

Consultatiebijeenkomst Aanmerkelijke Marktmacht Mobiel d.d. 24 augustus 1999

Inleiding

De voorzitter van de hoorzitting opent de hoorzitting en stelt de vertegenwoordigers van OPTA voor. Vervolgens wordt de volgorde van de marktpartijen die zich hebben gemeld als inspreker. In alfabetische volgorde zijn dit KPN, Libertel, MCI-Worldcom, Telfort en Verstel. De NMA wordt verwelkomd, waarvan een aantal vertegenwoordigers hier aanwezig zijn met wie Opta nauw overleg pleegt over dit soort aangelegenheden.

Hierna volgt een woordelijk verslag van de hoorzitting:

De bijeenkomst vindt plaats naar aanleiding van de brief van Opta van 26 juli dit jaar, waarbij Opta aankondigt dat er mogelijk een aanwijzing van KPN en/of Libertel gaat plaatsvinden als partij met aanmerkelijke macht. In de brief is uiteengezet waarom Opta vooruitlopend op de procedure die al gaande was met betrekking tot aanwijzingen als partij met aanmerkelijke marktmacht nu reeds deze aanwijzing overweegt en ook is nader aangegeven waarom OPTA nu juist aan deze twee ondernemingen denkt. Zoals u weet is het wettelijk een plicht welhaast voor Opta om ondernemingen die 25% of meer van de markt daarover beschikken, wettelijke zijn ook een aantal omstandigheden aangegeven waaronder zo'n aanwijzing niettemin niet hoeft plaats te vinden. Wat OPTA vandaag eigenlijk van u zou willen weten is of en in hoeverre volgens u aan het 25%-criterium is voldaan dan wel in hoeverre die omstandigheden die nopen tot afwijking zich voordoen. Deze bijeenkomst heeft een iets ander karakter dan de eerdere bijeenkomst begin dit jaar. 12 januari heeft een mondelinge consultatie plaatsgevonden, die vond plaats in het kader van het zogenoemde Consultatiedocument Aanmerkelijke Marktmacht. Waar het hier nu om gaat is een consultatie ten aanzien van twee concrete besluiten. Het is op dat punt een toch wat ander karakter en ik zou u dan willen vragen als u straks inspreekt niet op onderdelen te volstaan met hetgeen u in de eerdere consultatie naar voren heeft gebracht, op procedurele redenen zoals ik u net schetste. Opta heeft ter voorbereiding van de twee besluiten waar ik het hier over heb gehad aan de meeste ondernemingen, ik hoop nagenoeg alle ondernemingen relevant in deze markt vragenlijsten toegestuurd. Daarop hebben nagenoeg alle geadresseerden gereageerd. De gegevens die uit die schriftelijke ronde zijn binnengekomen moeten nog wel worden verwerkt en daar zijn wij thans mee bezig. Hetgeen vandaag aan de orde komt wordt op schrift gesteld in een woordelijk verslag. Als u behoefte heeft aan toezending van het verslag dan verzoek ik u de presentielijst te tekenen. Ik kondig wel aan dat het enige tijd zal duren, een paar weken. Bij de presentielijst ligt ook een korte agenda van vanochtend, waarop aangegeven de volgorde van de sprekers. Het is de alfabetische volgorde zoals ik hem zojuist noemde. Ook ziet u een aantal onderwerpen genoemd waarover Opta meer in het bijzonder uw zienswijze zou willen vernemen. Voor zover u straks daar al niet uw voorgenomen bijdrage op zou ingaan zou ik u willen vragen om na afloop van de bijdrage die we gaan horen in elk geval nog op die punten te reageren. De punten staan genoemd op de agenda. Het zou kunnen zijn dat partijen behoefte hebben om er nog eens wat nader over na te denken, omdat hun niet eerder expliciet op die punten gevraagd is te reageren, die mogelijkheid willen wij u niet onthouden en deze week kunt u specifiek op die punten nog schriftelijk reageren. Ik verzoek u dan wel om dat uiterlijk voor het weekend te doen. Er bestaat gelegenheid voor partijen als ze daar behoefte aan hebben om vertrouwelijk gehoord te worden door Opta en misschien is het handig als ik dat nu op voorhand inventariseer. Rest mij u te vragen voor zover u uw bijdrage op schrift heeft gesteld, sheets heeft of andere schriftelijke stukken om die na afloop hier achter te laten, zodat stukken niet dubbel hoeven te worden uitgetypt. Dan wil ik nu graag het woord aan KPN geven.

Presentatie van KPN:

Goedemorgen iedereen. Mijn naam is Gerrit Hofsteenge, KPN Telecom Mobiel. Tot nog toe heeft u meestal hier zien staan namens KPN de heer De Jong, verantwoordelijk voor corporate regelgeving. Enerzijds vanwege het feit dat hij op vakantie is en anderzijds vanwege het feit dat zoals u weet KPN Mobiel een zelfstandige onderneming gaat worden in de loop van het jaar zal ik namens KPN het mobiele standpunt aan u meedelen. Zoals te doen gebruikelijk is er ook vandaag weer een Opta-hoorzitting onmiddellijk na de vakantie. Wij zijn daar inmiddels aan gewend geraakt. We hebben daar al een aantal malen richting Opta melding van gemaakt dat wat ons betreft dat toch niet de geprefereerde procedure was, maar des Opta's wegen zijn ondoorgrondelijk, dus helaas is het ons weer niet gelukt om onze mensen rustig op vakantie te laten gaan. Dat brengt ook onmiddellijk met zich mee dat het feit dat Opta net weer terug is van

vakantie bij ons ook het gevoel doet bekruipen dat Opta ook inderdaad op vakantie is geweest en dus ook een deel van de slag rond de mobiele markt heeft gemist. Kijk eens, u ziet het, het thema is uiterst toepasselijk, Opta welkom terug van vakantie. Waar wilden we het over gaan hebben? Wij wilden niet uitvoerig ingaan op de voors en tegens van een aanmerkelijkheid in de markt, dat hebben we al een en ander maal gedaan, maar we wilden aangeven hoe wat ons betreft die markt er nu uitziet en waar die markt naar op weg is. Wat wij zien is dat de dynamiek in de markt ongekend is in vergelijking met de jaren hiervoor en dat wij bezig zijn in Nederland 7 miljoen mobiele aansluitingen te realiseren. Een snelheid die nergens in de Europese Unie op dit moment kan worden geëvenaard. De dynamiek in de markt is dus ongekend. Wat je ziet vast en mobiel universeel verkrijgbaar op de Nederlandse markt ligt meer dan open. Wat je ziet is dat op het gebied van handsets en abonnementen bijzonder veel mogelijkheden zijn, ook als je het vergelijkt met de landen om ons heen. Je kunt vrijwel gratis handsets krijgen van sommige aanbieders en andere aanbieders laten gewoon de prijs ervoor betalen, maar die geven dan weer een gratis abonnement. Een diversiteit aan aanbiedingen. Daarnaast zie je dat Nederland extreem lage nationale verkeerstarieven heeft. Ik wilde niet verhelten dat in Indonesië waar wij ook een mobiel aandeel hebben ze nog lager zijn, maar het zal duidelijk zijn dat het iets te maken heeft met de Azië -crisis. Maar voor Europese begrippen zijn in Nederland voor vast mobiele de verkeerstarieven bijzonder laag. Daarnaast zijn de vast mobiele tarieven ook de afgelopen tijd aanzienlijk in prijs gedaald. We zien een differentiatie in interconnectietarieven en wat wij ook zien is de substitutie voor vast naar mobiel. Met andere woorden het gebruik van het mobiele net neemt ten kosten van het vaste net fors toe. Dat betekent ook dat lage tarieven kunnen worden benut door de klantengroep en sommige operators bieden zelfs altijd in een groep bellen voor 15 cent. Ergo wat valt hier nog te regelen. Dat gezegd hebbende als grootste aanbieder in Nederland, wereldkampioen in Nederland zeg ik altijd, en nummer 1 staand op de lijst van potentieel aan te wijzen mobiele operators is het toch ook even goed om te zien dat in tegenstelling wat een aantal mensen hier wellicht denken het bedrijf waarvoor ik werkzaam ben niet echt de dienst uitmaakt. De letters zijn wel klein, zo ook het Europese marktaandeel. Als we de Europese landen naast elkaar zetten zien we dat KPN maar liefst in twee landen in Europa actief is. Ik zie collega Beereboot al lachen, die zegt wij zijn ook nog redelijk klein, maar toch altijd nog vijf internationale deelnemingen. Met andere woorden we zijn wellicht dominant in de Nederlandse markt, maar daar houdt het dan ook helemaal op. Opta heeft aangegeven dat er feitelijk nog geen sprake is tot op dit moment van effectieve mededinging. Als u dat geen, wat ik zojuist heb laten zien niet weet dan zou u wellicht dat idee hebben. Hoewel je daar als je de advertentiecampagnes van ons vijven op naleest niet helemaal het beeld bekruipt, maar desondanks een half jaar na de start van Dutchtone en Ben komt Opta tot de conclusie er is geen sprake van effectieve mededinging. Voorwaar een raadsel wat KPN betreft. En ik denk ook dat onze collega operators daar nauwelijks een ander beeld bij hebben. Maar wie ben ik om namens hen daar iets over te zeggen. Dat voor wat betreft de markt in Nederland. Dan een ander punt wat ons zorgen baarde, want Opta is in tegenstelling tot de operators een overheidsorgaan en overheidsorganen zul je toch op zijn minst kunnen moeten betrappen op enige zorgvuldigheid. Welnu ik wil nu daar toch het een en ander over melden. U weet ik sprak al eerder over de vakantieperiode. Voor de kerstvakantieperiode is Opta een soortgelijke procedure als wij nu hebben ingegaan en heeft ook een consultatie gestart uitmondend in een hoorzitting. Ik herinner mij nog vaag dat er toen iets minder mensen aanwezig waren als nu, maar de hoorzitting had toch dezelfde doelstelling en ons werd gevraagd als operators om aan te geven wat we dachten van aanmerkelijkheid en aanmerkelijkheid ten aanzien van onder andere KPN en Libertel. Wij hebben in de kerstvakantie stukken geschreven, in de voorjaarsvakantie hebben we er nog het een en ander aan besteed, we hebben uitvoerig aan onze collega's gevraagd wat vinden jullie hiervan, onze consultants aan het werk gezet en enkele weken nadien gereageerd en ook mondeling hier een toelichting gegeven. Wat schetst onze verbazing nog steeds geen bericht, tot op de dag van vandaag. Dus ja je begint je dan zo langzamerhand af te vragen wat dan de zorgvuldigheid is van de procedure. Er staat boven een onzorgvuldige procedure, KPN denkt dat hier meer sprake is van een slordige procedure. Dus tot zover geen nieuws zal ik haast zeggen. Rond het uitbreken van een zomervakantie toch weer nieuws, een persbericht van Opta in de bus en in de media dat KPN en Libertel zouden worden aangewezen. Kennelijk toch geen reactie op de consultatie die eerder had plaatsgevonden, maar een best guess van Opta in termen van wij zullen toch, er zal toch wel iets moeten gebeuren op grond van datgene wat wij in gedachten hebben. Dus niet gebaseerd op feiten, doch gebaseerd op meningen. Het persbericht geeft ook aan dat KPN en Libertel zullen worden aangewezen en dat er in augustus en september deze aanwijzing mogelijkerwijs gaat plaatsvinden. Nou is het over het algemeen zo, ook binnen KPN dat je besluitvorming pleegt op basis van onderzoek en op basis van analyse. Nou die vindt nu plaats, de rechter heeft haar oordeel geveld en de verdediging mag kennelijk nog vragen wat zij als afscheidsmaal wil eten. Dat is het gevoel wat ons zo langzamerhand hierbij bekruipt, want ik kan

mij toch niet geheel onttrekken van de indruk dat KPN na het persbericht, sorry dat Opta na het persbericht en na de consultatieronde pas de feiten gaat verzamelen die het beste uitkomen om tot een aanwijzing over te gaan. Immers in de documenten die naar ons zijn toegestuurd is niet vermeld op grond van welke criteria Opta tot een aanwijzing zal overgaan, maar is wel aangegeven dat wij een kleine encyclopedie mag ik het zo noemen naar Opta moeten sturen met feiten en gegevens. Onzorgvuldig, slordig, onduidelijk en onzuiver denken wij en wij beseffen dat Opta gelet op het feit dat in een aantal andere Europese landen waar ook tot een aanwijzing gekomen is haast heeft, maar haast is geen excuus voor slordigheid wat ons betreft. Tot zover de procedure. Nu naar de inhoudelijke kant van de zaak. Wij denken dat een aanwijzing schadelijk is. En waarom denken wij dat? We zien dat er nu sprake is van een level playing field. Opta is reeds geruime tijd doende om mee te werken aan dat level playing field, ook het departement van Verkeer en Waterstaat heeft al in wet en regelgeving daar aandacht aan besteed en we zien nu dat er echt een competitieve markt ontstaat in Europa, in Nederland en we zien zelfs dat de Nederlandse markt de meest competitieve van Europa is. En u weet dat Hongkong 1 operator meer heeft, daar zal wellicht de concurrentie iets sterker zijn, maar de Hongkongse Opta houdt zich niet bezig met aanwijzingsprocedures. Wellicht een goed voorbeeld. Wat we verder zien is dat er op basis van een aanwijzing een kunstmatige wholesale markt zal ontstaan, waarin de transparantie, de helderheid en de duidelijkheid rond mobiel in het totaal zal verdwijnen, want iedereen die groot en klein dan nog aanbiedingen doet via alle netwerken of via een groot aantal netwerken in Nederland zal weer voor minder transparantie zorgen. Het verhoogt de investeringsrisico's en het zal natuurlijk bij een bedrijf als KPN niet echt het enthousiasme doen toenemen om te investeren in een markt zoals die er nu is. Daarnaast zien we het komend jaar dat de UMTS-licenties geveild zullen worden, een ander niet onafhankelijk overheidsorgaan is daarmee bezig en wij kunnen ons toch niet aan de indruk onttrekken dat ook daar het binnenhalen van enige gelden rond de licenties wellicht een rol meespeelt. Dat betekent dat UMTS zwaar onder druk komt te staan, betalen voor UMTS-licenties, betalen voor een UMTS-netwerk wat uitgerold moet worden, met veel antennes waar overigens gemeentes geen toestemming voor geven. Een beetje een tegenstrijdig geheel en wij denken dus, ik wil niet teveel van dit pad afgaan, wij denken dus dat de hele uitbouw van UMTS en het vooruitlopen op de wereld van de mobiele multimedia dat de Nederlandse overheid hierdoor ernstig in gevaar komt. Wat is dan wat ons betreft de moraal van het verhaal. KPN denkt dat je beter een hevige concurrentie waar nu echt sprake van is kunt hebben in deze dynamische markt dan een door Opta opgelegde kunstmatige NUTS-regeling bestemt voor markten, markten waar wellicht twee operators zijn, wellicht drie, maar niet voor een markt als de Nederlandse. Wat is nu de uitdaging van Opta? Tenslotte moet je positief eindigen heb ik begrepen in mijn cursus speechschrijven. Je kunt twee dingen doen als Opta. Je kunt meelopen in het Europese regime en zeggen ja er wordt zoveel aangewezen in Europa laten wij ook maar meegaan. Dat geeft ook een beetje de uitspraak van de voorzitter van Opta weer. Er is al in zoveel landen aangewezen, Nederland loopt achteraan. Dat is een kant van de medaille, daar kun je voor kiezen. Maar je kunt ook zeggen wij pakken die uitdaging op in Nederland, Nederland is de meest dynamische markt van Europa, we zien de meeste concurrentie, we zien de snelste groei en kennelijk zijn al die snelle, al die klanten die meewerken aan die snelle groei toch niet helemaal van iedere vorm van intelligentie gespeend, kennelijk willen mensen graag mobiel bellen, kennelijk is het in Nederland interessant, waarom zouden wij nu nog reguleren. Dus de moraal van het verhaal is, markten maken markten, Opta zou die markt niet moeten maken, moet alleen reguleren als er iets te reguleren valt. KPN kan zich daar helemaal in vinden. KPN denkt ook dat artikel 6.4.4 Opta de ruimte geeft om af te zien van een aanwijzing en last but not least denken wij dat Opta de kans heeft om Nederland leidend te laten blijven in Europa door niet over te gaan van verdere regulering van deze mobiele markt. Dank u wel.

De presentatie van Libertel:

Goedemorgen voorzitter, dames en heren. Door berichten van Opta wisten we niet zeker hoe we moesten reageren. Of we blij moesten zijn of niet. Enerzijds niet gering dat als je drie jaar in de markt bent en je bent al zo succesvol dat je de Opta-award krijgt voor de meest succesvolle operator in de afgelopen periode. Maar anderzijds het geeft ook gemengde gevoelens om te denken dat de maatregel die Opta voorstelt en vooral de consequenties die daaraan verbonden zijn slecht zijn voor de marktontwikkeling, dat zal ik dadelijk in mijn verhaal uitleggen, maar om de essentie van onze gedachte weer te geven wil ik een klein sprookje vertellen, althans een beeld uit een sprookje. Waarbij een markt is, ik noem maar wat, de markt voor de olielampjes, waarbij vijf aanbieders zijn en die bieden die lampjes allemaal voor een gulden of 10 aan en door het ingrijpen van sjeik Arnbak komt er een, een partij wordt aangewezen als die moet de lampjes voor 5 gulden aanbieden. Wat gebeurt er? Die denkt de ene partij die krijgt een aanmerkelijke omzet

en de andere partij die heeft te maken met tariefsverlaging maar geen omzet. Dus van die vijf partijen blijven er geen vijf over. Vervolgens is er een kalief van Brussel die zegt ik had als doelstelling voor mijn concurrentie markt, er moet voor de gebruikers keuze blijven. Nou dat komt in gevaar met de aanwijzing als partij met aanmerkelijke marktmacht omdat daaraan verbonden zijn een aantal consequenties die een vervroegde shake out in de markt veroorzaken. Nou dat is onze zorg die we hebben met deze maatregel en vooral ook die wordt toegepast in een markt waar concurrentie is. En zo'n maatregel heeft een heel ander effect in een niet concurrerende markt, in een monopolide markt, maar een markt waar meer aanbieders zijn daar zorgt de marktwerking voor dat als een partij met zijn tarief omlaag moet de rest moet volgen. Nou gelet op de consequenties is dat vraag of je dat wilt bereiken. In de nota Digitale Delta die volgende week of half september in de Kamer wordt besproken wordt juist gezegd dat de overheid kiest voor een voorwaarde scheppend beleid waar gebruikers kunnen kiezen uit concurrerende diensten. Dat is wat Libertel ook voor staat, die wil keuze voor de gebruiker. Mijn verhaal komt in feite daarop neer. Globaal wat wil Opta bereiken. We denken dat de procedure onzorgvuldig is die overheid daarbij hanteert. We gaan even in op een aantal markten en definities die daarbij worden gehanteerd. Perceptie met betrekking tot de hoogte van de tarieven. We denken zoals ik al aangaf de interventie overbodig is en bovendien een verkeerd effect heeft, het is een medicijn met een verkeerde bijwerking. Dan een opmerking over de positie van Libertel en dan kort een aantal conclusies. Wat wil Opta bereiken? Uit het persbericht hebben we vernomen voor de vakantie dat Opta wilde bereiken een verlaging van de vast mobiele tarieven, daar komt eigenlijk het verhaal op neer. De vraag is, bereikt ze dat ermee? Nou over de procedure, we denken dat die niet zorgvuldig is ondanks de enorme hoeveelheid mensen die binnen Opta zijn binnengereden en waar we dagelijks bijna de aanwezigheid mogen voelen door een enorme zweem, stroom van verzoeken en papieren, waarbij de laat ik het zo zeggen, een tussenopmerking, Opta zou willen uitnodigen om de partijen aan wie ze de vragen stelt net zo veel tijd te gunnen als u zelf gunt voor het beantwoorden van die vragen. Ik zou dat als een uitnodiging willen formuleren. Waarom is het onzorgvuldig? We denken dat Opta is afgeweken van procedure, er was een consultatieprocedure en Opta is in afwijking van de consultatieprocedure een aanwijspprocedure begonnen, terwijl die consultatieprocedure niet is afgerond. Hij is onzorgvuldig omdat er geen richtsnoeren zijn nu voor aanmerkelijke marktmacht, er zijn ook geen richtsnoeren voor bijzondere toegang. We krijgen verplichtingen waarvan niemand weet in de markt, noch in Europa wat dat nou betekent. Nou ik wil best voldoen aan verplichtingen, maar dan wil ik graag weten vooraf wat dat betekent. Tijdens de consultatieprocedure waar Gert Hofsteenge over sprak voor de vorige vakantie hebben we een heleboel vragen gesteld en die vonden we zeer relevant, maar zou ik graag in het kader van de consultatieprocedure moeten weten waar we aan toe zijn, ook graag die vragen beantwoord zien, omdat dat een zicht geeft op wat de overheid wenst. In die zin transparantie en helderheid en voorspelbaarheid vinden we heel erg belangrijk. Niet als laatst om als wij of andere partijen gaan investeren in nieuwe technologie of dat nou een uitbreiding van de bestaande technologie is of in een nieuwe technologie in de derde generatie daar willen we graag voorspelbaarheid over hebben. De brief van Opta kwam voor ons als een verrassing en we zien ook niet in gelet op de ontwikkeling van de markt waarom er opeens zo'n spoed is met deze procedure. Een van de grootste zorgen die we hebben is dat Opta een maatregel voorstelt die is uitgevonden in het ONP-regime bestemd voor de vaste monopoliede markt gaat toepassen in een concurrerende markt waar de effecten gewoon anders zullen zijn. En een van onze zorgen en vragen die we hebben is dat Opta niet heeft aangetoond door middel van onderzoek dat de maatregel ook het effect heeft dat zij denkt te sorteren en wat ook haar doelstelling was. We hebben geen economisch onderzoek gezien en ik denk dat als je in een zo'n concurrerende markt waar ik dadelijk op inga gaat ingrijpen dan moet je wel goed weten wat je aan het doen bent en in die zin is het beter ten halve gekeerd als ten hele verdwaald. Voorts worden er definities gehanteerd van markten, maar we denken dat die ook achterhaald zijn omdat die gedefinieerd zijn jaren geleden en nu de markt totaal anders is. Als we kijken naar de marktdefinities die nu in de wet staan dan denken we dat die kloppen. De Europese Commissie die heeft daar een keer een uitspraak over gedaan op 9 december 1997, waarin een andere definitie van de markt wordt gegeven en als je dan ingrijpt op basis van een visie op een andere werkelijkheid dan zijn ook de effecten anders. Dus datgene waarvan je denkt dat het de markt is en welke partijen daarop spelen blijkt opeens een heel andere markt te zijn met andere partijen. En ik weet niet of ik mezelf bedwing om dat citaat voor me te houden, dat doe ik toch niet, ik zal even het citaat van de Europese Commissie geven. Een uitspraak van 9 december 1997 waarin ze zegt dat de werkelijkheid is niet de werkelijkheid zoals ze die denken op basis van de technologie: "Ondernemers zijn onderworpen aan drie voornaam bronnen van concurrentiedwang, de subsidieerbaarheid aan de vraagzijde, subsidieerbaarheid aan de aanbodzijde en de potentiële concurrentie. Vanuit economisch standpunt is voor het bepalen van de relevante markt substitutie aan de vraagzijde de belangrijkste, onmiddellijke en daadwerkelijke

disciplinaire factor voor aanbieders van een bepaald product in bijzonder met betrekking tot het prijsbeleid. Een onderneming of een groep van ondernemingen kan een niet aanzienlijke invloed uitoefenen op de gelden en de verkoopwaarden zoals de prijzen, wanneer afnemers gemakkelijk kunnen overschakelen op andere producten of elders gevestigde leveranciers. In wezen bestaat de marktbeplanning door het onderkennen van de daadwerkelijke alternatieve bevoorradingsbronnen voor afnemers van de betrokken ondernemingen." Nou waarom is dat het geval, want Opta onderkent de mobiele markt, de interconnectie markt, alleen de mobiele markten en de vaste markten die convergeren. Wij onderkennen twee hoofdmakten, wholesale markt en retail markt en binnen die wholesale markt heb je een aantal deelmarkten, de spraaktelefonie voor vast en mobiel, interconnectie voor vast en mobiel en de bijzondere toegang voor vast en mobiel en daarnaast heb je binnen de retailmarkt alleen spraaktelefonie voor vast en mobiel. Dan ga ik door. Eerst de retail markt en dan de wholesale markt. De retail markt is de snelst groeiende markt in Europa. Maar ja, een punt hebben ze niet gedaan, ze hebben in Nederland nog geen partij met aanmerkelijke marktmacht aangewezen, dus hoe kan ik dat nou verklaren. Nou misschien is dat te verkopen aan uw collega's, want uiteindelijk wordt er beoordeeld op het effect. Hebben de consumenten, hebben de gebruikers de keuze tegen concurrerende diensten en tarieven. Nou we hebben vijf mobiele operators en drie sterk onafhankelijke serviceproviders die de gevolgen van de concurrentie een schaalvergroting hebben moeten ondergaan en nu van 7 naar 3 zijn gereduceerd. We hebben penetratie van niet minder dan 40% eind dit jaar. Toen we begonnen was dat 3,5, dat is een gigantische groei. En bovendien hebben we nog in het jaar 2000 nog eens een keer een aantal landelijk dekkende netwerken en sterke prijsdalingen die ver onder het Europees gemiddelde liggen. Die heftige concurrentie blijkt uit de grote variëteit en aanbod ten opzichte van, in vergelijking met de vaste markt, een enorme grote mate van churn van tientallen procenten. Elke keer weer moet je vechten om die klant weer aangesloten te krijgen, nummerportabiliteit vergemakkelijkt dat nog eens een keertje. We hebben prepaiddiensten zonder abonnement. Bovendien substitutie door van vast naar mobiel, ik kom er dadelijk nog op terug. Het niveau van de prijsdalingen zijn veel groter dan op de vaste markt. Dat komt door een veel effectievere concurrentie waardoor er prijsdalingen optreden en er een enorme marktgroei ontstaat. Op de mobile terminating markt is er wel degelijk concurrentie, in die zin is er ook in tegenstelling tot wat Opta beweerd sprake van substitutie en concurrentie, het is mogelijk om van vast naar mobiel te bellen, mobiel naar mobiel te bellen, het is goedkoper van mobiel naar mobiel dan van vast naar mobiel, dus wel degelijk een alternatief, van carrierselect naar mobiel, je kunt faxen, pages, SMS-berichten en e-mail versturen. Er is wel degelijk concurrentie op mobiel, want als we te hoge tarieven hebben dan beperken we het verkeer want dan wordt er niet gebeld, dan worden er korte gesprekken gevoerd, dan gaat de call back verzoeken van bel me even terug want dat is voor jou goedkoper. Er vindt substitutie plaats op het topsegment van de mobiele markt, er gaan vaste bellers naar mobiel bellen, op het laagste segment verschuift ook de abonnementen van vast naar mobiel. Dus in die zin is er daadwerkelijk sprake van substitutie, bovendien men kan overstappen naar een andere serviceprovider. Op de mobile terminating markt is er sprake van een daling van de interconnectietarieven van gemiddeld 10% de afgelopen jaren. Nederland zit onder het gemiddelde mobiele interconnectietarief en last but not least de Europese Commissie heeft een onderzoek gedaan en heeft deze afgesloten zonder interventie in de Nederlandse markt. Toen het Opta de markt waar jullie dus verantwoordelijk zijn doet het kennelijk dus niet zo slecht al dan niet mede door jullie zorgen. KPN bepaalt de eigen retailtarieven. Je kunt wel partijen vinden dat bepaalde tarieven te hoog zijn, maar dan moet je dus wel zijn bij de partijen wie je dan ook daaronder bepaald en dan los daarvan wij bepalen niet het vast mobiele tarief van KPN. Maar bovendien dat tarief ligt onder het Europees gemiddelde en bovendien kan geconstateerd worden of het rendement op dat tarief hoger of lager is dan de tarieven van KPN voor andere diensten. Oké, de effecten, daar gaat onze grootste zorg naar uit. Krijgt, kan Opta realiseren datgene wat ze beogen? Nee, want de markt kiest voor de goedkoopste oplossing voor de diensten die ze wil verkrijgen. Als partijen worden gedwongen en partijen hebben door de huidige interconnectie-overeenkomst is er sprake van interoperabiliteit, directe interconnectie leidt tot hogere mobiele interconnectietarieven. Carrierselectie, wat het ook moge wezen, leidt tot extra concurrentie op de retailmarkt, maar daarmee tot versterking van de mobiele interconnectietarieven en bovendien het leidt tot extra, inefficiënte investeringen en daarmee tot hogere mobiele interconnectietarieven. In principe is het zo dat een partij nooit meer kan krijgen dan de best betalende klant al aan tarief betaald, nooit daarboven. Effecten, twee. We denken dat de verlaging van de mobiele interconnectietarieven zoals het voorbeeld van het olielampje al aanduidde, het gaat om de positie van de nieuwe mobiele operators, want ze worden geconfronteerd met lagere tarieven en geen verkeer. Nieuwe toetreders via carrierselect, versplintering ... aanbod want er komen meer partijen die je op je eigen net concurreren en de nieuwe partijen moeten concurreren. Gevolg is ook dat de business case van partijen inclusief die van UMTS onderuit wordt gehaald, want de tarieven die thans gehanteerd worden, of die daartoe

... zijn bij lange na niet die we nu kunnen hanteren om de markt te ontwikkelen. Kortom mobiele markt wordt afgeroomd en investeerders worden afgeschrikt. Libertel is voorstander voor een markt waar investeringen worden beloond en partijen worden aangemoedigd om te investeren zodat ze concurrerende diensten kunnen blijven ontwikkelen. Een balans moet er zijn tussen infrastructuur, concurrentie en dienstenconcurrentie en we denken dat Opta hiermee de dienstenconcurrentie bevordert maar in een stadium van de markt waar de infrastructuur concurrentie gevaar loopt. Het gevolg hier van is dat de positie van de grootste marktpartij versterkt en we denken dat een maatregel die dit effect heeft moet worden aangemeld in Brussel en de vraag is of Opta dat heeft gedaan en ik denk dat Opta in Brussel moet onderzoeken of dit een toegelaten steunmaatregel is of niet. Dat is de consequentie van de redenatie. En we denken overigens dat Opta het niet beoogd, vandaar dat we denken dat het ook belangrijk is dat er een economisch onderzoek komt naar die effecten. Oké, Libertel heeft geen aanmerkelijke marktmacht. Goed, als je dan het hele verhaal spreekt over de effecten en ongewenstheid daarvan moeten we toch even op onszelf terugkomen. De markt is zo concurrerend dat wij geen effect hebben dat wij niet de marktvoorwaarden kunnen beïnvloeden. Dat is een bekende test, die bepaald of je een star bent om de prijzen te beïnvloeden, of een marktmacht te meten en dan moeten je meten of een partij in staat is om prijs met een bepaald percentage te verhogen voor een bepaalde periode zonder dat het leidt tot een verlies van een marktaandeel. Nou mooi niet. De markt is zo concurrerend dat al zouden we dat graag willen dat dat niet gebeurt. Wij hebben geen controle over de onafhankelijke serviceproviders en prepaidgebruikers. We zijn net geconfronteerd met een uitspraak van de NMA waarin uitdrukkelijk is bepaald, sommige mensen uit deze zaal hebben dat uit andere hoofde recentelijk ook meegemaakt dat de serviceprovider eigenaar is van de klanten, een nieuwe operator. Dus die investeringen die operators doen in serviceproviders worden niet beschermd. We denken dat dat overigens niet gezond is voor de marktontwikkeling, maar dat is een ander verhaal, maar in dit verband betekent dit dat als je spreekt over een marktmacht en de mate waarin je kunt beïnvloeden datgene wat in het distributiekanaal gebeurt beperkt is. Dat geldt ook voor prepaid, een prepaidgebruiker kan op elk moment overstappen naar een andere operator; hij kan een operator telken kere aannemen en ontslaan. In die zin is als je spreekt over marktmacht op de mobiele markt of op de vaste markt zijn dat helemaal onvergelykbare grootheden, omdat bij mobiele markt de ..., je hebt een prepaidklant die onmiddellijk kan stappen, dus de mate waarin je gebruikers en je distributiekanaal kan beïnvloeden is onvergelykbaar met die van vast. In die zin kun je ook de cijfers als penetratie niet met elkaar vergelijken als je dat koppelt aan marktmacht. We denken dat er intensieve prijsconcurrentie is, hoge mate van churn, nummerportabiliteit en ook sprake van substitutie en bovendien gelet op de verschillende positie van KPN en Libertel dat niet gegeven is dat er vanuit moet worden gegaan dat die gelijk moeten gaan worden behandeld omdat de omstandigheden verschillend zijn. Conclusies. Er is effectieve concurrentie in de mobiele markt, met plus nog eens een keer de mogelijkheid van reële substitutie vast mobiel. We denken dat het ingrijpen van Opta overbodig is, omdat zonder ingrijpen van Opta ook de mobile terminating tarieven zullen dalen door concurrentie, dat hebben we net al aangegeven dat die dat ook deden. We denken dat de procedure helaas onzorgvuldig is voorbereid, ondanks denk ik de goede bedoelingen van Opta. Ik denk dat Opta moet onderzoeken naar de effecten van de maatregel om te bezien of het instrumentarium wat ze hebben of dat wel ook geschikt is om dat doel te bereiken wat ze willen bereiken. In ieder geval in de huidige situatie denk ik dat hun aanwijzing de concurrentie verstoort. We denken dat zo'n onderzoek noodzakelijk is en bovendien een verkeerd effect heeft en het zal moeten leiden tot een aanmelding in Brussel gelet op dat effect. Libertel heeft niet het vermogen om de markt te beïnvloeden en denkt dus dat de toepassing van artikel, de uitzondering van artikel 6, lid 4 van toepassing is en bovendien ik denk dat Opta moet aantonen, dat de motiveringsplicht bij Opta ligt en niet bij marktpartijen. In die zin bevreedt ons dat Opta al eigenlijk min of meer althans die indruk hebben wij al feitelijk besloten tot de aanwijzing en wat wij moeten doen dat dat niet zou moeten plaatsvinden en ik denk dat het omgekeerde het geval zou moeten zijn. Er is sprake van een concurrerende markt en Opta moet aantonen dat de maatregelen die ze nu neemt het effect sorteert die ze beogen. Laatste slide. We denken dat de aanwijsprocedure moet worden opgeschort. Dat Opta de consultatie die ze met verve heeft gestart moet hervatten en last but not least, dat heeft meer met de stijl te maken van Opta, zou ik Opta wil uitnodigen om ook in het kader van de consultaties eerst met de markt te overleggen voor ze gaat schieten. Dank je wel.

Presentatie MCI-WorldCom

Goedemorgen allemaal, Opta, de markt. Ik zal me zelf even voorstellen, Rob Roosendaal, nieuw bij MCI Worldcom. Het verhaal dat ik ga vertellen is en dat zal u waarschijnlijk niet verrassen wat

afwijkend van de verhalen die u eerder hebt gehoord deze ochtend. We hebben het ook een titel gegeven, vast mobiele termination, te hoge prijzen. Te hoge prijzen dat is eigenlijk een understatement, het zijn excessieve prijzen en het is een probleem van enorme omvang, maar dat zal ik nader illustreren en het is een probleem wat niet is opgelost en hoogstwaarschijnlijk niet wordt opgelost op het moment dat Opta invulling geeft aan de huidige voorstellen die ze heeft geformuleerd in haar brief van 26 juli. Het object van de hoorzitting, we hebben het allemaal kunnen lezen in de brief van 26 juni, er is een probleem, geen effectieve marktwerking vast mobiele termination en vast mobiele retailprijzen. Dat probleem daar zijn we het mee eens als MCI Worldcom. Wat Opta voorstelt is een versnelde aanwijzing aanmerkelijke marktmacht mobiel. We lezen in de brief tegelijkertijd dat de aanwijzing aanmerkelijke marktmacht vast mobiel tezamen dat die, althans dat is onze indruk, in de ijskast wordt gezet. Daar zijn we niet blij mee, ik kom daar op terug. En we zien tegelijkertijd, niet in de brief maar dat is eerder kenbaar gemaakt in een persbericht van Opta dat Opta voornemens is om de vast mobiele retailprijzen te gaan reguleren. Ook daar kom ik verder op terug. Ik zal u proberen wat harde feiten te geven hoe het zit met vast mobiele termination. Maar eerst naar de bron van het probleem. We zien daar een vergelijking tussen een gesprek van vast naar mobiel en een gesprek van mobiel naar vast. Je ziet en dat zegt Opta terecht ook steeds, voor die beide soorten gesprekken gebruik je dezelfde componenten, een vast netwerk, een mobiel netwerk, maar hoe komt het nu dat er toch zo'n verschil is in kosten van die twee gesprekken. Dat komt omdat deze interconnectietarieven enorm verschillen, een factor 17, 18 is het verschil tussen die beiden en we betwijfelen ten eerste dat dat verschil wordt bepaald door de verschillende kosten die gemoeid zijn met het aanleggen, exploiteren van een vast netwerk respectievelijk een mobiel netwerk. Dat kan niet de verklaring zijn naar onze mening. Dus er zijn andere oorzaken. De omvang van het probleem, het is een erg groot probleem, niet alleen in Nederland maar in heel Europa. We hebben wat gegevens verzameld, het is overigens een slide over het begin van het jaar, dus de cijfers die zullen inmiddels wat hoger liggen. Hieruit blijkt dat vast mobiele interconnectie ongeveer 90% uitmaakt van de mobiele interconnectiemarkt. De totale marktwaarde van de mobiele interconnectiemarkt is circa 4,5 miljard ECU, pak hem beet 10 miljard gulden en het gedeelte vast mobiel is goed voor 60%, 2,7 miljard ECU, dat betekent dus ongeveer iets minder dan 6 miljard gulden. Als we dit vertellen naar de Nederlandse situatie, dat probeer ik dan heel voorzichtig te doen. Ik denk dat deze en gene in deze zaal wel in staat moeten zijn om dat tot op de komma nauwkeurig te berekenen dan denk ik dat we het hebben over vast mobiel circa 500 miljoen gulden. Een ander cijfer wat we inschatten is dat KPN daarvan ongeveer 60% bezit. Dus het gaat om de problematiek voor Nederland van ettelijke honderden miljoenen gulden. Een ander plaatje om aan te geven dat er iets scheef zit. De eerste geeft aan volume van termination minuten en de rechter de waarde die daarmee gemoeid is. We zien een opmerkelijke discrepantie. Waar mobiele termination 7% vertegenwoordigd van zeg maar de hele nationale termination koek, zie je dat de waarde 41% vertegenwoordigd. Dat betekent voor een aanbieder als MCI Worldcom dat op het moment dat die afhankelijk is van mobiele termination dat de kosten enorm worden opgedreven. En op het moment dat voor ons de kosten worden opgedreven dan betekent dat ook dat we onze klanten niet kunnen aanbieden wat we eigenlijk zouden willen aanbieden. Ik zei al eerder het is niet alleen een Nederlands probleem, het is een Europees probleem. Het is niet helemaal leesbaar welke landen er staan, maar dit geeft aan op welk niveau de tarieven op dit moment in Europa liggen.

Nederland staat hier in het midden, maar ik denk dat ze, ze zijn recent iets gedaald, dat ze ongeveer zo zitten. Wat aardig is zijn de laatste twee, dat is het Verenigd Koninkrijk, die staan er namelijk twee keer. Ik heb er nog een aparte slide voor gemaakt en ik zal u toelichten hoe het komt dat er twee van die staafjes staan. We zien hier drie verschillende staven, het slaat op de situatie in het Verenigd Koninkrijk, die wordt vergeleken met de situatie in Nederland. Zoals wellicht de aanwezigen in deze zaal en Opta weet heeft de monopolies en merger commission in de UK ingegrepen in de tarieven. Het gevolg is zichtbaar in de eerste twee staven. Was het tarief aanvankelijk 0,24 ECU, na de ingreep was het 0,17 ECU. Vergelijken we dat ook met Nederland dan zien we dat Nederland nou nog circa 40% boven de huidige UK-prijzen zit. En dat terwijl naar onze opvatting de prijzen in de UK op dit moment nog absoluut niet gebaseerd zijn op de daadwerkelijke kosten. De verklaring van het verschil is een vraagteken, wij weten het niet, we denken dat er, en dat weten we wel, dat hier in Nederland een vast mobiele termination tarieven op een excessief hoog niveau liggen. En wat zijn de gevolgen daarvan? Nogmaals het gaat over gevolgen waarmee ettelijke honderden miljoenen gulden op de Nederlandse markt gemoeid zijn. Wie betaalt de rekening? Of anders gezegd, wie verdient hieraan? De bellers, de eindgebruikers en de concurrenten die betalen de rekening, dat betalen ze gezamenlijk. Ze betalen beiden al jaren teveel. We hebben er belang bij op kosten gebaseerde vaste termination tarieven. Dat hebben de concurrenten, maar dat hebben de eindgebruikers ook. Op het moment dat concurrenten zoals MCI Worldcom lagere vast mobiele termination tarieven hebben, dan kunnen

we dat doorgeven, dan zullen we dat doorgeven aan onze klanten. We betalen al jaren teveel en dan is de grote vraag van hoeveel teveel. Ik denk dat de mobiele operators in deze zaal die vraag uitstekend kunnen beantwoorden, we kunnen er slechts een schatting van maken en dat is een conservatieve schatting. We komen toch op 80% tot 100% die teveel wordt betaald. En gelet op de inschatting die ik eerder maakte dat er ettelijke honderden miljoenen met deze kwestie zijn gemoeid zal dat ook betekenen dat er op het moment dat je daarvan uitgaat dat er 100% teveel wordt betaald dat er ettelijke honderden miljoenen mee gemoeid zijn. Mobiele operators zijn in deze de grote winnaars. Die verdienen er veel aan en het is ook algemeen bekend dat een groot gedeelte van de winst van de operators wordt gerealiseerd dankzij die te hoge vast mobiele termination tarieven. Ze hebben dus, en dat hebben we vanochtend ook gehoord, absoluut geen belang bij welke ingreep dan ook. Dit voor wat betreft het probleem, de omvang, de gevolgen ervan. Nu naar de oplossing van het probleem volgens Opta. Opta is voornemens om versneld over te gaan tot een mogelijke aanwijzing van aanmerkelijke marktmacht op de mobiele markt. Zoals ik al eerder zei, een aanwijzing met betrekking tot aanmerkelijke marktmacht op de mobiele en vaste markt tezamen, lees de Nederlandse interconnectiemarkt en die zou dan betrekking moeten hebben naar de mening van MCI Worldcom op KPN Telecom, die wordt een beetje in de ijskast gezet. Retailtarieven worden als we het goed hebben ingeschat getoetst aan kostenoriëntatie door Opta. Ik ga daar nu even op in. Ik zal u eerst even laten zien wat de verplichtingen zijn op basis van aanmerkelijke marktmacht. In de eerste kolom staan de verplichtingen voor aanmerkelijke marktmacht op vast, interconnectie tegen non-discriminatoire voorwaarden, informatieplicht, kostenoriëntatie en transparantie met betrekking tot tarieven, ontbundelde interconnectietarieven, kostentoerekeningssysteem, referentie-aanbieding et cetera. Het opmerkelijke is, dat geldt voor vast die eerste kolom, maar dat is meer een discussie die gevoerd zal moeten worden in het kader van de Europese review, het opmerkelijke is dat voor mobiel gekozen is in Europa op dit moment voor een afwijkend regime. We zien dan ook de verplichtingen met betrekking tot aanmerkelijke marktmacht mobiel. Dat zijn maar drie aspecten van wat er allemaal verplicht wordt gesteld op basis van een aanmerkelijke marktmacht aanwijzing voor vast. Interconnectie tegen non-discriminatoire voorwaarden, een informatieplicht en bijzondere toegang. Een aanwijzing aanmerkelijke marktmacht op de vast en mobiele markt tezamen die zou naar onze mening verder tot een oplossing leiden voor het probleem dat ik eerder identificeerde, namelijk die honderden miljoenen die op dit moment kunstmatig in de zakken van de mobiele operators terecht komen en dat is er moeten kostengeoriënteerde vast mobiele interconnectietarieven worden aangeboden. Dat heeft Opta zelf ook onderkend, ik las in de brief van 26 juli dat alleen Duitsland nog niet was overgegaan tot een aanwijzing aanmerkelijke marktmacht mobiel, maar dit is wat wij medio dit jaar hadden verzameld. Het ondersteunt inderdaad dat Duitsland niet was overgegaan tot aanmerkelijke marktmacht, maar we zien ook dat België in dit schema ontbreekt. Wat we hieruit hebben kunnen concluderen is dat nog slechts drie landen in Europa zijn overgegaan tot een aanwijzing aanmerkelijke marktmacht vast mobiel tezamen. Er is een aanmerkelijke marktmacht op de voor Nederland Nederlandse interconnectiemarkt, een positie die KPN op dit moment bezit. Het motto van ons en wat we willen is dat is een actie en ook gerichte actie komt. We willen op kostengebaseerde vast mobiele termination, eigenlijk nu. Dat is noodzakelijk, het is ook verplichting van Opta op basis van de telecomwet om daartoe over te gaan. De te hoge prijs voor vast mobiele termination leidt tot fundamentele distorsies in retailprijzen. Dat verband wordt ook door Opta onderkend. De vorige twee sprekers zijn ingegaan op het verband met betrekking tot de aanstaande veiling van UMTS. Je kunt er een paar dingen over zeggen. UMTS zal wellicht, het leidt weer tot nieuwe toetreders in de markt, we weten niet wie dat zullen worden, maar UMTS lost naar onze mening het probleem niet op op het moment dat er niet wordt ingegrepen op een wijze zoals zij op basis van de Telecomwet verplicht zijn, namelijk het aanwijzen van KPN als zijnde een partij met aanmerkelijke marktmacht in de Nederlandse interconnectiemarkt. UMTS zal het probleem eerder versterker op het moment dat we zo, de mobiele sector door kan gaan op de wijze zoals ze nu opereert. Er zijn wat opmerkingen gemaakt met betrekking tot de effecten van een mogelijke aanwijzing van Opta over de veiling. Het komt er eigenlijk op neer dat het een verkapte boodschap is, een verkapt signaal van mobiele operators en de overheid, hou die Opta een beetje aan de ketting, want anders mist u bij de veiling een heleboel inkomsten. Want op het moment dat er nu wordt overgegaan tot een aanwijzing zal dat de urning capacity, de business case voor UMTS wellicht wat verslechteren maar so what. We zien hier dat de markt niet effectief functioneert en een aanwijzing is op zijn plaats. Zoals eerder gezegd, de aanwijzing aanmerkelijke marktmacht mobiel is wat ons betreft een goede stap, maar die lost het probleem niet op. Want het daadwerkelijke probleem is dat er geen op kosten gebaseerde vast mobiele interconnectietarieven zijn. Daaruit volgt naar onze mening een aanwijzing van KPN als zijnde een partij met aanmerkelijke marktmacht op de vast mobiele markt in Nederland een absolute noodzaak is. Pas dan zullen we zien dat het probleem wordt opgelost. Op kosten gebaseerde

interconnectie zal namelijk leiden tot een substantiële verlaging van ook de eindgebruikerstarieven en dat laatste maakt weer dat de noodzaak voor regulering van de retailprijzen naar onze mening kan worden getwijfeld. Dit is eigenlijk een herhaling van wat ik net zei. Ik zal het verder niet doorlezen, maar ik wil even ingaan op de redenering van Opta. MCI Worldcom kan zich niet aan de indruk onttrekken dat Opta de aanwijzing van KPN als zijnde een partij met aanmerkelijke marktmacht op de Nederlandse interconnectiemarkt in de ijskast zet. Er wordt gezegd in de brief van 26 juli, we willen wat dat betreft niet vooruit lopen op het traject zoals aangegeven in het Consultatiedocument. Er wordt gezegd, aanmerkelijke marktmacht mobiel is lichter, het houdt minder in. Ik het zoiets van so what, je moet doen waarvoor u in het leven geroepen bent. Aanmerkelijke marktmacht op de interconnectiemarkt is moeilijker, is tijdrovender, concrete resultaten zullen volgens Opta wat langer op zich laten wachten. Volgens mij is dat een reden om er nu mee te starten en niet te wachten. Het traject wordt afhankelijk gesteld van de marktontwikkelingen naar de aanwijzing van aanmerkelijke marktmacht mobiel. Dat baart ons zeer grote zorgen. We gaan nu over tot een aanwijzing aanmerkelijke marktmacht mobiel, we gaan uitgebreid de gevolgen bestuderen en pas dan gaan we blijkbaar over tot hetgeen er eigenlijk op dit moment zou moeten gebeuren. Opta zegt vervolgens als een soort conclusie, de afsplitsing is doelmatig. Naar onze mening is die niet doelmatig. Het gaat nu om een integraal beleid, een integraal toezicht op de mobiele markt in Nederland en wat ons betreft worden de beide trajecten op dit moment gelijk geschakeld. Samenvattend, een sense of urgentie. We betalen al jaren teveel, versnelling van het proces door Opta is een absolute noodzaak, we lopen achter op dit moment op de rest van Europa. De aanwijzing aanmerkelijke marktmacht mobiel is een stap in de goede richting, zonder meer, maar niet toereikend. In aanvulling daarop moet KPN verplicht gesteld worden tot het aanbieden van op kostengebaseerde vast mobiele terminationtarieven. Volgens ons is dat een wettelijke verplichting van Opta en we willen ook graag van Opta horen of ze daaraan tegemoet komen, of dat gebeurt, wanneer dat gebeurt en wat de precieze redenen zijn om dat nu niet te doen mocht dat de uitkomst zijn, zodat we als MCI Worldcom op een gegeven moment ook op basis daarvan toch stappen kunnen ondernemen die leiden tot de door ons gewenste uitkomst. De noodzaak van regulering van retailprijzen vervalt naar onze mening of kan betwijfeld worden op het moment dat er sprake zal zijn van op kostengebaseerde interconnectietarieven. Dit was het verhaal van mij, het week wat af van de vorige twee sprekers. Ik hoop dat u daar begrip voor had, ik dank u voor uw aandacht.

Presentatie van Telfort:

Dames en heren, goedemorgen. Mijn naam is Niels van Veen, ik werk bij Telfort, afdeling Beleid en Regelgeving. En ook Telfort wil even kort ingaan op de brief van Opta van 26 juli. Opta is van mening dat in de markt van mobiele telefonie nog geen sprake is van effectieve concurrentie of van gewenste marktwerking. Telfort stelt vast dat de mededinging in de markt voor mobiele telefonie momenteel behoorlijk toeneemt, maar van daadwerkelijke mededinging lijkt nog geen sprake te zijn. Telfort heeft er dus begrip voor dat Opta het aanmerkelijke marktmachtinstrument van stal haalt. Opta moet dat ook doen, zodra marktpartijen in de markt voor mobiele telefonie een marktaandeel van tenminste 25% moet hebben behaald. Het is echter wel van groot belang dat Opta goed onderzoekt of KPN en/of Libertel voldoen aan de vijf criteria uit artikel 6.4 van de Telecomwet, zodat Opta wellicht kan afzien van de voorgenomen afwijzing. Wij wachten dat onderzoek van Opta dan ook met belangstelling af. Telfort plaatst wel een aantal vraagtekens bij de voornemens van Opta en met name bij de manier waarop Opta hoopt te komen tot het gewenste resultaat, te weten een daling van eindgebruikerstarieven voor bellen van vast naar mobiel. Ik zal het toelichten. Telfort heeft er overigens geen bezwaar tegen dat Opta de voorgenomen aanwijzing heeft afgesplitst van het in december ingezette traject. Opta heeft herhaaldelijk laten weten dat zij de interconnectietarieven voor het afwickelen van verkeer van vaste naar mobiele netwerken te hoog vindt. Daardoor vallen volgens Opta de eindgebruikerstarieven voor bellen van vast naar mobiel te hoog uit. Doordat de markt haar werk niet doet moet Opta ingrijpen is dan de gedachte. Het is echter zeer de vraag of het aanmerkelijke marktmachtinstrument in de mobiele markt het beoogde effect teweeg zal brengen. Wij vrezen dat schadelijke niet beoogde neveneffecten het gevolg van een aanwijzing van KPN of Libertel of van allebei zullen zijn. Ik zal nu kort ingaan op de te verwachten effecten in de hele markt van mobiele telefonie wanneer KPN en/of Libertel zullen worden aangewezen. Ten eerste is daar de verplichting tot het bieden van non-discriminatoire directe interconnectie. Telfort ziet en dat is ook al eerder aan de orde gekomen niet goed in hoe de verplichting tot het bieden van non-discriminatoire directe interconnectie zal kunnen bijdragen tot een daling van de interconnectietarieven voor het afwickelen van verkeer van vaste naar mobiele netwerken. De gedachte is dat het voor partijen aantrekkelijker wordt om direct te interconnecteren met partijen

die deze verplichting hebben en dat daardoor de interconnectietarieven onder druk zullen komen te staan en zullen dalen. Wij zien dat niet zomaar gebeuren, wij vrezen juist dat non-discriminatoire interconnectietarieven een rek uit de onderhandelingen zullen halen en dat zal ik kort uitleggen. Het doel van het realiseren van directe interconnectie is het besparen van transitkosten die KPN in rekening brengt. Die te verwachte besparing moet worden vergeleken met de kosten van een directe interconnectieverbinding indien de verkeersstromen asymmetrisch zijn zal in de regel de ene partij wel en de andere partij geen behoefte hebben aan het tot stand brengen van een directe interconnectieverbinding. De partijen die aandringt op het tot stand komen van de directe interconnectieverbinding zal normaal gesproken zoeken naar mogelijkheden om andere partijen in de onderhandelingen over de streep te trekken. Dat kan deze partij doen door de andere partij een deel van de te verwachten winst in het vooruitzicht te stellen. Die winst is in feite de te verwachten besparing in de transitkosten. Maar wanneer die andere partij die niet een onmiddellijk belang heeft bij de directe interconnectie ook nog eens verplicht is om non-discriminatoire tarieven te hanteren zijn dergelijke oplossingen niet meer mogelijk, dan is dus de rek uit de onderhandeling verdwenen. De verplichting andere aanbieders op aanvraag alle benodigde informatie te verstrekken en die informatie uitsluitend gebruiken voor het doel waarvoor deze wordt verstrekt daar heeft Telfort geen opmerkingen over. Anders is dat natuurlijk bij de verplichting om te voldoen aan alle redelijke verzoeken om bijzondere toegang. Opta gaat ervan uit dat de verplichting van KPN en van Libertel om alle redelijke verzoeken om bijzondere toegang te honoreren zal bijdragen aan een verlaging van de interconnectietarieven voor het afwikkelen van verkeer van vaste naar mobiele netwerken. Op die manier zal volgens Opta het gewenste effect, die lage eindgebruikerstarieven voor bellen van vast naar mobiel, kunnen worden bereikt. Opta vertelt er echter niet bij hoe dat resultaat tot stand komt. Het is helemaal niet zeker dat de introductie van carrierselektiediensten zal bijdragen tot lagere interconnectietarieven. Wel is het zeker dat de toetreding tot de mobiele markt door de carrierselektie-aanbieders ernstige gevolgen kan hebben voor die markt. Indien carrierselektie-aanbieders kunnen toetreden tot de mobiele markt tegen tarieven die fors onder de huidige eindgebruikerstarieven liggen zal het een negatieve invloed op de investeringen van huidige netwerkoperators hebben. Zowel het betreft de investering in de huidige GSM-netwerken alsook in toekomstige UMTS-netwerken. Dan ontstaat dus het risico dat het huidige niveau van investeringen in mobiele netwerken en diensten zal dalen en dat zal weer leiden tot een afnemend aanbod van innovatieve diensten wat voor de eindgebruikers zeer ongunstig is. Juist concurrentie op netwerkniveau zal bijdragen tot ruimere keuze voor de consument en betere kwaliteit van dienstverlening en daarom moet Opta uitermate voorzichtig omspringen met haar bevoegdheden op het gebied van de toetreding van carrierselektie-aanbieders tot de markt. Het kan niet zo zijn dat het beoogde doel, te weten verlaging van de interconnectietarieven wellicht niet wordt bereikt, terwijl het niet beoogde risico te weten afname van de investeringen in de netwerken wel wordt verwezenlijkt. Telfort is daarom van mening dat Opta eerst grondig onderzoek moet doen naar de mate van concurrentie in de mobiele telecommunicatiemarkt. Dat onderzoek zou zich moeten toespitsen op twee vragen. Ten eerste op de vraag of de hoge interconnectietarieven, hoog althans volgens Opta in die markt een gevolg zijn van het ontbreken van concurrentie. En zo ja, in welke mate. Het is aannemelijk dat de tarieven verder zullen dalen naarmate nieuwe aanbieders zich beter hebben kunnen wortelen in de markt, dan zullen de tarieven verder dalen in de richting van de kosten van een efficiënte operator. Het investeringsniveau wordt dan niet kunstmatig omlaag gebracht. Ten tweede zal Opta een grondige studie moeten verrichten en een consultatieronde moeten houden met betrekking tot de voorwaarden waartegen eventuele carrierselektie-aanbieders tot de markt kunnen toetreden. Er rust daar een belangrijke taak op de schouders van Opta bij het vaststellen van de voorwaarden waartegen carrierselektie-aanbieders verkeer kunnen ophalen bij netwerkaanbieders die zullen kunnen worden aangewezen door Opta als partijen met aanmerkelijke marktmacht. Uit onderzoek van Oftel in het Verenigd Koninkrijk is gebleken dat de verplichte invoering van carrierselektie in de mobiele markt tegen tarieven op kosten plus niveau zal leiden tot uitstel van de winstgevendheid van met name de jongere netwerken met enige jaren. Het verdient aanbeveling dat Opta uitermate zorgvuldig omspringt, niet alleen met de belangen van de eindgebruiker, maar ook met die van de marktpartijen en met name van de nieuwkomers. Resumerend, aanwijzingstraject moet in gang worden gezet, de vijf uitzonderingscriteria uit artikel 6.4 moeten zorgvuldig en grondig worden getoetst, redering van Opta met betrekking tot de gewenste daling van interconnectietarieven volgt Telfort niet en bijzondere toegang kan schadelijk zijn voor de markt, zodat grondig onderzoek naar de redelijke voorwaarden waartegen dat zou moeten worden toegestaan door Opta moet worden geboden. Hier wou ik het bij laten.

De presentatie van Versatel:

Ja, dank u wel, meneer de voorzitter. Ook Verstel had een vakantieprobleem en dat betekent dat ik gisteravond pas hoorde dat ik hier zou staan vandaag, maar u hebt het stuk gekregen gisteren van Verstel, dus daar kunnen we mee aan de slag. Uit voorgaande introducties is mij wel gebleken dat de interpretatie van de juridische verplichtingen uit de Telecomwet erg belangrijk is bij uw beleidsoverwegingen en dat deed mij denken aan de uitspraak van de directeur van Cable en Wireless toen hem gevraagd werd wat zijn ervaringen waren met de eerste jaren van liberalisering in Engeland. Hij zei: "Well it was nice, but you better start enough with an antenna on the roof". Ik geloof dat dat ook voor Verstel geldt. Ik wil u allereerst meenemen naar het doel van de aanwijzingsinstrument, ik wil u meenemen naar de situatie in Nederland en ik wil eens naar de tekst van de wet kijken en de parlementaire geschiedenis. Als je naar de Telecomwet kijkt, dan heb ik het dus over het doel van het aanwijzen, dan is het aanmerkelijke marktmachtinstrument erop gericht om imperfecte marktverhoudingen in het beginstadium van liberalisering van de telecommunicatiemarkt op te heffen. En die zware verplichtingen die voor aanbieders met aanmerkelijke macht gelden dienen vooraf duidelijkheid te scheppen over de condities waaronder gebruik kan worden gemaakt van voorzieningen en faciliteiten van die aanbieders met aanmerkelijke macht. Verstel acht het aanwijzen van partijen als aanmerkelijke macht, want een belangrijke en erg noodzakelijke stap voor de ontwikkeling van de Nederlandse telecommarkt. Een ander doel is niet afwachten, Opta moet snel en pro-actief optreden en dat zou ook betekenen dat als zij dat doet dat het klimaat voor Verstel in die telecommunicatiemarkt te groeien zal verbeteren. De situatie in Nederland die is ook reeds kort samengevat door de spreker van MCI Worldcom. In ieder geval is het zo dat de Europese Commissie Nederland herhaaldelijk gewezen heeft op haar tekortkomingen met betrekking tot de aanwijzing aanmerkelijke marktmacht en wat dat betreft blijft de situatie inderdaad afwijken van die in bijna alle andere Europese landen. Dan kom ik naar de tekst van de wet. U wordt wel eens voor de rechter gedaagd als Opta en ik ben ook blij dat u van juridische zaken vandaag deze hoorzitting leidt, want ik wil toch eens kijken wat staat er nu eigenlijk in die wet met betrekking tot het aanwijzen. Kijk uit die tekst in de wet volgt wel dat het aan het College is om te bepalen of een partij als aanmerkelijke marktmacht wordt aangemerkt, maar de tekst van de wet kent dwingende bewoordingen. Lid 1 van artikel 6.4 stelt dat de dagende aanbieders worden aangewezen en ook in het tweede lid van het artikel dat bepaald dat het College aanwijst, nergens staat dat het College kan aanwijzen. Slechts in lid 4 van het artikel wordt bepaald dat het College kan bepalen dat zij tegen partijen met meer of minder dan 25% marktaandeel niet aanwijst, maar Opta heeft daarbij de bewijslast. Ik sluit me dan ook aan bij de spreker van MCI Worldcom. En als je dan naar de parlementaire behandeling bij die Telecommunicatiewet kijkt dan zie ook dat op Opta de plicht rust om tot aanwijzing over te gaan van aanmerkelijke marktmacht indien daartoe de aanleiding toe bestaat. Ik wil u twee citaten geven uit de wetgevingsgeschiedenis: "De bevoegdheid tot het aanwijzen van aanbieders met aanmerkelijke marktmacht berust bij Opta, het is dan ook in de eerste plaats aan Opta om zodra deze wet van kracht is, snel, de gevraagde duidelijkheid te verschaffen", zodra deze wet van kracht is, snel en ook stelt het eerste Paarse kabinet: "dat het niet zo kan zijn dat partijen die wel aan het criteria voor aanwijzing als marktpartij met aanmerkelijke macht voldoen toch niet als zodanig zouden worden aangemerkt. Dus als u constateert dat een partij aanmerkelijke marktmacht heeft dan moet u gewoon aanwijzen, het is eigenlijk heel simpel en verwijzingen naar de Kamerstukken staan in de bijdrage van Verstel. "Dus ik concludeer u heeft op grond van de Nederlandse maar ook op de Europese wetgeving en de wetsgeschiedenis de plicht partijen met aanmerkelijke marktmacht aan te wijzen. En Verstel maant u dan ook tot spoed bij de aanwijzingen. Dan kom ik bij uw voornemen om partijen aan te wijzen in de zin van artikel 6.4 lid 1. Verstel is van mening dat de huidige situatie in de Nederlandse telecommunicatiemarkt een dergelijke aanwijzing rechtvaardigt. En ik wil het vooral hebben over de aanwijzing van KPN namens Verstel. KPN is ruimschoots dominant op de mobiele telecommunicatiemarkt en geen enkel criterium zoals neergelegd in artikel 6.4 lid 4 geeft ook maar enige aanleiding om niet tot aanwijzing over te gaan. En Verstel wil u ook wijzen op het gedrag van KPN om nauw verwant te maken aan de mobiele telecommunicatiemarkt. Ik zeg het hier nog maar eens luid en duidelijk namens Verstel, het capaciteitsprobleem in Nederland is nog niet opgelost, het is nog niet opgelost en ook dat is een reden om tot aanwijzing op de mobiele telecommunicatiemarkt over te gaan. Waarom? Omdat er geen directe interconnectie is tussen mobiele netwerken. Het verkeer grotendeels via het vaste telecommunicatienetwerk van KPN moet worden afgewikkeld. Dat geldt ook voor het verkeer van concurrenten. Dit versterkt in hevige mate het capaciteitsprobleem waaraan KPN op deze wijze dus ook zelf bijdraagt. Verstel vindt dan ook dat Opta dit niet in stand kan houden en dat het ontbreken van directe interconnectie tussen mobiele netwerken inefficiëntie in de Nederlandse telecommunicatiemarkt in de hand werken en het lijkt met toch niet dat Opta daaraan wil bijdragen. Zo is een aanwijzing in de zin van artikel 6.4 lid 1 en daarin kan Verstel zich volstrekt vinden. En als je dan die brief leest waarop mijn voorgangers ook gewezen hebben, ja dan slaat de verrassing toch wel toe, want dan lezen

wij dat Opta niet het voornemen heeft om KPN aan te wijzen in de zin van artikel 6.4 lid 2. En dan wil ik u toch ook een juridisch argument meegeven. Een aanwijzing in de zin van artikel 6.4 lid 1 kan volgens Verstel eigenlijk niet anders betekenen dan dat Opta eveneens KPN aanwijst in de zin van die 2. KPN is op grond van artikel 20 lid 1 van de Telecommunicatiewet reeds aangewezen als aanmerkelijke marktmacht op de markt voor vaste telefoondiensten en netwerken en indien Opta nu besluit tot aanwijzing op de markt voor mobiele telefoondienst en netwerken, dus in de zin van lid 1 over te gaan dan volgt daaruit dat automatisch KPN in onze optiek wordt aangewezen als aanmerkelijke marktmacht op de nationale markt met betrekking tot de vaste mobiele openbare telefoondienst tezamen. Want op beide markten vast en mobiel is dan vast komen te staan, het een volgt uit de wet, het ander uit uw onderzoek, dat KPN voldoet aan die criteria voor aanwijzingen. Primair is Verstel dan ook van mening dat een aanwijzing door Opta in de zin van lid 1 niet anders kan betekenen dan dat zij ook in de zin van lid 2 wordt aangewezen. En mocht u het daarmee niet eens zijn dan zijn er nog wel wat beleidsargumenten op te sommen waarom u tot een separate aanwijzing in de zin van lid 2 zou moeten overgaan. Ik wees u al op het capaciteitsprobleem, u zou dat versterken als u niet in de zin van lid 2 zou aanwijzen en ook de algemene interconnectiesituatie in de mobiele markt geeft volgens Verstel aanleiding om tot aanwijzing in de zin van lid 2 over te gaan. Dus ik concludeer meneer de voorzitter, het doel van de wet is imperfecte marktverhoudingen op te heffen, dat kunt u doen door tot aanwijzing over te gaan. Verstel vindt ... duidelijkheid ... situatie in de Europese Unie geeft alle aanleiding om snel tot een aanwijzing over te gaan en de tekst van de wet en de bedoeling van het eerste Paars kabinet zijn vrij dwingend, dus ik wens u veel succes bij uw aanwijzing. Dank u wel.

Na de presentaties volgt een discussie over wanneer OPTA de antwoorden wenst te ontvangen op de vragen die opgesomd worden in de agenda van de hoorzitting. Uit eindelijk stelt de voorzitter:

Ik denk dat ik voor mijn rekening kan nemen in ieder geval een week extra erbij tellen, dus dat u vanaf vandaag uiterlijk zaterdag vanaf 1 week, niet de komende zaterdag maar de zaterdag daarna schriftelijk reageert. Ik denk dat u het daarmee moet doen. Iedereen akkoord daarmee? Dan sluit ik hierbij de bijeenkomst. Dank u wel.

* * *