

## **REACTIE VAN BTG OP HET CONSULTATIEDOCUMENT**

### **Integrale tariefregulering voor eindgebruikers- en interconnectiediensten**

OPTA, 26 november 2001

In het Consultatiedocument Integrale tariefregulering voor eindgebruikers- en interconnectiediensten, 26 november 2001 vraagt u belanghebbende partijen te reageren op een aantal vraagpunten van het College. Hierbij treft u de reactie van de Nederlandse Vereniging van Bedrijfs-Telecommunicatie Grootgebruikers (BTG) aan.

BTG gaat niet per onderdeel in op de diverse onderwerpen die OPTA in haar consultatiedocument aan de orde stelt. Wij volstaan met een beknopte reactie waarin op hoofdlijnen voornemens van het College van vraagtekens worden voorzien. Zoals OPTA in haar consultatiedocument constateert zijn de thans door haar gehanteerde systemen op onderdelen strijdig. Daarnaast hebben de inspanningen van OPTA niet geleid tot een resultaat dat voor tenminste een van de betrokken marktpartijen bevredigend is. Tegen deze achtergrond bestaat waardering voor het inzicht van OPTA dat de huidige systemen niet voldoen en aan vervanging toe zijn.

BTG is van oordeel dat het allerminst zeker is dat integrale tariefregulering aan de verwachting zal voldoen. Ook OPTA plaatst bij dit laatste op tenminste een onderdeel, prijssqueeze, een vraagteken. Het lijkt dan ook riskant deze vorm van tariefregulering direct voor meer jaren van toepassing te verklaren. Een proefperiode gevolgd door een evaluatie van de uitwerking van de genomen maatregel op de ontwikkeling van de markt is naar ons oordeel noodzakelijk om het systeem te testen.

De overgangperiode waarmee OPTA rekening houdt komt duidelijkheid naar de markt niet ten goede. Het is gewenst dat OPTA vooraf zeker stelt binnen welke termijn zij een mogelijk nieuwe vorm van reguleren kan implementeren. Bij de beantwoording van deze vraag dient overigens KPN te worden betrokken. Van KPN wordt immers verwacht dat zij haar administratieve inrichting ingrijpend aanpast. De ervaring heeft ons geleerd dat dit eerder een proces van jaren dan van maanden is. Daarnaast is BTG geïnteresseerd in de kosten van deze operatie. Het consultatiedocument gaat niet in op het kostenaspect. Wellicht ten overvloede zij vermeld dat het niet ondenkbaar is dat deze ommezwaai leidt tot een verhoging van de kostendruk.

BTG begrijpt vooralsnog niet hoe OPTA structurele maatregelen kan nemen om squeeze ongedaan te maken voor BIBA verkeer. Niet één collega van KPN beschikt immers over een lokaal uitgerold netwerk. Het voornemen lokale netwerken te realiseren bestaat niet in de markt. Recente studies bevestigen dit laatste. Ook op locaties waar dat zou worden verwacht (denk b.v. aan VINEX-locaties), worden geen collega's van KPN gesignaleerd. OPTA's ervaringen met de kabelexploitanten vormen hiervoor tevens een bewijs.

OPTA stelt zich voor te komen tot een situatie van afstemming van interconnectie – en retailtarieven. Daarvoor onderkent OPTA de voorwaarden dat de AMM-partij een gescheiden boekhouding dient te voeren en stelt OPTA zich voor een wijziging aan te brengen in de toerekening van wholesale specifieke kosten. BTG vraagt zich af hoe het mogelijk is wholesale specifieke kosten toe te rekenen aan andere tarieven dan die op wholesale betrekking hebben. Hoe elastisch het begrip kostenoriëntatie is blijkt uit de oplossingsrichting die OPTA ziet; reken enkele wholesale specifieke kosten toe aan de retaildiensten. Gegeven het belang dat BTG vertegenwoordigt een

handelswijze die niet uit te leggen zou zijn. De schijn ontstaat dat OPTA in dit verband slechts het belang van aanbieders voor ogen heeft. Het bevorderen van een kunstmatige concurrentie door willekeurige boekhoudkundige ingrepen kan geen bestendig resultaat opleveren.

Ook zonder enige kennis van de markt is het duidelijk dat integrale tariefregulering leidt tot een verdere verhoging van de kosten voor KPN en als gevolg daarvan hogere tarieven voor gebruikers. Hoewel wij ons realiseren dat het de taak van OPTA is een situatie van bestendige concurrentie tot stand te brengen, dient primair het belang van de gebruiker te worden gediend. Het bevorderen van concurrentie is een middel wat moet leiden tot lagere tarieven en kan geen doel op zich worden. Wij verzoeken u dan ook in uw overwegingen mee te nemen dat welke wijzigingen ook worden aangebracht, deze recht doen aan alle betrokken partijen. Dit laatste lijkt ons juist van belang omdat het de formele stelling is dat de huidige KPN tarieven, voor zover OPTA daarop van invloed is, geacht worden op kosten georiënteerd te zijn.

Met belangstelling hebben wij kennis genomen van uw tekst onder 20 iii), u spreekt hier van kosten- en/of volumeontwikkelingen. OPTA heeft bij herhaling aan BTG bevestigd dat afgenomen volume geen invloed kan hebben op het kosten- of tariefniveau, anders dan toepassing van enkele generieke kortingsregelingen. Het lijkt ons redelijk dat dit uitgangspunt thans op de wholesale tarieven wordt toegepast. BTG is van oordeel dat naast afgenomen volume tevens geografische aspecten en de mate waarin eigen voorzieningen zijn aangebracht bepalend zijn voor het daadwerkelijke kosten- en daarmee tariefniveau van een dienst. Tegen deze achtergrond zijn wij van mening dat OPTA bij de wijze waarop zij haar toezicht wenst uit te oefenen dient rekening te houden met tenminste deze aspecten.

Naar aanleiding van uw vragen aan belanghebbenden;

In relatie tot prijssqueeze zijn wij van oordeel dat operators die zelf niet of nauwelijks investeren in voorzieningen (typisch de carrier select en/of carrier pre-select operator) niet de eersten zijn die mogen klagen over squeeze. Het kostenniveau en zeker de toegevoegde waarde van dit type operator rechtvaardigt immers niet de marge die kennelijk wordt gewenst.

BTG begrijpt niet wat een in beginsel concurrerende markt is. Een markt kenmerkt zich immers door het bestaan van concurrentie of niet. Indien uw vraag is of KPN een concurrent heeft op de markt voor lokale interconnectie, dan kan uw vraag ontkennend worden beantwoord. Een dergelijke situatie voorzien wij ook de komende jaren niet. Een 'in beginsel' concurrerende markt wordt daarmee een leeg begrip.

In het algemeen is BTG van mening dat Integrale tariefregulering niet mag leiden tot een verhoging van de retailkosten en -tarieven. Vooralsnog voorzien wij deze wel als gevolg van uw voorstellen.