



ATLANTIC TELECOM
The Independent Telecommunications Company

TELEFAX

aan : OPTA
t.a.v. : Afd. Eindgebruikersmarkt
faxnummer : 070-3153501
uw Ref. : Consultatiedocument squeeze
betreft/ref. : Reactie consultatie
pagina's : 8
datum : 15 November 2000
verzonden door : C. Neervoort

ATLANTIC TELECOM B.V.

corr. Adres	Postbus 550
postcode, plaats	5800 AN Venray
bezoek adres	Noorderhof 24
postcode, plaats	5804 BV Venray
telefoon	0478 555 660
fax	0478 555 661
e-mail	info@atlantic.nl
bank	ABN AMRO Venray
rek. nr.	56.06.52.267
BTW nr.	NL 8083.72.439.B01
KvK nr.	12040345 Venlo

Tevens per mail verstuurd SecrEindgebruikersmarkt@opta.nl

Geacht College,

Naar aanleiding van het consultatiedocument prijsqueeze berichten wij U als volgt:

Ten eerste zijn wij verheugd met de aandacht die de OPTA geeft aan de huidige marktsituatie en de daarbij ontstane problemen tussen de KPN wholesale tarieven en de KPN retailtarieven.

Atlantic Telecom BV houdt zich momenteel voornamelijk bezig met het aanbieden van indirect acces diensten aan particuliere klanten en aan klanten in het midden- en klein bedrijf.

Een jaar geleden heeft Atlantic Telecom de belofte van de dienst CPS als een mogelijkheid gezien om zich te manifesteren op de Nederlandse markt. Bijna 1 jaar na de introductie van deze dienst heeft Atlantic Telecom de uitvoering van deze plannen keer op keer naar achteren moeten schuiven, veroorzaakt door aan de ene kant implementatieproblemen met het activatiesysteem maar meer belangrijker de onduidelijkheid over de marges.

Momenteel is Atlantic Telecom niet in staat om deze diensten met een positieve marge aan te bieden en is er daarnaast grote onduidelijkheid of hier in de nabije toekomst verandering in zal gaan komen. Het moge duidelijk zijn dat zekerheid en duidelijkheid twee basis voorwaarden zijn om toekomstige investeringsbeslissingen te nemen.

Wij hebben tot onze spijt het afgelopen jaar echter moeten constateren dat er reeds partijen zijn die zich terug getrokken hebben van deze markt en er ook partijen zijn die niet gestart zijn op deze markt of deelmarkten.

Wij hechten er dan ook aan dat er snel duidelijkheid komt in deze problematiek zodat Atlantic Telecom gefundeerde investeringsbeslissingen kan nemen. In dit kader zijn wij verheugd met het streven van het college om voor het einde van het jaar met een oplossing te komen, wij zouden dan ook graag zien dat dit streven gerealiseerd wordt.

Hieronder ons commentaar op het consultatiedocument:

Als eerste een algemene opmerking over een in onze ogen niet aangeroerd onderdeel van de KPN retail tarieven, namelijk het tijdstip van bekendmaking van nieuwe KPN retail tarieven.

Momenteel worden retail tarieven door KPN voorgelegd aan, en getoetst door, de OPTA. Dit gebeurt geheel onzichtbaar voor andere marktpartijen. De dagelijkse praktijk toont aan dat KPN na goedkeuring door de OPTA weinig tijd laat tussen de communicatie naar haar eindgebruikers en de ingangsdatum van de nieuwe tarieven.

Keer op keer stelt dit ons voor het dilemma als prijsvolger in een onmogelijk tijdsbestek zowel onze retailtarieven door te moeten rekenen alsook onze administratieve systemen en billingsystemen aan te moeten passen.

Partijen stellen dan ook voor dat er een redelijke termijn wordt gecreëerd tussen het bekend worden van de nieuwe KPN retail tarieven en de ingangsdatum van deze tarieven. Een termijn van 2 maanden lijkt hier redelijk.

Het resterende commentaar spitst zich met name toe op de problematiek rond de C(P)S dienstverlening aangezien dit momenteel actueel is voor Atlantic Telecom. Daarnaast zijn wij echter van mening dat in principe alle retail diensten van KPN onderworpen zouden moeten worden aan een prijsqueeze toets.

1. Inleiding

Onder punt 9 stelt het college dat het niet ondenkbaar is dat alternatieve aanbieders op den duur uit de markt stappen, zoals reeds aangegeven hebben wij de afgelopen periode geconstateerd dat dit reeds realiteit is geworden, aanbieders hebben reeds besloten uit de markt te stappen of tegenovergesteld hieraan, de markt niet betreden.

2. Prijssqueeze

In dit hoofdstuk worden een aantal aspecten c.q. begrippen aangehaald die cruciaal zijn voor een heldere discussie. Het college kwantificeert deze aspecten echter niet, wij zouden graag meer inzicht krijgen in de volgende begrippen:

- ?? (punt 16) Wanneer komt in de ogen van het college een marge onder het normale niveau ?
- ?? (punt 17) Wanneer is in de ogen van het college een operator "redelijk efficiënt" ?
- ?? (punt 20) Wat is in de ogen van het college een redelijk kortingspercentage voor alternatieve aanbieders om te kunnen concurreren met de netto retailtarieven van KPN ?

3. Wettelijk kader

Bij de hier besproken piek- en daltarieven vraagt Atlantic Telecom zich af of de huidige piektarieven nog wel corresponderen met de piektijden op het netwerk. KPN heeft reeds meerdere malen aangegeven dat de huidige verbruikspiek bij meer dan de helft van de nummercentrales in de avonduren ligt.

In dit kader is de laatste prijsverlaging van KPN retail, de verschuiving van de ingangstijd van het dalatrief van 8 uur naar 7 uur dan ook een raadsel voor ons, met name in de consumentenmarkt bevindt de piek zich rond dit tijdstip en aangezien KPN de wholesale tarieven niet heeft aangepast wordt de squeeze hierdoor alleen maar vergroot.

Het KPN Jaarverslag zegt daarover het volgende:

“Het verkeerspatroon is de afgelopen jaren en met name de laatste twee kwartalen veranderd. In het verleden werd vooral overdag gebeld tussen 10 en 11 uur en tussen 15 en 16 uur. Deze pieken zijn door toenemend gebruik van vast en mobiele telefoon breder geworden. Onder invloed van Internet is gedurende de laatste twee a drie kwartalen in de telefooncentrales een nieuwe piek ontstaan, en wel in de avond tussen 19 en 22 uur.

Met name in de consumentenmarkt surfen en e-mailen eindgebruikers in de avonduren. Dit leidt in combinatie met de groei van het spraakverkeer tot een verplaatsing van de gebruikspiek van het telefonienetwerk van overdag naar de avond.”

Atlantic Telecom onderschrijft dat de oplossing van de gescheiden boekhouding binnen KPN een oplossing is die de beste garanties biedt om op de lange termijn de discrepanties tussen wholesale en retail tarieven transparant te maken en te kunnen onderwerpen aan een prijsqueeze toets.

4. Overwegingen ten aanzien van het wettelijke kader

48 Graag verneemt het college de opvatting van partijen over zijn visie inzake de aspecten die een rol dienen te spelen in de beoordeling op de prijsqueeze :

Atlantic Telecom denkt dat het uitgangspunt of KPN retail nog rendabel zou kunnen opereren indien zij op dezelfde manier zou inkopen als haar concurrenten een goed en eerlijk uitgangspunt is om een prijsqueeze toets toe te passen.

58 Het college verzoekt belanghebbenden aan te geven of zij kunnen instemmen met het niveau waarop het college tariefvoorstellen van KPN op kostenorientatie wenst te toetsen.

Atlantic Telecom zou graag een verdere detaillering zien voor de toepassing van de toets waarbij de insteek meer gericht zou moeten zijn op de segmenten van de diverse diensten onderverdeeld in zowel Particuliere als Zakelijke klanten. Dit zijn namelijk relevante markten voor concurrenten van KPN.

Te denken valt hierbij aan CPS Internationaal, CPS Nationaal, BiBa, BuBa, Internationaal verkeer, Internationaal Mobiel verkeer, internet dial-up verkeer etc. Deze detaillering voorkomt dat KPN naast een compensatiemodel tussen piek- en dal tarieven een compensatiemodel toepast binnen een mandje van diensten waardoor er op deelverkeer een prijsqueeze ontstaat.

Enkele recente voorbeelden hiervan zijn het internet dial-up verkeer en het vast-mobiel verkeer zowel nationaal als internationaal. In volumes behorend tot de grootste verkeerssoorten.

De gevolgen van deze prijsklem worden langzaam zichtbaar, atlantic telecom heeft in de consumentenmarkt zoals ook een aantal van onze collega's na een korte periode moeten besluiten om hun klanten weer terug te verwijzen naar de KPN voor deze probleem diensten. Deze acties hebben naast het verlies aan omzet een negatief effect op de transparantie naar de eindgebruiker toe die vaak de achtergonden niet begrijpt. Sommige klanten worden daardoor achteraf geconfronteerd met extra hoge rekeningen in plaats van lagere rekeningen.

61 Voorgestelde korting

Partijen zien geen inhoudelijke argumenten waarom alleen de VDN-regeling meegenomen wordt. Ook het BelPlus abonnement en volume gerelateerde voordeelopties zijn immers generieke regelingen en de basis voor onze marge blijft het KPN netto tarief.

Wel lijkt het toepassen van een effectief percentage tegenover het absolute percentage redelijk aangezien alle KPN kortingsregelingen effectief lager uitvallen dan de genoemde bruto percentages. Bij voordeel nummers bestaat dit uit het feit dat een eindgebruiker over het algemeen meer dan tien nummers belt. Bij volume gerelateerde kortingen uit periodes waarbij de volumes laag zijn.

Atlantic Telecom denkt dat binnen de huidige prijs- en kortingsverhoudingen een percentage van 10% redelijk is, aangezien Atlantic Telecom vaak met dit percentage werkt in het midden- en kleinbedrijf om de netto KPN tarieven vast te stellen.

68 Inkoopkosten

Ten eerste een opmerking naar aanleiding van paragraaf 66 waarbij BuBa verkeer wordt ingedeeld, in onze ogen vergeet OPTA daarbij BuBa verkeer mee te nemen welke ontspringt en eindigt in een wholesale gebied waar de alternatieve aanbieder **niet** interconnecteert. Hierbij is immers sprake van nationale originating en nationale terminating.

Zoals het college reeds aangeeft bestaan de kosten voor alternatieve aanbieders uit variabele inkoopkosten en vaste eigen netwerkkosten. De onderkant van deze kosten zijn het netwerkbeslag zoals dat geldt voor KPN (exclusief poortkosten) en bovenkant uit de netwerkkosten van een nieuwe aanbieder met slechts een interconnectiepunt (inclusief poortkosten).

OPTA kiest hier duidelijk voor de onderkant van deze kostenstructuur. Zelfs KPN heeft in discussie's in het verleden hierbij objectief vast te stellen poortkosten meegenomen. Atlantic Telecom ziet de onderkant dan ook niet als een reëel uitgangspunt om te bepalen of er sprake is van een prijsqueeze; de eigen netwerkkosten maken immers een belangrijk deel van de kosten uit en zijn een integraal onderdeel van de business case.

Atlantic Telecom zou hier dan ook graag een benadering zien die meer aansluit bij de realiteit. Om hier een objectieve opsag voor vast te stellen is het cruciaal om eerst het begrip efficiënte aanbieder vast te stellen waarbij in onze ogen ook de vraag of het economisch wel realistisch is om een netwerk volledig uit te rollen en de vraag of dit fysiek binnen redelijke termijnen mogelijk is beantwoord moet worden.

Atlantic Telecom stelt dan ook voor om de inkoopkosten niet te baseren op het netwerkbeslag dat voor KPN geldt maar deze te baseren op de on-net kosten plus een redelijke opsag voor eigen netwerkkosten.

74 Retailkosten

De insteek van OPTA om hierbij uit te gaan van een forfaitaire opslag op de inkoopkosten lijkt gerechtvaardigd.

Het toegepaste percentage is echter aan de lage kant zeker gezien het feit dat nieuwe operators over het algemeen verhoudingsgewijs hogere marketingkosten hebben aangezien deze nog bezig zijn een klantenbestand op te bouwen. Atlantic Telecom stelt voor om bij gebrek aan transparante gegevens in Nederland de percentages te gebruiken zoals deze bekend worden gemaakt door BT in het kader van hun gescheiden boekhoudingen. Hier komen de volgende "mark-up" percentages naar voren.

Lokaal verkeer	40%
Nationaal verkeer	45%
Vast-Mobiel	20%
Internationaal	45%

Daarnaast is het van belang om te melden dat de retailkosten vaak vaste kosten betreffen en daarmee in een markt met dalende prijzen als gevolg van de toegenomen concurrentie het percentage eerder toeneemt dan afneemt, enkel dit zou al een reden zijn om dit percentage niet te baseren op vigerende of zelfs verouderde KPN gegevens.

88 Oplossing BiBa probleem

Aangezien dit momenteel de grootste boosdoener is wanneer het gaat om de prijssqueeze zullen wij ons zienswijze per OPTA voorstel kenbaar maken.

Splitsing retail tarieven in lokaal en regionaal (punt 84).

Hierin geeft de OPTA aan dat KPN na splitsing het regionale verkeer uit het mandje BiBa verkeer ook als zodanig tarifeert.

Wanneer OPTA aangeeft dat de 50% regionale gesprekken (zie punt 82) uit het BiBa mandje verhoogd zouden worden naar de huidige regionale tarieven dan betekent dit inderdaad een rigoureuze aanpassing die het mogelijk maakt om op een groot gedeelte van het huidige lokale verkeer te concurreren.

Wanneer OPTA daarmee aangeeft dat tevens de regionale gesprekskosten worden verlaagd om de lokale verhoging te compenseren, alsof het een gemiddelde zou zijn tussen de huidige regionale tarieven en de toegevoegde lokale tarieven dan zal de prijssqueeze absoluut gezien gelijk blijven en dus geen oplossing zijn.

Atlantic Telecom onderschrijft de bezwaren zoals aangegeven door OPTA:

- ?? Afnemende transparantie, met name de CS dienstverlening wordt onmogelijk aangezien het voor eindgebruikers niet duidelijk zal zijn bij welk gesprek hij of zij gebruik moet maken van de CS code. Dit zal uiteindelijk in het voordeel van KPN uitwerken omdat achteraf geconstateerde fouten in de ogen van de ingebruikers veroorzaakt worden door de nieuwe aanbieders.
- ?? Bepaalde eindgebruikers zullen onevenredig hard getroffen worden door deze maatregel.

Daarnaast zouden wij daar graag nog een aantal bezwaren aan toevoegen:

- ?? Leading zero principe, in de huidige CPS dienst bepaalt het eerst gedraaide cijfer of het een CPS gesprek wordt onafhankelijk van de bestemming. Dit zogenaamde leading-zero verkeer zal automatisch via de CPS aanbieder worden gerouteerd. Met name Internet-DialUp verkeer en voorkeuze toetsen spelen hierbij een belangrijke rol.

Ook hier zullen fouten achteraf geconstateerd, verweten worden aan de CPS aanbieder.

- ?? Het biedt geen oplossing voor de principiële doelstelling dat C(P)S aanbieders op lokale gesprekken moeten kunnen concurreren.

Lokaal verkeer uitsluiten (punt 85).

KPN heeft in het verleden meerdere malen aangegeven niet in staat te zijn lokaal verkeer uit te sluiten vanwege een gebrek aan intelligentie op de lagere netwerkvlakken. Daarnaast bestaat nog een ander bezwaar namelijk:

- ?? Uitsluiting van aangrenzende netnummergebieden zal statische ingeprogrameerd worden in het KPN netwerk. Alle toekomstige wijzigingen van de retail gebieden c.q. tarieven van KPN zal dan ook leiden tot een nieuwe discrepantie met de wholesale tarieven. Een recent voorbeeld hiervan is te zien in België waar Belgacom per 1 Oktober de lokale en regionale tarieven heeft vervangen door een nationaal tarief terwijl de wholesale dienst CPS hier niet op was aangepast.

Herbalancering van de tariefstructuur (punt 86)

Hierbij constateert Atlantic Telecom de volgende bezwaren:

- ?? Ook hier geldt dat de prijssqueeze weliswaar wordt opgeheven voor de ene verkeerssoort (weekeind-/nacht-/daltarief) maar geen absolute verbetering voor de dienst CPS wordt gecreëerd. In onze ogen wordt slechts het door KPN toe te passen compensatiemodel dwingend opgelegd.
- ?? Ook bij deze oplossing zullen er partijen in de markt zijn die onevenredig worden getroffen door deze maatregel.
- ?? Het biedt geen oplossing voor de principiële doelstelling dat C(P)S aanbieders op lokale gesprekken moeten kunnen concurreren.

Op de langere termijn zou dit dwingend opleggen van het compensatiemodel overigens wel de weg zijn om te voorkomen dat KPN in een mandje van diensten een gedeelte onder kostprijs aanbiedt.

In de huidige situatie wordt de squeeze echter niet veroorzaakt door een scheef compensatie model doch door een verschil in netwerkbeslag tussen KPN en concurrenten van KPN, daarmee zal er naast deze lange termijn optie ook een oplossing moeten komen op de korte termijn.

Verlaging interconnectietarieven BiBa verkeer.

In het kader van een uiteindelijke beslissing lijkt deze oplossing direct soelaas te bieden op korte termijn met de volgende voordelen:

- ?? Direct uitvoerbaar en niet afhankelijk van technische oplossingen in het netwerk.
- ?? Er ontstaat een prikkel voor KPN om de retailtarieven te baseren op werkelijk netwerkbeslag waardoor de prijssqueeze afneemt.

Daarnaast kan Atlantic Telecom de zienswijze van de OPTA dat dit de stimulans voor partijen wegneemt om te investeren in een verdere uitrol van netwerken niet onderschrijven. De nu ontstane prijssqueeze doet zich met name voor bij de indirect diensten die afhankelijk zijn van de organiserende KPN diensten.

Onder de huidige omstandigheden is het economisch niet haalbaar om een volledige uitrol van een netwerk te baseren op deze dienst alleen. Juist het feit dat er een interim oplossing komt zal de zekerheid creëren om deze diensten verder uit te breiden en met een lange termijn oplossing in het vizier de investeringsbeslissing met betrekking tot een eigen netwerk

vergemakkelijken. Het voortbestaan van de huidige situatie zal voor ons juist het signaal zijn dat OPTA de dienst CPS niet als een reëel alternatief ziet voor de ontwikkeling van de concurrentie op lokaal verkeer en zal er toe leiden dat o.a. Atlantic Telecom zich noodgedwongen terug trekt van deze markt nog voordat er überhaupt een beslissing over de uitrol van een netwerk is genomen.

Als laatste zou Atlantic Telecom graag een optie toevoegen aan de lijst van mogelijke oplossingen met betrekking tot het BiBa-BuBa probleem.

De kern van het huidige probleem wordt veroorzaakt door de inefficiënte lange route die door C(P)S verkeer wordt afgelegd. Daarmee doet zich "zoals OPTA terecht stelt" de principale vraag voor of deze diensten zich wel lenen voor lokaal verkeer. Dit lijkt echter een gepasseerd station, partijen hebben dit bijvoorbeeld reeds opgenomen in CPS Fase II en ook de Europese Commissie heeft bevestigd dat CPS voor lokaal verkeer moet worden aangeboden.

Het efficiency probleem wordt pas opgelost als alternatieve infrastructures zich voldoende hebben ontwikkeld. Met andere woorden een verlaging van het marktaandeel van KPN is de uiteindelijke oplossing, en aangezien CPS een dienst is die op een snelle manier iets zou kunnen doen aan het hoge marktaandeel van KPN op deze markt zou Atlantic Telecom het betreuren als deze dienst door een tijdelijk efficiency probleem geen reële optie zou zijn om haar klantenbestand op te bouwen.

Atlantic Telecom erkent het dilemma van het probleem en zou dan ook graag een administratieve vorm van toegang willen voorstellen als mogelijke oplossing.

De kern van deze oplossing komt erop neer dat daar waar zich prijsqueeze's voordoen als gevolg van efficiency problemen tussen KPN Retail en concurrenten van KPN Retail, aanbieders kunnen kiezen voor een fysieke afhandeling op het KPN netwerk, op een efficient lager niveau, namens de nieuwe operator. Vervolgens kan op de achtergrond er een administratieve verrekening van de kosten plaats vinden inclusief de uitwisseling van CDR's waarbij Atlantic Telecom zich een prijsniveau voorstelt gelijk aan de KPN retail tarieven minus een afslag voor retailkosten.

Ook de implementatie van deze dienst lijkt niet complex aangezien in het verleden dit soort oplossingen vaker zijn toegepast en daarnaast met name bij CPS de klanten netwerktechnisch reeds bekend zijn. Ook kan KPN hier flexibel rekening houden met de netwerkuitrol van de diverse aanbieders een flexibiliteit die KPN zelf voorstelt bij de ontwikkeling van de 06760 dienstverlening.

In onze ogen heeft deze oplossing een aantal belangrijke voordelen:

- ?? Snel te implementeren.
- ?? De rekening van de inefficiëntie komt bij geen van de betrokken partijen terecht, waarmee ook de toevoeging van lokaal verkeer in Fase II geen probleem vormt.
- ?? Het levert een verlichting bij zowel KPN als andere aanbieders met betrekking tot de congestie problematiek op interconnectie niveau.
- ?? Er ontstaat een prikkel bij KPN telecom om hun retailtarieven te baseren op de werkelijke onderliggende netwerkkosten.

Als laatste nog een aantal algemene opmerkingen.

Om succesvol een dienst in de markt te zetten naast KPN moet het voor een klant duidelijk zijn dat deze een volledig gelijkwaardige dienst krijgt aangeboden er moet dus open geconcentreerd kunnen worden op alle diensten inclusief lokaal verkeer. De klant moet daarbij financieel duidelijk voordeel kunnen hebben en alle diensten bij een alternatieve aanbieder kunnen afnemen. Het is dan ook van cruciaal belang dat er voor een verdere ontwikkeling van de concurrentie op alle verkeerssoorten concurrentie met KPN mogelijk is.

Daarnaast willen wij nogmaals benadrukken dat wanneer er niet op korte termijn een oplossing komt voor deze problemen Atlantic Telecom tot de conclusie moet komen dat de CPS belofte zoals momenteel verankerd in de huidige wet- en regelgeving een loze belofte bleek te zijn waar althans in Nederland geen business case op gebouwd kan worden.

Hopende hiermee een positieve bijdrage te hebben geleverd aan deze discussie en vertrouwend op een positieve en snelle oplossing verblijven wij,

Hoogachtend,

Atlantic Telecom BV
Dhr. C. Neervoort