor ODF-access (bedrijventerreinen) en ODF-access (stedelijk) een goede onderbouwing mist. Het college zou volgens KPN onderzoek moeten doen naar de daadwerkelijke kosten van zakelijk glas. Deze veronderstellingen van het college zijn (1) vergelijkbare adrestdichtheid als bij een woonwijk; (2) continuüm van tarieven tussen EUR 10 en EUR 150; en (3) een investering in een individuele glasaansluiting is onderdeel van een netwerkinvestering en geen individuele klantinvestering. Met betrekking tot (1) zijn volgens TNO graafkosten op typische bedrijventerreinen tot vijf maal hoger dan in woonwijken, waarmee de kostprijs van ODF op bedrijventerreinen een factor tien hoger zal uitkomen dan het huidige gereguleerde MDF tarief. Ook stapeling van koper zal de kosten van MDF niet in de buurt brengen. Met betrekking tot (2) merkt KPN op dat het college niet heeft aangetoond dat met deze tariefrange een sluitende business case gebouwd kan worden. Met betrekking tot (3) merkt KPN op dat het college stelt dat een glasaansluiting naar een eindklant niet alleen gedragen wordt door die ene eindklant maar ook door omringende klanten. Maar omringende klanten moeten ook daadwerkelijk interesse hebben in glasvezel, en die interesse ook snel tonen.

53. TNO heeft ook een aantal vragen van KPN beantwoord ten aanzien van de invloed van geografische dichtheid op graafafstanden en kosten. TNO stelt dat de te graven afstand per aansluiting omgekeerd evenredig is aan de wortel van de dichtheid van de aansluitingen. De gemiddelde graafafstand voor FttH 'op voorraad' in stedelijk gebied varieert van 15 tot 25 meter afhankelijk van de mate van verstedelijking. De gemiddelde graafafstand voor FttO 'op voorraad' op een bedrijventerrein ligt rond de 100 tot 125 meter, afhankelijk van de definitie van bedrijventerrein. De gemiddelde graafafstand voor FttO 'op voorraad' in een stedelijk gebied ligt rond de 75 meter. Voor alle gebieden geldt dat de toegerekende graafafstand toeneemt naarmate het percentage klanten afneemt. De graafafstand voor FttO in een stedelijk gebied en FttO op een bedrijventerrein is lager wanneer 'op klantvraag' wordt gegraven dan wanneer 'op voorraad' wordt gegraven.

54. De kostprijzen van FttO zullen volgens KPN ook in het meest ideale geval veel hoger uitvallen dan voor FttH en MDF-access. Bovendien zijn er hoge overstapdrempels tussen koper en zakelijk glas die

⁵⁷³ Paragraaf 42 van de Richtsnoeren van de Commissie voor de marktanalyse en de beoordeling van aanmerkelijke marktmacht in het bestek van het gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische communicatienetwerken en diensten, 2002/C 165/03.

beginnen bij EUR 4.000 per glasklant. Deze overstapdrempels zullen hoger zijn dan bij FttH, hetgeen terug te voeren is op verschillen tussen zakelijke klanten en consumenten. De dienstenaanbieder kan deze kosten direct bij de klant in rekening brengen of deze verwerken in een maandelijks tarief.

55. Het **college** stelt vast dat KPN onder verwijzing naar een TNO rapport dat in opdracht van KPN is opgesteld stelt dat het college zijn analyse van de kosten voor ODF-access (bedrijventerreinen) en ODF-access (stedelijk) niet goed heeft onderbouwd en dat het college de daadwerkelijke kosten van zakelijk glasvezel zou moeten onderzoeken. In het betreffende TNO rapport treft het college echter voornamelijk feiten aan die het beeld van het college bevestigen. Zo stelt TNO dat de gemiddelde graafafstand voor FttH 'op voorraad' in stedelijk gebied varieert van 15 tot 25 meter afhankelijk van de mate van verstedelijking. TNO rekent hier echter met een penetratiegraad van 100 procent (zie figuur 7, TNO-rapport). Wanneer wordt gekeken naar een op dit moment meer realistische penetratiegraad van 40 tot 60 procent (vanaf 40 procent wordt tot uitrol overgegaan), dan varieert de gemiddelde graafafstand voor FttH al van 30 tot 60 meter. Wanneer dan ook nog in ogenschouw wordt genomen dat TNO alleen 'matig stedelijk', 'sterk stedelijk' en 'zeer stedelijk' gebied in de figuur heeft opgenomen, dan is daaruit af te leiden dat de graafafstand voor FttH in minder stedelijk of ruraal gebied 60 meter (ruim) zal overtreffen. Deze graafafstand is dan niet veel korter dan de graafafstand die TNO noemt voor FttO op bedrijventerreinen die 'op voorraad' rond 100 tot 125 meter bedraagt en is vergelijkbaar met de graafafstand voor FttO stedelijk 'op voorraad' van ongeveer 75 meter. Hiermee is naar het oordeel van het college, met behulp van het TNO rapport, aangetoond dat er wel degelijk een continuüm van graafafstanden per klant bestaat, dat zich zal vertalen naar een continuüm van tarieven.

56. In tegenstelling tot wat KPN suggereert stelt het college niet dat er in FttH en FttO gebieden per definitie een vergelijkbare adresdichtheid is. Het college stelt echter dat er woonwijken bestaan met een vergelijkbare adresdichtheid als bedrijventerreinen en stedelijke gebieden. Zoals er namelijk vele typen woongebieden bestaan, zo bestaan er ook vele typen bedrijventerreinen en vele typen stedelijk gebied. Het college is van mening dat dit beeld ondersteund wordt door het TNO rapport dat in opdracht van KPN is geschreven. Zoals in de vorige paragraaf al aangegeven, kan worden afgeleid dat het niet onaannemelijk is dat de gemiddelde graafafstand voor FttH in minder stedelijk of ruraal gebied vergelijkbaar is met de graafafstand op bedrijventerreinen en stedelijke gebieden waar 'op voorraad' wordt aangelegd. Dit suggereert dat ook de adresdichtheid in beide typen gebieden vergelijkbaar is.

57. KPN stelt dat het college er geen rekening mee heeft gehouden dat met een tariefrange van EUR 10 tot EUR 150 geen sluitende businesscase is te bouwen. Juist op het punt waar het college deze tariefrange aanhaalt in randnummer 526 van het besluit voegt het college toe dat 'als in beschouwing wordt genomen dat een individuele aansluiting onderdeel uitmaakt van een netwerk en dat dus iedere aansluiting de kosten voor de volgende aansluiting verlaagt daaruit volgt dat het gemiddelde tarief per aansluiting aanzienlijk lager is dan de kosten van de aanleg van één individuele aansluiting'. Vanuit de visie beschouwd van een netwerkonderneming die van plan is het netwerk in de toekomst uit te breiden hoeft er dus geen tariefrange van EUR 10 tot EUR 150 gehanteerd te worden. Wanneer rekening wordt gehouden met de groei van het netwerk en de groei van het aantal klanten, dan kan een veel lager tarief gehanteerd worden. Overigens, de suggestie dat er soms geen sluitende

business case is te bouwen voor de ontsluiting van een bepaalde klant, zou feitelijk kunnen kloppen. KPN maakt niet duidelijk wat zij hiermee wilt aantonen.

58. KPN stelt dat omringende klanten wel daadwerkelijk interesse moeten tonen, voordat kosten aan omringende klanten toegerekend kunnen worden. Het college begrijpt dat een operator bij het vaststellen van een business case er niet van uitgaat dat een 100 procent penetratiegraad wordt bereikt. Er kan echter wel van een netwerkbedrijf verwacht worden dat het een realistische inschatting maakt van de toekomstige bezetting van een netwerk bij het bepalen van kosten per aansluiting. Een uitrolstrategie waarbij er bij de prijsstelling vanuit wordt gegaan dat omringende klanten niet af zullen nemen, zorgt ervoor dat er vrijwel nooit met de uitrol van een netwerk gestart kan worden. De tarieven zouden voor de eerste klanten dusdanig hoog worden dat deze klanten geen diensten af zullen nemen en er dus niet tot uitrol overgegaan zou worden. Het college heeft aanleiding gezien om deze motivatie ook op te nemen in de randnummers 458, 526 en 527 van het besluit.

Ketensubstitutie in de ULL markt

59. **KPN** stelt dat het college de afbakening van de wholesale markt voor ontbundelde toegang onderbouwt op basis van ketensubstitutie. Het college komt als onderbouwing met het Dialogic rapport en cijfers over de eindgebruikersmarkt of de wholesale breedbandtoegangsmarkt. KPN is van mening dat voor een marktafbakening op de wholesalemarkt uitgegaan moet worden van gegevens die zo dicht mogelijk tegen de betreffende wholesalemarkt aanliggen. Bij voorkeur moet dus uitgegaan worden van prijsgegevens of kostengegevens op de ULL markt.

60. In tegenstelling tot wat KPN betoogt is het **college** van oordeel dat hij de afbakening van de wholesalemarkt voor ontbundelde toegang niet primair of uitsluitend onderbouwt op basis van ketensubstitutie. Het college toont slechts aan dat er op onderliggende wholesalemarkten en retailmarkten een keten is van substituten die prijsdruk op elkaar uitoefenen. Dit vormt een aanwijzing dat de onderliggende kosten van ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnet en het glazen aansluitnet, niet zo ver uit elkaar kunnen liggen als KPN suggereert. Dergelijke door KPN gesuggereerde kostenverschillen zouden namelijk ook op onderliggende wholesalemarkten en retailmarkten weerspiegeld worden, zelfs als ODF-access en MDF-access tarieven een relatief beperkt aandeel zouden vormen van de totale kostprijs van WBT- of retaildiensten. Ten overvloede merkt het college hierbij op dat als de ODF-access tarieven daadwerkelijk zo hoog zouden zijn als KPN suggereert, ze geen beperkt aandeel zouden vormen van de tarieven van op ODF-access gebaseerde WBT- en retaildiensten. Omdat de kostenverschillen ook op het niveau van ontbundelde toegang beperkt zijn, acht het college mede op basis hiervan het aannemelijk dat ook op dit niveau prijsdruk bestaat tussen ontbundelde toegang tot het koperen aansluitnet en ontbundelde toegang tot het glazen aansluitnet. Andere indicatoren die tot deze conclusie leiden zijn de relatief grote groep afnemers die kan overstappen en de hoge prijsgevoeligheid van afnemers (zie paragraaf 8.5.2.4.1 van het besluit).

61. Het college is het eens met KPN dat bij voorkeur uitgegaan moet worden van gegevens die zo dicht mogelijk tegen de betreffende wholesalemarkt aanliggen. Zoals aangegeven in randnummer 523 van het besluit zijn er echter voor FttO-netwerken geen betrouwbare tarieven beschikbaar. De reden hiervoor is dat er geen externe leveringen zijn van ODF-access tot FttO-netwerken. Uit de toets

op gedragsregel ND 5 is gebleken dat KPN tarieven wenst te hanteren die oplopen van **[vertrouwelijk: XXX]** Euro tot **[vertrouwelijk: XXX]** Euro, maar geen enkele partij is bereid gebleken toegang af te nemen tegen die prijzen. Verder is het in het algemeen gebruikelijk dat kortingen worden gegeven op lijstprijzen. KPN's lijstprijzen kunnen dus niet worden beschouwd als betrouwbare prijzen die voor het doel van marktafbakening geschikt zijn. Daarbij komt dat de interne prijzen die verticaal geïntegreerde ondernemingen met eigen glasvezel aansluitnetwerken aan zichzelf rekenen als zij de prijzen van hun wholesale- of retaildiensten vaststellen, niet bekend en niet controleerbaar zijn. Zoals aangegeven in randnummer 51 van deze Nota van bevindingen zal het college een gedetailleerde kostenbeoordeling pas uitvoeren in het implementatietraject van het besluit.

62. Het college schat ten aanzien van de kostengegevens in dat deze vele malen dichter bij de kopertarieven zullen liggen dan KPN suggereert. Uit het rapport dat TNO in opdracht van KPN heeft opgesteld kan afgeleid worden dat de graafafstanden voor FttH en FttO minder ver uit elkaar liggen dan eerder door KPN is gesuggereerd (zoals toegelicht in randnummer 55 van deze Nota van bevindingen). Dit maakt dat de goedkopere FttO aansluitingen kosten zullen hebben die vergelijkbaar zijn met de kosten van de duurere FttH aansluitingen en dat FttO tarieven van 10 Euro tot 15 Euro voor zouden kunnen komen.

63. **KPN** stelt dat het college in Figuur 27 in het besluit diverse tarieven voor WBT over koper en glas laat zien. Bij de 2 Mbit/s verbinding valt op dat de glasvarianten aan de bovenkant van de prijsrange zitten. De ULL prijs is slechts een gering percentage van de WBT prijs zodat er geen betrouwbare conclusies getrokken kunnen worden uit het verloop van de WBT tarieven ten aanzien van de kosten van de passieve laag. In de WBT tarieven van KPN is er wel een duidelijk verschil te zien tussen diensten over koper en diensten over glas. Hierdoor kan er onderbroken ketensubstitutie zijn in de WBT-HK markt.

64. Het **college** wenst nogmaals te onderstrepen dat het de tariefranges van meerdere aanbieders heeft getoond om te laten zien dat het onaannemelijk is dat er op bovenliggende wholesalemarkten grote kostenverschillen bestaan. De tariefverschillen die KPN toont tussen haar koperdiensten en glasdiensten tonen volgens het college geheel niet aan dat diensten over koper en glas niet tot dezelfde markt behoren. Een onderneming, zoals KPN, die twee producten op dezelfde markt aanbiedt heeft immers geen enkele prikkel om beide producten met elkaar te laten concurreren, zeker niet in het geval de ondernemer op de betreffende markt aanmerkelijke marktmacht heeft. De onderneming zal, om zijn winsten te maximaliseren, de prijsstelling van beide producten zo neerzetten dat de ondernemer zijn totale winst op de markt maximaliseert. Een aanbieder die actief is op één segment kiest zijn prijsstelling heel anders dan een dominante speler die zowel glasdiensten als koperdiensten op dezelfde markt aanbiedt. Deze speler (actief in één segment en niet dominant) zal wel een aanbod in de markt moeten zetten dat concurreert met de koperdiensten van KPN. Om deze reden is het van belang om tarieven van meerdere aanbieders te vergelijken, dat wil zeggen naast die van KPN ook tarieven van andere aanbieders. Wanneer in de door KPN gepresenteerde figuur de tarieven van concurrenten worden toegevoegd dan krijg je een figuur die grote overeenkomsten vertoont met Figuur 27 in het besluit. Het college heeft aanleiding gezien om deze motivatie ook op te nemen in de randnummer 532 van het besluit. Zoals het college onder andere in paragraaf 8.5.2.4.1 van het besluit heeft toegelicht vormen gelijkwaardige tarieven van op ODF-access en MDF-access gebaseerde diensten, naast andere indicaties, een aanwijzing dat ook de ODF-access en MDF-

access tarieven gelijkwaardig zijn. Grote tariefverschillen tussen ODF-access en MDF-access, zelfs als deze een relatief beperkt onderdeel uitmaken van de totale kosten, zouden worden gereflecteerd in de tarieven van de onderliggende diensten.

65. Specifiek op het 2 Mbit/s product zullen weinig afnemers de toegevoegde waarde van glas zien. Via koper kan een aanbieder een 2 Mbit/s product over het algemeen namelijk prima te leveren. Op een 2 Mbit/s product heeft het daarom voor KPN weinig zin om met glas een aantrekkelijk aanbod in de markt te zetten. Concurrenten, die het koperalternatief niet hebben, doen dit wel.

66. Een geleidelijk oplopend rijtje tarieven kan volgens **KPN** een aanwijzing vormen dat er sprake is van ketensubstitutie, maar dat hoeft niet zo te zijn. Andere factoren kunnen ook belangrijk zijn, zoals verschillen in geografie, techniek en concurrentiesituatie. Het college heeft volgens KPN ten onrechte niet gekeken naar deze factoren bij het onderzoek naar ketensubstitutie tussen koper en glas. Koper heeft belangrijke technische beperkingen. Voor ODF-access (stedelijk) en ODF-access (bedrijventerreinen) zijn meerdere spelers actief met eigen infrastructuur. Snelheden van boven 2 Mbit/s op koper kunnen slechts in een beperkt dekkinggebied geleverd worden. Het college claimt volgens KPN dat snelheden van 20 Mbit/s symmetrisch leverbaar zijn in 24 procent van de zakelijke markt, hetgeen KPN veel te optimistisch overkomt. Als 50 procent van de zakelijke klanten op 150 meter van glas af zou zitten, dan is de kans dat een zakelijke klant zowel binnen een dekkinggebied van glas als koper zit gelijk aan 12 procent (24 procent * 50 procent). Hooguit 12 procent ervaart dus ketensubstitutie van koper naar glas.

67. KPN wekt de suggestie dat het **college** geen aandacht heeft gehad voor verschillen in geografie, techniek en concurrentiesituatie. Ook deze verschillen zijn echter door het college in de analyse betrokken. Het college erkent dat de technische mogelijkheden van koper uiteindelijk beperkt zijn ten opzichte van glas en dat er op ODF-access (stedelijk) en ODF-access (bedrijventerreinen) relatief meer spelers actief zijn met eigen infrastructuur. Deze verschillen maken echter niet dat er geen sprake is van één relevante markt met ODF-access en MDF-access. Dit zal in de hiernavolgende randnummers worden toegelicht.

68. Het college merkt eerst echter op dat de rekenexercitie die KPN uitvoert om aan te tonen dat hooguit 12 procent van de afnemers kan kiezen tussen koper en glas met een capaciteit van 20 Mbit/s, niet deugdelijk is. Bij KPN's exercitie wordt namelijk de impliciete aanname gemaakt dat netwerken 'random' verspreid liggen over Nederland. De kans dat er zowel (gestapeld) koper als glas ligt op een locatie is volgens KPN 50 procent. Volgens het college is het eerder aannemelijk dat (gestapeld) koper en glas juist geconcentreerd zijn in dezelfde gebieden waar klanten zich bevinden. Het is daarom aannemelijk dat juist op locaties waar (gestapeld) koper ligt ook (near-net) glas zal liggen. Het is dus aannemelijker dat de overlap tussen (gestapeld) koper en glas voor 10 Mbit/s diensten 44 procent is en voor 20 Mbit/s diensten 24 procent, zoals Stratix inschat, dan de helft daarvan, zoals KPN inschat.

69. Wat betreft de omvang van de overlap tussen (gestapeld) koper en glas voor zakelijke afnemers dient te worden opgemerkt dat gestapeld koper wordt aangeboden tot snelheden van 20 Mbit/s, maar dat de grootste groep afnemers snelheden afneemt tot 10 Mbit/s. Het college begrijpt uit interviews met marktpartijen dat de reden hiervoor als volgt is. Alternatieve glasaanbieders (anders dan KPN)

benaderen klanten die 2 Mbit/s koper bij KPN afnemen vaak met een 10 Mbit/s glasaanbieding. Ze doen dit met een tarief dat concurrerend is met het 2 Mbit/s kopertarief van KPN. Door een concurrerend tarief te hanteren voor een dienst met een hogere capaciteit, maken alternatieve aanbieders de meeste kans om klanten weg te halen bij KPN. Er vindt dus directe concurrentie plaats tussen 2 Mbit/s koperdiensten (van KPN) en 10 Mbit/s glasdiensten.

70. Daarnaast zijn er ook enige aanbieders, zoals Tele2 en Bbnet, die de concurrentie vooral aangaan met een hogere capaciteit (gestapeld) koper (in de praktijk vooral tot 10 Mbit/s). Stratix heeft ingeschat dat de beschikbaarheid van (gestapeld) koper in Nederland 24 procent is voor snelheden van 20 Mbit/s symmetrisch en 44 procent voor snelheden tot 10 Mbit/s symmetrisch (zie Tabel 10 in het besluit). Voor de marktafbakening betekent de relatief grote overlap in capaciteit tussen koper en glas gewicht kan worden tussen ODF-access en MDF-access zonder daarmee een grote groep zakelijke klanten verloren wordt omdat deze zijn aangewezen op alleen koper of alleen glas.

Kostenverschillen

71. Volgens **KPN** is de beste manier om de ULL markt af te bakken bij gebrek aan volgens het college representatieve marktprijzen door de kostprijzen te vergelijken. KPN wijst op relatief grote kostenverschillen. Voor koper is de uniforme prijs 6,52 Euro. De ODF-access (FttH) prijzen liggen rond de 10-15 Euro per maand. Voor ODF-access (FttO) bedrijventerreinen schat KPN de kostprijs is op minimaal 90 Euro per maand, terwijl de overstapkosten minimaal 4.000 Euro bedragen. Voor ODF-access (FttO) stedelijk schat KPN de kostprijs is op 200 Euro tot 500 Euro per maand, terwijl de overstapkosten minimaal 4.000 Euro bedragen.

72. Bij de beantwoording van de vraag wat de kostprijzen per aansluiting zijn is de methode van kostentoe rekening essentieel. In randnummer 526 van het besluit stelt het **college** dat in beschouwing moet worden genomen dat een individuele aansluiting onderdeel uitmaakt van een netwerk en dat dus iedere aansluiting de kosten voor de volgende aansluiting verlaagt. Daaruit volgt dat het gemiddelde tarief per aansluiting aanzienlijk lager is dan de kosten van de aanleg van één individuele aansluiting. Wanneer na de ontsluiting van een locatie waarvoor een grote investering vereist was ook weer enkele andere locaties relatief goedkoop ontsloten kunnen worden dan kan betoogd worden dat de hoge investeringskosten van die eerste aansluiting omgeslagen moeten worden over de aansluitingen die vervolgens ook ontsloten kunnen worden. Hoge investeringskosten voor een individuele aansluiting van waaruit vervolgens anderen worden aangesloten zouden dan beschouwd moeten worden als investeringskosten in het netwerk en niet als investeringskosten in de individuele aansluiting.

73. KPN is van oordeel dat deze redenering van het college maar gedeeltelijk opgaat. Immers, de omringende klanten moeten dan wel ook daadwerkelijk interesse hebben in glasvezel. Een aanbieder van glas kan het zich volgens KPN niet veroorloven om lang te wachten tot er voldoende klanten in de buurt zijn om de aansluiting terug te verdienen. En KPN stelt dat een onderneming alleen maar zal investeren in de aanleg van een glasaansluiting indien hij voldoende zekerheid heeft dat hij die investering ook op korte termijn kan terugverdienen.

74. Het college is van mening dat KPN hier onvoldoende erkent dat er grote schaafeffecten zijn bij de aanleg van glasvezelnetwerken. Een onderneming in telecommunicatienetwerken die slechts investeert in een individuele aansluiting als de individuele aansluiting op korte termijn kan worden terugverdiend zal niet aan investeren toekomen. Een kenmerk van de industrie is juist dat de kosten per marginale aansluiting sterk afnemen naarmate het netwerk fijnmaziger en de penetratie hoger wordt. Om deze fijnmazigheid en penetratie uiteindelijk te kunnen bereiken zal een netwerkonderneming bij aanvang van de netwerk uitrol de prijzen niet gelijk aan de kosten van de individuele aansluiting stellen. Om penetratie te bevorderen ligt het eerder voor de hand om in de prijsstelling rekening te houden met toekomstige penetratiegraden. Het is ongeloofwaardig dat KPN, wiens kernactiviteit het exploiteren van telecommunicatie netwerken is, dit principe nuanceert. Het college heeft aanleiding gezien om deze motivatie ook op te nemen in de randnummers 458, 526 en 527 van het besluit.

75. De kosten per aansluiting en de eenmalige kosten die KPN schetst lijken allen gebaseerd op de aanname dat kosten terugverdiend moeten worden met de exploitatie van de individuele aansluiting. Zo berekent KPN 'bottum up' dat er heden per zakelijke klant in stedelijk gebied **[vertrouwelijk: XXX]** meter gegraven dient te worden. Op basis van deze inschatting kost een zakelijke glasaansluiting volgens KPN **[vertrouwelijk: XXX]** tussen 200 en 500 Euro per maand. In het rapport dat TNO in opdracht van KPN heeft geschreven stelt TNO dat koper technische beperkingen heeft ten opzichte van glasvezel en HFC. Aangenomen dat de bandbreedtebehoefte in de toekomst zal toenemen dan zal KPN moeten investeren in zijn netwerk wil het zijn positie op de telecommunicatiemarkten handhaven. Een 'bottum up' benadering waarbij KPN pas uitrolt naar een locatie als die individuele aansluiting winstgevend aangesloten kan worden is hiermee niet te rijmen. Aangenomen dat KPN in zijn netwerk moet investeren en dus de komende jaren steeds meer bedrijven op glas aangesloten zullen moeten worden, dan kan volgens het college KPN niet volhouden dat per klant **[vertrouwelijk: XXX]** gegraven dient te worden. De daadwerkelijk aan een individuele klant toegeschreven kosten zullen over het algemeen een fractie zijn van de totale graafkosten om alleen die individuele klant te ontsluiten. Bovendien is het onwaarschijnlijk dat een aanbieder een nieuw glasnetwerk aanlegt in gebieden of op locaties waar al een glasnetwerk ligt. Dit verhoogt ook aanzienlijk de kans dat een aanbieder die een individuele klant aansluit ook andere klanten in de buurt zal aansluiten. Het is dan ook logisch om potentiële klanten bij investeringsbeslissingen te betrekken. Het college heeft dit toegelicht in onder andere randnummer 526 van het besluit.

76. Dit wordt ondersteund door het TNO rapport, waarin wordt gesteld dat bij een toenemend aantal klanten de toegerekende graafafstand bij FttO-access (stedelijk) daalt tot onder de 100 meter per klant. TNO stelt zelfs dat de gemiddelde graafafstand voor FttO 'op voorraad' in een stedelijk gebied ligt rond de 75 meter. Dit is minder dan **[vertrouwelijk: XXX]** van de graafafstand volgens de 'bottum up' benadering van KPN. Daarmee zal ook het tarief per maand een fractie worden van **[vertrouwelijk: XXX]** tussen 200 en 500 Euro per maand.

77. **KPN** stelt een aantal eigenschappen voor om een onderscheid te maken tussen ODF-access (FtH), ODF-access (bedrijventerreinen) en ODF-access (stedelijk). KPN herkent zich niet in de door het college gegeven beschrijving van de technische aspecten van glasvezelnetwerken. Naar de mening van KPN moeten de volgende parameters een rol spelen bij het onderscheid ODF-access (bedrijventerreinen) en ODF-access (stedelijk). Ten eerste het aantal aangesloten panden ten

opzichte van het totaal aantal panden in een voldoende groot gebied. Als dit percentage een bepaalde waarde overschrijdt is toetreding van een andere glasprovider niet meer economisch haalbaar. Ten tweede de adresdichtheid binnen het gebied, waarbij bij lage dichtheid de kostprijs voor consumententoeepassingen te hoog zou worden. Ten derde de aanwezigheid van alternatieve infrastructuur: zolang dit kopernet aanwezig is hebben zakelijke klanten een alternatief en zal de glaspenetratie als gevolg daarvan minder hoog zijn dan in een situatie zonder koper.

78. Het **college** is het met KPN eens dat er enige verschillen zijn tussen de verschillende netwerken. Deze verschillen zijn naar het oordeel van het college echter gradueel. Zoals het college ook afleidt uit het TNO rapport dat in opdracht van KPN is opgesteld zijn de verschillen tussen de verschillende netwerken, bijvoorbeeld qua graafafstanden, beperkt. Ook de door KPN genoemde factoren (aansluitdichtheid, adresdichtheid en aanwezigheid van koper) zijn volgens het college niet eenduidig onderscheidend en lopen in elkaar over bij FttO glasvezel aansluitnetwerken op bedrijventerreinen en in stedelijk gebied. KPN komt ook niet met een concreet voorstel voor een classificatie. De implicaties van deze overlappende eigenschappen voor de marktafbakening zijn in het algemeen dat de concurrentiële omstandigheden voor de verschillende glasnetwerken niet zodanig verschillen dat een onderscheid tussen FttO netwerken op bedrijventerreinen en in stedelijke gebied gerechtvaardigd is. Zoals het college toelicht in randnummers 467 en 468 van het besluit staat bij marktafbakening niet de vraag centraal of verschillende typen glasnetwerken met elkaar concurreren (omdat glasnetwerken elkaar in beginsel geografisch aanvullen), maar of ze met het kopernetwerk concurreren. Omdat verschillende glasnetwerken qua eigenschappen geleidelijk in elkaar overlopen wordt geen nader onderscheid gemaakt tussen typen glazen netwerken (bijvoorbeeld tussen glazen netwerken die wel of die niet met het kopernetwerk concurreren).

RBB Economics studie voor KPN (reactie op de Dialogic studie)

79. RBB Economics heeft voor **KPN** de studie 'Marktdefinitie in OPTA's ontwerp marktanalysebesluit ontbundelde toegang' uitgevoerd. In deze paragraaf zal het college ingaan op de argumenten die RBB in deze studie naar voren brengt.

Opmerkingen met betrekking tot het Dialogic rapport

80. Volgens RBB steunt OPTA's onderzoek van de vraag of afnemers kunnen overstappen van MDF- en SDF-access naar ODF-access (FttO) vrijwel volledig op het Dialogic rapport. RBB stelt dat Dialogic niet de SSNIP-test toepast om relevante markten af te bakenen, en dat om die reden het rapport weinig tot geen nuttige informatie oplevert voor een andere onderbouwing van de conclusie dat glasvezel op bedrijventerreinen concurreert met koper en omgekeerd. Het geeft hooguit aan dat eindgebruikers sympathiek staan ten opzichte van glasvezel.

81. Het **college** benadrukt dat de doelstelling van het Dialogic rapport was om onder meer in het algemeen inzicht te krijgen in substitutie effecten bij zakelijke afnemers. Dialogic is door het college niet verzocht om de relevante markt af te bakenen of om de SSNIP test uit te voeren. Het college heeft de bevindingen van Dialogic gebruikt als een input (naast andere inputs, zoals prijsinformatie, interviews met marktpartijen en informatie uit de structurele marktmonitor van OPTA - zie randnummer 453 van het besluit) voor de marktafbakening. De Dialogic bevindingen zijn met name gebruikt bij de

inschatting of afnemers van MDF/SDF-access kunnen overstappen op ODF-access zonder daarmee een groot deel van de uiteindelijke retailafnemers te verliezen. Dit is wel degelijk van belang voor de inschatting hoeveel access afnemers bij een prijsverhoging van 5 tot 10 procent (de SSNIP) zouden overstappen van glas op koper en omgekeerd. Hoe groter de overlap op retailniveau tussen glas en koper is, hoe aannemelijker het is dat op wholesaleniveau (ontbundelde toegang) afnemers overstappen.

82. Volgens RBB lijkt Dialogic de verkeerde conclusies te trekken over de beschikbaarheid van glasvezelaansluitingen voor eindgebruikers. Zonder veel onderbouwing stelt Dialogic dat voor de helft van categorie B vestigingen glasvezel een reëel substituuut is voor koper. Ten aanzien van glasvezel is dit volgens RBB in elk geval onjuist (ook volgens Dialogic zelf) aangezien slechts op een beperkt deel van de bedrijventerreinen in Nederland glas is uitgerold. Dit kan volgens RBB alleen het geval zijn als off-net glas, dat nog moet worden aangelegd, ook wordt meegerekend. Nog niet aangelegd glas is volgens RBB geen daadwerkelijk alternatief, tenzij de relevante afnemers in staat zijn om zelfstandig volledige kosten van de aanleg en de andere overstapdrempels te dragen.

83. Het Dialogic rapport schat volgens het **college** inderdaad het aantal categorie B vestigingen op 100.000. Van deze 100.000 schat Dialogic vervolgens in dat 40.000 tot 60.000 vestigingen substitutiemogelijkheden hebben naar glasvezel via zakelijke glasvezel aansluitnetwerken. Deze schatting wordt onderbouwd en toegelicht in hoofdstuk 2.5 van het Dialogic rapport. Uit deze beschrijving blijkt dat Dialogic hierbij uitgaat van on-net en off-net aansluitingen, op bedrijventerreinen en niet-bedrijventerreinen (vestigingen op locaties met vraagbundelingsinitiatieven en vestigingen dichtbij FttO stedelijke ringen). Dialogic stelt bovenaan pagina 17 van haar rapport dat off-net aansluitingen zijn meegenomen als de aansluitkosten enigszins beperkt zijn, zodat er sprake is van reële substitutiemogelijkheden. In deze gevallen zijn off-net glazen aansluitingen een reële substitutiemogelijkheid omdat de aanlegkosten draagbaar zijn voor afnemers. Bovendien is het commercieel niet realistisch dat KPN de aanlegkosten volledig toerekent aan een nieuwe klant en niet deels beschouwd als een investering in een nieuw netwerk. Ook uit het TNO rapport blijkt dat in glasvezel geïnvesteerd zal gaan worden en dat het aantal aansluitingen in de toekomst fors zal stijgen. In een gedegen kostprijsberekening ligt het dan voor de hand om de tarieven te berekenen door (totale) investeringskosten te delen door het aantal te verwachten aansluitingen.

84. Volgens RBB is er een algemeen probleem met het rapport van Dialogic omdat het onvoldoende inzicht geeft in de gehanteerde methodologie en de gestelde vragen.

85. Het **college** is het niet met KPN eens dat Dialogic onvoldoende inzicht geeft in de gehanteerde methodologie. In hoofdstuk 1.3 legt Dialogic uitgebreid de methodologie uit, die bestaat uit een kwalitatief en een kwantitatief deel. Verder geeft Dialogic in bijlagen 1 en 2 aan welke partijen zijn geïnterviewd en vat ze de belangrijkste ruwe resultaten van de telefonische enquête samen.

86. RBB merkt op dat het college stelt dat, omdat uit het Dialogic onderzoek het beeld naar voren kwam dat bedrijventerreinen niet sterk verschillen van niet-bedrijventerreinen, er bij FttO-netwerken geen verder onderscheid wordt gemaakt tussen bedrijventerreinen en stedelijke gebieden. RBB merkt op dat Dialogic geen onderzoek heeft gedaan naar verschillen in beschikbaarheid van glasvezel op

bedrijventerreinen en daarbuiten. Dialogic heeft alleen aan respondenten gevraagd of zij verschillen zien in de mededinging op bedrijventerreinen en daarbuiten.

87. Het **college** merkt ten eerste op dat RBB geen conclusies verbindt aan haar perceptie dat Dialogic verschillen in beschikbaarheid van glasvezel op bedrijventerreinen en daarbuiten niet zou hebben onderzocht. RBB suggereert bijvoorbeeld niet dat de beschikbaarheid van glasvezel hoger of lager is op bedrijventerreinen ten opzichte van stedelijke gebieden (overigens komt uit het TNS onderzoek dat is uitgevoerd door KPN en dat verderop in deze Nota wordt besproken, het beeld naar voren dat glasnetwerken op bedrijventerreinen en niet-bedrijventerreinen wat betreft belangrijke eigenschappen als prijs, zeer vergelijkbaar zijn). Mede op basis van de conclusie dat het onderscheid tussen glasvezel op bedrijventerreinen en in stedelijke gebieden niet scherp is en dat eigenschappen van glasvezelnetwerken in elkaar overlopen, is het college van mening dat er geen redenen zijn om aan te nemen dat er een groot verschil is in beschikbaarheid van glasvezel. Daarbij merkt het college op dat door KPN niet is betoogd dat stedelijke gebieden en bedrijventerreinen tot een andere geografische markt zouden behoren.

88. RBB merkt op dat het college kort door de bocht concludeert dat er geen technische of commerciële obstakels zijn om ontbundelde toegang tot FttO netwerken te leveren. Een ODF-access verplichting zal echter wel invloed hebben op uitrolbeslissingen van KPN. Het niet of langzamer uitrollen van glasvezelnetwerken door KPN kan volgens RBB moeilijk anders worden gekarakteriseerd dan technische en commerciële obstakels voor het leveren van ontbundelde toegang.

89. In hoofdstuk 8.5.2.3.1 van het besluit concludeert het **college**, onder meer op basis van onderzoeken van Telecompaper en Analysys Mason, dat er geen technische of commerciële obstakels zijn voor het leveren van ontbundelde toegang tot glasvezel aansluitnetwerken. Deze conclusie wordt getrokken in het deel van het besluit over FttH-netwerken maar wellicht nog meer voor FttO-netwerken, zoals aangegeven in randnummer 499 en verder van het besluit. Het niet of langzamer uitrollen van glasvezel aansluitnetwerken door KPN kan volgens het college niet worden gezien als een obstakel voor het leveren van ontbundelde toegang omdat de verplichting toeziet op toegang tot netwerken die reeds zijn aangelegd. Ook gaat de toegangsverplichting niet ten koste van investeringsprikkels van KPN, zoals hierna zal worden toegelicht.

90. Het college merkt hierbij nog op dat er geen aansluitverplichting geldt voor off-net locaties. Pas wanneer een aansluiting gerealiseerd is wordt de toegangsverplichting van toepassing. Dit betekent dat een onderneming die een aansluiting tot stand brengt als eerste de kans heeft om de klant een dienstenaanbod te doen. Hiermee kan de investering in elk geval deels goedge maakt worden. Daarnaast kan de investeerder, als de klant (later) overstapt naar een alternatieve aanbieder, nog steeds investeringskosten goedmaken via het wholesaletarief dat de investeerder bij de alternatieve aanbieder in rekening brengt. Om deze reden gaat de toegangsverplichting dus niet ten koste van investeringsprikkels. Bij gebiedsverglijking is het ook onwaarschijnlijk dat de toegangsverplichting ten koste gaat van de uitrol van nieuwe glasvezel aansluitnetwerken. Het is namelijk onwaarschijnlijk dat als gevolg van de toegangsverplichting het percentage aansluitingen dat nodig is om een investering te rechtvaardigen zodanig wordt beïnvloed dat aanleg niet langer commercieel verantwoord is.

91. Volgens RBB is de conclusie van het college dat respondenten die een contract voor een koperaansluiting hebben afgesloten of overwogen in grote meerderheid gekozen zouden hebben voor een koperaansluiting niet is af te leiden uit het Dialogic rapport. De vraag welke aansluiting uiteindelijk is gerealiseerd lijkt niet gesteld.

92. Het **college** heeft Dialogic de opdracht gegeven onder andere de substitutiemogelijkheden tussen koper en glas voor zakelijke afnemers te onderzoeken. Het college heeft de bevindingen gebruikt in de uitvoering van de SSNIP test, namelijk bij de inschatting hoeveel zakelijke afnemers in potentie zouden kunnen overstappen van glas op koper. Voor dit doel is de vraag of zakelijke afnemers hebben overwogen om een koperaansluiting af te nemen zeker relevant. Dit is vergelijkbaar met een 'abonnementsdienst' waarbij periodiek betaald wordt voor de dienstverlening, en waarbij een verlenging van het abonnement als een nieuwe aanschaf beschouwd kan worden.

Opmerkingen met betrekking tot toepassen SSNIP test door OPTA

93. Volgens RBB past het college de SSNIP test feitelijk niet toe omdat niet wordt gekeken naar de gevolgen van een verandering van de prijzen op substitutiegedrag.

94. In tegenstelling tot wat RBB beweert past het **college** de SSNIP test wel degelijk toe. Bij de marktafbakening in het besluit wordt systematisch onderzocht of er naar verwachting voldoende afnemers zullen overstappen bij een 5 tot 10 procent prijstoename van een hypothetische monopolist. De SSNIP test wordt met betrekking tot ODF-access in het besluit (hoofdstuk 8.5.2) vier keer toegepast. Er wordt onderzocht of een SSNIP van ODF-access tarieven winstgevend is, of dat er te veel afnemers zouden overstappen op koper. Ook omgekeerd wordt onderzocht of een SSNIP van MDF- en SDF-access tarieven winstgevend zou zijn, of dat afnemers te veel overstappen op glas. Bij ODF-access wordt de SSNIP test apart uitgevoerd voor ODF-access (FttH) en ODF-access (FtTO).

95. Het college past de SSNIP test toe op een deels kwalitatieve manier omdat de vereiste informatie om de SSNIP test op een exacte kwantitatieve manier uit te voeren ontbreekt. Deze deels kwalitatieve manier houdt in dat het college apart onderzoekt hoeveel afnemers er kunnen en naar verwachting zullen overstappen bij een SSNIP. In beide stappen wordt een onderbouwde inschatting gemaakt, mede op basis van kwantitatieve gegevens. De beschikkingspraktijk van de NMa en van de Europese Commissie in mededingingszaken maakt duidelijk dat het niet ongebruikelijk is om de SSNIP test niet exact kwantitatief maar meer kwalitatief uit te voeren. Het college merkt tenslotte op dat in de Bekendmaking van de Commissie inzake de bepaling van de relevante markt (Publicatieblad C372 van 9/12/1997) de relevante productmarkt los van de SSNIP test wordt gedefinieerd als: *"Een relevante productmarkt omvat alle producten en/of diensten die op grond van hun kenmerken, hun prijzen en het gebruik waarvoor zij zijn bestemd, door de consument als onderling uitwisselbaar of substitueerbaar worden beschouwd."* (randnummer 7 van de Bekendmaking). In de Bekendmaking wordt niet gesteld dat de SSNIP test de enige manier is om een relevante markt af te bakenen. Kenmerken, gebruik en prijzen van producten kunnen ook nuttige informatie bevatten voor marktafbakening. Met deze informatie heeft het college dan ook rekening gehouden.

96. Volgens RBB zijn de prijsverschillen tussen MDF-access en ODF-access relatief groot. Een verhoging van de MDF-access of SDF-access prijs met 5 tot 10 procent leidt er niet toe dat een

koperaanluiting duurder wordt dan een glasvezelaansluiting. Vanuit het perspectief van de SSNIP test is relevant of een kleiner verschil in prijs zal leiden tot voldoende overstap.

97. Het **college** is het met RBB eens dat het bij de SSNIP test minder gaat om de absolute prijsverschillen tussen twee diensten, maar om de gevolgen van een verandering in prijzen ten opzichte van elkaar (verandering van de relatieve prijzen). De centrale vraag bij de SSNIP test is inderdaad of een kleiner of groter prijsverschil zal leiden tot voldoende overstap. Dat is door het college onderzocht bij de marktafbakening in het besluit. Overigens merkt het college op dat de inschatting is dat ODF-access tarieven over het algemeen wat hoger liggen dan MDF/SDF-access tarieven. Dat is te verklaren uit het feit dat glasvezel een prijspremie rechtvaardigt omdat het toekomstvaster is gegeven de mogelijkheid om hogere capaciteit te leveren. Glas en koper kunnen worden beschouwd als gedifferentieerde diensten die voor een grote groep afnemers wel substitueerbaar zijn.

98. Volgens RBB maakt het college de cruciale fout dat op geen enkele manier inzicht wordt gegeven in de vraag hoeveel klanten tussen koper en glas zullen overstappen in reactie op een verandering in relatieve prijzen. Het feit dat wholesale en retail tarieven in dezelfde range liggen geeft hierover geen uitsluitsel. Als het merendeel van de klanten gebruik maakt van koper- en glasproducten die qua prijsstelling ver uit elkaar liggen is het volgens RBB minder aannemelijk dat koper en glas tot dezelfde relevante markt behoren.

99. Het **college** heeft op een kwalitatieve manier ingeschat of het aannemelijk is dat er voldoende afnemers overstappen. Dit heeft het college in twee stappen gedaan (zie hoofdstuk 8.5.2.4). De eerste stap betreft een inschatting hoeveel afnemers in potentie kunnen overstappen. Hiervoor vormen de bevindingen van het Dialogic onderzoek een belangrijke input. De tweede stap betreft een inschatting van hoeveel afnemers er zullen overstappen bij een relatieve prijsverhoging. Hierbij neemt het college de overweging mee dat het continuüm van tarieven van wholesale en retaildiensten die zijn gebaseerd op ODF-access en MDF- en SDF-access, dicht bij elkaar in de buurt liggen. Mede op basis hiervan (ook op basis van een eerste kosteninschatting) leidt het college af dat aannemelijk is dat ook de ODF-access en MDF- en SDF-access tarieven zelf dicht bij elkaar liggen. Een andere overweging van het college is dat wholesale afnemers zeer prijsgevoelig zijn. Dit laatste is onder andere gebleken uit de interviews die het college heeft uitgevoerd met diverse marktpartijen. Aanbieders kopen die wholesale bouwstenen in die de kosten minimaliseren, gegeven de vraageisen van de klant. Deze vraageisen van de klant zijn vaak geformuleerd in termen van capaciteit en niet in techniek (zie randnummer 530 van het besluit).

100. Het college heeft niet het beeld dat het merendeel van de klanten gebruik maakt van koper- en glasproducten die qua prijsstelling ver uit elkaar liggen. RBB voert ook geen onderbouwing aan voor deze theoretische mogelijkheid. Dialogic komt juist tot de conclusie dat een grote groep afnemers zich niet op de extremen van de markt bevindt maar juist daar tussenin. Voor dit type afnemers (of locaties) zijn koper- en glasproducten substituten. Dit argument van RBB is daarnaast niet direct relevant op het passieve wholesale niveau waar ODF-access en MDF- en SDF-access zich bevinden. Op dat niveau is voor een aanbieder niet zichtbaar voor welke onderliggende diensten ODF-access en MDF- en SDF-access zal worden gebruikt (zie randnummer 551 van het besluit).

101. RBB geeft aan dat niet duidelijk is wat in de praktijk het belang is van “gestapeld koper”. Het in de analyse opnemen van de tarieven voor gestapeld koper lijkt een kunstgreep te zijn om een ogenschijnlijke overlap tussen koper- en glastarieven te bereiken.

102. Gestapeld koper is volgens het **college** een dienst die daadwerkelijk in de markt wordt aangeboden, op wholesaleniveau door KPN, Tele2, Bbnd en Eurofiber, en op retailniveau door onder andere KPN, Tele2, Bbnd, Vodafone en Ziggo. Uit de Figuur 27 en Figuur 28 van het besluit blijkt dat op wholesaleniveau glas wordt aangeboden tot 2 Mbit/s (ondergrens) en (gestapeld) koper tot 20 Mbit/s (bovengrens). Op retailniveau is die ondergrens zelfs lager en wordt ook glas met een capaciteit lager dan 2 Mbit/s aangeboden. Uit interviews met marktpartijen komt naar voren dat een veel verkochte glascapaciteit 10 Mbit/s is. Om te concurreren met 2 Mbit/s en 10 Mbit/s koperproducten liggen veel tarieven van glasproducten van 10 Mbit/s in dezelfde range als veel tarieven van koperproducten van 2 Mbit/s en 10 Mbit/s. De overlap tussen glas en koper is dus niet ogenschijnlijk, zoals RBB ten onrechte stelt, maar reëel. Dit is ook toegelicht in randnummer 69 van deze Nota van bevindingen.

103. RBB geeft aan dat het college terecht het niet-overstappen, of het uitstellen van overstappen, van koper op glas als vorm van substitutie beschouwt. Vertraagd of niet-overstappen betekent winstderving voor een glasaanbieder, en dit kan voor druk zorgen op de glastarieven. Het college verzuimt volgens RBB echter om de omvang van de autonome substitutie te kwantificeren en hiermee rekening te houden in een SSNIP test.

104. Het is volgens het **college** aannemelijk dat het huidige prijsverschil tussen koper en glas onder andere het gevolg is van een bepaalde prijsstrategie van KPN. Als KPN bijvoorbeeld als strategie heeft om koperdiensten niet te veel met glasdiensten te “kannibaliseren” en dus afnemers zo lang mogelijk op koper te houden (KPN is de enige aanbieder van MDF- en SDF-access), dan zal de prijs van koper relatief lager liggen ten opzichte van het glas van KPN en zal de autonome trend minder sterk zijn (zie ook randnummer 532 in het besluit). Hierdoor is het buitengewoon lastig om het autonome substitutie effect te isoleren, omdat niet bekend is wat het “natuurlijke” prijsverschil is tussen beide diensten. In algemene zin neemt het college deze autonome trend mee als overweging bij het uitvoeren van de SSNIP test startend met glasdiensten.

105. Volgens RBB voert het college de SSNIP test niet uit maar past een indirecte redenering toe om aannemelijk te maken dat een relatieve prijsverandering tot overstapgedrag leidt. Het college voert aan dat de prijsgevoeligheid van de vraag naar toegangsdiensten groot is maar staaft dit niet met bewijsmateriaal.

106. Zoals hiervoor reeds beschreven past het **college** de SSNIP testen toe in twee stappen. In de eerste stap wordt nagegaan hoeveel afnemers kunnen overstappen, en in de tweede stap hoeveel afnemers zullen overstappen in geval van een SSNIP. Als onderdeel van de tweede stap maakt het college een inschatting van de prijsgevoeligheid van afnemers. Op basis van interviews met diverse marktpartijen concludeert het college dat de prijsgevoeligheid hoog is. Dit volgt onder andere uit het inkoop proces dat partijen beschrijven. Bij de inkoop van ODF-access en/of MDF- en SDF-access ten behoeve van een specifieke vraag waarvoor een aanbieder een offerte wil uitbrengen of waarvoor het een commercieel interessante dienst in de markt wil zetten, zijn de kosten van de wholesale inputs

belangrijk. Afnemers optimaliseren het inkoop proces door die combinatie van wholesale bouwstenen in te kopen die de laagste kosten met zich meebrengen en toch aan de specifieke vraag van afnemers kan voldoen. Dit proces brengt een grote prijsgevoeligheid met zich mee.

107. Volgens RBB onderschat het college de overstapkosten waarmee eindgebruikers worden geconfronteerd bij een overstap van koper naar glas. Naast aansluitkosten kunnen er nog aanzienlijke interne kosten moeten worden gemaakt.

108. RBB maakt volgens het **college** niet duidelijk welke aanzienlijke interne kosten er naast aansluitkosten nog moeten worden gemaakt. Ook onderbouwt RBB dit punt niet met een inschatting van die kosten.

109. RBB concludeert dat de analyse van het college zeer statisch is. Op grond van vergelijkbaarheid van diensten en prijzen en een veronderstelde prijsgevoeligheid van afnemers concludeert het college dat koper en glas tot dezelfde markt behoren. De SSNIP test is echter geen statisch maar een dynamische toets die vraagt om een beoordeling van de gevolgen van een verandering van de prijzen op het substitutiedrag. Het college beantwoordt deze vraag niet. Het college past de SSNIP test feitelijk niet toe.

110. Zoals eerder beschreven past het **college** in het besluit wel degelijk de SSNIP test toe om de markt af te bakenen. Daarbij staat de inschatting centraal of voldoende afnemers kunnen en zullen overstappen bij een prijstoename van 5 tot 10 procent. Deze inschatting is niet statisch maar dynamisch. Bovendien houdt het college bij deze inschatting rekening met de bevindingen van Dialogic, dat ook heeft onderzocht of competitieve omstandigheden in de loop van de tijd zijn veranderd. Ook dit is een dynamische inschatting.

TNS technology studie voor KPN

111. TNS technology (hierna: TNS) heeft voor **KPN** de studie 'Bedrijven in switch tussen 'koper' en 'glas' uitgevoerd. In deze paragraaf zal het college ingaan op de bevindingen die TNS in opdracht van KPN in deze studie naar voren brengt. KPN heeft TNS Technology gevraagd om onderzoek te doen naar prijsperceptie en overstapgedrag tussen telecommunicatiediensten via koper en via glas. KPN heeft dit onderzoek op 26 maart 2010 aan het college overgelegd samen met een rapport van RBB Economics ("Van koper naar glas", van 26 maart 2010) dat onder andere ingaat op de resultaten van het TNS onderzoek. Het college zal eerst ingaan op het TNS onderzoek. Daarna gaat het college in op de conclusies die RBB Economics daaruit trekt voor de marktafbakening van ODF-access en MDF- en SDF-access.

112. TNS geeft aan dat de centrale vraag van het onderzoek was in hoeverre wijzigingen in het relatieve prijsniveau van aansluitingen en diensten via 'koper' en 'glas' van invloed zijn op het aantal bedrijven dat wederzijds overstapt van 'glas' naar 'koper' (pagina 5 van de TNS rapportage). Om deze vraag te beantwoorden heeft TNS een aantal Telecom/ICT beslissers, beheerders en gebruikers binnen bedrijfsvestigingen in Nederland ondervraagd. Hierbij heeft TNS een steekproef gehanteerd met zes subgroepen. Subgroep 1 met glasvezelgebruikers, subgroep 2 waarvoor glasvezel wel beschikbaar is maar die daar geen gebruik van maakt, en subgroep 3 waarvoor geen glasvezel

beschikbaar is. Voor elk van deze drie subgroepen wordt een onderscheid gemaakt tussen bedrijfstvestigingen op bedrijventerreinen en op niet-bedrijventerreinen.

113. TNS rapporteert een netto respons van in totaal 1.082 ondervraagden over alle zes de subgroepen (pagina 6). TNS technology presenteert eerst een vergelijking (pagina 9) tussen bedrijventerreinen en niet-bedrijventerreinen voor subgroep 1 met glasvezelgebruikers en subgroep 2 met niet-gebruikers waar wel glasvezel beschikbaar. Hoewel er enige verschillen zijn in de redenen om wel of geen glas af te nemen, is het beeld dat hieruit naar voren komt dat bedrijventerreinen en niet-bedrijventerreinen zeer vergelijkbaar zijn.

114. Dit bevestigt het beeld dat het **college** heeft van FttO netwerken, namelijk dat FttO netwerken op bedrijventerreinen en FttO netwerken in stedelijke gebieden wat belangrijke eigenschappen als bijvoorbeeld prijs betreft, zeer vergelijkbaar zijn.

115. Vervolgens rapporteert TNS (pagina's 12 – 14) dezelfde vergelijking tussen bedrijventerreinen en niet-bedrijventerreinen voor de groep bedrijven met tussen de 5 en 149 werknemers. In overleg met KPN heeft TNS besloten te focussen op de resultaten van deze groep bedrijven, omdat *“voor kleinere bedrijven zakelijk glas waarschijnlijk geen substituuat is voor koper” en dat “voor grotere bedrijven koper geen goed substituuat is voor glas en deze grote ondernemingen bovendien over een “dedicated” aansluiting zullen beschikken.”*

116. Het **college** is van mening dat in een marktonderzoek niet zonder meer de antwoorden van bepaalde respondenten kunnen worden weggelaten op basis van vooringenomen, niet onderzochte redenen. TNS doet dit door de respondenten met minder dan 5 en meer dan 149 werknemers verder niet mee te nemen in de rapportage. Het doel van het TNS onderzoek was juist om overstapgedrag bij afnemers te onderzoeken; dan kan niet omdat *“voor kleinere bedrijven zakelijk glas waarschijnlijk [schuingedrukt toegevoegd] geen substituuat is voor koper”*, een bepaalde groep respondenten worden weggelaten. Of glas voor kleinere bedrijven een substituuat is voor koper en of koper voor grotere bedrijven een substituuat is voor glas is juist onderwerp van dit onderzoek. Het selectief weglaten van deze groepen respondenten zorgt voor een verstoring van het onderzoek. Om deze reden acht het college het onderzoek en de rapportage van TNS niet deugdelijk.

117. Het college kan zich voorstellen dat het in het algemeen kan voorkomen dat uit praktische overwegingen in marktonderzoek bepaalde keuzes worden gemaakt die strikt gesproken in bepaalde mate ten koste kunnen gaan van de betrouwbaarheid van het onderzoek. Hier echter worden er groepen respondenten simpelweg uit de steekproef weggehaald op grond van overwegingen (*“glas of koper waarschijnlijk geen substituuat”*) die juist dienen te worden onderzocht. Het college beseft dat de bevindingen van het Dialogic onderzoek waren dat kleinere afnemers hoofdzakelijk in koper zijn geïnteresseerd en grotere afnemers met name in glas. Maar het college benadrukt dat dit de *uitkomst* van het Dialogic onderzoek was, terwijl TNS als het ware deze uitkomst al oplegt voordat het onderzoek wordt uitgevoerd.

118. Overigens merkt het college op dat zelfs voor de geselecteerde subgroep van bedrijven tussen de 5 en 149 werknemers, de redenen voor wel of geen glas zeer vergelijkbaar zijn op bedrijventerreinen en niet-bedrijventerreinen.

119. In het laatste deel van de rapportage (pagina's 16 tot en met 24) gaat TNS in op de perceptie van kosten van glasvezel bij afnemers, en op overstapgedrag. Hierbij maakt TNS een verdere selectie binnen het totale aantal respondenten van 1.082. Eerder gaf TNS aan bedrijven met minder dan 5 en meer dan 149 werknemers weg te laten. Op pagina 16 geeft TNS aan dat daarenboven ook worden weggelaten: respondenten met een analoge verbinding; respondenten die gebruiker zijn in plaats van beslisser of beheerder; afnemers van glas waarbij een overstap naar een andere aanbieder zeer waarschijnlijk of zeer onwaarschijnlijk is; en respondenten die een lage inschatting maken van de maandelijkse kosten; en respondenten die een lage inschatting maken van de overstapkosten op glas. Door deze selectie blijft er ongeveer een kwart van het totale aantal respondenten over (276 van de 1.028).

120. Het **college** is van mening dat respondenten niet selectief kunnen worden weggelaten zonder de betrouwbaarheid van de bevindingen van TNS te ondermijnen. Het onderzoek van TNS is erop gericht om prijsperceptie en overstapgedrag in kaart te brengen. Door drie kwart van de respondenten weg te laten bij de rapportage van de bevindingen over prijsperceptie en overstapgedrag worden deze bevindingen volkomen onbetrouwbaar. Juist de respondenten met een lage inschatting van maandelijkse kosten en overstapkosten worden weggelaten. Mogelijk zijn juist deze respondenten meer geneigd om over te stappen. Op basis van het weglaten van bedrijven van minder dan 5 en meer dan 149 werknemers trekt het college de conclusie dat het TNS onderzoek niet deugdelijk is. Het verder selectief weglaten van bepaalde groepen respondenten versterkt deze conclusie van het college.

121. Op basis van de gereduceerde steekproef van 276 respondenten rapporteert TNS op pagina's 17 tot en met 24 de bevindingen op het gebied van ingeschatte overstapkosten en overstapgedrag in het geval van een hypothetische prijsverhoging van glasverbindingen en van niet-glasverbindingen. Op pagina 21 stelt TNS dat 35 procent van de glasgebruikers het huidige contract met een glasaanbieder zeker of waarschijnlijk zou verlengen bij een verhoging door de huidige aanbieder van de prijs van alle glasvezelproducten met 10 procent terwijl alle andere aanbieders van glasvezelverbindingen hun prijs niet veranderen. Op pagina 22 stelt TNS dat 32 procent van glasgebruikers serieus zou overwegen om het contract met de huidige aanbieder niet te verlengen bij een prijsstijging van 5 tot 10 procent van alle op glasvezel gebaseerde producten van alle aanbieders, terwijl de prijzen van op andere technologieën gebaseerde producten niet van prijs veranderen.

122. Op pagina 23 rapporteert TNS dat 38 procent van niet-glasgebruikers hun huidige contract zeker of waarschijnlijk zouden verlengen bij een prijsverhoging van 10 procent terwijl alle andere aanbieders van deze producten hun prijs niet veranderen. Op pagina 24 tenslotte zegt TNS dat van de niet-glasgebruikers 32 procent serieus zou overwegen om het huidige contract niet te verlengen bij een 5 tot 10 procent prijsstijging van alle producten gebaseerd op de technologie die momenteel door de klant gebruikt wordt, terwijl de prijzen van op andere technologieën gebaseerde producten niet van prijs veranderen.

123. Het **college** merkt op dat TNS op pagina 22 een opmerkelijke vervolgvraag stelt. Eerst geeft 32 procent van de glasgebruikers aan serieus te overwegen het contract met de huidige aanbieder niet te verlengen bij een prijsverhoging van 5 tot 10 procent van alle op glasvezel gebaseerde producten van alle aanbieders. Dit is op zichzelf een relatief hoog percentage hetgeen wijst op een zeer hoge

prijsgevoeligheid. Opmerkelijk is dat TNS vervolgens rapporteert dat van deze ‘niet verlengers’ 42 procent overstapt naar een andere aanbieder voor een glasvezelverbinding. In de vraagstelling reeds ligt vast dat ook deze alternatieve aanbieder van glasvezelverbindingen eenzelfde prijsstijging van 5 tot 10 procent heeft doorgevoerd. Een overstap naar een andere glasaanbieder heeft dus financieel geen betekenis.

124. In een SSNIP test moet uitgegaan worden van de veronderstelling dat de prijs van alle vergelijkbare producten wordt verhoogd, en niet alleen de prijs van één aanbieder, zoals TNS veronderstelt in de vragen op pagina 21 en 23. Bovendien is de vraag bij een SSNIP of klanten bij een prijsverhoging van 5 tot 10 procent overstappen op een ander product. Als dit zo is dan behoren producten tot dezelfde markt. Het is dan opmerkelijk om, zoals TNS doet bij de vervolgvragen op pagina 22 en 24, de antwoordmogelijkheid aan overstappers te bieden om alsnog hetzelfde product af te blijven nemen na een prijsverhoging. Het college concludeert dat als de bevindingen op basis van de selectief gereduceerde steekproef al betrouwbaar zouden zijn (hetgeen zoals het college eerder heeft aangegeven, niet het geval is), dat dan de antwoorden van respondenten grotendeels ongeschikt zijn voor het toepassen van de SSNIP test om de relevante markt af te bakenen. Dit neemt niet weg dat de verschillende bevindingen in het TNS onderzoek er volgens het college juist op wijzen dat er één relevante markt is waartoe zowel koper als glas behoren. Met name de zeer hoge prijsgevoeligheid van afnemers die koper en glas als substituten beschouwen suggereert dat er sterke concurrentiedruk is tussen koper en glas.

RBB Economics studie voor KPN (resultaten TNS studie)

125. RBB Economics heeft voor **KPN** de studie ‘Van koper naar glas’ uitgevoerd. In deze paragraaf zal het college ingaan op de argumenten die RBB in opdracht van KPN in deze studie naar voren brengt. Dit is een tweede rapport van RBB naast het eerder door KPN overhandigde RBB rapport van 15 maart (“Marktdefinitie in OPTA’s ontwerp marktanalysebesluit ontbundelde toegang”), hetgeen elders in deze Nota van Bevindingen is besproken (randnummer 79 e.v.). Dit tweede rapport van RBB Economics gaat in op de resultaten van het TNS onderzoek en een onderzoek dat eerder in opdracht van KPN is uitgevoerd door het bureau Skim en in oktober 2008 werd afgerond. Meer precies geeft RBB aan in te gaan op de resultaten van beide onderzoeken die relevant zijn voor het definiëren van de relevante markt voor koper- en glasaansluitingen.

126. Ten eerste merkt het **college** op dat KPN het onderzoek van Skim waar RBB naar verwijst en haar rapport mede op baseert, niet heeft overgelegd. Het college heeft dit onderzoek niet kunnen bestuderen en de deugdelijkheid ervan niet na kunnen gaan. RBB lijkt met name naar dit rapport te verwijzen in het tweede deel van haar rapport (pagina’s 5 tot en met 7). Verder benadrukt het college dat het van mening is, zoals eerder aangegeven, dat het onderzoek van TNS niet deugdelijk is en niet geschikt voor het uitvoeren van een SSNIP test. Voor zover RBB haar conclusie met betrekking tot marktafbakening baseert op het onderzoek van TNS acht het college deze conclusies gebaseerd op een ondeugdelijke analyse.

127. Op pagina 2 trekt RBB de volgende conclusie: “Op basis van de door ons bestudeerde onderzoeken trekken we de conclusie dat, alhoewel koper- en glasvezelaansluitingen in de toekomst wellicht tot dezelfde markt kunnen gaan behoren, hier nu nog geen sterke aanwijzingen voor lijken te

zijn. Er kan niet worden uitgesloten dat er, ondanks een transitie van koper naar glas, ook in de toekomst geen sprake zal zijn van een markt waarop beide infrastructuren concurreren, maar veeleer van een situatie waarbij de markt uiteindelijk tendeert naar een markt voor glas alleen met een marginale rol voor koperaansluitingen.”

128. Het **college** stelt vast dat RBB hier op basis van de onderzoeken van TNS en Skim een zeer voorzichtige conclusie trekt dat er nu nog geen sterke aanwijzingen lijken te bestaan voor dezelfde markt voor koper- en glasaansluitingen. Het college kan niet volgen hoe RBB deze conclusie kan trekken op basis van het TNS onderzoek. Het college is van mening dat op basis van het TNS onderzoek, als dat deugdelijk zou zijn, eerder de conclusie kan worden getrokken dat glas- en koperaansluitingen wel tot dezelfde relevante markt behoren. Met name de zeer hoge prijsgevoeligheid van afnemers van koper en glasdiensten die blijkt uit het TNS onderzoek wijst hierop. Bovendien komt het college tot diezelfde conclusie op basis van meerdere overwegingen, waaronder het onderzoek van Dialogic naar zakelijke afnemers maar ook interviews met marktpartijen en kwantitatieve en kwalitatieve informatie van marktpartijen (zie paragraaf 8.5.2.4 van het besluit).

129. Op pagina 4 stelt RBB dat het bijzonder moeilijk is om kwalitatieve conclusies te trekken uit enquête onderzoek omdat respondenten onvoldoende kennis hebben. Volgens RBB blijkt dit uit de antwoorden van respondenten in het TNS onderzoek. Om die reden werd ook een selectie gemaakt in de groep respondenten. Ook stelt RBB dat op basis van het aantal respondenten van 276 in het TNS onderzoek het niet goed mogelijk is om harde conclusies te trekken.

130. Het **college** noteert deze kwalificaties die RBB benadrukt in haar rapport en conclusie. Als eerder gesteld is het college van mening dat het TNS onderzoek niet deugdelijk is vanwege het selectief weglaten van respondenten. Dit is volgens het college niet een algemeen probleem van enquête onderzoek, maar van dit specifieke enquête onderzoek van TNS. Het college stelt ook vast dat RBB enige bedenkingen heeft bij het TNS onderzoek. RBB wijst op onvoldoende kennis bij sommige respondenten en een te kleine steekproef voor harde conclusies.

131. Op pagina's 4 en 5 gebruikt RBB de bevindingen van het TNS onderzoek om tot een conclusie te komen over de relevante markt. Op pagina 4 haalt RBB aan dat 61 van de 188 niet-glas afnemende respondenten aangeven bij een 5 tot 10 procent prijsverhoging van de gebruikte technologie over te zullen stappen op een andere aanbieder. 22 van deze 61 respondenten gaven aan te zullen overstappen op glas. Van de 82 glasgebruikers geven 26 respondenten aan over te zullen stappen naar een andere aanbieder bij een 5 tot 10 procent prijsverhoging. 5 van deze 26 respondenten geeft aan in dat geval over te stappen naar DSL. 11 van deze respondenten geeft aan over te stappen naar een andere glasvezelverbinding en 1 respondent geeft aan een nieuw contract aan te gaan met de huidige glasvezelverbinding. Het college begrijpt het onderzoek en de vraagstelling op dit onderdeel niet. Aangenomen dat zoals TNS in zijn vraag stelt, alle glasvezelproducten in prijs stijgen, dan is er geen enkele prikkel voor een klant om over te stappen naar een andere aanbieder van hetzelfde product die de prijs van zijn product op vergelijkbare wijze heeft verhoogd.

132. Vervolgens stelt RBB op pagina 5 dat op basis hiervan en op basis van een veronderstelde marge van 70 procent dat de switching percentage zich onder het critical loss niveau bevinden. Daarmee bedoelt RBB dat er minder respondenten switchen dan nodig zou zijn om een prijsverhoging

met 5 tot 10 procent winstgevend te maken. RBB voegt daaraan het volgende toe: *“Zouden bovengenoemde cijfers uit het TNS NIPO onderzoek representatief zijn, dan is een 5-10 procent prijsverhoging voor koper en glas winstgevend, en zou de conclusie zijn dat koper en glas aparte relevante markten zijn”*. Verderop op pagina 5 geeft RBB dan aan: *“De conclusie op basis van het TNS NIPO onderzoek is feitelijk dat er uit een steekproef van ruim 1000 respondenten, er 27 respondenten (22 + 5) zijn die bij een 5 tot 10 procent prijsverhoging zeggen te zullen overstappen tussen koper en glas.”*

133. Volgens het **college** is deze conclusie en de onderliggende redenering van RBB volstrekt onjuist, om meerdere redenen. Het college volgt dan ook niet de zeer voorzichtige conclusie van RBB dat de resultaten van het TNS onderzoek wijzen in de richting van aparte relevante markten voor koper- en glasaansluitingen. Ten eerste blijkt uit de andere antwoorden van respondenten dat de bevindingen van TNS ongeschikt zijn voor het uitvoeren van een SSNIP test. De grootste groep glasgebruikers bijvoorbeeld geeft aan over te stappen op een *andere* glasaanbieder bij een prijsstijging van 5 tot 10 procent van *alle* glasaanbieders. In de SSNIP test gaat het er om hoeveel afnemers zullen overstappen op niet-glas; overstappen op een andere glasaanbieder wordt uitgesloten in de SSNIP test. Ten tweede is het misleidend om te stellen, zoals RBB doet, dat 27 respondenten uit een steekproef van ruim 1000 respondenten zeggen te zullen overstappen tussen koper en glas. De originele steekproef bevatte weliswaar ruim 1000 respondenten maar de selectief gereduceerde steekproef waarop de aangehaalde bevindingen zijn gebaseerd bevat 276 respondenten.

134. Om te onderzoeken of glasvezelproducten en koperproducten tot dezelfde relevante markt behoren, dient RBB apart de overstap van glas op koper en van koper op glas te beschouwen. Het aantal overstappers in beide richtingen mag niet zo maar bij elkaar opgeteld worden, zoals RBB wel doet (22+5). Tenslotte onderbouwt RBB in het geheel niet waarom een marge van 70 procent wordt genomen in een “critical loss” analyse en werkt RBB een dergelijke analyse ook in het geheel niet verder uit.

135. Zou het college toch overgaan tot het trekken van conclusies op basis van het TNS rapport dan is de enige conclusie die het college kan trekken dat 32 procent (26 van de 82) van de glasgebruikers serieus overweegt het contract met zijn aanbieder niet te verlengen als de prijzen van alle glasvezelproducten van alle aanbieder met 5 procent tot 10 procent worden verhoogd. Dit wijst op een zeer hoge prijsgevoeligheid. Ook leidt het college uit het TNS rapport af dat 32 procent (61 van de 188) van de niet-glas gebruikers serieus overweegt het contract met zijn aanbieder niet te verlengen als de prijzen van alle producten van alle aanbieder die gebruik maken van de betreffende technologie met 5 procent tot 10 procent worden verhoogd. Ruim een derde van deze overstappers maakt de overstap naar glasvezeldiensten. Dit alles suggereert volgens het college juist dat tussen de verschillende technologieën veel overstap plaatsvindt als gevolg van relatieve prijsveranderingen (of dat overstap naar glas juist niet plaatsvindt vanwege relatieve prijsveranderingen). Dit ziet het college eerder als een bevestiging van zijn conclusie dat koper- en glasvezeldiensten tot dezelfde relevante markt behoren, dan als een aanwijzing voor de conclusie dat er twee afzonderlijke markten zijn.

4 Dominantieanalyse ontbundelde toegang (H9)

Algemeen

136. **KPN** hanteert ten aanzien van de dominantieanalyse het uitgangspunt dat zakelijk glas een aparte relevante markt vormt. KPN gaat ten aanzien van de dominantieanalyse daarom alleen in op zakelijk glas. KPN maakt in zijn zienswijze een aantal opmerkingen. Voor het overige verwijst KPN naar haar aanvullend beroepschrift tegen het oorspronkelijke besluit (bijlage 3 bij de reactie van KPN) en haar zienswijze naar aanleiding van het verweerschrift van het college in die procedure (bijlage 4 van KPN).

137. Het **college** is van mening dat KPN ten onrechte het uitgangspunt hanteert dat zakelijk glas een aparte relevante markt vormt waarop dominantie dient te worden vastgesteld. Het college heeft in hoofdstuk 8 (marktafbakening) geconcludeerd dat de relevante markt zowel toegang tot het koperen aansluitnetwerk als toegang tot glasvezel aansluitnetwerken (FttH en FttO) omvat. Indien het college alleen zou kijken naar de concurrentiesituatie op de markt voor zakelijke glasvezelnetwerken dan zou dit leiden tot een onderschatting van de concurrentiekracht van KPN. Zoals het college in randnummer 650 van het besluit opmerkt is de business case voor het aanleggen van glasvezelaansluitingen aan het veranderen. In het verleden werden alleen nog grote bedrijfsvestigingen ontsloten met glasvezel tegen relatief hoge retail prijzen, terwijl nu ook middelgrote bedrijven worden aangesloten. Dit zijn bedrijven die op dit moment veelal nog gebruik maken van (gestapeld) koperaansluitingen en aldus (wholesale) koperklant zijn bij KPN. Concurrenten van KPN die alleen beschikken over een eigen glasvezelnetwerk moeten aldus niet alleen de concurrentie met KPN's glasvezelnetwerk, maar ook met KPN's kopernetwerk aangaan om hun marktaandeel op de ULL-markt en de onderliggende markten te vergroten. Dit blijkt ook uit hun prijsstelling op glasvezel aan de onderkant van de markt die overlapt met de tarieven voor (gestapeld) koper (zie Figuur 27 en Figuur 28). Voor KPN, dat beschikt over een koperen aansluitnetwerk en een glasvezel aansluitnetwerk, liggen de prikkels anders. KPN heeft een minder sterke prikkel om met haar glasvezelnetwerk te concurreren tegen haar eigen kopernetwerk, omdat een extra klant op glasvezel voor KPN een klant minder op koper betekent. KPN kan daarom ook een tariefafstand tussen haar koperaanbod en haar glasvezelaanbod hanteren. KPN maximaliseert in tegenstelling tot een concurrent die alleen over glasvezel beschikt zijn winst niet afzonderlijk op haar glasvezelnetwerk, maar op haar kopernetwerk en haar glasvezelnetwerk gezamenlijk. Deze winstmaximalisatie strategie is ook een sterke indicatie voor het feit dat sprake is van één relevante markt waartoe zowel koper als glasvezel behoort.

138. **KPN** merkt op dat het college veel passages in vooral de dominantieanalyse als bedrijfsvertrouwelijk aanmerkt. Volgens KPN gaat het hierbij ook om passages die volgens haar niet bedrijfsvertrouwelijk zijn (randnummers 332 en 628 en tabel 16 van het ontwerpbesluit) of die op basis van vertrouwelijkheid met KPN gedeeld zou kunnen worden (randnummer 657 van het ontwerpbesluit). Ten aanzien van randnummer 628 van het ontwerpbesluit (het totaal aantal glasvezelaansluitingen in Nederland) merkt KPN aanvullend op dat zij een WOB verzoek heeft

ingediend bij het college en hier uiteindelijk 1 werkdag voor de deadline antwoord op heeft gekregen. KPN is van mening dat zij door deze intransparantie niet in staat is om op alle punten een inhoudelijke reactie te geven waardoor KPN benadeeld wordt in de mogelijkheid om te reageren op de conclusies van het college. KPN acht het in strijd met de manier waarop het college haar taak dient uit te voeren dat het college voornemens is om KPN (zeer ingrijpende) verplichtingen op te leggen op basis van argumenten die KPN niet kan verifiëren (en die mogelijk onjuist zijn).

139. Het **college** merkt op dat hij een afweging dient te maken tussen aan de ene kant het belang dat KPN en marktpartijen in staat zijn om de argumenten van het college te verifiëren en aan de andere kant de bedrijfsvertrouwelijkheid te waarborgen. In randnummer 336 (was randnummer 332 van het ontwerpbesluit) en randnummer 670 (was randnummer 657 van het ontwerpbesluit) van het besluit gaat het over de bedrijfsstrategie van concurrenten van KPN. Concurrenten hebben, ieder voor zich, deze informatie - naar het oordeel van het college terecht - als bedrijfsvertrouwelijk aangemerkt. Deze informatie kan dan ook op geen enkele wijze met een derde partij, zoals KPN of een andere concurrent, worden gedeeld. In randnummer 637 (was 628 van het ontwerpbesluit) van het besluit gaat het om het totaal aantal glasvezelaansluitingen (ODF-access (FtH) + ODF-access (FtO)). Het college heeft de som van ODF-access (FtH) en ODF-access (FtO) in randnummer 628 als vertrouwelijk aangemerkt, omdat dit in combinatie met de informatie uit tabel 15 teveel inzicht geeft voor KPN in het aantal ODF FtH aansluitingen van Reggefiber. Reggefiber heeft het aantal geactiveerde FtH-aansluitingen naar het oordeel van het college terecht als bedrijfsvertrouwelijk aangemerkt. KPN claimt ten onrechte dat KPN pas 1 werkdag voor de deadline inzicht heeft gekregen in het totaal aantal ODF FtO aansluitingen. Het college heeft voor het segment FtO in tabel 15 de KPN aantallen en het marktaandeel van KPN voor KPN openbaar gemaakt. Op basis hiervan heeft KPN ook de beschikking over de markttotalen op dit segment. Het WOB verzoek van KPN had betrekking op de som van de indicatoren 1.1, 4.1, 4.2 en 4.3 van de structurele monitor huurlijnen. Zoals het college in zijn reactie op het WOB verzoek heeft opgemerkt, heeft hij deze optelling niet gebruikt in het kader van besluit ULL. Ten aanzien van tabel 16 merkt het college op de daarin opgenomen cijfers te herleiden zijn tot de netwerkdekking van individuele marktpartijen. Het college merkt daarom deze cijfers als bedrijfsvertrouwelijk aan in het besluit.

140. **KPN** geeft aan verbaasd te zijn dat het college de marktaandelen op het segment ODF-access (FtO) heeft bepaald op basis van het aantal diensten waarbij een redundante aansluiting als twee aansluitingen wordt geteld. KPN is van mening dat het college de marktaandelen op het ODF-access (FtO) segment had moeten bepalen op basis van het aantal klantvestigingen, omdat dit de meest zuivere maat is, omdat deze teleenheid de meeste kosten genereert en het beste klantbereik weergeeft⁵⁷⁴. KPN constateert op basis van een eigen berekening dat haar marktaandeel op ODF

⁵⁷⁴ Volgens KPN zitten de grootste kosten in het aansluiten van een vestiging op het glasvezelnetwerk (ongeveer 40 euro per meter). De meerkosten van een extra glasvezelpaar zijn beperkt (ongeveer 0,10 euro per meter). Volgens KPN is ook bij redundante aansluitingen sprake van relatief geringe meerkosten en hangen ook hier de totale kosten slechts in beperkte mate af van het aantal glasvezel in die ring. Verder wordt in een deel van de redundante aansluitingen het glas tussen de klantlocatie en de ring dubbel uitgevoerd. Zo zal volgens KPN een aanbieder met 10.000 enkelvoudige klantaansluitingen veel dichterbij de eindklanten zitten dan een aanbieder met 5000 redundante klantaansluitingen, terwijl ze volgens het college hetzelfde marktaandeel hebben.

FttO stabiel is gebleven [**vertrouwelijk: XXX**] in Q2 2008 en [**vertrouwelijk: XXX**] in Q2 2009. KPN baseert deze berekening op informatie van OPTA van 12 maart 2010 in het kader van het WOB verzoek en door KPN op 14 december 2009 aangepaste getallen voor de structurele monitor⁵⁷⁵. KPN concludeert even later zonder nadere onderbouwing dat haar eigen marktaandeel lager is dan de berekening van OPTA, namelijk [30-40] procent in Q2 2008. Voor Q2 2009 beschikt KPN niet over schattingen van het marktotaal.

141. Het **college** heeft het marktaandeel op het segment ODF-access (FttO) bepaald op basis van het retail glasvezel aansluitlijnen, waarbij een redundant uitgevoerde aansluitlijn telt als twee aansluitlijnen. Het college acht dit de meest zuivere benadering van marktmacht. Een benadering op basis van aansluitlijnen sluit namelijk het dichtst aan bij de grondslag waarop de omzet gegenereerd wordt op de ULL-markt. Ook redundant uitgevoerde aansluitingen worden in de regel voor een aanzienlijk meerprijs (standaard twee keer de single access prijs) aangeboden in de markt. In zijn berekening heeft het college de aansluitingen geteld waarover breedbandinternet en huurlijnen/datacom worden geleverd. Dit leidt mogelijk tot een enigszins overschatting van het totaal aantal aansluitlijnen, omdat er meerdere diensten over één glasvezel aansluitlijn geleverd kunnen worden, maar dit effect is relatief beperkt en geldt voor alle aanbieders.

142. Op basis van de reactie van KPN over de gehanteerde cijfers heeft het college nogmaals alle aangeleverde cijfers en bronnen doorgenomen om er zeker van te zijn dat alle partijen dezelfde gegevens aanleveren en deze informatie consistent wordt gebruikt voor het bepalen van het aantal glasvezel aansluitlijnen in de markt voor ULL. Op basis daarvan heeft het college geconstateerd dat Eurofiber en KPN op een andere wijze gegevens inzake de levering van retail dark fiber verbindingen hebben aangeleverd en als gevolg daarvan dat het college deze gegevens niet consistent heeft gehanteerd bij het bepalen van het aantal glasvezel aansluitlijnen per marktpartij. Om dit te herstellen heeft het college zowel bij KPN als bij Eurofiber deze gegevens alsnog separaat opgevraagd.

143. Het college hanteert hierbij het uitgangspunt dat een dark fiber aansluitlijn waarmee een retail eindgebruikers locatie wordt ontsloten meetelt in de markt voor ULL. Dark fiber verbindingen waarmee netwerklocaties worden aangesloten tellen niet mee in de markt van ULL. Deze correctie van de cijfers van KPN en Eurofiber heeft er toe geleid dat het aantal zakelijke glasvezel aansluitlijnen van KPN in de markt voor ULL is toegenomen en dat het aantal zakelijke glasvezel aansluitlijnen van Eurofiber in de markt voor ULL is afgenomen. Het college heeft deze aanpassing doorgevoerd in paragraaf 9.2.2. in het hoofdbesluit.

144. KPN stelt voor om bij de bepaling van het aantal glasvezel aansluitlijnen uit te gaan van het aantal aangesloten locaties. Het college is van mening dat KPN met deze benadering ten onrechte geen rekening houdt met het feit dat op sommige adreslocaties meerdere aansluitlijnen geleverd

⁵⁷⁵ Het college heeft nadrukkelijk in zijn reactie op het WOB verzoek opgemerkt dat het college deze geaggregeerde data onvoldoende robuust en betrouwbaar acht waardoor zonder nadere interpretatie van de door verschillende marktpartijen aangeleverde data de optelling niet een correct eenduidig beeld geeft. Het college heeft de optelling van deze indicatoren mede daarom niet gebruikt in het kader van het ontwerp marktanalysebesluit ULL.

worden. In de eerste plaats komt dit doordat op sommige adreslocaties, zoals bedrijfskantoren, meerdere klanten gevestigd zijn die hun eigen aansluitlijn(en) afnemen. In de tweede plaats nemen klanten soms meerdere aansluitlijnen af, bijvoorbeeld als ze kiezen voor een redundante oplossing waarbij de klant wordt aangesloten door middel van twee geografisch gescheiden aansluitlijnen. Al deze aansluitlijnen genereren inkomsten op het segment ODF-access (FttO).

145. Ondanks het feit dat het college van mening is dat het aantal kantaansluitingen de meest zuivere indicator is voor het marktaandeel van partijen op het segment ODF-access (FttO) heeft het college naar aanleiding van de opmerkingen van KPN getracht een zo correct mogelijke schatting te maken van de marktaandelen van partijen op basis van het aantal aangesloten glasvezellocaties. Het college heeft hierbij gebruik gemaakt van de door partijen aangeleverde informatie bij de indicatoren 1.1, 4.1, 4.2 en 4.3 van de structurele marktmonitor alsmede overige informatie die in het kader van dit ULL marktanalysebesluit is opgevraagd en aangeleverd. Zoals ook aangegeven in reactie op het WOB verzoek zijn de cijfers van niet alle partijen hier echter even betrouwbaar. Deze berekening moet daarom gezien worden als een zo goed mogelijke alternatieve schatting op basis van alle op dit moment beschikbare informatie.

146. Om de marktaandelen van partijen te berekenen op basis van het aantal aangesloten eindgebruikerslocaties heeft het college alleen de actieve netwerkaansluitingen geteld. Voor KPN is het college hierbij uitgegaan van de door KPN op 14 december 2009 voor Q2 2008 naar beneden bijgestelde aantallen in de structurele marktmonitor. Op basis van deze berekening komt het college voor Q2 2008 op totaal 22.489 actieve eindgebruikerslocaties en voor Q2 2009 op totaal 29.269 actieve eindgebruikerslocaties. Het aandeel van KPN is voor Q2 2008 [30-40 procent] **[vertrouwelijk: XXX]** en voor Q2 2009 [40-50 procent] **[vertrouwelijk: XXX]**. KPN heeft daarmee meer dan **[vertrouwelijk: XXX]** keer zoveel actieve eindgebruikerslocaties aangesloten als zowel Ziggo als Eurofiber. Tussen 2008 en 2009 neemt KPN ongeveer de helft van de totale groei in het totale aantal locaties voor haar rekening **[vertrouwelijk: XXX]**.

Dekking

147. **KPN** is van mening dat er een concurrerende markt voor zakelijk glas is ontstaan. KPN is in de eerste plaats van mening dat haar glasvezelnetwerk volledig is gedupliceerd waardoor er een concurrerende glasmarkt is ontstaan (zonder regulering). KPN wijst daarbij op de volgende punten: 1) de verwachting van het college uit 2005 dat er een tweede nationale speler met zakelijke glasvezeldekking gelijk aan KPN zou komen, is uitgekomen (Eurofiber). 2) De gezamenlijke netwerken van UPC en Ziggo hebben een vergelijkbare dekking als KPN en Eurofiber 3) de verzamelde concurrentie buiten KPN en Eurofiber heeft een vergelijkbare dekking met hetzij KPN hetzij Eurofiber. KPN verwacht daardoor dat de gemiddelde zakelijke klant kan kiezen uit de nabijheid van drie glasvezelnetwerken, die alle drie ongeveer even ver van de locatie verwijderd zijn. In de steden zal dit naar verwachting van KPN hoger zijn, hetgeen ook blijkt uit de glaskaart van het OPTA⁵⁷⁶.

148. Het **college** heeft in paragraaf 9.3 een analyse gemaakt van de mogelijkheden van concurrenten om het aansluitnetwerk van KPN te dupliceren. In deze analyse is niet alleen de

⁵⁷⁶ Marktanalyse besluit huurlijnen, 19 december 2008.

netwerkdekking van FttO netwerken betrokken, maar ook de netwerkdekking op basis van FttH-netwerken en het koperen aansluitnetwerk, omdat zakelijke eindgebruikers afhankelijk van hun locatie en voorkeur ook een keuze kunnen maken tussen deze drie type aansluitnetwerken. Het college is in deze paragraaf tot de conclusie gekomen dat KPN als enige over een koperen aansluitnetwerk beschikt en de grootste aanbieder is van FttH netwerken (via de joint venture met Reggefiber). Ten aanzien van FttO netwerken concludeert het college, evenals KPN, dat Eurofiber een vergelijkbare netwerkdekking heeft op 150, 250 en 500 meter. Wel heeft Eurofiber minder netwerklocaties onnet aangesloten. De glasvezelnetwerken van de kabelbedrijven worden met name gebruikt als 'core' netwerken om hun wijkcentrales mee te verbinden. Deze wijkcentrales liggen, zoals opgemerkt in randnummer 649 van het besluit tussen de 300 en 500 meter van de eindgebruikers waardoor het aantal bedrijven binnen 150 meter een stuk lager is dan bij KPN en Eurofiber.

149. Dat Eurofiber en (in mindere mate) de gezamenlijke kabelbedrijven het FttO netwerk van KPN hebben gedupliceerd betekent niet dat KPN zich op de markt voor ontbundelde toegang niet onafhankelijk kan gedragen ten opzichte van concurrenten en afnemers. De sterke positie van KPN op het segment zakelijk glasvezel draagt bij aan de AMM-positie van KPN op de markt voor ontbundelde toegang. De sterke positie van KPN op het segment zakelijk glasvezel vloeit voort uit een combinatie van factoren, zoals beschreven in hoofdstuk 9. Ten aanzien van het segment zakelijk glasvezel is van belang dat uit onderzoek van het college naar voren komt dat KPN meer klanten zou aansluiten dan concurrenten (zie randnummer 670 van het besluit) wat zich ook uit in het hoogste marktaandeel van KPN op dit segment (zowel qua aantal lijnen als aantal aangesloten netwerklocaties) en de grootste groei. Nu de business case voor het aansluiten van klanten op glasvezel aan het veranderen is en ook meer middelgrote bedrijven (kunnen) kiezen voor glasvezel kan KPN gebruik maken van haar schaal- en breedte voordelen waardoor KPN lagere kosten per eindgebruiker heeft dan concurrenten en ook in de toekomst eerder zal kunnen overgaan tot het aansluiten van klanten op glasvezel.

150. Volgens **KPN** heeft zij destijds postcodes gegeven waar in het aansluitnet glasvezel aanwezig is en niet alleen de manholes. De dekkingscijfers geven daarom, volgens KPN, een juiste afspiegeling van de dekking van KPN ten opzichte van Eurofiber en anderen.

151. Het **college** is het met KPN eens dat KPN bij de oplevering van de data inderdaad heeft aangegeven dat dit het glas van het aansluitnet betreft, en niet uitsluitend de manholes. Wat betreft het aansluitnetwerk is de netwerkdekking van Eurofiber daarom geen overschatting ten opzichte van KPN. Het college zal het besluit op dit punt aanpassen.

152. Het college merkt op dat de door KPN opgeleverde kabelgegevens wel alleen gegevens over het aansluitnetwerk en niet over het tussenliggende transmissienetwerk bevatten, terwijl de opgeleverde kabelgegevens van de andere partijen geen onderscheid maken tussen transmissie- en aansluitnetwerk. Voor een deel is dit laatste te verklaren uit het feit dat sommige partijen geen klanten aansluiten op het transmissienetwerk. Het college is echter van oordeel dat voor de beoordeling van de werkelijke aansluitkracht van KPN de aanwezigheid van het transmissienetwerk wel degelijk relevant is. Het gaat hier immers om het netwerk vanaf MDF/MB niveau. Dit transmissienetwerk kan worden gebruikt voor het direct aansluiten van klanten (gespliced). Nog belangrijker is echter dat KPN dit transmissienetwerk ook gebruikt voor het ontsluiten van nieuwe gebieden. Er wordt dan feitelijk een

nieuwe glaslocatie (soort straatkast) aangekoppeld op de bestaande glasring. Hiermee wordt het transmissienet gebruikt als backhaul-netwerk naar de MC-locatie. Dit is heel gebruikelijk en past ook goed binnen de architectuur van een netwerk. Hierdoor kunnen klanten op kortere afstand worden aangesloten en wordt de bestaande glas- of duct infrastructuur gebruikt om gebieden te ontsluiten. Om die reden is het college dan ook van oordeel dat de dekkingcijfers van KPN, die uitsluitend gegevens over het aansluitnetwerk bevatten en het transmissienetwerk ten onrechte buiten beschouwing laten, een onderschatting zijn van haar werkelijke aansluitkracht.

153. Volgens **KPN** heeft Eurofiber in een relatief korte tijd zijn glasvezelnetwerk een gelijke dekking kunnen geven als het netwerk van KPN. Dit is volgens KPN een duidelijke aanwijzing dat toetreding tot de markt voor zakelijk glas geenszins onoverkomelijk is.

154. Het **college** verwijst naar randnummer 660 van het besluit waarin het aangeeft dat de business case voor het aanleggen van zakelijk glasvezel aan het veranderen is, omdat ook meer middengrote bedrijven nu op glasvezel worden aangesloten. Deze klanten kunnen alleen worden aangesloten als de aanlegkosten relatief beperkt blijven. In een dergelijke business case kan KPN gebruik maken van haar schaal- en breedtevoordelen, zoals toegelicht in randnummer 672 e.v. van het besluit.

155. Volgens **KPN** heeft zij weliswaar een breder productportfolio dan Eurofiber, maar Eurofiber kan deze compenseren door een actieve wholesale strategie te voeren waardoor ze samen met haar partners een vergelijkbaar dienstenportfolio op glas kan bieden als KPN. Daarnaast wijst KPN op een aantal voordelen van een kleiner bedrijf, zoals wendbaarheid en geringe overhead.

156. Het **college** heeft ook aangegeven dat Eurofiber wholesale toegang aan partners biedt. Dit laat echter onverlet dat KPN voordelen heeft vanuit haar verticale integratie waardoor KPN in staat is om de kosten van ondermeer het aanleggen van glasvezel aansluitnetwerken over een breder wholesale en retail portfolio kan goedmaken. KPN geeft geen nadere onderbouwing van de voordelen, zoals wendbaarheid en overhead die Eurofiber als kleiner bedrijf zou hebben op de markt voor ULL. In algemene zin wegen deze eventuele voordelen echter niet op tegen de voordelen van een groot bedrijf met schaal- en breedtevoordelen.

157. Volgens **KPN** is momenteel nog slechts 10 procent van de in totaal 4400 bedrijventerreinen verglaasd. Daarnaast merkt KPN op dat er verschillende definities van bedrijventerreinen worden gehanteerd waardoor het niet evident is dat de circa 100 (openbaar) bedrijventerreinen van Eurofiber uit dezelfde teeleenheid bestaat als de bedrijventerreinen van KPN. Dit blijkt volgens KPN ook uit de het feit dat Eurofiber een vergelijkbare dekking heeft waar bedrijventerreinen bij zijn inbegrepen.

158. Het **college** merkt op dat hij geen aanwijzingen heeft dat partijen uitgaan van een andere definitie van een bedrijventerrein. Mocht er al een verschil in definitie zijn dan kan dit in ieder geval niet zo groot zijn dat dit het grote verschil verklaard tussen het aantal bedrijventerreinen dat door KPN verglaasd is en dat door concurrenten verglaasd is. Het college acht net als KPN het aantal bedrijventerreinen dat verglaasd is overigens ook niet doorslaggevend voor zijn conclusie inzake netwerkdekking. Ook het college gaat in zijn analyse uit van het feit dat KPN en Eurofiber een vergelijkbare landelijke dekking met FttO op basis van 150, 250 en 500 meter hebben. Zoals eerder

aangegeven heeft KPN echter wel meer locaties (on-net) aangesloten. Dit blijkt ook uit het feit dat KPN een veel hoger marktaandeel op het segment zakelijk glasvezel heeft dan Eurofiber.

159. Volgens **KPN** haalt zij geen voordelen uit het kunnen 'overzetten' van klanten van koper naar glas, omdat de OPEX besparing in het kopernetwerk op dit moment lager is dan de extra kosten die KPN moet maken voor glas. Dit maakt dat dit de komende reguleringsperiode geen positieve business case geeft.

160. Het **college** interpreteert het argument van KPN zo dat KPN de komende reguleringsperiode een sterkere prikkel zou hebben om klanten die nu op koper zitten te verleiden tot een overstap naar glasvezel indien KPN alleen over een glasvezelnetwerk zou beschikken en niet ook over een kopernetwerk. Het college acht dit aannemelijk, omdat KPN op dit moment met glasvezel concurreert met haar eigen kopernetwerk. Desondanks komt uit het onderzoek van het college naar voren dat KPN aan meer zakelijke eindgebruikers een glasvezelaanbod zal doen. Dit blijkt ook uit het feit dat KPN het hoogste marktaandeel en de grootste groei op segment zakelijk glasvezel heeft weten te realiseren. In het kader van toekomstige investeringen in de uitrol van zakelijk glasvezel kan KPN prospectief bouwen op haar grote klantenbestand op koper waardoor KPN een veel grotere toekomstige afnamezekerheid heeft dan concurrenten. Hierdoor is het voor KPN eenvoudiger en minder risicovol om de benodigde penetratiegraad van ongeveer 40 procent van de bedrijven in een bepaald gebied te halen waarbij een investering in glasvezel rendabel is. De noodzaak van een groot bestaand klantenbestand is ook door KPN en Reggefiber genoemd als een belangrijke reden voor het oprichten van de gezamenlijke onderneming voor het aanleggen van FttH netwerken.

161. **KPN** verwijst naar de in bijlage 1 opgenomen analyse van het Dialogic rapport door RBB Economics. RBB wijst op de bevindingen van Dialogic dat 1) de meeste afnemers vinden dat er weinig is veranderd in de mededinging de afgelopen jaren of dat de mededinging is verbeterd en 2) respondenten die een opvatting hebben vinden dat het aantal aanbieders is toegenomen en de prijs is gedaald. RBB merkt ook op dat deze ontwikkeling zich heeft voorgedaan in afwezigheid van ODF-access FttO (op bedrijventerreinen).

162. Het **college** merkt op dat KPN hier verwijst naar een aantal algemene conclusies van Dialogic over de mededinging die door zakelijke afnemers wordt ervaren. Het gaat hierbij om de mededinging op de totale zakelijke markt. Het beeld dat hier uit naar voren komt is dat er de afgelopen jaren geen significante verbetering of verslechtering in de mededinging heeft opgetreden. Op deze zakelijke markt speelt de huidige koperregulering van het college een belangrijke rol. De voorgenomen regulering van het college op glasvezel moet in de komende jaren borgen dat de mededinging niet verslechtert als naar verwachting meer eindgebruikers kiezen voor glasvezelnetwerken.

163. **Eurofiber** is van mening dat het Dialogic onderzoek gebaseerd is op aantoonbaar onjuiste gegevens en verwijst ter illustratie naar het aantal bedrijventerreinen van Eurofiber dat Dialogic noemt (75).

164. Het **college** merkt op dat het aantal bedrijventerreinen per marktpartij een inschatting van Dialogic is geweest op basis van publiek beschikbare informatie. Deze inschatting wijkt inderdaad voor sommige partijen iets af van de door partijen aan het college gerapporteerde gegevens. Het college

ziet echter niet in, en Eurofiber maakt dit ook niet duidelijk, waarom de conclusies van Dialogic hiermee onbetrouwbaar worden nu Dialogic deze cijfers alleen gebruikt om te illustreren dat marktpartijen glasvezel uitrollen op bedrijventerreinen. Deze illustratie is feitelijk juist. Aanvullend merkt het college op dat hij in de dominantieanalyse de cijfers die door Eurofiber en andere partijen zijn aangeleverd als uitgangspunt heeft genomen voor zijn analyse. Zie tabel 17 van het marktanalysebesluit ULL. De conclusie die het college op basis van deze cijfers trekt, namelijk dat KPN de meeste bedrijventerreinen verglaasd heeft, komt overeen met de vaststelling door Dialogic.

165. **Eurofiber** geeft aan dat het college geen aandacht heeft besteed aan de (indirecte) prijsdruk van het aanbod van dark fiber op ODF-access (FttO). Eurofiber verwijst in dit kader naar het bijgevoegde onderzoek van Stratix.

166. Het **college** merkt op dat hij de dark fiber aansluitingen van Eurofiber voor zover het gaat om verbindingen naar eindgebruikerlocaties heeft meegenomen bij de bepaling van het marktaandeel op de markt voor ontbundelde toegang en het segment ODF-access (FttO). Het college heeft hierbij het dark fiber aanbod betrokken in de directe prijsdruk op de markt voor ontbundelde toegang.

167. **Eurofiber** geeft aan het niet uitgesloten te achten dat KPN op een markt voor ODF-access (FttO) aanmerkelijke marktmacht zou kunnen hebben. Zij merkt echter op dat als het college zou besluiten verplichtingen op te leggen op deze markt dat op een wijze moet doen die alternatieve aanbieders, zoals Eurofiber niet de stimulans ontnemt te investeren in de aanleg van infrastructuur.

168. Het **college** heeft in het kader van de passendheid van de verplichting nadrukkelijk rekening gehouden met de investeringsprijkkels van concurrenten, zoals Eurofiber. Eurofiber geeft in zijn reactie niet aan welke verplichtingen in dit kader niet passend zijn volgens haar.

169. **Vodafone** geeft aan waarde te hechten aan de regulering van ontbundelde toegang voor de concurrentie in de markt voor zowel koper- als glasvezelverbindingen. Vodafone wijst daarbij naar haar opmerkingen uit de vorige ronde marktanalyses en verzoekt het college die als ingevoegd te beschouwen.

170. Het **college** verwijst in dit kader naar de Nota van Bevindingen bij het marktanalyse besluit ULL uit 2008 en zijn verweer tegen het beroep van Vodafone uit 2009.

171. **BCPA** steunt ook de conclusie van het college dat KPN beschikt over aanmerkelijke marktmacht op de relevante markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk. Het college heeft naar het oordeel van BCPA op zorgvuldige wijze de netwerkdekking van de zakelijke glasvezelnetwerken van partijen in Nederland in kaart gebracht.

172. Het **college** neemt deze opmerking van BCPA voor kennisgeving aan.

5 Verplichtingen ontbundelde toegang en dictum (H11 en 13)

5.1 Algemeen

173. Volgens **BCPA** staat het buiten kijf dat KPN als gevolg van haar dominante positie op deze markt toegangsgerelateerde mededingingsproblemen, en prijsgerelateerde mededingingsproblemen kan veroorzaken, zodat alle voorgestelde verplichtingen passend en noodzakelijk zijn.

174. Het **college** constateert dat BCPA de conclusie van het college inzake dominantie, mededingingsproblemen en verplichtingen onderschrijft.

175. **KPN** stelt vast dat het college veel van de verplichtingen uit het oorspronkelijke marktanalysebesluit ongewijzigd heeft overgenomen en verwijst daarom naar haar grieven, zoals geformuleerd in hoofdstuk 6 (met bijlagen A, B, C en E) van haar aanvullend beroepschrift en de reactie op het verweerschrift van het college (alle bijgevoegd en beide uit 2009).

176. Het **college** heeft deze grieven van KPN alle geadresseerd in het verweerschrift en het aanvullend verweerschrift ULL. Het college verwijst op zijn beurt naar zijn reactie in deze stukken.

177. Aanvullend merkt **KPN** in dit verband het volgende op: 1) Het college heeft in zijn analyse van de mededingingsproblemen onvoldoende oog gehad voor de specifieke omstandigheden waaronder ODF-access (FttO) wordt aangeboden; 2) De concurrentieomstandigheden voor toegang tot het koperen aansluitnetwerk (aangelegd krachtens wettelijk monopolie door KPN als staatsbedrijf) wijken fundamenteel af van de concurrentieomstandigheden voor toegang tot (zakelijke) glasvezel aansluitnetwerken (waar wel degelijk concurrentie plaatsvindt); 3) Het college heeft zich niet gekweten van zijn taak om op de specifieke mededingingsproblemen toegesneden verplichtingen op te leggen.

178. Het **college** heeft de analyse van de mededingingsproblemen generiek uitgevoerd voor de gehele markt voor ontbundelde toegang. Bij de behandeling van de verplichtingen is het college specifiek ingegaan op de vraag of de verplichtingen ten aanzien van ODF-access (FttO) geschikt en noodzakelijk zijn. Het college heeft deze argumentatie op enkele punten uitgebreid en aangescherpt ten opzichte van het (vorige) marktanalysebesluit ULL van 19 december 2008. Het college heeft daarbij de specifieke omstandigheden beoordeeld, zoals deze gelden voor ODF-access (FttO). Het college kan zich dan ook niet vinden in het algemene commentaar van KPN dat het college zich niet heeft gekweten van zijn taak om op de specifieke mededingingsproblemen toegesneden verplichtingen op te leggen.

179. **BOT** verwijst naar de eerder ingebrachte zienswijze d.d. 8 september 2008 tegen het aanvankelijke ontwerp marktanalysebesluit ULL van 29 juli 2008, voor zover het college het besluit daaraan niet had aangepast. Daarnaast wijst BOT op het beroepschrift en pleitnota in het kader van

de beroepsprocedure bij het CBb inzake het (vorige) marktanalysebesluit ULL van 19 december 2008, die als bijlagen zijn bijgevoegd.

180. Het **college** verwijst wat betreft de eerder ingebrachte zienswijze van toen ACT naar Annex 4 van het besluit, die de Nota van Bevindingen ten behoeve van het besluit van 19 december 2008 bevat. Voor zover BOT verwijst naar haar beroepschrift en pleitnota uit de vorige beroepsprocedure, volstaat het college met te verwijzen naar het verweerschrift en het aanvullend verweerschrift ULL in die procedure.

5.2 Toegangsverplichtingen

Near-net toegangsverplichting is niet passend

181. **KPN** acht de opgelegde near-net toegangsverplichting (toegang tot de manhole) niet proportioneel en in elk geval niet passend. KPN wijst op randnummer 845 van het ontwerpbesluit, waarin is overwogen:

“De toegangsverplichting kan zich in principe alleen uitstrekken tot bestaande aansluitingen. Het lijkt namelijk niet proportioneel om KPN een verbinding te laten aanleggen op verzoek van een derde partij”.

182. **KPN** brengt ter ondersteuning van haar standpunt de volgende argumenten naar voren:

183. Volgens KPN heeft zij geen first mover voordeel, omdat het netwerk van KPN is gedupliceerd en in elk gebied met significante vraag het netwerk van minstens één concurrent van KPN op ongeveer dezelfde afstand van de eindgebruiker ligt als dat van KPN. In de praktijk blijkt volgens KPN dat ook alternatieve aanbieders via uitbreiding van hun netwerk, maar vooral via inkoop bij elkaar, net zo makkelijk als KPN in staat zijn om nieuwe eindgebruikers op glas aan te sluiten. Een near-net verplichting is dan volgens KPN ook geenszins noodzakelijk voor een level-playing field om zakelijke eindgebruikers via aanleg van nieuwe verbindingen aan te sluiten.

184. KPN wijst op randnummer 786 van het ontwerpbesluit waarin het college stelt dat de toegangsverplichting beoogt te voorkomen dat KPN zich schuldig kan maken aan leveringsweigering. Het niet leveren van near-net aansluitingen kan volgens KPN niet gezien worden als een - volgens het mededingingsrecht relevante vorm van - leveringsweigering. Van leveringsweigering volgens het mededingingsrecht is sprake als een dominante partij door zijn weigering om concurrenten een essentiële input voor hun dienstverlening onthoudt met als doel om de eigen retailpositie van de dominante partij te versterken (KPN verwijst naar randnummer 941, bedoeld zal zijn randnummer 841, waarin is aangegeven dat onafhankelijke concurrenten van KPN zakelijke eindgebruikers bij vraagbundeling kunnen aansluiten op een eigen glasnetwerk). Bij near-net locaties kan dit volgens KPN eenvoudigweg niet. Waar er geen netwerk van KPN ligt, kan zij haar eigen positie op de retailmarkt niet beschermen. Het college heeft bovendien volgens KPN in het dictum ten onrechte verzuimd te bepalen dat (anders dan in randnummer 851) een near-net toegangsverplichting uitsluitend geldt waar KPN besluit geen eigen glasvezelaansluiting naar de near-net locatie te realiseren.

185. Het **college** heeft het wat betreft het verlenen van toegang tot near-net aansluitingen niet proportioneel geacht om KPN te verplichten tot het aanleggen van het laatste stukje verbinding (van de klantlocatie naar de dichtstbijzijnde manhole in het glasvezel aansluitnetwerk van KPN). Zoals het college opmerkt in randnummer 859 van het besluit kan een toegangsverplichting zich in principe alleen uitstrekken tot bestaande aansluitingen. In het geval er geen on-net aansluiting is, zijn in sommige gevallen ook andere partijen in staat om te investeren in het realiseren van de glasvezel aansluiting. Er is daarbij een aantal situaties te onderscheiden die verschillen naar gelang de locatie van de potentiële near-net klantlocatie.

- Het betreft een locatie in de nabijheid waarvan zich naast KPN geen ander glasvezel aansluitnetwerk bevindt;
- Het betreft een locatie in de nabijheid waarvan zich meerdere glasvezel aansluitnetwerken bevinden, maar KPN significant dichterbij ligt dan haar concurrenten;
- Het betreft een locatie waar andere glasvezel aansluitnetwerk(en) op ongeveer dezelfde afstand liggen en waar met KPN concurrerende aanbieders geen (of geen met KPN vergelijkbaar) aanbod doen;
- Het betreft een locatie waar andere glasvezel aansluitnetwerk(en) op ongeveer dezelfde afstand liggen waar met KPN concurrerende aanbieders ook een (met KPN vergelijkbaar) aanbod doen.

186. Het college merkt op dat KPN dient te voldoen aan redelijke verzoeken om toegang tot de manhole. Een toegangsverzoek is redelijk in de eerste drie situaties. In deze situaties is volgens het college toegang tot de manhole noodzakelijk, omdat alternatieven niet of in onvoldoende mate voorhanden zijn. En het niet opleggen van een manhole toegang neemt het mededingingsprobleem van toegangsweigering in deze situaties onvoldoende weg. In de laatste situatie is een toegangsverzoek niet op voorhand redelijk. In deze situatie zullen afnemers naar verwachting ook geen verzoek tot toegang tot de manhole doen, omdat er een vergelijkbaar alternatief is. De afweging van het college is dan ook geweest om KPN de verplichting op te leggen om te voldoen aan redelijke verzoeken om toegang tot de manhole.

187. **KPN** merkt voorts op dat het college aangeeft dat toegang tot de manhole slechts door KPN geleverd dient te worden wanneer KPN besluit om geen eigen glasvezelaansluiting te realiseren (randnummer 865 van het besluit). KPN geeft echter aan het college heeft verzuimd dit op te nemen in het dictum.

188. Het **college** constateert dat de desbetreffende verplichting inderdaad niet voldoende duidelijk en consistent is opgenomen in het besluit.

189. Het college heeft hiermee bedoeld dat het verlenen van manhole toegang een redelijk verzoek dient te betreffen. Wanneer KPN een redelijk alternatief aanbiedt (in de plaats van manhole toegang) dan kan dit een grond van KPN zijn om een verzoek tot manhole toegang te weigeren. De situatie waarin KPN momenteel near-net locaties op bedrijventerreinen tegen "0" kosten aansluit op haar glasvezelnetwerk is een voorbeeld van een redelijk alternatief.

190. Het college is van oordeel dat KPN aan redelijke verzoeken tot toegang tot de manhole dient te voldoen ten behoeve van het aansluiten van near-net locaties. In het geval van near-netlocatie dient KPN gebruik te maken van de door een derde partij ter beschikking gestelde bouwsteen tussen de eindgebruiker en de manhole van het nabij liggende glasvezel aansluitnetwerk van KPN bij de levering van ODF-access (FttO). Gegeven deze verplichting tot het bieden van toegang tot de manhole, dient KPN de afwijzing van een verzoek hiertoe te motiveren. KPN kan in het kader van de beoordeling van de redelijkheid van een dergelijk verzoek meewegen dat zij een redelijk alternatief aanbiedt in de plaats van toegang tot de manhole. In dat geval kan zij toegang weigeren. Een voorbeeld hiervan is de situatie waarin KPN momenteel near-net locaties op bedrijventerreinen aansluit op haar glasvezelnetwerk, zonder daarvoor kosten in rekening te brengen. Eventuele geschillen over de redelijkheid van het verzoek en/of de motivering van de weigering van het verzoek (en daarmee de redelijkheid van het aangeboden alternatief) kunnen aan het college kunnen worden voorgelegd.

191. Het college heeft de tekst in het besluit aangepast conform bovenstaande uitleg.

5.3 Transparantieverplichting

Transparantieverplichting t.a.v. vraagbundelingstrajecten is niet passend

192. **KPN** merkt op dat het aanzienlijke risico bestaat dat zij in haar gerechtvaardigde concurrentiebelangen wordt geraakt indien zij het voornemen om glasvezel aan te leggen op een bedrijventerrein op voorhand openbaar dient te maken. In het bijzonder indien KPN de voorwaarden waaronder zij zal meedoen aan de aanbesteding openbaar dient te maken. In dat geval kunnen volgens KPN concurrenten eenvoudig net onder de (inschrijf)prijs van KPN gaan zitten waardoor KPN geen reële kans meer zal hebben op het winnen van de aanbesteding.

193. Het **college** heeft deze verplichting als wholesaleverplichting aan KPN opgelegd. Het is dan ook aan het wholesalebedrijf van KPN om deze verplichting in te vullen. Zoals in randnummer 931 van het besluit staat beschreven dient “op het moment van aankondiging zeker (te) zijn dat de aangekondigde wholesaledienst in het betreffende gebied ook daadwerkelijk afneembaar is aan het einde van de aankondigingstermijn”.

194. In randnummer 932 van het besluit staat aangegeven dat “*Hiervoor is het van belang dat de (toegevoegd: wholesale) voorwaarden voor het ontwikkelen van een dergelijk gebied tijdig en op hetzelfde moment bekend moeten zijn bij (toegevoegd: het retailbedrijf van) KPN als ook bij potentiële afnemers van toegang tot het glasvezel aansluitnetwerk*”.

195. Deze wholesaleverplichting betekent niet dat KPN de (retail) voorwaarden waaronder zij inschrijft op bijvoorbeeld aanbestedingen bekend dient te maken. Wel dient bekend te zijn wanneer een bepaald gebied (vanuit wholesale) beschikbaar komt voor ontwikkeling en onder welke voorwaarde deze ontwikkeling kan plaatsvinden. Deze voorwaarden dienen transparant en non-discriminatoir (ook qua tijd) te zijn.

196. Het risico dat KPN beschrijft dat zij haar aanbestedingsvoorwaarden (retail) bekend dient te maken en daardoor geen enkele kans heeft een aanbesteding van een bedrijventerrein te winnen is

dus niet aan de orde. KPN dient haar retailvoorwaarden niet bekend te maken. Er gelden namelijk geen retail verplichtingen voor KPN.

197. Dat KPN wel haar wholesale voorwaarden voor de ontwikkeling van een glasvezel aansluitnetwerk op een bedrijventerrein non-discriminatoire en transparant dient te maken dient als doel dat concurrenten van KPN, die toegang afnemen bij KPN, in staat zijn gelijk met KPN aan de start te verschijnen voor het meedingen van deze klantvraag op bedrijventerreinen. Hiermee wordt dus niet KPN's retail gerechtvaardigde concurrentie belangen geschaad, maar wordt voorkomen dat KPN haar dominante marktpositie inzet om de concurrentie in de markt schade toe te brengen.

Transparantieverplichting en het referentieaanbod

198. Volgens **BOT** is sprake van relevante ontwikkelingen die, naast de aanpassingen als gevolg van de CBB-uitspraak, dienen te leiden tot aanpassingen van het ontwerpbesluit. BOT komt vervolgens met een aantal opmerkingen met betrekking tot de uitfasering van MDF-access, die betrekking (blijken te) hebben op de transparantieverplichting en het referentieaanbod. Het gaat met name om punt E van die verplichting: de voorwaarden voor intrekking met betrekking tot uitfasering en migratie.

199. BOT wil een termijn van 5 jaar voor uitfasering van de door KPN verleende toegang. Inmiddels is volgens BOT duidelijk dat de eind 2005 door KPN verstrekte informatie tot uitfasering van MDF-dienstverlening op weinig concrete besluitvorming heeft berust. Doordat KPN investeringen heeft aangekondigd in de MDF-centrales (VDSL vanuit MDF) staan marktpartijen voor een nieuwe situatie. Marktpartijen moeten bij een keuze voor een verdere uitrol in de businesscase thans rekening houden met een verzadigde markt en van groei is geen sprake meer. Daardoor is volgens BOT een termijn van 3 jaar geen garantie meer en moet een termijn van minimaal 5 jaar worden aangehouden. Dit is een aankondigingstermijn voor MDF-uitfasering die tevens aansluit bij de termijn van 5 jaar als genoemd in de 2^e ontwerp aanbeveling van de Europese Commissie inzake Next Generation Access Networks (NGA).

200. Het **college** merkt wat betreft de NGA aanbeveling allereerst op dat het gaat om een ontwerp aanbeveling, welke nog geen definitieve versie kent. Ook het college heeft kennisgenomen van deze ontwerp aanbeveling en heeft hierop (in ERG verband) gereageerd.

201. In het besluit heeft het college een aankondigingstermijn van tenminste 2 jaar opgenomen. Binnen de Industriegroep (IG) en ook in bilateraal overleg tussen KPN en marktpartijen heeft KPN een aankondigingstermijn van 3 jaar opgenomen in haar migratie aanbod voor de uitfasering van locaties en een aankondiging van 2 jaar voor de migratie van locaties naar zogenaamde mini-MDF locaties. Eén van de voorwaarden voor uitfasering van MDF-locaties is dat KPN ook aan zichzelf geen diensten levert vanuit de MDF locatie. Dus de situatie waarin KPN kiest voor het verder gebruiken van haar MDF-locaties voor het leveren van VDSL vanuit de MDF-centrales maakt uitfaseren van deze MDF-centrales (ook voor KPN) minder aannemelijk de komende jaren. Ook KPN dient deze investeringen terug te verdienen. Het college ziet geen aanleiding om te veronderstellen dat wholesale afnemers deze investeringen binnen een langere termijn dan KPN dienen terug te verdienen.

202. Het college ziet dan ook geen aanleiding om de aankondigingstermijn te verlengen naar 5 jaar.

5.4 Non- discriminatieverplichting (inclusief ND 5)

ND 5 biedt onvoldoende bescherming tegen marge-uitholling

203. **BOT** is van mening dat het college in het kader van ND 5 alsnog rekening moet houden met a) de voortbrengingswijze van wholesale-afnemers van KPN, b) een schaalvoordelen correctie dient toe te passen en c) nadere regels dient te stellen die ertoe leiden dat de daadwerkelijke incrementele kosten in de retailopslag worden opgenomen. Daarnaast dient volgens BOT de door het college erkende prijspremie van 5 á 10 procent te worden opgeteld bij de retailopslag die KPN dient te hanteren, zodat wholesale-afnemers alsnog in staat zijn om een concurrerend aanbod in de markt te zetten zonder dat sprake is van marge-uitholling. Verwezen wordt naar brief van 3 maart jl. aan het college inzake ND 5, als bijlage bij de zienswijze gevoegd.

204. Met betrekking tot deze opmerkingen van BOT verwijst het **college** naar zijn brief van 1 april jl.⁵⁷⁷ Het college heeft daarin - kort samengevat - aangegeven dat hij de wijze waarop KPN invulling geeft aan het begrip incrementele retailkosten niet onjuist of onvolledig acht. Op grond van de nadere informatie van KPN, die het college heeft opgevraagd naar aanleiding van opmerkingen van marktpartijen, heeft het college ervan afgezien om KPN een herberekening van de retailopslagen te laten uitvoeren. Het verschil tussen de hoogte van de incrementele retailopslagen die BOT wenst en de hoogte die door KPN is berekend en toegepast, is gelegen in de verschillende uitleg van de dienstdefinitie, zoals die is opgenomen in de Beleidsregels inzake gedragsregel 5.

205. Ten aanzien van de overige punten stelt het college vast dat deze alle onderdeel uitmaken van de verschillende beroepen van BOT tegen de marktanalysebesluiten van het college waarin de gedragsregel ND 5 is opgelegd. Het college wenst hierover het oordeel van het CBb af te wachten.

5.5 Welvaartseffecten

206. **KPN** merkt op dat het college welvaartseffecten vaststelt voor een aantal grote dienstcategorieën. Gezien de vernietiging van het eerdere besluit met betrekking tot zakelijk glas en alle overige discussies over zakelijke glasdiensten van KPN zou het volgens KPN voor de hand hebben gelegen dat het college een aparte analyse zou hebben uitgevoerd naar de welvaartseffecten van de regulering van zakelijk glas. Het college heeft dit volgens KPN ten onrechte nagelaten. KPN verwacht dat dit welvaartseffect negatief zou kunnen uitpakken, omdat KPN voor ND 5 zeer hoge kosten heeft moeten maken, die vrijwel geheel terug te voeren zijn op de complexiteit rond zakelijk glas.

207. Het **college** merkt op hij in kwalitatieve als voor zover redelijkerwijs mogelijk in kwantitatieve zin dient te onderbouwen dat de maatregel in het marktanalysebesluit ULL noodzakelijk is voor het bereiken van de genoemde doelstellingen en dat een minder ingrijpende maatregel niet effectief is.

⁵⁷⁷ OPTA/AM/2010/201184

Het college geeft invulling aan deze verplichting middels aan de ene kant een kwalitatieve passendheidstoets waarbij de geschiktheid en noodzakelijkheid van individuele verplichtingen getoetst wordt aan de doelstellingen van de wet en aan andere kant middels een kwantitatieve effectentoets op marktniveau.

208. In hoofdstuk 11 heeft het college allereerst gemotiveerd aangegeven waarom de verplichtingen op ODF-access (FttO) passend zijn. Vervolgens heeft het college een kwantitatieve inschatting gemaakt van de netto welvaartseffecten op de totale markt. De welvaartseffecten zijn de som van de statische en dynamische markteffecten minus de reguleringskosten. De reguleringskosten bestaan uit de directe reguleringskosten van het college en de nalevingskosten van marktpartijen. Voor de inschatting van de nalevingskosten hanteert het college in alle marktbesluiten een vuistregel voor de hele markt. De nalevingskosten van gedragsregel 5 vallen binnen deze vuistregel en dienen daarom ook omgeslagen te worden over de hele markt en niet alleen of grotendeels toegerekend te worden aan de regulering van ODF-access (FttO). Daarnaast is het college van mening dat de nalevingskosten van ND 5, maar voor een heel beperkt deel zijn toe te schrijven aan de voorgestelde regulering van ODF-access (FttO). De naleving van ND 5 op de markt voor ontbundelde toegang brengt met zich mee dat de marge tussen de ULL-tarieven en de WBT- en huurlijnen tarieven voldoende groot moet zijn, zodat er geen marge-utholling plaatsvindt. KPN kan dit vrij eenvoudig doen, en heeft dat ook gedaan, door de ULL en/of wholesale WBT/huurlijnen tarieven aan te passen. Hierdoor zijn de nalevingskosten dan ook beperkt. Voor zover noodzakelijk om te voldoen aan gedragsregel ND 5 heeft KPN deze aanpassingen in 2009 doorgevoerd. Voor de komende periode tot 2011 waar de regulering van ODF-access (FttO) op betrekking heeft acht het college deze nalevingskosten daarom zeer beperkt. Een zeer aanzienlijk deel van de door KPN vermelde nalevingskosten hebben betrekking op het in lijn brengen van de retail tarieven met WBT en wholesale huurlijnen, en de keuzes die KPN daarbij heeft gemaakt om de retail tarieven naar boven bij te stellen. Deze nalevingskosten van ND 5 zijn dus niet toe te rekenen aan deze ULL markt. Het college heeft derhalve geen aanwijzing dat de totale nalevingskosten die het college in het kader van het marktanalysebesluit ULL heeft ingeschat te laag zijn als gevolg van een onderschatting van de nalevingskosten van gedragsregel ND 5.

209. **KPN** is van mening dat er een welvaartsverlies ontstaat doordat KPN niet meer de mogelijkheid heeft om bij de tariefstelling van zakelijk glas rekening te houden met de klantwaarde die een specifieke eindklant toekent aan de glasaansluiting. Het effect van het "plat slaan" van de glasprijs zal tot gevolg hebben dat klanten met een laagwaardige behoefte geen glasaansluiting nemen. Hierdoor zal een significante groep zakelijke eindgebruikers feitelijk geen toegang hebben tot glasdiensten hetgeen voor die groep een welvaartsverlies zal betekenen. De welvaartseffecten van regulering van zakelijk glas zullen apart moeten worden aangetoond.

210. Het **college** is van oordeel dat de welvaartseffecten van regulering op de hele markt dienen te worden aangetoond. Het per segment of per verplichting aantonen hiervan staat niet voorgeschreven en is ook niet logisch vanuit de marktoptiek. Het betreft een effectentoets per markt. Het college is tevens van mening dat gedragsregel ND 5 een belangrijke maatregel is om afnemers van ontbundelde toegang te beschermen tegen marge-utholling en daarmee ook de mogelijkheid van concurrenten om met glasvezel de concurrentie aan te gaan om klanten met een laagwaardiger behoefte. Daarbij legt de regulering KPN geen expliciete beperking op om zijn ODF-access FttO tarieven op een dusdanig

niveau vast te stellen dat KPN en andere afnemers van ODF-access (FttO) ook retail klanten met een laagwaardige behoefte kunnen bedienen. Zo kan KPN (en doet dat ook) wholesale tarieven onder het vastgestelde tariefplafond hanteren en daarin differentiëren. Anders dan KPN beweert is van een welvaartsverlies als gevolg van regulering van ODF-access (FttO) derhalve geen sprake.

5.6 Tariefmaatregelen

Waarborgen tegen te lage tarieven van KPN

211. **Eurofiber** geeft aan dat het definitieve marktanalysebesluit dient te voorkomen dat KPN te lage tarieven in de markt zet (voor on-net toegang en manhole toegang) om te voorkomen dat alternatieve aanbieders van de onderliggende markten worden gedrukt.

212. Het **college** merkt op dat Eurofiber de conclusie van het college uit de dominantieanalyse ondersteunt dat KPN over een aantal voordelen beschikt op de markt voor ULL waardoor ze ook op FttO lagere tarieven kan hanteren en daardoor aan meer afnemers een aanbod kan doen dan concurrenten. Om concurrenten meer gelijke kansen te bieden heeft het college aan KPN ook verplichtingen inzake FttO opgelegd. Eén van deze verplichtingen is gedragsregel 5 non-discriminatie, welke aan efficiënte wholesale afnemers bescherming biedt tegen marge-uitholling. Het college acht het niet passend om wholesale afnemers te beschermen die minder efficiënt zijn dan KPN, omdat dit leidt tot inefficiënte toetreding en hogere eindgebruikerstarieven. Het college acht het om deze zelfde reden niet passend om verticaal geïntegreerde concurrenten die minder efficiënt zijn dan KPN te beschermen tegen marge-uitholling.

213. Voor zover Eurofiber doelt op het risico van prijsdumping door KPN van ODF-access FttO merkt het college op dat Eurofiber geen enkel argument aandraagt voor het (impliciete) standpunt dat KPN hiertoe een prikkel heeft. Het college acht het bestaan van die prikkel voor KPN onwaarschijnlijk. Het gevolg van prijsdumpen door KPN zou namelijk kunnen zijn dat KPN in aanwezigheid van de non-discriminatieverplichting in de retailmarkt wordt geconfronteerd met een aanzienlijke toename van de concurrentie van partijen die deze glasvezelaansluitingen (op een zeer laag prijsniveau) bij KPN inkopen. Als gevolg daarvan zouden de retailtarieven zodanig onder druk komen te staan dat KPN met haar retaildiensten geen enkele marge meer haalt.

214. Het college ziet het risico van prijsdumping (op wholesale niveau) door KPN om daarmee de concurrentie te laten uittreden dan ook niet als potentieel mededingingsprobleem in de markt voor ontbundelde toegang op wholesale-niveau.

5.7 Overig

Bevoegdheid tot het opleggen van boetes

215. **BOT** geeft aan dat in het aanwijzingsbesluit RA/ULL/SLU d.d. 18 februari jl. het college in het kader van de SLA's heeft aangegeven dat de boetes dusdanig hoog moeten zijn dat deze in voldoende mate de minimumkwaliteit van de dienstverlening garanderen. De volgende kwaliteitsaspecten zijn daarbij in ieder geval van belang:

- de beschikbaarheid van de diensten en netwerken;
- de onderhoudsperioden;
- de hersteltijden in geval van storingen;
- het proces van ordering en levering;
- het proces van aankondiging van nieuwe of gewijzigde diensten;
- het proces van informatieverstrekking.

216. In de zienswijze van BOT inzake het voornemen aanwijzingsbesluit RA/ULL/SLU is nader omschreven dat het feit de door KPN afgegeven KPI's structureel niet worden gehaald voor het college aanleiding moet zijn om zelf de hoogte van de te hanteren boetes vast te stellen en daarvoor de juridische basis te creëren in het marktanalysebesluit ULL.

217. BOT is van mening dat daarom in het marktanalysebesluit ULL moet worden verankerd dat hij de mogelijkheid heeft om de hoogte van de boetes te kunnen bepalen als daartoe aanleiding bestaat, bijv. omdat de gehanteerde boetes niet leiden tot verbetering van levering en beschikbaarheid van de wholesaledienstverlening.

218. Het **college** heeft in het besluit KPN verplicht om een minimumkwaliteit van dienstverlening te garanderen aan de hand van serviceniveaus voor bestelling, levering, exploitatie en onderhoud van diensten. Dit betekent in de praktijk het hanteren van expliciete kwaliteitsparameters inzake de te verstrekken diensten, een resultaatsverplichting voor de minimumserviceniveaus en een hieraan gekoppeld boetebeding in geval van niet nakoming van de gestelde kwaliteitsniveaus. Het college is van mening dat hij op basis van deze bepaling reeds bevoegd is om KPN in het concrete geval te verplichten een opgenomen boeteclausule aan te passen indien deze niet in voldoende mate de minimum kwaliteit van de dienstverlening garandeert. Het college ziet derhalve geen aanleiding om de verplichting in het ontwerpbesluit aan te passen.

219. Het college zal in het definitieve aanwijzingsbesluit RA ULL ingaan op het specifieke verzoek van marktpartijen om een aanwijzing aan KPN inzake de hoogte van de boetes op de MDF-dienstverlening en in het bijzonder KPI nummer 5 (het percentage first time right van alle ordertypes).

Relined

Inwerkingtreding besluit

220. **Relined** stelt wat betreft dictumpunt xvi, de inwerkingtreding van het besluit, de vraag of daarin niet ook FttO had moeten worden genoemd.

221. Het **college** merkt op dat het CBb het marktanalysebesluit ULL van 19 december 2008 heeft vernietigd, waarbij een voorlopige voorziening is getroffen uitsluitend met betrekking tot MDF-, SDF- en ODF-access (FttH) en bijbehorende faciliteiten. Gegeven het beginsel van rechtszekerheid heeft het besluit wat betreft ODF-access (FttO) geen terugwerkende kracht.

Annex 6 Opmerkingen Europese Commissie 2008

1. Het college heeft op grond van artikel 6b.2, eerste lid, van de Tw het ontwerpbesluit op 6 november 2008 voorgelegd aan de Commissie en de nationale regelgevende instanties. Op 8 december 2008 heeft het college opmerkingen van de Commissie ontvangen. Van de nationale regelgevende instanties uit de EU-lidstaten zijn geen reacties ontvangen.

2. De Commissie heeft drie opmerkingen ten aanzien van het marktanalysebesluit Wholesale-breedbandtoegang en een opmerking ten aanzien van het marktanalysebesluit Ontbundelde toegang op wholesale-niveau. Ingevolge artikel 6b.2, derde lid, van de Tw dient het college zoveel mogelijk rekening te houden met deze opmerkingen bij het nemen van zijn besluit.

Opname van kabel in markt 5 op basis van onrechtstreekse prijsdruk

3. OPTA baseert het opnemen van WBT-diensten via kabel in de relevante markt op onrechtstreekse prijsdruk van de onderliggende retailmarkten.

4. De bewijsvoering van OPTA dat een kleine maar aanmerkelijke prijsstijging in de wholesalemarkt vanuit een hypothetische monopolist in WBT over DSL leidt tot een aanzienlijke substitutie van DSL door kabel op retailniveau zodat de prijsstijging op wholesaleniveau niet rendabel zal zijn, is enkel geldig in geval van een hoge retailprijselasticiteit tussen DSL- en kabelproducten. OPTA beschouwt de prijselasticiteit van de vraag in Oostenrijk als een goede benchmark omdat daar de penetratie van kabel ook hoog is (-2.545). OPTA leverde een gevoeligheidsanalyse die aantoont dat, indien wordt rekening gehouden met een lagere elasticiteit, de stijging van de wholesaleprijs rendabel zou zijn. Zelfs in het geval van Oostenrijk zou de prijsstijging echter rendabel kunnen zijn, zoals aangetoond door tabel 7 van de kennisgeving van OPTA. Bovendien blijft, in tegenstelling tot de situatie in Oostenrijk waar Telekom Austria duidelijk marktaandeel aan het verliezen is, aan de kabeloperatoren in de markt⁵⁷⁸ stroomafwaarts, het marktaandeel van KPN in Nederland stabiel, ondanks de relatief hoge tarifiering van haar retailproducten. Daarom betwijfelt de Commissie of de prijselasticiteit zoals die in Oostenrijk berekend wordt, een goed model zou zijn voor Nederland. De geleverde marktgegevens tonen eerder aan dat de prijselasticiteit beperkt wordt door andere factoren zoals de perceptie van het merk en de kwaliteit van de dienstverlening.

5. Bovendien merkt OPTA op dat het aandeel van WBT-prijzen in de retailprijzen voor breedbandinternettoegang 64% bedraagt en 49% voor de bundel breedband en vaste telefonie. Vooral in het laatste geval is het twijfelachtig dat concurrenten niet in staat zouden zijn om het grootste deel van een prijsstijging van 10% in hun marge op te nemen.

6. Om bovenstaande redenen is de Commissie niet overtuigd dat lage kwaliteit WBT over de kabel en DSL deel uitmaken van dezelfde markt.

⁵⁷⁸ Zie zaak AT/2008/0757.

7. De Commissie verwijst naar de test die in vorige gevallen werd uitgewerkt⁵⁷⁹ voor de juiste evaluatie van het effect van onrechtstreekse substitutie door middel van een SSNIP-test (d.i. Small but Significant Non-transitory Increase in Price). Er moet in het bijzonder worden aangetoond dat:

- (i) Internetserviceproviders (ISP's) zouden gedwongen zijn om een hypothetische stijging van de wholesaleprijs door te berekenen aan hun consumenten op retailniveau op basis van de prijsratio wholesale/retail; en
- (ii) er op retailniveau voldoende vraagsubstitutie zou zijn naar retailediensten gebaseerd op onrechtstreekse prijsdruk waardoor de stijging van de wholesaleprijs niet rendabel zou zijn;
- (iii) De klanten van de ISP's zouden niet op grote schaal overschakelen op de retailtak van de geïntegreerde hypothetische monopolist, vooral als deze laatste zijn eigen retailprijzen niet verhoogt.⁵⁸⁰

8. Op basis van bovenstaande informatie en de informatie geleverd door OPTA, zijn de diensten van de Commissie er niet van overtuigd dat aan deze criteria werd voldaan.

9. In dit verband vindt de Commissie dat (i) OPTA zelf niet helemaal overtuigd is van het bestaan van voldoende rechtstreekse prijsdruk, en dat (ii) OPTA er niet in is geslaagd voldoende te staven dat onrechtstreekse prijsdruk voldoende sterk zou zijn om een opname van kabel in de marktdefinitie te rechtvaardigen.

10. In elk geval zou de uitsluiting van op basis van WBT geleverde kabeldiensten noch de AMM-conclusies hebben veranderd, noch hebben geleid tot een ander regelgevend resultaat. Bijgevolg vindt de Commissie dat, aangezien een conclusie over de exacte reikwijdte van de markt in dit geval niet relevant is voor de AMM-beoordeling en het opleggen van regelgevende verplichtingen, de marktdefinitie kan worden opengelaten.

11. Het **college** merkt op dat de Commissie niet is overtuigd dat kabel tot de relevante markt van WBT behoort. Zij concludeert echter dat de exacte reikwijdte van de markt in het midden gelaten kan worden, aangezien dit in dit geval niet relevant is voor de AMM-beoordeling en het opleggen van regelgevende verplichtingen. Het college neemt kennis van deze opmerking van de Commissie. Hij is van mening dat er voldoende reden is om aan te nemen dat op basis van de SSNIP-test kabel via indirecte prijsdruk tot dezelfde relevante markt gerekend kan worden. Het college is ook in zijn marktanalyse WBT-besluit van 2005 tot deze conclusie gekomen. De Commissie heeft deze conclusie destijds ook onderschreven. Sinds 2005 zijn er geen veranderingen opgetreden die de conclusie zouden rechtvaardigen dat kabel en DSL nu niet tot dezelfde relevante markt behoren. De Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) heeft deze productafbakening in zowel 2005 als 2008 ook onderschreven en tevens in zijn eigen beschikkingenpraktijk toegepast⁵⁸¹. Het college is van

⁵⁷⁹ Zie in het bijzonder zaken UK/2007/0733 en ES/2008/0805.

⁵⁸⁰ De hypothetische monopolistische aanbieder zou bv. zijn wholesaleprijs kunnen verhogen en tegelijkertijd lagere retailprijzen hanteren dan de ISP's die zijn wholesaleproduct afnemen zonder aan marginsqueeze te doen en zou zo retailklanten kunnen winnen van de ISP's zonder klanten op alternatieve platforms te verliezen. Dit zou de prijsstijging rendabel kunnen maken.

⁵⁸¹ Zie bijvoorbeeld besluit 5807 KPN/Tiscali, 23 mei 2007.

mening dat de marktafbakening een startpunt is van de analyse. In zijn AMM-analyse heeft het college de daadwerkelijke concurrentiedruk op de markt voor lage kwaliteit WBT nader onderzocht en geconcludeerd dat KPN beschikt over AMM.

Regelgevende behandeling van glasvezel in de markt van lage kwaliteit WBT

12. Hoewel OPTA glasvezel ook in de markt voor lage kwaliteit WBT heeft opgenomen, stelt ze niet voor regelgevende verplichtingen op te leggen op bitstreamtoegang over glasvezelnetwerken.

13. Volgens de richtsnoeren inzake de definitie van relevante markten⁵⁸² heeft het definiëren van een markt, zowel op het gebied van producten als van geografische omvang, tot doel net die concurrenten van de betrokken ondernemingen te identificeren die in staat zijn de handelingsvrijheid van deze ondernemingen te beperken en te voorkomen dat ze zich onafhankelijk van daadwerkelijke concurrentiedruk gaan gedragen. Bovendien zullen de opgelegde verplichtingen, overeenkomstig artikel 8, lid 4, van de Richtlijn inzake toegang, gebaseerd zijn op de aard van het geïdentificeerde probleem. Zij moeten tevens evenredig en verantwoord zijn in het licht van de doelstellingen van artikel 8 van de Kaderrichtlijn, met inbegrip van het principe dat regelgeving technologieneutraal moet zijn. Aangezien de concurrerende voorwaarden informeren over de aard van de concurrentieproblemen die zich voordoen, moet daarom elke afwijking van de aanpak van dat concurrentieprobleem met aangepaste corrigerende maatregelen binnen de afgebakende relevante markt zorgvuldig worden gestaafd.

14. In verband hiermee staft OPTA de beperking van corrigerende maatregelen tot toegang over koperen netwerken met het argument dat ontbundelde (ODF-)toegang in markt 4 tevens zakelijke mogelijkheden biedt voor marktspelers met lagere schaalvoordelen. Daarom vindt OPTA dat WBT over glasvezel niet noodzakelijk is, aangezien WBT over koper volstaat – volgens OPTA – om de concurrentieproblemen op de WBT-markt en onderliggende retailmarkten te verhelpen.

15. De Commissie stelt het op prijs dat OPTA de ontbundeling van glasvezel in de vorm van ODF-toegang in overweging heeft genomen als een geschikte corrigerende maatregel met betrekking tot de markt voor fysieke toegang tot wholesalenetwerkinfrastructuur. Deze maatregel, die correct dient te worden uitgevoerd, zal waarschijnlijk in grote mate bijdragen tot de ontwikkeling van concurrentie op basis van de NGA-infrastructuur in Nederland. Op voorwaarde dat ODF-toegang ook voor nieuwe toetreders inderdaad zakelijk haalbaar zal blijken te zijn, kan de uitsluiting van corrigerende maatregelen voor markt 5 als verantwoord worden beschouwd in het licht van de regelgevende doelstellingen die in artikel 8 van de Kaderrichtlijn werden neergelegd, zoals het aanmoedigen van efficiënte investeringen op het gebied van infrastructuur.

16. Rekening houdend met de onzekerheden die nog steeds heersen met betrekking tot de succesvolle implementatie van ODF-toegang, verzoekt de Commissie OPTA echter om de marktontwikkelingen van nabij te volgen en de voorgestelde verplichtingen uit te breiden naar glasvezelnetwerken indien zij de concurrentie onvoldoende garanderen. Dit kan meer bepaald het geval zijn als WBT-toegang over glasvezelnetwerken nodig zou worden om een daadwerkelijke concurrentie op de retailmarkt waarborgen.

⁵⁸² COM 2002/C/165

17. Het **college** constateert dat de Commissie de door het college gemaakte afweging voor het niet opleggen van verplichtingen ten aanzien van lage kwaliteit wholesale breedband toegang over glasvezelnetwerken volgt. De Commissie verzoekt het college de implementatie van ODF-toegang te volgen en zo nodig verplichtingen uit te breiden. Het college volgt de ontwikkelingen rond ODF-toegang nauwgezet, en zal ook de komende jaren de ontwikkelingen blijven monitoren. Volledigheidshalve merkt het college op dat hij naar aanleiding van de reacties van marktpartijen in de nationale consultatie wel besloten heeft om hoge kwaliteit WBT over glasvezelnetwerken te reguleren.

Doeltreffendheid van de momenteel geplande marginsqueeze-toets

18. De Commissie stelt het op prijs dat OPTA van plan is, in het kader van de verplichtingen tot non-discriminatie in markt 5, een verbod op te leggen op alle prijsdifferentiaties die KPN in staat zouden stellen een wholesaletarief aan te rekenen aan zijn stroomafwaarts gelegen tak waardoor concurrerende operatoren niet meer in staat zouden zijn hun diensten onder concurrerende voorwaarden aan te bieden ten gevolge van een marginsqueeze op stroomafwaarts gelegen markten. De Commissie heeft echter de indruk dat de huidige formulering van dit verbod het betrokken concurrentieprobleem niet volledig zal verhelpen. In de eerste plaats omdat het verbod niet wordt aangevuld met vereisten om specifieke gegevens te leveren over kostprijsberekening die een “ex ante”-controle op eigen initiatief door OPTA mogelijk maken. Dergelijke controle houdt ook de definitie in van de parameters om de kosten van een efficiënte concurrent te evalueren. Andere NRI's⁵⁸³ hebben de dominante operator er ook toe verplicht de regelgevende instantie ex ante te informeren over de prijzen van nieuwe retailproducten, in het bijzonder om de NRI in staat te stellen na te gaan of concurrenten de retailproducten van de operator met AMM kunnen dupliceren op basis van WBT. Bovendien preciseert het verbod de corrigerende maatregelen niet – bv. proportionele retroactieve vermindering van wholesaleprijzen. De Commissie nodigt OPTA dienovereenkomstig uit om het verbod op marginsqueeze verder te preciseren wanneer ze haar definitieve beslissing aanneemt.

19. Het **college** constateert dat de Commissie evenals het college groot belang hecht aan het opleggen van een maatregel die het risico op marge-uitholling tussen up- en downstreamdiensten remedieert. Het college heeft deze maatregel ingevuld middels een gedragsregel 5 in het kader van de non-discriminatieverplichting. Het college onderschrijft de mening van de EC dat het belangrijk is om waar mogelijk de maatregel zoveel mogelijk te specificeren om de effectiviteit ervan te optimaliseren. Het college heeft daarom mede naar aanleiding van de reacties van marktpartijen in de nationale consultatie in alle marktbesluiten waar deze maatregel is opgelegd een nadere toelichting en operationalisering van de maatregel gegeven.

20. De kern van het concurrentieprobleem is dat KPN als verticaal geïntegreerde aanbieder de mogelijkheid heeft om haar tarieven te stellen op een niveau gelegen tussen de incrementele kosten en de totale kosten. Andere partijen die diensten inkopen bij KPN hebben die mogelijkheid niet zonder daarbij verlies te maken. Een tariefstelling waarin niet de totale kosten zijn meegenomen leidt namelijk zonder meer tot een verliesgevende prijs. Om een level playing field te creëren heeft het college daarom in de toelichting op gedragsregel 5 nader geoperationaliseerd welke kosten de downstream tariefstelling in ieder geval moet dekken om te kunnen spreken van een prijstechnisch replicerbare downstreamdienst waardoor geen sprake van marge-uitholling. Mede naar aanleiding van de

⁵⁸³ Zie zaken ES/2008/805 en IE/2004/116

opmerkingen van de Europese Commissie heeft het college besloten aanvullende beleidsregels op te stellen waarin ondermeer een verdere precisering zal worden gegeven van de kostenberekeningen.

21. Indien het college heeft geconstateerd dat een downstreamdienst niet repliceerbaar is, expliciteert de maatregel dat KPN verplicht is een corrigerende maatregel te nemen waardoor marge-uitholling wordt weggenomen. Het college acht het niet noodzakelijk deze corrigerende maatregel in detail te precisieren, omdat hij van mening is dat wanneer de norm voor ingrijpen duidelijk is KPN in haar correctiemaatregel enige vrijheidsgraden geboden kan worden. Het college zal hier in zijn beleidsregels een verdere uitwerking aan geven.

22. De Commissie geeft aan dat een aantal andere toezichthouders de AMM-partij ertoe verplicht hebben om de toezichthouder ex ante te informeren over de prijzen van nieuwe retaildiensten. In de Nota van bevindingen heeft het college aangegeven dat hij van oordeel is dat KPN haar downstreamdiensten zelf dient te toetsen aan gedragsregel 5 en het college desgevraagd inzicht moet kunnen geven in de resultaten van een dergelijke toets. Het college zal actief monitoren en gerichte informatie bij KPN uitvragen indien daartoe aanleiding bestaat. Het college heeft hiertoe op basis van artikel 18.7 van de nationale telecommunicatiewet ook de mogelijkheden. Een ex ante verplichting aan KPN om alle (tarief)informatie over niet gereguleerde diensten te leveren acht het college niet proportioneel.

Aanbeveling inzake NGA

23. De Commissie gelooft dat het noodzakelijk is te zorgen voor verdere begeleiding in de context van de Next Generation Access (NGA)-uitrol om investeerders wettelijke zekerheid te bieden en ongewenste afwijkingen van regelgevende benaderingen op de interne markt te voorkomen. Hiertoe werkt de Commissie aan een aanbeveling inzake corrigerende maatregelen voor NGA zodat er op dergelijke netwerken een consequente regelgevende benadering over de hele EU wordt toegepast. In het licht hiervan verzoekt de Commissie OPTA haar analyse aan te passen aan deze aanbeveling zodra deze is goedgekeurd.

24. Het **college** heeft kennisgenomen van deze opmerking van de Commissie. Het college zal zoveel als mogelijk rekening houden met de concept Aanbeveling inzake NGA en de daarin gehanteerde beleidsprincipes van regulering van NGA. Afhankelijk van de uitkomsten van de consultatie van de Aanbeveling inzake NGA en de goedkeuring hiervan door de Commissie, zal het college bezien of, en zo ja op welke punten, de beleidsregels aanpassing behoeven en/of dat een nieuwe marktanalyse moet worden uitgevoerd.

Annex 7 Opmerkingen Europese Commissie 2010

1. Het college heeft op grond van artikel 6b.2, eerste lid, van de Tw het ontwerp marktanalysebesluit ULL van 1 februari 2010 op 4 februari 2010 voorgelegd aan de Commissie en de nationale regelgevende instanties. Op 15 maart 2010 heeft het college de bevindingen van de Commissie ontvangen. Van de nationale regelgevende instanties uit de EU-lidstaten zijn geen reacties ontvangen.
2. De Commissie heeft één opmerking ten aanzien van het marktanalysebesluit ULL van 1 februari 2010. Ingevolge artikel 6b.2, derde lid, van de Tw dient het college zoveel mogelijk rekening te houden met de opmerkingen van de Commissie bij het nemen van zijn besluit.
3. De Commissie heeft de volgende opmerking bij de kennisgeving en de aanvullende informatie van het college:

Definitie van één relevante markt, met inbegrip van ODF-FttO-toegang voor zakelijke gebruikers met vraagspecificaties waaraan met MDF/SDF-toegang niet kan worden tegemoet gekomen.

4. Onderstaand volgt de toelichting van de Commissie bij deze opmerking, zoals gegeven in de brief van de Commissie van 15 maart 2010, telkens gevolgd door een reactie van het college.
5. De **Commissie** neemt akte van de productmarktdefinitie van OPTA voor de (fysieke) toegang tot de netwerkinfrastructuur op wholesaleniveau (waaronder gedeelde of volledig ontbundelde toegang) op een vaste locatie in Nederland, met inbegrip van toegang tot zowel koperen netwerken (met MDF- en SDF-toegang⁵⁸⁴) als glasvezelnetwerken (met ODF-FttH- en ODF-FttO-toegang) op basis van de op retailniveau gedefinieerde substitutieketen. De Commissie volgt de redenering van OPTA dat er op de onderliggende retailmarkt van de relevante wholesalemarkt sprake is van een substitutieketen tussen koper- en glasvezelproducten en dat er geen significante prijsverschillen zijn tussen producten met een hogere en lagere capaciteit op grond waarvan de definiëring van een afzonderlijke retailmarkt voor zakelijke toepassingen kan worden verantwoord.
6. Het **college** stelt vast dat de Commissie zich kan vinden in de conclusie van het college dat er geen significante prijsverschillen zijn tussen producten met een hogere en lagere capaciteit op grond waarvan de definiëring van een afzonderlijke retailmarkt voor zakelijke toepassingen kan worden verantwoord.
7. De **Commissie** wijst erop dat dit met name het geval is in residentiële en stedelijke gebieden waar zowel koper- als glasvezelnetwerken worden aangelegd en waar de meeste klanten diensten nodig hebben die zowel via koper- als glasvezelnetwerken kunnen worden aangeboden. In dergelijke zones hebben zakelijke klanten die behoefte hebben aan symmetrische aansluitingen met zeer hoge

⁵⁸⁴ KPN biedt op dit moment nog geen SDF-toegang aan.

capaciteit baat bij de prijsdruk van zowel koper- als glasvezelproducten. Op wholesaleniveau weet een aanbieder van ontbundelde toegang tot een glasvezelnetwerk niet voor welke type downstreamproduct de glasvezeltoegang zal worden gebruikt. Bijgevolg kan hij zich niet toespitsen op specifieke eindgebruikers (residentieel, bedrijven of verschillende soorten bedrijven) en hanteert hij dezelfde tarieven voor alle klanten.

8. Het **college** stelt vast dat de Commissie zijn visie deelt dat een aanbieder van ontbundelde toegang tot een glasvezelnetwerk niet weet voor welke type downstream product de glasvezeltoegang zal worden gebruikt en dat deze bijgevolg dezelfde tarieven zal hanteren voor alle klanten (dat wil zeggen, voor klanten die glasvezel afnemen en die wel en geen alternatief hebben in de vorm van koper).

9. De **Commissie** is er echter niet helemaal van overtuigd dat de voormelde concurrentiedruk in dezelfde mate geldt in bedrijventerreinen met een retailvraag naar aansluitingen met een symmetrische upstream/downstream-capaciteit van meer dan 10 Mbit/s, die met een kopernetwerk niet kan worden geboden. De Commissie merkt op dat dergelijke symmetrische aansluitingen met hoge capaciteit in het algemeen worden aangeboden aan klanten die door OPTA zijn aangemerkt als categorie C-sites, die zich vaak in bedrijventerreinen bevinden en aangesloten zijn op FttO-netwerken. Op dergelijke locaties kan capaciteit een doorslaggevende factor zijn, niet alleen op de downstream-, maar ook op de upstreammarkt.

10. Het **college** is het eens met de Commissie dat vestigingen die door Dialogic worden aangemerkt als categorie C vestigingen vaak een vraag hebben naar aansluitingen met een symmetrische upstream/downstream capaciteit die door middel van koper niet geleverd kunnen worden. Dialogic heeft deze groep afnemers ook als zodanig gedefinieerd. Ook herkent het college het beeld dat dit type vestigingen relatief vaak al over een FttO aansluiting beschikt. Het gaat hierbij niet alleen om vestigingen op bedrijventerreinen, maar ook in stedelijke gebieden. Dit leidt volgens het college echter niet tot de conclusie dat ook het gros van de afnemers die zich op een locatie bevinden waar zich een FttO netwerk bevindt, kwalificeert als een categorie C vestiging.

11. Het aantal middenzakelijke vestigingen (categorie B: circa 100.000 vestigingen) is volgens Dialogic ongeveer tien maal zo groot als het aantal grootzakelijke vestigingen (categorie C: circa 10.000 vestigingen). Dialogic stelt dat voor 40.000 tot 60.000 van de categorie B vestigingen (deze vestigingen hebben typisch tussen 11 en 50 geautomatiseerde werkplekken) substitutie tussen koper en glas een reële mogelijkheid is. Ook deze vestigingen zullen relatief vaak gesitueerd zijn op een locatie waar een FttO netwerk ligt (stedelijk of bedrijventerrein). Zoals het college ook heeft toegelicht in randnummer 511 van het besluit leidt dit er toe dat de potentiële substitutie tussen koper en glas op bedrijventerreinen en in stedelijke gebieden ook in termen van omzet significant is. Omdat zowel type B vestigingen als type C vestigingen diensten afnemen via deze FttO netwerken blijft van toepassing dat een aanbieder van ontbundelde toegang tot een glasvezelnetwerk op wholesaleniveau niet weet voor welk type downstreamproduct de glasvezeltoegang zal worden gebruikt. Bijgevolg kan hij zich niet toespitsen op specifieke eindgebruikers (bijvoorbeeld categorie B of C vestigingen) en hanteert hij dezelfde tarieven voor alle klanten.

bediend worden met een koperplatform, teneinde de algemene regelgevende stabiliteit van de markt te waarborgen.

17. Het **college** neemt kennis van het oordeel van de Commissie dat de vraag of bij de definiëring van de relevante markt al dan niet rekening moet worden gehouden met ODF-FttO-toegang voor zakelijke gebruikers met vraagspecificaties waaraan met MDF/SDF-toegang niet kan worden tegemoet gekomen, geen invloed zou hebben op de conclusies van het college inzake de beoordeling van een AMM. In reactie op het verzoek van de Commissie aan het college om het marktanalysebesluit inzake de marktdefinitie nader te onderbouwen, heeft het college zijn onderbouwing in de randnummers 552 en 553 van het marktanalysebesluit uitgebreid. Het college merkt daarin op dat er op dit moment een voldoende grote groep afnemers is waarvoor glasvezel en koper volwaardige substituten zijn. Het college zal de komende jaren monitoren of deze groep afnemers in grootte zal afnemen ten opzichte van de groep afnemers waarvoor, als gevolg van het feit dat de vraag naar bandbreedte toeneemt, alleen glasvezel voldoet. Als deze ontwikkeling zich snel voordoet kan immers de situatie ontstaan dat de concurrentiedruk die het koperen aansluitnetwerk op het glasvezel aansluitnetwerk uitoefent langzaam afneemt, waardoor er geen sprake meer is van één relevante markt. Deze ontwikkeling wordt voor de huidige reguleringsperiode door het college echter nog niet voorzien. Hierbij speelt ook een rol dat er ontwikkelingen zijn die een andere richting uitwijzen en ervoor zorgen dat het koperen aansluitnetwerk voor langere tijd concurrentiedruk op het glasvezel aansluitnetwerk uit blijft oefenen. Zo zijn er technologische ontwikkelingen die er toe kunnen leiden dat dienstverlening via koper in de toekomst kan voldoen aan een hogere capaciteitsbehoefte. Daarnaast zou er door verdere glasvezel netwerkuitrol voor een grotere groep afnemers glasvezel tegen een met koper vergelijkbare prijs beschikbaar kunnen komen. Het college zal de ontwikkelingen in de markt, en in het bijzonder de mate van groei van de groep afnemers die zich onderscheidt doordat aan hun vraagspecificaties niet voldaan kan worden met behulp van koper, nauwgezet blijven volgen.

Annex 8 Aanpassingen in besluit ten opzichte van marktbesluit ULL van 19 december 2008

1. Hieronder is Tabel 27 een overzicht opgenomen van de (inhoudelijke) aanpassingen die in het besluit ULL zijn opgenomen. Het betreft de aanpassingen ten opzichte van het marktanalysebesluit ULL van 19 december 2008.

Item	Tekst in paragraaf	Figuur/Tabel
1	1.1	
2	1.2	
3	1.3	
4	1.4	
5	1.5	
6	4.1	
7	4.2	
8	4.3	
9	4.4	
10	4.5	
11	4.6	
12	5.2	
13	5.3	
14	5.3.1	figuur 1
15	5.3.3	
16	5.4	figuur 2
17	6.1.3	figuur 3
18	6.1.4	figuur 4
19	6.1.5	
20	6.2	
21	6.2.1	
22	7.1	tabel 5
23	7.3	
24	7.4	
25	7.6	
26	7.7	
27	8 (niet 8.5.3; 8.5.4)	figuur 18, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, tabel 7, 8, 10
28	9.1	
29	9.2	tabel 13, 14, 15
30	9.3	tabel 16, 17
31	9.4	
32	9.6	
33	9.7	
34	10.1	
35	10.3	
36	10.5.1	
37	10.5.2	
38	10.5.3	
39	11.2	
40	11.3	
41	11.4	

42	11.4.1	
43	11.4.2	
44	11.5.1	
45	11.6	
46	11.6.1	
47	11.7	
48	11.7.1	
49	11.7.7	
50	11.7.8	
51	11.7.9	
52	11.9	
53	11.10	
54	13	
55	Annex 1	figuur 2
56	Annex 2	
57	Annex 3	figuur 2
58	Annex 5	
59	Annex 7	

Tabel 27: overzicht aanpassingen

Annex A Kostentoerekening en financiële rapportages: algemeen

A.1 Inleiding

1. In de marktbesluiten heeft het college aangegeven op welke markten hij aan KPN verplichtingen inzake tariefregulering oplegt. Ten behoeve van deze verplichtingen dient KPN financiële rapportages op te stellen waarin ze verantwoording aflegt over kosten, opbrengsten en geïnvesteerd vermogen van diensten en markten. Met het oog hierop dient duidelijk te zijn aan welke regels deze financiële rapportages en de berekening van kosten, opbrengsten en geïnvesteerd vermogen van diensten en markten moeten voldoen. Het college wil bij de financiële rapportages en kostentoerekening in het kader van wholesaletariefregulering zoveel mogelijk dezelfde regels hanteren.

2. In deze Annex licht het college deze financiële rapportages en de kostentoerekening toe en geeft het college nadere voorschriften hiervoor. Deze Annex vormt integraal onderdeel van alle besluiten waarin het college aan KPN verplichtingen oplegt op grond van artikel 6a.7 van de Tw (tariefregulering wholesale) en artikel 6a.17 van de Tw (tariefregulering C(P)S)). Op grond van het eerste lid en het vierde lid van artikel 6a.7 van de Tw kan het college voorschriften verbinden aan de verplichting tot tariefregulering. In geval de bevoegdheid van het college om nadere regels te stellen op een andere wettelijke bepaling is gebaseerd, is dat aangegeven.

3. Deze Annex bevat algemene regels ten aanzien van kostentoerekening en financiële rapportages. Voorschriften die alleen in het kader van kostengeoriënteerde wholesaletariefregulering gelden, zijn beschreven in Annex B 'Kostentoerekening en financiële rapportages: wholesale'. Voorschriften die alleen in het kader van retail-minus tariefregulering gelden, zijn beschreven in Annex DE 'Implementatie en tariefregulering WLR'.

4. In paragraaf A.2 gaat het college in op kostentoerekening. Paragraaf A.3 behandelt de goedkeuring en toepassing van het kostentoerekeningsstelsel. Paragraaf A.4 ten slotte gaat in op de eisen die aan de rapportages gesteld worden.

A.2 Kostentoerekening

5. Kostentoerekening dient om kosten, opbrengsten en geïnvesteerd vermogen aan diensten en markten toe te rekenen.⁵⁸⁵ In het kostentoerekeningsstelsel is vastgelegd welke kosten, opbrengsten en geïnvesteerd vermogen aan diensten en markten toegerekend worden en op welke wijze deze toegerekend worden.

A.2.1 Toe te rekenen kosten

6. Het startpunt van de toerekening van kosten, opbrengsten en geïnvesteerd vermogen is de jaarrekening. Dit betekent dat aangesloten wordt bij de grondslagen voor waardering en resultaatbepaling die KPN in het kader van de jaarrekening toepast. Als het college vindt dat afwijkende grondslagen voor waardering en resultaatbepaling gehanteerd moeten worden, geeft het college dat expliciet aan.

⁵⁸⁵ Het begrip kostentoerekening heeft hier niet alleen betrekking op kosten, maar ook op omzet en geïnvesteerd vermogen. Het is echter gebruikelijk om hiervoor het begrip kostentoerekening te hanteren.

7. Gegeven de principes die KPN in haar jaarrekening hanteert, betekent het voorgaande onder andere dat.⁵⁸⁶

- afschrijvingen op basis van de lineaire afschrijvingsmethode worden berekend, waarbij dezelfde afschrijvingstermijnen gehanteerd worden als bij het opstellen van de jaarrekening;
- activa gewaardeerd worden op basis van de historische kostenmethode.

8. Het college gaat in beginsel uit van het principe van fully allocated cost. Dit betekent dat kosten die ten behoeve van diensten en markten gemaakt worden in principe volledig aan deze diensten en markten toegerekend dienen te worden. Dit betekent dat kosten die een gezamenlijk of gemeenschappelijk karakter hebben ook aan diensten en markten toegerekend dienen te worden.

9. Financiële sancties die door het college of door de NMa zijn opgelegd mogen niet in de kostentoerekening betrokken worden.

A.2.2 Uitgangspunten bij kostentoerekening

10. Ten aanzien van de wijze van kostentoerekening in het kader van wholesaletariefregulering hanteert het college de volgende uitgangspunten:

- bij de verschillende verplichtingen dient zoveel mogelijk dezelfde wijze van kostentoerekening gehanteerd te worden;
- de wijze van kostentoerekening voor de verschillende verplichtingen dient consistent te zijn;
- kostentoerekening dient op objectieve, transparante en efficiënte wijze plaats te vinden;
- kosten mogen slechts eenmaal toegerekend worden;
- kosten dienen zoveel mogelijk op causale wijze toegerekend te worden.

Hieronder licht het college deze regels toe.

11. Het college hanteert als regel dat kosten, en, waar aan de orde, opbrengsten en geïnvesteerd vermogen, zoveel mogelijk op dezelfde wijze toegerekend dienen te worden. De kostentoerekening in het kader van de wholesaletariefregulering dient dus op dezelfde wijze plaats te vinden. Er is alleen sprake van aanvullende of afwijkende kostentoerekening ten behoeve van één van de verplichtingen als dit expliciet door het college is aangegeven. Aanvullingen op en afwijkingen van het algemene kostentoerekeningsstelsel staan vermeld in de Annexen B en D.

12. Daarnaast dient de kostentoerekening consistent te zijn. Dit betekent dat de toerekening van een bepaald type kosten over de volle breedte van het KPN-bedrijf op dezelfde wijze dient plaats te vinden, ongeacht of het om gereguleerde of ongereguleerde diensten en markten gaat en ongeacht of het om retail- of wholesalediensten en -markten gaat. Door een consistente aanpak wordt de toerekening robuust voor wijzigingen in de gereguleerde portfolio van diensten. Als het college ten aanzien van een dienst of markt de verplichting tot tariefregulering oplegt, of besluit dergelijke verplichtingen ten aanzien van een dienst of markt te laten vervallen, dan heeft dit zodoende in beginsel geen invloed op de kostentoerekening.

⁵⁸⁶ In het kader van kostengeoriënteerde wholesaletariefregulering zijn ten aanzien van de bepaling van de kosten van vaste activa afwijkingen van toepassing. Zie hiervoor Annex B.

13. Consistentie houdt ook in dat bij in de tijd opeenvolgende rapportages dezelfde wijze van kostentoerekening gehanteerd wordt. De kostentoerekening kan alleen gewijzigd worden als hierdoor de kostentoerekening nauwkeuriger wordt of als sprake is van noodzakelijke aanpassingen, bijvoorbeeld vanwege wijzigingen in het netwerk of door reorganisatie. Het is niet toegestaan dat de kostentoerekening gewijzigd wordt enkel met het oog op de verwachte effecten daarvan op de uitkomsten.

14. De wijze van kostentoerekening, en in het bijzonder de keuze van de cost drivers of kostenverdeelsleutels, dient objectief, transparant en efficiënt te zijn. Op die manier is de wijze van kostentoerekening duidelijk en inzichtelijk en kan deze met zo min mogelijk moeite uitgevoerd worden. Kosten mogen slechts eenmaal toegerekend worden. Als kosten gemaakt worden ten behoeve van meerdere diensten, dan mogen deze kosten niet aan ieder van deze diensten volledig toegerekend worden, maar moeten deze kosten verdeeld worden over de diensten ten behoeve waarvan ze gemaakt worden. In het kostentoerekeningsstelsel dient gewaarborgd te worden dat kosten slechts eenmaal worden toegerekend.

A.2.3 Principes voor kostentoerekening

15. Voor de toerekening van kosten aan diensten en markten kunnen verschillende principes gehanteerd worden:⁵⁸⁷

- de kosten kunnen toegerekend worden aan de diensten en markten die de kosten veroorzaken ('cost causation');
- de kosten kunnen toegerekend worden aan de gebruikers die de voordelen genieten die samenhangen met de gemaakte kosten; dit hoeven niet noodzakelijkerwijs dezelfde gebruikers te zijn die de diensten waarvoor de kosten gemaakt worden afnemen ('benefits received');
- de kosten kunnen op zodanige wijze toegerekend worden dat dit de totstandkoming van duurzame concurrentie bevordert ('effective competition'), en meer in het bijzonder van een gelijk speelveld ('level playing field');
- de kosten kunnen op zodanige wijze toegerekend worden dat daar een prikkel vanuit gaat om deze kosten te minimaliseren ('cost minimisation');
- de kosten kunnen op basis van reciprociteit (van bijvoorbeeld de onderliggende functionaliteit) worden toegerekend;
- de kosten kunnen op zodanige wijze toegerekend worden dat de praktische uitvoerbaarheid van de wijze van kostentoerekening nog in redelijke verhouding staat tot de met die toerekening te

⁵⁸⁷ Zie onder meer de Principles of Implementation and Best Practice (PIBs) regarding cost recovery principles as decided by the Independent Regulators Group, 23 September 2003. Met deze PIBs is de IRG gekomen tot een meer geharmoniseerde toepassing van artikel 13 van de Toegangsrichtlijn inzake prijscontrole en kostentoerekening (welk artikel in Nederland is geïmplementeerd met artikel 6a.7 van de Tw). Het tweede lid van dit artikel stelt namelijk: "De nationale regelgevende instanties zien erop toe dat regelingen voor het terugverdienen van kosten en tarifieringsmethoden die worden opgelegd erop gericht zijn efficiëntie en duurzame concurrentie te bevorderen en de consument maximaal voordeel te bieden." In randnummer 20 bij de toelichting op dit artikel wordt aanvullend vermeld dat de methode van het terugverdienen van de kosten aangepast moet zijn aan de omstandigheden. Ook de ERG Common Position: Guidelines for implementing the Commission Recommendation C (2005) 3480 on Accounting Separation & Cost Accounting systems under the regulatory framework for electronic communications, ERG (05) 29 (p.9) noemt deze zes principes voor kostentoerekening.

bereiken doelstellingen ('practicality').

16. Het college gaat in de toepassing van kostenoriëntatie in beginsel uit van het principe van causale toerekening van kosten. Een kenmerk van tarieven die op basis van causale toerekening in redelijke verhouding tot de onderliggende kosten staan, is dat ze voorkómen dat KPN te hoge of te lage winsten (of zelfs verliezen) genereert waardoor kruissubsidies ontstaan die het level playing field verstoren. Ook bevorderen tarieven die gebaseerd zijn op causale toerekening van onderliggende kosten in het algemeen de concurrentie, doordat ze in beginsel de juiste prikkels geven ten aanzien van het gebruik van deze diensten en de beslissingen van concurrenten van KPN om al dan niet in eigen infrastructuur te investeren.

17. Rekening houdend met de omstandigheden van een specifiek geval, kan ten aanzien van bepaalde (typen) kosten causale toerekening echter tot suboptimale uitkomsten leiden. Om de geconstateerde concurrentieproblemen te voorkómen, kan het in een dergelijk geval dan beter zijn om af te wijken van kostencausaliteit. Dit is met name het geval bij wholesalespecifieke kosten.

18. Wholesalespecifieke kosten betreffen de kosten die KPN maakt in verband met een verplichting om te voldoen aan redelijke verzoeken tot door het college bepaalde vormen van toegang. Op basis van causale kostentoerekening zouden deze kosten via de wholesaletarieven volledig voor rekening van de om toegang verzoekende aanbieders komen. Dit betekent dat deze aanbieders met een extra kostenpost geconfronteerd zouden worden, waardoor het voor hen moeilijker zo niet onmogelijk zou worden om te concurreren met KPN, die deze kosten voor haar eigen dienstverlening niet hoeft te maken. KPN heeft hierdoor een kostenvoordeel ten opzichte van haar concurrenten en kan ze marges van concurrenten uithollen, waardoor er geen sprake is van een gelijkwaardig speelveld. Dit betekent dat kostencausaliteit tot een uitkomst leidt die op gespannen voet staat met de doelstelling van duurzame concurrentie, en dat overwogen moet worden dat de betreffende kosten op basis van een ander principe dan causaliteit worden toegerekend. Ook heeft KPN bij causale toerekening van dit type kosten geen prikkel om deze kosten te minimaliseren.

19. Voor dit type kosten verdient proportionele toerekening de voorkeur. Bij proportionele toerekening draagt KPN naar evenredigheid bij aan deze kosten. Op die manier wordt marge-uitholling voorkomen en worden alternatieve aanbieders dus niet op achterstand ten opzichte van KPN gezet, maar ontstaat juist een gelijkwaardig speelveld. Hierdoor zijn alternatieve aanbieders in staat zijn om op gelijke voet met KPN in de retailmarkt te concurreren, hetgeen ten goede komt aan de eindgebruikers. Ten slotte geeft proportionele toerekening ook een stimulans aan KPN om deze kosten te beheersen.

20. Ook kan er sprake zijn van kosten waarbij causale toerekening tot een complexe wijze van toerekening leidt die op zichzelf veel kosten kan veroorzaken, bijvoorbeeld omdat gegevens geregistreerd moeten worden die eerst niet geregistreerd werden. In dergelijke gevallen moet afgewogen worden of een eenvoudiger wijze van toerekenen aanvaardbaar is. Dit kan bijvoorbeeld het geval zijn als de vertekening in de toegerekende kosten die hierdoor ontstaat verwaarloosbaar is.

21. Op grond van het bovenstaande geldt dat bij de invulling van kostenoriëntatie en de in dat kader toe te passen kostentoerekening causaliteit als leidend beginsel gehanteerd moet worden. In afwijking

hiervan geldt dat andere principes van kostentoerekening gehanteerd moeten worden, met name in het geval dit de concurrentie of de belangen van eindgebruikers beter bevordert.

A.2.4 Toepassing van causale kostentoerekening

22. In het voorgaande is beschreven dat in de toepassing van kostenoriëntatie in beginsel uitgegaan moet worden van het principe van causale toerekening van kosten. Dit betekent dat diensten en markten alleen die kosten toegerekend krijgen die ten behoeve van die diensten en markten gemaakt worden. Kosten die gemaakt worden ten behoeve van een bepaalde dienst of markt, worden in beginsel niet aan een andere dienst of markt toegerekend.

23. Er zal niet bij alle kosten een duidelijk causale relatie met een dienst of markt geïdentificeerd kunnen worden. De kosten van het netwerk zijn bijvoorbeeld slechts indirect te relateren aan een bepaalde dienst of markt. Ook bij andere kosten, zoals de kosten die op concernniveau gemaakt worden en de kosten van besturing en beheersing van de business units kan het onmogelijk blijken een causale relatie met de diensten en markten te identificeren.⁵⁸⁸ In dit verband onderscheidt het college drie manieren van kostentoerekening, met een afnemende mate van causaliteit:

- directe toerekening: kosten worden direct aan diensten en markten toegerekend;
- toerekening op basis van verdeelsleutels: kosten worden met behulp van cost drivers of kostenverdeelsleutels aan diensten en markten toegerekend;
- overige toerekeningen: kosten worden via een opslag op reeds toegerekende kosten aan diensten en markten toegerekend.

24. Als het mogelijk is, dienen kosten via directe toerekening aan diensten of markten toegerekend te worden.

25. Als kosten niet op basis van directe toerekening aan diensten en markten toegerekend kunnen worden, dienen de kosten via een getrapte toerekening aan de diensten en markten toegerekend te worden. Bij een getrapte toerekening worden één of meer tussenliggende kostenpools benoemd. Kosten worden eerst aan deze kostenpools toegerekend en vervolgens op basis van cost drivers of kostenverdeelsleutels aan de diensten en markten. Een kostenpool kan een activiteit zijn, een productiemiddel of bijvoorbeeld een organisatieonderdeel. Kosten worden zoveel mogelijk direct aan deze kostenpools toegerekend. Als dat niet mogelijk is, worden kosten via verdeelsleutels aan deze kostenpools toegerekend. Als ook dat niet mogelijk is, worden kosten via een opslag aan deze kostenpools toegerekend. De kosten die aan een kostenpool zijn toegerekend, worden via een verdeelsleutel of cost driver aan de diensten en markten toegerekend. Deze verdeelsleutels worden zoveel mogelijk ontleend aan de bron van deze kosten.

26. Als kosten niet op basis van directe toerekening, en ook niet met behulp van cost drivers of kostenverdeelsleutels aan diensten en markten toegerekend kunnen worden, dan dienen deze kosten via een opslag op de reeds toegerekende kosten aan diensten en markten toegerekend te worden.

⁵⁸⁸ Deze kosten worden vaak aangeduid als gemeenschappelijke en gezamenlijke kosten.

27. Een geschikte manier om kosten toe te rekenen waarbij de bovenstaande methodiek wordt toegepast is activity-based costing. Hierbij wordt getracht de kosten zo causaal mogelijk toe te rekenen. Activity-based costing ziet diensten als een serie van activiteiten, waarbij deze activiteiten kosten veroorzaken. De kosten van de activiteiten worden via cost drivers aan de diensten toegerekend.

A.3 Goedkeuring en toepassing kostentoerekeningssysteem

A.3.1 Goedkeuring

28. In het kader van de verplichting tot het hanteren van kostengeoriënteerde tarieven en in het kader van het hanteren van retail-minus tarieven dient KPN een door het college bepaald en goedgekeurd kostentoerekeningssysteem toe te passen. KPN dient hiertoe een kostentoerekeningssysteem te ontwikkelen. Wat betreft kostengeoriënteerde tarieven dient dit kostentoerekeningssysteem te voldoen aan de regels die in deze Annex zijn beschreven en de aanvullingen en afwijkingen die in Annex B zijn beschreven. Wat betreft de retail-minus tarieven dient dit kostentoerekeningssysteem te voldoen aan de regels die in deze Annex zijn beschreven en de aanvullingen en afwijkingen die in Annex D zijn beschreven. KPN dient dit systeem ter goedkeuring voor te leggen aan het college.

29. In het kostentoerekeningssysteem is in ieder geval het volgende gespecificeerd:

- de verschillende soorten en categorieën van kosten, opbrengsten en geïnvesteerd vermogen die aan de diensten en markten worden toegerekend. Hierbij moet duidelijk zijn om welke soorten kosten, opbrengsten en geïnvesteerd vermogen het gaat. Wat betreft de kosten moet duidelijk zijn waar in de organisatie en ten behoeve van welke activiteiten deze kosten ontstaan;
- de methodiek van kostentoerekening, inclusief de belangrijkste kostenpools en kostenverdeelsleutels. Uitgaande van de kosten zoals die ontstaan, dient duidelijk te zijn hoe deze kosten aan diensten en markten toegerekend worden. Hierbij dient duidelijk te zijn of sprake is van directe toerekening, toerekening op basis van cost drivers of kostenverdeelsleutels of van toerekening via een opslag. Als sprake is van toerekening via cost drivers of kostenverdeelsleutels dient duidelijk te zijn welke kostenpools en welke cost drivers of kostenverdeelsleutels gehanteerd worden. Als sprake is van toerekening via opslagen dient duidelijk te zijn hoe deze opslagen precies berekend worden;
- de bronnen van de gegevens. Hierbij gaat het enerzijds om de bronnen van de financiële gegevens en anderzijds om de bronnen van de niet-financiële gegevens. Hierbij dient duidelijk te zijn in hoeverre deze gegevens via geautomatiseerde processen tot stand komen, dan wel dat deze gegevens op inschattingen van medewerkers gebaseerd worden.

30. Met het oog op de goedkeuring onderzoekt en beoordeelt het college het door KPN ontwikkelde en voorgestelde kostentoerekeningssysteem. Hierbij beoordeelt het college of de regels die het college in deze Annex en Annex B dan wel Annex D heeft gesteld op een juiste wijze in het kostentoerekeningssysteem zijn verwerkt. Ten behoeve van de beoordeling van het kostentoerekeningssysteem door het college dient KPN de werking van het kostentoerekeningssysteem te illustreren door het kostentoerekeningssysteem toe te passen. Het college beoordeelt dan de werking van de kostentoerekening aan de hand van die specifieke

toepassing (onder andere op basis van een aantal concrete gevallen, bijvoorbeeld ten aanzien van een aantal kostenposten en ten aanzien van de kosten van een aantal diensten).

A.3.2 Toepassing

31. KPN dient in het kader van de wholesaletariferegulering financiële rapportages op te stellen waarin ze het goedgekeurde kostentoerekeningssysteem dient toe te passen. De inhoud van de rapportage wordt in paragraaf A.4 uitgewerkt.

32. De toepassing van het kostentoerekeningssysteem dient in beginsel gelijk te zijn aan de toepassing in het vorige verslagjaar (zie ook randnummer 12). KPN dient er zorg voor te dragen dat een overzicht beschikbaar is van eventuele wijzigingen. Deze lijst kan door de accountant gebruikt worden bij het accountantsonderzoek.

A.4 Financiële rapportages

33. KPN dient in het kader van de wholesaletariferegulering financiële rapportages op te stellen. Deze in de Nederlandse taal op te stellen rapportages bestaan in ieder geval uit de volgende vier onderdelen:

- financiële overzichten;
- toelichting op de financiële overzichten;
- beschrijving van het kostentoerekeningssysteem;
- rapportage van een accountant.

A.4.1 Algemeen

34. Op grond van regelgeving ten aanzien van beursnoteringen moeten kapitaalverschaffers in verschillende landen op hetzelfde moment over dezelfde informatie kunnen beschikken. Ook moet de informatie eenduidig zijn, relevant zijn en niet verwarrend zijn in combinatie met andere informatie, bijvoorbeeld omdat de waarderingsgrondslagen verschillen of omdat gedetailleerde cijfers uit de ene rapportage niet eenvoudig te interpreteren zijn ten opzichte van geaggregeerde cijfers uit een andere rapportage. Een ander uitgangspunt dat in de externe verslaggeving gehanteerd wordt, is dat deze moet aansluiten bij de wijze waarop de organisatie intern bestuurd wordt, terwijl de financiële rapportages die KPN in het kader van toezicht op dient te stellen gericht zijn op diensten en markten.

35. Het college is van oordeel dat de plicht die op KPN rust om de eigen financiële verslaggeving aan bovenstaande regels te laten voldoen, ook geldt voor de financiële rapportages die KPN in het kader van toezicht dient op te stellen. Dit betekent onder andere dat het aan KPN is om ervoor zorg te dragen dat de financiële rapportages zodanig geformuleerd zijn dat gebruikers deze goed kunnen begrijpen en kunnen interpreteren in relatie tot andere financiële publicaties van KPN. In dat verband is het belangrijk dat de financiële rapportage een goede en inzichtelijke beschrijving van het kostentoerekeningssysteem bevat en een adequate toelichting op de gerapporteerde cijfers.

A.4.2 Financiële overzichten

36. In de financiële overzichten worden kosten, opbrengsten en geïnvesteerd vermogen van diensten en markten verantwoord, die berekend zijn onder toepassing van het

kostentoerekeningssysteem. De inhoud van de financiële overzichten is verschillend voor iedere rapportage en wordt daarom in de betreffende Annexen beschreven (zie Annex B en D).

37. Het college kan aanvullende financiële overzichten vragen. Deze overzichten dienen om het college beter inzicht te geven in de toepassing van het kostentoerekeningssysteem in een bepaalde financiële rapportage. Het college denkt hierbij bijvoorbeeld aan een overzicht van de kostenbedragen die als input bij de kostentoerekening gebruikt worden en een overzicht waaruit blijkt welk deel van ieder van deze kostenbedragen aan gereguleerde diensten toegerekend is. Op deze overzichten is het accountantsonderzoek van toepassing. Deze aanvullende overzichten zijn alleen voor het college bedoeld en komen dus in beginsel niet in aanmerking voor openbaarmaking.

A.4.3 Toelichting

38. Het tweede onderdeel van een financiële rapportage is de toelichting op de financiële overzichten. In deze toelichting dient KPN in kwalitatieve termen inzicht te geven in de hoogte en ontwikkeling van de uitkomsten die in de financiële overzichten verantwoord worden en in de factoren die daarbij een rol spelen. Hierbij dient in ieder geval aandacht gegeven te worden aan de volgende aspecten:

- de hoogte en ontwikkeling in kostenniveaus, prijzen en volumes;
- wijzigingen in de technische specificatie van diensten en de wijze waarop deze diensten voortgebracht worden en de invloed daarvan op de kosten;
- de oorzaken van grote wijzigingen in de uitkomsten van de financiële rapportage (bijvoorbeeld als uitkomsten substantieel hoger of lager zijn dan in het vorige jaar);
- het effect van stelselwijzigingen die KPN in de jaarrekening heeft toegepast op de berekeningen en de uitkomsten van de financiële rapportage.

A.4.4 Beschrijving kostentoerekeningssysteem

39. De financiële rapportages bevatten ook een beschrijving van het kostentoerekeningssysteem. Deze beschrijving gaat in ieder geval in op de verschillende soorten kosten, opbrengsten en geïnvesteerd vermogen die aan diensten en markten worden toegerekend, de methodiek van kostentoerekening, en de bronnen van de gegevens die bij de kostentoerekening gebruikt worden (zie randnummer 29).

A.4.5 Accountantsrapportage

40. Om inzicht te krijgen in de betrouwbaarheid van de financiële rapportages dient in beginsel bij iedere rapportage een accountantsrapportage toegevoegd te worden. In het onderstaande beschrijft het college de regels voor het accountantsonderzoek bij de financiële rapportages. Het gaat daarbij om de volgende onderwerpen⁵⁸⁹:

- type accountantsonderzoek en -rapportage
- accountant
- review

⁵⁸⁹ Dit randnummer is gewijzigd naar aanleiding van de bedenkingen.

A.4.5.1 Type onderzoek

41. Er zijn verschillende typen accountantsonderzoeken. Afhankelijk van het doel dat de financiële rapportage dient en het karakter van deze rapportage, bepaalt het college het soort accountantsonderzoek dat ten aanzien van iedere rapportage uitgevoerd dient te worden (zie de Annexen B en D):

- bij financiële rapportages die betrekking hebben op een afgesloten verslagjaar dient een accountantscontrole uitgevoerd te worden. Deze accountantscontrole resulteert in een accountantsverklaring, die bij deze rapportage gevoegd dient te worden;
- bij financiële rapportages die betrekking hebben op een toekomstige periode is een accountantscontrole niet mogelijk. In dat geval dient een rapport van bevindingen opgeleverd te worden over specifiek overeengekomen werkzaamheden. De accountant onderzoekt daarbij in ieder geval of de door het college gestelde regels rond kostentoe rekening en financiële rapportage en het door het college goedgekeurde kostentoe rekeningssysteem door KPN zijn toegepast.

A.4.5.2 De accountant

42. Het college is van oordeel dat de huidige praktijk, waarin KPN haar huisaccountant opdracht geeft tot het uitvoeren van de accountantsonderzoeken bij de financiële rapportages, voortgezet kan worden. KPN dient er zorg voor te dragen dat de regels ten aanzien van accountantsonderzoek die in deze Annex beschreven zijn in de opdrachtformulering aan de accountant opgenomen worden. Indien het college in een bepaald geval wenst dat een andere accountant dan de huisaccountant het onderzoek uitvoert, of indien het college in een bepaald geval zelf als opdrachtgever wenst op te treden, zal het college KPN hiervan nadrukkelijk op de hoogte stellen.

43. Met het oog op een goede afstemming van het accountantsonderzoek op het doel dat met de financiële rapportages beoogd wordt en op de behoeften van het college, dient het controleplan en de controleverslag ten aanzien van iedere accountantsonderzoek aan het college ter beschikking te worden gesteld.

A.4.5.3 Review

44. Het college kan een review laten uitvoeren op het accountantsonderzoek dat de huisaccountant van KPN ten aanzien van de financiële rapportages uitvoert. Bij een review onderzoekt een vakgenoot (een andere accountant) of het accountantsonderzoek deugdelijk is uitgevoerd. Een review is een goede manier voor het college om zicht te krijgen op de kwaliteit van het accountantsonderzoek.

45. Het college kan dit instrument op de volgende wijze inzetten:

- periodieke review. Eens in de drie tot vijf jaar geeft het college opdracht tot een algemene review. Het doel van een dergelijke review is om zicht op de deugdelijkheid van het accountantsonderzoek te krijgen. Hierbij gaat het om een review met een algemeen karakter die niet tot veel toezichtbelasting leidt;
- diepgaande review. Het college zal een diepgaande review alleen laten uitvoeren als er aanleiding is te vermoeden dat het accountantsonderzoek niet goed is uitgevoerd. Als bijvoorbeeld uit de

periodieke review blijkt dat er twijfels zijn of een bepaalde aanpak in het accountantsonderzoek wel de juiste is, kan dit via een diepgaande review nader bekeken worden. Ook kan een diepgaande review uitgevoerd worden als het college, bijvoorbeeld op grond van signalen uit dossiers die het college behandelt, twijfels heeft over een bij een rapportage uitgevoerd accountantsonderzoek.

A.4.5.4 Openbaarheid van de financiële rapportages

46. Op grond van artikel 18.7, vijfde lid, van de Tw en artikel 6a.10, tweede lid, van de Tw zoals dat dient te worden uitgelegd in het licht van artikel 11, tweede lid, van de Toegangsrichtlijn, is het college bevoegd om de financiële rapportages van KPN openbaar te maken. Artikel 11, tweede lid van de Toegangsrichtlijn bepaalt immers dat nationale regelgevende instanties dergelijke informatie kunnen publiceren wanneer zij bijdraagt tot een open en concurrentiegerichte markt. Bij openbaarmaking van de financiële rapportages houdt het college rekening met de bedrijfsvertrouwelijkheid en de regelgeving ten aanzien van beursnoteringen. Dit betekent in ieder geval dat in voorkomend geval KPN de gelegenheid zal worden gegeven om gemotiveerd aan te geven welke informatie in de financiële rapportages als bedrijfsvertrouwelijk moet worden beschouwd, waar het college gemotiveerd van af kan wijken.

Annex B Kostentoe rekening en financiële rapportages: wholesale

B.1 Inleiding

1. In de marktbesluiten heeft het college aangegeven op welke markten en voor welke diensten hij tariefregulering op basis van kostenoriëntatie aan KPN oplegt. Met het oog op de verplichting tot het hanteren van kostengeoriënteerde tarieven dient duidelijk te zijn welke eisen gesteld worden aan de berekening van de kosten en kostprijzen van wholesalediensten en hoe hierover gerapporteerd moet worden. KPN dient immers aan te tonen dat haar wholesaletarieven kostengeoriënteerd zijn en dat bij de onderbouwing hiervan het goedgekeurde kostentoe rekeningssysteem is gehanteerd.

2. In deze Annex gaat het college nader in op de aanvullingen en uitzonderingen op de algemene regels zoals die in de Annex A 'Kostentoe rekening en financiële rapportages: algemeen' ten aanzien van kostentoe rekening en financiële rapportages beschreven zijn. Deze Annex vormt integraal onderdeel van alle besluiten waarin het college op grond van artikel 6a.7 van de Tw (tariefregulering Wholesale) en artikel 6a.17 (tariefregulering C(P)S) aan KPN de verplichting tot kostenoriëntatie of kostentoe rekening heeft opgelegd. Op grond van het eerste lid en het vierde lid van artikel 6a.7 van de Tw kan het college voorschriften aan de verplichting tot tariefregulering verbinden.

3. Paragraaf B.2 gaat in op de regels die, in aanvulling op hetgeen in Annex A gesteld is, gelden voor de wholesale kostentoe rekening. Paragraaf B.3 behandelt de eisen die, in aanvulling op hetgeen in Annex A gesteld is, gelden voor de financiële rapportage. Paragraaf B.4 gaat in op de operationalisering.

B.2 Kostentoe rekening

4. Het college sluit voor de regels ten aanzien van wholesale kostentoe rekening aan bij het huidige EDC-systeem. Dit systeem moet voldoen aan de algemene regels uit Annex A en de aanvullingen en uitzonderingen die in deze Annex beschreven worden. Deze aanvullingen en uitzonderingen betreffen:

- het gebruik van meerjarenvensters;
- afschrijvingsmethode en afschrijvingstermijnen;
- de waarderingsgrondslag;
- de vermogenskosten;
- leegloop en stranded assets.

5. Deze vijf punten worden in deze paragraaf nader uitgewerkt. Eerst wordt een toelichting gegeven op de hoofdpunten van EDC.

B.2.1 Het EDC-systeem van KPN

6. Voor de tariefregulering van wholesalediensten heeft KPN eind jaren '90 in opdracht van de minister het EDC-systeem ontwikkeld. Met het EDC-systeem worden de kostprijzen van de wholesalediensten berekend. EDC staat daarbij voor Embedded Direct Costs. Vanuit de methodiek van embedded direct costs worden alleen de kosten die direct aan diensten zijn toe te rekenen in de

kostprijs van deze diensten opgenomen. Met andere woorden, er dient een causale relatie tussen de kosten en de dienst te zijn. Als EDC in zuivere vorm zou worden toegepast, zouden alleen de directe kosten aan de diensten worden toegerekend. Dit impliceert dat alle kosten die niet direct met de diensten samenhangen, dat wil zeggen alle kosten met een indirect, gezamenlijk of gemeenschappelijk karakter, dan ook niet aan de diensten toegerekend zouden worden.

7. De toepassing van EDC zoals deze door KPN en het college is uitgewerkt, kenmerkt zich als volgt. In de eerste plaats worden alle relevante kosten, dus ook de indirecte, gezamenlijke en gemeenschappelijke kosten, aan de diensten toegerekend. In de tweede plaats wordt gebruik gemaakt van het forward looking principe. Dit houdt in dat waar dat mogelijk is de kosten op zodanige wijze berekend worden dat de hoogte ervan een goede investeringsprikkel aan potentiële toetreders geeft. Op grond van het forward looking principe is gekozen voor de toepassing van current costing (zie verder paragraaf B.2.4).

8. De uitwerking die de afgelopen jaren is gekozen, vertoont sterke gelijkenis met de LRIC-methodiek (Long Run Incremental Costs), waarbij gemeenschappelijke kosten doorgaans aan de hand van een opslag worden toegerekend. Binnen de LRIC-methodiek is zowel een top-down als een bottom-up benadering mogelijk. Het college en KPN hebben met de ontwikkeling en toepassing van het EDC-systeem van KPN uitwerking gegeven aan een top-down invulling. Dit betekent dat de cijfers in de boekhouding van KPN het startpunt voor de berekeningen in het EDC-systeem vormen.

9. Ten aanzien van kostentoe rekening in het kader van de wholesaletariefregulering houdt het college vast aan deze invulling. Dit betekent dat KPN in principe het EDC-systeem kan hanteren als basis voor het berekenen van de kostprijzen van wholesalediensten.

B.2.2 Meerjarenvensters

10. In Annex A is uiteengezet dat uitgegaan wordt van kosten, opbrengsten en geïnvesteerd vermogen, zoals die in de jaarrekening worden verantwoord. Dit betekent in het algemeen dat operationele kosten ten laste van het jaar worden gebracht waarin de corresponderende uitgaven gedaan zijn, en dat investeringen geactiveerd worden en over de levensduur via afschrijvingen als kosten ten laste van de resultaten van de opeenvolgende jaren gebracht worden. In het kostentoe rekeningssysteem voor wholesale wordt daarop een uitzondering gemaakt ten aanzien van eenmalig hoge kosten. KPN dient deze eenmalig hoge kosten via meerjarenvensters over een periode van een aantal jaren in de kostprijzen en tarieven van de wholesalediensten te verwerken.

11. Ingeval op grond van toegangsverplichtingen een nieuwe wholesaledienst wordt geïntroduceerd, betekent dit doorgaans dat implementatiekosten gemaakt moeten worden. Meestal gaat het dan om projectmatige kosten voorafgaand aan de introductie van de dienst. Ook ten aanzien van een reeds bestaande dienst of activiteit kunnen eenmalig extra kosten gemaakt worden. Het kan dan bijvoorbeeld gaan om de implementatie van een belangrijke wijziging in de dienst of in de processen die nodig zijn om die dienst te leveren. De afzet van een dergelijke dienst ontwikkelt zich echter niet conform de ontwikkeling van het kostenpatroon. Als deze eenmalig hoge kosten volledig in het jaar waarin de corresponderende uitgaven gedaan zijn in de kostprijs van de dienst worden verrekend, ontstaat een relatief hoge kostprijs. Een tarief dat op deze kostprijs gebaseerd is, kan de afzetontwikkeling van deze dienst nadelig beïnvloeden, doordat afnemers deze hoge prijs niet willen

of kunnen betalen. De bedoeling van toegangsverplichtingen is echter dat deze een reële mogelijkheid bieden voor andere aanbieders om bepaalde diensten aan eindgebruikers te leveren.

12. In dergelijke gevallen is het daarom met het oog op de doelstelling van regulering beter om de eenmalig hoge kosten over een aantal jaren te spreiden en gelijkmatig toe te rekenen aan de afzet in die periode. Op die manier ontstaat een meer gelijkmatig tariefpatroon, waardoor het gebruik van de dienst niet door eenmalig hoge tarieven wordt ontmoedigd en KPN over de gehele periode gezien de gemaakte kosten toch kan terugverdienen.

13. Bij de eerste toepassing van een meerjarenvenster wordt een inschatting gemaakt van de verwachte afzet gedurende de komende jaren.⁵⁹⁰ De eenmalige kosten worden vervolgens gelijkmatig over de verwachte afzet verdeeld. Bij het begin van het tweede jaar in het venster dient een herberekening uitgevoerd te worden, waarbij de werkelijke kosten en afzet van het eerste jaar in het meerjarenvenster verrekend worden. Tevens wordt bekeken of de eerder gemaakte inschattingen ten aanzien van de toekomstige afzet aanpassing behoeven. Hieruit volgt dan een nieuwe toerekening van kosten over de verschillende jaren. Deze procedure wordt herhaald totdat de periode van het meerjarenvenster is verstreken.

B.2.3 Afschrijvingsmethode en afschrijvingstermijnen

14. In Annex A is uiteengezet dat KPN in het kostentoekekeningssysteem in principe de grondslagen voor waardering en resultaatbepaling uit haar jaarrekening dient te hanteren. In de jaarrekening hanteert KPN de lineaire afschrijvingsmethode en een per activatype bepaalde afschrijvingstermijn om de boekwaarde van de activa en de omvang van de afschrijvingen te bepalen. Tot heden heeft het college bij de kosten- en kostprijsbepaling in EDC geen aanleiding gezien om hiervan af te wijken en een andere afschrijvingsmethode en andere afschrijvingstermijnen te hanteren. Vanwege de ingrijpende netwerkvernieuwingen houdt het college nadrukkelijk de mogelijkheid open om van deze gedragslijn af te wijken. Dit wordt hieronder toegelicht.

15. Om activa te kunnen afschrijven, moet bepaald worden hoe lang de termijn is waarover afgeschreven zal worden. Hierbij is leidend hoe lang naar verwachting de betreffende activa operationeel zal zijn en ingezet zal worden om dienstverlening voort te brengen en dus opbrengsten te genereren. Vanzelfsprekend valt hier vooraf geen volledige zekerheid over te verkrijgen, omdat dit een verwachting betreft over de toekomst. Ingeval het activa betreft van een type dat al enige tijd in gebruik is, is de juiste lengte van de afschrijvingstermijn eenvoudiger te bepalen dan ingeval het volledig nieuw type activa betreft en als dit nieuwe type activa ingezet zal worden om nieuwe soorten dienstverlening voort te brengen.

16. Het college zal tijdens het tarieftraject de afschrijvingstermijnen van met name nieuwe typen activa beoordelen. In geval hier aanleiding toe is, zal hij een aangepaste afschrijvingstermijn vaststellen.

17. KPN hanteert in de jaarrekening de lineaire afschrijvingsmethode. Bij deze methode wordt bij ieder actief jaarlijks een gelijk bedrag afgeschreven, waardoor de boekwaarde ieder jaar met een vast

⁵⁹⁰ Over het algemeen wordt met een periode van vijf jaar gewerkt.

bedrag afneemt.⁵⁹¹ Dit betekent dat de vermogenskosten, die mede gebaseerd zijn op de boekwaarde, bij de aanschaf van het actief hoog zijn en in de loop van de tijd dalen naar nihil. De kapitaalkosten, zijnde de som van de afschrijvingen en de vermogenskosten, van een actief zijn direct na ingebruik name van de activa hoog en dalen in de loop van de tijd, hetgeen betekent dat de kostprijs in het begin ook hoog is en in de loop van de tijd zal dalen.

18. Dit kostenpatroon is in de praktijk van kostprijscalculatie doorgaans geen probleem, aangezien vaak sprake is van een groot aantal eenheden in de betreffende activacategorie die op verschillende momenten in de tijd zijn aangekocht. Sommige eenheden zijn dan nog relatief nieuw en genereren hoge kapitaalkosten, terwijl andere eenheden van het betreffende activacategorie relatief oud zijn en lage kapitaalkosten genereren. Opgeteld zullen de jaarlijkse kapitaalkosten dan echter redelijk constant zijn omdat in de loop van de jaren telkens weer oude eenheden van de betreffende activa worden vervangen door nieuwe eenheden.⁵⁹²

19. In geval echter sprake is van een nieuw type activa waar nieuwe soorten dienstverlening gebruik van maken, kan zich de situatie voordoen dat in het begin een grote hoeveelheid van dergelijke activa wordt aangeschaft, terwijl in latere jaren dat veel minder het geval zal zijn. Hierdoor ontstaat op het totaal van alle eenheden activa in de bewuste activacategorie in de eerste jaren een relatief hoge boekwaarde, die in de loop van de tijd daalt. Dit heeft tot gevolg dat deze nieuwe vormen van dienstverlening in de eerste jaren relatief veel kosten toegerekend krijgen omdat de kapitaalkosten dan nog hoog zijn. Een tarief dat op deze kostprijs gebaseerd is, kan de afzetontwikkeling van deze dienst nadelig beïnvloeden, doordat afnemers deze hoge prijs niet willen of kunnen betalen. De bedoeling van toegangsverplichtingen is echter dat deze een reële mogelijkheid bieden voor andere aanbieders om bepaalde diensten aan eindgebruikers te leveren. Deze situatie zal zich voor doen bij de verglazing van het aansluitnet, omdat in een beperkt aantal jaren een groot deel van Nederland verglaasd wordt, terwijl nadien gedurende een zeer lange periode het glazen aansluitnet nog nauwelijks uitgebreid zal worden.

20. In dergelijke gevallen kan het hanteren van economische afschrijvingen de voorkeur verdienen. Een mogelijkheid daarbij is om gebruik te maken van de annuïtaire afschrijvingsmethode. Bij deze methode is de som van de afschrijvingen en de vermogenskosten ieder jaar gelijk, zodat een gelijkmatiger kostenpatroon ontstaat dan bij lineaire afschrijvingen. Het college merkt hierbij wel op dat annuïtaire afschrijvingen administratief lastiger zijn te bepalen en dat de activa-administratie van KPN hier mogelijk niet op is ingericht.⁵⁹³

21. Het college zal tijdens het tarieftraject de toepasselijkheid van de lineaire afschrijvingsmethode ten aanzien van nieuwe activa beoordelen. In geval hier aanleiding toe is, zal hij een andere afschrijvingsmethode voorschrijven. Het college zal daarbij mede in overweging nemen dat de administratieve belasting hierdoor kan toenemen.

⁵⁹¹ De jaarlijkse afschrijving is het verschil tussen de aanschafprijs en de restwaarde gedeeld door de afschrijvingstermijn.

⁵⁹² In de uiterste situatie is sprake van een ideaalcomplex waarbij de afschrijving ieder jaar gelijk is aan de investering. Hierdoor blijft de boekwaarde gelijk, en de vermogenskosten dus ook. Daarmee zijn de kapitaalkosten constant.

⁵⁹³ Dit randnummer is gewijzigd naar aanleiding van de bedenkingen.

B.2.4 Waarderingsgrondslag

22. In Annex A is uiteengezet dat KPN in het kostentoe rekeningssysteem in principe de grondslagen voor waardering en resultaatbepaling uit haar jaarrekening dient te hanteren. In de jaarrekening hanteert KPN de historische kostenmethode als grondslag voor de waardering van activa en de bepaling van de afschrijvingsbedragen. Ten aanzien van de waardering van activa in het kader van wholesaletariefregulering wijkt het college hiervan af. Op grond van het forward looking principe dient hierbij current costing in combinatie met financial capital maintenance toegepast te worden. Dit wordt hieronder toegelicht.

23. Bij de tariefbepaling voor wholesalediensten is voor het college van groot belang of de tarieven de juiste prikkels geven ten aanzien van het gebruik van de infrastructuur en het investeringsgedrag van zowel de AMM-partij als van andere (potentiële) infrastructuraanbieders. Deze prikkels worden het beste gewaarborgd in een situatie waarin investeringsbeslissingen genomen kunnen worden op basis van de afweging tussen enerzijds de kosten van een eigen investering en anderzijds wat het KPN op dit moment kost om de betreffende dienst te leveren. Een afweging op grond van wat het KPN in het verleden zou hebben gekost om de dienst te leveren, resulteert in een suboptimale keuze, gegeven dat daarin niet de meest recente informatie over de relatieve schaarste van productiemiddelen is opgenomen. Om deze reden kiest het college voor de toepassing van de vervangingswaarde (current cost accounting ofwel CCA) ten aanzien van de waardering van de activa van KPN.

24. Bij de toepassing van CCA dienen de activa van KPN jaarlijks geherwaardeerd te worden. Hiervoor kan gebruik worden gemaakt van technologie-afhankelijke prijsindexering. Dit betekent dat gebruik gemaakt wordt van specifieke prijsindexcijfers die door gespecialiseerde bureaus, zoals het Centraal Bureau voor de Statistiek, berekend worden. Als voor bepaalde activa geen geschikte prijsindexcijfers beschikbaar zijn, kan KPN deze op basis van de huidige prijzen van activa berekenen.

25. De toepassing van CCA leidt tot een jaarlijkse afschrijving die berekend wordt op basis van de vervangingswaarde van de activa. Ook leidt de toepassing van CCA ertoe dat de vermogenskosten aangepast worden, gegeven dat deze worden berekend over de vervangingswaarde van de activa (paragraaf B.2.5 gaat verder in op de vermogenskosten). Tenslotte leidt de toepassing van CCA tot een jaarlijkse herwaardering van activa. Als de nieuwe activawaardering hoger is, leidt herwaardering tot een waardewinst, maar als de nieuwe activawaardering lager is, leidt herwaardering tot een waardeverlies.

26. Voor de wijze waarop deze herwaarderingen verwerkt moeten worden zijn twee methoden beschikbaar, operating capital maintenance (OCM) en financial capital maintenance (FCM). Bij toepassing van OCM worden de herwaarderingen via het eigen vermogen geleid.⁵⁹⁴ In het geval sprake is van afwaarderingen worden de reguliere afschrijvingen lager en zal het totaal van de afschrijvingen lager zijn dan de aanschafprijs. Als er echter sprake is van opwaarderingen dan worden de reguliere afschrijvingen hoger en is het totaal van de afschrijvingen over de levensduur gezien meer dan de aanschafprijs. Hierdoor bestaat er bij OCM onzekerheid of over de levensduur van het

⁵⁹⁴ OCM is een substantialistische methode. In Nederland wordt dit ook wel aangeduid als de klassieke vervangingswaardemethode.

actief gezien de investeringen precies terugverdiend zullen worden. De onzekerheid of een investering wel terugverdiend kan worden, is een risico voor zowel de huidige eigenaren van infrastructuur, waaronder ook KPN waarop de toegangsverplichting rust, als de potentiële infrastructuurconcurrenten. Dit risico vermindert de investeringsprikkel.

27. Bij FCM worden herwaarderingen via het resultaat en de kostprijzen geleid.⁵⁹⁵ Afwaarderingen leiden daarbij tot een extra kostenpost in het jaar van de afwaardering (en dus tot hogere kostprijzen) en opwaarderingen leiden tot een vrijval ten gunste van de kostprijzen in het jaar van de opwaardering (een winst of een korting op de kosten). Dit betekent dat over de levensduur van het actief gezien de investeringen precies worden terugverdiend; er is sprake van volledige kostendekking. Door de herwaarderingen wordt alleen het patroon van de afschrijvingen over de jaren heen aangepast.

28. Het nadeel van FCM is hiermee dat bij een herwaardering een eenmalige vertekening in de kostprijs in het jaar van de herwaardering optreedt. Hiertegenover staat het voordeel dat er voor bestaande en potentiële infrastructuurconcurrenten zekerheid bestaat dat investeringen terugverdiend kunnen worden, wat bij OCM niet het geval is. Het college hecht eraan dat investeringsprijkkels niet worden aangetast door deze met OCM samenhangende onzekerheid dat investeringen niet terugverdiend kunnen worden.

29. Op grond hiervan kiest het college ervoor om bij de toepassing van current costing de financial capital maintenance methodiek te hanteren. Bij de beoordeling van de kosten toetst het college of de toepassing van current costing in overeenstemming is met de Principles of Implementation and Best Practice van de IRG over current costing.⁵⁹⁶

B.2.5 Vermogenskostenvoet

30. KPN heeft veel vermogen geïnvesteerd in haar infrastructuur. Hierbij gaat om omvangrijke investeringen die voor zeer lange perioden in de activa worden vastgelegd. Daarom is het redelijk dat KPN via de tarieven een vergoeding voor het geïnvesteerd vermogen ontvangt.⁵⁹⁷

31. De vermogenskosten worden niet intracomptabel in de boekhouding van KPN geregistreerd. Daarom dienen deze vermogenskosten separaat berekend te worden. De kostenvoet van het geïnvesteerd vermogen wordt berekend met behulp van de weighted average cost of capital (WACC) op grond van het capital asset pricing model. De vermogenskosten zijn gelijk aan de WACC vermenigvuldigd met het geïnvesteerd vermogen.

32. In de Principles of Implementation and Best Practice over de WACC van de IRG en de ERG wordt de WACC nader toegelicht.⁵⁹⁸ Hierbij wordt ook toegelicht dat de hoogte van de WACC

⁵⁹⁵ FCM wordt ook wel aangemerkt als modern nominalisme.

⁵⁹⁶ IRG (05) 40, Principles and Implementation of Best Practice regarding the use of current cost accounting methodologies as applied to electronic communications activities, vastgesteld op 8 februari 2006.

⁵⁹⁷ Toegangsrichtlijn, Richtlijn 2002/19/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake de toegang tot en interconnectie van elektronische-communicatienetwerken en bijbehorende faciliteiten (toegangsrichtlijn), PbEG L 108/51 van 24 april 2002, randnummer 20 en de memorie van toelichting bij de Tw, Kamerstukken II, 2002-2003, 28 851, nr. 3, p.27/8.

ondermeer afhankelijk is van de risicograad van de activiteiten van de onderneming, die uitgedrukt wordt via de beta.⁵⁹⁹ De beta van de onderneming als geheel kan bepaald worden op basis van gegevens over de beurskoers van de aandelen van de onderneming. Het is mogelijk dat verschillende activiteiten van de onderneming een verschillende systematisch risico hebben. Deze Principles of Implementation and Best practice geven aan dat het theoretisch correct is om dan een naar risicograad gedifferentieerde WACC te hanteren, maar dat in de praktijk kan blijken dat niet mogelijk is. Dit komt doordat het vanwege een gebrek aan gegevens vaak niet mogelijk is om de risicograad (beta) van specifieke activiteiten van een onderneming op een betrouwbare wijze te bepalen.

33. Vanwege de investeringen in glazen aansluitnetwerken is een discussie gaande of hierbij mogelijk sprake is van een hogere risicograad. De Europese Commissie heeft in haar ontwerp-aanbeveling over gereguleerde toegang tot nieuwe generatie aansluitnetwerken⁶⁰⁰ aangegeven dat nieuwe generatie aansluitnetwerken een hogere risicograad kunnen hebben. Ook de ERG heeft in haar Opinion on Regulatory Principles of NGA⁶⁰¹ aangegeven dat het mogelijk is dat glasinvesteringen in het aansluitnetwerk een hoger systematisch risico hebben, doordat sprake kan zijn van een hogere 'demand uncertainty'.⁶⁰² Tegelijkertijd overweegt de ERG dat dit geneutraliseerd kan worden door de 'demand certainty' van bestaande dienstverlening. Ook overweegt de ERG dat een investeerder mogelijkheden heeft om het systematisch risico van glasinvesteringen te beperken, ondermeer door het 'demand risk' te beperken door pas uit te rollen als de commerciële haalbaarheid bewezen is of door kostenreducties die met nieuwe technologie mogelijk zijn. In lijn met de theorie over de WACC zoals die ook in de ERG PIBs over de WACC zijn genoemd, stelt de ERG dat indien bij glasinvesteringen sprake is een hoger systematisch risico, dit in de tariefstelling verwerkt zou kunnen worden, bij voorbeeld door een gedifferentieerde WACC te hanteren.

34. In de praktijk maken NRA's tot heden zelden gebruik van voor risico gedifferentieerde WACC's.⁶⁰³ Uitzondering hierop is Ofcom die heeft vastgesteld dat de risicograad van het koperen aansluitnetwerk van BT lager is dan de risicograad van de overige activiteiten van BT. Op grond daarvan heeft Ofcom een lagere WACC voor koper vastgesteld dan voor de rest van BT.⁶⁰⁴ Tot heden heeft geen enkele NRA vanwege een afwijkende risicograad een aparte WACC voor glasinvesteringen vastgesteld. Wel hebben Ofcom en Comreg aangegeven dat zij het mogelijk achten dat nieuwe generatie netwerken een afwijkende risicograad kunnen hebben. Ofcom heeft hier tot

⁵⁹⁸ IRG Regulatory Accounting / ERG, Principles of Implementation and Best Practice for WACC calculation, ERG (07) 05, februari 2007.

⁵⁹⁹ Het gaat hierbij om het systematisch risico, dat wil zeggen het risico dat niet wegdiversificeerbaar is.

⁶⁰⁰ Europese Commissie, Draft recommendation on regulated access to Next Generation Access Networks (NGA), 18 september 2008.

⁶⁰¹ ERG Opinion/Common Position on Regulatory Principles on NGA, ERG (07) 16rev2, 2007, p.23/4.

⁶⁰² Demand uncertainty of risk heeft betrekking op de kans dat de werkelijke omzet hoger of lager is dan de verwachte omzet. Als de demand uncertainty hoog is, dan is de kans groter dat achteraf gaat blijken dat de omzet mee- of tegenvalt ten opzichte van de verwachtingen die men vooraf had. Demand uncertainty wordt ondermeer bepaald door de prijselasticiteit van de vraag.

⁶⁰³ Wel wordt normaliter een onderscheid gemaakt tussen vaste en mobiele netwerken.

⁶⁰⁴ Ofcom, Ofcom's approach to risk in the assessment of the cost of capital, Final statement, 18 augustus 2005.

heden nog geen onderzoek naar gedaan.⁶⁰⁵ Comreg heeft dit wel gedaan, maar ziet vooralsnog geen aanleiding een aparte WACC voor nieuwe generatie netwerken vast te stellen.⁶⁰⁶

35. Op grond van het bovenstaande vindt het college dat het in beginsel mogelijk moet zijn om de WACC te differentiëren op basis van verschillen in de risicograad van activiteiten. KPN ontwikkelt plannen om haar aansluitnet te verglazen, en is pilotprojecten hiervoor gestart. Hiermee zijn grote investeringen gemoeid. Het college acht niet op voorhand uit te sluiten dat de risicograad van deze glasinvesteringen afwijkt van de risicograad van de overige activiteiten van KPN. Daarom zal het college tijdens de implementatie van de tariefregulering onderzoeken of differentiatie van de WACC van glasinvesteringen vanwege een mogelijk afwijkend systematisch risico aan de orde moet zijn. Bij de bepaling van de WACC neemt het college de Principles of Implementation and Best Practice over de WACC van de ERG en de definitieve aanbeveling over gereguleerde toegang tot nieuwe generatie aansluitnetwerken die de Europese Commissie in voorbereiding heeft in acht.

B.2.6 Stranded assets en leegloop door netwerkvernieuwing

36. In de marktbesluiten heeft het college bepaald en toegelicht dat kosten en waardeverliezen vanwege stranded assets en leegloop die ontstaan doordat KPN haar netwerk vernieuwt voor rekening van KPN zijn en dus niet in de kostprijzen en daarop gebaseerde tarieven van gereguleerde wholesalediensten verwerkt mogen worden.

37. Het college constateert dat waardeverliezen door stranded assets en leegloop niet één op één uit de boekhouding en het EDC-systeem van KPN blijken, maar aan de hand van gegevens over kosten, volumes en veranderingen daarin bepaald moeten worden. Ten aanzien van de wijze van het bepalen van de kostprijzen zonder de kosten en verliezen door stranded assets en leegloop vanwege netwerkvernieuwing door KPN, stelt het college de volgende regels.

38. In de eerste plaats is het KPN niet toegestaan om volumedalingen door leegloop naar alternatieve infrastructuur van KPN in de kostprijscalculatie van gereguleerde wholesalediensten te verwerken.

39. Voorts geldt dat kostenreducties die KPN op de oude infrastructuur weet te realiseren, in de kostprijscalculatie dienen te worden verwerkt. Het college acht het heel goed mogelijk dat KPN aanzienlijke kostenreducties zal realiseren, bijvoorbeeld door terughoudend om te gaan met onderhoud en vervangingen. Zo heeft KPN in het vorige WPC-traject heeft KPN ook reducties in het kostenniveau van de PSTN-infrastructuur geprognosticeerd.

40. Ten slotte is het KPN niet toegestaan om het tarief te laten stijgen ten opzichte van het tarief dat gold op het moment voordat KPN tot de introductie van all-IP netwerk overging. De kostenstructuur en economische aspecten die ten grondslag liggen aan de hoogte van deze tarieven zijn namelijk door KPN meegewogen in haar beslissing om tot vernieuwing van het netwerk over te gaan. Daarbij geldt

⁶⁰⁵ Ofcom, Regulatory Challenges posed by Next Generation Access Networks, Public discussion document, 23 november 2006, Ofcom, Future broadband, Policy approach to next generation access, Consultation, 26 september 2007.

⁶⁰⁶ Comreg, Eircom's Cost of Capital, document number 08/35, 22 mei 2008.

ook dat dit tarief niet tot marge-utholling zal leiden, aangezien het te verwachten is dat KPN zelf de retailprijsstelling op de oude infrastructuur vanwege leegloop niet zal laten stijgen.⁶⁰⁷

B.3 Financiële rapportage

41. Conform hetgeen in Annex A gesteld is, bevat de door KPN in het kader van de kostengeoriënteerde wholesaletariefregulering op te leveren financiële rapportage (hierna: de EDC-rapportage) de volgende onderdelen:

- financiële overzichten;
- toelichting op de financiële overzichten;
- beschrijving van het kostentoerekeningssysteem;
- rapportage van een accountant.

B.3.1 Financiële overzichten

42. In de financiële overzichten dient KPN over de kostprijzen van de wholesalediensten te rapporteren. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen historische overzichten en toekomstgerichte overzichten. In de historische financiële overzichten worden de kostprijzen in het afgelopen jaar berekend. Daarbij wordt uitgegaan van de werkelijke kosten en de werkelijke volumes en het goedgekeurde kostentoerekeningssysteem. In de toekomstgerichte financiële overzichten worden de verwachte kostprijzen voor een lopend of komend jaar berekend. De verwachte kostprijzen worden berekend uitgaande van de verwachte kosten en de verwachte volumes en het goedgekeurde kostentoerekeningssysteem. De verwachte kosten betreffen de werkelijke kosten van het afgelopen jaar, met aanpassingen voor reeds bekende veranderingen, zoals de aanschaf of buitengebruikstelling van apparatuur en geplande projecten.

43. In de financiële overzichten dient in ieder geval over het volgende gerapporteerd te worden:

- a. kostprijzen van de diensten, met daarbij uitgesplitst de bijdrage van de kosten die vanuit ieder van de hoofdkostenpools en categorieën van kosten aan deze diensten toegerekend zijn;
- b. van de kosten:
 - de bedragen die als input in het kostentoerekeningssysteem ingevoerd worden; hierbij dient duidelijk te zijn in welke organisatorische eenheden deze kosten ontstaan zijn;
 - de bedragen die bij de hoofdcategorieën gecategoriseerd zijn;
 - de bedragen die aan de hoofdkostenpools toegerekend zijn;De hier bedoelde kostenbedragen betreffen kosten die via de kostentoerekening aan zowel gereguleerde als aan ongereguleerde diensten toegerekend worden;
- c. per activacategorie de voor de herwaardering gebruikte indexcijfers en de omvang van de herwaarderingen, alsmede het bedrag aan herwaarderingen dat in de kostprijs van iedere dienst verwerkt is;
- d. de presentatie van deze kostenbedragen dient te stroken met de beschrijving van het

⁶⁰⁷ De ERG geeft aan dat deze benadering een manier kan zijn om te voorkomen dat verliezen door stranded assets en leegloop in de tarieven verwerkt worden, als ze schrijft "A possible solution could be found by setting a condition that a user should not pay more for the same service when the (network/service) migration occurs." Zie ERG Opinion/Common Position on Regulatory Principles on NGA, ERG (07) 16rev2, 2007, p.xii/xiii en p.46.

kostentoerekeningssysteem en met de toelichting op de financiële overzichten.

44. Ten aanzien van de hoofdcategorieën van kosten en de hoofdkostenpools die KPN dient te hanteren kan aangesloten worden bij de indeling die in de huidige EDC-rapportage door KPN gehanteerd wordt.

B.3.2 Toelichting

45. Het tweede onderdeel van de EDC-rapportage is de toelichting op de kosten en kostprijzen die in de financiële overzichten verantwoord worden. Hierin dient KPN een toelichting te geven op de hoogte en de ontwikkeling van kosten en van de kostprijs van iedere dienst. In Annex A is aangegeven waaraan in een toelichting aandacht besteed dient te worden. In aanvulling daarop dient de toelichting nadrukkelijk ook in te gaan op:

- de hoogte van de kosten, gespecificeerd naar de organisatieonderdelen waar deze kosten hun oorsprong hebben en gespecificeerd naar de hoofdcategorieën van kosten en de hoofdkostenpools die in het kostentoerekeningssysteem gehanteerd worden;
- de volumes van belangrijke cost drivers of kostenverdeelsleutels en de volumes van diensten die bij de berekeningen gehanteerd worden;
- de toegepaste meerjarenvensters;
- de omvang van de herwaarderingen en de invloed daarvan op de verantwoorde kosten en kostprijzen.

B.3.3 Beschrijving van het kostentoerekeningssysteem

46. Het tweede onderdeel van de EDC-rapportage is de toelichting op de kosten en kostprijzen die in de financiële overzichten verantwoord worden. Hierin dient KPN een toelichting te geven op de hoogte en de ontwikkeling van kosten en van de kostprijs van iedere dienst. In Annex A is aangegeven waaraan in een toelichting aandacht besteed dient te worden. In aanvulling daarop dient de toelichting nadrukkelijk ook in te gaan op:

- de hoogte van de kosten, gespecificeerd naar de organisatieonderdelen waar deze kosten hun oorsprong hebben en gespecificeerd naar de hoofdcategorieën van kosten en de hoofdkostenpools die in het kostentoerekeningssysteem gehanteerd worden;
- de volumes van belangrijke kostenverdeelsleutels of cost drivers en de volumes van diensten die bij de berekeningen gehanteerd worden;
- de toegepaste meerjarenvensters;
- de omvang van de herwaarderingen en de invloed daarvan op de verantwoorde kosten en kostprijzen.

B.3.4 De accountantsrapportage

47. KPN dient bij het historische deel van de EDC-rapportage in beginsel een accountantsverklaring te voegen.⁶⁰⁸

⁶⁰⁸ Dit randnummer is gewijzigd naar aanleiding van de bedenkingen.

48. In de toekomstgerichte EDC-rapportages speelt toekomstgerichte informatie, zoals volumevoorspellingen en geschatte kostenniveaus, een belangrijk rol. KPN dient bij het toekomstgerichte deel van de EDC-rapportage in beginsel een rapport van bevindingen te voegen waarin de accountant verslag doet van de overeengekomen specifieke werkzaamheden.⁶⁰⁹

B.4 Operationalisering

49. KPN dient een door het college goedgekeurd kostentoerekeningssysteem te hanteren. Dit kostentoerekeningssysteem dient te voldoen aan de voorschriften die uiteen zijn gezet in Annex A en aan de in deze Annex beschreven aanvullingen en afwijkingen. KPN dient uiterlijk drie maanden na het van kracht worden van de marktbesluiten een kostentoerekeningssysteem ter goedkeuring aan het college voor te leggen.

50. KPN dient onderhavig kostentoerekeningssysteem als één geheel met een aantal rapportages aan het college op te leveren. De beoordeling van het kostentoerekeningssysteem is niet alleen gericht op de goedkeuring van het kostentoerekeningssysteem, maar – in samenhang met de beoordeling van de concrete toepassing van het systeem voor een specifiek jaar – ook op de vaststelling van de tariefplafonds in het kader van de meerjarige tariefregulering op basis van het WPC-systeem en de jaarlijks vast te stellen tariefplafonds bij de jaarlijkse tariefregulering (zie hiervoor de Annex C).

⁶⁰⁹ Dit randnummer is gewijzigd naar aanleiding van de bedenkingen.

Annex C Tariefregulering op basis van kostenoriëntatie

C.1 Inleiding

1. In de marktbesluiten heeft het college aangegeven op welke markten en voor welke diensten hij tariefregulering op basis van kostenoriëntatie aan KPN oplegt.⁶¹⁰ Het college heeft daarbij tevens gemotiveerd dat kostenoriëntatie op basis van het meerjarige wholesale price cap systeem (hierna: WPC-systeem) van toepassing is, tenzij bij de beoordeling blijkt dat onvoldoende zekerheid bestaat over de kosten- en volumeprognoses. In dat geval is eenjarige tariefregulering van toepassing.
2. In deze Annex gaat het college nader in op de werking van het WPC-systeem en van eenjarige tariefregulering en geeft het college nadere voorschriften over deze systemen van tariefregulering. Deze Annex vormt een integraal onderdeel van alle besluiten waarin aan KPN op grond van artikel 6a.7 van de Tw de verplichting tot tariefregulering via de methodiek van de wholesale price cap is opgelegd, alsmede voor de tariefverplichting op basis van artikel 6a.17 van de Tw inzake C(P)S. Op grond van het eerste lid en het vierde lid van artikel 6a.7 van de Tw is het college bevoegd voorschriften aan de verplichting tot tariefregulering te verbinden.
3. Paragraaf C.2 gaat in op de meerjarige tariefregulering volgens het WPC-systeem. In paragraaf C.3 komt eenjarige tariefregulering aan de orde.

C.2 Het wholesale price cap systeem

4. Voor alle wholesalediensten van KPN waarvan de tarieven met behulp van het WPC-systeem gereguleerd zullen worden, voorziet het WPC-systeem in de tariefplafonds die tijdens de reguleringsperiode zullen gelden. In deze paragraaf wordt achtereenvolgens ingegaan op de lengte van de tariefperiode, de mogelijkheid om tussentijds tariefplafonds aan te passen (de noodrem), de comparatieve efficiëntieanalyse en het opnemen van nieuwe diensten in de WPC.

C.2.1 Lengte reguleringsperiode

5. Het college heeft in de marktbesluiten aangegeven voorkeur te hebben voor meerjarige tariefregulering boven eenjarige tariefregulering. Het college heeft daarbij toegelicht dat meerjarige tariefregulering aan partijen meer zekerheid over de tariefontwikkeling geeft, en KPN een extra prikkel geeft om haar kosten te beheersen en haar efficiëntie te vergroten.
6. In het onderstaande licht het college dit nader toe en gaat het college in op de vraag hoe lang de periode dient te zijn waarvoor de tariefplafonds vastgesteld worden. Het college vindt dat een periode van drie jaar, gelijk aan de geldigheid van de marktbesluiten, de voorkeur verdient.
7. In vergelijking met eenjarige tarieven, heeft het vaststellen van tarieven voor een langere periode verschillende voordelen. Partijen hebben bij de inrichting van hun businessplan gedurende een langere periode zekerheid over de tarieven die zij voor toegang aan KPN moeten betalen. Dit zorgt voor zekerheid die noodzakelijk is bij het vaststellen van de retailprijzen die de aanbieder wil

⁶¹⁰ Het betreft gespreksopbouw, gespreksafgifte, ontbundelde toegang tot de aansluitlijn, hoge kwaliteit breedbandtoegang en hoog- en laag-capacitaire huurlijnen.

hanteren, bij het sluiten van (lange termijn) contracten met klanten en bij het nemen van beslissingen over investeringen. Wanneer tarieven voor een langere periode worden vastgesteld zal hun investeringsbereidheid groter zijn omdat zij meer zekerheid hebben over de context waarbinnen zij deze investeringen doen. In de tweede plaats wordt ook de efficiëntiestimulans voor KPN groter naarmate de reguleringsperiode langer is. KPN heeft immers meer baat bij een efficiëntieverbetering als zij de voordelen daarvan gedurende een langere periode mag behouden.

8. Deze positieve effecten verminderen echter als de tariefperiode te lang wordt. Achtergrond hiervan is dat op lange termijn grote veranderingen in de markt- en concurrentieomstandigheden kunnen plaatsvinden. Zo kunnen de voorkeuren van eindgebruikers wijzigen, evenals de relatieve posities van partijen en van netwerken ten opzichte van elkaar, en kunnen de mogelijkheden die technologische ontwikkelingen bieden in de loop van een groter aantal jaren aanzienlijk veranderen. Een tariefontwikkeling die voor een lange periode is vastgelegd sluit niet altijd aan op dergelijke veranderingen. Hierdoor kan de situatie ontstaan dat tarieven niet langer meer de juiste prikkel geven aan partijen voor het inrichten van hun business case en hun beslissingen over investeringen.

9. Daarbij is het ook zo dat als de reguleringsperiode erg lang wordt, het risico bestaat dat door gewijzigde marktomstandigheden en concurrentie de marges tussen de vooraf bepaalde tarieven en de daadwerkelijk gerealiseerde kosten onredelijk hoog of laag worden. In het geval de te hoge marges het gevolg zijn van onvoorziene ontwikkelingen, die daardoor niet in de vooraf bepaalde tariefontwikkeling zijn meegenomen, geldt dat het onredelijk is dat wholesaleafnemers en consumenten over een lange periode gezien niet kunnen meeprofiteren van de behaalde voordelen. Andersom geldt dat het onredelijk is wanneer KPN voor een lange periode de enige partij is die de kosten moet dragen voor vooraf onvoorziene ontwikkelingen die een negatief effect op de marges hebben. Dit risico wordt groter naarmate de reguleringsperiode langer is.

10. Wat betreft ontwikkelingen in marktomstandigheden en de concurrentie merkt het college op dat hij na drie jaar weer een marktanalyse dient uit te voeren en opnieuw moet vaststellen of de dan geldende situatie op de markten aanleiding geeft tot regulering en welke verplichtingen dan passend zijn. Deze analyse kan met zich meebrengen dat de nu opgelegde tariefverplichtingen heroverwogen moeten worden, en daarmee ook het WPC-systeem of de nadere invulling daarvan. Het feit dat uiterlijk na drie jaar het WPC-systeem wordt heroverwogen impliceert dat het geen zin heeft om een reguleringsperiode te kiezen met een looptijd van langer dan drie jaar.

11. Bij zijn overweging ten aanzien van de lengte van de reguleringsperiode heeft het college tevens gekeken naar de praktijk in binnen- en buitenland. Price cap systemen komen voor in allerlei sectoren, en hebben over het algemeen een lengte van drie tot vijf jaar.⁶¹¹

⁶¹¹ Als voorbeelden worden hier aangehaald het Verenigd Koninkrijk waar Ofcom tot dusverre een price cap periode van vier jaar voor de regulering van de wholesaletarieven van British Telecom heeft gehanteerd. Verder heeft AGCOM in Italië de wholesaletarieven van Telecom Italia binnen een price cap systeem van drie jaar vastgesteld. Comreg heeft in haar besluit over interconnectie bepaald een meerjarige wholesale price cap systeem te introduceren, maar heeft nog geen beslissing genomen over de lengte van de tariefperiode; overwogen wordt 2, 3 of 4 jaar (Market Analysis – Interconnection Market Review – Fixed wholesale Call Termination Services, 07/83, 17 oktober 2007).

12. Op basis van het bovenstaande acht het college het redelijk en verantwoord de reguleringsperiode gelijk te stellen aan drie jaar. Hiermee is de reguleringsperiode gelijk is de geldigheidsduur van marktbesluiten. Tevens ligt de lengte van de reguleringsperiode daarmee in de range die andere landen hanteren.

C.2.2 Tussentijdse aanpassing tariefplafonds

13. In de marktbesluiten heeft het college aangegeven voorkeur te hebben voor meerjarige tariefregulering vanwege de tariefzekerheid die hierdoor ontstaat voor KPN en alternatieve telecomaandbieders en vanwege de efficiëntieprikkel richting KPN. Het college heeft hierbij echter aangegeven dat indien er onvoldoende zekerheid bestaat over de kosten- en volumeprognoses hij er alsnog toe over zal gaan om eenjarige tariefregulering toe te passen.

14. Indien het college voldoende zekerheid heeft dat de kosten- en volumeprognoses realistisch zijn en op basis van de WPC meerjarige tariefplafonds vaststelt, kan zich toch de situatie voordoen dat met het verstrijken van de tijd blijkt dat de kostprijsontwikkeling niet volledig in de pas loopt met de tariefontwikkeling. Dit kan het geval zijn als de volumes hoger of lager zijn dan vooraf was ingeschat, of als er meer of minder kosten zijn dan verwacht was.

15. In het geval meerjarige tariefplafonds zijn vastgesteld, rijst de vraag of het college op deze tariefplafonds zou moeten ingrijpen ingeval blijkt dat de gerealiseerde kostprijs een te grote afwijking vertoont van het gehanteerde tarief of het tariefplafond. Het college vindt in beginsel dat hij hierop niet zou moeten ingrijpen, en licht dat hieronder toe.

16. In de eerste plaats betekent een noodremprocedure een verkleining van de tariefzekerheid. Juist tariefzekerheid is een zeer belangrijk kenmerk van het WPC-systeem, zowel voor alternatieve aanbieders als voor KPN. Alternatieve aanbieders hebben op deze manier veel betere mogelijkheden om vooraf te bepalen of zij een goede business case hebben en in hun businessplan te beslissingen te nemen over de dienstverlening en prijsstelling die zij richting eindgebruikers willen hanteren.

17. In de tweede plaats zou het hanteren van een noodremprocedure betekenen dat de efficiëntieprikkel richting KPN negatief beïnvloed wordt. De prikkel tot efficiënt gedrag verdwijnt immers wanneer het college het tarief direct naar beneden zou bijstellen indien KPN een kostprijs realiseert die onder het tariefplafond ligt. Omgekeerd krijgt KPN alsnog een vergoeding voor inefficiënties, als zij verlies maakt doordat de gerealiseerde kostprijs hoger is dan de tariefplafonds en het college om die reden de tarieven opwaarts zou bijstellen. Op deze wijze geeft de tariefregulering geen positieve prikkel aan KPN om haar efficiëntie te verbeteren.

18. Op grond van het bovenstaande concludeert het college dat het instellen van een tussentijdse aanpassingen van de tariefplafonds niet wenselijk is, omdat hij met een dergelijk procedure de positieve kenmerken van meerjarige tariefregulering wegneemt.

19. In aanvulling op het bovenstaande merkt het college in de eerste plaats nog op dat hij in het tarieftraject tot de conclusie kan komen dat de kosten- en volumeontwikkelingen van bepaalde diensten zodanig onzeker zijn, dat deze diensten toch niet in aanmerking komen voor meerjarige tariefregulering. In dat geval zal het college bepalen dat de tariefplafonds van deze diensten via

eenjarige tariefregulering bepaald dienen te worden. In de tweede plaats kan het college een nieuwe marktanalyse uitvoeren in het geval dat de marktomstandigheden zodanig gewijzigd zijn, dat de tariefplafonds de mogelijkheid aan KPN geven om een prijsstelling te hanteren die de ontwikkeling van de concurrentie kan schaden. In deze nieuwe marktanalyse kan het college bij het opleggen en de invulling van de verplichtingen opnieuw overwegen welke verplichtingen en welke invulling daarvan passend is, en kan het college bovendien nieuwe tariefplafonds vaststellen.

C.2.3 Bepaling tariefplafonds

20. In deze paragraaf beschrijft het college op welke wijze de WPC-tariefplafonds bepaald worden.

21. Bij de bepaling van de meerjarige tariefplafonds gaat het college uit van de kostprijzen die op basis van het EDC-systeem worden berekend, eventueel met correctie op basis van de CEA (zie paragraaf C.2.4). De tariefplafonds tijdens de tariefperiode worden bepaald door een rechte lijn te trekken tussen de gerealiseerde kostprijs voor het laatst beschikbare verslagjaar, en de geprognosticeerde kostprijs van het laatste jaar van de tariefperiode, 2011. Daarbij geldt dat de eerste tariefstap plaatsvindt aan het begin van de reguleringsperiode, te weten 1 januari 2009, gevolgd door stappen op 1 juli 2009, 1 juli 2010 en 1 juli 2011.

22. Het college streeft ernaar om zo snel mogelijk de WPC-tariefplafonds vast te stellen, indien mogelijk bij aanvang van de reguleringsperiode op 1 januari 2009. In dat geval zullen realisatiecijfers over 2008 nog niet beschikbaar zijn, en dienen dus realisatiecijfers van 2007 gebruikt te worden als basis voor de berekening van de tariefplafonds. In dat geval zullen de tariefplafonds op de volgende wijze berekend worden.

Periode	Berekening tariefplafond
januari – juni 2009	$7/16 \times (\text{kostprijs 2011} - / - \text{kostprijs 2007}) + \text{kostprijs 2007}$
juli 2009 – juni 2010	$10/16 \times (\text{kostprijs 2011} - / - \text{kostprijs 2007}) + \text{kostprijs 2007}$
juli 2010 – juni 2011	$14/16 \times (\text{kostprijs 2011} - / - \text{kostprijs 2007}) + \text{kostprijs 2007}$
juli – december 2011	$16/16 \times (\text{kostprijs 2011} - / - \text{kostprijs 2007}) + \text{kostprijs 2007}$

23. De breuken die in deze tabel genoemd zijn, zijn zodanig bepaald dat het tariefplafond in die periode wordt vastgesteld op basis van het midden van die periode. Zo is dan het tariefplafond voor de periode juli 2009-juni 2010 gebaseerd op het midden van die periode, te weten 1 januari 2010. Deze datum ligt 10 kwartalen na medio 2007 (de basis van de startkostprijs) en 6 kwartalen voor medio 2011 (de basis van de eindkostprijs). Het tariefplafond wordt dan berekend als de kostprijs van 2007 plus 10/16 van het verschil tussen de kostprijs van 2011 en 2007.

C.2.4 Comparatieve efficiëntieanalyse

24. In het marktbesluit heeft het college toegelicht dat hij geen directe aanleiding ziet om uit te gaan van inefficiënties van KPN en daarom niet voornemens is om de comparatieve efficiëntieanalyse (hierna: CEA) opnieuw uit te voeren om de efficiëntie van de kosten in het laatste afgesloten verslagjaar te beoordelen.⁶¹² Wel houdt het college de mogelijkheid open om een CEA uit te voeren om aan de hand daarvan de kosten- en volumeprognoses nader te onderzoeken en te beoordelen.

⁶¹² Dit laatste verslagjaar is in beginsel het jaar 2007. Zie paragraaf C.2.3

Hieronder licht het college kort toe hoe de CEA er uit ziet en op welke wijze deze mogelijk gebruikt zal worden om de kosten- en volumeprognoses te beoordelen.

25. Ten behoeve van de toepassing van het WPC-systeem in de vorige reguleringsperiode heeft het adviesbureau NERA in opdracht van het college een comparatieve efficiëntieanalyse uitgevoerd waarin de efficiëntie van KPN vergeleken werd met de efficiëntie van Amerikaanse telecomaandbieders. Binnen de telecomsector wordt algemeen aangenomen dat deze Amerikaanse telecomaandbieders een redelijke mate van efficiëntie bereikt hebben omdat zij onder concurrerende omstandigheden dienen te opereren.

26. Over deze Amerikaanse telecomaandbieders is een grote hoeveelheid gegevens beschikbaar die het mogelijk maakt een statistische analyse uit te voeren en vast te stellen wat de invloed van een aantal verklarende variabelen op de kosten is. Voorbeelden van verklarende variabelen zijn volumes, zoals het aantal aansluitlijnen en verkeersminuten, en omgevingsomstandigheden, zoals bevolkingsdichtheid en terreinomstandigheden. Met behulp van een statistische analyse wordt vervolgens een kostenfunctie bepaald waarin de coëfficiënt voor iedere verklarende variabele geschat wordt. Deze coëfficiënt geeft weer wat de invloed van die variabele op de efficiënte kosten is.

27. Door vervolgens de waarden voor de verklarende variabelen van de verschillende Amerikaanse telecomaandbieders en KPN in deze kostenfunctie in te vullen, kan bepaald worden wat het efficiënte kostenniveau is per aanbieder is. Dit efficiënte kostenniveau van de betreffende telecomaandbieder wordt vervolgens afgezet tegen de werkelijke of geprognoseerde kosten. Het verschil geeft de mate van efficiëntie weer.

28. Het college heeft ten behoeve van de vorige WPC het adviesbureau NERA opdracht gegeven een CEA uit te voeren.⁶¹³ Deze analyse wees uit dat KPN relatief efficiënt was, doordat KPN in een ranking van 67 ondernemingen de zesde plaats in nam en zich dus schaarde in de groep van 10% meest efficiënte telecomaandbieders.

29. In het marktbesluit heeft het college al toegelicht dat hij niet voornemens is om met het oog op de beoordeling van de EDC-rapportage over 2007 en de daarin gerapporteerde realisaties van kosten en volumes een nieuwe CEA uit te laten voeren. Reden hiervan is dat KPN weinig mogelijkheden heeft om deze kosten te manipuleren, omdat deze kosten aan de boekhouding ontleend worden. Het college heeft in het marktbesluit toegelicht dat er weinig reden is om aan te nemen dat KPN sinds 2004 minder efficiënt zou zijn geworden. Aangezien de analyse van NERA heeft uitgewezen dat de kosten van KPN in 2004 relatief efficiënt waren in vergelijking met de Amerikaanse telecomaandbieders, ziet het college geen aanleiding om nu een CEA te laten uitvoeren voor de kosten over 2007.

30. De meerjarige tariefplafonds worden mede gebaseerd op de kostprijs voor 2011 (zie randnummer 22). Dit is een verwachte kostprijs die berekend wordt op basis van prognoses over de kosten en volumes in 2011. KPN baseert deze prognoses op haar business plannen. De cijfers uit deze business plannen zijn gebaseerd op verwachtingen, en bevatten daarmee dus subjectieve

⁶¹³ Zie NERA, The Comparative Efficiency of KPN. A Report for OPTA, 30 maart 2006 (www.opta.nl).

inschattingen. Hierdoor is het risico aanwezig dat KPN zaken rooskleuriger of juist negatiever inschat dan realistisch is. Dit probleem doet zich niet voor bij de kosten en volumes over een reeds afgesloten verslagjaar, omdat gegevens daarover vastgelegd zijn in de administraties van KPN.

31. In geval KPN zodanige kosten- en volumeontwikkelingen voorspelt dat dit een afwijkend kostprijspatroon tot gevolg heeft, of het college heeft op basis van de onderbouwingen van KPN en gegevens van marktpartijen onvoldoende zekerheid dat de door KPN gepresenteerde cijfers realistisch zijn, dan kan het college besluiten om alsnog een CEA uit te laten voeren. Het doel van deze CEA is om te bepalen of de kosten die KPN voor 2011 prognosticeert in redelijke verhouding staan tot de volumes. Indien uit de CEA blijkt dat dit niet het geval is, en dat de kosten te hoog zijn en KPN dus inefficiënte kosten heeft opgevoerd, dan dienen de kosten en tarieven neerwaarts bijgesteld te worden. Het college zal KPN hierbij vergelijken met de 10% meest efficiënte Amerikaanse telecomaanbieders.

C.2.5 Opnemen van nieuwe gereguleerde diensten

32. Het pakket gereguleerde wholesalediensten dat KPN op grond van de aan haar opgelegde toegangsverplichtingen dient aan te bieden is in de tijd aan verandering onderhevig. Naar aanleiding van redelijke verzoeken tot toegang van afnemers, kan KPN gehouden zijn tot het introduceren van nieuwe diensten.⁶¹⁴ In dergelijke gevallen zal de verplichting tot het doen van het aanbod gepaard kunnen gaan met een tariefverplichting.

33. Het college is van oordeel dat het WPC-systeem de flexibiliteit moet bezitten om gedurende de reguleringsperiode nieuwe diensten in markten waar tariefregulering van toepassing is, op te nemen. Meer concreet voorziet het college dat bij de introductie van een nieuwe wholesaledienst waarvoor meerjarige price cap tariefregulering passend wordt geacht, aangesloten wordt bij het bestaande WPC-systeem en het EDC-kostprijsstelsel dat daar onderdeel van uitmaakt. De tariefontwikkeling die voor de nieuwe dienst wordt vastgesteld wordt op dezelfde manier bepaald als is gedaan bij de diensten die reeds bij aanvang van de reguleringsperiode in het systeem zijn opgenomen. Daarbij kunnen, indien het college is overgegaan tot uitvoering van een CEA, ook de uitkomsten van deze CEA bij de inschatting van de tariefontwikkeling worden betrokken.

C.3 Eenjarige tariefregulering

34. In plaats van meerjarige tariefregulering op basis van het WPC-systeem kan het college ook eenjarige tariefregulering hanteren. In deze paragraaf licht het college nader toe wanneer eenjarige tariefregulering aan de orde kan zijn, en gaat het college nader in op de voorschriften die op eenjarige tariefregulering van toepassing zijn.

C.3.1 Toepassing van eenjarige tariefregulering

35. In de marktbesluiten heeft het college aangegeven voorkeur te hebben voor meerjarige tariefregulering op basis van het WPC-systeem. Hierbij heeft het college toegelicht dat als voorwaarde geldt dat de kosten- en volumeontwikkelingen in voldoende mate voorspelbaar moeten zijn.

⁶¹⁴ Zo is in de afgelopen reguleringsperiode sub-loop unbundling ingevoerd.

36. Op voorhand heeft het college geen redenen om aan te nemen dat voor bepaalde diensten of markten de kosten- en volumevoorspellingen niet in voldoende mate voorspelbaar zijn. Daarom heeft het college in de marktbesluiten bepaald dat meerjarige tariefregulering van toepassing zal zijn. Indien tijdens de tariefbeoordeling in het kader van de meerjarige WPC-systeem blijkt dat er toch teveel onzekerheden aan de voorspellingen over de kosten en volumes zijn verbonden, dan kan het college alsnog beslissen om eenjarige tariefregulering toe te passen.

C.3.2 Operationalisatie

37. In geval door het college wordt besloten om eenjarige tariefregulering toe te passen, geldt het volgende. KPN dient jaarlijks uiterlijk de eerste week van mei een kostentoerekeningssysteem ter goedkeuring aan het college voor te leggen. Tevens dient KPN een EDC-rapportage op te leveren met daarin het resultaat van de toepassing van dit kostentoerekeningssysteem. Deze EDC-rapportage bestaat uit een historisch deel dat betrekking heeft op het vorige verslagjaar en een toekomstgericht deel dat betrekking heeft op het lopende verslagjaar. In het historische deel van de rapportage worden de gerealiseerde kostprijzen berekend en in het toekomstgerichte deel van de EDC-rapportage worden de verwachte kostprijzen berekend. Ten aanzien van de kostentoerekening en de EDC-rapportage gelden de voorschriften uit in Annex A en Annex B.

38. Het college zal jaarlijks, uiterlijk op 30 juni, de tariefplafonds vaststellen op basis van de verwachte kostprijs in het toekomstgerichte deel van de jaarlijkse EDC-rapportage. KPN dient er zorg voor te dragen dat de tarieven die ze met ingang van 1 juli van ieder jaar hanteert op of onder deze tariefplafonds liggen.