



## Consumenten en bedrijven houden ruime keuze op telecommarkt

*Nog steeds meer concurrentie nodig op de markt voor internet, vaste telefonie en televisie*

ACM wil concurrenten van KPN de ruimte blijven bieden om KPN's vaste netwerk te gebruiken. KPN moet andere telecomaانبieders toegang blijven geven tot het laatste stukje van zijn netwerk: de lijn van koper of glasvezel die vanaf ieder huis naar het hoofdnetwerk leidt. Daarmee houdt ACM de weg vrij voor effectieve concurrentie door andere telecomaانبieders. Als ACM niet ingrijpt, is er te weinig keuze voor consumenten en bedrijven: UPC/Ziggo en KPN domineren dan de markt. ACM vindt twee aanbieders op deze markten te weinig om te kunnen spreken van effectieve concurrentie. Het resultaat van dit ontwerpbesluit is meer keuze voor consumenten en bedrijven. KPN en UPC/Ziggo worden uitgedaagd om goedkopere en snellere telecomdiensten te bieden. Uiteindelijk profiteren consumenten en bedrijven hier van. In dit document leest u hoe het 'Ontwerpbesluit marktanalyse ontbundelde toegang' van 31 oktober 2014 bijdraagt aan effectieve concurrentie.<sup>1</sup>

### Wat houdt het besluit in?

ACM wil concurrenten van KPN de mogelijkheid blijven geven om de huisaansluiting te gebruiken. KPN moet hen tegen betaling deze mogelijkheid geven. Dit heet 'ontbundelde toegang' tot de huisaansluiting. Het gaat om het aansluitpunt in huis tot en met het punt waar de koper- of glasvezellijn uitkomt op KPN's hoofdnetwerk. Met die toegang kunnen concurrenten van KPN de koper- of glasvezellijn aansluiten op hun eigen hoofdnetwerk. Dat biedt hen de mogelijkheid om zelf te bepalen welke diensten ze via het netwerk aanbieden. Bijvoorbeeld internet, vaste telefonie, of zakelijke diensten. Of bundels van internet, vaste telefonie en televisie. Ook kunnen concurrenten met deze vorm van toegang zelf bepalen welke snelheden ze leveren en tegen welke prijs.

Concurrenten als Tele2 en Vodafone beschikken inmiddels over eigen hoofdnetwerken. Maar het laatste stukje, de koper- of glasvezellijn die naar ieder huis loopt, is van KPN. Het loont voor deze concurrenten niet om zelf een lijn aan te leggen naar ieder huis; dat is te duur.

Concurrenten zijn daarom afhankelijk van toegang tot KPN's koper- of glasvezellijn. KPN moet die toegang al sinds het begin van dit millennium geven. In dit ontwerpbesluit verlengt ACM dit met drie jaar. Deze verplichtingen gelden niet voor het mobiele netwerk.

### Wat is de status van dit besluit?

Het 'Ontwerpbesluit marktanalyse ontbundelde toegang' is nog niet definitief. Telecombedrijven hebben zes weken de tijd om te reageren. Met hun reacties bekijkt ACM of er nog iets moet veranderen aan het besluit. Daarna legt ACM het besluit voor aan de Europese Commissie. Is die het eens met het besluit, dan gaat het besluit in het voorjaar van 2015 in.

### Waarom moet de kabel niet open?

KPN heeft een hoofdnetwerk en koper- of glasvezellijnen naar ieder huis. De andere grote speler met een eigen landelijk netwerk is UPC/Ziggo. UPC/Ziggo heeft ieder huis aangesloten

<sup>1</sup> Tegelijk met dit ontwerpbesluit publiceert ACM het concentratiebesluit KPN/Reggefiber. KPN en Reggeborgh hebben samen onder de naam Reggefiber een glasvezelnetwerk aangelegd. ACM staat toe dat KPN de volledige zeggenschap krijgt over Reggefiber. Als dit concurrentieproblemen geeft, zoals het weigeren van toegang voor andere telecomaانبieders, lost ACM die op door in te grijpen op basis van het marktanalysebesluit ontbundelde toegang.



met een coaxkabel naar het eigen hoofdnetwerk. UPC/Ziggo is even sterk als KPN op de consumentenmarkt voor internet. Waarom verplicht ACM dan KPN wel om toegang tot zijn netwerk te geven en UPC/Ziggo niet? Daarin heeft ACM een zorgvuldige afweging gemaakt.

KPN heeft een sterke positie in zakelijke vaste telefonie en in zakelijke netwerkdiensten. UPC/Ziggo is klein op die zakelijke markten. Op een industrieterrein ligt meestal geen coaxkabel. Om de concurrentie daar te verbeteren moet KPN toegang bieden aan zijn concurrenten.

Volgens de Europese Commissie moet ACM daarbij kijken naar die manier van toegang op het telecomnetwerk die tot de beste vorm van concurrentie leidt. De beste manier om dat te bereiken is toegang tot de huisaansluiting via het netwerk van KPN. De coaxkabel biedt technisch niet dezelfde mogelijkheid als de koper- of glasvezellijn van KPN om andere telecomaanhouders toegang te geven. Omdat UPC/Ziggo deze vorm van toegang niet kan bieden, draagt een open kabel niet effectief bij aan de beste vorm van concurrentie.

De toegang tot KPN's netwerk zorgt ervoor dat er andere telecomaanhouders op de markt zijn, die concurreren met KPN én met UPC/Ziggo. Daardoor ontstaat er voor consumenten en bedrijven voldoende keuze in aanbieders én in verschillende soorten diensten: vaste telefonie, internet en televisie en zakelijke telecomdiensten.

### **Hoe leidt dit besluit tot meer concurrentie en lagere prijzen?**

Andere telecomaanhouders kunnen door dit besluit van ACM alle diensten aanbieden die ze willen aanbieden. Ze kunnen zich met hun aanbod van diensten onderscheiden van KPN en ook van UPC/Ziggo. Maar ook met de snelheid van die diensten, bijvoorbeeld de uploadsnelheid en de downloadsnelheid. Ook kunnen ze beter op prijs concurreren met KPN en UPC/Ziggo. KPN en UPC/Ziggo zullen daardoor gemotiveerd blijven om een goed aanbod van diensten te combineren met zo laag mogelijke prijzen. ACM verwacht dat dat UPC/Ziggo en KPN stimuleert om te blijven investeren in hun eigen netwerken.

Eerder hebben nieuwkomers op de telecommarkt al bewezen dat ze de markt kunnen veranderen. Met nieuwe, snellere diensten en lagere prijzen kunnen ze een blijvende positie op de telecommarkt verwerven. Zo heeft Vodafone recent aangekondigd fors te investeren in het aanbieden van vaste diensten via het netwerk van KPN en de concurrentie met KPN en UPC/Ziggo aan te gaan.

### **Mag ACM dit doen?**

ACM heeft volgens de wet de taak om concurrentie op de telecommarkt te bevorderen. Daarmee komt ACM op voor de belangen van de eindgebruikers van telecomdiensten: consumenten en bedrijven. Die eindgebruikers hebben belang bij een goede prijs, een goede kwaliteit en genoeg keuze. Daarnaast vindt ACM het belangrijk dat er geïnvesteerd blijft worden in betere en snellere telecomnetwerken om te voldoen aan de vraag van morgen. Als ACM niet ingrijpt, is er te weinig keuze: UPC/Ziggo en KPN domineren dan de markt. ACM vindt twee aanbieders op deze markt te weinig om te kunnen spreken van effectieve concurrentie. Ook hebben deze twee aanbieders dan te weinig prikkels om te investeren in hun netwerken, terwijl er nog veel mogelijkheden zijn om de kwaliteit daarvan te verbeteren.



### **Leidt dit niet tot oneerlijke concurrentie tussen UPC/Ziggo en KPN?**

ACM benadeelt KPN niet ten opzichte van UPC/Ziggo. Ze zorgt dat andere partijen beter met KPN én met UPC/Ziggo kunnen concurreren. KPN kan de kosten terugverdienen die hij maakt om anderen toegang te geven tot zijn netwerk. Het bedrijf krijgt daarnaast meer ruimte om zijn eigen kopernetwerk sneller en beter te maken. Ook kan KPN zelf goedkope diensten aanbieden. Want ACM legt op de consumentenmarkt voor internet geen minimumtarieven op aan KPN.

### **Kunnen de netwerken nog wel sneller?**

De netwerken van UPC/Ziggo en KPN kunnen veel sneller. Het is nu technisch mogelijk om 100 megabit per seconde aan gegevens te versturen over het kopernetwerk van KPN. Tot voor kort was dit 20 megabit per seconde. In de toekomst kan dit zeker 240 megabit per seconde worden. UPC/Ziggo levert nu al snelheden van 200 megabit per seconde over haar kabels. UPC/Ziggo kan die snelheden in de toekomst verhogen naar 1 gigabit per seconde. KPN heeft in een kwart van Nederland glasvezel beschikbaar en dat wordt alleen maar meer. Over glasvezel kunnen nu al snelheden geleverd worden van 1 gigabit per seconde. Technische mogelijkheden zijn er dus voldoende. Maar UPC/Ziggo en KPN hebben prikkels van andere telecomaanhouders nodig om die mogelijkheden goed te benutten.

### **Naar welke situatie gaan we toe?**

Alle consumenten in Nederland krijgen de keuze uit ten minste drie telecomaanhouders voor hun huistelefoon, internet en televisie. Vaak zijn het er wel vier of vijf: naast KPN en UPC/Ziggo kunnen ze terecht bij telecomaanhouders als Vodafone, Tele2 en Online. Voor mobiel bellen en mobiel internet is de situatie vergelijkbaar. Er zijn nu draadloze mobiele 3G-netwerken van KPN, Vodafone en T-Mobile. KPN en Vodafone hebben inmiddels ook landelijke 4G-netwerken. Twee 4G-netwerken zijn nog in aanbouw: T-Mobile en Tele2. Consumenten kunnen straks dus ook bij verschillende telecomaanhouders terecht voor gecombineerde diensten van vaste en mobiele netwerken. ACM heeft berekend wat dit besluit consumenten en bedrijven oplevert: minimaal 250 miljoen euro per jaar doordat de prijzen concurrerend blijven.

Tegelijkertijd zijn ACM en het ministerie van Economische zaken samen met de aanbieder bezig om het overstappen naar een andere telecomaanhouders makkelijker te maken. Op dit moment is al afgesproken dat de nieuwe aanbieder alle oude contracten kan opzeggen. Voor consumenten verlaagt dat de drempel om over te stappen. Als overstappen makkelijk gaat prikkelt dat KPN en UPC/Ziggo om hun klanten betere en snellere diensten aan te bieden tegen zo laag mogelijke prijzen. ACM begint in november weer met een campagne om mensen bewust te maken van de mogelijkheid om over te stappen: 'niks doen kost je poen'.