

# ACT

www.act-telecom.nl

## Analyse van de markt voor ontbundelde toegang op wholesale niveau

(markt 11)

Bijdrage ACT

31 augustus 2005

CPTA	
Zaaknr.:	Ingekomen
01 SEP 2005	
Reg.nr.:	200510 4084
Ter kennisgeving naar:	A
<del>TIRRO</del> TIRRO	
Afdoeningstermijn:	22-09-05

## *Inhoudsopgave*

Inhoudsopgave.....	2
Management Summary .....	3
1. De relevante markt voor ontbundelde toegang .....	4
1.1. Wholesale markt breedband toegang.....	4
1.2. Mogelijkheid tot aanbieden alle diensten .....	4
1.3. Beschikbaarheid wholesale transmissiecapaciteit naar nummercentrales.....	5
1.4. De achterwaartse integratie .....	6
1.5. Geen substitutie door kabelnetwerken .....	6
1.6. SSNIP testen .....	6
2. Onderzoek naar de aanwezigheid van partijen met AMM.....	7
2.1. Alternatieven. ....	8
3. Verplichtingen.....	8
3.1. Verzoeken tot toegang en kostentoerekening.....	8
3.2. Toegangsverplichting: strategisch product ontwerp.....	9
3.3. Toegangsverplichting: leveringstermijnen.....	10
3.4. Referentie aanbod: aankondigingstermijn.....	10
3.5. Referentie aanbod: Tariefniveau.....	11
3.6. Tariefregulering.....	12
3.6. Collocatiediensten.....	12
4. Additionele opmerkingen.....	13
4.1. Noodzaak tot herbalancering van tarieven voor volledige ontbundeling en linesharing. ....	13
4.2. De gedwongen winkelnering bij KPN. ....	13

### *Management Summary*

ACT agrees with OPTA on most aspects of the Market analysis on Market 11: Access to the Local Loop. KPN has significant market power on the local loop market. A market for which there are neither real substitutes nor will they emerge and become significant within the next 3 years. This means that the most stringent tariff setting process is appropriate. In the line of OPTA's vision this would mean WPC1 on all facilities.

This market and KPN's offering can be highly characterized by: "The Devil is in the detail". In this contribution ACT points out some examples of Strategic Product Design as well as examples of delaying tactics. ACT asks OPTA to involve market parties in the evaluation of KPN's reference offer.

In the Netherlands Local Loop Unbundling is a wholesale market almost only in use for the delivery of Internet and data services. ACT gives some reasons why that is the case and what needs to be done to make LLU a suitable building block for voice services as well.

## *1. De relevante markt voor ontbundelde toegang*

ACT is het grotendeels met de conclusies van OPTA eens. Hieronder volgen een aantal punten waarin ACT nadere opmerkingen wil plaatsen.

### **1.1. Wholesale markt breedband toegang.**

*(7.) Het college concludeert dat op de wholesale markt voor hoge kwaliteit **wholesale-breedbandtoegang** de volgende mededingsbeperkende gedragingen als gevolg van de aanmerkelijke marktmacht van KPN op deze markt zouden kunnen voorkomen:*

Wij nemen aan dat het college hier de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnet bedoeld.

### **1.2. Mogelijkheid tot aanbieden alle diensten**

*(115) Thans kunnen Versatel, Tiscali, bbnd, Easynet, MCI, Colt, Eager, Plex en Wanadoo KPN in beginsel alle diensten aanbieden die ook door KPN over het aansluitnetwerk worden aangeboden. Breedbandaansluiting.*

Dit is maar ten dele waar. Er is nog geen gereguleerd aanbod met een zodanige SLA voor Service en Instandhouding dat de huurlijndiensten van KPN vergelijkbaar aangeboden kunnen worden. Ook biedt KPN VPN diensten met een hogere beschikbaarheid dan de telco's ontvangen voor hun ULL diensten

*(124) Met behulp van 2 terminating segmenten van een huurlijn kan een aanbieder een volledige retail huurlijn aanbieden.*

Zie ook de opmerking bij randnummer 115. Het ontbreekt nog steeds aan een gereguleerde SLA voor lijnen om het beschikbaarheidsniveau van huurlijnen van KPN te kunnen evenaren.

*(139) Het aansluitnetwerk van KPN wordt tot op heden in Nederland vrijwel niet gebruikt door andere partijen aan KPN om op basis van ontbundelde toegang analoge of digitale telefoonaansluitingen aan te bieden.*

Hier liggen een aantal zaken aan te grondslag die opgelost moeten worden door adequate regulering.

- Allereerst zijn in Nederland de kosten voor het overnemen van een telefoonaansluiting erg hoog met name door buitengewoon hoge nummerporteringskosten.
- Daarnaast ontbreekt het in Nederland aan regulering waardoor partijen die op LAP niveau zijn uitgeroid ook voor voice diensten profijt hebben van die uitrol. Om hun lokale presence ook te kunnen benutten voor voice interconnectie zijn grote investeringen nodig om in te koppelen op de (verouderde) switches van KPN. Hierdoor is het voor partijen niet mogelijk om ook de transmissie en collocatie investeringen goed te maken. Er dient een tarief te komen voor lokale interconnectie voor partijen met een lokale presence die door omstandigheden buiten hun invloed en in dit geval veroorzaakt door technische keuzes door KPN hun investeringen niet kunnen benutten. Dit dient aangepakt te worden in de verplichtingen voor de markt voor lokale doorgifte.
- Een derde punt is het ontbreken van een robuust gelijktijdig lijn – en nummerproces. Ook dit is een issue waarvan we aannemen dat KPN daar bij haar eigen ISDN dienstverlening geen last van heeft. Dit spelt met name in de kleinzakelijke markt een grote rol. Telco moet een monteur de hele dag op klantlocatie paraat hebben. KPN levert lijnporting niet verfijnder dan in een window van een werkdag. Dit dient aangepakt te worden door adequate verplichtingen op te leggen in het referentie aanbod MDF diensten.
- Een vierde punt is dat de tarieven voor ontbundelde diensten en met name de tariefstructuur voor volledige ontbundeling vs. Linesharing de business case voor het aanbieden van bv. VOIP diensten ruineert. In het geval een klant voice van een andere aanbieder dan KPN afneemt stuurt KPN de rekening voor het abonnement nagenoeg geheel naar de DSL operator. We komen hier bij... op terug

### 1.3. Beschikbaarheid wholesale transmissiecapaciteit naar nummercentrales

*(119) DSL-platformhouders kopen veelal wholesale-transmissiecapaciteit (dat is transport van een MDF-locatie naar het netwerk, “de backbone”, van de DSL-platformhouder) in bij andere partijen zoals KPN en BT. Dit worden ook wel trunksegmenten genoemd (zie tevens de analyse van e markt voor trunk regional en trunk lokaal).*

Uit het concept besluit huurlijnen blijkt dat het college van alle huurlijnen groter dan 2 Mb meent dat ze deel uitmaken van een voldoende concurrerende markt. De LEP CP circuits die daar ook voor gebruikt worden ziet het college als terminerende verbindingen. ACT pleit voor een zorgvuldiger benadering van deze diensten. Nu is voor veel nummercentrales KPN nog steeds de enige leverancier die in alle redelijkheid een transmissiedienst kan aanbieden. Door deze benadering van het college kunnen DSL aanbieders in de nabije toekomst voor hoge kosten komen te staan. Het betreft hier met name de transmissie naar de MDF centrales buiten de randstad. Om uit te kunnen rollen

naar dergelijke MDF centrales is het noodzakelijk dat OPTA voor die situaties een gereguleerd aanbod verlangt van KPN.

#### 1.4. De achterwaartse integratie

*(143) Het college heeft in de analyse van de markt voor vaste telefonie twee markten afgebakend. De markt voor laagcapacitaire aansluitingen en de markt voor hoogcapacitaire aansluitingen. De laagcapacitaire markt omvat aansluitingen met niet meer dan twee spraakkanalen, zoals bij PSTN, ISDN-1, ISDN-2, en VoIP. De hoogcapacitaire markt omvat aansluitingen met meer dan twee spraakkanalen, zoals bij ISDN-15, ISDN-30 en VoDSL.*

Hierbij heeft het college te weinig oog gehad voor de kleinzakelijke markt die veelal gebruik maakt van N\*ISDN2 diensten. Ook voor deze diensten dient een WLR aanbod te komen. Deze markt moet direct overstappen op VOIP of VoDSL en kan niet de tussenstap maken van WLR. Dit ook om achterwaartse integratie mogelijk te maken.. Dit dient aangepakt te worden in de markt voor toegang tot het vaste openbare telefoonnetwerk. In dit kader willen we tevens opmerken dat het voor verdere uitrol van DSL netwerken noodzakelijk is dat er een gereguleerd bitstream aanbod voor consumenten geleverd wordt door KPN waardoor het voor DSL aanbieders mogelijk is om een klantenbestand op te bouwen wat in tweede instantie op het eigen netwerk overgezet kan worden. Dit dient te worden aangepakt in de Wholesale breedband markt.

#### 1.5. Geen substitutie door kabelnetwerken

*(183) Het college concludeert dat via de HFC-kabelnetwerken geen aan ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN equivalente wholesale mogelijkheid bestaat en dat deze netwerken dan ook geen directe prijsdruk uitoefenen op ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN.*

ACT is het met die conclusie eens

#### 1.6. SSNIP testen

*(191) Een 5%-10% prijsverhoging van de wholesaletarieven voor ontbundelde toegang zou bij doorberekening tevens leiden tot een verhoging van de tarieven voor breedband internettoegang. Dit zou, gezien de substitueerbaarheid van breedband internettoegang via DSL en breedband internettoegang via kabelnetwerken en de omvangrijke penetratie van beiden infrastructures, kunnen leiden tot voldoende overstap in de retailmarkt om een prijsverhoging niet winstgevend te kunnen doorvoeren.*

Wij kunnen deze conclusie absoluut niet onderschrijven. Deze conclusie beweert dat als een gebruiker 1 Euro meer zou moeten betalen voor een internet dienst, hij er 60 Euro (overstapkosten naar een kabel internet dienst) voor over heeft om die 1 Euro per maand te vermijden. Na 5 jaar is zo'n eindgebruiker dan break even. Dat zal niet werken. We nemen aan dat het college dit niet als conclusie hier bedoeld maar als opmaat voor de volgende randnummers.

*(196) Op basis van bovenstaande concludeert het college het volgende: Eindgebruikers van breedband internettoegang via DSL en gebruikers die nog geen breedband internettoegang afnemen, maar dit willen gaan doen, zullen bij een prijsverhoging van alle DSL-producten van maximaal 3% gegeven hun preferentie voor DSL en de prijsverschillen van maximaal 3% tussen opeenvolgende DSL-pakketten, eerder een alternatief DSL-pakket kiezen dat wordt aangeboden door een andere aanbieder dan overstappen op breedband internettoegang via kabelnetwerken.*

ACT is van mening dat deze conclusie juist is maar tevens aangeeft dat breedband kabel internet en DSL internet niet tot dezelfde markt behoren. Immers niet alleen een prijsstijging van 3% zal geen effect hebben, ook een prijsstijging van 10% zal geen effect hebben. Zie ook 198.

*(198) Niet te verwachten is dan ook dat een prijsverhoging van 5%-10% op de markt voor ontbundelde toegang (in voldoende mate) tot overstap in de retailmarkt zal leiden om deze niet winstgevend te kunnen doorvoeren. Dit leidt tot de conclusie dat KPN een prijsverhoging van 5%-10% op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk winstgevend zou kunnen doorvoeren.*

Zie opmerking bij 196.

*(198) Het college concludeert dat de HFC-kabelnetwerken onvoldoende indirecte prijsdruk uitoefenen via de retailmarkten voor vaste telefoonaansluitingen, datacommunicatiediensten, huurlijnen en breedband internettoegang om een wholesaleprijsverhoging van de ontbundelde aansluitlijn niet winstgevend te kunnen doorvoeren.*

ACT is het hiermee eens en is daarmee tevens van mening dat kabelnetwerken en ULL Bitstream netwerken als aparte markten gezien moeten worden. Al heeft de koper bij aanschaf een keuze, daarna heeft hij die keuze niet meer en die conclusie vinden we onvoldoende terug in de concept besluiten ULL en Wholesale breedbandtoegang

## *2. Onderzoek naar de aanwezigheid van partijen met AMM*

## 2.1. Alternatieven.

*(263) Bestaande en nog te realiseren alternatieve (of duplicaat) aansluitnetwerken vormen geen potentiële concurrent voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN. Hierdoor ontbreekt het aan potentiële concurrentie in de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN.*

ACT is het daarmee eens maar vraagt zich af waarom het college dan kiest voor regulering volgens keuze WPC 2 in plaats van WPC 1.

*(264) Het college concludeert dat in de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN sprake is van moeilijk te dupliceren infrastructuur waardoor hoge toetredingsdrempels bestaan. Mede daarom en vanwege het feit dat het aansluitnetwerk van KPN niet repliceerbaar is binnen korte termijn na de reguleringsperiode, is er een gebrek aan potentiële concurrentie. Er zijn dan ook geen potentiële concurrenten die het gedrag van KPN in de markt voor ontbundelde toegang tot haar aansluitnetwerk in de komende reguleringsperiode disciplineren.*

Zie opmerking 263

## 3. Verplichtingen

### 3.1. Verzoeken tot toegang en kostentoe rekening

*(357) -Op grond van artikel 6a.6 eerste lid, van de Tw de verplichting om in te gaan op redelijke verzoeken om ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN en bijbehorende faciliteiten. Op grond van artikel 6a.6, tweede lid, van de Tw geeft het college aan wat deze verplichting in ieder geval inhoudt. Op grond van artikel 6a.6, derde lid, van de Tw verbindt het college voorschriften betreffende billijkheid, redelijkheid en opportuniteit aan de toegangsverplichting.*

*Op grond van artikel 6a.7 van de Tw de verplichting om voor de geleverde toegang kostengeoriënteerde tarieven te hanteren. Hiertoe dient KPN op grond van artikel 6a.7, tweede lid, van de Tw voor de tarifiering van de levering van ontbundelde toegang tot haar aansluitnetwerk en bijbehorende faciliteiten, een door het college goed te keuren kostentoe rekeningssysteem te hanteren. Op grond van artikel 6a.8 van de Tw de verplichting om ontbundelde toegang en bijbehorende faciliteiten onder gelijke omstandigheden onder gelijke voorwaarden te verlenen. Deze verplichting houdt tevens in dat KPN gelijke voorwaarden toepast als die welke onder gelijke omstandigheden gelden voor haarzelf, haar dochterondernemingen of haar partnerondernemingen.*

*Op grond van 6a.9, tweede lid, van de Tw de verplichting om een referentieaanbod voor de ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk en bijbehorende faciliteiten bekend te maken en regelmatig bij te werken. Het referentieaanbod bevat ten minste de in bijlage 3 genoemde onderdelen en een beschrijving van de verschillende onderdelen en de respectieve voorwaarden en tarieven.*



ACT wil het college erop wijzen dat het hanteren van een kostentoerekeningssysteem een erg intransparante en onbevredigende procedure is gebleken voor het vaststellen van tarieven voor met name de eenmalige vergoedingen en collocatievoorzieningen. Marktpartijen krijgen onder de mom van bedrijfsvertrouwelijkheid nauwelijks de kans om op dit proces in te spreken. Graag zien we dat OPTA meer gebruik maakt van benchmark gegevens van vergelijkbare diensten in de markt. Ook vragen we aandacht voor de mogelijkheid om diensten elders in te kunnen kopen. Zo worden de migraties op de hoofverdelers gedaan door KPN gecertificeerde ingehuurd monteurs. Marktpartijen zien hierin een mogelijkheid om zelf of in een gezamenlijke aanpak deze diensten buiten KPN om zelf in te kopen. Dat zou dan gecombineerd kunnen worden met monteurwerkzaamheden aan de telco zijde. Hiermee kan een telco dan dezelfde efficiëntie nastreven als KPN. Thans kan dit niet omdat de monteurs gescheiden moeten opereren voor telco's (niet voor KPN). Ook vragen we in dit verband nogmaals aandacht voor het co-mingling aanbod wat bij KPN ontbreekt. Hierdoor worden Telco's gedwongen minder efficiënt te opereren dan ze zouden willen. Co-mingling is thans voor KPN zelf wel beschikbaar.

### 3.2. Toegangsverplichting: strategisch product ontwerp

*(366) De toegangsverplichting, die aan KPN wordt opgelegd, houdt de navolgende invulling in:*

*KPN dient aanbieders van elektronische communicatiediensten toegang te verlenen tot die netwerkelementen of faciliteiten die noodzakelijk zijn voor het afnemen van ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk teneinde elektronische communicatiediensten aan te kunnen bieden.*

*Om de verplichting tot het leveren van ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk effectief te laten zijn, dient KPN aanbieders die bijbehorende diensten en faciliteiten te bieden die redelijkerwijs noodzakelijk zijn voor de levering van elektronische communicatiediensten op basis van ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN. Immers, als deze bijbehorende of onlosmakelijk met toegang verbonden diensten of faciliteiten niet geleverd zouden worden, zou de toegangsverplichting in zichzelf geen betekenis hebben voor de totstandkoming van de effectieve concurrentie. Dit impliceert dat KPN in ieder geval verplicht is in het kader van deze toegangsverplichting de volgende diensten te leveren:*

- o Collocatie, koppelkabels of andere vormen van gedeeld gebruik van faciliteiten, (inclusief gedeeld gebruik van kabelgoten, gebouwen of masten);*
- o Open toegang tot technische interfaces, protocollen of andere kerntechnologiën die onmisbaar zijn voor de interoperabiliteit;*
- o Toegang tot operationele ondersteuningssystemen of vergelijkbare softwaresystemen die nodig zijn om eerlijke concurrentie bij het aanbieden van elektronische communicatiediensten te waarborgen.*
- o KPN trekt reeds verleende toegang tot faciliteiten niet in. De effectiviteit van de toegangsverplichting zou – met name uit oogpunt van het treffen van een snelle en adequate toegangsvoorziening – onder druk komen te staan, als KPN eerst de verleende toegang zou intrekken, en vervolgens opnieuw met partijen in onderhandeling zou treden.*

KPN is nog steeds in staat om een aanbod inherent onaantrekkelijk te maken voor telco's. Ze heeft KPN bijvoorbeeld beperkingen aan de afgifte van warmte waardoor de

gebundeide elektriciteitsvoorzieningen die op hun beurt weer noodzakelijk zijn voor de goede benutting van de kastruimte niet volledig door telco te benutten zijn. OPTA moet erop toezien dat in het referentie aanbod deze inherente inefficiënties verdwijnen.

### 3.3. Toegangsverplichting: leveringstermijnen

*(366) -Verzoeken om ontbundelde toegang of bijbehorende faciliteiten dienen tijdig en adequaat in behandeling te worden genomen en zo nodig met de toegangsverzoekende partij besproken te worden. Een reactie op het verzoek om toegang dient binnen een redelijke termijn aan de toegangsverzoekende partij verstrekt te worden. Het college is van oordeel dat een termijn van 2 weken in beginsel een redelijke termijn is voor een reactie.*

- *Levering van een ontbundelde toegang en bijbehorende faciliteiten dient zo spoedig als redelijkerwijs mogelijk is te geschieden. Voor de levering van collocatiefaciliteiten geldt in beginsel een termijn van drie maanden. Voor de levering van ontbundelde toegang kan de huidige Service Level Agreement Ordering an Provisioning als uitgangspunt dienen.*

3 maanden voor het leveren van collocatievoorzieningen is veel te lang als men bedenkt dat de meeste van de benodigde elementen al aanwezig zijn. 3 Maanden zou alleen nodig kunnen zijn als KPN een ruimte derde gaat inrichten. KPN zelf die gebruik kan maken van co-mingling hoeft in ieder geval niet te wachten op het opleveren van een ruimte derde. Voor telco's moet ook co-mingling mogelijk zijn. Zie ook Cullen.

371. *(371) Strategisch productontwerp kan worden voorkomen door een voorschrift dat strategisch productontwerp verbiedt. Dit betekent ten eerste dat de toegangsdienst zodanig dient te worden ontworpen dat de gezamenlijke kosten voor het aanbieden van de dienst en het gebruik van de dienst zo laag mogelijk zijn. Hiermee wordt de keuze voor onnodig dure oplossingen, die een efficiënt gebruik van de dienst belemmeren, voorkomen. Ten tweede mag de toegangsdienst niet zodanig ontworpen zijn dat een effectief gebruik ervan wordt belemmerd.*

ACT vraagt hier speciale aandacht voor de inherent inefficiënte manier waarop KPN haar collocatie aanbod heeft ingericht. Als voorbeeld een volledige configuratie bestaat uit 5 footprints. Om een FC te kunnen benutten is een tweede CDF nodig. Die heeft geen footprint nodig maar dat is nu eenmaal de kleinste eenheid waarin kan worden afgenomen. In dit sort onzien moet in het referentie aanbod worden ingegrepen. Zie ook onze opmerking bij randnummer366.

### 3.4. Referentie aanbod: aankondigingstermijn

*(392) Het college acht het van belang dat wijzigingen in wholesale-dienstverlening tijdig aan partijen bekend moeten worden gemaakt. Het gaat hierbij niet alleen om wijzigingen van bestaande wholesale-dienstverlening, maar ook bijvoorbeeld de introductie van nieuwe wholesale-dienstverlening. Het non-discriminatoir leveren van ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk betekent immers dat andere partijen op het moment dat KPN*

*zichzelf een bepaalde wholesaledienst levert, in staat moeten zijn om de desbetreffende wholesale dienstverlening ook af te nemen. Het college acht het daarom geschikt om op grond van artikel 6a.9, vijfde lid, van de Tw aan de verplichting tot publicatie van een referentie aanbod het voorschrift te verbinden dat KPN wijzigingen in het wholesaleaanbod tijdig, dat wil zeggen uiterlijk 6 maanden voordat de wijziging wordt doorgevoerd, in het referentieaanbod opneemt en haar afnemers hiervan op de hoogte stelt. Het gaat hierbij om zowel wijzigingen in de bestaande dienstverlening als introductie van nieuwe dienstverlening.*

Het college moet in deze erop toezien dat tijdig betekent zodra het binnen KPN bekend is. Vaak worden marktpartijen thans betrokken bij nieuwe releases van software bijvoorbeeld die in de KPN systemen kennelijk al geïmplementeerd zijn of op een haar na gevuld. Telco's kunnen dat niet evenaren.. Wijzigingen die uiteindelijk via een kostentorekeningssysteem door telco's betaald worden, dienen van te voren met de telco's te worden afgestemd en telco's dienen bij de financiële afweging betrokken te zijn.

### 3.5. Referentie aanbod: Tariefniveau.

*(414) Het college heeft echter geconstateerd dat bovenstaande redenering niet juist is. In een in December 2003 gepubliceerde EPN(187) is reeds op dit onderwerp ingegaan. Daarin wordt geconcludeerd dat het te simpel is om ervan uit te gaan dat lage tarieven infrastructuurconcurrentie altijd belemmeren.(188) Er dient rekening gehouden te worden met het dynamische proces van een nieuwe toetreders die een nieuwe positie op de markt verwerft. Dit vereist tariefregulering waarbij in het beginstadium sprake is van een breed aanbod tegen lage tarieven. Cave stelt hierover: "A policy of high access prices in this phase of their activity may kill the entrant's business model stone dead". Dit leidt tot de suggestie van het instellen van opstartscenario's, waarin toetreders hun infrastructuur geleidelijk kunnen uitrollen. Daarbij is de competitieve situatie op de markt bepalend voor de vraag wanneer tariefregulering versoepeld kan worden.*

Hier vraagt ACT aandacht voor dezelfde redenering voor bitstream. Omdat, zoals al bij randnummer 199 aangegeven de koper alleen een keuze heeft bij de initiële aanschaf, dienen afnemers van ULL diensten, ook als zij op dat moment nog niet zijn uitgerold een van de keuzes voor de eindgebruiker te zijn. Daarna is het immers te laat. Binnen deze reguleringsperiode is het van het grootste belang een gereguleerd bitstream aanbod te hebben om diepere investeringen naar minder aantrekkelijke nummercentrales mogelijk te maken. Als die centrales namelijk al door de kabelaanbieders en/of KPN zijn uitgemolken is het zinloos daar nog in te investeren.

*(448) Variant 2: uitzicht op de ontwikkeling van infrastructuurconcurrentie die ná de termijn van de herziening zal leiden tot duurzame concurrentie*

*In variant 2 zal infrastructuurconcurrentie op termijn leiden tot duurzame concurrentie. Het valt echter niet te verwachten dat de mate replicatie binnen de termijn van de herziening voldoende is om reeds binnen die termijn van duurzame concurrentie te kunnen spreken. In termen van de investeringslaader gelát in deze variant dat infrastructuurconcurrenten binnen de termijn van de herziening nog onvoldoende "omhoog zullen*

*klanten" om hun op basis van toegangsverplichtingen opgebouwde klantenbestand overwegend met eigen infrastructuur te kunnen benaderen.*

Zie onze opmerking bij 263

### 3.6. Tariefregulering

*(465) Gegeven de situatie op de markt voor ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN, zoals beschreven in hoofdstuk 6 en het hiervoor beschreven afwegingskader voor de nadere invulling van tariefregulering, verklaart het college variant 2 op ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN van toepassing.*

Zie boven.

*(472) In de tweede plaats geldt dat voor de dienstverlening terzake van co-locatie een andere invulling van tariefregulering wordt gekozen. Ten aanzien van co-locatie heeft het college thans onvoldoende zekerheid over toekomstige kosten en volumes om voor meerdere jaren tarieven vooraf te bepalen.*

Wij nemen aan dat dit inmiddels is verlaten en ook collocatie voor 3 jaar gereguleerd wordt. Ook voor Collocatie gaan we ervan uit dat WPC 1 de meest geëigende vorm van tariefregulering is.

### 3.6. Collocatiediensten

*Informatie over de desbetreffende plaatsen van de aangemelde exploitanten.*

*Collocatieopties op de in punt B1 genoemde plaatsen (met inbegrip van fysieke collocatie en, in voorkomend geval, collocatie op afstand en virtuele collocatie).*

*Apparatuurskenmerken: Eventuele beperkingen voor apparatuur die in collocatie kan worden geplaatst.*

*Veiligheidsaspecten: Door aangemelde exploitanten getroffen maatregelen om de veiligheid van hun locaties te waarborgen.*

*Voorwaarden voor de toegang van het personeel van concurrerende exploitanten.*

*Veiligheidsnormen.*

*Regels voor toewijzing van ruimte wanneer de collocatieruimte beperkt is.*

*Regels voor ontvangers voor de inspectie van locaties waarop fysieke collocatie mogelijk is of plaatsen waar collocatie is geweigerd in verband met ruimtegebrek.*

Wij vragen hier nogmaals aandacht voor de noodzakelijke faciliteiten als koppelkabels en CDF's . Bovendien vragen telco's om deze diensten waar mogelijk buiten KPN om in te kunnen kopen cq zelf monteurs aan te kunnen sturen. Ook vragen we aandacht voor de punten van strategisch product ontwerp zoals genoemd bij 366, 371 en 362.

#### 4. Additionele opmerkingen.

##### 4.1. Noodzaak tot herbalancering van tarieven voor volledige ontbundeling en linesharing.

In het ontwerp besluit gaat OPTA niet nader in op de tarief verhoudingen tussen de verschillende ontbundelde diensten. Wie echter de EDC procedures en daaruit voortvloeiende tarieven gevolgd heeft, komt tot de conclusie dat aan het toerekenen van kosten keuzes ten grondslag liggen die in 2001 zijn gaan schuiven.

Het onderstaande staatje toont aan dat er in de loop van het proces andere keuzes gemaakt worden. In 2002 wordt er kennelijk bij het vaststellen van de tarieven het standpunt ingenomen dat linesharing alleen nog maar de projectkosten mag omvatten. Het volledig ontbundelde tarief gaat dan fors omhoog ten gunste van linesharing. Voor KPN is dat een gunstige ontwikkeling. Immers KPN neemt zelf verhoudingsgewijs nauwelijks volledig ontbundelde lijnen af en de marktpartijen gaan verhoudingsgewijs een groter deel van de opbrengst voor local loop unbundling op zich nemen. Deze tariefstructuur speelt KPN zelfs nog een tweede keer in de kaart. Door dit tariefverschil tussen volledige ontbundeling en linesharing wordt het voor Telco's buitengewoon onaantrekkelijk om ook voicediensten aan te bieden aan hun afnemers. Immers de business case moet met zo'n 8 Euro per maand aan extra kosten rekening houden.

	XTL	ASL	Gebruik van Koperlijnen
2001-2002	11.93	6.30	5.63
2002-2003	13.50	5.60	7.90
2003-2004	9.89	2.25	7.73
2004-2005	9.59	1.91	7.68

ACT pleit dan ook voor een herbalancering van het tarief.

##### 4.2. De gedwongen winkelnering bij KPN.

Bij de bespreking van randnummer 357 van dit document heeft ACT reeds aangegeven dat de telco's op achterstand gezet worden doordat KPN zelf alle touwtjes in handen

heeft. Dit is niet noodzakelijk en het verdient aanbeveling om het nieuwe referentieaanbod zodanig te beoordelen dat telco's daar waar mogelijk een groter deel van de werkzaamheden zelf kunnen aansturen waardoor niet alle diensten noodzakelijkerwijs van KPN afgenomen hoeven te worden. Dit kan een concurrentiedruk opleveren op de door KPN gehanteerde wholesale tarieven. Nu KPN zelf de werkzaamheden niet uitvoert maar hiervoor bedrijven inhuurt lijkt ons de weg open om dit ook door telco's te laten doen.

Zo worden de migraties op de hoofverdelers gedaan door KPN gecertificeerde ingehuurd monteurs. Marktpartijen zien hierin een mogelijkheid om zelf of in een gezamenlijke aanpak deze diensten buiten KPN om zelf in te kopen. Dat zou dan gecombineerd kunnen worden met monteurwerkzaamheden aan de telco zijde. Hiermee kan een telco dan dezelfde efficiëntie nastreven als KPN. Thans kan dit niet omdat de monteurs gescheiden moeten opereren voor telco's (niet voor KPN).

Het is niet alleen een financieel voordeel wat hier mogelijk te behalen is. Ook is er een voordeel te behalen op het gebied van gelijktijdige lijn en nummerporteringen. De huidige praktijk is dat dit geen goedwerkend proces is. De lijnportering en de nummerportering zijn twee verschillende processen met elk een eigen levertijd. Hierdoor is het voor de klant onvermijdelijk dat er minstens een dag niet gebeld kan worden, maar gaat er in een van de twee ketens iets fout dan kan dit oplopen totdat de fout hersteld is. Dit is voor wie afhankelijk is van de telefonie dienst niet acceptabel. Dit geldt dan met name voor de kleinzakelijke markt, maar ook voor consumenten is dit buitengewoon vervelend. Het zelf kunnen aansturen van monteurs betekent een verfijning van de aansturing en betere afspraken met en een betere melding aan de klant. Ook kan in geval er iets mis gaat bij de lijnportering de zaak snel hersteld worden, zodat in ieder geval de "lifeline" beschikbaar blijft.