



Den Haag, 20 januari 2015

Aantal bijlage(n): 1

Ons kenmerk: ACM/DTVP/2015/200286

Contactpersoon: J. Krom | Jessica.Krom@acm.nl | (070) 722 25 84

Onderwerp: Vragenlijst HKWBT/HL

Geachte heer/mevrouw,

Op 28 december 2012 heeft de Autoriteit Consument en Markt (hierna: ACM) het marktanalysebesluit hoge kwaliteit wholesale breedbandtoegang en wholesale huurlijnen genomen (marktanalysebesluit HKWBT/HL). In dit besluit heeft ACM KPN de verplichting opgelegd tot het leveren van hoge kwaliteit wholesale breedbandtoegang en wholesale huurlijnen.

Op grond van de Telecommunicatiewet (hierna: Tw) is ACM verplicht om binnen drie jaar na het nemen van dit besluit de relevante markten opnieuw te onderzoeken en een besluit te nemen over het in stand houden, dan wel het intrekken van deze verplichtingen. Daarom is ACM onlangs gestart met de analyse van deze markt, zoals toegelicht tijdens de *Industry Group*-bijeenkomst op 18 december 2014. Gelijktijdig is ACM gestart met een analyse van de markt voor ODF-access (FtO).

Om de analyse van de markt voor hoge kwaliteit wholesale breedbandtoegang en wholesale huurlijnen uit te voeren, heeft ACM informatie nodig van marktpartijen. In dat kader verzoekt ACM KPN, Eurofiber, Tele2, Vodafone, BT, Easynet, UPC en Ziggo de vragen in de bijlage van deze brief te beantwoorden. ACM benadrukt dat beantwoording van de vragen voor deze partijen verplicht is op grond van artikel 6b, eerste lid, van de Instellingswet Autoriteit Consument en Markt.

Zoals gedurende de *Industry Group*-bijeenkomst reeds aangekondigd zullen de vragen in dit stadium met name betrekking hebben op de marktafbakening.

Vertrouwelijke gegevens

ACM kan verplicht worden de bij u opgevraagde informatie aan derden te verstrekken, tenzij deze vertrouwelijk is. ACM beschouwt de antwoorden op deze vragenlijst en eventueel aanvullend toegezonden informatie als openbaar, tenzij u expliciet en gemotiveerd aangeeft welke antwoorden vertrouwelijke informatie bevatten. Het toetsingskader uit de Wet openbaarheid van bestuur is hierbij overeenkomstig van toepassing. Op grond daarvan beoordeelt ACM of de verstrekte informatie, gegeven de aangevoerde motivering, daadwerkelijk vertrouwelijk moet worden behandeld.

ACM verzoekt u om vertrouwelijke passages in uw antwoorden of in de door u opgeleverde documenten duidelijk te markeren. Indien (onderdelen van) uw antwoorden of de door u opgeleverde documenten of aanvullende informatie vertrouwelijk zijn, dan dient naast de vertrouwelijke versie van de antwoorden of documenten ook een openbare versie te worden verstrekt.

Autoriteit Consument & Markt



Reactietermijn

ACM ontvangt uw reactie graag uiterlijk drie weken na het uitsturen van deze brief. De einddatum voor uw reactie is 10 februari 2015. U kunt uw antwoorden per e-mail sturen naar WBT2015-MA@acm.nl.

In geval van vragen

Indien u vragen en/of opmerkingen heeft naar aanleiding van deze brief en de bijgevoegde vragenlijst kunt u telefonisch contact opnemen met **Jessica Krom (070- 722 2584)** of **Arno Meijer (070- 722 2228)** of per e-mail via WBT2015-MA@acm.nl.

Ik dank u bij voorbaat vriendelijk voor uw medewerking.

Hoogachtend,

Autoriteit Consument en Markt
namens deze,

drs. A.J.M. Kleijweg
Teammanager Telecom, Vervoer en Post

2/9



Bijlage bij brief: vragenlijst marktanalysebesluit HKWBT/HL

Inleidende opmerkingen

Onderbouw uw antwoorden zoveel mogelijk met interne documenten. Voorbeelden van interne documenten zijn strategische documenten, interne notities, *business* plannen, rapportages van uitgevoerde enquêtes, interne werkprotocollen, etc.

Beantwoord in de onderstaande vragenlijst alle vragen die voor u van toepassing zijn. Indien u meent dat een vraag niet voor u van toepassing is, geef dan gemotiveerd aan waarom.

In deze vragenlijst worden de volgende definities gehanteerd:

| | |
|---|---|
| Backhaul- en trunkdiensten | Transmissieverbindingen tussen verschillende fysieke netwerklocaties binnen één telecommunicatienetwerk. Hierbij gaat het bijvoorbeeld om een backhaulverbinding tussen een straatkast (FttC) en de metrocore-locatie, om een trunkverbinding tussen de metrocore-locatie en de ZARA-locatie, of om een backhaulverbinding tussen een antenne-opstelpunt en de MSC (mobile switching centre)-locatie. |
| CPS/WLR | CPS (carrier pre-select) en WLR (wholesale line rental) zijn toegangsdiensten waarmee wholesaleafnemers op retailniveau vaste telefonie aan kunnen bieden. |
| Hoge kwaliteit wholesale breedbandtoegang (HKWBT) | Toegang tot het aansluitnetwerk op nationaal of regionaal niveau, waarbij het gaat om aansluitingen met een overboekingsfactor van 1:2 tot en met 1:20. |
| Lage kwaliteit wholesale breedbandtoegang (LKWBT) | Toegang tot het aansluitnetwerk op nationaal of regionaal niveau, waarbij het gaat om aansluitingen met een overboekingsfactor hoger dan 1:20. |
| Open VPN | Open VPN is een bedrijfsnetwerk dat wordt gebouwd over openbare internetverbindingen. De dienst open VPN bestaat uit de combinatie van een open VPN-verbinding en een internetaansluiting. |
| ULL | Ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk. Hieronder vallen de diensten FttH, VULA (Virtual Unbundled Local Access) en MDF-access. |
| Wholesale breedbandtoegang (WBT) | Toegang tot het aansluitnetwerk op nationaal of regionaal niveau, waarbij onderscheid wordt gemaakt tussen hoge kwaliteit wholesale breedbandtoegang (HKWBT) en lage kwaliteit wholesale breedbandtoegang (LKWBT) |
| Wholesale dark fiber | Onbelichte glasvezel waartoe op nationaal of regionaal niveau toegang wordt verleend. Wholesale dark fiber valt onder de wholesale huurlijnen. |



| | |
|----------------------------|---|
| Wholesale DWDM | DWDM, ook wel "lichtpaden" genoemd, omvat de huur van een stukje spectrum op een glasvezelkabel. Wholesale DWDM valt onder de wholesale huurlijnen, aangezien het gaat om een non-overboekte aansluiting. |
| Wholesale huurlijnen (WHL) | Toegang tot het aansluitnetwerk op nationaal of regionaal niveau, waarbij het gaat om non-overboekte aansluitingen (overboekingsfactor 1:1). Hieronder vallen ook dark fiber- en DWDM-aansluitingen. |

Vragen over het aanbod van WBT- en WHL-diensten

Onderstaand stelt ACM u een aantal vragen over uw aanbod van wholesale breedbandtoegang en wholesale huurlijnen.

1. Welke WBT- en WHL-diensten (incl. wholesale dark fiber en wholesale DWDM) biedt uw onderneming aan? Geef van elk van de genoemde toegangsdiensten de volgende kenmerken:
 - a. Up- en downloadcapaciteit;
 - b. Capaciteitsgaranties (overboekingsfactor);
 - c. Beschikbaarheid en beschikbaarheidsgaranties;
 - d. Kwaliteitsgaranties (delay, jitter, packet loss);
 - e. Storingsoplossing (melding, opheftijd);
 - f. Onderliggende infrastructuur en (transmissie)techniek;
 - g. Bijgeleverde randapparatuur;
 - h. Op welk(e) netwerkniveau(s) de dienst afneembaar is;
 - i. Overige onderscheidende productkenmerken.
2. Hoeveel aansluitingen leverde uw onderneming van elk onder uw antwoord op vraag 1 genoemde WBT- en WHL-diensten aan het einde van het derde kwartaal van 2014? *Maak hierbij een onderscheid tussen interne en externe leveringen.*
3. Welke belangrijke wijzigingen in uw WBT- en WHL-dienstenaanbod heeft uw onderneming sinds begin 2012 doorgevoerd? *Denk bijvoorbeeld aan de introductie van nieuwe diensten, een wijziging van de tariefstructuur of het discontinueren van diensten.*
4. Welke belangrijke wijzigingen in uw WBT- en WHL-dienstenaanbod gaat uw onderneming de komende jaren (tot en met 2018) doorvoeren?
5. Verstrek voor alle, onder vraag 1 genoemde, diensten een overzicht van de lijstprijzen, de tariefstructuur en de kortingsstructuur die uw onderneming momenteel hanteert.
6. Wat is de gemiddelde korting die uw onderneming gedurende de contractperiode voor elk van de onder uw antwoord op vraag 1 genoemde diensten aan afnemers geeft ten



opzichte van de lijstprijzen?

7. Welke ontwikkeling hebben de daadwerkelijk gerealiseerde marktprijzen (dus incl. korting(en)) voor WBT- en WHL-diensten in de periode 2012 tot en met 2014 doorgemaakt? Hoe kunnen de ontwikkelingen in de marktprijzen verklaard worden? *Maak indien relevant onderscheid tussen de verschillende diensten.*

8. In welke mate bent u voornemens in de periode van 2015 tot en met 2018 te investeren in elektronische communicatienetwerken ten behoeve van WBT en/of WHL? Gelieve in uw antwoord de aard (omvang, niveau in het netwerk, type infrastructuur) van de investeringen, de achterliggende redenen voor het doen van deze investeringen en de gevolgen van deze investeringen voor uw wholesale dienstverlening toe te lichten. *Verstrek, indien mogelijk, (interne) documenten die deze voorgenomen investeringen beschrijven.*

Vragen over de (interne) afname van WBT-diensten en WHL-diensten

9. Welke te onderscheiden WBT- en/of WHL-diensten neemt uw onderneming momenteel extern af? Van welke aanbieder(s) neemt uw onderneming deze verschillende diensten af?

10. Wat betaalde u in 2014 (gemiddeld) per aansluiting voor elk van de onder uw antwoord op vraag 9 genoemde diensten?

11. Hoeveel aansluitingen neemt u af van elke onder uw antwoord op vraag 9 genoemde toegangsdienst aan het einde van het derde kwartaal van 2014?

12. Waarvoor gebruikt u (intern afgenomen) WBT- en/of WHL-diensten? Geef in de onderstaande tabel aan voor welk percentage van de door u geleverde retailsaansluitingen u de onderstaande wholesaletoeegangsvormen gebruikt aan het einde van het derde kwartaal van 2014. (Een fictief voorbeeld is ingevuld voor internettoegang voor consumentenaansluitingen.)

| | LKWBT | HKWBT | WHL | CPS/WLR | Eigen infra (incl. ULL) |
|--|-------|-------|-----|---------|-------------------------|
| <i>Voorbeeld: Internettoegang consumentenaansluitingen</i> | 54% | 3% | 0% | 0% | 43% |
| Internettoegang consumentenaansluitingen | | | | | |



| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| Internettoegang zakelijke aansluitingen | | | | | |
| Zakelijke netwerkdiensten: internetaansluiting ten behoeve van open VPN | | | | | |
| Zakelijke netwerkdiensten: overige aansluitingen (IP-VPN, Ethernet-VPN, klassieke huurlijn, retail dark fiber, DWDM) | | | | | |
| Vaste telefonie: PSTN | | | | | |
| Vaste telefonie: tweevoudige gesprekken ¹ | | | | | |
| Vaste telefonie: meervoudige gesprekken ² | | | | | |

Vragen over de afbakening van de relevante productmarkt

Bij het beantwoorden van de vraag of een onderneming aanmerkelijke marktmacht bezit, speelt de bepaling van de relevante markt een fundamentele rol. Een relevante markt kent twee dimensies: de productdimensie en de geografische dimensie. De relevante productmarkt zijn alle producten en/of diensten die op grond van hun kenmerken, prijzen en gebruiksdoel door de afnemer als onderling uitwisselbaar worden beschouwd.

In het marktanalysebesluit van 2012 is een productmarkt afgebakend die hoge kwaliteit wholesale breedbandtoegang en wholesale huurlijnen (HKWBT/HL) omvat. Lage kwaliteit wholesale breedbandtoegang (LWKBT) maakte in dit besluit geen onderdeel uit van deze productmarkt. Doorslaggevend voor deze conclusie was een onvoldoende mate van vraag- en aanbodsubstitutie; afnemers van HKWBT/HL zouden bij een prijsverhoging naar verwachting niet in voldoende mate naar LWKBT overstappen om de prijsverhoging winstgevend te maken. Daarnaast moesten leveranciers van HKWBT-diensten aanzienlijke investeringen doen om ook HKWBT/HL te kunnen aanbieden.

Het onderscheid tussen LWKBT en HKWBT/HL is gemaakt op basis van de overboekingsfactor. Diensten met een overboekingsfactor hoger dan 1:20 behoren tot de markt voor LWKBT en diensten met een overboekingsfactor van 1:20 of lager behoorden tot de markt voor HKWBT/HL. Het onderscheid op 1:20 correleerde in hoge mate met andere kwaliteitskenmerken, zoals serviceniveau en beschikbaarheid en de scheidslijn tussen een symmetrisch en een asymmetrisch aanbod, en vormde de grens tussen het zakelijke en het residentiële aanbod.

¹ Hieronder vallen ISDN1- en ISDN2-aansluitingen (inclusief gestapelde aansluitingen) en IP-telefoniediensten met een gegarandeerde verbinding voor 2 tot en met 12 gelijktijdige gesprekken, zijnde VoB2 tot en met 12 en Hosted Voice tot en met 100 seats.

² Hieronder vallen ISDN15/20/30-aansluitingen en IP-telefonie met een gegarandeerde verbinding voor meer dan 12 gelijktijdige gesprekken, zijnde VoB>12 en Hosted Voice-diensten voor meer dan 100 seats.



Ook is geconcludeerd dat geen nader onderscheid op basis van type infrastructuur gemaakt dient te worden. Aansluitingen over koper en glas hadden een vergelijkbare kwaliteit en de prijzen voor dezelfde uploadcapaciteiten waren vergelijkbaar. Over coax werden de diensten HKWBT en WHL niet geleverd.

Vragen over afbakening van de relevante productmarkt op dienstenniveau

13. Welke ontwikkelingen hebben er in de markt plaatsgevonden sinds 2012 of zullen in de komende jaren (tot en met 2018) naar uw verwachting plaatsvinden die relevant zijn voor de afbakening van de productmarkt en die betrekking hebben op:
 - a. het gebruiksdoel van LKWBT, HKWBT en WHL?
 - b. de functionaliteiten (up- en downloadcapaciteit, capaciteits- en beschikbaarheidsgaranties en storingsopheftijd) van LKWBT, HKWBT en WHL?
 - c. de infrastructuur en/of techniek waarop LKWBT, HKWBT en WHL worden gebaseerd?
 - d. de overstap tussen LKWBT, HKWBT en WHL?
 - e. de prijzen van LKWBT, HKWBT en WHL?
 - f. de kostprijzen van LKWBT, HKWBT en WHL?
14. Bent u van mening dat LKWBT en HKWBT in de komende periode (tot en met 2018) tot dezelfde relevante productmarkt behoren? *Motiveer uw antwoord zo feitelijk mogelijk (bijvoorbeeld aan de hand van prijzen, productkenmerken, overstap, etc.).*
15. Indien u van mening bent dat LKWBT en HKWBT in de komende periode niet tot dezelfde productmarkt behoren: is de overboekingsfactor naar uw oordeel nog steeds aan te merken als het onderscheidende kenmerk tussen LKWBT en HKWBT?
 - Zo ja: is een overboekingsfactor van 1:20 volgens u nog steeds aan te merken als de grens tussen de markt voor LKWBT en de markt voor HKWBT? Indien u van mening bent dat er sprake is van een andere grens, waar ligt deze grens dan volgens u? *Motiveer uw antwoord.*
 - Zo nee: waarom bent u van mening dat de overboekingsfactor niet langer is aan te merken als het onderscheidende kenmerk tussen LKWBT en HKWBT? Waardoor wordt volgens u het onderscheid tussen LKWBT en HKWBT gekenmerkt? *Motiveer uw antwoord.*
16. Bent u van mening dat HKWBT en WHL in de komende periode (tot en met 2018) tot dezelfde productmarkt behoren? *Motiveer uw antwoord zo feitelijk mogelijk (bijvoorbeeld aan de hand van prijzen, productkenmerken, overstap, etc.).*
17. Welk percentage van de eindgebruikers is naar schatting in 2014 overgestapt van op HKWBT gebaseerde retaildiensten naar op LKWBT gebaseerde retaildiensten, en vice versa? *Motiveer uw antwoord.*



18. Bent u van mening dat op LKWBT gebaseerde diensten prijsdruk uitoefenen op diensten die op HKWBT gebaseerd zijn? *Motiveer uw antwoord.*
19. In welke mate is voor de retaildiensten die u levert LKWBT naar uw oordeel een reëel alternatief voor HKWBT, en vice versa? *Motiveer uw antwoord.*
20. In welke mate is voor de retaildiensten die u levert WHL naar uw oordeel een reëel alternatief voor HKWBT, en vice versa? *Motiveer uw antwoord.*
21. Welke rol spelen backhaul- en trunkdiensten met betrekking tot de markt voor HKWBT/HL?
22. Bent u van mening dat backhaul- en trunkdiensten tot dezelfde relevante productmarkt behoren als waartoe WHL-diensten behoren? *Motiveer uw antwoord.*

Vragen over de nadere afbakening van de relevante productmarkt naar type infrastructuur

23. Bent u van mening dat HKWBT/HL-diensten over koper, over glas en over coax in de komende periode (tot en met 2018) tot dezelfde productmarkt behoren? *Motiveer uw antwoord zo feitelijk mogelijk (bijvoorbeeld aan de hand van prijzen, productkenmerken, overstap, etc.).*
24. Indien u momenteel op coax gebaseerde LKWBT-diensten levert (dit kunnen ook interne leveringen zijn), welke investeringen zijn er nodig om ook op coax gebaseerde HKWBT-diensten (intern) te leveren, welke omvang hebben deze investeringen en hoe veel tijd kost dit?
25. In welke mate zijn WBT- en WHL-diensten over koper naar uw oordeel een reëel alternatief voor deze toegangsdiensten over glas, en vice versa? *Motiveer uw antwoord.*
26. In welke mate zijn WBT- en WHL-diensten over glas naar uw oordeel een reëel alternatief voor deze toegangsdiensten over coax, en vice versa? *Motiveer uw antwoord.*
27. In welke mate zijn WBT- en WHL-diensten over koper naar uw oordeel een reëel alternatief voor deze toegangsdiensten over coax, en vice versa? *Motiveer uw antwoord.*



Vragen over de afbakening van de relevante geografische markt

In het marktanalysebesluit HKWBT/HL van 28 december 2012 is geconcludeerd dat de geografische markt waarop vragers en aanbieders van HKWBT/HL actief zijn nationaal van aard is. De belangrijkste redenen hiervoor waren een homogene afnemersvraag en geringe verschillen in de concurrentiesituatie. Ook waren prijsverschillen gering, als rekening werd gehouden met onderliggende kostenverschillen.

28. In welke geografische gebieden in Nederland biedt u WBT- en WHL-diensten aan?
29. In hoeverre kent uw aanbod aan WBT- en WHL-diensten binnen Nederland regionale verschillen? Denk hierbij aan verschillen in tarieven, afneembare diensten, etc. Geef in geval van tariefverschillen aan in hoeverre deze voortkomen uit verschillen in de onderliggende (aanleg-)kosten.
30. Hanteert u nationaal uniforme tarieven of verschillen uw tarieven per regio? Zo ja, geef in uw antwoord aan welke tarieven gelden in welke regio(s) en maak hierbij indien relevant onderscheid tussen verschillende diensten.
31. Zijn er gebieden aan te wijzen waar de concurrentiesituatie (aantal aanbieders, tarieven, etc.) met betrekking tot de diensten LKWBT, HKWBT en WHL in significante mate afwijkt van de concurrentiesituatie met betrekking tot deze diensten in andere gebieden? Zo ja, geef in uw antwoord aan om welke gebieden het gaat.

*** EINDE VRAGENLIJST ***