



BIPT

Belgisch Instituut voor postdiensten en telecommunicatie

Besluit van de Raad van het BIPT van 20
november 2018

**Analyse van de markt voor
gespreksafgifte op het openbare
telefoonnetwerk verzorgd op een
vaste locatie**

Publieke versie

INHOUDSOPGAVE

VERTROUWELIJKE INLICHTINGEN IN DIT DOCUMENT	8
DEEL I. JURIDISCHE EN METHODISCHE ASPECTEN	9
HOOFDSTUK 1. INLEIDING	10
HOOFDSTUK 2. JURIDISCHE BASIS	12
2.1 EUROPEES REGELGEVINGSKADER	12
2.2 HET BELGISCHE REGELGEVINGSKADER	14
<hr/>	
HOOFDSTUK 3. PROCEDURE	16
3.1 NATIONALE RAADPLEGING	16
3.2 ADVIES VAN DE BELGISCHE MEDEDINGINGSAUTORITEIT	16
3.3 SAMENWERKING MET DE MEDIAREGULATOREN.....	17
3.4 EUROPESE RAADPLEGING.....	17
<hr/>	
HOOFDSTUK 4. METHODE	19
4.1 DEFINITIE VAN DE MARKTEN	19
4.2 MARKTEN DIE KUNNEN WORDEN ONDERWORPEN AAN EX-ANTEREGULERING.....	24
4.3 ANALYSE VAN DE CONCURRENTIE	25
4.4 OPLEGGEN VAN CORRECTIEMAATREGELEN.....	27
4.5 BESCHOUWING VAN DE STROOMOPWAARTSE EN STROOMAFWAARTSE BETREKKINGEN TUSSEN DE MARKTEN.....	29
4.5.1 Volgorde van analyse van de markten	30
4.5.2 Draagwijdte van het onderzoek van de stroomafwaartse retailmarkt.....	31
4.5.3 “Greenfield-“ of “modified greenfield”-benadering	32
4.5.4 Benadering gevolgd in dit besluit.....	34
<hr/>	
DEEL II. EVOLUTIE VAN DE NETWERKEN	35
HOOFDSTUK 5. EVOLUTIE VAN DE NETWERKEN	36

5.1. ARCHITECTUUR VAN DE TELEFOONNETTEN	36
5.1.1. De geschakelde telefoonnetten (op basis van circuitgeschakelde technologie).....	36
5.1.2. De “NGN”-netwerken (op basis van pakketgeschakelde technologie)	36
5.1.3. Interconnectiearchitectuur.....	37

DEEL III. BESCHRIJVING VAN DE DIENST VOOR GESPREKSAFGIFTE NAAR VASTE NUMMERS

HOOFDSTUK 6. BESCHRIJVING VAN DE DIENST VOOR GESPREKSAFGIFTE NAAR VASTE NUMMERS

DEEL IV. RETAILMARKT

HOOFDSTUK 7. RETAILMARKT - OPROEPEN NAAR VASTE NUMMERS.....

7.1. RELEVANTE RETAILMARKT EN AANBEVELING VAN 9 OKTOBER 2014	43
7.1.1. Inleiding	43
7.1.2. Relevante retailmarkt	45
7.2. TRENDS OP DE MARKT VAN VASTE TELEFONIE.....	47
7.2.1. Marktaandeelen vaste telefonie	47
7.2.2. Bundels met vaste telefonie	48
7.2.3. Prijsevolutie vaste telefonie	51
7.2.3.1. Residentiële prijzen standalone vaste telefonie.....	51
7.2.3.2. Bundels met vaste telefonie	55
7.2.4. Potentiële differentiatie tussen on-net en off-net tarieven voor gespreksafgifte	61
7.2.5. Algemene conclusie trends op de markt voor vaste telefonie.....	64
7.3. TRENDS OP DE MARKT VAN MOBIELE TELEFONIE.....	65

DEEL V. WHOLESALEMARKT VOOR GESPREKSAFGIFTE NAAR VASTE NUMMERS

HOOFDSTUK 8. WHOLESALEMARKT VOOR GESPREKSAFGIFTE NAAR VASTE NUMMERS - INLEIDING

8.1. INLEIDING.....	67
8.2. SPELERS OP DE MARKT	67
8.2.1. Operatoren die beschikken over vaste nummers	67
8.2.2. Conclusie.....	69

8.3. HUIDIGE AANBOD INZAKE GESPREKSAFGIFTE OP HET VASTE OPENBARE TELEFOONNETWERK VAN PROXIMUS	71
8.3.1. Dienst voor gespreksafgifte naar de geografische nummers van Proximus – huidige referentieaanbod op basis van TDM-interface.....	71
8.3.2. Dienst voor gespreksafgifte naar de nummers van de nooddiensten	73
8.3.3. Aanbod inzake gespreksafgifte in de vaste openbare telefoonnetwerken van de overige operatoren.....	75

HOOFDSTUK 9. WHOLESALEMARKT VOOR GESPREKSAFGIFTE NAAR VASTE NUMMERS – AFBAKENING MARKT.....76

9.1. REFERENTIEPRODUCT	76
9.2. AFBAKENING PRODUCTMARKT	76
9.2.1. Substitueerbaarheid tussen de diensten voor gespreksafgifte naar vaste nummers van een welbepaalde operator en de diensten voor gespreksafgifte naar een andere operator met vaste nummers.....	78
9.2.2. Substitueerbaarheid tussen de gespreksopbouw en de gespreksafgifte naar vaste nummers.....	80
9.2.3. Substitueerbaarheid tussen gespreksafgifte en gespreksdoorgifte	81
9.2.4. Substitueerbaarheid tussen de diensten voor gespreksafgifte naar geografische nummers en de diensten voor gespreksafgifte naar noodnummers	84
9.2.5. Substitueerbaarheid tussen de diensten voor gespreksafgifte binnen de toegangszone, en de diensten voor gespreksafgifte buiten de toegangszone	84
9.2.6. Resultaten van de substitueerbaarheidstests	88
9.3. RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKT	88
9.4. BESLUIT	89

HOOFDSTUK 10. WHOLESALEMARKT - MARKTANALYSE EN IDENTIFICATIE VAN DE OPERATOREN MET EEN SIGNIFICANTE MACHTSPOSITIE.....92

10.1. VOORNAAMSTE FACTOREN DIE DE MARKT STRUCTUREREN.....	92
10.1.1. Marktomvang, marktaandeel en marktconcentratie	92
10.1.2. Dynamiek van de markt.....	93
10.1.2.1. Op nationaal niveau.....	93
10.1.2.2. Op internationaal niveau	95
10.2. ANDERE FACTOREN DIE DE CONCURRENTIE OP DE MARKT BÉÏNVLOEDEN	97
10.2.1. Drempels voor de toegang en/of expansie	97
10.2.2. Kopersmacht die een tegenwicht kan vormen.....	98
10.2.2.1. Algemeen onderzoek van de kopersmacht die een tegenwicht kan vormen op de wholesalem Markt voor gespreksafgifte naar vaste nummers	100
10.2.2.2. Indirecte kopersmacht van de eindgebruikers op de retailmarkt.....	104

10.2.2.3. Analyse van de praktische ervaring van het tegenwicht van de koper en analyse van de prijszetting van de vaste gespreksafgiftetarieven van kleine spelers	105
10.2.2.4. Conclusie wat betreft de kopermacht die een tegenwicht kan vormen op de Belgische markt van de dienst voor gespreksafgifte naar vaste nummers	107
10.2.2.5. Conclusie betreffende de andere kenmerken van de markt.....	108
10.3. PROSPECTIEVE ANALYSE	108
10.4. CONCLUSIE VAN DE MARKTANALYSE	109

HOOFDSTUK 11. PROBLEMEN EN RISICO'S DIE VOORTVLOEIEN UIT DE DOMINANTE POSITIE VAN DE OPERATOREN BETREFFENDE DE LEVERING VAN DIENSTEN VOOR GESPREKSAFGIFTE NAAR VASTE NUMMERS	112
11.1. HET RISICO VAN BUITENSPORIGE PRIJZEN	112
11.2. ANDERE PROBLEMEN	116

HOOFDSTUK 12. CONCLUSIE WHOLESALEMARKT VOOR GESPREKSAFGIFTE NAAR VASTE NUMMERS	118
---	------------

HOOFDSTUK 13. VERPLICHTINGEN DIE NU AAN DE OPERATOREN WORDEN OPGELEGD

HOOFDSTUK 14. OPLEGGING, BEHOUD, WIJZIGING OF OPHEFFING VAN VERPLICHTINGEN	122
14.1. INLEIDING	122
14.2. SAMENVATTING VAN DE VOORGESTELDE VERPLICHTINGEN	124
14.3. VERPLICHTINGEN INZAKE TOEGANG EN INTERCONNECTIE	124
14.3.1. Toegang en interconnectie opgelegd aan Proximus	125
14.3.1.1. Aan derde operatoren verrichtingen toekennen inzake toegang en interconnectie voor de gespreksafgifte	126
14.3.1.2. Met derde operatoren interconnectie aangaan gebruik makende van het Internet Protocol (IP) op 1 paar redundante interconnectiepunten (1 + 1).....	128
14.3.1.3. Architectuur van de IP-interconnectie link.....	133
14.3.1.4. Afhandeling van redelijke aanvragen tot interconnectie via het Internet Protocol (IP)	135
14.3.1.5. Een aanbod doen voor collocatie of andere vormen van gedeeld gebruik van faciliteiten	138
14.3.1.6. Te goeder trouw onderhandelen met de operatoren die een toegangsverrichting aanvragen	139

14.3.1.7. Reeds verleende toegang en/of interconnectie niet intrekken	140
14.3.1.8. Migraties tussen een commercieel aanbod en een gereguleerd aanbod.....	148
14.3.2. Toegang en interconnectie opgelegd aan de andere SMP-operatoren	150
14.3.2.1. Aan derde operatoren verrichtingen toekennen inzake toegang en interconnectie voor de gespreksafgifte	151
14.3.2.2. Met derde operatoren interconnectie aangaan gebruik makende van het Internet Protocol (IP) op 1 paar redundante interconnectiepunten (1+1)	153
14.3.2.3. Architectuur van de IP-interconnectie link.....	156
14.3.2.4. Afhandeling van redelijke aanvragen tot interconnectie via het Internet Protocol (IP)	156
14.3.2.5. Een aanbod doen voor collocatie of andere vormen van gedeeld gebruik van faciliteiten	157
14.3.2.6. Te goeder trouw onderhandelen met de operatoren die een toegangsverrichting aanvragen	158
14.3.2.7. Reeds verleende toegang en/of interconnectie niet intrekken	159
14.3.3. Overzichtstabel verplichtingen inzake toegang en interconnectie en conclusie	164
14.4. VERPLICHTINGEN INZAKE KOSTENTOEREKENINGSSYSTEEM	166
14.4.1. Kostentoerekeningssysteem opgelegd aan Proximus	166
14.4.2. Geen kostentoerekeningssysteem opgelegd aan de andere SMP-operatoren.....	168
14.5. VERPLICHTINGEN INZAKE NON-DISCRIMINATIE	170
14.5.1. Non-discriminatie opgelegd aan Proximus.....	170
14.5.2. Non-discriminatie opgelegd aan de andere SMP-operatoren.....	172
14.6. VERPLICHTINGEN INZAKE TRANSPARANTIE.....	173
14.6.1. Transparantie opgelegd aan Proximus	174
14.6.1.1. Publicatie van het referentieaanbod.....	174
14.6.1.2. Het BIPT laat de vraag open of aanpassingen van de wholesaleaanbiedingen aan de netwerk- of IT-evoluties.....	178
14.6.1.3. Mededeling van informatie met betrekking tot infrastructuurwijzigingen die voorzienbare effecten hebben op interconnectiediensten.....	180
14.6.1.4. Mededeling van informatie met betrekking tot de tariefwijzigingen van de “service plans”	180
14.6.1.5. Mededeling van de toegangs- en interconnectieakkoorden	181
14.6.1.6. Publicatie van indicatoren inzake dienstkwaliteit	182
14.6.1.7. Publicatie van de plannen in verband met de invoering van een nieuwe NGN-architectuur of de modificatie van een bestaande NGN-architectuur.....	184
14.6.1.7.1 Sluiting van de interconnectiepunten.....	189
14.6.2. Transparantie opgelegd aan de andere SMP operatoren	191
14.6.3. Overzichtstabel transparantie verplichtingen opgelegd aan de verschillende operatoren	193
14.7. PRIJSCONTROLE	195
14.7.1. Beschrijving van de remedie.....	195
14.7.1.1. Voorstelling van de verschillende methodes voor de berekening van de kosten met het oog op een kostenoriëntering van de gereguleerde tarieven.....	196

14.7.1.2. Interpretatie van het kostenoriënteringsprincipe	196
14.7.1.3. Toepassing door het BIPT van het kostenoriënteringsprincipe.....	203
14.7.1.4. Conclusie over de prijscontrole	204
14.7.2. Rechtvaardiging en evenredigheid van de remedie	206
14.7.2.1. Verplichting tot kostenoriëntering	206
14.7.2.2. Toepassing door het BIPT van het kostenoriënteringsprincipe.....	207
14.7.3. Uitvoering van de prijscontrole	223
14.7.3.1. Methode	223
14.7.3.2. Presentatie van het NGA/NGN-kostenmodel.....	224
14.7.3.3. Gemodelleerde interconnectiearchitectuur.....	224
14.7.3.4. Bepaling van de gespreksafgiftetarieven	228
14.7.4. Conclusie over de prijscontrole	240
14.8. MIGRATIE VAN DE TDM-INTERCONNECTIE NAAR EEN IP-INTERCONNECTIE.....	241
14.9. EVOLUTIE VAN DE VERPLICHTINGEN TEN OPZICHTE VAN HET BESLUIT VAN 2012.....	241

HOOFDSTUK 15. INWERKINGTREDING, GELDIGHEIDSDUUR, BEROEPSMOGELIJKHEDEN EN HANDTEKENINGEN.....	245
15.1. BESLUIT	245
15.1.1. Inwerkingtreding en geldigheidsduur van dit besluit	248
15.2. BEROEPSMOGELIJKHEDEN.....	248
15.3. ONDERTEKENING	249

DEEL VI. BIJLAGEN	250
--------------------------------	------------

BIJLAGE A. EVOLUTIE VAN DE RETAILPRIJZEN OP DE RESIDENTIËLE MARKT	251
--	------------

BIJLAGE B. VERGELIJKENDE STUDIE BETREFFENDE HET PRIJSNIVEAU VAN TELECOMPRODUCTEN VOOR ZAKELIJKE GEBRUIKERS	253
---	------------

BIJLAGE C. CULLEN BENCHMARK MET DE ANDERE PURE LRIC TARIEVEN IN DE EU	258
--	------------

BIJLAGE D: SAMENVATTING NATIONALE RAADPLEGING FTR.....	262
---	------------

BIJLAGE E: VERTROUWELIJKE INFORMATIE	267
---	------------

VERTROUWELIJKE INLICHTINGEN IN DIT DOCUMENT

1. De informatie in dit document die als vertrouwelijk wordt beschouwd, is opgenomen in bijlage E. Deze vertrouwelijke informatie wordt vervangen in de tekst door de vermelding “(vertrouwelijk)”.

Deel I. Juridische en methodische aspecten

HOOFDSTUK 1. INLEIDING

2. Het Belgisch Instituut voor postdiensten en telecommunicatie (BIPT) zorgt ervoor dat de concurrentie zich ten volle en billijk kan ontplooien op de elektronische-communicatiemarkten. Daartoe dient het geregeld bepaalde relevante markten in de elektronische-communicatiesector te onderzoeken, na te gaan of er reeds een daadwerkelijke mededinging bestaat en, indien niet, gepaste verplichtingen op te leggen aan de ondernemingen met een sterke machtspositie op de betreffende markt.
3. Krachtens de opeenvolgende aanbevelingen van de Europese Commissie betreffende de relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronische-communicatiesector die aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen (2003, 2007 en 2014)¹ maakt de wholesalemarkt voor gespreksafgifte op afzonderlijke openbare telefoonnetwerken, verzorgd op een vaste locatie deel uit van de lijst van relevante markten die door de regelgevende instanties moeten worden geanalyseerd.
4. Het BIPT heeft daarom op 11 augustus 2006 een besluit² betreffende de analyse van de markten van de cluster “vaste telefonie” aangenomen, waaronder ook de wholesalemarkt voor gespreksafgifte op afzonderlijke openbare telefoonnetwerken, verzorgd op een vaste locatie.
5. Op 7 maart 2007 heeft het BIPT bovendien een besluit aangenomen betreffende de operatoren die actief waren geworden specifiek op de markt voor de levering van gespreksafgiftediensten op vaste netwerken.³

¹ Aanbevelingen 2003/311/EG, 2007/879/EG en 2017/710/EU (cf. infra).

² Besluit van de Raad van het BIPT van 11 augustus 2006 betreffende de definitie van de markten, de analyse van de concurrentievoorwaarden, de identificatie van de operatoren met een sterke machtspositie en de bepaling van de gepaste verplichtingen voor de retailmarkten van de cluster “vaste telefonie”, geselecteerd in de Aanbeveling van de Europese Commissie van 11 februari 2003.

³ Besluit van de Raad van het BIPT van 7 maart 2007 betreffende de definitie van de markten, de analyse van de concurrentievoorwaarden, de identificatie van de operatoren met een sterke machtspositie en de bepaling van de gepaste verplichtingen voor de markten van de cluster “vaste telefonie”, geselecteerd in de aanbeveling van de Europese Commissie van 11 februari 2003: ter aanvulling voor de operatoren Brutélé, Equant, Scarlet Business, Tele2, Toledo, Wavecrest Belgium, Weepee Studio's, Sound & Motion, Realroot, 3 Stars Net en Ipnness van het besluit van de Raad van het BIPT van 11 augustus 2006 met betrekking tot markt 9/2003: gespreksafgifte op afzonderlijke openbare telefoonnetwerken, verzorgd op een vaste locatie.

6. Een herziening van de analyse van de markten voor de levering van gespreksafgiftediensten op vaste netwerken is door het BIPT aangenomen op 2 maart 2012 (waarbij de voorgaande analyses vervangen werden).⁴
7. Op 25 augustus 2016 heeft het BIPT een besluit aangenomen waarbij de wholesaletarieven werden vastgesteld voor de levering van vast-gespreksafgiftediensten.⁵ Met een arrest van 15 maart 2017⁶ heeft het hof van beroep van Brussel de nietigverklaring van dat besluit uitgesproken, omdat de Belgische Mededingingsautoriteit vooraf niet was geraadpleegd.
8. Dit besluit heeft betrekking op de analyse van de markten voor gespreksafgifte op het openbare telefoonnetwerk verzorgd op een vaste locatie en vervangt bijgevolg de analyse van diezelfde markten, die sedert 2012 van kracht was.

⁴ Besluit van de Raad van het BIPT van 2 maart 2012 met betrekking tot de marktanalyse van de markt voor gespreksafgifte op het openbare telefoonnetwerk, verzorgd op een vaste locatie.

⁵ Besluit van de Raad van het BIPT van 25 augustus 2016 betreffende de wholesaletarieven voor gespreksafgiftediensten op het openbare telefoonnetwerk, verzorgd op een vaste locatie.

⁶ Brussel, 15 maart 2017, 2016/AR/1725 en 2016/AR/1769. Zie http://www.bipt.be/public/pressrelease/nl/134/FTR_NL.pdf

HOOFDSTUK 2. JURIDISCHE BASIS

2.1 EUROPEES REGELGEVINGSKADER

9. Het Europees Parlement en de Raad van de Europese Unie hebben in 2002 vijf richtlijnen aangenomen die tot doel hebben een nieuw regelgevingskader in te stellen voor de levering van elektronische-communicatienetwerken en -diensten:
 - 9.1. Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (hierna “Kaderrichtlijn”)⁷;
 - 9.2. Richtlijn 2002/20/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 betreffende de machtiging voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (hierna “Machtigingsrichtlijn”)⁸;
 - 9.3. Richtlijn 2002/19/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake de toegang tot en interconnectie van elektronische-communicatienetwerken en bijbehorende faciliteiten (hierna “Toegangsrichtlijn”)⁹;
 - 9.4. Richtlijn 2002/22/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake de universele dienst en gebruikersrechten met betrekking tot elektronische-communicatienetwerken en -diensten (hierna Universeledienstrichtlijn)¹⁰;
 - 9.5. Richtlijn 2002/58/EG van het Europees Parlement en de Raad van 12 juli 2002 betreffende de verwerking van persoonsgegevens en de bescherming van de persoonlijke levenssfeer in de sector elektronische communicatie (hierna “richtlijn betreffende privacy en elektronische communicatie”)¹¹.
10. Dit Europees regelgevingskader werd gewijzigd in 2009 door de publicatie van de volgende richtlijnen:

⁷ PB. L 108 van 24/04/2002, p. 33

⁸ PB. L 108 van 24/04/2002, p. 21

⁹ PB. L 108 van 24/04/2002, p. 7

¹⁰ PB. L 108 van 24/04/2002, p. 51

¹¹ PB. L 201 van 31/07/2002, p. 37

- 10.1. Richtlijn 2009/140/EG van het Europees Parlement en de Raad van 25 november 2009 tot wijziging van Richtlijn 2002/21/EG inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten, Richtlijn 2002/19/EG inzake de toegang tot en interconnectie van elektronische-communicatienetwerken en bijbehorende faciliteiten, en Richtlijn 2002/20/EG betreffende de machtiging voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten¹²;
- 10.2. Richtlijn 2009/136/EG van het Europees Parlement en de Raad van 25 november 2009 tot wijziging van Richtlijn 2002/22/EG inzake de universele dienst en gebruikersrechten met betrekking tot elektronische-communicatienetwerken en -diensten, Richtlijn 2002/58/EG betreffende de verwerking van persoonsgegevens en de bescherming van de persoonlijke levenssfeer in de sector elektronische communicatie en Verordening (EG) nr. 2006/2004 betreffende samenwerking tussen de nationale instanties die verantwoordelijk zijn voor handhaving van de wetgeving inzake consumentenbescherming¹³.
11. Er moet desgevallend rekening worden gehouden met andere Europese bepalingen naast het basisregelgevingskader van 2002, met name:
- 11.1. De mededeling van de Commissie inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijke mededingingsrecht¹⁴
- 11.2. Richtlijn 2002/77/EG van de Europese Commissie van 16 september 2002 betreffende de mededinging op de markten voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten¹⁵;
- 11.3. De richtsnoeren van de Europese Commissie voor de marktanalyse en de beoordeling van aanmerkelijke marktmacht in het bestek van het -EU-regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (2018/C 159/01) (hierna "SMP-richtsnoeren 2018")¹⁶;

¹² PB. L 337 van 18/12/2009, p. 37

¹³ PB. L 337 van 18/12/2009, p. 11

¹⁴ PB. C 372 van 09/12/1997 p. 5 - 13

¹⁵ PB. L 249 van 17-09-02, p. 21

¹⁶ PB. C 159 van 07/05/2018, p. 1.

- 11.4. De aanbeveling van de Europese Commissie van 15 oktober 2008 betreffende kennisgevingen, termijnen en raadplegingen als bedoeld in artikel 7 van Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken¹⁷;
- 11.5. De Aanbeveling van de Europese Commissie van 7 mei 2009 inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de EU¹⁸;
- 11.6. De aanbeveling van de Europese Commissie van 9 oktober 2014 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronische-communicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen; (hierna afgekort “de aanbeveling van 2014”)¹⁹. Bij deze aanbeveling hoort een toelichting, die enkel beschikbaar is in het Engels (hierna “Toelichting bij de Aanbeveling van 2014”).

2.2 HET BELGISCHE REGELGEVINGSKADER

12. De toepasselijke Belgische wet is de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie²⁰ (hierna “de wet van 13 juni 2005”). Bepaalde aspecten van deze wet werden gewijzigd meer bepaald door de wet van 18 mei 2009 houdende diverse bepalingen inzake elektronische communicatie²¹, alsook door de wet van 10 juli 2012 houdende diverse bepalingen inzake elektronische communicatie²², de wet van 3 april 2013²³ en de wet van 27 maart 2014²⁴.

¹⁷ PB. L 301 van 12/11/2008, p.23

¹⁸ PB. L 124 van 20/05/2009, blz. 67

¹⁹ PB L 295 van 11/10/2014, p. 79

²⁰ Wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie, BS, 20 juni 2005, 28070.

²¹ Wet van 18 mei 2009 houdende diverse bepalingen inzake elektronische communicatie, BS van 4 juni 2009, 39917.

²² Wet van 10 juli 2012 houdende diverse bepalingen inzake elektronische communicatie, BS van 25 juli 2012, 40969.

²³ Art. 20 van de wet van 3 april 2013 houdende invoeging van boek IV ‘Bescherming van de mededinging’ en van boek V ‘De mededinging en de prijsevoluties’ in het Wetboek van economisch recht en houdende invoeging van de definities eigen aan boek IV en aan boek V en van de rechtshandhabingsbepalingen eigen aan boek IV en aan boek V in boek I van het Wetboek van economisch recht, BS 26.4.2013.

13. De opdrachten en algemene bevoegdheden van het BIPT worden bepaald in de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector alsook de opeenvolgende wijzigingen ervan (hierna “de wet van 17 januari 2003”)²⁵.

²⁴ Wet van 27 maart 2014 houdende diverse bepalingen inzake elektronische communicatie, BS 28.4.2014.

²⁵ Wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector, BS 24 januari 2003, 2591.

HOOFDSTUK 3. PROCEDURE

3.1 NATIONALE RAADPLEGING

14. Overeenkomstig artikel 19 van de wet van 17 januari 2003 biedt de Raad van het BIPT elke persoon die rechtstreeks en persoonlijk bij een besluit betrokken is, de gelegenheid om vooraf gehoord te worden. Het BIPT mag overigens, op niet-discriminerende wijze, elke vorm van onderzoek en van openbare raadpleging organiseren (artikel 14 van de wet van 17 januari 2003).
15. Artikel 140 van de wet van 13 juni 2005 verplicht het BIPT om een openbare raadpleging te houden “wanneer een ontwerpbesluit van het BIPT aanzienlijke gevolgen zou kunnen hebben voor een relevante markt”.
16. De nationale raadpleging liep van 28 december 2017 tot 16 februari 2018.
17. De bijdragen werden samengevat in bijlage D.

3.2 ADVIES VAN DE BELGISCHE MEDEDINGINGSAUTORITEIT

18. Krachtens de artikel 55, §§ 4 en 4/1, van de wet van 13 juni 2005, legt het BIPT zijn besluiten inzake marktanalyses voor aan de Belgische Mededingingsautoriteit die over 30 dagen beschikt om een advies te verstrekken.
19. Er werd een ontwerpbesluit voorgelegd aan de Belgische Mededingingsautoriteit (hierna: “BMA”) op 2 juli 2018. De BMA stelt in haar advies van 19 juli 2018 vast dat de conclusies van het ontwerpbesluit in overeenstemming zijn met de doelstellingen van het mededingingsrecht.
 - 19.1. Wat betreft de analyse van de **retailmarkt**, gaat de BMA akkoord met de concurrentiële analyse van het BIPT. Zo gaat de BMA akkoord met de marktafbakeningen op productniveau zoals deze door het BIPT zijn uitgevoerd. Op geografisch niveau is de BMA, van mening dat er dient te worden uitgegaan van een nationale marktafbakening terwijl het BIPT er zich niet over uitspreekt (zie sectie 7.1.2.)
 - 19.2. Ook wat betreft de **wholesalemarkten**, gaat de BMA akkoord met de marktafbakeningen zoals deze zijn uitgevoerd door het BIPT. De BMA stelt dat de vaste gespreksafgiftetarieven (FTR) die momenteel worden toegepast in België zeer hoog zijn in vergelijking met de ander EU Lidstaten. Na inwerkingtreding van dit besluit komen deze tarieven in lijn met het Europees gemiddelde.

19.3. Tenslotte kan de BMA zich ook vinden in **de remedies** die door het BIPT worden opgelegd op de wholesalemarkten. De BMA erkent eveneens de speciale positie die Proximus inneemt op de markt, dewelke volgens de BMA de verschillende behandeling van Proximus en de andere SMP-operatoren rechtvaardigt.

3.3 SAMENWERKING MET DE MEDIAREGULATOREN

20. Artikel 3 van het samenwerkingsakkoord²⁶ voorziet in de raadpleging door een reguleringsinstantie van de andere reguleringsinstanties voor elk ontwerpbesluit betreffende de elektronische-communicatienetwerken.
21. De geraadpleegde reguleringsinstanties beschikken over een termijn van 14 kalenderdagen om hun opmerkingen mee te delen aan de reguleringsinstantie die het ontwerp heeft voorgelegd. Binnen die termijn kan elk van de geraadpleegde reguleringsinstanties ook vragen om het ontwerpbesluit aanhangig te maken bij de CRC. De betrokken reguleringsinstantie neemt de opmerkingen in aanmerking die de andere regulerende instanties eraan bezorgd hebben en bezorgt de gewijzigde ontwerpbeslissing aan de andere regulerende instanties. Deze laatste beschikken dan over een termijn van 7 kalenderdagen waarbinnen zij kunnen vragen dat de gewijzigde ontwerpbeslissing aanhangig wordt gemaakt bij de CRC.
22. Het ontwerpbesluit werd via aangetekende brief bezorgd aan de VRM, de CSA en de Medienrat op 4 september 2018. Geen enkele gemeenschapsregulator heeft opmerkingen geformuleerd bij dit ontwerpbesluit, wat per brief werd meegedeeld aan het BIPT op 17 september door de VRM en door de Medienrat en op 18 september door de CSA.

3.4 EUROPESE RAADPLEGING

23. Artikel 141 van de wet van 13 juni 2005 legt de voorwaarden en regels vast die van toepassing zijn inzake raadpleging door het BIPT van de Europese Commissie, BEREC en de nationale regelgevende instanties (NRI's) van de andere lidstaten.

²⁶ Samenwerkingsakkoord van 17 november 2006 tussen de Federale Staat, de Vlaamse Gemeenschap, de Franstalige (sic) Gemeenschap en de Duitstalige Gemeenschap betreffende het wederzijds consulteren bij het opstellen van regelgeving inzake elektronische-communicatienetwerken, het uitwisselen van informatie en de uitoefening van de bevoegdheden met betrekking tot elektronische-communicatienetwerken door de regulerende instanties bevoegd voor telecommunicatie of radio-omroep en televisie, M.B., 28 december 2006, 75371.

24. In toepassing van deze bepalingen heeft het BIPT zijn ontwerpbesluit op 3 oktober 2018 aan de Europese Commissie genotificeerd. Het ontwerpbesluit is geregistreerd onder de code BE/2018/2117.
25. De Europese Commissie heeft aan het BIPT een verzoek om informatie verstuurd op 12 oktober 2018. Het BIPT heeft daarop geantwoord op 17 oktober 2018.
26. De Europese Commissie heeft haar advies verstrekt op 31 oktober 2018 en heeft geen opmerkingen.

HOOFDSTUK 4. METHODE

4.1 DEFINITIE VAN DE MARKTEN

27. De eerste stap van een marktanalyse bestaat uit de definitie van de relevante markten, zowel vanuit het standpunt van de producten als uit geografisch standpunt. In deze oefening worden de principes toegepast die in het mededingingsrecht worden gehanteerd. Deze principes worden met name beschreven in de Bekendmaking van de Commissie inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijke mededingingsrecht²⁷, in de SMP-richtsnoeren 2018 en in de toelichting bij de Aanbeveling van 2014. Deze principes worden verder in dit deel samengevat.
28. Volgens de jurisprudentie van het Hof van Justitie van de Europese Unie (HvJEU) omvat de relevante markt voor een product of dienst alle producten of diensten die daarmee **substitueerbaar of voldoende uitwisselbaar** zijn, niet alleen op grond van hun objectieve kenmerken, waardoor ze bijzonder geschikt zijn om in een constante behoefte van de consumenten te voorzien, de prijs of bedoelde toepassing ervan, maar ook op grond van de mededingingsvoorwaarden en/of de structuur van vraag en aanbod op de betrokken markt²⁸. Het HvJEU is integendeel van mening dat producten of diensten die alleen in beperkte of relatief beperkte mate onderling uitwisselbaar zijn, niet tot dezelfde markt behoren.²⁹
29. De definitie van de relevante markten is gebaseerd op de analyse van de criteria van vraag- en aanbodssubstitutie.
- 29.1. **Substitueerbaarheid aan de vraagzijde** is een maat voor de bereidheid van de consument om de betrokken dienst of het betrokken product te vervangen door andere diensten of producten. De analyse van de substitueerbaarheid aan de vraagzijde berust op criteria zoals de technische karakteristieken van de producten, het gebruik dat ervan wordt gemaakt door de gebruikers of de tarifiering (een aanzienlijk en blijvend prijsverschil tussen verschillende producten kan een aanwijzing zijn voor niet-substitueerbaarheid). Deze

²⁷ PB. C 372 van 09/12/1997 p. 0005 - 0013

²⁸ Zie bijvoorbeeld: Zaak nr. C-333/94 P, Tetra Pak tegen de Commissie, Jurispr. 1996, blz. I-5951, r.o. 13; zaak nr. 31/80, L'Oréal, Jurispr. 1980, blz. 3775, r.o. 25; zaak nr. 322/81, Michelin tegen de Commissie, Jurispr. 1983, blz. 3461, r.o. 37; zaak nr. C-62/86, AkzoChemie tegen de Commissie, Jurispr. 1991, blz. I-3359.

²⁹ Zie bijvoorbeeld: Zaak nr. C-333/94 P, Tetra Pak tegen de Commissie, Jurispr. 1996, blz. I-5951, r.o. 13; zaak nr. 66/86, Ahmed Saeed, Jurispr. 1989, blz. 803, r.o. 39-40; zaak United Brands tegen de Commissie, Jurispr. 1978, blz. 207, r.o. 22, 29 en 12.

criteria zijn niet verplicht (niet alle criteria hoeven naar dezelfde conclusie te leiden), noch volledig (naargelang van de omstandigheden kunnen andere criteria relevant zijn, zoals de regelgevende omgeving, de toegepaste normen, de perceptie die de eindgebruikers hebben van het merk van een product).

29.2. **Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde** geeft aan in hoeverre andere leveranciers dan die welke de betrokken producten of diensten aanbieden, bereid zijn hun productlijn op de zeer korte tot korte termijn om te schakelen dan wel de betrokken producten of diensten kunnen aanbieden zonder aanzienlijke extra kosten.³⁰ De relevante tijdsperiode omvat een periode waarvoor geen aanzienlijke aanpassing van de bestaande materiële en immateriële activa vereist is³¹ Ze maakt het mogelijk "*rekening [te] houden met de waarschijnlijkheid dat ondernemingen die momenteel niet actief zijn op de relevante productmarkt, toch besluiten tot de markt toe te treden, binnen een redelijk tijdsbestek. [...] Louter hypothetische substitutie aan de aanbodzijde volstaat niet om de markt af te bakenen*". De analyse van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde moet oordelen of de totale kosten voor aanpassing van de productie aan het betrokken product relatief te verwaarlozen zijn.

30. Om de substitueerbaarheid aan de vraag- en aan de aanbodzijde te bepalen, kan men, indien dit gepast is, gebruikmaken van de **toets van de hypothetische monopolist**. Het principe van die test bestaat erin de markt te beschouwen als een dienst of een geheel van diensten, waarin een hypothetische monopolist, die wordt geacht vrijgesteld te zijn van elke prijsregulering, zijn winsten op duurzame wijze wil maximaliseren terwijl hij zijn verkoopprijzen verhoogt. Die hypothetische prijsverhoging staat ook bekend als de test inzake een "relatieve prijsstijging" of SSNIP-test (*small significant non-transitory increase in price*).³² Het gaat over het algemeen om een verhoging van ongeveer 5 tot 10% gedurende een periode van een jaar. Indien deze prijsverhoging rendabel is voor de hypothetische monopolist, dan vormt de dienst of het geheel van diensten in kwestie een markt in de zin van het mededingingsrecht. Is de prijsverhoging niet rendabel, dan moet de markt worden uitgebreid om de diensten te omvatten die een concurrentiedruk uitoefenen op de prijzen.

³⁰ SMP-richtsnoeren 2018, § 28.

³¹ Bekendmaking van de Commissie inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijke mededingingsrecht, P.B. C 372 van 09/12/1997, voetnoot 4.

³² SMP-richtsnoeren 2018, § 29.

31. Het mededingingsrecht hecht een groter belang aan de bepaling van de substitueerbaarheid aan de vraagzijde dan aan de bepaling van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde. Als de substitueerbaarheid aan de vraagzijde vaststaat, is het niet absoluut noodzakelijk om de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde te onderzoeken (een analyse van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde zou enkel maar de analyse van de substitueerbaarheid aan de vraagzijde kunnen bevestigen). In sommige gevallen zal de substitueerbaarheid aan de vraagzijde gering zijn of zelfs onbestaande. In die precieze gevallen kan het bestaan van een substitueerbaarheid aan de aanbodzijde de conclusies aan de vraagzijde ontkrachten en het dus mogelijk maken om de twee producten in eenzelfde markt op te nemen. Die redenering wordt weergegeven in de onderstaande tabel.

Zijn A en B substitueerbaar aan de vraagzijde?	Zijn A en B substitueerbaar aan de aanbodzijde?	A en B opgenomen in eenzelfde markt?
Ja	-	Ja
Nee	Ja	Ja
Nee	Nee	Nee

Tabel 1: Diagram om te beslissen of twee producten tot eenzelfde markt behoren

32. Overigens zijn er geen wettelijke bepalingen of methodische principes die bepalen dat de marktdefinities op verschillende niveaus van de productieketen identiek moeten zijn. Dat de producten op de retailmarkt substitueerbaar zijn betekent niet noodzakelijk dat de intermediaire diensten op de stroomopwaarts gelegen markten ook substitueerbaar zijn. Met andere woorden: de regulator kan andere marktdefinities vastleggen op retailniveau dan op wholesaleniveau - zonder daarom in te druisen tegen de principes van het mededingingsrecht wat betreft de afbakening van de relevante markt -, indien dat voortvloeit uit een correcte substitutieanalyse.³³
33. De criteria van substitueerbaarheid aan de vraagzijde en de aanbodzijde en de toets van de hypothetische monopolist worden ook gehanteerd om het **geografische aspect** van de markten te bepalen. Een relevante geografische markt omvat "het gebied waarbinnen de betrokken ondernemingen een rol spelen in de vraag naar en het aanbod van goederen of diensten, waarbinnen de concurrentievoorwaarden voldoende homogeen zijn en dat van aangrenzende

³³ Brussel, 3 december 2014, punt 36.

gebieden kan worden onderscheiden doordat daar duidelijk afwijkende concurrentievoorwaarden heersen."³⁴. "Voor de afbakening van de geografische markt (...) wordt niet vereist dat de objectieve mededingingsvoorwaarden tussen de ondernemers volstrekt homogeen zijn, maar alleen dat zij „gelijk" of „voldoende homogeen" zijn, en daarom kunnen alleen de zones waarin de objectieve concurrentievoorwaarden „heterogeen" zijn, niet als een uniforme markt worden beschouwd"³⁵. In de sector elektronische communicatie worden traditioneel twee criteria gebruikt: het gebied dat door de netwerken wordt bestreken³⁶ en het bestaan van wettelijke en andere regelgevingsinstrumenten³⁷.

34. In de toelichting bij de Aanbeveling van 2014³⁸ preciseert de Europese Commissie:

"...The exact criteria to be taken into account when assessing the homogeneity of competitive conditions in different geographic areas may vary depending on the market(s) in question but are based on the same competition law principles to be applied for any geographic market delineation. This means that NRAs should look at the number and size of potential competitors, distribution of market shares, price differences or variation in prices across geographies, and other related competitive aspects, which may result from relevant competitive variations between geographic areas (nature of demand, differences in commercial offers, marketing strategies etc.) When looking into supply-side substitutability, NRAs should also take into account

³⁴ Bekendmaking van de Commissie inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijke mededingingsrecht, § 8 (PB C 372 van 09/12/1997, blz. 0005 - 0013).

³⁵ Ger. EU T-229/94, *Deutsche Bahn v. Commissie*, Jur. 1997 II-01689 § 92.

³⁶ Maar, "The fact that competitors have a supply area which is not national does not suffice to conclude that there are distinct geographic markets. Further evidence relating to demand-side and supply-side substitutability on the relevant market will have to be considered.", toelichting bij de Aanbeveling van 2014, blz. 14. Vrije vertaling: het feit dat de concurrenten een leveringszone hebben die niet nationaal is, volstaat niet om te concluderen dat er verschillende geografische markten bestaan. Er zal rekening moeten worden gehouden met bijkomende doorslaggevende elementen inzake de substitueerbaarheid op de markt aan de vraagzijde en aan de aanbodzijde.

³⁷ SMP-richtsnoeren 2018, § 51.

³⁸ Toelichting bij de aanbeveling van 2014, blz. 13.

*any existing legal or regulatory requirements, which could prevent a timely entry into the relevant market”.*³⁹

35. De Commissie voegt toe dat de concurrentiedruk kan schommelen van streek tot streek door de aanwezigheid van alternatieve platformen, bijvoorbeeld technologieën zoals kabel, wifi, mobiele breedband of glasvezelnetwerken⁴⁰.
36. De regulator kan ook beschouwen dat sommige verschillen die vastgesteld zijn tussen verschillende delen van het grondgebied in aanmerking moeten worden genomen via het opleggen van remedies die gedifferentieerd zijn vanuit een geografisch oogpunt:

*“In a situation where NRAs could not clearly identify substantially and objectively different conditions stable over time in order to define wholesale sub-national markets, the existence of geographically differentiated constraints on a SMP operator who operates nationally, such as different levels of infrastructure competition in different parts of the territory, are more appropriately taken into account at the remedies stage by imposing a geographically differentiated set of obligations.”*⁴¹

37. Ook de eventuele aanwezigheid van een **ketensubstitutie** moet worden beoordeeld.⁴² Dit verschijnsel kan ertoe leiden dat in eenzelfde markt producten of grondgebieden worden opgenomen die niet rechtstreeks substitueerbaar zijn. Er is sprake van ketensubstitutie wanneer kan worden aangetoond dat, hoewel de

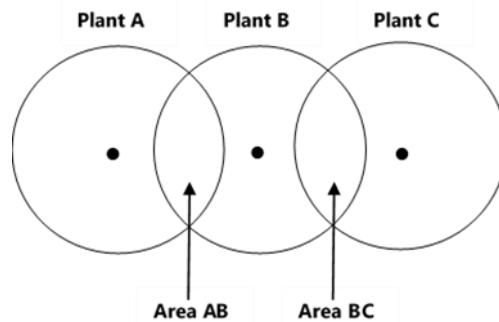
³⁹ Vrije vertaling: “... De exacte criteria die in overweging moeten worden genomen bij de evaluatie van de homogeniteit van de concurrentievoorwaarden binnen verschillende geografische gebieden kunnen variëren naargelang van de markt(en) in kwestie maar berusten evenwel op dezelfde principes van het mededingingsrecht die moeten worden gehanteerd bij elke afbakening van de geografische markt. Dat betekent dat de NRI's zich zouden moeten buigen over het aantal en de omvang van de mogelijke concurrenten, de verdeling van de marktaandeelen, de tarifaire verschillen of de tarifaire varianten in verschillende regio's en andere aspecten inzake concurrentie die kunnen voortvloeien uit relevante verschillen op het vlak van concurrentie tussen de geografische zones (aard van de aanvraag, verschillen in termen van commerciële aanbiedingen, marketingstrategieën, enz.). Bij de analyse van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde zouden de NRI's ook rekening moeten houden met elke bestaande wettelijke en reglementaire eis die een toetreding te gepasten tijde tot de relevante markt kan verhinderen.”

⁴⁰ Toelichting bij de aanbeveling van 2014, blz. 13.

⁴¹ Toelichting bij de aanbeveling van 2014, blz. 14. Vrije vertaling: “In een situatie waarin NRI's geen beduidend en objectief verschillende voorwaarden konden identificeren die stabiel zijn met het teneinde subnationale wholesalemarkten te definiëren wordt tijdens de remediefase op een meer gepaste manier rekening gehouden met het bestaan van geografisch verschillende beperkingen voor een SMP-operator die op nationaal niveau handelt, zoals verschillende niveaus van delen van het grondgebied die ongevoelig zijn voor infrastructuurconcurrentie door een geografisch gedifferentieerde reeks van verplichtingen op te leggen.”

⁴² Brussel, 13 mei 2015, punt 130: “De relevante geografische markt moet worden afgebakend volgens deze dekkingszones, behalve indien zou moeten worden vastgesteld dat de ketensubstitutie een onrechtstreekse druk uitoefent op de prijzen tussen de geografische zones.” (vrije vertaling)

producten A en C geen directe substituten zijn, product B toch een substituum is voor zowel product A als product C, en dat product A en C dus binnen dezelfde productmarkt kunnen vallen aangezien hun prijsstelling kan worden beïnvloed door de substitueerbaarheid ervan met product B. Gezien het inherente risico dat de omvang van de relevante markt al te ruim wordt genomen, moeten bevindingen inzake het bestaan van ketensubstitutie-effecten grondig worden onderbouwd⁴³.



Figuur 1: Illustratie van een fenomeen van ketensubstitutie (Bron: BIPT)

38. Tot slot “kan de definitie van relevante markten kan mettertijd veranderen, aangezien de kenmerken van producten en diensten, en de mogelijkheden voor vraag- en aanbodsubstitutie veranderen.”⁴⁴ De NRI's houden bij het afbakenen van deze markten prospectief rekening met zowel de technologische als commerciële evolutie, alsook met alle nationale omstandigheden.⁴⁵

4.2 MARKTEN DIE KUNNEN WORDEN ONDERWORPEN AAN EX-ANTEREGULERING

39. Er moet worden voldaan aan **drie cumulatieve criteria** opdat een markt aan regelgeving ex ante kan worden onderworpen. Het volstaat dus dat een van de voorwaarden niet vervuld werd om een negatieve test te krijgen en dat de markt dus niet ex ante kan worden gereguleerd.

39.1. Het eerste criterium is of een markt wordt gekenmerkt door **aanzienlijke en niet-tijdelijke belemmeringen voor markttoegang**. Dat kunnen structurele of wettelijke of regelgevende belemmeringen zijn.

39.2. Het tweede criterium is of een markt over kenmerken beschikt waardoor deze na verloop van tijd een **ontwikkeling richting daadwerkelijke**

⁴³ SMP-richtsnoeren 2018, § 43.

⁴⁴ Aanbeveling van 2014, considerans 3.

⁴⁵ Aanbeveling van 2014, considerans 25.

mededinging zal vertonen. Dit betreft een dynamisch criterium; het komt erop aan rekening te houden met een bepaald aantal structurele aspecten en gedragsaspecten, om te weten of de markt, voor de beoogde periode, meer concurrerend zal worden. Er dient rekening te worden gehouden met de ontwikkeling in het verleden, de huidige situatie en ook de toekomst voor zover dit gebeurt binnen precieze tijdslijmieten en niet als een theoretische speculatie.

39.3. Het derde criterium neemt de **toereikendheid van het mededingingsrecht** zelf in overweging (bij afwezigheid van regelgeving ex ante), waarbij rekening wordt gehouden met de specifieke kenmerken van de sector elektronische communicatie.

40. De drie criteria worden verondersteld te zijn vervuld voor de markten die opgesomd zijn in de aanbeveling van de Europese Commissie betreffende de relevante markten. De NRI's dienen dus de producten- en dienstenmarkten te analyseren opgelijst in de bijlage bij de Aanbeveling van 2014 die momenteel van kracht is⁴⁶. Bij het aanwijzen van andere markten dan die welke in de Aanbeveling⁴⁷ zijn opgenomen, moeten de NRI's erop toezien dat cumulatief aan deze drie criteria is voldaan⁴⁸.

4.3 ANALYSE VAN DE CONCURRENTIE

41. De analyse van de concurrentie heeft tot doel om de karakteristieken van de markten naar voren te brengen, zowel vanuit kwantitatief standpunt (in het bijzonder de omvang van de markt en de marktaandelen) als vanuit kwalitatief standpunt (in het bijzonder de eventuele aanwezigheid van belemmeringen voor de toetreding of uitbreiding).

42. De relevante markt wordt bestudeerd in het licht van de ontwikkelingen die in de loop van de analyseperiode op de markt worden verwacht. Volgens de Kaderrichtlijn moet bij een analyse van daadwerkelijke mededinging onder meer worden bestudeerd of de markt in de toekomst concurrerend zal zijn en dus of een eventueel gebrek aan daadwerkelijke mededinging blijvend is⁴⁹. Bovendien preciseren de SMP-richtsnoeren 2018 dat "*Binnen de desbetreffende periode (de volgende beoordelingsperiode), die zich uitstrekt van het einde van de lopende*

⁴⁶ Aanbeveling van 2014, artikel 1.

⁴⁷ Aanbeveling van 2014, considerans 21.

⁴⁸ Aanbeveling van 2014, artikel 2.

⁴⁹ Kaderrichtlijn, overweging 27.

beoordeling tot het einde van de volgende marktbeoordeling, moet de NRI specifieke marktkenmerken en -ontwikkelingen beoordelen". De NRI's moeten dus proberen te bepalen of een markt in de toekomst concurrerend zal kunnen zijn en of een eventueel gebrek aan daadwerkelijke mededinging blijvend is.⁵⁰

43. In het bijzonder in het geval van de relevante wholesalemarkten heeft de analyse van de concurrentie tot doel om te evalueren of er al dan niet ondernemingen bestaan die over een sterke machtspositie beschikken op deze markten. Het begrip van aanmerkelijke marktmacht is equivalent aan het begrip dominantie in het mededingingsrecht.
44. De criteria om de marktmacht te bepalen worden onder meer beschreven in de SMP-richtsnoeren betreffende aanmerkelijke marktmacht van 27 april 2018.
45. Een onderneming wordt geacht een aanmerkelijke marktmacht te hebben, wanneer zij, alleen of samen met andere, een aan machtspositie gelijkwaardige positie, dit wil zeggen een economische kracht bezit die haar in staat stelt zich in belangrijke mate onafhankelijk van haar concurrenten, klanten en uiteindelijk consumenten te gedragen⁵¹.
46. Een dominante positie zal worden bepaald aan de hand van een aantal criteria. Onder deze criteria worden de **marktaandeelen** vaak gebruikt als indicatie van de marktmacht. In verband hiermee wijzen de SMP-richtsnoeren⁵² op verscheidene principes:
 - 46.1. Volgens vaste rechtspraak vormt een zeer groot marktaandeel (met name meer dan 50%) op zichzelf reeds het bewijs van een machtspositie, uitzonderlijke omstandigheden daargelaten. Een onderneming "met een groot marktaandeel mag geacht worden over aanmerkelijke marktmacht te beschikken — dus in een machtspositie te verkeren — wanneer haar marktaandeel over langere tijd stabiel is gebleven": de geleidelijke afkalving van het marktaandeel kan erop wijzen dat de markt concurrerender wordt, maar hoeft niet uit te sluiten dat aanzienlijke marktmacht wordt vastgesteld bij de onderneming die deze positie bekleedt.
47. Hoewel een sterk marktaandeel op zich niet voldoende is om te kunnen spreken van een sterke machtspositie op de markt, is het onwaarschijnlijk dat

⁵⁰ SMP-richtsnoeren 2018, punt 14.

⁵¹ Kaderrichtlijn, overweging 27.

⁵² SMP-richtsnoeren 2018, §55-57 en de working staff paper bij dit document, p23-24.

ondernemingen met een marktaandeel van niet meer dan 25% een individuele machtspositie hebben op de betrokken markt; doorgaans is er pas sprake van gevaar voor een individuele machtspositie ingeval een onderneming een marktaandeel van meer dan 40% bezit. Als het marktaandeel hoog is maar beneden 50% dient de regulator rekening te houden met andere structurele marktkenmerken bij zijn SMP-analyse.

48. Ter aanvulling van de berekening van de marktaandelen kan aan de hand van een aantal andere criteria worden nagegaan of een onderneming al dan niet een aanmerkelijke marktmacht bezit op de markt. De SMP-richtsnoeren omvatten een **lijst van relevante criteria**⁵³. Deze lijst is noch volledig, noch beperkend: een machtspositie zou kunnen voortvloeien uit een combinatie van bepaalde van bovenstaande criteria, die elk afzonderlijk niet noodzakelijk bepalend hoeven te zijn⁵⁴.

4.4 OPLEGGEN VAN CORRECTIEMAATREGELEN

49. Wanneer een NRI bepaalt dat een relevante markt niet daadwerkelijk concurrerend is en ze de ondernemingen met een aanzienlijke macht op die markt heeft geïdentificeerd, moet ze aan die ondernemingen reglementaire verplichtingen opleggen die zijn gebaseerd op de aard van de vastgestelde problemen en die evenredig en rechtvaardig worden toegepast (er moet ten minste één verplichting worden opgelegd). De opgelegde maatregelen dienen in evenredigheid te zijn met de doelstellingen van het regelgevingskader en leven de beginselen van objectiviteit, transparantie, niet-discriminatie en technologische neutraliteit na. Indien de NRI daarentegen concludeert dat een relevante markt daadwerkelijk concurrerend is, legt ze geen enkele van deze verplichtingen op noch handhaaft ze deze.
50. Het regelgevingskader bepaalt dat in hoofdzaak de volgende verplichtingen kunnen worden opgelegd:

⁵³ Toegangsbelemmeringen, expansiebelemmeringen, de absolute en de relatieve grootte van de onderneming, de controle over niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur, technologische en commerciële voordelen of superioriteit, geen of beperkte compenserende kopersmacht, gemakkelijke of bevoorrechte toegang tot kapitaalmarkten/financiële middelen, product-/dienstendiversificatie (bijv. bundeling van producten of diensten), schaalvoordelen, toepassingsvoordelen, directe en indirecte netwerkeffecten, verticale integratie, een sterk ontwikkeld distributie- en verkoopnetwerk, het afsluiten van duurzame toegangsovereenkomsten op lange termijn, contractuele verbintenissen met andere marktspelers die tot marktafscherming zouden kunnen leiden en het ontbreken van potentiële concurrentie.

⁵⁴ SMP-richtsnoeren 2018, § 58.

- 50.1. **toegangs**verplichtingen, namelijk de verplichting om in te gaan op redelijke verzoeken om toegang tot netwerkonderdelen en bijbehorende faciliteiten;
- 50.2. **non-discriminatieverplichtingen**;
- 50.3. **transparantie**verplichtingen (inbegrepen de publicatie van een referentieaanbod met een beschrijving van de aangeboden diensten vergezeld van de nadere bepalingen en overeenstemmende voorwaarden, inclusief de tarieven);
- 50.4. verplichtingen tot het houden van een **gescheiden** boekhouding, in het bijzonder de verplichting om een afzonderlijke resultatenrekening te houden voor bepaalde activiteiten;
- 50.5. verplichtingen inzake de **controle op de wholesaleprijzen en de kostentoe rekening**. Dat kan meer bepaald bestaan in een verplichting tot oriëntering van de wholesaleprijzen op de relevante kosten.
51. In bepaalde strikt gedefinieerde omstandigheden kunnen andere verplichtingen worden opgelegd:
- 51.1. verplichtingen inzake de **controle op de retailprijzen** (bijvoorbeeld het verbod om abnormaal hoge prijzen of wurgprijzen te hanteren). Deze verplichtingen kunnen opgelegd worden indien de regulator vaststelt dat de doelstellingen van het **regelgevingskader** niet zouden worden vervuld aan de hand van de hierboven opgesomde verplichtingen.
- 51.2. een verplichting tot **functionele scheiding**, namelijk om bepaalde activiteiten toe te vertrouwen aan een functioneel onafhankelijke entiteit. Een dergelijke verplichting kan worden opgelegd wanneer de andere opgelegde verplichtingen niet hebben geleid tot het garanderen van een daadwerkelijke mededinging en grote concurrentieproblemen en/of tekortkomingen van de markt wat betreft de verstrekking op wholesaleniveau van bepaalde toegangsproducten aanhouden⁵⁵.
52. De opgelegde verplichtingen moeten de verwezenlijking van de voornaamste doelstellingen van het regelgevingskader verderzetten, met name het bevorderen

⁵⁵ Artikelen 65/1 en 65/2 van de wet van 13 juni 2005.

van de concurrentie, het ontwikkelen van de Europese interne markt en het ruggensteunen van de belangen van de burgers van de Europese Unie⁵⁶.

53. Bij de keuze van de gepaste verplichtingen moet het BIPT⁵⁷:

- de voorspelbaarheid van de regelgeving bevorderen door te zorgen voor een consistente aanpak in de regelgeving tijdens geschikte herzieningsperioden;
- waarborgen dat er bij gelijke omstandigheden geen discriminatie plaatsvindt bij de behandeling van ondernemingen die elektronische-communicatienetwerken en -diensten leveren;
- de concurrentie beschermen in het belang van de consument, en bevorderen waar nodig een op infrastructuur gebaseerde concurrentie;
- efficiënte investeringen en innovatie in nieuwe en betere infrastructuur bevorderen, onder meer door te zorgen dat er in de toegangsverplichtingen voldoende rekening wordt gehouden met het door de investering genomen risico en door verschillende samenwerkingsafspraken tussen investeerders en partijen die toegang willen hebben, toe te staan om het investeringsrisico te spreiden, waarbij ervoor wordt gezorgd dat de concurrentie op de markt en het non-discriminatiebeginsel worden gevrijwaard;
- naar behoren rekening houden met de uiteenlopende omstandigheden wat betreft concurrentie en consumenten in de verschillende geografische gebieden;
- regelgevende verplichtingen ex ante uitsluitend daar opleggen waar geen effectieve en duurzame concurrentie is en zij verlichten de verplichtingen of heffen deze op zodra er wel aan die voorwaarde is voldaan.

4.5 BESCHOUWING VAN DE STROOMOPWAARTSE EN STROOMAFWAARTSE BETREKKINGEN TUSSEN DE MARKTEN

54. De toelichting bij de aanbeveling van 2014⁵⁸ identificeert in de sector van de elektronische communicatie ten minste twee soorten van relevante markt: de markten voor diensten of faciliteiten die aan de eindgebruiker worden geleverd (retailmarkten), en de markten voor toegang tot de infrastructuren die nodig zijn om deze diensten te leveren (wholesalemarkten).

⁵⁶ Artikelen 6 tot 8 van de wet van 13 juni 2005.

⁵⁷ Artikel 8/1 van de wet van 13 juni 2005.

⁵⁸ Aanbeveling van 2014, bladzijde 79.

55. In dit deel vat het BIPT een aantal methodologische aspecten samen die betrekking hebben op het in aanmerking nemen van deze stroomopwaartse/stroomafwaartse relaties: de volgorde van analyse van de markten die tot eenzelfde waardeketen horen, de reikwijdte van het onderzoek van de retailmarkt, de “greenfield”- en “modified greenfield”-benadering en het in aanmerking nemen van de eigen levering van de verticaal geïntegreerde ondernemingen.

4.5.1 Volgorde van analyse van de markten

56. Ter herinnering, krachtens artikel 16 van de Kaderrichtlijn wordt de NRI's gevraagd om de producten- en dienstenmarkten te analyseren die door de Europese Commissie in haar aanbeveling inzake de relevante markten worden opgesomd. De markten opgelijst in die aanbeveling komen in aanmerking voor regulering ex ante. Het is dus de taak van het BIPT om de analyse te verrichten van deze markten. De vraag rijst dan in welke volgorde de NRI geacht wordt deze analyse uit te voeren.

57. Considerans (7) van de aanbeveling van 2014 bepaalt het volgende:

“Zowel de Commissie als de nationale regelgevende instanties nemen bij het bepalen van wholesalemarkten die aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen de analyse van de bijbehorende retailmarkten als uitgangspunt. Bij deze retailanalyse wordt op prospectieve wijze ten aanzien van een bepaalde periode rekening gehouden met substitueerbaarheid aan de vraagzijde en, indien passend, aan de aanbodzijde.”

58. In de toelichting bij de aanbeveling van 2014 wordt hierover geschreven:

“When a retail market has been identified as not being effectively competitive absent regulation, the market to be analysed first is the one that is most upstream of the retail market in question in the vertical supply chain. Taking into account the ex ante regulation imposed on that market (if any), an assessment should be made as to whether SMP is likely on a forwardlooking basis on the related downstream market(s). Thus, the analysis that the NRA conducts should gradually concern markets that are downstream from a regulated upstream input, until it reaches the stage of the retail market(s). A retail market should only be subject to direct

regulation if it is not effectively competitive despite the presence of appropriate wholesale regulation on each of the related upstream market(s). ”⁵⁹

4.5.2 Draagwijdte van het onderzoek van de stroomafwaartse retailmarkt

59. De aanbeveling van 2014 identificeert geen retailmarkt voor vaste telefonie die in aanmerking komt voor ex-anteregulering. Deze markten maken dus geen deel uit van de lijst van de markten waarvan het de taak is van de NRI's, krachtens artikel 1 van de aanbeveling van 2014, een volledige analyse te verrichten. Echter,

“Regelgevende interventie ex ante moet uiteindelijk voordelen voor eindgebruikers opleveren doordat zij duurzame concurrentie op de retailmarkten tot stand brengt.”⁶⁰

60. De regulator is op zich geenszins verplicht om een volledige analyse te maken van de retailmarkt (bijvoorbeeld een analyse die erop gericht zou zijn de eventuele aanwezigheid van ondernemingen met een sterke machtspositie op deze retailmarkt te bepalen), hoewel het inderdaad voor het vervolg van de analyse van de betrokken wholesalemarkten nuttig en belangrijk is om de perimeter te definiëren van de retailmarkt. Het is daarom de taak van de NRI om de mate te bepalen waarin de stroomafwaartse retailmarkt moet worden onderzocht, rekening houdende met de banden tussen deze stroomafwaartse markt en de stroomopwaartse markten die het voorwerp zijn van deze analyse. De praktijken van de NRI's wat betreft het rekening houden met de retailmarkt zijn overigens niet eenvormig.
61. Dankzij de betere kennis van de mededingingsvoorwaarden op de retailmarkt kunnen de wholesalemarkten stroomopwaarts nauwkeuriger worden geanalyseerd, zowel wat betreft de spelers die op de markt aanwezig zijn, en hun machtspositie, als in termen van een weloverwogen keuze van eventueel noodzakelijke correctiemaatregelen.

⁵⁹ Toelichting bij de aanbeveling van 2014, blz. 15. Vrije vertaling: “Wanneer wordt vastgesteld dat een retailmarkt niet voldoende concurrerend is zonder regulering, is de markt die eerst moet worden geanalyseerd, deze die zich het meest stroomopwaarts van de retailmarkt in kwestie bevindt in de verticale bevoorradingsketen. Rekening houdend met de ex-anteregulering opgelegd op deze markt (indien er een is), zou een evaluatie moeten plaatsvinden om te achterhalen of een SMP-positie waarschijnlijk is op prospectieve basis op de relevante stroomafwaarts gelegen markt(en). De nationale reguleringsinstantie zou een graduele analyse moeten maken van de markten stroomafwaarts van een intrant die stroomopwaarts wordt gereguleerd tot de retailmarkt(en) wordt(en) bereikt. Een retailmarkt zou enkel direct mogen worden gereguleerd wanneer deze niet daadwerkelijk concurrerend is ondanks de aanwezigheid van gepaste wholesaleregulering op elk van de relevante stroomopwaarts gelegen markten.”

⁶⁰ Aanbeveling van 2014, considerans 2.

62. Het onderzoek van de retailmarkt is als zodanig niet erop gericht om een relevante retailmarkt te definiëren met het oog op een eventuele regulering van deze markt. Dit onderzoek wordt dus verricht in de strikte mate waarin het nuttig is voor de analyse van deze wholesalemakten.

4.5.3 “Greenfield-“ of “modified greenfield”-benadering

63. Onder de strikte "greenfield"-benadering verstaat men een analytische aanpak die erin bestaat een bepaalde markt te analyseren en daarbij elke regulering die op deze markt zou zijn opgelegd, buiten beschouwing te laten⁶¹.
64. Onder de "modified greenfield"-benadering verstaat men een benadering waarbij een bepaalde markt wordt geanalyseerd, rekening houdende met de ex-anteregulering die wordt opgelegd op de markten die stroomopwaarts liggen van de onderzochte markt, alsook andere vormen van reglementering die buiten de ex-anteregulering vallen.⁶²
65. De Europese Commissie beveelt de “modified greenfield”-benadering aan. Ze preciseert meer bepaald dat een stroomafwaartse markt pas zou mogen worden gereguleerd als de concurrentievoorwaarden op deze stroomafwaarts gelegen markt een gebrek aan daadwerkelijke mededinging doen blijken, terwijl de stroomopwaartse markt gereguleerd is⁶³. Aldus moet de “modified greenfield”-benadering worden toegepast rekening houdend met de volgorde van de marktanalyse:

“After imposing regulatory remedies at the most upstream wholesale level, a « modified Greenfield approach » should be carried out at retail level in order to

⁶¹ De Greenfield-benadering is “Een methodologisch concept (is) dat erop gericht is de circulariteit van de economische redenering te doorbreken bij de analyse van markten die in aanmerking komen voor ex-anteregulering en met name tot doel heeft te vermijden dat een markt wordt gedereguleerd wanneer de concurrentie op deze markt het resultaat is van de bestaande regulering”, Brussel, 7 mei 2009, punt 111.

⁶² Het hof van beroep van Brussel heeft de gelegenheid gehad om te preciseren wat verstaan wordt onder “modified greenfield” - Brussel, 7 mei 2009, punt 111:

“[...] De “greenfield”-benadering:

[...]

(iii) Rekening moet houden met de impact van de bestaande regulering op de andere markten dan de beschouwde markt, met het oog op de beoordeling van de concurrentie op die markt.

(iv) Aansluit bij een logica van de volgorde van analyse van markten die onderling verticaal verbonden zijn, waardoor men vermijdt een stroomafwaartse markt direct te reguleren, wanneer de regulering die op een stroomopwaartse markt wordt opgelegd, indirect bijdraagt tot een daadwerkelijke concurrentie op de stroomafwaarts gelegen markt.”

⁶³ Toelichting bij de aanbeveling van 2014, blz. 15 en 37.

*determine whether ex ante regulation of a more downstream market – in this case Wholesale Central Access – is necessary as well in order to remedy any remaining competition problem”.*⁶⁴

66. Wat betreft meer in het bijzonder de toepassing van de “greenfield”-methode en de keuze van het product/starttarief (al dan niet gereguleerd) tijdens de fase van definiëring van de markt, preciseren de SMP-richtsnoeren 2018⁶⁵ dat

“Krachtens het mededingingsrecht wordt de test van de “hypothetische monopolist” alleen toegepast op producten of diensten waarvan de prijs vrij wordt vastgesteld en niet onderworpen is aan regelgeving. Op het gebied van ex ante regelgeving, d.w.z. wanneer een product of dienst reeds wordt aangeboden tegen een gereguleerde, op kostprijs gebaseerde prijs, wordt ervan uitgegaan dat een gereguleerde prijs wordt vastgesteld op concurrerend niveau, en deze moet als uitgangspunt voor de test van de “hypothetische monopolist” worden genomen.”

67. Ten slotte dient rekening te worden gehouden met het feit dat een stroomafwaarts gelegen markt kan verbonden zijn aan verscheidene wholesalemakten en omgekeerd dat een wholesalemakten stroomopwaarts kan liggen van verscheidene stroomafwaartse markten. In de toelichting bij de aanbeveling van 2014 wordt hierover geschreven:

“...In this respect it is worth noting that some downstream markets require more than one wholesale input (e.g. retail call markets require termination, origination and transit as inputs), and some wholesale inputs affect several downstream markets (e.g. broadband access can give operators access to several retail markets other than internet services, such as, for example, voice, broadcasting and SMS). Therefore, the regulation of wholesale inputs may continue to be necessary even when one of the related retail markets appears to be effectively competitive, and, conversely,

⁶⁴ Toelichting bij de aanbeveling van 2014, blz. 37. Vrije vertaling: “Na het opleggen van reglementaire correctiemaatregelen op het meest stroomopwaartse wholesaleniveau zou een “modified greenfield”-benadering moeten worden toegepast op retailniveau om te bepalen of een ex-anteregulering van een meer stroomafwaartse markt - in dit geval centrale toegang op wholesaleniveau - ook nodig is om enige resterende concurrentieproblemen aan te pakken.”

⁶⁵ SMP-richtsnoeren 2018, punt 31.

regulation of a particular wholesale input may not be sufficient to address a market failure at the retail level.”⁶⁶

4.5.4 Benadering gevolgd in dit besluit

68. Rekening houdende met de elementen die in de voorgaande delen ontwikkeld zijn, zal het BIPT in dit besluit de volgende logica volgen:

68.1. In eerste instantie zal de retailmarkt worden gedefinieerd zoals die daadwerkelijk bestaat op het ogenblik van de analyse: namelijk een niet-gereguleerde retailmarkt die evenwel de aanbiedingen omvat die steunen op wholesaleproducten die upstream gereguleerd zijn naar aanleiding van vroegere besluiten. Eventueel zal het BIPT de aandacht vestigen op de karakteristieken van elke retailmarkt waarmee rekening zou moeten worden gehouden bij het onderzoek van de wholesalemarkten die stroomopwaarts van deze markt gelegen zijn, omdat ze de realisatie van de algemene doelstellingen van het regelgevingskader kunnen beïnvloeden.

68.2. De wholesalemarkt zal worden onderzocht, waarbij de sectorspecifieke ex-anteregulering die erop van toepassing is, buiten beschouwing wordt gelaten maar wel rekening houdende met:

- de bestaande ex-antesectorregulering op de markten die stroomopwaarts liggen van de onderzochte markt;
- eventuele andere vormen van reglementering die niets te maken hebben met de sectorspecifieke ex-anteregulering.

69. Als er reeds een wholesalemarkt bestaat (al was het maar het resultaat van een vroegere regulering), dan zal het BIPT zijn analyse beginnen bij de producten verkocht op deze markt. Substitueerbaarheidstests zullen moeten bepalen of het al dan niet gerechtvaardigd is om de definitie te verruimen tot andere producten (bijvoorbeeld, in voorkomend geval, met de eigen levering van verticaal geïntegreerde operatoren).

⁶⁶ Vrije vertaling: “... In dat opzicht dient te worden opgemerkt dat bepaalde stroomafwaarts gelegen markten meer dan één wholesale-input vereisen (bijv. de retailtelefonie markten vereisen afgifte, opbouw en doorgifte als input) en dat bepaalde wholesale-input een invloed heeft op verscheidene stroomafwaarts gelegen markten (bijv. breedbandtoegang kan operatoren toegang bieden tot verscheidene retailmarkten naast de internetdiensten, zoals spraak, omroep en sms). Het kan dan ook nodig zijn om de wholesale-input te blijven reguleren ook wanneer een van de verwante retailmarkten daadwerkelijk concurrerend lijkt te zijn, en de regulering van een specifieke wholesale-input kan daarentegen ontoereikend zijn om een marktfalen op retailniveau aan te pakken.”

Deel II. Evolutie van de netwerken

HOOFDSTUK 5. EVOLUTIE VAN DE NETWERKEN

5.1. ARCHITECTUUR VAN DE TELEFOONNETTEN

70. De telefoondienst op een vaste locatie kan worden verstrekt via twee soorten netwerken: de geschakelde telefoonnetten en de multidiensten-IP-netwerken van de nieuwe generatie. Deze types van netwerken kunnen onderling geïnterconnecteerd worden maar hebben specifieke eigenschappen in termen van interconnectiearchitectuur.

5.1.1. De geschakelde telefoonnetten (op basis van circuitgeschakelde technologie)

71. Het geschakelde telefoonnet is het historische netwerk voor vaste telefonie, aanvankelijk aangelegd om enkel interpersoonlijke spraakcommunicatie te vervoeren. Het staat algemeen bekend als het “kopernetwerk”.
72. Deze technologie gebruikt circuitschakeling als vervoerstechniek voor de telefoondienst. Telefonie via circuitschakeling, houdt voor de duur van een gesprek een lijn open, hetgeen meestal een continue gesprekskwaliteit waarborgt maar tevens een inefficiënt gebruik van bandbreedte met zich meebrengt.
73. Het geschakelde netwerk van Proximus is ondertussen volledig stopgezet. De klassieke schakelaars in de LEXen werden vervangen door AGWs⁶⁷ die het analoge POTS signaal op de koperlijn van de eindklant omzetten naar een Voice-over-IP-signaal.

5.1.2. De “NGN”-netwerken (op basis van pakketgeschakelde technologie)

74. De IP-netwerken van de nieuwe generatie of NGN-netwerken (*next generation networks*) werden gecreëerd om tegelijk alle elektronische-communicatiediensten (spraak, data, audiovisuele inhoud) te vervoeren over één enkele transportinfrastructuur die gebruikmaakt van het IP-protocol. Daarom worden het ook “all IP”-netwerken genoemd.
75. In tegenstelling tot de geschakelde telefoonnetwerken, worden de “NGN”-netwerken niet op piramidale wijze⁶⁸ georganiseerd: elk toestel wordt verbonden met een of meer andere toestellen van hetzelfde niveau. De datapakketten kunnen verschillende routes nemen om twee eindgebruikers onderling te verbinden, en zo

⁶⁷ Access Gateways

⁶⁸ Zie § 178 en Figuur 22.

kan ook de signalisatie van de communicatie een andere route nemen dan de inhoud zelf.

76. VoIP (Voice over IP) is een spraakdienst die een IP-verbinding gebruikt tussen de eindgebruiker en de VoIP-server (die dezelfde rol speelt als de klassieke PSTN-schakelapparatuur) waarvan hij afhangt. In de praktijk kan dit op twee manieren geïmplementeerd worden:

76.1. “*Managed VoIP*”-dienst, gecombineerd met een breedbanddienst, met prioritisering van het telefoonverkeer ten opzichte van de andere IP-stromen;

76.2. “*Unmanaged VoIP*” dienst waarvoor de gebruiker moet intekenen op een breedbandtoegangsdienst van een derde; dit type vergde vroeger een beheer van de verbinding op de server door de eindgebruiker maar dat werd vervangen door een geautomatiseerd beheer door het IP-telefoonstelsel zelf.

77. In de nieuwe stedelijke zones waar niet langer koperinfrastructuur maar glasvezel wordt aangelegd, kan een spraakdienst enkel worden aangeboden via een breedbandverbinding met enkel de VoIP-dienst geactiveerd.

78. Zie hoofdstuk ‘Spelers op de markt’ welke operatoren die gebruik maken van bovenstaande technologieën een dienst voor vaste gespreksafgifte leveren.

5.1.3. Interconnectiearchitectuur

79. Voor interconnectie met andere netwerken en om zijn eindgebruikers in staat te stellen om te bellen naar (en gebeld te worden door de eindgebruikers van de) andere netwerken, moet elke operator een interconnectiearchitectuur aanleggen.

80. De interconnectiearchitectuur, net zoals de architectuur van de netwerken, wordt beïnvloed door de overgang naar “*all IP*”. Rekening houdend met de kostenstructuren van de geschakelde telefoonnetwerken (PSTN) en aangezien een groot deel van het spraakverkeer lokaal wordt uitgewisseld, werd het PSTN-netwerk door Proximus aangelegd volgens een architectuur met verschillende schakelniveaus, om de afstanden voor transport van het verkeer tussen twee punten te minimaliseren. De interconnectiearchitectuur voor het PSTN-verkeer heeft deze architectuur, die de uitwisselingen van het spraakverkeer op lokaal niveau maximaliseert, gekopieerd.

81. Zo worden de relevante interconnectiepunten voor de alternatieve operatoren gedefinieerd ofwel op het niveau van de schakelapparatuur van de abonnees, dat het laagste schakelniveau vormt, ofwel op hogere niveaus.
82. Tot op heden vindt spraakinterconnectie plaats via TDM-interfaces.⁶⁹ Zo worden in het referentieaanbod voor vaste interconnectie van Proximus (BRIO) enkel TDM-interfaces aangeboden. Zie hoofdstuk 8.3. voor een gedetailleerd overzicht wat betreft het huidige referentieaanbod voor vaste interconnectie van Proximus (BRIO).
83. Een alternatieve operator die een intern IP-netwerk heeft voor zijn spraakdienst, ziet zich vandaag verplicht om zijn gesprekssignalen compatibel te maken met deze TDM-interfaces wanneer hij interconnectie wil aangaan met het spraaknetwerk van Proximus.⁷⁰ Omdat Proximus zijn “legacy” TDM-netwerk buiten dienst heeft gesteld en vervangen heeft door een IP/IMS-netwerk, wordt na deze conversie door de OLO, die enkel plaatsvindt om interconnectieredenen, opnieuw een conversie gedaan door Proximus naar de IP-technologie om zo het gesprekssignaal via het interne netwerk van Proximus naar zijn uiteindelijke bestemming⁷¹ te transporteren. De telecommunicatienetwerken zitten momenteel evenwel in een fase van overgang naar architecturen van de nieuwe generatie. Concreet uit zich dit in een overgang van de netwerk-cores die erop gericht is de (bijna-)totaliteit van de diensten, en in het bijzonder van de spraakdiensten, uitsluitend op basis van IP te verstrekken. In die context zal de spraakinterconnectie, zoals die vandaag bestaat en gebaseerd is op TDM-interfaces migreren naar IP-interfaces.
84. Door de technologische evolutie heeft niet enkel Proximus maar hebben ook andere operatoren geleidelijk hun netwerk getransformeerd naar de IP-technologie. De logische volgende stap is om ook de interconnectie tussen operatoren te transformeren naar IP.

⁶⁹ Time-division multiplexing (TDM) is een methode om onafhankelijke signalen te verzenden en te ontvangen via een gemeenschappelijk signaalpad aan de hand van gesynchroniseerde schakelaars aan elk uiteinde van de transmissielijn zodat elk signaal slechts een fractie van de tijd volgens een afwisselend patroon op de lijn verschijnt

⁷⁰ Alternatieve operatoren die onderling zijn geïnterconnecteerd kunnen onderling een interconnectie opzetten op basis van IP.

⁷¹ Proximus beschikt momenteel over verschillende technologieën op zijn toegangslijnen om een gesprek te transporteren naar zijn klanten.

85. Deze technologische evolutie wordt door Proximus beschreven in het “Network Transformation Outlook 2016-2021”⁷² document:
- 85.1. De telefooncentrales en hun PSTN-apparatuur zullen geleidelijk aan buiten dienst worden gesteld tegen eind 2017 en de lokale interconnectiepunten (“Local Access Point”) zullen achterhaald raken; lokale trafiek zal gerouteerd worden naar de regionale TDM-interconnectiepunten. Er wordt eveneens voorzien in de migratie van de huidige regionale interconnectiepunten (AAP - Area Access Points) over de periode 2015-2018 om in 2018 slechts drie paar IP-interconnectiepunten over te houden die de toegang tot drie zones mogelijk maken (Vlaanderen, Brussel en Wallonië).
- 85.2. Media Gateways zullen geïnstalleerd worden in deze 3 nieuwe zonecentra over de periode 2015-2018 vóór een geleidelijke migratie naar een IP-interconnectie die gepland is over de periode 2018-2019.
86. In het meest recente “Network Transformation Outlook 2017-2022” wordt bevestigd dat de lokale interconnectiepunten eind 2017 werden gesloten en dat het volledige⁷³ historische spraaknetwerk ondertussen gemigreerd werd naar een op IP/ IMS gebaseerde infrastructuur.
87. Op 15 maart 2018 heeft Proximus op eigen initiatief een aanbod gepubliceerd op zijn website aangaande interconnectie voor het vaste en mobiele spraakverkeer via de IP-technologie (PRIO). In dit aanbod worden er 3 interconnectiezones voorgesteld, met in elke zone 2 interconnectiepunten. Een operator die met Proximus direct wil interconnectie aangaan op basis van de IP-technologie, zal in minstens 2 interconnectiepunten aangesloten moeten zijn.

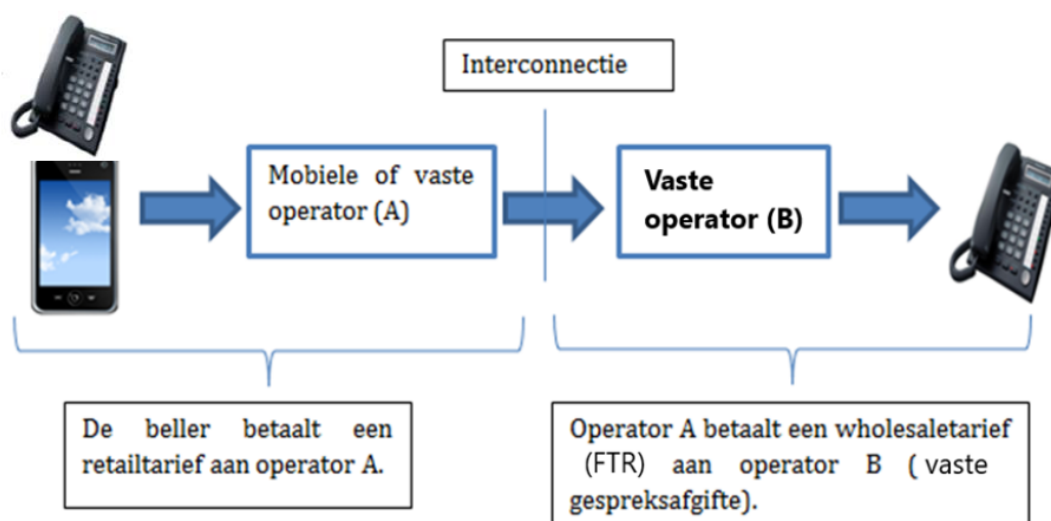
⁷² <https://www.proximus.be/wholesale/dam/jcr:ae215e61-d0f2-43dc-a695-c0dccea769cd/cdn/sites/wholesale/document/access/network-transformation-outlook-2016-2021.pdf>, 28/12/2016.

⁷³ Met uitzondering van een aantal historische ISDN-BA lijnen.

Deel III. BESCHRIJVING VAN DE DIENST VOOR GESPREKSAFGIFTE NAAR VASTE NUMMERS

HOOFDSTUK 6. BESCHRIJVING VAN DE DIENST VOOR GESPREKSAFGIFTE NAAR VASTE NUMMERS

88. Gespreksafgiftediensten zijn een wholesale-elementen die toestaan dat telefonieoproepen worden afgegeven van het ene netwerk op het andere. Dit wanneer het netwerk van de operator van de beller verschilt met deze van de operator van de ontvanger (zie figuur 2).
89. Door deze wholesaledienst kunnen gebruikers van telefoniediensten bijgevolg andere gebruikers bereiken, ongeacht op welk netwerk beller en ontvanger zich bevinden. Deze zogenaamde eind-tot-eind-connectiviteit is een sleutelbegrip in het regelgevingskader inzake elektronische communicatie.



Figuur 2: Algemeen schema van een gespreksafgiftedienst (Bron: BIPT)

90. Gespreksafgiftediensten kenmerken zich door hun bilaterale aard. Elke operator is immers zowel leverancier (verkoper) van deze dienst (inkomende oproepen op het eigen netwerk), als koper ervan (wat betreft uitgaande oproepen naar een ander netwerk).
91. Elke operator die beschikt over vaste geografische nummers, alsook de noodnummers en de 078 nummers (hieronder: “vaste nummers”) en zelf gespreksafgiftediensten kan aanrekenen op wholesaleniveau, is een speler op een markt van gespreksafgifte op een vast netwerk (zie infra).

Deel IV. Retailmarkt

HOOFDSTUK 7. RETAILMARKT - OPROEPEN NAAR VASTE NUMMERS

7.1. RELEVANTE RETAILMARKT EN AANBEVELING VAN 9 OKTOBER 2014

7.1.1. Inleiding

92. In de vorige analyse van de markt voor gespreksafgifte op het openbare telefoonnetwerk, verzorgd op een vaste locatie (2012)⁷⁴ heeft het BIPT, wat de retailmarkten betreft, verwezen naar zijn besluit van 6 november 2008 betreffende de analyse van de markten voor nationale openbaar beschikbare telefoondiensten geleverd op een vaste locatie voor particuliere en niet-particuliere gebruikers⁷⁵ (de markten 3(2003) en 5(2003)) en heeft het de essentiële elementen met betrekking tot die retailmarkten onderzocht.
93. De Commissie beschouwde in de Aanbeveling inzake relevante markten⁷⁶ deze retailmarkten 3(2003) (nationale openbaar beschikbare telefoondiensten op een vaste locatie voor particuliere gebruikers) en 5(2003) (nationale openbaar beschikbare telefoondiensten geleverd op een vaste locatie voor niet-particuliere gebruikers) niet langer als markten die in aanmerking komen om ex ante te worden gereguleerd.
94. Bij besluit van **24 september 2014**⁷⁷, heeft het BIPT een nieuwe analyse gemaakt van deze retailmarkten voor de levering van nationale openbaar beschikbare telefoondiensten op een vaste locatie. In dat besluit maakte het BIPT onderscheid tussen de markt voor nationale openbaar beschikbare telefoondiensten geleverd op een vaste locatie voor particuliere gebruikers enerzijds, en die voor zakelijke gebruikers anderzijds.

⁷⁴ Besluit van de Raad van het BIPT van 2 maart 2012 met betrekking tot de marktanalyse van de markt voor gespreksafgifte op het openbare telefoonnetwerk, verzorgd op een vaste locatie.

⁷⁵ Besluit van het BIPT van 6 november 2008 betreffende de definitie van de markten, de analyse van de concurrentievoorwaarden, de identificatie van de operatoren met een sterke machtspositie en de bepaling van de gepaste verplichtingen voor de markten 3 en 5, geselecteerd in de aanbeveling van de Europese Commissie van 11 februari 2003: Nationale openbaar beschikbare telefoondiensten geleverd op een vaste locatie voor particuliere en niet-particuliere gebruikers.

⁷⁶ Aanbeveling van de Commissie van 17 december 2007 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronischecommunicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronischecommunicatienetwerken en -diensten aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen en de aanbeveling van 2014.

⁷⁷ Besluit van de Raad van het BIPT van 24 september 2014 betreffende de nationale openbaar beschikbare telefoondiensten geleverd op een vaste locatie voor particuliere en niet-particuliere gebruikers.

95. Na de driecriteriatest⁷⁸ te hebben uitgevoerd en vastgesteld te hebben dat niet voldaan⁷⁹ was aan het tweede criterium heeft het BIPT middels het besluit van 24 september 2014 besloten om op deze twee retailmarkten de aan Proximus, voorheen Belgacom, opgelegde verplichtingen op te heffen.
96. De analyse van het tweede criterium gaf een aantal verschuivingen op de markten aan. Zo was er een daling van de prijzen merkbaar, in het bijzonder tussen vaste en mobiele toestellen. Daarnaast waren er ook positieve gevolgen merkbaar van bepaalde besluiten van het BIPT, zoals de wholesale breedbandregulering, inclusief de multicastverplichting die het aanbod van alternatieve operatoren van multiplayproducten met telefoontoegang, breedbandtoegang en omroepdiensten moest vergemakkelijken. Ook dankzij de gereguleerde aanbiedingen voor televisie en breedband van de kabeloperatoren kunnen alternatieve operatoren “unmanaged VoIP”-spraakdiensten aanbieden. Uiteindelijk werd eveneens bepaalde concurrentiedruk verwacht vanwege diensten uit aanverwante markten, met name: mobiele telefonie en peer-to-peerdiensten. Door deze elementen was er een evolutie richting daadwerkelijke mededinging merkbaar. Het tweede criterium werd hierdoor aldus niet vervuld.
97. Ook al wordt geen enkele retailmarkt door de Europese Commissie in de aanbeveling van 2014 aangemerkt als een markt die a priori aan ex-antereglementering kan onderworpen worden, dient de retailmarkt te worden onderzocht alvorens over te gaan tot de analyse van de wholesalemarkt:
98. *“Zowel de Commissie als de nationale regelgevende instanties nemen bij het bepalen van wholesalemarkten die aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen de analyse van de bijbehorende retailmarkten als uitgangspunt.”*⁸⁰.
99. Zoals eerder al is vermeld⁸¹, is het de taak van de NRI om de mate te bepalen waarin de stroomafwaartse retailmarkt moet worden onderzocht, rekening

⁷⁸ Aanbeveling van 2014, considerans 22: *“De nationale regelgevende instanties dienen de toetsing aan de drie criteria toe te passen op de markten die zijn opgenomen in de bijlagen bij Aanbeveling 2003/311/EG van de Commissie (6) en Aanbeveling 2007/879/EG en die niet meer zijn opgenomen in de bijlage bij de onderhavige aanbeveling, indien deze markten als gevolg van nationale omstandigheden momenteel zijn onderworpen aan regelgeving, om te beoordelen of de desbetreffende markten op basis van dergelijke nationale omstandigheden nog steeds voor regelgeving ex ante in aanmerking komen.”*

⁷⁹ Aanbeveling van 2014, punt 2 “b) een marktstructuur die niet neigt naar daadwerkelijke mededinging binnen de relevante periode, gezien de toestand van de op infrastructuur gebaseerde en andere mededinging die aan de toegangsbelemmeringen ten grondslag ligt;”.

⁸⁰ Considerans 7 van de Aanbeveling van de relevante markten van 9 oktober 2014.

⁸¹ Zie hoofdstuk 4. Methode, punt 4.5.2.

houdende met de banden tussen deze stroomafwaartse en de stroomopwaartse markten die het voorwerp zijn van een analyse.

100. Een analyse van de concurrentiële situatie op de retailmarkt staat toe om de wholesalemarkten stroomopwaarts te analyseren en te bepalen welke correctiemaatregelen eventueel noodzakelijk zijn.
101. Ten slotte heeft de definitie van de retailmarkt geen directe invloed op de definitie van de wholesalemarkt: “[h]oewel gespreksafgiftelasten in theorie beperkt kunnen worden door substituten aan de vraagzijde op retailniveau, die een redelijk alternatief vormen voor het bellen naar de betrokken abonnee, zelfs indien er substitutie zou zijn op retailniveau, leidt een bredere retailmarkt met bijvoorbeeld vaste en mobiele gesprekken niet tot substitueerbaarheid op wholesaleniveau⁸²” (vrije vertaling).

7.1.2. Relevante retailmarkt

102. De vaste gespreksafgiftelasten (Fixed Termination Rate, FTR) zijn kosten waarvoor de operator van de opgebeldde partij wordt vergoed voor afgifte van het gesprek naar zijn vaste nummers (zie paragraaf 91). Deze kosten vormen een onderdeel van de prijzen voor verstrekking van de retailediensten, zowel wat F2F-oproepen (vaste oproepen naar vaste nummers) betreft, alsook door de mobiele operatoren voor de zogenaamde M2F-oproepen (mobiele oproepen naar vaste nummers).
103. De dienst voor gespreksafgifte naar de vaste nummers (zie paragraaf 91) komt niet afzonderlijk voor. Deze maakt immers deel uit van het geheel aan gespreksdiensten voor vaste en mobiele telefonie. De eindgebruiker koopt deze diensten in één pakket, samen met bijvoorbeeld toegang en aansluiting tot het telefonienetwerk, die hem toestaat een oproep te doen naar de vaste nummers.
104. De kleinhandelsmarkt (retail) voor gespreksdiensten is bijgevolg direct verbonden met de wholesaleverrichting voor de gespreksafgifte naar vaste nummers. Deze wholesale-elementen staan toe dat klanten van vaste en mobiele operatoren oproepen kunnen doen naar elk vast nummer.
105. De wholesaleprijs (FTR-lasten) om een gesprek van de beller (A in Figuur 2) af te geven bij de ontvanger (B in Figuur 2), worden vastgesteld door de operator van de ontvanger.

⁸² Explanatory Note bij de Aanbeveling van de relevante markten, 9 oktober 2014, p. 28.

106. Een eventuele verhoging van de FTR-gespreksafgiftelasten kan bijgevolg doorberekend worden in de retailtarieven van de beller.
107. Een oproep kan zowel 'on net' (d.w.z. een oproep tussen twee abonnees van hetzelfde netwerk), als 'off net' gebeuren, wanneer beller en ontvanger klant zijn bij verschillende operatoren. De beller heeft doorgaans geen kennis op welk netwerk de ontvanger zich bevindt, mede omwille van nummerportabiliteit.
108. De FTR-gespreksafgiftelasten hebben slechts invloed op de retailprijzen van de off-netoproepen. Enkel in dat geval moet de operator van de bellende partij de operator van de opgebeldde partij immers vergoeden om de oproep op het netwerk van deze laatste af te geven.
109. In het kader van dit besluit omvat de relevante retailmarkt alle oproepen die worden afgegeven naar een Belgisch vast geografisch nummer, alsook noodnummers en 078-nummers⁸³ (hieronder: "vaste nummers"), ongeacht de onderliggende technologie.
110. De relevante retailmarkt omvat dus alle oproepen naar vaste nummers van operatoren die over zulke nummers beschikken.
111. Dit kunnen mobiele of vaste oproepen zijn. Ook oproepen via zogenaamde "over-the-top"-toepassingen (OTT), waarbij telefoniediensten via een breedbandinternetverbinding tot stand komen en waarbij vaste nummers kunnen worden bereikt, behoren tot deze markt.
112. Peer-to-peer-oproepen (zogenaamde "zuivere OTT") waarbij geen gespreksafgiftedienst worden verstrekt, maken geen deel uit van de markt.
113. De BMA gaat akkoord met de marktafbakeningen op productniveau zoals deze door het BIPT zijn uitgevoerd. Op geografisch niveau is de BMA, van mening dat er dient te worden uitgegaan van een nationale marktafbakening terwijl het BIPT er zich niet over uitspreekt. In zijn ontwerpbesluit, spreekt het BIPT zich (net zoals in het voorgaande FTR besluit⁸⁴) niet uit over de geografische marktafbakening van de retailmarkt, gezien dit geen invloed heeft op de conclusies in dit besluit⁸⁵. Het

⁸³ Zoals verklaard in § 195.4 worden 078-nummers met geografische nummers gelijkgesteld.

⁸⁴ Besluit van de raad van het bipt van 2 maart 2012 met betrekking tot de marktanalyse van de markt voor gespreksafgifte op het openbare telefoonnetwerk, verzorgd op een vaste locatie.

⁸⁵ Gezien de monopolistische aard van de gespreksafgiftedienst (zie infra).

BIPT erkent de tendens voor een nationale markt⁸⁶ van de hierboven gedefinieerde relevante retailmarkt (met name alle oproepen naar vaste nummers ongeacht de technologie). Een nationale marktafbakening van deze relevante retailmarkt zou echter de conclusies van dit marktanalysebesluit niet wijzigen en het is verder niet tegenstrijdig met de mening van de BMA om deze marktafbakening open te laten.

7.2. TRENDS OP DE MARKT VAN VASTE TELEFONIE

7.2.1. Marktaandelen vaste telefonie

114. In onderstaande figuur wordt de evolutie van het marktaandeel van Proximus, de andere operatoren en de kabeloperatoren (Telenet, Voo en SFR)⁸⁷ in België voor de particuliere retailmarkt weergegeven, in termen van volume (aantal minuten).
115. Het marktaandeel van Proximus is daarbij gedaald, van (vertrouwelijk) in 2008 naar (vertrouwelijk) in 2011. Sinds 2011 is er evenwel een stabilisering van het marktaandeel rond het niveau van (vertrouwelijk).

(vertrouwelijk)

Figuur 3: Verdeling van de marktaandelen in België op de particuliere markt voor vaste telefonie (in volume) (het marktaandeel van Proximus is inclusief Scarlet) (Bron: BIPT, 2018)

116. In termen van omzet (euro) is het aandeel van Proximus tussen 2008 en 2016 echter stabiel gebleven tussen de (vertrouwelijk).

(vertrouwelijk)

Figuur 4: Verdeling van de marktaandelen in België op de particuliere markt voor vaste telefonie (in euro's) (het marktaandeel van Proximus is inclusief Scarlet) (Bron: BIPT, 2018)

⁸⁶ Zo zijn er bijvoorbeeld geen geografische verschillen wat de producteigenschappen betreft. Spraaktelefonie vereist geen grote bandbreedte zodat het geleverd kan worden over alle voor elektronische communicatie in aanmerking komende netwerken. Ook werd in de voorgaande marktanalysebesluiten vaste telefonie de geografische markt nationaal afgebakend.

⁸⁷ Op 22 december 2016 heeft Telenet Group BVBA, een rechtstreekse dochteronderneming van Telenet Group Holding NV, een definitief akkoord gesloten om Coditel Brabant SPRL over te nemen van Coditel Holding SA, een dochter van Altice NV (persmededeling van Telenet). Deze concentratie is op 12 juni 2017 onder voorwaarden goedgekeurd door de Belgische Mededingingsautoriteit. Vervolgens werd op basis van deze goedkeuring op 19 juni 2017 door Telenet en Altice N.V. overgegaan tot uitvoering van de overname van SFR BeLux door Telenet.

117. Op de zakelijke retailmarkt bleef het marktaandeel van Proximus eveneens stabiel tijdens de beschouwde periode, met een aandeel tussen de (vertrouwelijk).

(vertrouwelijk)

Figuur 5: Verdeling van de marktaandelen in België op de businessmarkt voor vaste telefonie (in volume) (het marktaandeel van Proximus is inclusief Scarlet) (Bron: BIPT, 2018)

118. In termen van omzet kende het marktaandeel van Proximus op de zakelijke retailmarkt een dalende tendens tussen 2008 en 2011 (vertrouwelijk), waarna het weer steeg tot boven de (vertrouwelijk) in 2017.

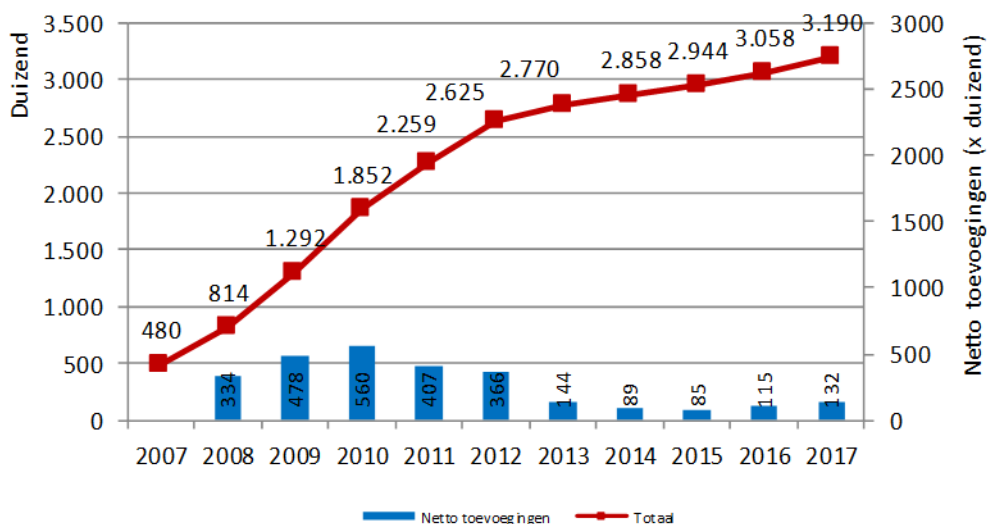
(vertrouwelijk)

Figuur 6: Verdeling van de marktaandelen in België op de businessmarkt voor vaste telefonie (in euro's)(het marktaandeel van Proximus is inclusief Scarlet) (Bron: BIPT, 2018)

119. Een marktspeler merkt op dat deze marktanalyse de totale markt van vaste telefonie bestudeert en het dus relevanter zou zijn om de marktaandelen te analyseren voor zowel de particuliere als zakelijke markt tezamen. Het BIPT verklaart dat deze benadering niet tot een andere conclusie zou leiden, aangezien de totale markt hetzelfde is als de som van de particuliere en zakelijke marktaandelen en Proximus in beide segmenten duidelijk de marktleider is. In termen van inkomsten situeert het marktaandeel van Proximus zich in 2017 tussen de [70-80]%, en in termen van volume is dit tussen de [60-70]% voor de gehele markt van vaste telefonie.
120. Een marktspeler merkt op dat de marktaandelen van Proximus, in termen van inkomsten, (vertrouwelijk).
121. Zie ook Hoofdstuk 5. en sectie 8.2.1. , inzake de verschillende technologieën voor vaste telefonie te leveren: de traditioneel circuitgeschakelde telefonie en pakketgeschakelde telefonie (voornamelijk via VoIP).
122. De machtsverhoudingen op de wholesalemarkt van vaste gespreksafgifte wordt besproken in Hoofdstuk 10.

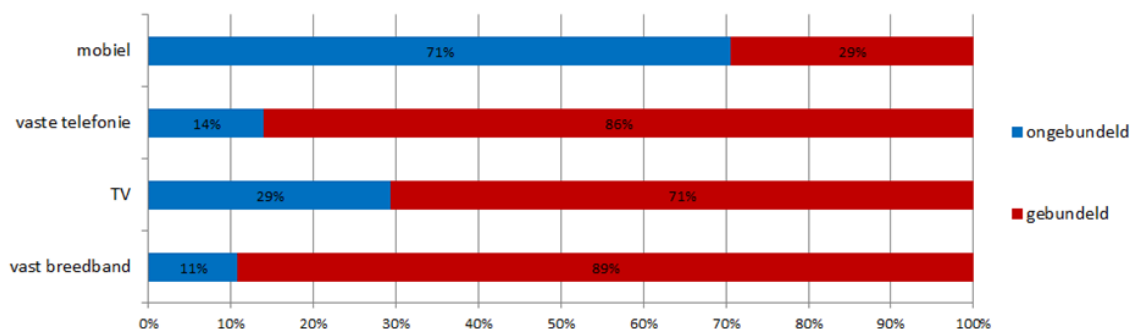
7.2.2. Bundels met vaste telefonie

123. Diensten voor vaste telefonie worden steeds meer gecombineerd afgenomen door de eindklant met andere diensten, zoals breedbandinternet en televisie.



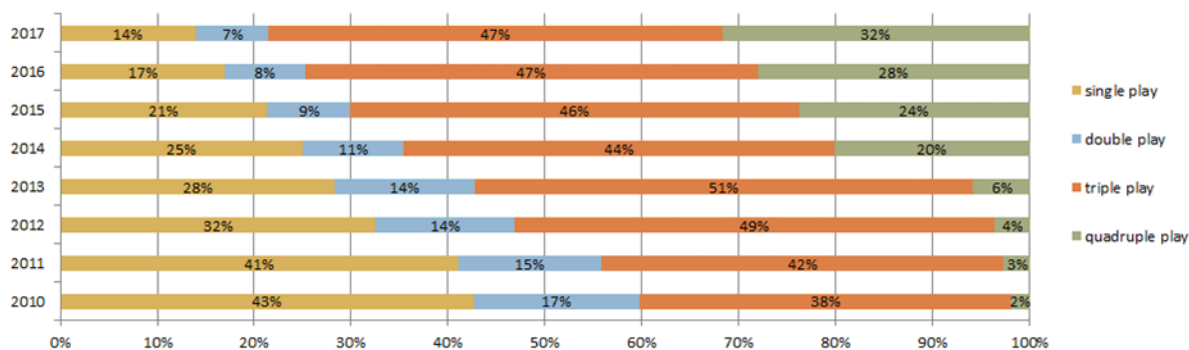
Figuur 7: Aantal huishoudens met een bundel (alle bundels) en netto toevoegingen (Bron: BIPT, 2018)

124. In 2017 neemt 86 % van de eindgebruikers van vaste telefonie neemt zijn producten af als onderdeel van een bundel.



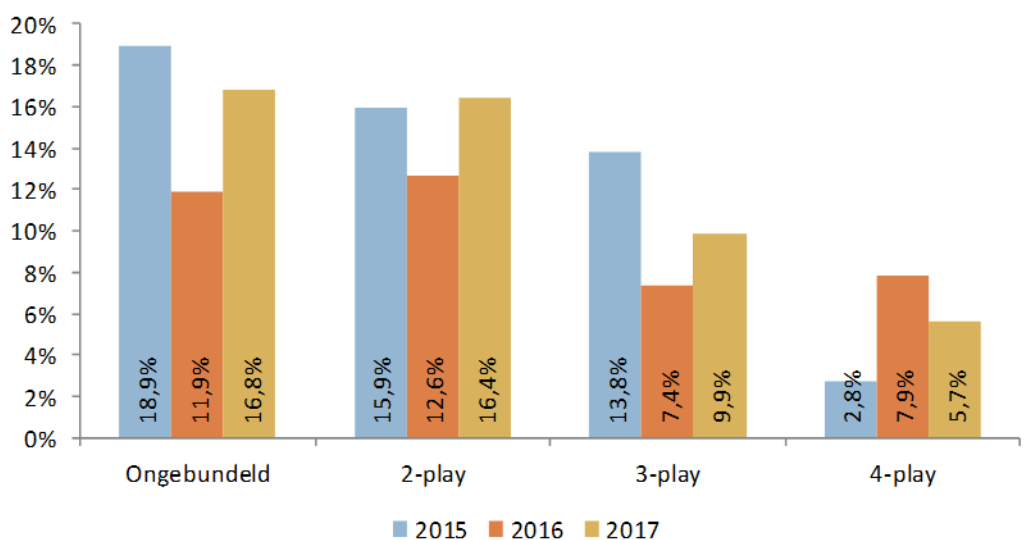
Figuur 8: Aandeel van de gebundelde en ongebundelde contractvormen per telecomdienst (Bron: BIPT, 2018)

125. De meest voorkomende vorm van gebundelde aanbieding is triple play (vaste telefonie, breedbandinternet en televisieomroep), met 47% van het totaal aantal vaste telefoonabonnees die via deze formule zijn vaste telefoniediensten afneemt.



Figuur 9: Take up van vaste telefonie per X-play (Bron: BIPT, 2018)

126. Consumenten met een bundel zijn minder geneigd om over te schakelen naar een andere provider. De churnratio van de klant verkleint naarmate er meer diensten worden afgenomen in een bundel.
127. Van de huishoudens die ongebundelde diensten afnemen zegden in 2017 gemiddeld 16% deze diensten op. Voor 3-play en 4-play ligt de churnratio lager met respectievelijk 9,9% en 5,7%.



Figuur 10: Churnpercentage per type bundel in 2015-2016-2017 (Bron: BIPT, 2018)

128. Proximus en Telenet domineren de markt van bundels met vaste telefonie inbegrepen: met een gezamenlijk marktaandeel van (vertrouwelijk).

(vertrouwelijk)

Figuur 11: Marktverhoudingen residentiële bundels met vaste telefonie in 2017 (Bron: BIPT, 2018)

7.2.3. Prijsrevolutie vaste telefonie

7.2.3.1. Residentiële prijzen standalone vaste telefonie

129. De nominale prijsrevolutie van standalone vaste telefonie voor verschillende gebruikersprofielen is weergegeven in onderstaande grafieken. Voor meer informatie inzake de kenmerken van de gebruiksprofielen en de namen van de tariefplannen die in beschouwing genomen zijn voor de analyse van de prijsrevolutie⁸⁸ hieronder, wordt verwezen naar bijlage A.
130. De prijsveranderingen van de tariefplannen voor de verschillende gebruikersprofielen wordt vergeleken met de evolutie van de Consumptie Prijzen Index (CPI)⁸⁹. Hierbij wordt de evolutie van beide bekeken ten opzichte van het basispunt (Q4 2013 = 100). Indien de curve van een tariefplan zich op een hoger niveau positioneert (op de verticale as) dan die van de CPI, wijst dit erop dat de prijzen van het tariefplan in kwestie sterker gestegen zijn dan de algemene levensduurte. De CPI steeg tussen 2013 en 2018 met 6,08%. Hieruit blijkt dat:
- 130.1. Wat de gebruikersprofielen 1 en 2 betreft, stijgt het prijsniveau van alle operatoren (Proximus, Telenet, VOO⁹⁰, SFR⁹¹) sterker dan de stijging van de CPI. Een uitzondering vormt het prijsniveau van Telenet voor gebruikersprofiel 2, dat over de beschouwde periode min of meer gelijke trend houdt met de evolutie van de CPI. Gezien het gemiddeld aantal belminuten per klant in 2017, namelijk 152 belminuten per maand, kunnen we stellen dat deze profielen het meest representatief zijn voor België⁹².
- 130.2. Voor gebruikersprofiel 3 stijgt het prijsniveau van Proximus, VOO en SFR sterker dan de stijging van de CPI. De prijsrevolutie van Telenet valt lager uit dan de stijging van de CPI over de beschouwde periode. Het BIPT merkt

⁸⁸ Per gebruiksprofiel wordt het meest prijsgunstige tariefplan weerhouden per operator.

⁸⁹ De CPI is een middel om de veranderingen in de kosten van het levensonderhoud door de kostprijs van een vastgelegde korf goederen en diensten te meten.

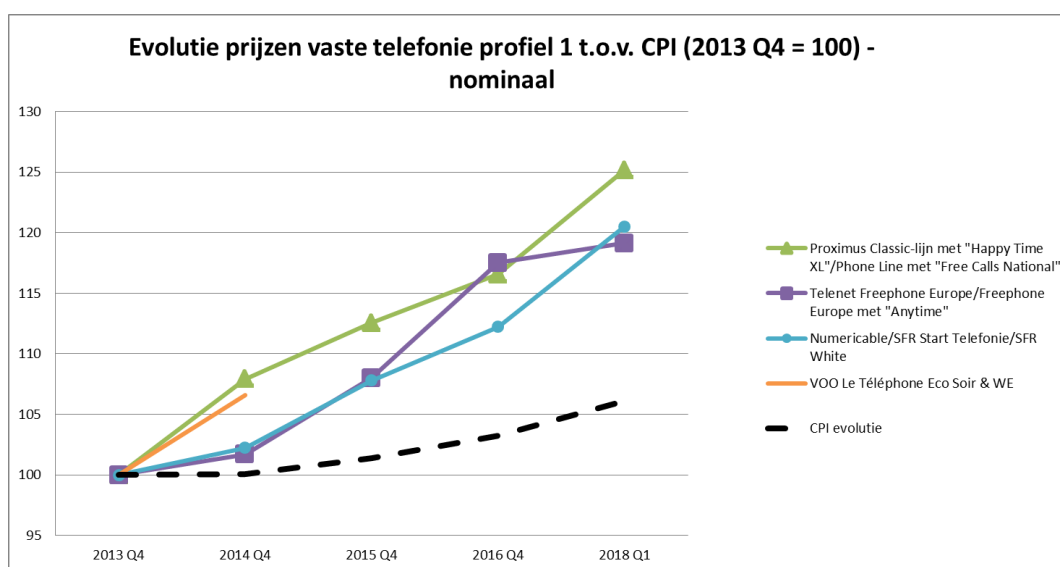
⁹⁰ De standalone vaste telefonieproducten van VOO zijn in beschouwing genomen tot en met het jaar 2014. De operator in kwestie biedt sinds 2015 vaste telefonie enkel nog als onderdeel van een bundel.

⁹¹ Op 22 december 2016 heeft Telenet Group BVBA, een rechtstreekse dochteronderneming van Telenet Group Holding NV, een definitief akkoord gesloten om Coditel Brabant SPRL over te nemen van Coditel Holding SA, een dochter van Altice NV (persmededeling van Telenet). Deze concentratie is op 12 juni 2017 onder voorwaarden goedgekeurd door de Belgische Mededingingsautoriteit. Vervolgens werd op basis van deze goedkeuring op 19 juni 2017 door Telenet en Altice N.V. overgegaan tot uitvoering van de overname van SFR BeLux door Telenet.

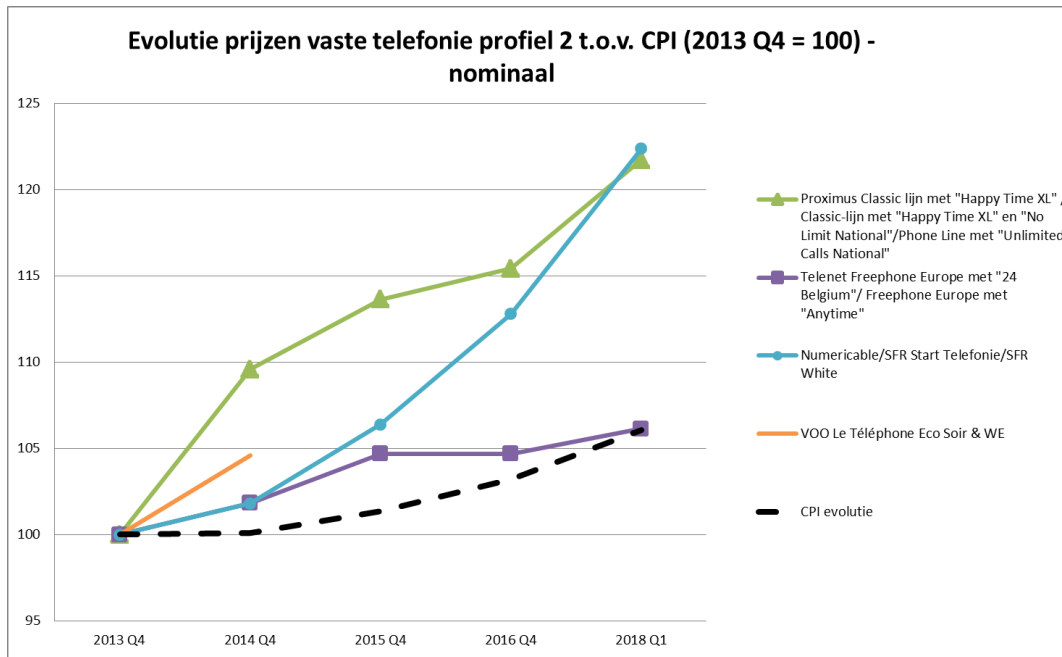
⁹² Gemiddeld aantal belminuten per klant per maand over alle operatoren heen bedraagt 152 minuten (Bron: BIPT). Totaal aantal belminuten profiel 1 = 95 minuten; profiel 2 = 299 minuten).

echter op dat, indien men de prijsstijging zou bekijken van 2014 tot 2018, deze min of meer dezelfde tred houdt met de evolutie van de CPI.

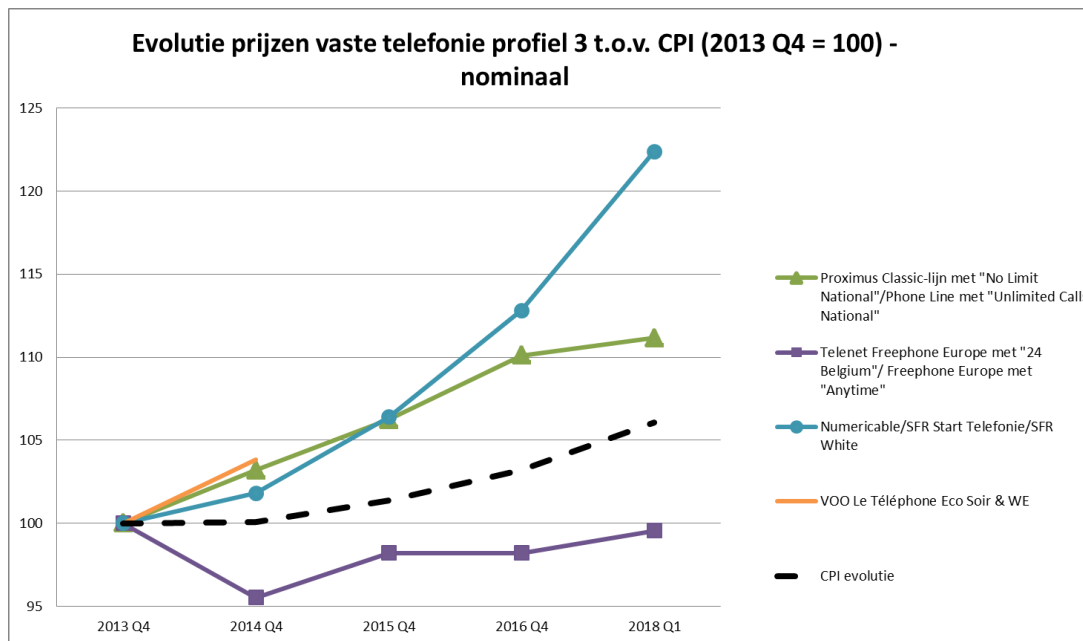
130.3. De prijsdalingen van Proximus van 2018 t.o.v. 2016, hebben als gevolg gehad dat voor deze operator, wat gebruikersprofielen 4 en 5 betreft, de evolutie van de prijs over de beschouwde periode lager uitvalt dan de stijging van de CPI. Het prijsniveau van VOO en SFR is in sterkere mate gestegen dan de CPI. De prijsevolutie van Telenet is lager dan de stijging van de CPI, doch ook voor deze gebruikersprofielen geldt dat indien men de prijsstijging zou bekijken van 2014 tot 2018 deze ongeveer parallel zou verlopen met de evolutie van de CPI.



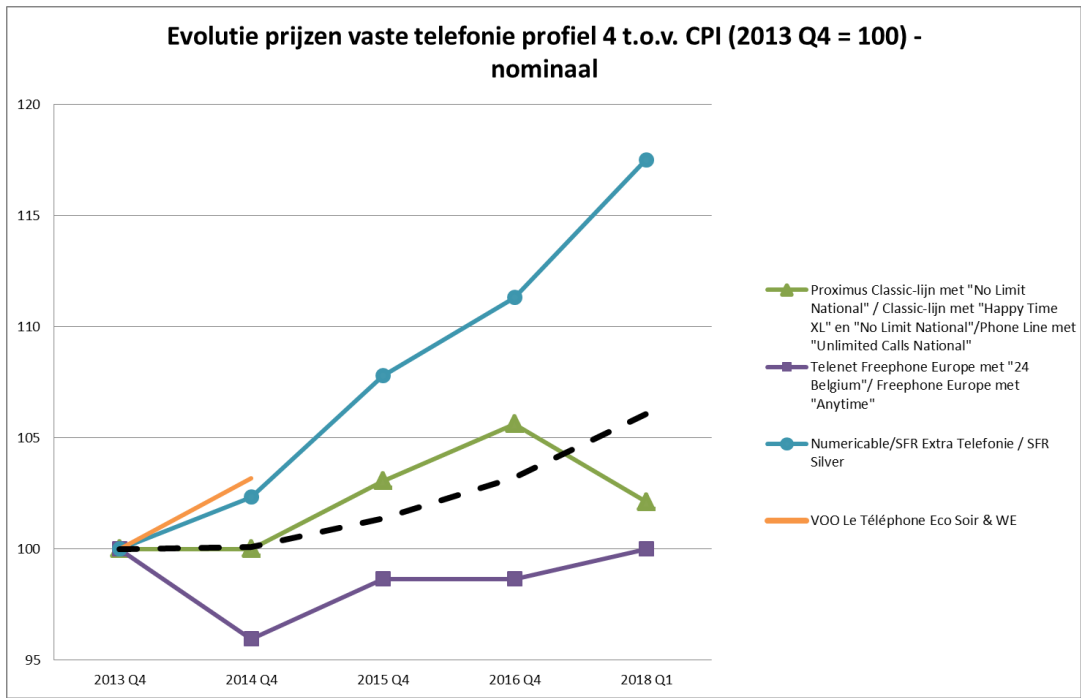
Figuur 12: Nominale prijsevolutie voor standalone vaste telefonie - Laag verbruik (25 oproepen)
(Bron: BIPT, 2018)



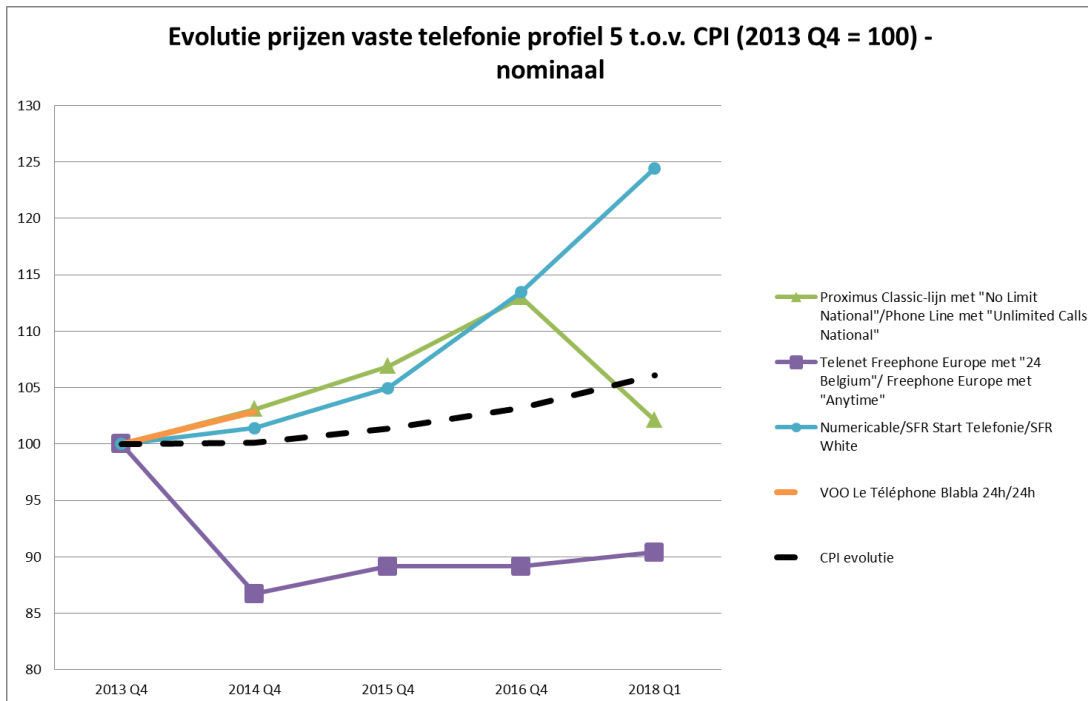
Figuur 13: Nominale prijesevolutie voor standalone vaste telefonie – medium verbruik (70 oproepen, daluren en tijdens het weekend) (Bron: BIPT, 2018)



Figuur 14: Nominale prijesevolutie voor standalone vaste telefonie – medium verbruik (70 oproepen, week overdag) (Bron: BIPT, 2018)



Figuur 15: Nominale prijsevolutie voor standalone vaste telefonie –Intensief verbruik (120 oproepen, daluren en tijdens het weekend) (Bron: BIPT, 2018)



Figuur 16: Nominale prijsevolutie voor standalone vaste telefonie –Intensief verbruik (120 oproepen, overdag en tijdens de week) (Bron: BIPT, 2018)

131. Op basis van de meest recente editie van de internationale vergelijkende prijzenstudie voor de particuliere markt van het BIPT⁹³, blijkt dat standalone vaste telefoniediensten in België een hoger prijsniveau kennen ten opzichte van onderzochte buurlanden (BE, NL, FR, VK, DU) wat betreft “profiel 1” en een eerder ongunstige positie wat betreft de overige ‘lichte’ profielen (2 en 3). Enkel het Verenigd Koninkrijk (profielen 1, 2 en 3) en Nederland (profielen 2 en 3) zijn duurder. Ons land scoort wel goed voor de ‘zware’ profielen 4 en 5.
132. Er dient evenwel opgemerkt te worden dat slechts 14% van de vaste telefoniegebruikers, vaste telefonie afneemt als standalone product.

Conclusie Residentiële prijzen standalone vaste telefonie

133. Wat de particuliere markt betreft, stelt het BIPT in het algemeen een stijging van het prijsniveau vast voor standalone vaste telefonie. Wat de gebruikersprofielen 1 en 2 betreft, stijgt het prijsniveau van alle operatoren (Proximus, Telenet, VOO, SFR) sterker dan de stijging van de CPI. Gezien het gemiddeld aantal belminuten per klant in 2017, namelijk 152 per maand, kunnen we stellen dat deze profielen het meest representatief zijn voor België. Het prijsniveau van vaste telefonie bevindt zich beduidend hoger dan in de ons omringende landen.
134. De hierboven vastgestelde tariefontwikkelingen hebben plaatsgevonden terwijl de lasten voor vast-gespreksafgifte gereguleerd werden. In afwezigheid van regulering kunnen hogere gespreksafgifteprijsen uiteindelijk aan de consumenten en ondernemingen doorberekend worden (zie ‘7.2.4.’ en Hoofdstuk 11.)

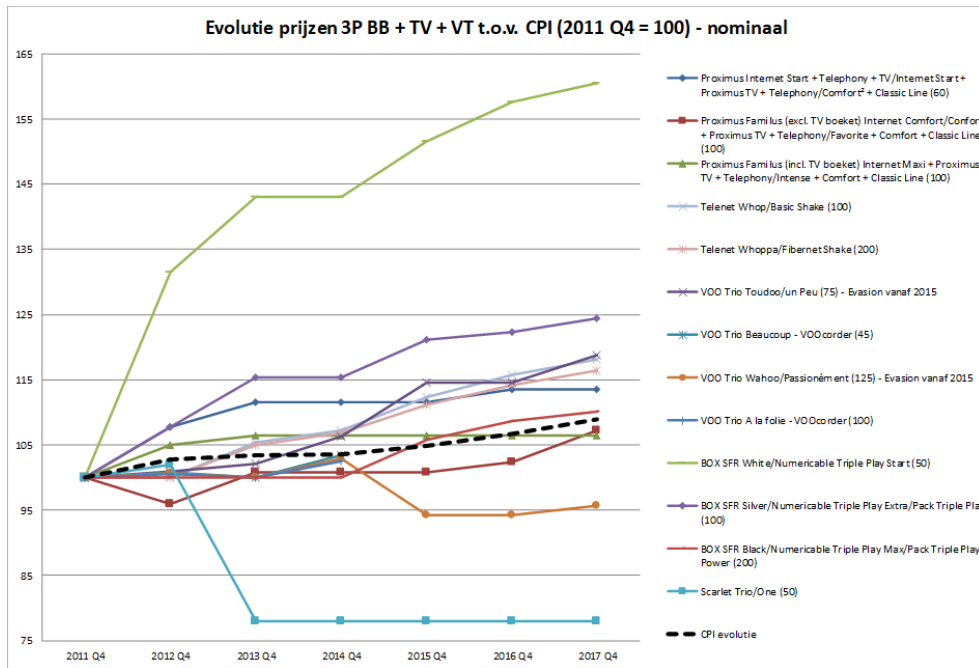
7.2.3.2. Bundels met vaste telefonie

Residentiële bundels met vaste telefonie

135. Onderstaande grafiek vergelijkt de prijsveranderingen van de 3-playtariefplannen (breedbandinternet + digitale tv + vaste telefonie), de meest voorkomende vorm van afname van vaste telefonie-diensten⁹⁴, met de evolutie van de Consumptie Prijzen Index (CPI). Hierbij steeg het prijsniveau van de meeste bundels eveneens sterker dan de stijging van de CPI.

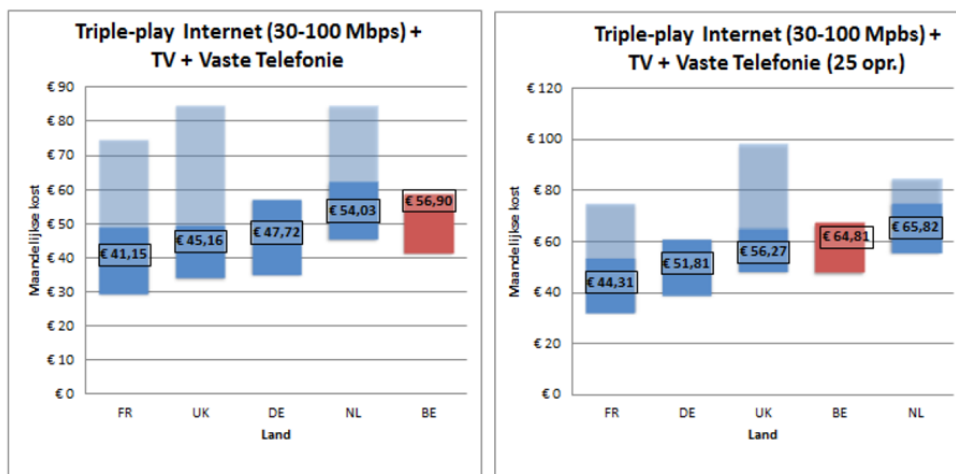
⁹³ Zie ook de BIPT benchmark: “Vergelijkende studie Prijsniveau Telecomproducten in België, Nederland, Frankrijk, Duitsland, Luxemburg en het Verenigd Koninkrijk [Tarieven van augustus 2016]”

⁹⁴ Zie 7.2.2. Bundels met vaste telefonie.



Figuur 17: Evolutie tariefplannen in verhouding tot de evolutie van de consumptieprijsindex (Bron: BIPT, 2018)

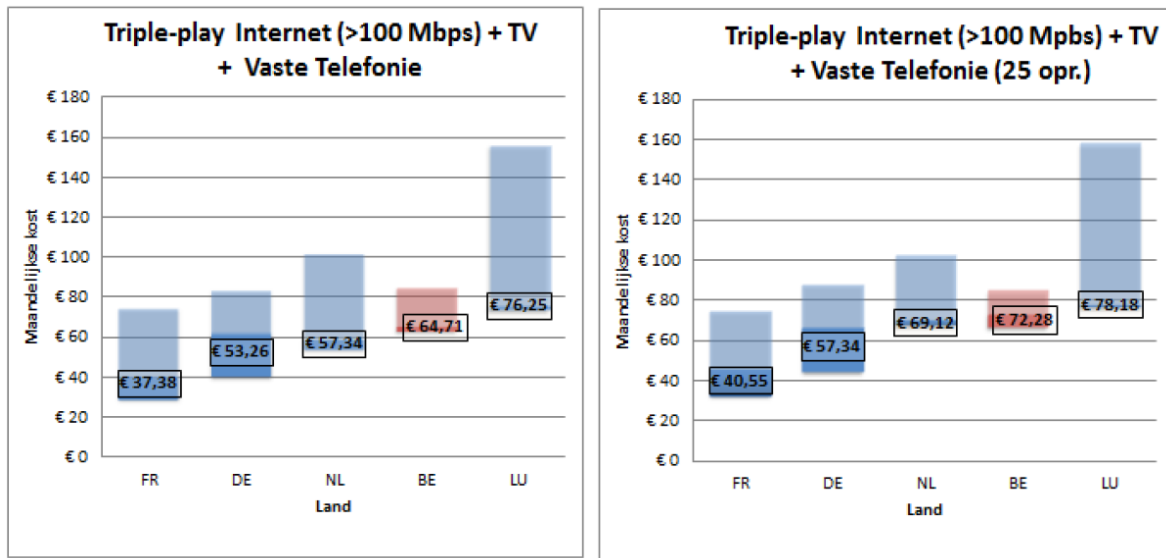
136. Op basis van de meest recente editie van de internationale vergelijkende prijzenstudie voor de particuliere markt van het BIPT⁹⁵ situeert dit prijsniveau zich boven het niveau van onze omringende landen. Wat betreft triple-playaanbiedingen (internet + tv + vaste telefonie) situeert België zich op de laatste (zonder extra gebruikskosten vaste telefonie) of voorlaatste positie (inclusief de kosten van 25 oproepen) ten opzichte van de buurlanden.



⁹⁵ Zie ook de BIPT benchmark: "Vergelijkende studie Prijsniveau Telecomproducten in België, Nederland, Frankrijk, Duitsland, Luxemburg en het Verenigd Koninkrijk [Tarieven van augustus 2016]"

Figuur 18: Gewogen gemiddelde per land triple-play (internet + tv + vaste telefonie), 30-100 Mbps, zonder belkosten voor vaste telefonie (links) en met belkosten voor 25 oproepen vaste telefonie (rechts). (Bron: eigen berekeningen, data afkomstig van websites operatoren, augustus 2016, prijzen incl. btw, EUR PPP)

137. Ook voor een triple play met een supersnelle breedbandcomponent (downloadsnelheid van minstens 100 Mbps) is België eerder duur in vergelijking met de buurlanden. België neemt een voorlaatste positie in, voor Luxemburg.

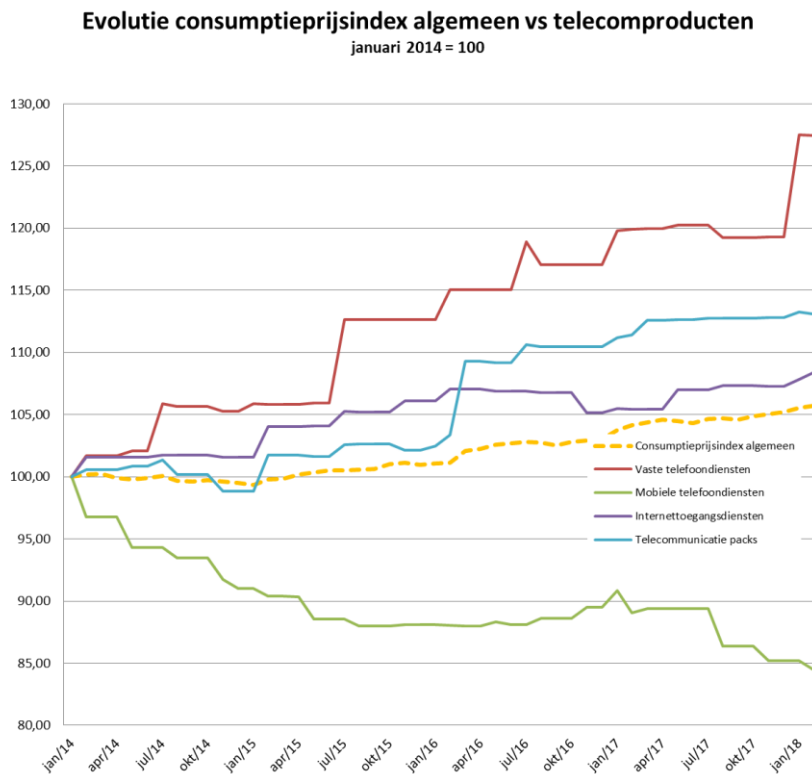


Figuur 19: Gewogen gemiddelde per land triple play (internet + tv + vaste telefonie), 100+ Mbps, zonder belkosten voor vaste telefonie (links) en met belkosten voor 25 oproepen vaste telefonie (rechts). (Bron: eigen berekeningen, data afkomstig van websites operatoren, augustus 2016, prijzen incl. btw, EUR PPP)

138. Een marktspeler heeft aangegeven dat de particuliere prijsvergelijking met de buurlanden onvoldoende rekening houdt met realistische gebruikersprofielen: de gebruikersprofielen van residentiële klanten veronderstellen te veel telefoongesprekken tijdens de piekuren wat leidt tot te hoge kosten voor vaste telefonie in België. Het BIPT is zich bewust van de verouderde gebruiksprofielen en merkt op dat deze voor vaste telefonie in het algemeen en voor de component vaste telefonie als onderdeel van een triple-playproduct in het bijzonder momenteel aan een herziening onderhevig zijn⁹⁶. De resultaten voor de triple-playprofielen waarvoor geen rekening gehouden wordt met mogelijke extra gebruikskosten voor vaste telefonie (linkse grafieken in de figuren hierboven), worden hierdoor in ieder geval niet beïnvloed.
139. Dezelfde marktspeler merkt op dat de FOD Economie in 2017 nieuwe nationale belprofielen gedefinieerd voor de maandelijkse index, op basis van werkelijke

⁹⁶ Met het oog hierop, is op 12 januari 2018 een publieke raadpleging opgestart door het BIPT.

belpatronen. Het BIPT merkt op dat dit er in ieder geval niet toe geleid heeft dat de prijzen van vaste telefoniediensten sindsdien een dalende trend gekend hebben, wel integendeel. De prijzen van standalone vaste telefoniediensten vertonen een duidelijk stijgende trend sinds 2014, zoals blijkt uit Figuur 20 hieronder. De prijsstijging is substantieel hoger dan de algemene stijging van de consumptieprijsindex.



Figuur 20: Evolutie consumptieprijsindex algemeen vs. de evolutie van de prijzen van telecomproducten (januari 2014 = 100) (Bron: STATBEL, 2018)

140. Op basis van een andere bron, namelijk de BIAC 2016-studie⁹⁷ (die de tarieven in 28 landen vergelijkt), blijkt dat het goedkoopste Belgisch triple-playtariefplan (internet + tv + vaste telefonie) in de snelheidscategorieën 12-30 Mbps, 30-100 Mbps en 100+ Mbps respectievelijk 55,8%, 41,6%, en 14,9% duurder is dan het EU28-gemiddelde van de goedkoopste tariefplannen. Op basis van de resultaten van de BIAC 2018-studie (data van oktober 2017), blijkt dat de positie van België erop achteruitgegaan is. Wat triple play betreft, is België het duurste land voor de snelheidscategorieën van minder dan 30 Mbps en 30-100 Mbps. Voor ultrasnel internet neemt België de op één na laatste plaats in. Belgische triple-

⁹⁷ <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/fixed-broadband-prices-europe-2016>

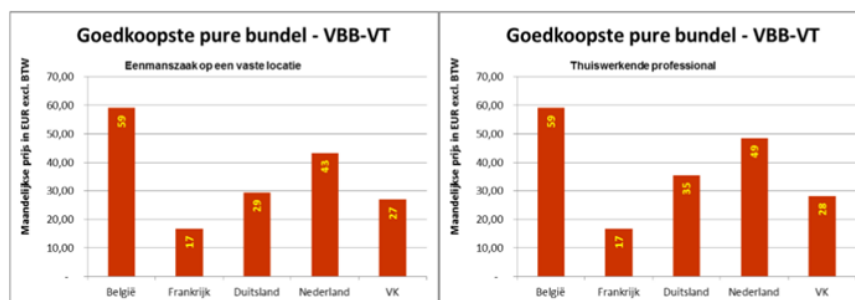
playtariefplannen zijn 55%, 49% en 33% duurder dan het gemiddelde voor de respectieve snelheidscategorieën.

141. Een marktspeler geeft aan dat de nationale prijsevoluties voor vaste telefonie als onderdeel van triple-playbundels onterecht geen rekening houden met de evolutie van de specificaties van de onderliggende producten.
142. Uit de BIPT-marktstudie betreffende het gebruik van telecomdiensten van 2016, blijkt dat circa 27% van de respondenten aangeeft blijkt dat de prijs de belangrijkste beweegreden is bij de keuze van een provider. Kwalitatieve elementen (zoals download-/uploadsnelheid, datavolume, gratis mobiele data, vaste telefonie opties, extra tv-kanalen, enz.) kunnen een bepaald (economisch) nut opleveren voor eindgebruikers. In het kader van zowel een analyse van de prijsevolutie als een beschouwing van prijzen in een internationale context, wordt echter abstractie gemaakt van zulke elementen.

Zakelijke prijzen bundels met vaste telefonie

143. Wat betreft de tarieven voor zakelijke gebruikers, heeft het BIPT uitgebreid onderzoek gedaan naar bundels met vaste telefonie in zijn jaarlijkse “Vergelijkende studie betreffende het prijsniveau van telecomproducten voor zakelijke gebruikers”⁹⁸, waarbij het prijsniveau van aanbiedingen voor de kleinzakelijke markt vergeleken wordt met de ons omringende landen. De markt van de grote zakelijke gebruikers, waarbij doorgaans wordt gewerkt met contracten op maat die verscheidene diensten omvatten, wordt niet in beschouwing genomen in het kader van deze studie.
144. In deze studie werden onder meer bundels met vaste telefonie en breedbandinternet onderzocht voor twee bedrijfstypes met één telecommunicatiegebruiker, namelijk de eenmanszaak op een vaste locatie en de thuiswerkende professional. Voor de “zuivere bundel” van het type vaste breedband en telefonie, blijkt België voor beide bedrijfstypes de hoogste kosten te hebben, zoals weergegeven in onderstaande figuur. Een “zuivere bundel” is een gebundeld telecomproduct dat als dusdanig commercieel wordt aangeboden.

⁹⁸ Vergelijkende studie betreffende het prijsniveau van telecomproducten voor zakelijke gebruikers in België, Frankrijk, Duitsland, Nederland en het Verenigd Koninkrijk in 2017. <http://www.bipt.be/nl/operators/bipt/publicaties/vergelijkende-studie-betreffende-het-prijsniveau-van-telecomproducten-voor-zakelijke-gebruikers-in-belgie-nederland-frankrijk-en-het-verenigd-koninkrijk-tarieven-februari-maart-2016>



Figuur 21: Goedkoopste prijs voor pure bundel: vast breedband en vaste telefonie, zakelijke markt (prijzen juni 2017) (Bron: BIPT, 2017)

145. Naast de prijzen van de “zuivere bundels” werden ook de telecommunicatiekosten bepaald van acht bedrijfstypes op basis van het “multiplayconcept”. De benchmark beschouwt voor bedrijfstypes met 1 telecomgebruiker zowel enkelvoudige diensten als bundels/combinaties van twee tot vier verschillende enkelvoudige diensten (‘multiplay’). Een multiplay kan desgevallend bestaan uit bundels of standalone producten die worden geleverd door verschillende operatoren indien dit aanleiding geeft tot een kostenbesparing vanuit het standpunt van de gebruiker. De resultaten van deze analyse worden samengevat in Bijlage B van onderhavige marktanalyse.
146. Een respondent merkt op dat, op basis van bovenvermelde prijzenstudie, dat voor zakelijke klanten de kosten voor vaste telefonie lager zijn dan in onze buurlanden. Het BIPT bevestigt dat dit inderdaad het geval is voor de bedrijfstypes met een hoog gebruik van vaste telefonie. Voor die bedrijfstypes is het resultaat voor België verbeterd, doordat een van de grootste operatoren de prijzen voor vaste telefonie herzien heeft. In de tweede helft van 2016 heeft de operator in kwestie optionele “all-you-can-eat”-bundels geïntroduceerd waarin ook internationale gesprekken vervat zitten. Voor de bedrijven met een zwaar gebruik van vaste telefonie resulteerde dit in een scherpe vermindering van de kosten voor dit product en dus ook van de totale kosten. Daartegenover staat dat de prijzen en kosten voor een licht tot middelmatig gebruik van vaste telefonie (bedrijfstypes 1 en 5) doorgaans stabiel zijn. Voor die bedrijfstypes situeren de prijzen zich op een gemiddeld tot eerder duur niveau in vergelijking met het buitenland.

Conclusie bundels met vaste telefonie

147. Ook de triple-playaanbiedingen op de particuliere hebben een sterkere prijsstijging gekend dan de evolutie van de CPI. Ten opzichte van de buurlanden is het prijsniveau voor triple-playproducten (BB + tv + VT) historisch altijd hoog geweest in België. Dit bevestigt de bevinding van de toelichting bij de Aanbeveling van 2014 die stelt dat dankzij het CPP-principe operatoren onvoldoende incentives hebben om efficiënte prijzen te onderhandelen voor terminatie en dat voorst de

eindgebruiker een monopolieacht aan de operator toekent waarbij hij klant wordt t.o.v. alle partijen die vragen om verbonden te worden met deze.⁹⁹

148. Wat de **kleinzakelijke markt** betreft, kan gesteld worden dat de kosten voor vaste telefonie in het algemeen lager uitvallen dan in onze buurlanden voor bedrijfstypes met een hoog gebruik van vaste telefonie. Daartegenover staat dat de kosten voor een licht tot middelmatig gebruik van vaste telefonie (bedrijfstypes 1 en 5) de prijzen zich op een gemiddeld tot eerder duur niveau situeren in vergelijking met het buitenland. Wanneer men enkel de “zuivere bundels” in beschouwing neemt, blijkt die in België de hoogste kosten met zich mee te brengen voor de bedrijfstypes “eenmanszaak op een vaste locatie” en de “thuiswerkende professional”.
149. Door onder andere de nieuwe marktregulering op de vaste markten voor breedbandinternet en omroep¹⁰⁰ zullen operatoren in de toekomst over de noodzakelijke wholesale-inputs beschikken om competitieve gebundelde producten aan de eindklant aan te bieden.

7.2.4. Potentiële differentiatie tussen on-net en off-net tarieven voor gespreksafgifte

150. De tarieven voor gespreksafgifte maken deel uit van de prijs die aan de eindklant wordt aangerekend. In afwezigheid van regulering kan daarbij het risico ontstaan dat deze tarieven boven een competitief niveau worden gezet door operatoren, met het verlies van consumentenwaarde tot gevolg ¹⁰¹.
151. De mogelijke differentiatie tussen on- en off-net tarieven voor gespreksafgifte speelt daarbij een rol. Een stijging van de prijs voor gespreksafgifte voor on-net gesprekken (gesprekken op het eigen netwerk) heeft immers enkel een impact op de eigen klantenbasis. Deze klanten kunnen als gevolg van een prijsstijging voor gespreksafgifte geneigd zijn naar een andere operator over te stappen. Hierdoor zal een operator geneigd zijn de tarieven voor gespreksafgifte voor on-net gesprekken laag te houden, om zo zijn bestaande klanten te behouden.
152. In het geval van off-net gesprekken daarentegen, is de bellende partij geen klant van de operator die de afgifte verzorgt. De ontvangende partij wordt hierbij niet

⁹⁹ Toelichting bij de aanbeveling van 2014, blz. 31.

¹⁰⁰ Zie Besluit van de CRC van 29 juni 2018 betreffende de analyse van de markten voor breedband en televisieomroep.

¹⁰¹ Zie oa. Ecorys “Future electronic communications markets subject to ex-ante regulation”, 18 september 2013, sectie 6.3 “Analysis of competition problems”.

geïmpacteerd door de kosten die opgelegd worden aan de bellende partij. De operator die de afgifte verzorgt kan daarom geneigd zijn prijzen te zetten boven het competitieve niveau voor off-net gesprekken waarvoor het de gespreksafgifte verzorgt op zijn eigen netwerk.

153. Een operator kan bovendien geneigd zijn deze gespreksafgifte tarieven zodanig te verhogen voor off-net gesprekken dat de bellende partij overstapt naar het netwerk van de ontvangende operator, om zo van de voordelen van lagere on-net tarieven te genieten (zogenaamde netwerk externaliteiten). Voor een verdere bespreking hiervan wordt verwezen naar hoofdstuk 11.
154. Indien meerdere operatoren deze strategie volgen, leidt dit tot hogere kosten voor gespreksafgifte in afwezigheid van regulering. Het is immers mogelijk dat een reeks represailles op elkaar volgen, met steeds hogere gespreksafgiftetarieven tot gevolg:

“Furthermore, if the off-net call originates from a competing network, the terminating operator has an incentive to further increase its price in an attempt to persuade the calling party to switch to its own network. If he succeeds, the operator not only gains a customer, but also its existing customers will experience more incoming calls, which increases the value for money they attain in a subscription and thus also their willingness to pay (this is referred to as a call externality). A competing network would respond with a similar reaction and, if both networks start off with equal size, the strategy of the first operator would be neutralised, while leading to an inefficient cost structure for off-net calls and therefore lead to higher prices and lower welfare.”¹⁰²

155. Door de aanwezigheid van kopersmacht kan dit effect beperkt worden. In sectie “10.2.2. Kopersmacht die een tegenwicht kan vormen” wordt de aanwezigheid van kopersmacht uitgebreid geanalyseerd. Uit deze analyse wordt geconcludeerd dat de mogelijke kopersmacht onvoldoende is om het risico op negatieve effecten voor

¹⁰² Ecorys “Future electronic communications markets subject to ex-ante regulation”, 18 september 2013, sectie 6.3.1 “A ‘notional’ retail market approach”. Vrije vertaling: “Wanneer bovendien de off-net oproep afkomstig is van een concurrerend netwerk, wordt de afgevende operator ertoe aangespoord om zijn prijs nog meer te verhogen in een poging de beller te overtuigen om naar zijn eigen netwerk over te stappen. Als de operator daarin slaagt, wint hij niet alleen een klant, maar zullen ook zijn bestaande klanten meer binnenkomende gesprekken krijgen, waardoor ze meer waar voor hun geld krijgen via een abonnement en waardoor dus ook hun bereidheid om te betalen stijgt (dit wordt een oproep-externaliteit genoemd). Een concurrerend netwerk zou antwoorden met een soortgelijke reactie en als beide netwerken aanvankelijk even groot zijn, zou de strategie van de eerste operator geneutraliseerd worden, en tegelijk leiden tot een inefficiënte kostenstructuur voor off-net oproepen en daarom hogere prijzen en minder welzijn met zich brengen.”

de eindconsument te voorkomen. Voor de operator die de oproep afwikkelt blijft er immers een stimulans bestaan om een hoge gespreksafgifteprijs te vragen aan andere operatoren, waardoor die laatsten hun kosten zien stijgen.

156. Deze conclusies zijn in lijn met de bevindingen van de Ecorys-studie wat betreft de competitieve analyse van de markt voor gespreksafgifte¹⁰³:

“From this it would follow that although each operator is a monopolist on its own termination network; it does not have SMP because it experiences countervailing buying power. In reality, however, the above argument breaks down for multiple reasons: The assumption that only two networks exist is essential for the argument, but in reality, networks face multiple and very heterogeneous counterparties. Entering bilateral negotiations with each counterparty are not a realistic option, especially if the corresponding individual traffic flows are small. The interests and

¹⁰³ Ecorys “Future electronic communications markets subject to ex-ante regulation”, 18 september 2013, sectie 6.3.2 “A greenfield wholesale market approach”. Vrije vertaling: “Daaruit zou volgen dat hoewel elke operator op zijn eigen afgiftenetwerk over een monopolie beschikt, hij geen aanmerkelijke marktmacht heeft, omdat hij geconfronteerd wordt met kopersmacht die een tegenwicht kan vormen. In werkelijkheid blijft het bovenstaande argument echter niet overeind om verscheidene redenen: De veronderstelling dat er maar twee netwerken bestaan is van essentieel belang voor het argument, maar in werkelijkheid worden netwerken geconfronteerd met verscheidene en heel heterogene tegenpartijen. Bilaterale onderhandelingen aanknopen met elke tegenpartij is geen realistische optie, in het bijzonder wanneer de overeenstemmende individuele verkeersstromen klein zijn. De kans bestaat dat de belangen en de regulerende omgeving van elke tegenpartij anders zijn (voornamelijk voor tegenpartijen van buiten de EU);

Als de twee netwerken met elkaar concurreren, dan argumenteren Cave et al (2006), aansluitend op ons eenvoudige symmetrische voorbeeld hierboven, dat onderhandelen zou kunnen resulteren in efficiënte wederzijdse tarieven, die mogelijk de kosten benaderen. Als alternatief zouden ze het afgiftetarief ook zo kunnen zetten dat ze allebei hun winst verhogen (argument van collusie);

Als de operatoren niet identiek zijn maakt de asymmetrie tussen de operatoren het steeds moeilijker om een overeenkomst te bereiken over de gespreksafgiftetarieven. De onderhandelingen kunnen afspringen, bijvoorbeeld: - wanneer twee operatoren een sterk uiteenlopende kostenstructuur hebben, bijv. A is een vaste operator en B is een mobiele operator. Er zou uitvoerige informatie over elkaars kostenstructuur nodig zijn om een overeenkomst te bereiken over verschillende afgiftetarieven voor elk netwerk; of - wanneer de ene operator een klantenbestand heeft met grotere oproep-externaliteiten - nl. een tendentieuze voorkeur voor het ontvangen van oproepen (bijv. zakelijke gebruikers) - de onderhandelingspositie van deze netwerkoperator is slechter; of - wanneer het ene netwerk groter is (we houden m.a.w. geen rekening met symmetrie), dan kan het proberen zijn concurrent nog meer te verzwakken door hoge afgiftetarieven in te stellen (argument van uitsluiting) en zo strategisch gebruik te maken van de netwerk-externaliteit op een vergelijkbare manier als beschreven in verband met de ‘notionele’ retailmarkt;

Wanneer een van de twee netwerken geïntegreerd wordt in een concurrent van het tweede netwerk dan geldt het voornoemde motief van uitsluiting ook voor marktoverschrijdende oproepen: Het geïntegreerde netwerk kan in staat zijn om zijn macht te benutten op een van de afgiftemarkten om de concurrentie op de tweede markt te beïnvloeden - zie Hoernig et al. (2013).”

regulatory environment of each counterparty are likely to be different (especially for non-EU counter parties);

If the two networks compete with each other, Cave et al (2006) argue in line with our simple symmetric example above that “the outcome of bargaining [...] could be efficient reciprocal rates possibly approaching costs.” Alternatively, they could also set the termination rate such as to raise their joint profits (collusion argument);

In case the operators are not identical, the asymmetry between operators makes it increasingly difficult to agree on termination charges. Negotiations may fail, for example: - when two operators have very different cost structures, e.g. because A is a fixed operator and B is a mobile operator. It would require detailed information on each others’ costs structures to agree on different termination charges for each network; or - when one operator has a client base experiencing larger call externalities – i.e. a biased preference toward receiving calls (e.g. business users) – the bargaining position of this network operator is lower; or - if one network is larger (i.e. we don’t observe symmetry), it may try to weaken its competitor further by setting high termination charges (foreclosure argument) and thereby strategically use the network externality in a similar way as described in relation to the ‘notional’ retail market;

When one of the two networks is integrated with a competitor of the second network then the above-mentioned foreclosure motive applies also to cross-market calls: The integrated network may have the possibility to leverage its power in either termination markets in order to influence competition in the second market – see Hoernig et al. (2013).”

7.2.5. Algemene conclusie trends op de markt voor vaste telefonie

157. Op de residentiële markt voor vaste telefonie is het marktaandeel van Proximus in aantal minuten gedaald de laatste jaren, hoewel het zich nog steeds boven de 50% situeert. In termen van omzet blijft het marktaandeel van Proximus hoog. Ook op de zakelijke markt blijft het marktaandeel van Proximus voor vaste telefonie hoog.
158. Wat de particuliere markt betreft, stelt het BIPT in het algemeen een stijging van het prijsniveau vast voor standalone vaste telefonie. Ook de triple-playaanbiedingen op de particuliere hebben een sterkere prijsstijging gekend dan de evolutie van de CPI.
159. Dit bevestigt de bevinding van de toelichting bij de Aanbeveling van 2014 die stelt dat dankzij het CPP-principe operatoren onvoldoende incentives hebben om efficiënte prijzen te onderhandelen voor terminatie en dat voorts de eindgebruiker

een monopolie­macht aan de operator toekent waarbij hij klant wordt t.o.v. alle partijen die vragen om verbonden te worden met deze.¹⁰⁴

160. Zoals hierboven vermeld, is de kleinhandelsmarkt (retail) voor gespreksdiensten bijgevolg direct verbonden met de wholesaleverrichting voor de gespreksafgifte naar vaste nummers (§ 104) en de FTR-gespreksafgiftelasten hebben een invloed op de retailprijzen van de off-netoproepen (§ 108).
161. De hierboven vastgestelde tariefontwikkelingen hebben plaatsgevonden terwijl de lasten voor vast-gespreksafgifte gereguleerd werden. In afwezigheid van regulering kunnen hogere gespreksafgifte­prijzen uiteindelijk aan de consumenten en ondernemingen doorberekend worden. Die problematiek komt uitgebreid aan bod in Hoofdstuk 11.

7.3. TRENDS OP DE MARKT VAN MOBIELE TELEFONIE

162. Wat betreft de trends op de markt van mobiele telefonie verwijzen we naar het Besluit van de raad van het BIPT van 26 mei 2017 betreffende de analyse van markt 2: gespreksafgifte op afzonderlijke mobiele netwerken.
163. Ook hier geldt dat in afwezigheid van regulering hogere gespreksafgifte­prijzen uiteindelijk aan de consumenten en ondernemingen kunnen doorberekend worden.
164. Wat betreft de analyse van de vraag- en aanbods­substitutie stelt de toelichting bij de Aanbeveling van 9 oktober 2014 dat er in de voorzienbare toekomst geen substituten op de wholesalemarkt beschikbaar zullen zijn die de prijs­zetting op groothandelsniveau voor terminatie op een netwerk aan banden kan leggen. Hoewel theoretisch gezien substitutie mogelijk is op retailniveau heeft dit in ieder geval geen impact op de wholesalemarkt.¹⁰⁵

¹⁰⁴ Toelichting bij de aanbeveling van 2014, blz. 31.

¹⁰⁵ Toelichting bij de aanbeveling van 2014, blz. 28.

Deel V. Wholesalemarkt voor gespreksafgifte naar vaste nummers

HOOFDSTUK 8. WHOLESAMARKT VOOR GESPREKSAFGIFTE NAAR VASTE NUMMERS - INLEIDING

8.1. INLEIDING

165. Zoals in Hoofdstuk 5. is beschreven, is de verstrekking van gespreksafgiftediensten een wholesale-element dat een rol speelt in de eind-tot-eindverzorging van retail telefoondiensten en worden gespreksafgiftediensten gebruikt om een oproep af te geven wanneer het netwerk van de opgebeldde persoon een ander netwerk is dan dat van de beller.
166. Zoals werd aangehaald door de Europese Commissie in haar Aanbeveling van 2007 betreffende de relevante markten: "*Voor de doeleinden van deze aanbeveling wordt gespreksafgifte ook geacht de lokale doorgifte van gesprekken te omvatten, en dit wordt zodanig begrensd dat dit, in de nationale context, consistent is met de afgesproken grenzen voor de markten voor gespreksopbouw en voor gespreksdoorgifte op het openbare telefoonnetwerk, geleverd op een vaste locatie*".¹⁰⁶ Het BIPT zal bijgevolg in dit besluit, net zoals in de vorige marktanalyses, de gespreksafgiftemarkt afbakenen in coherentie met de markten voor gespreksdoorgifte en gespreksopbouw (zie ook sectie "Afbakening wholesalem Markt").
167. Tijdens de voorgaande analyse had het BIPT ermee rekening gehouden dat de omvang van de gespreksafgiftemarkten gelijk was aan de omvang van het netwerk van elke operator die gespreksafgiftediensten verstrekt.

8.2. SPELERS OP DE MARKT

168. Alle operatoren die geografische nummers, 078-nummers of noodnummers (hieronder 'vaste nummers') toegewezen kregen, verstrekken aan de overige operatoren een dienst voor gespreksafgifte.

8.2.1. Operatoren die beschikken over vaste nummers

169. Zoals uiteengezet in Hoofdstuk 5. bestaan er twee technologieën om de telefoondiensten te leveren: circuitgeschakelde telefonie en pakketgeschakelde telefonie (voornamelijk via Voice over IP).

¹⁰⁶ Bijlage bij Aanbeveling 2007/879/EG van de Commissie van 17 december 2007 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronischecommunicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronischecommunicatienetwerken en -diensten aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen

170. Operatoren die gebruik maken van **circuitgeschakelde technologie** beschikken over vaste telefoonnummers die door het BIPT zijn toegewezen en zijn bijgevolg actief op de relevante markt van de wholesalelevering van de diensten voor vaste gespreksafgifte.

171. Wat betreft de **pakketgeschakelde technologie** kan een onderscheid gemaakt worden tussen:

171.1. De diensten "**Managed VoIP**" waarbij de operator controle heeft op de onderliggende breedbandverbinding. Dit zorgt ervoor dat hij de gesprekskwaliteit kan garanderen (via een QoS-mechanisme (quality of service) waardoor de spraakdienst voorrang krijgt over de andere diensten). Een "managed" VoIP-dienst wordt aangeboden door de eigen breedbandprovider; de abonnee maakt van dit type dienst gebruik op precies dezelfde manier als van een PSTN/ISDN-dienst; er is een permanente verbinding op de lijn aangezien de verbinding wordt geïdentificeerd ter hoogte van het breedbandnetwerk; op het telefoonnetwerk gebeurt de identificatie aan de hand van het E164-nummer. Dat is de manier waarop onder andere kabelexploitanten telefoondiensten verzorgen. Managed VoIP-operatoren zijn dus actief op de relevante markt van de wholesalelevering van de diensten voor vaste gespreksafgifte.

171.2. Een tweede soort zijn de "**Unmanaged VoIP**"¹⁰⁷-diensten. Dit zijn diensten die op elke willekeurige aansluiting met een internettoegang gebruikt kunnen worden.

1. In het geval van de **Unmanaged "VoIP-In"**-diensten, beschikt de opgebeldde partij over een telefoonnummer dat door het BIPT toegewezen is. Wanneer een dienst van het type "VoIP In" wordt verstrekt, beschikt deze operator overigens over een controle op zijn interconnectie en op de gespreksafgifte naar de abonnees van de dienst die hij verstrekt. Deze VoIP-In OTT-operator kan dus een terminatielast aanrekenen en is dus actief op de relevante markt van de wholesalelevering van de diensten voor vaste gespreksafgifte.

2. Onder de vorm "**VoIP-out**" kan men uitgaande oproepen doen vanuit de "Unmanaged VoIP"-dienst naar elke abonnee van

¹⁰⁷ Diensten zoals peer-to-peerdiensten en unmanaged VoIP-diensten die gebruik maken van het 'gewone' internet worden vaak omschreven als 'over-the-top'diensten (OTT).

het openbare telefoonnet. Een VoIP-out OTT-operator abonnee beschikt dus niet noodzakelijk over een vast nummer en is dus niet actief op de relevante markt van de wholesaleaflevering van de diensten voor vaste gespreksafgifte (tenzij die dienst ook gepaard gaat met een dienst van het “VoIP-In”-type).

3. De “peer-to-peer”-OTT diensten¹⁰⁸ (vb. Peer-to-peer versie van Viber, Skype) zijn gebaseerd op software en het gebruik van een pc of een telefoontoestel met “peer-to-peer”-functies. Om van peer-to-peerdiensten gebruik te kunnen maken dient de opgeroepene eveneens gebruiker te zijn van dezelfde dienst bij dezelfde dienstverlener en dient hij op het ogenblik van de oproep proactief verbonden te zijn. Het is dus niet mogelijk een oproep te doen naar gelijk welke gebruiker van het openbare telefoonnetwerk op gelijk welk tijdstip zoals wel mogelijk is met andere telefoondiensten op een vaste locatie (namelijk “Managed” of “Unmanaged VoIP”-diensten. Voor dat type van diensten, die we pure-OTT-diensten kunnen noemen, dienen geen (vaste) terminatielasten te worden betaald, omdat er niet wordt getermineerd op (vaste) nummers.

8.2.2. Conclusie

172. Alle operatoren die geografische nummers, 078-nummers of noodnummers toegewezen kregen, verstrekken aan de overige operatoren een dienst voor gespreksafgifte.
173. Op de lijst van deze operatoren staan de volgende ondernemingen:
- 173.1. De historische operator Proximus NV van publiek recht (inclusief Scarlet Belgium NV);
- 173.2. De andere operatoren

¹⁰⁸ Diensten zoals peer-to-peerdiensten en unmanaged voip-diensten die gebruik maken van het ‘gewone’ internet worden vaak omschreven als ‘over-the-top’diensten (OTT).

173.2.1 De kabeloperatoren: Telenet Group BVBA¹⁰⁹, en Brutélé S.C. en Nethys¹¹⁰ (deze twee laatste opereren onder het gemeenschappelijke merk VOO);

173.2.2 De “vaste telefonie afdeling” van de mobiele operator Orange Belgium (het vroegere Mobistar);

173.2.3 De operatoren Belgian Telecom, Billi BVBA, Destiny NV, Hexios BVBA, Join Experience Belgique, Schedom NV, 3Stars Net NV, Orange Business Belgium NV, Weepee NV, OVH sas, EDPnet NV; Dialoga Servicios Interactivos S.A. Intellinet BVBA, LCR Telecom NV; SORS Europe BVBA; United Telecom NV; TeleVoIP BVBA, Voxbone NV¹¹¹, X2COM Belgium BVBA, IP Nexia NV;

173.2.4 De Belgische dochterondernemingen van de internationale operatoren BT Ltd, COLT Technology Services NV en Verizon Business NV.

174. Onder die operatoren is Proximus de enige die over een telefoonnetwerkinfrastructuur beschikt die het hele nationale grondgebied bestrijkt. Proximus wikkelt op zijn netwerk een groot aandeel van de oproepen af die in België op een vast nummer worden afgegeven (zie Hoofdstuk 10.). De voornaamste alternatieve operator in termen van infrastructuur die toegang verleent tot de eindgebruiker is Telenet. De overige operatoren hebben geen of een minder ontwikkelde toegangsinfrastructuur. Ze verstrekken nochtans diensten voor gespreksafgifte, ofwel op hun eigen netwerk, ofwel via “over-the-top” (OTT) waarbij telefoniediensten via een breedbandinternetverbinding tot stand komen,

¹⁰⁹ Meer specifiek Telenet BVBA en Coditel (Brabant) SPRL, als elke andere mogelijke dochteronderneming die beschikt over vaste geografische nummers. Immers op 22 december 2016 heeft Telenet Group BVBA, een rechtstreekse dochteronderneming van Telenet Group Holding NV, een definitief akkoord gesloten om Coditel Brabant SPRL over te nemen van Coditel Holding SA, een dochter van Altice NV (persmededeling van Telenet). Deze concentratie is op 12 juni 2017 onder voorwaarden goedgekeurd door de Belgische Mededingingsautoriteit. Vervolgens werd op basis van deze goedkeuring op 19 juni 2017 door Telenet en Altice N.V. overgegaan tot uitvoering van de overname van SFR BeLux door Telenet.

¹¹⁰ Op 19 juni 2018 heeft Nethys het BIPT ingelicht over een plan inzake inbreng van de bedrijfsactiviteit VOO ten gunste van de NV NEWCO 2. In voorkomend geval zullen na deze operatie de verplichtingen die uit dit besluit voortvloeien, worden overgedragen naar de NV NEWCO 2.

¹¹¹ Voxbone bestaat sinds 2005 en biedt VoIP-toepassingen en telecomdiensten aan in zo'n 55 landen. Voxbone is geïnterconnecteerd met een netwerkoperator die op zijn beurt de oproepen naar de vaste nummers van Voxbone routeert richting het eigen IP-netwerk van Voxbone. In 2013 heeft Voxbone een aanvraag gedaan bij het BIPT om telefoondiensten in België aan te bieden via internetverbinding aan de hand van vastenummers.

ofwel dankzij het gebruik van groothandelsdiensten (de ontbundeling van het aansluitnetwerk of bitstreamtoegang).

8.3. HUIDIGE AANBOD INZAKE GESPREKSAFGIFTE OP HET VASTE OPENBARE TELEFOONNETWERK VAN PROXIMUS

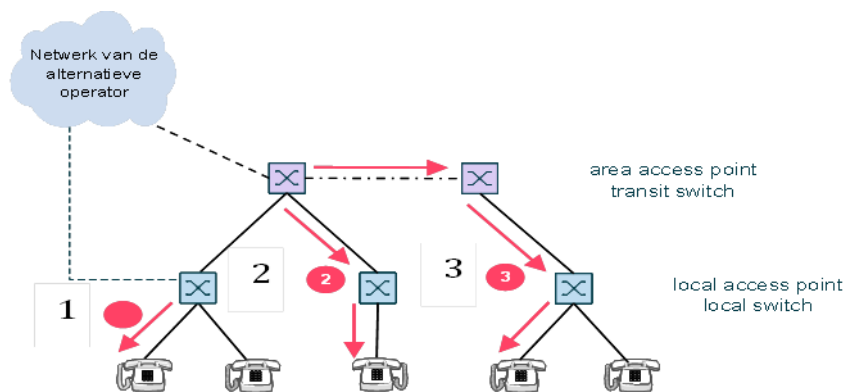
175. Het aanbod inzake gespreksafgifte op het vaste telefoonnetwerk van Proximus is een gereguleerd aanbod, dat wordt voorgesteld in het referentieaanbod BRIO, dat wordt gepubliceerd en onderworpen is aan de controle van het BIPT. De meest recente versie van het referentieaanbod BRIO is op 22 december 2005 door het BIPT goedgekeurd. Daarna is het verscheidene keren gewijzigd via addenda die voorgelegd zijn aan het BIPT. Dit aanbod beschrijft de nadere regels inzake gespreksafgifte naar de geografische nummers van Proximus, de nummers van de nooddiensten en 078-nummers.
176. In deze sectie wordt het huidige referentieaanbod besproken betreffende de dienst voor gespreksafgifte naar vaste geografische nummers van Proximus, gespreksafgifte naar de nummers van de nooddiensten en gespreksafgifte van de overige operatoren.

8.3.1. Dienst voor gespreksafgifte naar de geografische nummers van Proximus – huidige referentieaanbod op basis van TDM-interface

177. Tot op heden vindt spraakinterconnectie plaats via TDM-interfaces. Zo worden in het referentieaanbod voor vaste interconnectie van Proximus (BRIO) enkel TDM-interfaces aangeboden.
178. In het huidige referentieaanbod voor vaste interconnectie op basis van de TDM-technologie (BRIO) wordt voor de dienst voor afwikkeling van de oproepen een onderscheid gemaakt tussen drie soorten oproepen, afhankelijk van drie soorten van mogelijke interconnectiepunten in de architectuur van het geschakelde telefoonnet van Proximus:
- 178.1. Lokale gespreksafgifte: wanneer de alternatieve operator geïnterconnecteerd is op het niveau van een lokaal toegangspunt dat toegang verleent tot de abonneeschakelaar waarvan het nummer van de bestemming van de oproep afhangt (zie situatie 1, onderstaande figuur). Een lokaal toegangspunt kan toegang verlenen tot verschillende plaatselijke schakelaars. Proximus heeft in augustus 2017 echter het laatste lokale toegangspunt gesloten waardoor de mogelijkheid tot lokale gespreksafgifte niet meer beschikbaar is.

178.2. Gespreksafgifte binnen de toegangszone: de alternatieve operator is geïnterconnecteerd op het niveau van de transitschakelaar die gelegen is in de toegangszone waaronder de bestemming van de oproep valt (zie situatie 2).

178.3. Gespreksafgifte buiten de toegangszone: de alternatieve operator is geïnterconnecteerd op het niveau van een transitschakelaar die gelegen is in een andere toegangszone dan die waarin de bestemming van de oproep zich bevindt (zie situatie 3).



Figuur 22: De drie situaties inzake interconnectie bij gespreksafgifte in het netwerk van Proximus (Bron: Analysys, 2005)

179. Het BRIO-aanbod bepaalt de tariefvoorwaarden van de soorten gespreksafgifte, die in de onderstaande tabel worden weergegeven:

Soort oproep	Set-upkosten oproep		Prijs per minuut	
	Piekuur	Daluur	Piekuur	Daluur
(Lokale gespreksafgifte	0.314	0.164	0.514	0.270) ¹¹²
Gespreksafgifte binnen de toegangszone	0.443	0.232	0.727	0.381
Gespreksafgifte buiten de toegangszone	0.568	0.298	0.932	0.489

Figuur 23: Wholesaleprijs voor gespreksafgifte naar de geografische nummers van Proximus, prijs in eurocent zonder belastingen (Bron: BIPT, Besluit van 2 maart 2012)

¹¹² Proximus heeft in augustus 2017 het laatste lokale toegangspunt gesloten waardoor de mogelijkheid tot lokale gespreksafgifte niet meer beschikbaar is.

180. De gespreksafgifteverrichting op het netwerk van operator B wordt volledig gefactureerd aan operator A. Bovendien worden aan operator A ook de kosten van een eventuele gespreksdoorgifte via een derde operator gefactureerd.
181. Deze tarieven weerspiegelen kosten die de zuiver incrementele kosten overstijgen en zijn gebaseerd op boekhoudkundige gegevens van Proximus (“top-down”), in tegenstelling tot de methode die wordt aanbevolen door de Europese Commissie¹¹³. Dit verschil in methode impliceert dat de tarieven voor vast-gespreksafgifte van Proximus (en van de andere Belgische operatoren) hoger liggen dan in het merendeel van de andere lidstaten van de Europese Unie¹¹⁴.
182. Op 15 maart 2018 heeft Proximus een aanbod gepubliceerd op zijn website aangaande interconnectie voor het vaste en mobiele spraakverkeer via de IP-technologie (PRIO). In dit aanbod wordt enkel een gespreksafgifte binnen de toegangszone¹¹⁵ vermeld, volgens dezelfde tariefvoorwaarden als in de meest recente BRIO-versie. Het BIPT heeft in dit stadium nog geen formeel standpunt ingenomen over dit aanbod.

8.3.2. Dienst voor gespreksafgifte naar de nummers van de nooddiensten

183. Het referentieaanbod BRIO maakt een onderscheid tussen de nooddiensten waaraan driecijferige nummers zijn toegekend en de nooddiensten die via andere nummers bereikbaar zijn.
184. De toegang tot de nooddiensten met drie cijfers houdt in dat Proximus elke oproep naar een van die nummers routeert naar vooraf bepaalde sites over het gehele Belgische grondgebied. Het BRIO-aanbod slaat op een geheel van driecijferige nummers, waaronder de nummers van de medische spoeddienst (100), de politiediensten (101), het oproepnummer voor de Europese spoeddienst (112). Het nummer van Childfocus (116 000) wordt gelijkgesteld aan de driecijferige nummers. Oproepen naar die nummers zijn gratis voor de oproeper.
185. Wegens het belang van de nooddiensten die via driecijferige nummers bereikbaar zijn, is de toegang tot die nummers voor alternatieve operatoren die met Proximus geïnterconnecteerd zijn onderworpen aan technische voorwaarden die een voorafgaande organisatie vergen. De geïnterconnecteerde operator moet in het

¹¹³ Aanbeveling van de Europese Commissie van 7 mei 2009 inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de EU.

¹¹⁴ Zie Figuur 32.

¹¹⁵ De toegangszones in het PRIO-aanbod zijn niet dezelfde als in het BRIO-aanbod: deze werden besproken in § 87.

bijzonder de parameters instellen van de signaliseringsberichten die hij naar Proximus verstuurt, zodat ze de adresgegevens bevatten van het centrum waar de oproep wordt behandeld. Bovendien moet de geïnterconnecteerde operator Proximus informatie verstrekken over de identificatie van de oproepende lijn (caller line identification of CLI).

186. De prijzen die worden gehanteerd voor de gespreksafgifte naar driecijferige noodnummers worden in de onderstaande tabel vermeld:

Oproep naar de nummers 100, 101, 110, 112, 116 000	Set-upkosten oproep		Prijs per minuut	
	Piekuur	Daluur	Piekuur	Daluur
Gespreksafgifte binnen de toegangszone	2.523	2.312	0.727	0.381
Gespreksafgifte buiten de toegangszone	2.648	2.378	0.932	0.489
Oproep naar de nummers 102, 103, 104, 106, 107 en 108	Set-upkosten oproep		Prijs per minuut	
	Piekuur	Daluur	Piekuur	Daluur
Gespreksafgifte binnen de toegangszone	0.443	0.232	0.727	0.381
Gespreksafgifte buiten de toegangszone	0.568	0.298	0.932	0.489

Figuur 24: Wholesaleprijs voor gespreksafgifte door Proximus voor oproepen naar nooddiensten met driecijferige nummers - prijs in eurocent zonder belastingen (Bron: Proximus BRIO 2006, addendum 16)

187. Voor nooddiensten die niet bereikbaar zijn via driecijferige nummers, gelden de tarieven voor oproepen naar geografische nummers wanneer het om geografische nummers gaat. Indien die nummers een kengetal van het type 0800 of 070 hebben, worden de volgende tarieven toegepast:

Soort oproep	Set-upkosten oproep		Prijs per minuut	
	Piekuur	Daluur	Piekuur	Daluur
Gespreksafgifte binnen de toegangszone	1.686	0.884	0.727	0.381
Gespreksafgifte buiten de toegangszone	1.811	0.950	0.932	0.489

Figuur 25: Wholesaleprijs voor gespreksafgifte door Proximus naar noodnummers met kengetal 0800 en 070 - prijs in eurocent zonder belastingen (Bron: Proximus BRIO 2006, addendum 16)

8.3.3. Aanbod inzake gespreksafgifte in de vaste openbare telefoonnetwerken van de overige operatoren

188. Naast Proximus (inclusief Scarlet) verstrekken alle operatoren die over geografische nummers beschikken naar het openbare telefoonnet op een vaste locatie een dienst voor gespreksafgifte op hun netwerk aan de overige operatoren. Bij besluit van het BIPT van 2 maart 2012¹¹⁶ werd vastgelegd dat de maximum gespreksafgiftetarieven van alle operatoren gelijkgeschakeld werden met de gespreksafgiftetarieven van Proximus (zie sectie 10.1.2.1.).
189. De prijs voor gespreksafgifte die gefactureerd kan worden aan operatoren waarvan de oproep opgebouwd wordt vanuit een land dat geen deel uitmaakt van de Europese Unie, is niet aan regulering onderworpen¹¹⁷.

¹¹⁶ Besluit van de raad van het Bipt van 2 maart 2012 met betrekking tot de marktanalyse van de markt voor gespreksafgifte op het openbare telefoonnetwerk, verzorgd op een vaste locatie.

¹¹⁷ Zie ook: Besluit van de raad van het Bipt van 2 maart 2012 met betrekking tot de marktanalyse van de markt voor gespreksafgifte op het openbare telefoonnetwerk, verzorgd op een vaste locatie

HOOFDSTUK 9. WHOLESALEMARKT VOOR GESPREKSAFGIFTE NAAR VASTE NUMMERS – AFBAKENING MARKT

9.1. REFERENTIEPRODUCT

190. In dit deel definieert het BIPT het referentieproduct (“focal product”) voor de definitie van de markt voor gespreksafgifte, verzorgd op een vaste locatie. In de volgende delen zal worden onderzocht in welke mate het gerechtvaardigd is om andere producten op te nemen in deze markt of om die onder te verdelen.
191. Het BIPT vindt dat het referentieproduct is samengesteld uit alle huidige en toekomstige verrichtingen met betrekking tot gespreksafgifte, aangeboden door een operator naar al zijn relevante nummers (zie paragraaf 91) die worden verstrekt aan derde operatoren (vaste of mobiele, Belgische of buitenlandse), onafhankelijk van de technische middelen die daartoe worden ingezet.
192. De verschillende, huidige of toekomstige, verrichtingen inzake gespreksafgifte, kunnen worden uitgevoerd volgens technische wijzen die verschillen naargelang van de fysieke infrastructuren, de netwerkarchitecturen, de technologieën die de telefoondiensten ondersteunen (PSTN, Managed VoIP, Unmanaged VoIP-in) of de interconnectie-interfaces (TDM of IP). Ondanks die uiteenlopende technische wijzen, worden die verrichtingen evenwel gekocht voor hetzelfde doel: een gesprek afgeven op een gegeven nummer. De koper van de dienst maakt dus hetzelfde gebruik van de dienst voor gespreksafgifte, ongeacht de technische kant van de zaak. De groepering van alle gespreksafgifteverrichtingen in eenzelfde markt voldoet ook aan het principe van de technologische neutraliteit.
193. Alle verrichtingen inzake vast-gespreksafgifte worden verkocht onder dezelfde mededingingsvoorwaarden. **Ongeacht de koper en de technische wijzen, vormt vast-gespreksafgifte immers een structurele “bottleneck”** om een oproep naar het nummer in kwestie te verzenden.

9.2. AFBAKENING PRODUCTMARKT

194. Het BIPT heeft enerzijds onderzocht of het nodig was de markt voor gespreksafgifte naar vaste geografische nummers samen te voegen met een andere markt en of het anderzijds nodig was om die markt onder te verdelen. Daartoe heeft het BIPT de substitueerbaarheid tussen de volgende diensten en producten onderzocht:

- 194.1. de diensten voor gespreksafgifte naar een welbepaalde operator met vaste nummers en de diensten voor gespreksafgifte naar een andere operator met vaste nummers;
 - 194.2. de gespreksopbouw en de gespreksafgifte naar vaste nummers;
 - 194.3. de gespreksdoorgifte en de gespreksafgifte naar vaste nummers;
 - 194.4. de diensten voor gespreksafgifte naar geografische nummers en de diensten voor gespreksafgifte naar noodnummers;
 - 194.5. de diensten voor gespreksafgifte binnen de toegangszone, en de diensten voor gespreksafgifte buiten de toegangszone.
195. Deze analyse betreft niet de oproepen naar niet-geografische nummers die worden gebruikt als ondersteuning van diensten met toegevoegde waarde, namelijk de 070, 090X en 0800-nummers (de laatste categorie is gratis voor de beller).¹¹⁸ De diensten met toegevoegde waarde vallen onder een andere economische logica dan die van de andere telefonische oproepen:
- 195.1. Aan de oproep is een dienst verbonden (verstrekking van inlichtingen, diensten bestemd voor meerderjarigen, reservatie van plaatsen bij evenementen, spelletjes, wedstrijden en quizzen, enz.).
 - 195.2. De prijs van de oproep (hoger dan voor een oproep naar een geografisch nummer) dekt niet alleen de telecommunicatiekosten maar ook de prestatie van de dienstenaanbieder. In geval van 0800-oproepen worden de kosten gedragen door de serviceprovider die het nummer exploiteert.
 - 195.3. Voor 070-, 090X- en 0800-nummers verschilt de gevolgde interconnectielogica van die welke geldt voor oproepen naar de geografische nummers. De serviceproviders willen hun diensten aanbieden aan de klanten van alle toegangsoperatoren en wensen dus een maximum aan binnenkomende oproepen aantrekken. Daarvoor kopen de operatoren die serviceproviders hosten gespreksopbouwverrichtingen bij de operatoren van wie de klanten naar 070-, 090X of 0800-nummers bellen. De vaste operatoren beconcurreren elkaar om op hun netwerk serviceproviders te

¹¹⁸ Met uitzondering van de 070 en 0800-nummers die door bepaalde noodnummers gebruikt worden, dewelke hieronder onderzocht worden in het kader van een substitueerbaarheidstest.

hosten. Een serviceprovider die niet tevreden is met de operator door wie hij gehost wordt, kan overstappen naar een andere operator.

195.4. 078-nummers worden echter gelijkgesteld met geografische nummers. Historisch gezien werden ze door honderden ondernemingen gebruikt omdat die telefonisch bereikbaar wilden zijn tegen zonaal tarief ongeacht de geografische zone van het bellende nummer. Het systeem van “nummers met kostendeling” (split charging numbers of the operator) stelde Proximus in staat om de kosten van de spraaktelefoniedienst te delen tussen de beller en de opgebeldde persoon, zodat de beller het zonale tarief genoot. Dit commerciële belang is weggefallen sedert Proximus het tariefverschil tussen zonale en interzonale oproepen heeft afgeschaft. Daarom is er geen enkel onderscheid meer tussen oproepen naar geografische nummers en 078-nummers, aangezien de prestaties in beide gevallen gelijk zijn en de retailtarieven om naar deze nummers te bellen identiek zijn.

9.2.1. [Substutueerbaarheid tussen de diensten voor gespreksafgifte naar vaste nummers van een welbepaalde operator en de diensten voor gespreksafgifte naar een andere operator met vaste nummers](#)

196. De gespreksafgifte op wholesaleniveau is nodig om gesprekken af te wikkelen op locaties waarnaar wordt gebeld of bij opgebeldde abonnees. Om een gespreksafgiftedienst te kunnen aanbieden, kan een operator een eigen netwerk bezitten, gebruikmaken van de gedeeltelijke of volledige ontbundeling van het aansluitnetwerk of een dienst voor toegang tot binair debiet kopen, ofwel een “over-the-top” (OTT) actor zijn die beschikt over vaste nummers.

[Substutueerbaarheid aan de vraagzijde](#)

197. De technische karakteristieken van de diensten voor gespreksafgifte naar vaste nummers zijn soortgelijk, ook al kunnen er verschillen zijn in de architectuur of de technologie (analoog, digitaal, VoIP, enz.) tussen de fysieke infrastructuren die door de verschillende operatoren worden gebruikt.

198. Aan de vraagzijde heeft een operator A die een oproep van een van zijn abonnees naar een abonnee van vast-operator B wenst af te geven, echter geen andere keuze

dan bij operator B aan te kloppen om zijn oproepen af te wikkelen¹¹⁹. De operator van de oproeper kan zijn abonnees weliswaar de mogelijkheid bieden om gebruik te maken van andere oplossingen (tromboning, herrotering...), maar dat verandert niets aan het feit dat de gespreksafgifte uiteindelijk altijd zal plaatsvinden op de vaste nummers van de oproepene.

199. Er is dus geen substitueerbaarheid aan de vraagzijde tussen de gespreksafgifte naar vaste nummers van een welbepaalde operator en de gespreksafgifte naar een andere operator met vaste nummers. Het is dus niet gepast een gespreksafgiftemarkt te definiëren die de vaste nummers van alle operatoren zou omvatten.
200. Het lijkt niet relevant een engere definitie in aanmerking te nemen dan die van vaste nummers van een welbepaalde operator X, zelfs wanneer een verrichting inzake gespreksafgifte naar vaste nummers van een operator X voor een gebruiker A niet substitueerbaar is voor een verrichting inzake gespreksafgifte naar vaste nummers van een operator X voor een gebruiker B omdat dit ertoe zou leiden dat er evenveel markten moeten worden gedefinieerd als er gebruikers zijn.

Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde

201. De Europese Commissie merkt terecht op *“Call termination services can only be supplied by the operator to which the called party is connected. Thus, call termination is the least replicable element required for the provision of retail call services”*.¹²⁰
202. Een operator A die concurrentie zou willen aangaan met een operator B met vaste nummers op de markt van wholesalediensten voor gespreksafgifte naar de nummers van die operator B zou geen andere keuze hebben dan de controle over

¹¹⁹ *“There is no substitute at wholesale level since the calling subscriber's operator is unable to purchase termination on a given network from an alternative source”*. Toelichting SWD(2014) 298 van de Commissie bij de Aanbeveling van de Commissie van 9 oktober 2014 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronischecommunicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronischecommunicatienetwerken en -diensten aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen, 31.

¹²⁰ Toelichting SWD(2014) 298 van de Commissie bij de Aanbeveling van de Commissie van 9 oktober 2014 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronischecommunicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronischecommunicatienetwerken en -diensten aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen, 31. Vrije vertaling: *“Gespreksafgiftediensten kunnen alleen worden verstrekt door de operator waarmee de opgebeldde partij verbonden is. Daardoor is gespreksafgifte het minst dupliceerbare element dat nodig is voor de verstrekking van retailoproepdiensten”*.

de desbetreffende operator over te nemen. Die mogelijkheid is op korte termijn en zonder belangrijke investeringen niet realiseerbaar.

203. Om een gespreksafgiftedienst te kunnen aanbieden, moet een operator:
- 203.1. een eigen netwerk bezitten;
 - 203.2. of gebruikmaken van de gedeeltelijke of gehele ontbinding van het aansluitnetwerk, of een dienst kopen voor bitstreamtoegang, waardoor hij de eindabonnee rechtstreeks kan aansluiten of gebruikmaken van huurlijnen;
 - 203.3. of gebruikmaken van een nomadische VoIP-technologie waarmee hij oproepen kan afgeven via de bandbreedte van de breedbandaansluiting van een gebruiker zonder controle te hebben over de fysieke toegang tot die gebruiker.
204. Zoals hierboven beschreven in 9.1. “Referentieproduct”, is het niet gepast om een onderscheid te maken op basis van de verschillende middelen die worden gebruikt om gesprekken naar vaste nummers af te geven.
205. Er is dus geen substitueerbaarheid aan de aanbodzijde tussen de gespreksafgifte naar vaste nummers van een welbepaalde operatoren de gespreksafgifte naar een andere operator met vaste nummers en dit ongeacht de manier waarop de gespreksafgifte gebeurt.

Besluit

Het BIPT vindt dat de gespreksafgifte naar vaste nummers van een welbepaalde operatoren de gespreksafgifte naar een andere operator met vaste nummers niet mogen worden opgenomen in dezelfde relevante markt, **onafhankelijk van de infrastructuur of de gekozen (interconnectie) technologie.**

9.2.2. Substitueerbaarheid tussen de gespreksopbouw en de gespreksafgifte naar vaste nummers

Substitueerbaarheid aan de vraagzijde

206. De gespreksopbouw en de gespreksafgifte gebruiken dezelfde netwerkmiddelen, namelijk het netwerk van een vaste operator tussen de transitschakelaar (in geval van een PSTN-netwerk) of de router (in geval van een IP-netwerk) en de abonnee. Niettemin staan de doelstellingen van die twee diensten diametraal tegenover elkaar. Een alternatieve operator zou zo een dienst voor gespreksopbouw niet kunnen vervangen door een dienst voor afgifte of omgekeerd.

207. Aan de vraagzijde is de substitueerbaarheid tussen de gespreksopbouw en de gespreksafgifte onvoldoende om ze op te nemen in dezelfde relevante markt.

Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde

208. Een operator A met vaste nummers die een dienst voor gespreksopbouw aanbiedt en die de concurrentie zou willen aangaan met een operator B met vaste nummers op de markt van wholesalediensten voor vaste gespreksafgifte zou geen andere keuze hebben dan de operator B te dupliceren of te controleren en dus over te nemen. Die mogelijkheid is op korte termijn en zonder grote investeringen niet realiseerbaar.
209. Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde tussen de gespreksopbouw en de gespreksafgifte naar vaste nummers is onbestaande.

Besluit

Het BIPT vindt dat de gespreksopbouw en de gespreksafgifte naar vaste nummers niet mogen worden opgenomen in dezelfde relevante markt.

9.2.3. Substitueerbaarheid tussen gespreksafgifte en gespreksdoorgifte

210. In de toelichting bij de Aanbeveling over de relevante markten gaat de Europese Commissie ervan uit dat "*ondernemingen die netwerken in bezit hebben of exploiteren om telefoniediensten te verzorgen op relatief hoge niveaus binnen het netwerk (op enkele onderling verbonden punten) interconnectie tot stand kunnen brengen. Gespreksafgifte- en gespreksdoorgifte-afspraken kunnen in de praktijk derhalve "zowel gespreksdoorgifte als gespreksafgifte omvatten"* (vrije vertaling)¹²¹. Een dergelijke situatie doet zich voor in België. De kwestie van de substitueerbaarheid tussen gespreksdoorgifte en gespreksafgifte is dus relevant.
211. In zijn opmerkingen op de huidige marktanalyse argumenteert Proximus dat het lange afstandsgedeelte in de IP-terminatie als doorgiftestdienst dient te worden gedefinieerd. Bovendien zou dit lange afstandsgedeelte in de IP-terminatie volgens Proximus door een derde operator kunnen worden aangeboden. De terminatiedienst zou beperkt moeten worden tot de terminatie naar vaste nummers binnen de toegangszones. Deze opmerking is vergelijkbaar met de opmerking die Proximus maakt over de test inzake substitueerbaarheid tussen de

¹²¹ Toelichting, SEC(2007) 1483/2 van de Commissie bij de Aanbeveling van de Commissie van 17 december 2007 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronische-communicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen

diensten voor gespreksafgifte binnen de toegangszone en de diensten voor gespreksafgifte buiten de toegangszone. Om die reden wordt die opmerking nader bekeken in deel 9.2.5.

212. Hierna beschouwt het BIPT de doorgifte als de dienst die een operator A verstrekt aan een operator B om een oproep door te sturen naar het netwerk van een operator C, zijnde de definitie zoals opgenomen in het besluit van 15 maart 2011¹²². Bovendien merkt het BIPT op dat Proximus zelf deze definitie gebruikt voor zijn gespreksdoorgiftdiensten¹²³.

Substitueerbaarheid aan de vraagzijde

213. Gespreksdoorgiftdiensten en gespreksafgiftdiensten hebben een verschillend doel.
- 213.1. De gespreksdoorgiftdienst is een interconnectiedienst waarvoor een operator A de oproepen transporteert die verzonden zijn van een netwerk B en afgegeven worden op het netwerk van een operator C.
- 213.2. De gespreksafgiftdienst is een interconnectiedienst waarbij een operator A de oproepen die verzonden worden van een netwerk B transporteert en op zijn eigen nummers afgeeft.
214. Gespreksdoorgifte is met andere woorden de overbrenging van een oproep tussen verschillende operatoren, zonder dat de oproep wordt gebracht tot bij de opgebeldde persoon, terwijl gespreksafgifte de overbrenging van een oproep is door een operator tot bij de opgebeldde persoon (die over een nummer van die operator beschikt).
215. In geval van een lichte maar aanzienlijke en blijvende prijsverhoging van de diensten voor gespreksafgifte zullen operatoren geen dienst voor gespreksdoorgifte kunnen kopen in plaats van een dienst voor gespreksafgifte. Het aankopen van een gespreksdoorgiftdienst stelt immers niet vrij van het aankopen van een gespreksafgiftdienst bij de operator die het opgebeldde nummer bezit. In

¹²² Besluit van de Raad van het BIPT van 15/03/2011 betreffende de definitie van de markten, de analyse van de concurrentievoorwaarden, de identificatie van de operatoren met een sterke machtspositie en de bepaling van de gepaste verplichtingen voor markt 10, geselecteerd in de aanbeveling van de Europese Commissie van 11 februari 2003: gespreksdoorgiftdiensten in het vaste openbare telefoonnetwerk. Rekening houdend met deze definitie, heeft het BIPT op 15 maart 2011 een besluit aangenomen om de markt voor gespreksdoorgiftdiensten niet langer te reguleren

¹²³ Proximus, Service Plan 109 "Transit Service : OLO to FOLO for basic PSTN/ISDN calls" en Carrier Price List du Service Plan 109.

de praktijk, wanneer men een gespreksdoorgiftdienst koopt, moet aan de gespreksdoorgifteoperator niet alleen de prijs van de gespreksdoorgiftdienst worden betaald, maar ook de gespreksafgifteprijs die de gespreksdoorgifteoperator zelf zal moeten kopen en betalen. Bijgevolg kan de operator die de gespreksdoorgifte en -afgifte betaalt aan een gespreksdoorgifteoperator niet ontsnappen aan de lichte maar aanzienlijke en blijvende prijsverhoging van de diensten voor gespreksafgifte. Ingeval gebruik wordt gemaakt van gespreksdoorgifte is er voor de aanbieder van gespreksafgifte geen “daling van de afzet” die “de prijsverhoging onrendabel [zou kunnen] maken”¹²⁴.

216. Aan de vraagzijde is de substitueerbaarheid tussen de gespreksafgiftdiensten en de gespreksdoorgiftdiensten onvoldoende om die in dezelfde relevante markt op te nemen.

Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde

217. Alle operatoren die geografische nummers toegewezen kregen, verstrekken aan de overige operatoren een dienst voor gespreksafgifte op hun netwerk. Deze operatoren beschikken over dienstencentrales en vaak ook over een langeafstandstransportnetwerk.
218. Hoewel hij over een deel van de noodzakelijke activa beschikt, zou een operator die gespreksdoorgiftdiensten verstrekt, zelfs in geval van een lichte maar niet-tijdelijke prijsverhoging voor gespreksafgifte, niet kunnen overwegen om gespreksafgiftdiensten te verstrekken naar andere nummers dan de zijne.
219. Aan de aanbodzijde is de substitueerbaarheid tussen de gespreksafgiftdiensten en de gespreksdoorgiftdiensten onvoldoende om die in dezelfde relevante markt op te nemen.

Conclusie

De gespreksdoorgiftdiensten en de gespreksafgiftdiensten moeten niet in dezelfde relevante markt worden opgenomen.

¹²⁴ Bekendmaking van de Commissie inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijke mededingingsrecht, P.b. 9 december 1997, C 372, 005 – 0013, punt 17.

9.2.4. Substitueerbaarheid tussen de diensten voor gespreksafgifte naar geografische nummers en de diensten voor gespreksafgifte naar noodnummers

220. Diensten voor gespreksafgifte moeten verstrekken worden naar geografische nummers en naar noodnummers. Onder de noodnummers kan een onderscheid worden gemaakt tussen noodoproepen naar driecijferige nummers¹²⁵ en andere noodoproepen.

Substitueerbaarheid aan de vraagzijde

221. Diensten voor afgifte naar geografische nummers en diensten voor afgifte naar noodnummers hebben hetzelfde doel en maken gebruik van dezelfde netwerkbestanddelen. Niettemin mag een operator die een oproep naar een geografisch nummer wil afgeven geen gebruik maken van een dienst voor afgifte naar een noodnummer, en vice versa.
222. De substitueerbaarheid aan de vraagzijde tussen de verschillende diensten voor gespreksafgifte is onvoldoende om ze in eenzelfde relevante markt op te nemen.

Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde

223. Een leverancier van afgiftdiensten die uitsluitend diensten voor gespreksafgifte naar geografische nummers zou verstrekken, is in staat om gelijkwaardige diensten te verstrekken naar noodnummers, zonder grote investeringen of lange termijnen.
224. De substitueerbaarheid aan aanbodzijde tussen de diensten voor gespreksafgifte naar geografische nummers en de diensten voor gespreksafgifte naar noodnummers is voldoende om ze in eenzelfde relevante markt op te nemen.

Besluit

De diensten voor gespreksafgifte naar geografische nummers en de diensten voor gespreksafgifte naar noodnummers moeten in dezelfde relevante markt worden opgenomen.

9.2.5. Substitueerbaarheid tussen de diensten voor gespreksafgifte binnen de toegangszone, en de diensten voor gespreksafgifte buiten de toegangszone

225. Zoals hiervoor al vermeld werd, gaat de Europese Commissie in de toelichting bij de Aanbeveling over de relevante markten ervan uit dat "*ondernemingen die*

¹²⁵ Het nummer van Child Focus 116 000 valt als uitzondering onder de categorie van de driecijferige nummers.

netwerken in bezit hebben of exploiteren om telefoniediensten te verzorgen [...] op relatief hoge niveaus binnen het netwerk (op enkele onderling verbonden punten) interconnectie tot stand [kunnen] brengen. Gespreksafgifteregelingen kunnen in de praktijk derhalve zowel gespreksdoorgifte als gespreksafgifte omvatten".¹²⁶ Een dergelijke situatie doet zich voor in België.

226. Het huidige BRIO-referentieaanbod van Proximus omvat drie soorten van interconnectiediensten: lokaal, IAA (binnen de toegangszone) en EAA (buiten de toegangszone). In de vorige marktanalyse van 2 maart 2012 werd geconcludeerd dat deze drie types van diensten deel uitmaakten van dezelfde relevante markt. De allerlaatste lokale interconnectie werd echter afgeschaft op 17 augustus 2017. Vandaar dat in de huidige context enkel substitueerbaarheid tussen IAA en EAA onderzocht dient te worden.

Substitueerbaarheid aan de vraagzijde

227. De twee types van gespreksafgifte hebben hetzelfde doel, namelijk de levering door een operator B tot bij een van zijn abonnees van een oproep die verzonden is op het netwerk van operator A, die de dienst voor gespreksafgifte koopt. Het enige verschil zit in het niveau van het netwerk van een operator B waarmee operator A geïnterconnecteerd is.
228. Er bestaan verschillen qua tarieven tussen de gespreksafgifteniveaus op de verschillende interconnectieniveaus. Gespreksafgifte op hogere interconnectieniveaus is duurder dan gespreksafgifte op lagere interconnectieniveaus. In geval van een lichte maar aanzienlijke en blijvende prijsverhoging van de gespreksafgifte op een bepaald interconnectieniveau, kan men dus niet concluderen dat een operator voor een gespreksafgifte op een ander interconnectieniveau zou opteren. Zulke prijsverschillen zouden ook hoogstwaarschijnlijk bestaan in afwezigheid van regulering.
229. Rekening houdende met deze elementen, is het BIPT van oordeel dat de substitueerbaarheid aan de vraagzijde niet voldoende aangetoond is.
230. Door de convergentie en de technologische vooruitgang worden op de netwerken van de nieuwe generatie alle soorten van inhoud overgebracht. Een gevolg daarvan is dat gesprekken een kleiner deel van de overdrachtcapaciteit van de netwerken

¹²⁶ Toelichting SEC(2007) 1483/2 van de Commissie bij de Aanbeveling van de Commissie van 17 december 2007 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronische-communicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronischecommunicatienetwerken en -diensten aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen,

innemen. Daardoor zakken de kosten om gesprekken (waaronder gespreksafgifte) over te brengen tussen verschillende toegangszones. Daardoor is het dus mogelijk dat in de toekomst de verschillen qua tarieven tussen de gespreksafgiftediensten op IAA- en EAA-niveau kleiner worden. Een dergelijke evolutie zou ertoe kunnen leiden dat een substitueerbaarheid aan de vraagzijde wordt vastgesteld.

Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde

231. Elk netwerk bezit een architectuur die een of meerdere niveaus kan omvatten. Interconnectie kan enkel plaatsvinden op apparatuur die hiervoor geschikt is, maar dit is onafhankelijk van het desbetreffende niveau ervan in de netwerkhierarchie.
232. Een operator beschikt noodzakelijk over alle nodige activa om een gespreksafgiftedienst op de verschillende mogelijke interconnectieniveaus van zijn netwerk te verstrekken. Deze activa zijn inderdaad noodzakelijk om de binnenkomende/uitgaande oproepen van zijn eigen klanten over te brengen. Bijgevolg moet een operator geen beduidende investeringen doen om de interconnectie - en bijgevolg de dienst voor gespreksafgifte op het overeenstemmende niveau - op verschillende niveaus van zijn netwerk aan te bieden.
233. Proximus argumenteert in zijn opmerkingen op de huidige marktanalyse de terminatiedienst zou beperkt moeten worden tot de terminatie naar vaste nummers binnen de toegangszones. Het lange afstandsgedeelte in de IP-terminatie zou volgens Proximus als doorgiftedienst moeten worden gedefinieerd. Het zou volgens Proximus door een derde operator kunnen worden aangeboden en bijgevolg dient dit lange afstandsverkeer (en bijgevolg het EAA tarief) gedereguleerd te worden.
234. Proximus betwist echter niet concreet het centrale element van de substitueerbaarheidstest, namelijk dat een operator die een vorm van gespreksafgifte verkoopt op een bepaald niveau, de andere vorm (op een ander niveau) kan verkopen zonder te moeten investeren.
235. De mogelijkheid om zowel IAA-gespreksafgiftediensten als EAA-gespreksafgiftediensten te verstrekken wordt nog versterkt door de IP-interconnectie en de netwerken van de nieuwe generatie. Wegens de grotere capaciteit ervan stelt IP-interconnectie een operator in staat om meer interconnectieverkeer te absorberen op minder punten (zelfs op één punt, zie § 237). Om de redenen die al vermeld zijn in § 230 dalen de incrementele kosten om de gesprekken over te brengen tussen verschillende toegangszones, waardoor de

kosten voor de verstrekking van IAA- en EAA-gespreksafgiftediensten dichterbij elkaar komen te liggen (waarbij elk verschil wegvalt wanneer de interconnectie plaatsvindt op één punt).

236. Bovendien wordt het argument van Proximus dat het langeafstandsgedeelte in de IP-gespreksafgifte door een derde operator zou aangeboden worden, niet gestaafd. Uit een marktbevraging blijkt inderdaad dat niet veel andere operatoren van plan zijn om transportdiensten tussen de verschillende toegangszones van Proximus aan te bieden. Welnu, om de relevante markten te bepalen, moeten de NRI's nagaan of een bepaalde leverancier zijn productieapparaat ook daadwerkelijk zou gebruiken of aanpassen om het betrokken product te vervaardigen of de betrokken dienst aan te bieden (bijv. of het gebruik van hun capaciteit vastligt op grond van langlopende leveringsovereenkomsten, enz.).¹²⁷
237. In de toekomst zal de invoering van een IP-interconnectie leiden tot een afname van het aantal toegangspunten die nodig zijn voor een efficiënte interconnectie. Aldus ziet men in andere landen, waaronder ook landen die groter zijn dan België¹²⁸, architecturen met slechts één paar interconnectiepunten. In dergelijke situaties is er nog maar één interconnectieniveau en vervalt dus het onderscheid tussen IAA- en EAA-gespreksafgifte¹²⁹.
238. Aan aanbodzijde is de substitueerbaarheid tussen de gespreksafgifte op verschillende interconnectieniveaus toereikend om ze in dezelfde relevante markt op te nemen.

Besluit

De diensten voor lokale gespreksafgifte, de diensten voor gespreksafgifte binnen de toegangszone, en de diensten voor gespreksafgifte buiten de toegangszone moeten in dezelfde relevante markt worden opgenomen.

¹²⁷ SMP-richtsnoeren 2018, punt 41.

¹²⁸ Zie ook: BEREC rapport "Case Studies on IP-based Interconnection for Voice Services in the European Union".

In het Besluit van 18 april 2017 rond de marktanalyse van vaste (en mobiele) gespreksafgifte legt de Nederlandse regulator ACM op dat aanbieders van gespreksafgifte niet van afnemers van gespreksafgifte mogen eisen dat zij op een groter aantal interconnectielocaties moeten aansluiten dan één paar redundante interconnectiepunten (1 punt + 1 redundant punt) voor vaste gespreksafgifte voor IP-interconnectie.

¹²⁹ In dergelijke situaties maakt het langeafstandsgedeelte in de IP-gespreksafgifte noodzakelijkerwijs deel uit van de gespreksafgiftedienst en kan die niet als een doorgiftedienst worden beschouwd.

9.2.6. Resultaten van de substitueerbaarheidstests

Diensten	Subst.
Substitueerbaarheid tussen gespreksafgifte naar vaste nummers van een welbepaalde operatoren gespreksafgifte naar een andere operator met vaste nummers	<input type="checkbox"/>
Substitueerbaarheid tussen gespreksafgifte en gespreksopbouw	<input type="checkbox"/>
Substitueerbaarheid tussen gespreksafgifte en gespreksdoorgifte	<input type="checkbox"/>
Substitueerbaarheid tussen gespreksafgifte naar geografische nummers en gespreksafgifte naar noodnummers	<input checked="" type="checkbox"/>
Substitueerbaarheid tussen gespreksafgifte binnen de toegangszone en gespreksafgifte buiten de toegangszone	<input checked="" type="checkbox"/>

Figuur 26: Resultaten van de substitueerbaarheidstests

9.3. RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKT

239. De aanbiedingen voor gespreksafgiftediensten van Proximus en die van het merendeel van de alternatieve operatoren (buiten de kabeloperatoren)¹³⁰ bestrijken het hele nationale grondgebied.
240. Op reglementair vlak gelden de bepalingen die op die diensten van toepassing zijn voor het hele nationale grondgebied.
241. De geografische omvang van de markt voor vaste gespreksafgifte wordt bepaald door de dekkingszone waarin de operator een dienst voor vaste gespreksafgifte levert en dus gelijkwaardig is aan die van de relevante vaste nummers (zie paragraaf 91) van elke operator die gespreksafgifte verzorgt.
242. Het zou niet relevant zijn om engere geografische gebieden te bepalen omdat enerzijds de tarieven die elke operator hanteert voor gespreksafgifte naar zijn vaste nummers eenvormig zijn, en anderzijds de karakteristieken van de gespreksafgiftedienst (de monopolistische aard ervan) homogeen zijn op hun gehele dekkingszone.

¹³⁰ Proximus is de enige operator met een nationale infrastructuur, maar op basis van LLU of bitstream kunnen de OLO's ook gespreksafgifte verstrekken op het hele grondgebied (en de kabeloperatoren in hun eigen gebied).

243. Het BIPT merkt trouwens op dat de geografische omvang van de gespreksafgiftemarkt in alle lidstaten nationaal is of overeenstemt met de dekkingszone van elk operator.

Het BIPT vindt dat de omvang van de markt voor gespreksafgifte gelijkwaardig is aan de dekkingszone van elke operator.

9.4. BESLUIT

244. Het BIPT vindt dat de relevante markt voor vaste gespreksafgifte gelijkwaardig is aan die van de relevante vaste nummers (zie paragraaf 91) van elke operator die gespreksafgifte verzorgt.

- 3Stars Net NV;
- Belgian Telecom (Centrea CVBA);
- BILLI BVBA (Favco);
- Brutélé S.C. - Nethys (VOO);¹³¹
- BT Ltd;
- COLT Technology Services NV;
- Destiny NV;
- Dialoga Servicios Interactivos S.A.;
- EDPnet NV;
- Hexios BVBA;
- Intellinet BVBA;
- IP Nexia NV;

¹³¹ Op 19 juni 2018 heeft Nethys het BIPT ingelicht over een plan inzake inbreng van de bedrijfsactiviteit VOO ten gunste van de NV NEWCO 2. In voorkomend geval zullen na deze operatie de verplichtingen die uit dit besluit voortvloeien, worden overgedragen naar de NV NEWCO 2.

- Join Experience Belgique;
- LCR Telecom NV;
- Orange Belgium;
- Orange Business Belgium NV;
- OVH sas;
- Proximus NV van publiek recht (inclusief Scarlet Belgium NV);
- Schedom NV;
- SORS Europe BVBA;
- United Telecom NV;
- Telenet Group BVBA (meer specifiek Telenet BVBA en Coditel (Brabant) SPRL)¹³²;
- TeleVoIP BVBA;
- Verizon Business NV;
- Voxbone NV;
- Weepee NV;
- X2COM Belgium BVBA.

¹³² Meer specifiek Telenet BVBA en Coditel (Brabant) SPRL, als elke andere mogelijke dochteronderneming die beschikt over vaste geografische nummers. Immers op 22 december 2016 heeft Telenet Group BVBA, een rechtstreekse dochteronderneming van Telenet Group Holding NV, een definitief akkoord gesloten om Coditel Brabant SPRL over te nemen van Coditel Holding SA, een dochter van Altice NV (persmededeling van Telenet). Deze concentratie is op 12 juni 2017 onder voorwaarden goedgekeurd door de Belgische Mededingingsautoriteit. Vervolgens werd op basis van deze goedkeuring op 19 juni 2017 door Telenet en Altice N.V. overgegaan tot uitvoering van de overname van SFR BeLux door Telenet.

245. Die markten omvatten niet de diensten voor gespreksafgifte naar niet-geografische nummers. De relevante markten betreffen telkens enkel en alleen de afgifte van de oproepen op het nationale grondgebied.
246. Dit besluit is gericht aan alle ondernemingen en rechtspersonen zoals vermeld in dit marktanalysebesluit en hun eventuele dochter- of moederverenootschappen die diensten aanbieden in de zin van dit marktanalysebesluit en alle ondernemingen of rechtspersonen waarop de verplichtingen overgaan bij gewijzigde ondernemingsstructuur of overname van de betrokken activiteiten of vennootschappen.

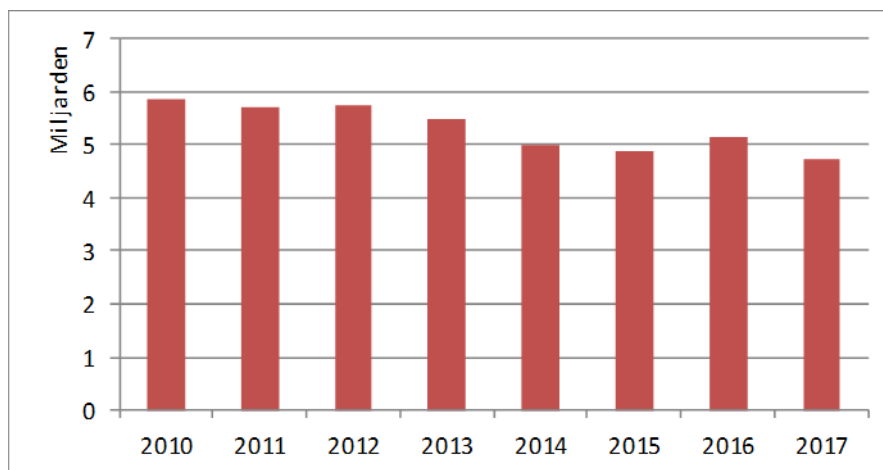
HOOFDSTUK 10. WHOLESALEMARKT - MARKTANALYSE EN IDENTIFICATIE VAN DE OPERATOREN MET EEN SIGNIFICANTE MACHTSPPOSITIE

10.1. VOORNAAMSTE FACTOREN DIE DE MARKT STRUCTUREREN

247. Het bestaan van een operator met een significante marktpositie kan worden nagegaan aan de hand van een aantal criteria¹³³. Bij het onderzoek van het al dan niet aanwezig zijn van operatoren met significante machtpositie, worden in wat volgt volgende criteria besproken: marktaandelen, dynamiek van de markt, toetredingsdrempels/potentiële concurrentie en kopersmacht.

10.1.1. Marktomvang, marktaandeel en marktconcentratie

248. Omdat er per operator die actief is in België een markt voor gespreksafgifte naar vaste nummers (zie paragraaf 91) bestaat, bezit elke operator een monopolie op de markt voor gespreksafgifte naar zijn eigen vaste nummers (zie paragraaf 91), namelijk 100% marktaandeel.¹³⁴



Figuur 27: Evolutie van het aantal afgegeven minuten in België (uitgedrukt in miljarden minuten, minuten die via VoB worden getermineerd zijn inbegrepen) (Bron: BIPT, 2018)

249. Figuur 27 geeft de evolutie weer van het aantal afgegeven minuten naar vaste nummers in België sinds 2010. Het aantal minuten oproepen die in België naar vaste nummers worden afgewikkeld, vertoont een licht dalende trend sinds 2010.

¹³³ Zie punt 3.1 SMP-richtsnoeren 2018 van de Commissie

¹³⁴ Toelichting bij de aanbeveling van 2014, blz. 32.

(vertrouwelijk)

Figuur 28: Aandeel van Proximus in het aantal afgegeven minuten in België (Bron: BIPT, 2018)

- 250. Uit Figuur 28 hierboven kunnen we afleiden dat het volume gespreksafgifte op het vaste netwerk van Proximus vrij stabiel blijft gedurende de periode 2010-2017.
- 251. Figuur 29 geeft de evolutie weer van de omzet inkomend verkeer naar geografische nummers in miljoen euro.

(vertrouwelijk)

Figuur 29: Evolutie van inkomsten inkomend spraakverkeer naar vaste geografische nummers in België (Bron: BIPT, 2018)

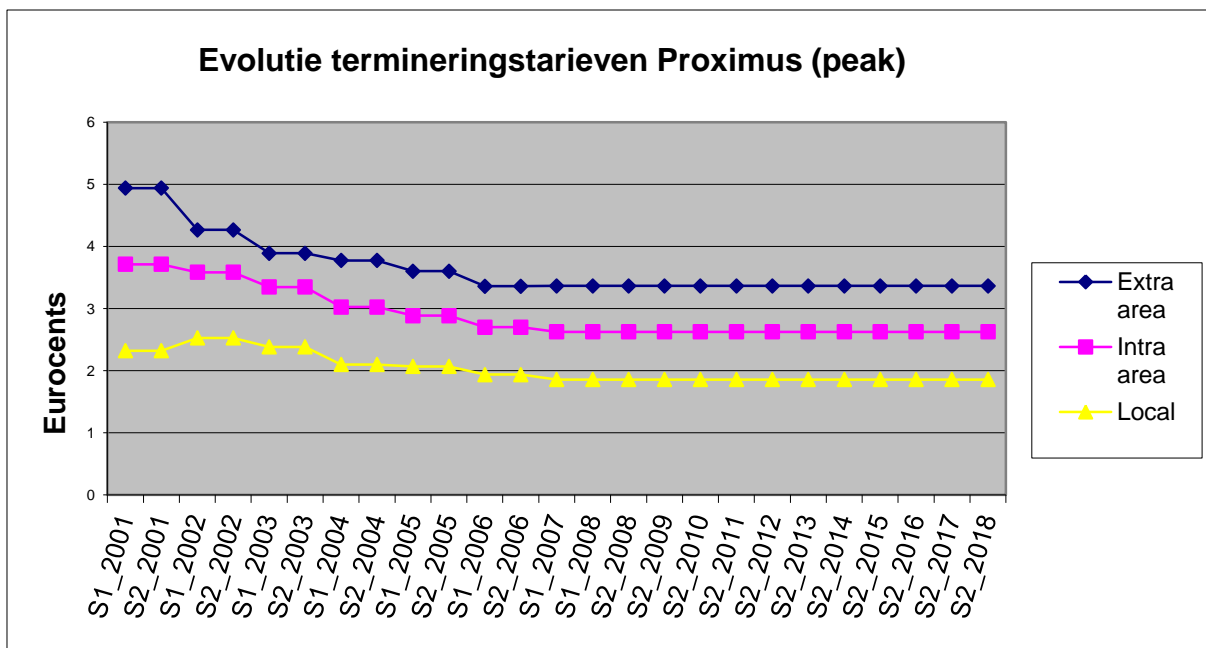
Het BIPT vindt overeenkomstig de beschikkingenpraktijk van de Europese Commissie en de jurisprudentie van het Hof van Justitie dat er een vermoeden bestaat over de aanmerkelijke machtspositie op zijn eigen vaste geografische nummers (alook noodnummers en 078-nummers) van elke operator die vermeld is in hoofdstuk 9.4. Dit vermoeden is bijzonder sterk gelet op de monopolistische aard van de gespreksafgiftediensten.

10.1.2. Dynamiek van de markt

10.1.2.1. Op nationaal niveau

- 252. De onderstaande grafieken laat het prijsverloop zien van de wholesalediensten voor gespreksafgifte (op lokaal niveau¹³⁵, binnen de toegangszone, buiten de toegangszone) die door Proximus worden verstrekt, zowel tijdens piek- als daluren.

¹³⁵ Proximus heeft in augustus 2017 echter het laatste lokale toegangspunt gesloten waardoor de mogelijkheid tot lokale gespreksafgifte niet meer beschikbaar is.

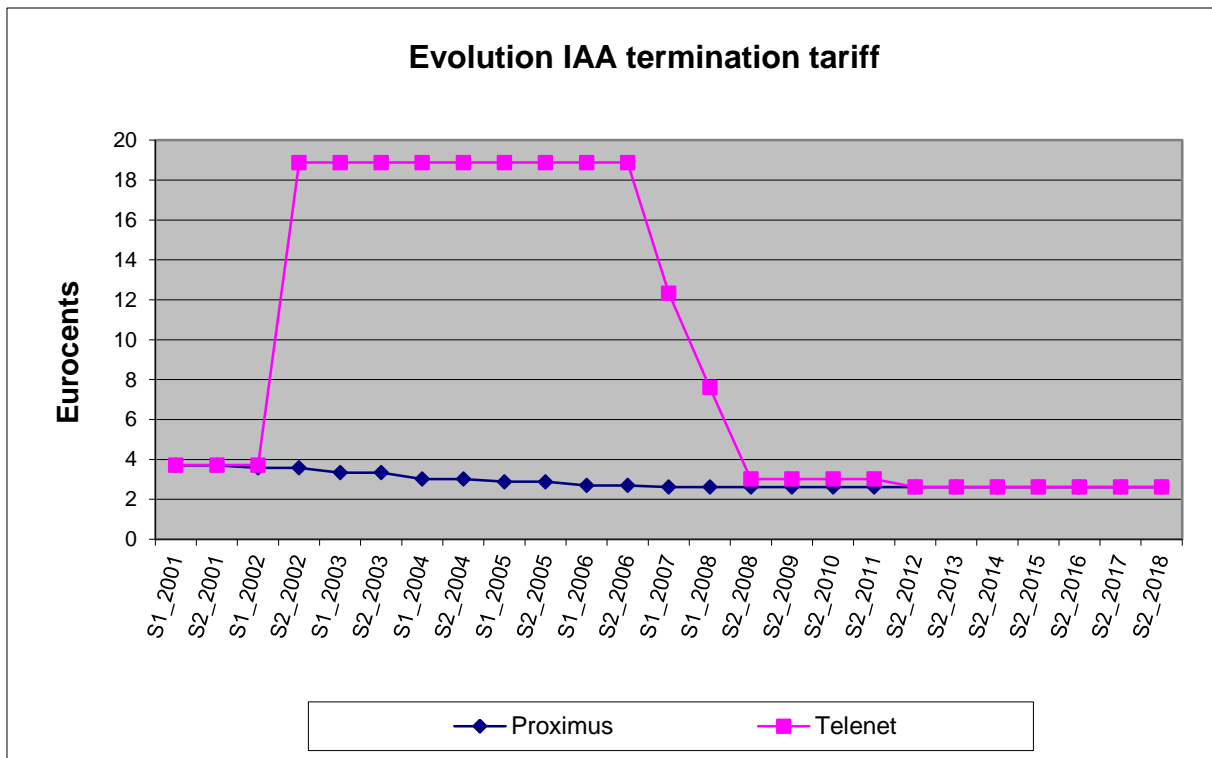


Figuur 30: Prijs van een verrichting inzake gespreksafgifte (lokaal, intra area, extra area) op het Proximus-netwerk voor een oproep van 3 minuten in de piekuren, tarieven in eurocent zonder belastingen (Bron: Analysys, BIPT, Proximus, 2018)

253. De voorheen¹³⁶ licht asymmetrische tarieven die voor de OLO's toegelaten was, werd door het besluit van het BIPT van 2 maart 2012¹³⁷ geschrapt. Vanaf dat moment zijn de maximumtarieven die toegepast worden voor alle operatoren de tarieven die gelden voor Proximus.
254. De prijzen van de gespreksafgiftediensten (zowel van Proximus als van de andere SMP operatoren) zijn aanzienlijk gezakt in het begin van de jaren 2000. Deze verminderingen van de gespreksafgiftetarieven in België kunnen echter geenszins worden toegeschreven aan de effecten van een grotere concurrentie op de betreffende markt. Geen enkele gereguleerde operator heeft uit eigen initiatief ooit het niveau van zijn gespreksafgiftetarieven verlaagd. Alleen al deze vaststelling wijst op het gebrek aan druk die op de prijzen wordt uitgeoefend en op het gevaar voor buitensporige tarieven als er geen regulerende maatregelen waren en dus op de noodzaak tot een regulering ex ante.

¹³⁶ Ter herinnering, voor 2006 werden de gespreksafgifte tarieven niet gereguleerd. Na 2006, mochten de alternatieve operatoren, overeenkomstig de besluiten van 11 augustus 2006 en 7 maart 2007, gespreksafgiftetarieven hanteren die equivalente tarieven van Proximus met niet meer dan 15% overstegen. De tarieven van Telenet en Versatel (nu Mobistar Enterprise Services NV) werden sterk verlaagd via een glidepath om het niveau van Proximus + 15% te bereiken op 1 januari 2009.

¹³⁷ Besluit van de Raad van het BIPT van 2 maart 2012 met betrekking tot de marktanalyse van de markt voor gespreksafgifte op het openbare telefoonnetwerk, verzorgd op een vaste locatie.

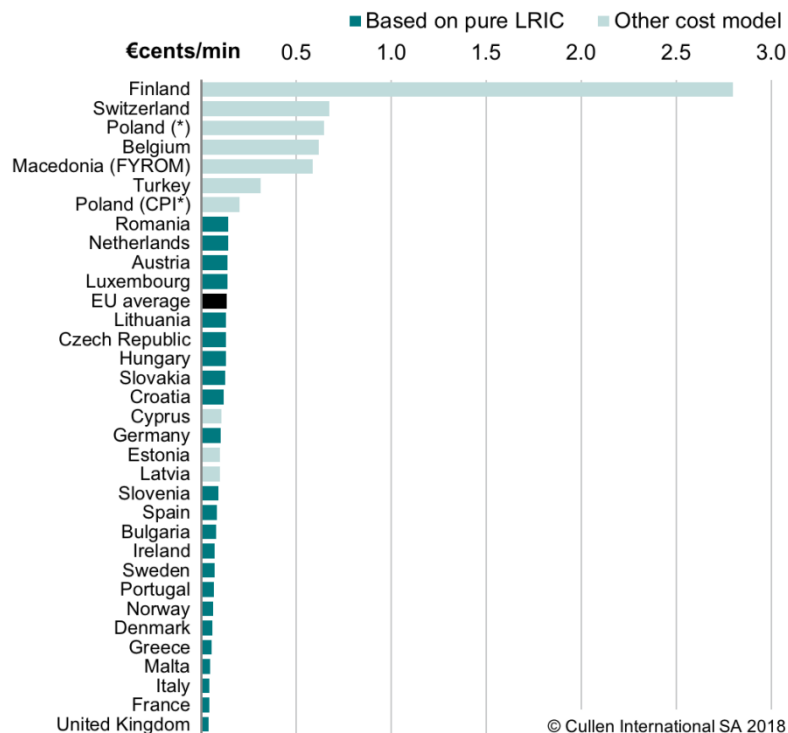


Figuur 31: Prijs van een verrichting inzake gespreksafgifte op de netwerken van Proximus (binnen toegangszone), Telenet NV voor een oproep van 3 minuten in de piekuren, tarieven in eurocent zonder belastingen (Bron: Analysys, BIPT, gegevens operatoren, 2018)

255. De bovenstaande figuur geeft de prijsevolutie weer van de diensten voor gespreksafgifte die worden verstrekt door de voornaamste Belgische vaste operatoren.

10.1.2.2. Op internationaal niveau

256. Op dit moment worden in België nog zeer hoge FTR's (gemiddeld 0,7c€/minuut) toegepast in vergelijking met landen waar reeds pure LRIC-tarieven worden toegepast (zie grafiek hieronder – meer details in bijlage C):



Figuur 32: Tarieven van de historische operator voor de afgifte van een lokaal gesprek op een vast netwerk (Bron: Cullen International, april 2018)

257. Het eenvoudige wiskundige gemiddelde van de lokale piek-FTR in 27 EU-lidstaten bedraagt 0,13 cent/min. (Finland en Polen zijn niet opgenomen in het gemiddelde). Voor de lidstaten die zuivere LRIC-FTR's hanteren, bedraagt het gemiddelde 0,09 eurocent/min.
258. De vaste gespreksafgiftetarieven in België zijn hoog in vergelijking met andere Europese landen. Dit komt door de annulering van het besluit van 25 augustus 2016, die tarieven vastlegde op basis van een "pure LRIC".
259. Het gevolg van het besluit van 2016 was een sterke verlaging van de vaste afgiftetarieven via de toepassing van een methode voor de berekening van de zogenaamde "pure LRIC"-kosten in overeenstemming met het Europese regelgevingskader. De "pure LRIC"-methode is erop gericht de gespreksafgiftetarieven te bepalen op basis van de kosten die strikt verband houden met de verstrekking van de gespreksafgiftedienst voor een efficiënte vaste operator. Op basis van de resultaten van een nieuw kostenmodel had het BIPT aan de operatoren van vaste telefonie een afgiftetarief opgelegd van 0,092 eurocent/min vanaf 1 november 2016.
260. Door de vernietiging van het besluit van 25 augustus 2016 zijn de afgiftetarieven die opgelegd werden vanaf 1 november 2016 niet meer van toepassing en is de

oude tariefregulering zoals bepaald door het besluit van 2 maart 2012 weer van kracht.

10.2. ANDERE FACTOREN DIE DE CONCURRENTIE OP DE MARKT BEÏNVLOEDEN

261. De voornaamste relevante kwaliteitscriteria voor de analyse van de markt worden hieronder toegelicht.

10.2.1. Drempels voor de toegang en/of expansie

262. Zoals eerder al is vermeld heeft elke operator een monopoliepositie op de markt voor gespreksafgifte van oproepen naar de relevante vaste nummers (zie paragraaf 91). Dit wordt verder versterkt door het zogenaamde “calling party pays” principe waardoor de nodige incentives ontbreken om te onderhandelen met elkaar over de best mogelijke prijzen voor de eindgebruiker.¹³⁸ Het is voor een operator technisch onmogelijk om de gespreksafgifte naar vaste nummers van een derde operator te verkopen. Het is ook onmogelijk om te veranderen van leverancier van de gespreksafgiftedienst. Ook het kiezen voor de VoIP-technologie wijzigt niets aan de monopoliemacht die elke operator op zijn markt heeft. In de toelichting bij haar aanbeveling 2014 benadrukt de Commissie ook het feit dat de afgifte van gesprekken die gebruikmaken van VoIP managed-aansluitingen of sommige VoIP unmanaged-aansluitingen een bottleneck vormt die vergelijkbaar is met de gespreksafgifte op PSTN-aansluitingen¹³⁹.
263. Het BIPT vindt daarom dat de toegangsdrempels zo hoog zijn dat ze elke derde operator verhinderen om de betrokken markt te betreden. De Belgische situatie verschilt op dit vlak niet van de conclusie van de Europese Commissie in haar toelichting van de Aanbeveling van 9 oktober 2014: *“Each operator controls the access of other operators' subscribers to its own network. Call termination services can only be supplied by the operator to which the called party is connected. Thus, call termination is the least replicable element required for the provision of retail call services. There is no substitute at wholesale level since the calling subscriber's operator is unable to purchase termination on a given network from an alternative source. In principle, termination charges might be constrained via demand substitution, but there*

¹³⁸ Explanatory note accompanying the 2014 recommendation p 31.

¹³⁹ Toelichting 2014, pp. 30-31.

is no potential for demand substitution at the wholesale level. Consequently, the first criterion of high and non-transitory barriers to entry is satisfied."¹⁴⁰

264. De analyse vergt dus geen uitvoeriger onderzoek van de drempels voor toegang tot de markt (schaalvoordelen, breedtevoordelen, enz.).¹⁴¹ De *kopersmacht* die een tegenwicht kan vormen wordt daarentegen wel in beschouwing genomen.

De drempels voor toetreding tot de gespreksafgiftemarkten verhinderen elke derde operator om de markten in kwestie te betreden.

10.2.2. Kopersmacht die een tegenwicht kan vormen

265. In haar toelichting bij de Aanbeveling van 9 oktober 2014 concludeert de Europese Commissie, wat betreft de verstrekking van wholesalediensten voor de vaste gespreksafgifte, dat de verstrekking van de dienst op wholesaleniveau door elke beoogde operator afzonderlijk moet worden beschouwd, als afzonderlijke markten, aangezien elk van die vaste operatoren een monopoliepositie op zijn eigen nummers heeft. De situatie in België is niet anders vanuit dat standpunt. Deze benadering wordt al gehanteerd sinds de eerste Aanbeveling van de Commissie in 2003. De dienst voor vaste gespreksafgifte en de mogelijkheden tot substitutie van deze dienst heeft het afgelopen decennium namelijk geen beduidende evolutie doorgemaakt. Wat betreft de analyse van de vraag- en aanbods substitutie stelt de toelichting bij de Aanbeveling van 9 oktober 2014 dat er in de voorzienbare toekomst geen substituten op de wholesalemarkt beschikbaar zullen zijn die de prijszetting op groothandelniveau voor terminatie op een netwerk aan banden kan leggen.¹⁴²
266. Tevens dient te worden onderstreept dat overeenkomstig het standpunt van de Europese Commissie¹⁴³, de eigenlijke overweging dat de levering van de

¹⁴⁰ Toelichting bij de aanbeveling van 2014, blz. 31. *“Elke operator controleert de toegang voor de abonnees van andere operatoren tot zijn eigen netwerk. Gespreksafgiftediensten kunnen alleen worden verstrekt door de operator waarmee de opgebeldde partij verbonden is. Daardoor is gespreksafgifte het minst dupliceerbare element dat nodig is voor de verstrekking van retailoproepdiensten. Op wholesaleniveau is er geen substituuut aangezien de operator van de opbellende abonnee niet via een alternatieve bron afgifte op een gegeven netwerk kan kopen. In principe zouden afgiftelasten eventueel beperkt kunnen worden door substitutie aan de vraagzijde, maar er is geen potentieel voor substitutie aan de vraagzijde op wholesaleniveau. Bijgevolg is voldaan aan het eerste criterium van hoge toegangsbelemmeringen die niet van voorbijgaande aard zijn.”* (vrije vertaling)

¹⁴¹ De Toelichting bij de aanbeveling van 2014, blz. 31 stelt voorst ook nog dat uit zogenaamde “artikel 7” ervaringen blijkt dat het toelaten van commerciële prijszetting inzake temrinatietarieven leidt tot langdurige juridische procedures, tijdsverslindende onderhandelingen en marktfalen.

¹⁴² Toelichting bij de aanbeveling van 2014, blz. 28.

¹⁴³ Zie § 78 van de SMP-richtsnoeren 2018.

wholesaledienst voor gespreksafgifte door elke vaste operator als een aparte markt moet worden beschouwd, niet noodzakelijk inhoudt dat de betreffende operator op die markt een dominante positie bekleedt: de beoordeling van deze eventuele dominantie moet gebaseerd zijn op een analyse van de concurrentiesituatie op elk van deze wholesalemarkten, in het bijzonder rekening houdende met het eventuele bestaan van kopersmacht die een tegenwicht kan vormen (*countervailing buying power*) van sommige potentiële kopers op deze markten van de gespreksafgiftedienst¹⁴⁴.

267. Dankzij de mogelijkheid van de kopers van gespreksafgifte om over de prijs van die verrichtingen te onderhandelen, zou de macht van de vaste operatoren kunnen worden gerelativeerd. Er moet dus nog worden onderzocht of de monopoliepositie van elke operator op zijn vaste nummers beperkt is door de kopersmacht die een tegenwicht vormt van de overige operatoren en/of door de machtsverhoudingen die het resultaat zijn van de verschillen in omvang tussen operatoren.
268. Het BIPT is hierbij van oordeel dat een operator niet per se over een eigen vast netwerk moet beschikken om aangeduid te kunnen worden als SMP-operator. Het feit dat een operator houder is van vaste nummers en een monopolie heeft op het termineren naar deze nummers, staat los van het al dan niet beschikken over een vaste netwerk.
269. Er is sprake van tegenwicht aan koperszijde wanneer een specifieke koper (of een groep van kopers) van een goed of van een dienst belangrijk genoeg is voor zijn leverancier om een invloed uit te oefenen op de prijs die voor dat goed of die dienst wordt gefactureerd. Het is niet voldoende dat de koper gewoon kopersmacht als tegenwicht heeft, maar hij moet voldoende kopersmacht als tegenwicht kunnen uitoefenen, zodat de prijzen die de verkoper factureert worden beperkt tot het concurrerende niveau.
270. Daarbij moeten drie aspecten van de kopersmacht als tegenwicht worden bestudeerd:
- 270.1. de kopersmacht die kan worden uitgeoefend door de koper van de betreffende verrichting op de wholesalemarkt;
- 270.2. de kopersmacht als tegenwicht die indirect zou worden uitgeoefend door de eindgebruikers als gevolg van hun gedrag op de retailmarkt;

¹⁴⁴ De kopersmacht als tegenwicht vormt de druk die de koper kan uitoefenen op de verkoper wanneer deze laatste zijn prijzen boven die van de concurrentie probeert te doen stijgen.

270.3. de praktische ervaring op de Belgische markt voor vaste gespreksafgifte op het vlak van kopersmacht die een tegenwicht kan vormen.

271. Het onderzoek van de kopersmacht moet rekening houden met het verschil in omvang tussen de netwerken van de operatoren.

10.2.2.1. Algemeen onderzoek van de kopersmacht die een tegenwicht kan vormen op de wholesalem Markt voor gespreksafgifte naar vaste nummers

272. In theorie zijn verschillende vormen van gedragingen mogelijk voor een operator die een kopersmacht wil uitoefenen of probeert uit te oefenen:

- de interconnectie weigeren of een eind maken aan de interconnectie;
- de onderhandelingen belemmeren in andere dossiers dan de gespreksafgifte, maar die de andere operator wel aanbelangen;
- weigeren om de tarieven die de andere operator vraagt (geheel of gedeeltelijk) te betalen;
- gebruikmaken van tromboning om de te hoog geachte gespreksafgiftetarieven te vermijden;
- zijn eigen gespreksafgiftetarief verhogen ten opzichte van de andere operator;
- de retailtarieven naar de andere operator verhogen.

273. Elk van die gedragingen zal hierna worden geanalyseerd vanuit het oogpunt van de waarschijnlijkheid ervan (is het denkbaar dat een operator dat gedrag vertoont?) en van de doeltreffendheid ervan (zou de operator die met dat gedrag wordt geconfronteerd, ertoe worden aangezet om ervan af te zien om buitensporige interconnectietarieven toe te passen door het tegenwicht dat hij ondervindt, indien er geen regulering zou bestaan van de vaste terminatietarieven?).

De interconnectie weigeren of een eind maken aan de interconnectie

274. Deze strategie zou kunnen bestaan in een weigering om verkeer te versturen naar de operator van wie de gespreksafgifteprijs te hoog worden geacht of om de interconnectie met deze operator te behouden. Dergelijke strategieën zouden de eind-tot-eindconnectiviteit op losse schroeven zetten en zijn dus niet wenselijk voor de markt¹⁴⁵. De weigering om verkeer te versturen naar de operator van wie

¹⁴⁵ Zie ook de artikelen 51 en 52 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie inzake de interoperabiliteit, de toegang en de interconnectie van de diensten en netwerken: verplichtingen om te goeder trouw te onderhandelen en mogelijkheden om ter zake tussenbeide te komen voor de regulator.

de gespreksafgifteprijsen te hoog worden geacht, betekent bovendien een verlies aan retailinkomsten. De interconnectie weigeren of een bestaande interconnectie stopzetten is een weinig waarschijnlijke strategie, aangezien de operator op deze manier zijn eigen klanten zou beletten om de klanten van de beoogde vaste operator te bellen (het eventuele gebruik van de diensten van een gespreksdoorgifteoperator zou dit probleem niet kunnen oplossen). Een dergelijk gedrag heeft in elk geval weinig zin voor een (kleine) operator die, gelet op zijn geringe marktaandeel, geen aanvaardbare dienst zou kunnen bieden indien zijn klanten niet zouden kunnen communiceren met die van de andere (grotere) operatoren.

[De onderhandelingen belemmeren in andere dossiers dan de gespreksafgifte, maar die de andere operator wel aanbelangen](#)

275. De onderhandelingen belemmeren die verband houden met andere onderwerpen dan de gespreksafgifte is een strategie die in feite alleen maar door grote operatoren kan toegepast worden die ook nog andere diensten leveren dan de vaste gespreksafgiftediensten. Deze grote operatoren hebben de mogelijkheid om invloed uit te oefenen in dossiers die zijn concurrenten aanbelangen, bijvoorbeeld verzoeken om ontbundeling of om toegang tot binair debiet of inzake toegang tot het kabelnetwerk. Dat geeft hen een vorm van kopersmacht die een tegenwicht kan vormen. Het risico dat kleine vaste operatoren dit soort van strategie zullen gebruiken, is erg onwaarschijnlijk. Buiten de dienst voor gespreksafgifte verkopen de (kleinere) vaste operatoren immers weinig of zelfs geen diensten op wholesaleniveau, in tegenstelling tot bijvoorbeeld Proximus en Telenet, die wel diensten aanbieden op andere markten.
276. Dit tegenwicht is echter beperkt om twee redenen:
- de regulator kan ingrijpen indien een dergelijke grote operator niet de verplichtingen nakomt die erop rusten als operator met een significante machtspositie op de andere wholesalemarkten voor zover deze onderworpen zijn aan regulering;
 - bepaalde operatoren blijven bovendien onderworpen aan een verbod om hun dominante positie te misbruiken krachtens het Belgische en Europese mededingingsrecht, in het bijzonder om discriminerende contractuele voorwaarden te hanteren.

[Weigeren om de tarieven die de andere operator vraagt \(geheel of gedeeltelijk\) te betalen](#)

277. Weigeren om de facturen te betalen die gebaseerd zijn op betwiste gespreksafgiftetarieven is een plausibele strategie. Die strategie is efficiënt, althans

op korte termijn. Op langere termijn wordt de koper (ongeacht wie hij is) geconfronteerd met een onzekerheid over de te betalen prijs (die afhankelijk is van gerechtelijke of administratieve beslissingen die kunnen worden genomen). Het is echter weinig waarschijnlijk dat deze strategie doeltreffend zou zijn. Bovendien zou een weigering tot betaling op termijn kunnen uitmonden in een intrekking van de interconnectie, wat nadelig zou kunnen zijn voor de eind-tot-eindconnectiviteit.

Gebruikmaken van tromboning om de te hoog geachte gespreksafgifte-tarieven te vermijden

278. Tromboning is een fenomeen waarbij telefonisch verkeer wordt omgeleid, indien er een mogelijkheid blijkt te zijn tot arbitrage tussen de nationale gespreksafgifteprijs die wordt gevraagd door de operator op wiens netwerk de oproep moet toekomen enerzijds, en een tarief dat lager zou zijn voor dezelfde gespreksafgifteverrichting die zou worden toegepast op operatoren uit andere landen, anderzijds. Operatoren kunnen dus arbitreren tussen een hoog gespreksafgiftetarief dat door de Belgische operatoren wordt toegepast en een lager tarief dat op de buitenlandse operatoren wordt toegepast voor dezelfde gespreksafgiftedienst.
279. Een dergelijke praktijk werd waargenomen na de aanneming van de besluiten van het BIPT met betrekking tot de vaste gespreksafgiftetarieven van Telenet en Versatel¹⁴⁶. Aangezien het regelgevend kader tromboning niet verbodt, zijn de vaste en mobiele operatoren vrij om deze praktijk te hanteren.
280. In afwezigheid van regulering van de vaste gespreksafgifte, zouden operatoren hun terminatietarieven kunnen verhogen. Maar zolang zij aan binnenlandse en buitenlandse operatoren dezelfde tarieven aanrekenen, heeft tromboning geen nut. De doeltreffendheid van tromboning als kopersmacht die een tegenwicht kan vormen is dus beperkt.

Zijn eigen gespreksafgiftetarief verhogen ten opzichte van de andere operator

281. Zonder regulering zouden operatoren op eigen initiatief hun vaste gespreksafgiftetarieven kunnen verhogen. Een operator die geconfronteerd wordt met een verhoging van het gespreksafgiftetarief van een andere operator kan als reactie daarop zijn eigen gespreksafgiftetarieven verhogen. In de praktijk heeft Proximus niet de mogelijkheid gehad om deze strategie aan te nemen, omdat zijn gespreksafgifteprijsen sinds 1998 gereguleerd zijn. De gespreksafgifte tarieven

¹⁴⁶ Die besluiten, genomen onder de vorige regelgevend kader, lieten deze operatoren toe om asymmetrische FTR te hanteren.

van de andere operatoren worden sinds 2006¹⁴⁷ ook gereguleerd, wat maakt dat ook zij deze strategie niet kunnen aannemen. De Europese Commissie merkt in dit verband op: "In circumstances where a 'fixed' network with significant market power is subject to a regulatory remedy (beyond the basic one to negotiate interconnect) such as regulated prices for call termination, market power relative to mobile networks would be affected."¹⁴⁸ Wat de andere operatoren betreft, deze hebben nooit moeten reageren tegen een buitensporige verhoging van de gespreksafgiftepunten van Proximus, om de eenvoudige reden dat die gereguleerd waren.

282. Kortom, zonder regulering zou het mogelijk zijn dat een reeks represailles op elkaar volgen, met steeds hogere gespreksafgiftepunten als gevolg, wat de inefficiëntie van deze strategie voor alle partijen aantoont.

De retailtarieven naar de andere operator verhogen

283. Een operator die geconfronteerd wordt met een verhoging van het gespreksafgiftepunt van een andere operator kan zijn eigen retailtarieven naar die operator verhogen. Een verhoging van de retailtarieven biedt de operator van de oproeper de mogelijkheid om bij zijn klanten de bedragen terug te winnen die betaald worden voor de gespreksafgifte op het netwerk van de opgeroepene.
284. Dat is precies wat Proximus en andere operatoren in het verleden hebben gedaan ten opzichte van Telenet en Versatel (in het geval van Proximus, overeenkomstig

¹⁴⁷ Besluit van de Raad van het BIPT van 11 augustus 2006 betreffende de definitie van de markten, de analyse van de concurrentievoorwaarden, de identificatie van de operatoren met een significante machtspositie en de bepaling van de gepaste verplichtingen voor de markten van de cluster "vaste telefonie", geselecteerd in de aanbeveling van de Europese Commissie van 11 februari 2003 en Besluit van de Raad van 7 maart 2007 betreffende de definitie van de markten, de analyse van de concurrentievoorwaarden, de identificatie van de operatoren met een significante machtspositie en de bepaling van de gepaste verplichtingen voor de markten van de cluster "vaste telefonie", geselecteerd in de aanbeveling van de Europese Commissie van 11 februari 2003 ter aanvulling voor de operatoren Brutélé, Equant, Scarlet Business, Tele2, Toledo, Wavecrest Belgium, Weepee Studio's, Sound & Motion, Realroot, 3 Stars Net en Ipnass van het besluit van de raad van het BIPT van 11 augustus 2006 met betrekking tot markt 9: gespreksafgifte op afzonderlijke openbare telefoonnetwerken, verzorgd op een vaste locatie.

¹⁴⁸ Toelichting SEC(2007) 1483/2 van de Commissie bij de Aanbeveling van de Commissie van 17 december 2007 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronischecommunicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronischecommunicatienetwerken en -diensten aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen, 25.: "In omstandigheden waarin een 'vast' netwerk met een sterke machtspositie onderworpen is aan een regulerende remedie (buiten de basisremedie om over interconnectie te onderhandelen) zoals gereguleerde prijzen voor gespreksafgifte, zou de machtspositie in verband met mobiele netwerken worden beïnvloed." (vrije vertaling)

een besluit van het BIPT¹⁴⁹¹⁵⁰, rekening houdende met de verplichting tot kostenbasering die op Proximus rustte) en ten opzichte van de operatoren die gespreksafgiftetarieven 15% hoger dan die van Proximus toepassen.

285. Deze strategie om de retailprijzen te verhogen is echter niet efficiënt omwille van verschillende redenen:

285.1. Een operator die geconfronteerd wordt met een beduidende verhoging van de retailtarieven naar zijn nummers, wordt niet verplicht om zijn gespreksafgiftetarief te verlagen (de klant is in het algemeen niet erg gevoelig voor de prijs die hun gesprekspartners betalen om ze te bellen, zie onder).

285.2. In de vaste markt zijn er enkel tariefformules van het ATAN-type (*Any Time, Any Network*), waarbij er geen differentiatie is tussen oproepen die *off-net* of *on-net* gebeuren. Een tariefstrategie met een differentiatie van de prijzen naargelang de gebelde operator is ontransparant voor de eindgebruiker omwille van het succes van de nummerportabiliteit (die de voorafgaande identificatie van het gebelde netwerk steeds meer bemoeilijkt). Door een differentiatie toe te passen, riskeert een operator dat zijn retailaanbiedingen minder aantrekkelijk worden.

286. Bovendien is vanuit het standpunt van een kleine operator een verhoging van de retailprijzen geen doeltreffende strategie, gelet op de respectieve marktaandelen: de prijs van de oproepen naar de grotere operatoren verhogen, zou erop neerkomen dat de prijs van een significante deel van de oproepen wordt verhoogd.

10.2.2.2. Indirecte kopersmacht van de eindgebruikers op de retailmarkt

287. Men zou kunnen denken dat het gedrag van de eindgebruikers op de retailmarkt de houding van de vaste operatoren die de dienst voor gespreksafgifte op hun netwerk verkopen, zou kunnen intomen. Dat effect is echter volledig theoretisch.

288. Gelet op het CPP-stelsel (*Calling Party Pays*) dat in België van toepassing is (alook algemeen in heel Europa) hoeft de opgebeldde partij de gespreksafgiftelasten niet te dragen en is deze in principe weinig gevoelig voor de hoogte van dit wholesaletarief. De retailprijs die de opbellende partij betaalt, oefent geen enkele

¹⁴⁹ Besluit van de Raad van het BIPT van 7 december 2004, betreffende het redelijke karakter van het gespreksafgiftetarief op het netwerk van Versatel ingevolge het verzoek om interconnectie van Versatel aan Proximus

¹⁵⁰ Besluit van het BIPT van 11 juni 2002 betreffende de gespreksafgiftetarieven van Telenet, dat werd geannuleerd op 8 april 2011

invloed uit op de keuze van een specifieke vaste operator in plaats van een andere. De klant is trouwens doorgaans niet op de hoogte van het bestaan van deze wholesaleverrichting tussen operatoren (de klant kent meestal zelfs niet de identiteit van de vaste operator bij wie zijn gesprekspartner klant is). Dit effect wordt nog versterkt door de nummeroverdraagbaarheid. De bekende voorbeelden in België (Telenet en Versatel voordat deze aan ex-ante regulering werden onderworpen) hebben gewezen op de geringe mate van reactievermogen van de gebruikers wanneer de retailprijzen worden verhoogd wegens een stijging van de wholesaleprijs voor gespreksafgifte. Verhogingen van gespreksafgiftelasten die worden doorberekend in de retailtarieven van de F2F- of M2F-oproepen brengen geen gelijkwaardige verminderingen teweeg van de volumes van dergelijke oproepen. De druk vanwege eindgebruikers die naar de vaste netwerken bellen, blijkt dus onvoldoende om een kleine, maar significante, duurzame verhoging van de gespreksafgiftelasten door een vaste operator, niet-rendabel te maken.

289. Het BIPT sluit niet uit dat potentiële substitutieproducten aan belang zouden kunnen winnen in de toekomst, in die zin dat het gedrag van de eindgebruikers zich zal aanpassen en de klassieke gespreksafgifte beconcurrereerd zou worden door andere diensten. Wij denken hierbij vooral aan de verdere evolutie van peer-to-peer OTT-diensten via het publieke internet. Nu al combineren bepaalde gebruikers gesprekken naar vaste netwerken met het bellen via OTT-diensten waarbij geen gespreksafgiftediensten (en in sommige gevallen: geen enkele kost) bij komt kijken.
290. Een oproep naar vaste nummers kent een relatief lage prijselasticiteit; d.w.z. dat er sprake is van een geringe mate van reactievermogen van de gebruikers wanneer de retailprijzen worden verhoogd wegens een stijging van de wholesaleprijs voor vaste gespreksafgifte. De druk vanwege eindgebruikers die naar de vaste nummers bellen, blijkt dus onvoldoende om een kleine, maar significante, duurzame verhoging van de gespreksafgiftelasten door een vaste operator, niet-rendabel te maken. Gelet op het gebrek aan een doeltreffend substitutieproduct voor de dienst voor gespreksafgifte naar vaste nummers, lijkt de kopersmacht die eindgebruikers kunnen uitoefenen a priori sterk beperkt. Een eventuele kopersmacht in de nabije toekomst zal zeker niet afdoende groot zijn om de prijzen die de verkoper factureert, terug te dringen naar het concurrerende niveau.

10.2.2.3. Analyse van de praktische ervaring van het tegenwicht van de koper en analyse van de prijszetting van de vaste gespreksafgiftetarieven van kleine spelers

291. Gelet op het gebrek aan een doeltreffend substitutieproduct voor de dienst voor gespreksafgifte naar vaste nummers, is de kopersmacht van de kopers van de dienst in kwestie a priori sterk beperkt. De situatie moet echter worden genuanceerd. Enerzijds zouden de operatoren die een kleiner marktaandeel

hebben, over een kopersmacht kunnen beschikken die een tegenwicht kan vormen tegenover Proximus, indien deze als enige gereguleerd zou worden. Anderzijds, zouden de incumbents zoals Proximus in theorie over een kopersmacht kunnen beschikken tegenover de operatoren die een kleiner marktaandeel hebben.

292. Het BIPT vindt dat indien deze operatoren die een kleiner marktaandeel hebben allemaal of een deel ervan zouden beslissen om hoge tarieven op te leggen voor de afgifte van vaste gesprekken, de gereguleerde operatoren hun geen doeltreffend tegenwicht zouden kunnen bieden. Met andere woorden: in geval van een gedeeltelijke regulering die hen zou sparen, zouden de kleine spelers zich effectief gedragen als spelers die profijt trekken van hun marktmacht. Hoewel de strategieën van de spelers op de markten voor gespreksafgifte (Belgische of andere uit de Europese Unie) variëren, laten sommige voorbeelden immers zien dat sommige operatoren een gedrag aannemen dat daadwerkelijk getuigt van de afwezigheid van kopersmacht als tegenwicht, wat de tarieven betreft (verbonden aan het bezit van een marktaandeel van 100% op de wholesalemarkt voor gespreksafgifte). Er bestaat dus een ernstig risico dat sommige ondernemingen strategieën toepassen die erop gericht zijn om hun inkomsten uit vaste-gespreksafgifte zolang mogelijk te maximaliseren; deze strategieën kunnen daarbij het spel van de concurrentie beïnvloeden.
293. Als historische operator heeft Proximus meer kopersmacht die een tegenwicht kan vormen dan de andere spelers op de Belgische markt en dit, potentieel omdat het in vergelijking met de andere operatoren een aanzienlijk hoger aantal, al dan niet gereguleerde, diensten verstrekt aan de andere (vaste of mobiele) operatoren, al is het bedrijf ook afhankelijk van de andere operatoren waarvan het gespreksafgiftediensten moet kopen (het koopt van hen vaak enkel de dienst voor afgifte van vaste (en/of mobiele) gesprekken). De beweegruijme van Proximus is evenwel beperkt, rekening houdende met de regulerende druk die wordt uitgeoefend op dit bedrijf omdat het aangewezen is als een operator met een sterke machtspositie op andere wholesalemarkten.
294. Ook, hebben kleine spelers (volgens de kennis van het BIPT) voor dat zij als SMP-operator op de relevante markt aangewezen worden, hun FTR-tarieven niet hoger gemaakt dan het gereguleerde niveau. Op basis van verschillende Belgische of buitenlandse voorbeelden (zie hieronder) vindt het BIPT echter dat de kans groter is dat dit gedrag van de kleinere operatoren te verklaren is door hun anticipatie op een duidelijk aangekondigde regulering dan door de uitoefening van een eventuele kopersmacht van Proximus als tegenwicht tegen hen.
295. Daartegenover staat dat de observatie van de gespreksafgiftemarkten ook tegenvoorbeelden oplevert. Dat geldt bijvoorbeeld voor het gedrag van Telenet in

het verleden op de markt voor vast-gespreksafgifte. Telenet heeft zijn FTR-tarieven gevoelig verhoogd, toen het nog niet aan een prijscontrole onderworpen was.¹⁵¹ Op de markt voor mobiele gespreksafgifte heeft de operator Base (Telenet Group)¹⁵² eveneens bewezen dat het in staat was om zijn tarief voor gespreksafgifte op zijn mobiel netwerk op een hoog niveau te houden toen deze operator nog niet onderworpen was aan de regulering onder het vorige regelgevingskader (vóór 2004).

296. Een ander, meer recent voorbeeld is vastgesteld in het Verenigd Koninkrijk en illustreert de manier waarop operatoren met een klein marktaandeel in staat zijn om gespreksafgiftetarieven op te leggen die beduidend hoger liggen dan het gereguleerde MTR-prijsniveau omdat ze niet gereguleerd waren. Terwijl enkel maar de vier netwerkoperatoren gereguleerd waren op de wholesalemarkt voor mobiel-gespreksafgifte, beschikte geen enkele operator duidelijk over een kopersmacht als tegenwicht die voldoende was om te vermijden dat de kleinste operatoren hun mobiel-gespreksafgifte aanboden op een hoger prijsniveau. We verwijzen voor dit voorbeeld naar het besluit van 26 mei 2017 betreffende de analyse van gespreksafgifte op afzonderlijke mobiele netwerken¹⁵³.

10.2.2.4. Conclusie wat betreft de kopersmacht die een tegenwicht kan vormen op de Belgische markt van de dienst voor gespreksafgifte naar vaste nummers

297. Gelet op het gebrek van een doeltreffend substitutieproduct voor de dienst voor gespreksafgifte naar vaste nummers, lijkt de kopersmacht van de dienst in kwestie a priori sterk beperkt. Geen enkele van de beoogde strategieën lijkt het mogelijk te maken een efficiënte druk uit te oefenen op de gespreksafgifteprijsen.
298. Het BIPT concludeert dat alle operatoren die actief zijn op de relevante markten zich in een aanzienlijke mate onafhankelijk zou kunnen gedragen van de andere operatoren en gebruikers door buitensporige FTR-tarieven op te leggen, indien er geen regulering zou zijn. De analyse van de kopersmacht als tegenwicht leidt niet tot een omkeren van het vermoeden van een dominante positie.

¹⁵¹ Zie paragraaf 184 van het besluit van het BIPT van 2 maart 2012 met betrekking tot de marktanalyse van de markt voor gespreksafgifte op het openbare telefoonnetwerk, verzorgd op een vaste locatie.

¹⁵² In oktober 2003 had 'Base' de definitie van de piekuren veranderd om op wekdagen een tijdsbestek van 10 u. tot 22 u. te dekken. Voor die datum waren de piekuren voor de drie MNO-operatoren op dezelfde manier gedefinieerd. Orange Belgium en Belgacom moesten bijgevolg een veel hoger MTR-tarief betalen om tijdens die uren de gesprekken over te brengen. Het BIPT heeft moeten ingrijpen. Bron: [Besluit van de Raad van het BIPT van 11 augustus 2006](#), blz. 62-64.

¹⁵³ Besluit van de Raad van het BIPT van 26 mei 2017 betreffende de analyse van markt 2: gespreksafgifte op afzonderlijke mobiele netwerken (paragraaf 215 - 219).

299. Op grond van de ervaring met marktregulering, blijkt de afwezigheid van echte kopersmacht duidelijk uit de vaststelling dat de gereguleerde operatoren, zowel de vaste als de mobiele overigens, vrijwel nooit het initiatief nemen om lagere prijzen toe te passen dan de maximumprijzen die zijn vastgesteld in de regulerende besluiten.

Ook al lijkt de kopersmacht die een tegenwicht kan vormen van Proximus ten opzichte van de alternatieve operatoren groter dan die van de alternatieve operatoren, toch blijft de kopersmacht die een tegenwicht kan vormen onvoldoende om het vermoeden te ontcrachten van een significante machtspositie van elk van de operatoren op hun respectieve netwerken. Voor de operator die de oproep afwikkelt blijft er in elk geval een stimulans bestaan om een hoge gespreksafgifteprijs te vragen aan zijn concurrenten, waardoor die laatsten hun kosten zien stijgen.

10.2.2.5. Conclusie betreffende de andere kenmerken van de markt

300. De tabel hieronder geeft een samenvatting van de conclusies inzake de kwalitatieve indicatoren.

Indicator	Relevantie	Opmerkingen
Toegangsdrempels	Ja	Elke operator heeft een monopolie voor de afgifte van oproepen naar zijn vaste nummers
Gebrek aan of laag tegenwicht van de kopers	Ja	Het tegenwicht aan koperszijde is onvoldoende om een efficiënte druk uit te oefenen op de gespreksafgifteprijs

Tabel 2: Kwalitatieve criteria voor de beoordeling van macht

10.3. PROSPECTIEVE ANALYSE

301. Heden (en voor zover deze studie kan zien) bestaat er geen mogelijkheid om gesprekken af te geven naar een vast nummer via een ander netwerk dan dat van de opgebeldde abonnee of gespreksafgifte te verkopen naar een nummer van een andere vaste operator. Ook de verdere evolutie van de netwerken, zoals besproken in Hoofdstuk 5. , zal hier geen invloed op hebben. Elke operator zal dus een monopolie behouden voor de afgifte van oproepen op zijn eigen vaste nummers. Het BIPT vindt dat de ontwikkeling van de NGN's en van VoIP (waaronder ook nomadische VoIP-diensten) de monopolistische aard van die markten niet kan wijzigen. Ook zou de kopersmacht te klein blijven om een tegenwicht te kunnen bieden. Het BIPT voorziet dus geen significante structurele verandering op de markten voor gespreksafgifte naar de relevante vaste nummers.

302. Voor zover deze studie kan zien, zal VoIP het voor nieuwe actoren mogelijk maken om hun eigen dienst voor gespreksafgifte op hun netwerk te verstrekken. Het BIPT zal de toewijzing van geografische nummers, de 078-nummers en de noodnummers als criterium in aanmerking nemen om te bepalen of een VoIP-operator een gespreksafgiftedienst aanbiedt. Het gebruikmaken van een andere technologie heeft dus geen gevolgen voor de aard van de gespreksafgiftemarkt, met name dat elke operator de gespreksafgifte zal doen op zijn eigen netwerk en daardoor het monopolie op zijn netwerk behoudt.

10.4. CONCLUSIE VAN DE MARKTANALYSE

303. De kwantitatieve en kwalitatieve criteria die gedetailleerd zijn in de voorgaande delen hebben erop gewezen dat:
- 303.1. elke operator over een monopolie beschikt voor de levering van gespreksafgifte op zijn eigen vaste nummers¹⁵⁴ (100% marktaandeel);
 - 303.2. de drempels voor toetreding tot de gespreksafgiftemarkten elke derde operator verhinderen om de markten in kwestie te betreden;
 - 303.3. het tegenwicht van de kopers onvoldoende is om een efficiënte druk uit te oefenen op de gespreksafgiftetarieven.
304. Binnen het tijdsbestek van de analyse worden geen ontwikkelingen verwacht die deze conclusies in twijfel kunnen trekken.
305. Het BIPT is van mening dat elke operator die diensten voor gespreksafgifte op een vaste locatie verstrekt, in staat is zich in belangrijke mate onafhankelijk van zijn klanten of consumenten te gedragen, en door het ontbreken van concurrentie op deze markten de prijzen op een buitensporig peil zou kunnen handhaven of de marges uithollen ten nadele van de eindgebruikers.
306. Gelet op alle kwantitatieve en kwalitatieve criteria die in de vorige hoofdstukken uitgebreid aan bod zijn gekomen, stelt het BIPT dat elke operator die diensten voor gespreksafgifte op een vaste locatie verstrekt, beschikt over een significante machtspositie op de wholesalemarkt voor vaste gespreksafgifte.
307. Het gaat om de volgende operatoren:

¹⁵⁴ Zie paragraaf 91

- Proximus NV van publiek recht (inclusief Scarlet Belgium NV);

De overige SMP-operatoren:

- 3Stars Net NV;

- Belgian Telecom (Centrea CVBA);

- BILLI BVBA (Favco);

- Brutélé S.C. - Nethys (VOO)¹⁵⁵;

- BT Ltd;

- COLT Technology Services NV;

- Destiny NV;

- Dialoga Servicios Interactivos S.A.;

- EDPnet NV;

- Hexios BVBA;

- Intellinet BVBA;

- IP Nexia NV;

- Join Experience Belgique;

- LCR Telecom NV;

- Orange Belgium;

- Orange Business Belgium NV;

¹⁵⁵ Op 19 juni 2018 heeft Nethys het BIPT ingelicht over een plan inzake inbreng van de bedrijfsactiviteit VOO ten gunste van de NV NEWCO 2. In voorkomend geval zullen na deze operatie de verplichtingen die uit dit besluit voortvloeien, worden overgedragen naar de NV NEWCO 2.

- OVH sas;
- Schedom NV;
- SORS Europe BVBA;
- United Telecom NV;
- Telenet Group BVBA (meer specifiek Telenet BVBA en Coditel (Brabant) SPRL)¹⁵⁶
- TeleVoIP BVBA;
- Verizon Business NV;
- Voxbone NV;
- Weepee NV;
- X2COM Belgium BVBA

Dit besluit is gericht aan alle ondernemingen en rechtspersonen zoals vermeld in dit marktanalysebesluit en hun eventuele dochter- of moedervennootschappen die diensten aanbieden in de zin van dit marktanalysebesluit en alle ondernemingen of rechtspersonen waarop de verplichtingen overgaan bij gewijzigde ondernemingsstructuur of overname van de betrokken activiteiten of vennootschappen.

Indien binnen het bestek van deze studie nieuwe spelers diensten voor vaste gespreksafgifte verstrekken, zal het BIPT hun positie op hun respectieve markt onderzoeken en in voorkomend geval elk gepast besluit in verband met hen nemen.

308. Deze conclusie stemt overeen met de conclusies waartoe Europese NRI's gekomen zijn na hun analyses, waaronder ook in de landen waar een tweede of een derde analyse van de markten voor vaste gespreksafgifte verricht geweest is.

¹⁵⁶ Meer specifiek Telenet BVBA en Coditel (Brabant) SPRL, als elke andere mogelijke dochteronderneming die beschikt over vaste geografische nummers. Immers op 22 december 2016 heeft Telenet Group BVBA, een rechtstreekse dochteronderneming van Telenet Group Holding NV, een definitief akkoord gesloten om Coditel Brabant SPRL over te nemen van Coditel Holding SA, een dochter van Altice NV (persmededeling van Telenet). Deze concentratie is op 12 juni 2017 onder voorwaarden goedgekeurd door de Belgische Mededingingsautoriteit. Vervolgens werd op basis van deze goedkeuring op 19 juni 2017 door Telenet en Altice N.V. overgegaan tot uitvoering van de overname van SFR BeLux door Telenet.

HOOFDSTUK 11. PROBLEMEN EN RISICO'S DIE VOORTVLOEIEN UIT DE DOMINANTE POSITIE VAN DE OPERATOREN BETREFFENDE DE LEVERING VAN DIENSTEN VOOR GESPREKSAFGIFTE NAAR VASTE NUMMERS

309. Het BIPT onderzoekt in dit deel de problemen die op de relevante markten kunnen voortvloeien uit een marktfalen op concurrentiegebied en uit de aanwezigheid van een onderneming met een significante machtspositie voor de levering van diensten voor gespreksafgifte naar de relevante vaste nummers.

11.1. HET RISICO VAN BUITENSPORIGE PRIJZEN

310. Het voornaamste probleem dat geïdentificeerd is bij de marktanalyse is het monopolie waarover elke operator beschikt voor de afgifte van oproepen naar zijn vaste nummers. Zoals de klassieke economische theorie ons leert, leidt een niet-gereguleerd monopolie tot het vaststellen van prijzen die hoger zijn dan diegene die zouden gelden in een concurrentiesituatie. Of zoals de Europese Commissie het formuleert in zijn toelichting bij de Aanbeveling over vaste en mobiele gespreksafgiftetarieven van 7 mei 2009¹⁵⁷: *“The CPP-convention allows the terminating operator to raise prices typically without a constraint from either party to the call.”* Zonder regulering zet het monopolie waarover elke operator beschikt, deze ertoe aan abnormaal hoge tarieven vast te stellen voor de afgifte van gesprekken naar zijn nummers. Deze abnormaal hoge prijzen hebben verscheidene negatieve gevolgen.
311. Ten eerste leiden ze ertoe dat de kosten van de concurrenten kunstmatig worden verhoogd. Dit is een onrechtmatig gedrag dat als dusdanig is *geïdentificeerd* door de European Regulators Group (ERG) in zijn gemeenschappelijk standpunt over de remedies (“Remedies Paper”).¹⁵⁸
312. Ten tweede worden deze hogere gespreksafgifteprijsen uiteindelijk onvermijdelijk doorberekend aan de consumenten en ondernemingen. De retailmarkt voor telefoondiensten is rechtstreeks verbonden met de wholesaleverrichting voor gespreksafgifte. Zowel de vaste als de mobiele operatoren moeten immers hun klanten in staat stellen om naar elk nationaal vast nummer te bellen. De

¹⁵⁷ Explanatory note SEC(2009) 600 of the European Commission of 7 May 2009 accompanying the Commission Recommendation on the Regulatory Treatment of Fixed and Mobile Termination Rates in the EU, 4.: *“Dankzij de overeenkomst dat “de beller betaalt” kan de gespreksafgifteoperator doorgaans de prijs verhogen zonder druk vanwege een van de partijen die bij het gesprek betrokken zijn.”* (vrije vertaling)

¹⁵⁸ Revised ERG Common Position (06) 33 on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework.

gespreksafgiftelasten die moeten worden betaald aan de vaste operator van bestemming vormen een onderdeel van de retailprijzen die zullen worden toegepast voor de zogenaamde F2F- (“Fixed-To-Fixed”) en M2F-oproepen (“Mobile-To-Fixed”). Een verhoging van de gespreksafgiftelasten van een vaste operator zal typisch deels of geheel worden doorberekend in de F2F- en M2F-retailtarieven naar het beschouwde vaste netwerk en zullen dus moeten worden gedragen door de eindklanten¹⁵⁹. Voorbeelden van dergelijke gedragingen zijn in het verleden in België waargenomen: alvorens te zijn onderworpen aan ex-anteregulering hebben Telenet en Versatel (dat nadien Mobistar Entrepriise Services NV is geworden) betrekkelijk hoge interconnectietarieven gehanteerd in vergelijking met de tarieven die werden toegepast in België en in Europa (cf. Figuur 31). Daaruit zijn retailtarieven voortgevloeid die aanzienlijk hoger zijn voor oproepen naar deze twee operatoren. Toen het BIPT zijn besluit van 11 augustus 2006 heeft aangenomen, bedroeg de prijs van een oproep van 3 minuten naar Telenet of Versatel in de piekuren op die manier bijna het dubbele van de prijs voor de overige nationale oproepen (tegen standaardtarief), voor een Proximus-klant.

313. Ten derde, door de hogere prijzen die ze voor die dienst zouden kunnen hanteren, zouden de operatoren buiten elke vorm van regulering in staat zijn om aan concurrentiebelemmerende kruissubsidiëring¹⁶⁰ te doen tussen hun gespreksafgifteactiviteit en hun retailtelefoondiensten. De operatoren zouden aldus onbehoorlijk de on-netoproepen (binnen hetzelfde netwerk) kunnen voorttrekken ten koste van off-netoproepen (naar de andere netwerken).
314. De tariefdifferentiatie tussen de prijzen van de on-netoproepen en off-netoproepen kan netwerkeffecten (“network effect” of “groepseffect”) bevorderen, die helpen om het vermogen te verhogen om klanten te werven en te behouden, vooral bij operatoren die het grootste marktaandeel hebben, en zo concurrentievervalsing veroorzaken, hoofdzakelijk ten nadele van de operatoren met een kleiner marktaandeel. De ERG (“European Regulators Group”) geeft ook commentaar op het clubeffect (in het geval van mobiele netwerken): *“Wanneer klanten niet weten op welk netwerk de mensen die ze het meest bellen zitten, of wanneer deze ontvangers van oproepen gelijk verspreid zijn over de netwerken, hangt de aantrekkingskracht van on-netaanbiedingen af van het marktaandeel van*

¹⁵⁹ Deze doorberekening van de gespreksafgifteprijzen in de retailprijzen die worden betaald om een gegeven netwerk te bereiken, mag niet worden verward met het “waterbedeffect”. Er is sprake van een “waterbedeffect” wanneer de inkomsten uit gespreksafgifte door een operator worden gebruikt om aantrekkelijke retailaanbiedingen te financieren en wanneer hij bij een vermindering van zijn inkomsten uit gespreksafgifte zou beslissen tot een herschikking van zijn tarieven.

¹⁶⁰ Zie ook de Aanbeveling van de Commissie van 7 mei 2009, considerans 7.

de operator. Afhankelijk van de structuur van de retailprijzen kan dit leiden tot een netwerkeffect *waardoor het voor de klant aantrekkelijker is om deel uit te maken van een groot netwerk. Grote operatoren kunnen het desbetreffende netwerkeffect waaruit ze voordeel halen (en de aantrekkingskracht van hun on-netaanbiedingen) op twee manieren versterken. De eerste houdt verband met gespreksopbouw: wanneer een klant belt naar iemand die abonnee is van het grotere netwerk (waartoe de kans groter is, afhankelijk van de spreiding over de verschillende netwerken van de mensen naar wie deze klant belt), zal hij het on-nettarief betalen als hij eveneens op dat netwerk geabonneerd is of een off-nettarief betalen als hij op het kleinere netwerk geabonneerd is. Wanneer al de rest gelijk blijft, zou hij dan eerder beslissen om naar het grotere netwerk over te stappen, omdat de gemiddelde of verwachte prijs lager is. De tweede manier heeft te maken met de ontvangen oproepen en de reden daarvan is dat mag worden aangenomen dat klanten enig nut hebben van het ontvangen van oproepen. Wanneer een groter netwerk een hoge off-netprijs aanrekent, dan zijn de klanten minder bereid om naar het andere netwerk te bellen dan andersom. Daarom wordt de waarde van een klant die deel uitmaakt van het kleinere netwerk verkleind, omdat hij bezorgd zal zijn dan hij door minder mensen zou worden opgebeld. (vrije vertaling) "*¹⁶¹. Dergelijke effecten in de vaste telefonie kunnen niet worden uitgesloten als de gespreksafgifteprijzen zouden worden overgelaten aan de vrije keuze van de operatoren.

315. De tariefdifferentiatie tussen on-net en off-netoproepen kan leiden tot een discriminerend gedrag in de vorm van price squeeze. Het gaat om een misbruik van een gedrag dat vastgesteld kan worden onder bepaalde voorwaarden wanneer het verschil tussen de retailprijzen van een onderneming en het tarief van de tussenverrichtingen voor vergelijkbare diensten die aan haar concurrenten wordt geboden, negatief is, of onvoldoende om de specifieke kosten te dekken voor de verrichting van de diensten aan de klanten op de stroomafwaarts gelegen markt. Wat mobiele telefonie betreft, heeft de Raad voor de Mededinging bijvoorbeeld een dergelijke praktijk vastgesteld in zijn beslissing van 26 mei 2009 in de zaak BASE/Proximus Mobile¹⁶². Zie ook bijvoorbeeld in gelijkaardige zin de Beslissing van de Franse Autorité de la Concurrence van 14 oktober 2004, zaak 04-D-48,

¹⁶¹ ERG Common Position (07) 83 on symmetry of fixed call termination rates and symmetry of mobile call termination rates, pag 97

¹⁶² Raad voor de Mededinging, beslissing 2009-P/K van 26 mei 2009, zaak Base/BMB CONC-P/K-05/0065, paragrafen 313-314, 46-47

France Telecom, FR, Cegetel et Bouygues Telecom waarbij aan France Telecom en SFR respectievelijk boetes werden opgelegd voor price squeezes.¹⁶³

316. Het BIPT herinnert eraan dat voordat hun gespreksafgiftepreizen werden gereguleerd, de retailprijzen van de on-netoproepen van Telenet en Versatel in sommige gevallen lager waren dan de prijzen van hun gespreksafgiftedienst, zoals in de onderstaande figuur wordt geïllustreerd.

In eurocent, alles inbegrepen	Retailprijs van een on-net oproep op het netwerk van Telenet voor particuliere klanten¹⁶⁴	Retailprijs van een on-net oproep op het netwerk van Versatel voor particuliere klanten	Prijs van de dienst voor gespreksafgifte bij Telenet en Versatel in 2005 (oproep binnen toegangszone)
Set-upkosten (piekuur)	12,64	0	3,87
Prijs per minuut (piekuur)	5,59	0	6,32
Set-upkosten (daluur)	0	0	2,03
Prijs per minuut (daluur)	0	0	3,32
Prijs van een oproep van 3 minuten (piekuur)	29,41	0	22,84
Prijs van een oproep van 3 minuten (daluur)	0	0	11,99

Figuur 33: Vergelijking van de retailprijzen van de on-netoproepen van Telenet en Versatel voor particuliere klanten met de prijzen van hun gespreksafgiftedienst – tarieven in eurocent alle taksen inbegrepen (Bron: Analysys, BIPT, 2005)

317. De praktijken inzake tariefdifferentiatie tussen on-net- en off-nettarieven kan ook leiden tot een verminderde transparantie van de retailtarieven, ten nadele van de consumenten. Ondanks de bestaande informatieve middelen (beschikbaarstelling door de alternatieve operatoren van een gratis telefoonnummer, nummers 1399

¹⁶³ Het betrof hier in concreto vaste naar mobiele price squeezes, maar gezien de gelijkaardige eigenschappen van de markten zijn dergelijke situaties zeker realistisch in FTR enkel ook wegens de vergelijkbare markeigenschappen.

¹⁶⁴ Er is ook de optie "FreePhone optie 24 Belgium".

(Frans), 1299 (Nederlands), 1499 (Duits), 1450 (Engels), en websites www.1299.be (Nederlands), www.1399.be (Frans), www.1499.be (Duits) en www.1450.be (Engels)), blijft het voor een gebruiker niet zo evident om te weten met welk netwerk een nummer overeenstemt en dus welk tarief van toepassing zal zijn voor een oproep naar een bepaald nummer. Het feit dat eerst een informatiebron moet worden geraadpleegd om het tarief te kennen dat op een oproep van toepassing is, maakt de procedure zwaar en is dus een bron van ongemak voor de gebruiker.

11.2. ANDERE PROBLEMEN

318. Als ze toegang wensen tot het netwerk van een andere operator om het voordeel te genieten van gespreksafgifteverrichtingen, kunnen de operatoren met de volgende problemen worden geconfronteerd:
- 318.1. weigering om toegang en interconnectie te verlenen, of intrekking van de toegang;
 - 318.2. discriminerende voorwaarden (ongeacht van financiële of andere aard: gebruik van het netwerk, dienstkwaliteit, termijnen, uitwisseling van informatie, enz.);
 - 318.3. onrechtmatige vertraging in de onderhandeling over de interconnectieakkoorden of bij de uitvoering van de vereiste interconnectie;
 - 318.4. ongegronde leveringsvoorwaarden;
 - 318.5. ongerechtvaardigde bundeling van diensten;
 - 318.6. ongeoorloofd gebruik van inlichtingen met betrekking tot de concurrenten.
319. Dankzij de regulering die door het BIPT is ingesteld, zijn er de jongste jaren geen gevallen van geweigerde interconnectie noch van onrechtmatige koppeling van producten ter kennis gebracht van het BIPT of andere bovenvermelde problemen.
320. In de komende jaren zullen de verschillende telecommunicatieoperatoren geleidelijk aan migreren naar netwerken van de nieuwe generatie (NGN – Next Generation Network), exclusief oprichten, op basis van meer bepaald het IP-protocol. Enkele operatoren hebben deze migratie ondertussen al afgerond. De logische volgende stap is om ook de interconnectie tussen operatoren te transformeren naar IP. Dergelijke interconnectie is efficiënter dan de huidige

TDM-interconnectie. Dankzij IP-Interconnectie kan inderdaad meer verkeer worden overgebracht over een beperkter aantal interfaces. Dankzij IP-interconnectie kan ook de omzetting van IP-verkeer naar TDM en vervolgens opnieuw naar IP vermeden worden. De Belgische alternatieve operatoren hebben meermaals bij het BIPT en bij Proximus verzoeken in die zin gedaan. Dit bedrijf laat zelf weten dat deze overgang binnen zijn netwerk zou moeten beginnen in 2018.

HOOFDSTUK 12. CONCLUSIE WHOLESALMARKT VOOR GESPREKSAFGIFTE NAAR VASTE NUMMERS

321. De voorgaande analyse van de wholesalemarkt voor levering van gespreksafgiftediensten op een vaste locatie heeft gewezen op de positie van aanmerkelijke marktmacht van een aantal operatoren op de markt voor levering van gespreksafgifte op hun netwerk.
322. Het BIPT stelt nog steeds de bijzondere positie van Proximus vast in vergelijking met de andere Belgische operatoren:
- 322.1. Proximus is de operator met de grootste volumes, zowel in termen van retail trafiek (meer dan 50% van al de vaste telefonie trafiek in België) dan in termen van wholesale trafiek (meer dan 60% van de vaste gespreksafgifte trafiek in België). Proximus is ook de operator aan wie de grootste volume van nummers werd toegewezen¹⁶⁵.
- 322.2. Het netwerk van Proximus is het meest uitgebreide van het land en het enige dat het hele land bestrijkt.
- 322.3. Proximus is de operator waarmee alternatieve operatoren zich normaal gezien aansluiten¹⁶⁶ en de architectuur ervan heeft dus een substantiële invloed op alle operatoren.
323. De situatie van Proximus is dus niet te vergelijken met deze van de andere betrokken operatoren die gespreksafgiftediensten aanbieden. Deze situatie kan rechtvaardigen dat er eventueel aan Proximus en aan de andere SMP-operatoren andere correctiemaatregelen worden opgelegd. Het BIPT vindt dat deze karakteristieke elementen zijn waarmee rekening moet worden gehouden bij de bepaling van de eventueel noodzakelijke correctiemaatregelen op de markten van vaste gespreksafgifte. De BMA erkent eveneens de speciale positie die Proximus inneemt op de markt, dewelke volgens de BMA de verschillende behandeling van Proximus en de andere SMP-operatoren rechtvaardigt.
324. Overigens besprak het BIPT het bestaan van verschillende problemen en risico's in verband met een aanmerkelijke marktmacht. Wanneer een NRI ondernemingen met een aanzienlijke macht op een markt heeft geïdentificeerd, moet ze aan die

¹⁶⁵ (vertrouwelijk)

¹⁶⁶ Zoals bijvoorbeeld blijkt uit het aantal interconnectieovereenkomsten die door de verschillende operatoren afgesloten worden.

ondernemingen reglementaire verplichtingen opleggen die zijn gebaseerd op de aard van de vastgestelde problemen en die evenredig en rechtvaardig worden toegepast (er moet ten minste één verplichting worden opgelegd).

325. In de volgende hoofdstukken beschrijft het BIPT, de correctiemaatregelen die worden opgelegd in het kader van deze analyse, enerzijds aan Proximus en anderzijds aan de andere operatoren. Ook wordt de rechtvaardiging van de verschillende correctiemaatregelen besproken.

HOOFDSTUK 13. VERPLICHTINGEN DIE NU AAN DE OPERATOREN WORDEN OPGELEGD

326. Via het besluit van 2 maart 2012¹⁶⁷ heeft het BIPT aan Proximus en de andere SMP operatoren de onderstaande verplichtingen opgelegd wat betreft de markt voor gespreksafgifte op afzonderlijke openbare telefoonnetwerken, verzorgd op een vaste locatie.

Verplichting	Opgelegd op	
	Proximus	Andere SMP-operatoren
Toegang en interconnectie		
gespreksafgifteverrichtingen leveren	x	x
collocatie of andere vormen van gedeeld gebruik van faciliteiten verlenen	x	x
te goeder trouw onderhandelen	x	x
reeds verleende toegang/interconnectie niet intrekken	x	x
Non-discriminatie		
Kwalitatieve aspecten	x	x
Externe non-discriminatie tarieven	x	x
Transparantie		
een referentieaanbod en de wijzigingen ervan publiceren	x	
de gespreksafgiftetarieven en de contractuele elementen publiceren		x
kwaliteitsindicatoren publiceren	x	
plannen in verband met de eventuele invoering van een NGN-architectuur publiceren	x	
de toegangs- en interconnectieakkoorden meedelen	x	x
Controle van de wholesaleprijzen		
kostengebaseerde tarieven hanteren	x	x

¹⁶⁷ Besluit van de Raad van het BIPT van 2 maart 2012 met betrekking tot de marktanalyse van de markt voor gespreksafgifte op het openbare telefoonnetwerk, verzorgd op een vaste locatie

Verplichting	Opgelegd op	
	Proximus	Andere SMP-operatoren
Kostentoerekeningssysteem		
een kostentoerekeningssysteem instellen	x	

Tabel 3: Verplichtingen uit het besluit van 2 maart 2012

327. Behalve de verplichtingen die zijn opgelegd aan de operatoren die over een significante machtspositie beschikken op de markt, moet worden herinnerd aan de verplichtingen die voortvloeien uit de artikelen 52 en 53 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie:

328. *“Art. 52. Elke operator die een openbaar elektronischecomunicatienetwerk levert, is verplicht met elke operator die daarom verzoekt, te goeder trouw te onderhandelen over een interconnectieovereenkomst met het doel elektronische communicatiediensten aan te bieden die voor het publiek beschikbaar zijn. Wanneer het Instituut, overeenkomstig de procedure van artikel 51, § 1, vaststelt dat de in het eerste lid bedoelde verplichting niet nagekomen is, kan het, onverminderd de toepassing van artikel 20 of 21 van de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector, de redelijke voorwaarden inzake interconnectie voorschrijven die het passend acht, waarover partijen te goeder trouw moeten onderhandelen*

Art. 53. De Koning stelt na advies van het Instituut de elementen vast die ten minste moeten worden geregeld in een interconnectieovereenkomst of een overeenkomst inzake toegang.

Elke interconnectieovereenkomst en elke overeenkomst inzake toegang wordt integraal aan het Instituut meegedeeld.”

HOOFDSTUK 14. OPLEGGING, BEHOUD, WIJZIGING OF OPHEFFING VAN VERPLICHTINGEN

14.1. INLEIDING

329. De voorgaande analyse van de wholesalemarkt voor levering van gespreksafgiftediensten op een vaste locatie heeft gewezen op de positie van aanmerkelijke marktmacht van een aantal operatoren op de markt voor levering van gespreksafgifte op hun netwerk alsook op het bestaan van verschillende problemen en risico's in verband met die machtspositie.
330. Zoals hierboven vermeld werd, wanneer een NRI ondernemingen met een aanzienlijke macht op een markt heeft geïdentificeerd, moet ze aan die ondernemingen reglementaire verplichtingen opleggen die zijn gebaseerd op de aard van de vastgestelde problemen en die evenredig en rechtvaardig worden toegepast (er moet ten minste één verplichting worden opgelegd). De opgelegde maatregelen dienen in evenredigheid te zijn met de doelstellingen van het regelgevingskader en leven de beginselen van objectiviteit, transparantie, niet-discriminatie en technologische neutraliteit¹⁶⁸.
331. Het regelgevingskader¹⁶⁹ bepaalt de verplichtingen die kunnen worden opgelegd: toegangsverplichtingen, non-discriminatieverplichtingen, transparantieverplichtingen, verplichtingen tot het houden van een gescheiden boekhouding en verplichtingen inzake de controle op de wholesaleprijzen en de kostentoe rekening.
332. De opgelegde verplichtingen moeten de verwezenlijking van de voornaamste doelstellingen van het regelgevingskader verderzetten, met name het bevorderen van de concurrentie, het ontwikkelen van de Europese interne markt en het rugge steunen van de belangen van de burgers van de Europese Unie¹⁷⁰.
333. Bij de keuze van de gepaste verplichtingen moet het BIPT¹⁷¹:

¹⁶⁸ Artikelen 5 en 55, § 3, van de wet van 13 juni 2005 en artikelen 34 en 44, § 3, van de wet van 5 mei 2017.

¹⁶⁹ Artikelen 58 tot 62 van de wet van 13 juni 2005 en artikel 47 tot 51 van de wet van 5 mei 2017. In bepaalde strikt gedefinieerde omstandigheden kunnen andere verplichtingen worden opgelegd: verplichtingen inzake de controle op de retailprijzen een verplichting tot functionele scheiding (Artikelen 52, 64, 65/1 en 65/2 van de wet van 13 juni 2005).

¹⁷⁰ Artikelen 6 tot 8 van de wet van 13 juni 2005 en artikelen 53 en 54 van de wet van 5 mei 2017.

¹⁷¹ Artikel 8/1 van de wet van 13 juni 2005 en artikel 38 van de wet van 5 mei 2017.

- de voorspelbaarheid van de regelgeving bevorderen door te zorgen voor een consistente aanpak in de regelgeving tijdens geschikte herzieningsperioden;
- waarborgen dat er bij gelijke omstandigheden geen discriminatie plaatsvindt bij de behandeling van ondernemingen die elektronische communicatienetwerken en -diensten leveren;
- de concurrentie beschermen in het belang van de consument, en bevorderen waar nodig een op infrastructuur gebaseerde concurrentie;
- efficiënte investeringen en innovatie in nieuwe en betere infrastructuur bevorderen, onder meer door te zorgen dat er in de toegangsverplichtingen voldoende rekening wordt gehouden met het door de investering genomen risico en door verschillende samenwerkingsafspraken tussen investeerders en partijen die toegang willen hebben, toe te staan om het investeringsrisico te spreiden, waarbij ervoor wordt gezorgd dat de concurrentie op de markt en het non-discriminatiebeginsel worden gevrijwaard;
- naar behoren rekening houden met de uiteenlopende omstandigheden wat betreft concurrentie en consumenten in de verschillende geografische gebieden;
- regelgevende verplichtingen ex ante uitsluitend daar opleggen waar geen effectieve en duurzame concurrentie is en zij verlichten de verplichtingen of heffen deze op zodra er wel aan die voorwaarde is voldaan.

334. In de volgende hoofdstukken beschrijft het BIPT, de correctiemaatregelen die worden opgelegd in het kader van deze analyse, enerzijds aan Proximus en anderzijds aan de andere operatoren die eveneens zijn aangewezen als operator met een aanzienlijke marktmacht. De 'andere operatoren met een significante machtspositie (SMP)' (ook wel vermeld als de 'alternatieve operatoren met een

significante machtspositie' of kortweg 'alternatieve operatoren' in het kader van dit besluit) worden gedefinieerd in **10.4.** 'Conclusie van de marktanalyse'.¹⁷²

14.2. SAMENVATTING VAN DE VOORGESTELDE VERPLICHTINGEN

335. Rekening houdende met de geïdentificeerde problemen in de huidige marktanalyse geeft de onderstaande tabel een samenvatting van de maatregelen die het BIPT geschikt acht om op te leggen aan Proximus en de andere operatoren.
336. Voor die verschillende verplichtingen is het BIPT van oordeel dat er geen onderscheid moet worden gemaakt volgens het type netwerk of technologie.

Operatoren	Proximus	Andere SMP operatoren
Beschikbare maatregelen		
verrichtingen inzake toegang en interconnectie	x	x
non-discriminatie	x	x
transparantie	x	x
prijscontrole	x	x
kostentoerekeningssysteem	x	

Tabel 4: Verplichtingen opgelegd aan respectievelijk Proximus en de andere SMP operatoren

14.3. VERPLICHTINGEN INZAKE TOEGANG EN INTERCONNECTIE

Wettelijke basis

337. De wettelijke grondslag van deze verplichtingen wordt hoofdzakelijk gevormd door artikel 61 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie.

¹⁷² Zie Hoofdstuk 9 Wholesalemarkt - Marktanalyse en identificatie van de operatoren met een significante machtspositie: Gelet op alle kwantitatieve en kwalitatieve criteria die in de vorige hoofdstukken uitgebreid aan bod zijn gekomen, stelt het BIPT dat elke operator die diensten voor gespreksafgifte op een vaste locatie verstrekt, beschikt over een significante machtspositie op de wholesalemarkt voor gespreksafgifte op zijn vaste openbare telefoonnetwerk.'

14.3.1. Toegang en interconnectie opgelegd aan Proximus

338. Overeenkomstig artikel 61 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie behoudt het BIPT de verplichting inzake toegang en interconnectie die aan Proximus wordt opgelegd.
339. Proximus wordt reeds verplicht om voor de gespreksafgifte op zijn openbare telefoonnetwerk op een vaste locatie verrichtingen toe te staan inzake toegang en interconnectie. Die verplichtingen zijn opgelegd sinds 1998 om voor derde operatoren de mogelijkheid te garanderen om oproepen te versturen naar alle abonnees van Proximus. Deze verplichting werd opgelegd, omdat zonder toegang tot de netwerken en abonnees van Proximus, geen enkele derde operator in staat zou zijn geweest om de markten van de telefoondiensten te betreden. Sedertdien is de fundamentele aard van deze verrichting niet veranderd: nog steeds kan geen enkele operator de markten voor telefoondiensten betreden zonder toegang te hebben tot een verrichting inzake gespreksafgifte bij de abonnees van Proximus.
340. Deze verplichting is met name gerechtvaardigd door de noodzaak om een eind-tot-eind-connectiviteit tussen de gebruikers van de verschillende openbare telefoonnetwerken en de gebruikers van Proximus mogelijk te maken, en om te vermijden dat interconnectie zonder geldige reden wordt geweigerd. Zonder een dergelijke verplichting zouden de operatoren de Proximus abonnees niet kunnen bereiken, die in België een belangrijk deel van de eindgebruikers uitmaken (zie Hoofdstuk 12). Gezien de plaats die Proximus met name nog altijd inneemt op de markt voor vaste telefonie, zou diens weigering om toegang te verlenen, neerkomen op een belemmering voor toetreding tot de markt. Dit zou tot een aanzienlijke vertraging kunnen leiden voor een nieuwkomer die bijvoorbeeld zou moeten wachten totdat het BIPT ingrijpt om de eind-tot-eindconnectiviteit te waarborgen. Dergelijke vertragingen zouden negatieve gevolgen hebben voor de concurrentie: directe gevolgen (het betreden van de markt door een concurrent zou vertraging oplopen) en indirecte gevolgen (dergelijke praktijken van de operator met een significante machtspositie zouden ertoe bijdragen een afschrikkingseffect te scheppen voor het betreden van de markt). Het is dus gepast om voor Proximus in zo'n verplichting te voorzien.
341. De verplichting inzake toegang en interconnectie omvat de volgende aspecten:
- 341.1. Aan derde operatoren verrichtingen toekennen inzake toegang en interconnectie voor de gespreksafgifte (zie sectie 14.3.1.1.);

- 341.2. Met derde operatoren interconnectie aangaan gebruik makende van het Internet Protocol (IP) op 1 paar redundante interconnectiepunten (1 + 1) (zie sectie 14.3.1.2.);
 - 341.3. Architectuur van de IP-interconnectie link (zie sectie 14.3.1.3.);
 - 341.4. Afhandeling van redelijke aanvragen via het Internet Protocol (IP) (zie sectie 14.3.1.4.);
 - 341.5. Een aanbod doen voor collocatie of andere vormen van gedeeld gebruik van faciliteiten (zie sectie 14.3.1.5.);
 - 341.6. Te goeder trouw onderhandelen met de operatoren die een toegangsverrichting aanvragen (zie sectie 14.3.1.6.);
 - 341.7. Reeds verleende toegang en/of interconnectie niet intrekken (zie sectie 14.3.1.7.).
 - 341.8. Migraties tussen een commercieel aanbod en een gereguleerd aanbod (zie sectie 14.3.1.8.)
342. De beschrijving van deze aspecten (beschrijving van de maatregel), alsook de rechtvaardiging van deze maatregels worden hieronder besproken. In sectie 14.3.3. wordt eveneens een samenvattende overzichtstabel gegeven van de verschillende verplichtingen inzake toegang en interconnectie voor de verschillende operatoren.

14.3.1.1. Aan derde operatoren verrichtingen toekennen inzake toegang en interconnectie voor de gespreksafgifte

Beschrijving van de maatregel

343. Het BIPT behoudt voor Proximus een verplichting inzake toegang en interconnectie in verband met het leveren van diensten voor gespreksafgifte overeenkomstig artikel 61, § 1, eerste lid, 7°, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie: *“bepaalde diensten aanbieden die nodig zijn voor de interoperabiliteit van de aan gebruikers geleverde eind- tot-einddiensten, inclusief faciliteiten voor intelligente netwerkdiensten”*.
344. Proximus moet gevolg geven aan de redelijke verzoeken op het stuk van toegang en interconnectie die nodig zijn voor de gespreksafgifte naar geografische

nummers van Proximus en voor de gespreksafgifte naar 078-nummers en nummers van de nooddiensten.

345. Proximus zal moeten voldoen aan redelijke verzoeken om toegang, zelfs wanneer de gevraagde diensten niet opgenomen waren in het referentieaanbod, waarbij dit gebrek aan een referentieaanbod geen beletsel vormt voor redelijke verzoeken om toegang waarin het referentieaanbod niet voorziet (artikel 59, § 7, tweede lid, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie).
346. De verplichting om toegang te verstrekken geldt enkel voor redelijke verzoeken. De SMP-operator mag weigeren om een verzoek om toegang in te willigen wanneer dat verzoek niet redelijk is, ook voor verzoeken die betrekking hebben op een dienst die is inbegrepen in het referentieaanbod. In geval van weigering dient de SMP-operator voldoende te rechtvaardigen waarom hij vindt dat de aanvraag onredelijk is. Indien nodig zal het BIPT de gegrondheid van de eventuele weigering nagaan, meer bepaald in het licht van de elementen opgesomd in artikel 61, § 2, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie.
347. Proximus moet verrichtingen inzake toegang en interconnectie doen voor gespreksafgifte op elk beschikbaar niveau van interconnectie.
348. Onverminderd zijn recht om zijn netwerk te laten evolueren met naleving van de verplichtingen die ter zake erop rusten, moet Proximus ook de bijkomende diensten verlenen die nodig zijn voor de gespreksafgifte, waaronder de diensten voor toegang tot een toegangspunt (Access To an Access Point of ATAP) op alle toegangspunten en niveaus van interconnectie die beschikbaar zijn en de diensten voor interconnectieverbindingen.
349. Operatoren die een verrichting inzake gespreksafgifte vragen, moeten de diensten die zij wensen op ontbundelde wijze kunnen kopen.
350. De technische aspecten van de interconnectie, met inbegrip van de testen, moeten binnen een redelijke termijn na het plaatsen van de bestelling worden geregeld.
351. Ten slotte moet Proximus nalaten om welke technische maatregel ook te nemen die de levering van de gespreksafgiftedienst zou kunnen belemmeren of verhinderen.
352. Deze generieke verplichting om toegang te verlenen slaat op elke interconnectietechnologie (in het bijzonder TDM/SS7-interconnectie, alsook IP-

interconnectie). De specifieke voorwaarden worden gedetailleerd verder in dit besluit.

Rechtvaardiging van de maatregel

353. Zonder een dergelijke verplichting zou Proximus, gezien zijn significante machtspositie (zie Hoofdstuk 10.), concurrentievervalsende gedragingen kunnen vertonen zoals de weigering om aan de concurrenten van zijn commerciële afdelingen de toegang te verlenen tot netwerkbestanddelen, wat het betreden van de markt voor hen zou bemoeilijken en de concurrentie op de stroomafwaarts gelegen retailmarkten aanzienlijk zou verzwakken. Zonder een dergelijke verplichting zou Proximus de operatoren kunnen kiezen die het voorrecht zouden hebben om de oproepen naar Proximus-abonnees te interconnecteren en te routeren. Die verplichting is dus onmisbaar voor het bestaan van de alternatieve operatoren en de ontwikkeling van concurrentie op de markt.
354. Wat de verplichting betreft om elementen op ontbundelde wijze aan te bieden, deze is nodig om te voorkomen dat Proximus door een onrechtmatige bundeling van diensten de kosten van zijn concurrenten kunstmatig opdrijft om zijn eigen diensten te bevoordelen.
355. De verplichting om in te gaan op redelijke verzoeken om toegang en interconnectie, ook al komen de diensten in het referentieaanbod niet voor, is nodig om derde operatoren ertoe in staat te stellen ofwel nieuwe commerciële of technologische aanbiedingen die door Proximus werden geïntroduceerd, te reproduceren, ofwel zelf nieuwe commerciële of technologische aanbiedingen te introduceren.
356. Het feit dat de generieke toegangsverplichting elke interconnectietechnologie omvat, beantwoordt aan de noodzaak om de naleving van het principe van technologische neutraliteit te garanderen en vormt een aanpassing van de verplichting tot toegang tot de bestaande en lopende technologische ontwikkelingen op de markt (zie infra).

14.3.1.2. Met derde operatoren interconnectie aangaan gebruik makende van het Internet Protocol (IP) op 1 paar redundante interconnectiepunten (1 + 1)

Beschrijving van de maatregel

357. Na de inwerkingtreding van dit besluit, zullen aanvragen tot interconnectie van een derde operator niet als onredelijk worden beschouwd enkel op basis van het

feit dat interconnectie via het Internet Protocol (IP) wordt gevraagd op 1 paar redundante interconnectiepunten (1 +1) .

358. Aangaande IP-interconnectie moet Proximus het huidige referentieaanbod uitbreiden of een afzonderlijk referentieaanbod binnen de 1 maand na de inwerkingtreding van dit besluit aan het BIPT bezorgen (zie ook Verplichting inzake transparantie).

[Rechtvaardiging van de maatregel aangaande het gebruik van de IP-technologie om interconnectie op te zetten](#)

359. De telecommunicatienetwerken zitten momenteel in een fase van overgang naar architecturen van de nieuwe generatie. Concreet uit zich dit in een overgang van de corenetwerken die erop gericht is de (bijna-)totaliteit van de diensten, en in het bijzonder van de spraakdiensten, op basis van IP te verstrekken. In die context zal de spraakinterconnectie, zoals die vandaag bestaat en gebaseerd is op TDM-interfaces migreren naar IP-interfaces.
360. Dergelijke interconnectie is efficiënter dan de huidige TDM-interconnectie. Dankzij IP-Interconnectie kan inderdaad meer verkeer worden overgebracht over een beperkter aantal interfaces. Daarentegen, voor de operatoren van wie het corenetwerk reeds gebaseerd is op IP blijkt een omzetting van hun verkeer naar TDM nutteloos wanneer het corenetwerk waarmee ze interconnecteren ook een IP-netwerk is.
361. De Belgische alternatieve operatoren hebben reeds meerdere malen bij het BIPT en bij Proximus verzoeken ingediend om interconnectie met Proximus aan te gaan op basis van de IP-technologie.
362. Tot nu toe voorziet Proximus deze mogelijkheid niet: een alternatieve operator die een intern IP-netwerk heeft voor zijn spraakdienst, ziet zich dus verplicht om zijn gesprekssignalen in een context van gereguleerde interconnectie compatibel te maken met de SS7 protocols wanneer hij interconnectie wil aangaan met het spraaknetwerk van Proximus¹⁷³. Na deze conversie, dat enkel plaatsvindt omwille van interconnectie redenen, wordt opnieuw een conversie gedaan naar de IP-

¹⁷³ Op 15 maart 2018 heeft Proximus op eigen initiatief een IP-interconnectieaanbod gepubliceerd.

technologie om zo het gesprekssignaal via het interne IP-netwerk van Proximus naar zijn uiteindelijke bestemming¹⁷⁴ te transporteren.

363. Uit een enquête die het BIPT voerde tussen 29 mei 2017 en 15 juni 2017, wordt bevestigd dat het overgrote merendeel van de Belgische telecomoperatoren in hun corenetwerk gebruik maken van de IP-technologie. Zoals reeds werd aangehaald in Hoofdstuk 5. , beschikt ook Proximus momenteel over een corenetwerk op basis van de IP-technologie.
364. Om efficiëntie redenen, is het voor het BIPT niet opportuun dat een gesprek dat zowel op het corenetwerk van de alternatieve operator als op het corenetwerk van Proximus op basis van de IP-technologie getransporteerd wordt, tussentijds nog naar TDM moet geconverteerd worden, enkel omwille van interconnectieredenen, terwijl een alternatief, volledig gebaseerd op de IP-technologie, mogelijk is.
365. Vooruitkijkend beschouwt het BIPT IP-interconnectie dus als de meest efficiënte oplossing om interconnectie op te zetten tussen verschillende netwerken. Het loutere feit dat een verzoek om toegang betrekking heeft op de IP-interconnectie zal door het BIPT niet worden beschouwd als een mogelijke rechtvaardiging van de onredelijkheid van een aanvraag.
366. Na publicatie van het ontwerpbesluit van het BIPT, publiceerde Proximus op 15 maart 2018 een nieuw aanbod aangaande interconnectie via de IP-technologie voor zowel vast als mobiel spraakverkeer. Het BIPT stelt vast dat Proximus uit eigen initiatief een voorstel hiertoe heeft gedaan en dat aldus het opleggen van deze maatregel niet als onredelijk kan beschouwd worden. Te meer daar Proximus dit voorstel zou kunnen intrekken zonder goedkeuring van het BIPT wanneer deze verplichting niet zou rusten op Proximus.
367. Door deze publicatie, toont Proximus eveneens aan dat zij zich in een voldoende gevorderd stadium bevinden om IP-interconnectie aan te bieden. Hierdoor kan volgens het BIPT deze maatregel vroeger in werking treden, namelijk reeds op de inwerkingtreding van dit besluit, in plaats van na de goedkeuring van het nieuwe IP-interconnectiereferentieaanbod, zoals werd voorgesteld in het ontwerpbesluit.

[Rechtvaardiging van de maatregel aangaande het aantal interconnectiepunten](#)

¹⁷⁴ Proximus beschikt momenteel over verschillende technologieën op zijn toegangslijnen om een gesprek te transporteren naar zijn klanten.

368. Zoals hierboven al wordt vermeld, is Proximus reeds gestart met het uitfaseren van zijn PSTN-spraaknetwerk om dit volledig te converteren naar een architectuur op basis van de IP-technologie. Deze technologische evolutie wordt door Proximus beschreven in het “Network Transformation Outlook 2016-2021” document:
- 368.1. De telefooncentrales en hun PSTN-apparatuur zullen geleidelijk aan buiten dienst worden gesteld tegen eind 2017 en de lokale interconnectiepunten ("Local Access Point") zullen achterhaald raken; lokale trafiek zal gerouteerd worden naar de regionale TDM-interconnectiepunten. Er wordt eveneens voorzien in de migratie van de huidige regionale interconnectiepunten (AAP - Area Access Points) over de periode 2015-2018 om in 2018 slechts drie paar IP-interconnectiepunten over te houden die de toegang tot drie zones mogelijk maken (Vlaanderen, Brussel en Wallonië).
- 368.2. Media Gateways zullen geïnstalleerd worden in deze 3 nieuwe zonecentra over de periode 2015-2018 vóór een geleidelijke migratie naar een IP-interconnectie die gepland is over de periode 2018-2019.
369. In het meest recente “Network Transformation Outlook 2017-2022” wordt bevestigd dat de lokale interconnectiepunten eind 2017 werden gesloten en dat het volledige¹⁷⁵ historische spraaknetwerk ondertussen gemigreerd werd naar een op IP/ IMS gebaseerde infrastructuur.
370. Uit de reacties geformuleerd in de enquête rond IP-interconnectie, de consultatie van het ontwerpbesluit en de pre-consultatie van het IP-interconnectieaanbod van Proximus, blijkt dat er nog steeds een grote kloof bestaat tussen het standpunt van de alternatieve operatoren en dat van Proximus wat betreft de toekomstige architectuur voor de IP-interconnectie.
371. Proximus meent dat een architectuur met drie paren van redundante punten voor drie toegangszones (Vlaanderen, Wallonië en Brabant) overeenstemt met de toekomstige evolutie van zijn netwerk gezien de plaatsing en de dimensionering van zijn Media Gateways (MGW's). Deze apparatuur wordt zo gedimensioneerd dat ze niet enkel het interconnectieverkeer ondersteunt maar ook de ISDN-PRA-diensten. Proximus stelt overigens dat de locatie van die zes punten samenvalt met deze van de breedbanddiensten en dat die punten dan ook als concentratiepunten zullen kunnen dienen voor andere netwerken en diensten. Deze architectuur met drie paren van redundante punten vormde tevens ook de basis van het voorstel van IP-interconnectie dewelke Proximus publiceerde op 15 maart 2018.

¹⁷⁵ Met uitzondering van een aantal historische ISDN-BA lijnen.

372. De grote meerderheid van alternatieve operatoren vinden dat één paar redundante interconnectiepunten (1 + 1) voldoende zou zijn voor de kwantiteit van het afgifteverkeer voor zover een volledige redundantie wordt gegarandeerd.
373. In het BEREC rapport “Case Studies on IP-based Interconnection for Voice Services in the European Union”¹⁷⁶ wordt bestudeerd op welke wijze IP-interconnectie in de Europese Unie aangeboden wordt. Uit deze studie blijkt dat in bepaalde buurlanden, met name Frankrijk en Duitsland, de vaste netwerk incumbent of de regulator het aantal IP-interconnectiepunten op 1 paar redundante interconnectiepunten heeft vastgelegd.
374. In het Besluit van 18 april 2017 rond de marktanalyse van vaste (en mobiele) gespreksafgifte legt de Nederlandse regulator ACM op dat aanbieders van gespreksafgifte niet van afnemers van gespreksafgifte mogen eisen dat zij op een groter aantal interconnectielocaties moeten aansluiten dan één paar redundante interconnectiepunten (1 punt + 1 punt) voor vaste gespreksafgifte voor IP-interconnectie.
375. Het BIPT stelt vast dat een nationale IP-interconnectie met één paar redundante interconnectiepunten reeds in voege is in naburige Europese landen waarvan de omvang vergelijkbaar is met België of zelfs groter is dan deze van België. Deze voorbeelden bevestigen dat een nationale interconnectie met één paar redundante interconnectiepunten voldoende is in de Belgische context.
376. In hun reacties op de questionnaire, geven verschillende operatoren aan dat één nationaal paar redundante interconnectiepunten (1 + 1) een technisch haalbare oplossing is en deze oplossing te verkiezen valt boven een oplossing met meerdere interconnectiepunten.
377. Één operator heeft berekend dat één 1 Gbps interconnectielink ruim voldoende is om alle verkeer tussen deze operator en Proximus af te handelen, hetgeen, voor zover het BIPT weet, door niemand wordt betwist. Om de interconnectie redundant te maken, is een tweede 1 Gbps interconnectie link aangewezen.
378. Dit standpunt werd opnieuw herhaald door verscheidene operatoren in hun reactie op de consultatie en op de pre-consultatie van het IP-interconnectieaanbod van Proximus.

¹⁷⁶ BEREC, Case Studies on IP-based Interconnection for Voice Services in the European Union, BoR (15) 196

379. Andere operatoren geven dan weer aan dat zij een oplossing verkiezen met meerdere interconnectiepunten omwille van (geo-)redundante redenen.
380. Proximus haalde in zijn reactie op de consultatie aan dat zij wenst te vermijden dat de operatoren met veel verkeer zich enkel in Brussel zouden concentreren. Om redenen van verdere redundantie zou het wenselijk zijn dat de operatoren met veel verkeer zich ook in Vlaanderen en/of Wallonië interconnecteren met Proximus en vice versa.
381. Het BIPT wil operatoren die slechts nood hebben aan één paar redundant IP-interconnectiepunten toestaan deze oplossing tot stand te brengen, maar wil niet bekomen dat operatoren die een toegevoegde waarde zien in meerdere IP-interconnectiepunten, deze oplossing niet zouden mogen verwezenlijken.
382. Het BIPT is daarom van mening dat aanvragen tot interconnectie van een derde operator niet als onredelijk mogen worden beschouwd enkel op basis van het feit dat interconnectie via het Internet Protocol (IP) wordt gevraagd op 1 paar redundante interconnectiepunten.
383. Het BIPT stelt vast dat in het aanbod dat Proximus publiceerde op 15 maart 2018 aangaande interconnectie via de IP-technologie, Proximus zes IP-interconnectiepunten voorstelt: 2 in Vlaanderen, 2 in Brussel en 2 in Wallonië¹⁷⁷. De operator die de aanvraag tot IP-interconnectie met Proximus indient, dient minstens twee IP-interconnectiepunten te kiezen uit deze lijst van zes IP-interconnectiepunten. Deze twee IP-interconnectiepunten moeten niet tot dezelfde zone behoren.
384. Het BIPT wil niet beletten dat derde operatoren, die een toegevoegde waarde zien in meer dan één paar IP-interconnectiepunten, zich zouden moeten beperken tot het aangaan van interconnectie op slechts 1 paar redundante IP-interconnectiepunten.
385. Derde operatoren die meerdere IP-interconnectiepunten wensen, kunnen dit dus bekomen in onderling overleg met Proximus.

14.3.1.3. Architectuur van de IP-interconnectie link

386. In het ontwerpbesluit werd volgende remedie voorgesteld:

¹⁷⁷ Deze architectuur werd reeds voorgesteld in de Network Transformation Outlook 2016-2021.

Interconnectie op basis van het IP-protocol dient op een efficiënte manier georganiseerd te worden op basis van 1 fysieke IC link per interconnectiepunt voor het OLO interconnectie spraakverkeer (OIT)¹⁷⁸ en Proximus interconnectie spraakverkeer (BIT)¹⁷⁹.

387. Verschillende operatoren hebben hierop gereageerd tijdens de consultatie van het ontwerpbesluit:

387.1. Enkele operatoren bevestigden dat de meeste efficiënte manier om IP-interconnectie te implementeren gebeurt op basis van 1 fysieke IC link per interconnectiepunt voor het OIT spraakverkeer en BIT spraakverkeer daar één fysieke link voldoende capaciteit heeft voor het spraakverkeer in beide richtingen.

387.2. Andere operatoren haalden aan dat het eigen is aan de operator om deze keuze te maken en dat dit deel zou moeten uitmaken van de onderhandelingen aangaande IP-interconnectie.

¹⁷⁸ Definitie overgenomen uit de BRIO referentieaanbieding: "OIT includes: (1) Calls conveyed from OLO's Network to Proximus Network, to be terminated in or through Proximus' Network, excluded the Calls explicitly defined as BIT; (2) Calls collected in Proximus Network and for which OLO was selected by the Calling Service User by means of a Collecting Access Service on the basis of a CAC allocated to OLO; (3) Calls conveyed from Proximus Network to OLO's Network in order to reach the Value Added Services offered by OLO or by other OLOs."

Vrije vertaling: "OIT trafiek omvat: (1) Oproepen overgebracht van het OLO-netwerk naar het Proximus-netwerk, om te worden afgegeven in of via het Proximus-netwerk, uitgezonderd de oproepen die expliciet als BIT werden gedefinieerd; (2) Oproepen vergaard in het Proximus-netwerk waarvoor een OLO werd geselecteerd door de Calling Service User via een Collecting Access Service op basis van een CAC toegewezen aan de OLO; (3) Oproepen overgebracht van het Proximus-netwerk naar het OLO-netwerk om toegang te hebben tot de diensten met toegevoegde waarde aangeboden door de OLO of door andere OLO's."

¹⁷⁹ Definitie overgenomen uit de BRIO referentieaanbieding: "BIT includes: (1) Calls conveyed from Proximus Network to OLO's Network, to be terminated in or through OLO's Network, excluded the Calls explicitly defined as OIT. (2) Calls collected in OLO's Network and for which Proximus was selected by the Calling Service User by means of a Collecting Access Service on the basis of a CAC allocated to Proximus; (3) Calls conveyed from OLO's Network to Proximus Network in order to reach the Value Added Services offered by Proximus or by other OLOs."

Vrije vertaling: "BIT trafiek omvat: (1) Oproepen overgebracht van het Proximus-netwerk naar het OLO-netwerk om af te geven in of via het OLO-netwerk, uitgezonderd de oproepen die expliciet als OIT werden gedefinieerd. (2) Oproepen vergaard in het OLO-netwerk waarvoor Proximus werd geselecteerd door de Calling Service User via een Collecting Access Service op basis van een CAC toegewezen aan Proximus; (3) Oproepen overgebracht van het OLO-netwerk naar het Proximus-netwerk om toegang te hebben tot de diensten met toegevoegde waarde aangeboden door Proximus of door andere OLO's."

388. Het BIPT begrijpt dat elke operator zich in een specifieke situatie bevindt, onder andere qua volume spraakverkeer, qua gedane investeringen in infrastructuur, qua toekomstplannen, ...
389. Het PRIO aanbod dat Proximus gelanceerd heeft op 15 maart 2018, heeft bovendien enkele operatoren ertoe aangezet om hun interconnectietopologie te herbekijken, waardoor het op dit moment te voorbarig zou zijn om voor één bepaalde oplossing te kiezen.
390. Het BIPT heeft dus besloten zich op dit moment niet uit te spreken over deze kwestie en zal dit punt behandelen bij de besluitname van het nieuwe IP-interconnectiereferentieaanbod dat Proximus zal moeten beschikbaar maken aan het BIPT.
391. Het BIPT herhaalt zijn standpunt dat interconnectie tussen 2 operatoren op een efficiënte manier dient georganiseerd te worden, en dat een één enkele verbinding voor al het verkeer prima facie niet onredelijk is, maar het vindt ook dat het redelijk is om het aan een operator die al geïnvesteerd heeft in een infrastructuur waarmee de interconnectiepunten bereikt kunnen worden, toe te staan om zijn eigen infrastructuur te gebruiken.

14.3.1.4. Afhandeling van redelijke aanvragen tot interconnectie via het Internet Protocol (IP)

Beschrijving van de maatregel

392. Redelijke aanvragen door een derde operator, tot interconnectie via het Internet Protocol (IP), die ingediend worden na inwerkingtreding van het gereguleerde IP-interconnectiereferentieaanbod moeten binnen de 12 maanden na die aanvraag worden afgehandeld behoudens onderling akkoord tussen Proximus en de betrokken operator dat hiervan afwijkt.
393. Proximus mag een maximum voorzien voor het aantal operatoren die in parallel worden gemigreerd. Proximus moet hiertoe een voorstel doen voor dit maximum aantal in het referentieaanbod. Indien een operator een aanvraag indient wanneer dit maximum werd bereikt, wordt deze aanvraag in een "First-In-First-Out" wachtbuffer gezet en zal deze pas behandeld worden wanneer er een plaats is vrijgekomen. In dit geval, moet Proximus een inschatting aan de operator geven wanneer deze aanvraag zal behandeld worden.
394. Aanvragen van operatoren die op het moment van de inwerkingtreding van het gereguleerde IP-interconnectiereferentieaanbod nog niet actief op de markt zijn

(bv. operatoren aan wie het BIPT nog geen nummers heeft toegewezen) , dienen met prioriteit behandeld te worden.

Rechtvaardiging van de maatregel

395. In het BEREC rapport “Case Studies on IP-based Interconnection for Voice Services in the European Union”¹⁸⁰ wordt bestudeerd op welke wijze IP-interconnectie in de Europese Unie aangeboden wordt. In Frankrijk heeft ARCEP een overgangperiode van 30 maanden opgelegd tussen de invoering van een IP-interconnectie en de sluiting van een TDM-interconnectie. In Duitsland zien we dat de historische operator momenteel een buitendienststelling van zijn TDM-interconnectie plant drie en een half jaar na de verplichting om de IP-interconnectie te verstrekken.
396. Proximus geeft in zijn antwoord op de enquête aan dat in (vertrouwelijk).
397. Gebaseerd op het BEREC rapport en het antwoord van Proximus op de enquête, vindt het BIPT een totale migratieperiode van 3 jaar redelijk. Deze periode zal ook gebruikt worden in de bepaling van de FTR tarieven.
398. In de antwoorden op de enquête, geven de overige operatoren verschillende tijdsperiodes aan waarbij de migratie naar IP-interconnectie zou moeten afgerond zijn. Over het algemeen gezien, wensen de operatoren met een kleiner spraakvolume zo snel als mogelijk te migreren, waarbij de operatoren met een groter spraakvolume liever nog een tijd willen wachten alvorens te starten met de migratieprocedure.
399. Momenteel gaat Proximus TDM-interconnectie aan (vertrouwelijk) operatoren. Verwacht wordt, dat al deze operatoren nog steeds directe interconnectie willen aangaan met Proximus wanneer IP-interconnectie beschikbaar is. Doch bestaat ook de mogelijkheid dat bijvoorbeeld nieuwe operatoren of operatoren die vandaag enkel interconnectie maken met een transitoperator, een nieuwe directe interconnectie willen opzetten met Proximus.
400. Het lijkt daarnaast onwaarschijnlijk dat bij de start van de migratie naar IP-interconnectie elke geïnterconnecteerde operator een aanvraag voor een vroege migratie zal doen: zoals blijkt uit de antwoorden op de enquête, hebben de operatoren verschillende behoeften qua migratieperiode.

¹⁸⁰ BEREC, Case Studies on IP-based Interconnection for Voice Services in the European Union, BoR (15) 196

401. Proximus geeft in zijn antwoord op de brief van het BIPT van 26 oktober 2017 aangaande het migratietraject naar IP-interconnectie aan dat de totale testperiode per operator (vertrouwelijk) in beslag zal nemen, waarna het in productie brengen van de succesvol geteste operator kan starten.
402. Proximus verklaart dat het testproces bestaat uit (vertrouwelijk).
403. De effectieve migratie wordt volgens Proximus (vertrouwelijk), doch kan volgens het BIPT ook hier dit proces deels in parallel verlopen, net zoals de verschillende onderdelen van het testproces.
404. Rekening houdende met de antwoorden van Proximus op de brief van 26 oktober 2017 en rekening houdende met de voorgestelde migratiecapaciteit van Proximus, is volgens het BIPT een tijdsperiode van 12 maanden voldoende om elke redelijke aanvraag tot IP-interconnectie uit te voeren.
405. Proximus wenste in zijn reactie op de consultatie te benadrukken dat een migratieperiode van 12 maanden enkel haalbaar is indien de aanvragen tot IP-interconnectie voldoende gespreid zijn in de tijd en het aantal operatoren die in parallel getest en gemigreerd worden beperkt is. Indien te veel operatoren in parallel wensen te migreren, heeft Proximus mogelijks onvoldoende resources beschikbaar om deze testen uit te voeren.
406. Het BIPT vraagt aan Proximus om alles in het werk te stellen om redelijke aanvragen binnen de 12 maanden na aanvraag af te handelen. Echter kan hiervan afgeweken worden indien Proximus en de betrokken operator onderling een akkoord hierrond bereiken. Dit om de partijen de nodige flexibiliteit en planningsmogelijkheden te geven om de migratie aan te passen aan hun eigen noden en prioriteiten.
407. Het BIPT is bewust van het feit dat er capaciteitsbeperkingen kunnen bestaan in het migratieproces. Het BIPT staat daarom toe dat Proximus een maximum voorziet voor het aantal operatoren die in parallel worden gemigreerd. Proximus moet hiertoe een voorstel doen voor dit maximum aantal in het referentieaanbod. Indien een operator een aanvraag indient wanneer de migratiecapaciteit volzet is, wordt deze aanvraag in een "First-In-First-Out" wachtbuffer gezet en zal deze pas behandeld worden wanneer er een plaats is vrijgekomen. In dit geval, moet Proximus een inschatting aan de operator geven wanneer deze aanvraag dan zal behandeld worden.

408. Deze werkwijze komt tegemoet aan de opmerking van Proximus aangaande de mogelijke beperking van resources wanneer te veel operatoren in parallel zouden moeten gemigreerd worden. Aanvragen die in de wachtbuffer belanden, moeten op een niet-discriminerende wijze op “First-In-First-Out” basis behandeld worden.
409. Het BIPT kan echter niet uitsluiten dat na de inwerkingtreding van het gereguleerde IP-interconnectiereferentieaanbod en tijdens de periode waarin de operatoren met TDM-interconnectie gemigreerd worden naar IP, een nieuwe operator zich aanbiedt. Deze nieuwe operatoren kunnen tijdens deze migratieperiode niet terugvallen op TDM-interconnectie. Voor het BIPT lijkt het onredelijk dat deze operatoren een nadeel zouden ondervinden doordat zij moeten wachten op een vrij capaciteitsslot, wat een negatieve invloed zou hebben op de lancering van deze operator. Deze operatoren dienen dan ook met prioriteit behandeld te worden.
410. Proximus haalde in zijn reactie op de consultatie voorts aan dat de voorgestelde periode van 12 maanden pas van start kan gaan van zodra de operator voldoet aan een minimale set van redelijke technische voorwaarden. Proximus heeft hiervoor reeds een Statement of Requirements opgesteld, dewelke een onderdeel uitmaakt van het commerciële IP-interconnectieaanbod dat Proximus publiceerde op 15 maart 2018. Het BIPT volgt Proximus hier in principe in dat er bepaalde vereisten moeten zijn. Tijdens de pre-consultatie van dit aanbod, hadden verscheidene operatoren echter opmerkingen op de State of Requirements zoals opgesteld door Proximus. Deze opmerkingen zullen behandeld worden in een later, implementatie besluit door het BIPT betreffende het gereguleerde referentieaanbod. Het BIPT vereist van Proximus om deze set van technische voorwaarden te beperken tot het absolute minimum en te garanderen dat de verificatie van de ingediende Statement of Requirements op een transparante, objectieve en niet discriminerende wijze gebeurt.

14.3.1.5. Een aanbod doen voor collocatie of andere vormen van gedeeld gebruik van faciliteiten

Beschrijving van de maatregel

411. Proximus moet overeenkomstig artikel 61, § 1, zesde lid, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie een collocatiemogelijkheid bieden. Proximus moet, collocatiediensten aanbieden op alle niveaus van interconnectie. Bovendien moet Proximus de nodige infrastructuur aanbieden waardoor de operator die de aanvraag doet met Proximus kan interconnecteren.
412. Die verrichting moet worden opgenomen in een referentieaanbod. Het huidige aanbod voldoet aan de huidige behoeften van de gebruikers; als er nieuwe functies

of toegang tot andere middelen nodig zouden blijken (zie de tekst van artikel 61, § 1, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie), zal de operator aan het BIPT zijn voorstel tot wijziging van het referentieaanbod moeten meedelen. Het BIPT zal dat voorstel behandelen op de manier die vastgelegd is in artikel 59, § 6, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie.

Rechtvaardiging van de maatregel

- 413. Die verplichting is absoluut noodzakelijk om de fysieke verbinding van de elektronische-communicatienetwerken mogelijk te maken.
- 414. Het BIPT wenst te benadrukken dat wat betreft de collocatiefaciliteiten en de levering van aansluitverbindingen, deze aanvullende diensten door de operatoren slechts beschikbaar moeten worden gesteld indien de verzoeken vanwege derde operatoren die interconnectie met hun netwerk aanvragen, redelijk zijn¹⁸¹. De evenredigheid van deze verplichtingen wordt op die manier gegarandeerd.

14.3.1.6. Te goeder trouw onderhandelen met de operatoren die een toegangsverrichting aanvragen

Beschrijving van de maatregel

- 415. Overeenkomstig artikel 61, § 1, tweede lid, 2°, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie moet Proximus te goeder trouw en dus met name snel onderhandelen over de voorwaarden inzake toegang ongeacht of het verzoek om toegang al dan niet slaat op een verrichting die opgenomen is in het referentieaanbod.
- 416. Proximus moet alles in het werk stellen om snel ter zake een akkoord te sluiten binnen een redelijke periode wanneer het verzoek past binnen de voorwaarden van het referentieaanbod of wanneer het verzoek slechts in geringe mate afwijkt van de voorwaarden van het referentieaanbod. Voor verzoeken die buiten het bestek van het referentieaanbod vallen, moet Proximus alles in het werk stellen om ter zake een akkoord te sluiten binnen een termijn van vier maanden. De voormelde termijnen gaan pas in nadat Proximus alle nodige inlichtingen heeft ontvangen van de alternatieve operator die de toegang aanvraagt, Proximus moet

¹⁸¹ Ter herinnering, in geval van weigering dient de SMP-operator voldoende te rechtvaardigen waarom hij vindt dat de aanvraag onredelijk is. Indien nodig zal het BIPT de gegrondheid van de eventuele weigering nagaan, meer bepaald in het licht van de elementen opgesomd in artikel 61, § 2, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie.

vanaf de eerste contacten met deze laatste alle inlichtingen en documenten met betrekking tot deze laatste vermelden die nodig zijn om het akkoord te sluiten.

417. Het BIPT legt er de nadruk op dat die verplichting de alternatieve operatoren niet noodzakelijk verplicht om opnieuw te onderhandelen over de lopende toegangscontracten.

Rechtvaardiging van de maatregel

418. Zonder die verplichting kan Proximus ertoe geneigd zijn om het proces van levering van aanbiedingen voor gespreksafgiftediensten te vertragen, rekening houdende met zijn machtspositie op de markt.

419. Wanneer het over een verrichting gaat die niet in het referentieaanbod opgenomen is, is er evenwel een bepaalde termijn nodig om Proximus in staat te stellen om de technische haalbaarheid en de economische voorwaarden van het aanbod te bestuderen. Een maximumtermijn van vier maanden lijkt redelijk, op voorwaarde dat:

- deze termijn niet systematisch en te kwader trouw wordt toegepast voor verrichtingen die weinig technische en economische problemen opleveren, en
- de termijn van vier maanden niet leidt tot een situatie waarin de operator met een significante machtspositie zijn verplichting tot niet-discriminatie¹⁸² niet nakomt.

420. Die verplichting is nodig om Proximus ertoe aan te zetten om snelle en succesvolle onderhandelingen te voeren met de gesprekspartners waarmee het concurreert op de stroomafwaarts gelegen retailmarkten.

14.3.1.7. Reeds verleende toegang en/of interconnectie niet intrekken

421. Overeenkomstig artikel 61, § 1, 3^o van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie kan aan operatoren met een significante machtspositie met name de verplichting worden opgelegd om de toegang tot faciliteiten niet in te trekken wanneer die reeds is toegestaan. Artikel 61, § 1, laatste lid, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie bepaalt: *“Het Instituut kan de voorwaarden en nadere regels inzake billijkheid,*

¹⁸² Cf. hieronder, punt 14.5

redelijkheid en termijn vaststellen voor de uitvoering van de verplichtingen die overeenkomstig dit artikel worden opgelegd”.

422. Er dient een onderscheid te worden gemaakt tussen twee verschillende gevallen: de intrekking van de toegang voor alle begunstigen in het kader van netwerkaanpassingen en van de beëindiging van bepaalde diensten en de intrekking van de toegang voor een specifieke begunstigde in het geval van niet-naleving van contractuele bepalingen.

Intrekking van de toegang en/of interconnectie bij netwerkaanpassingen of bij beëindiging van sommige diensten

Beschrijving van de maatregel

423. Als Proximus zijn netwerk op zo'n manier zal aanpassen dat sommige diensten onbeschikbaar zouden worden, mag Proximus geen verrichtingen in verband met gespreksafgifte intrekken zonder een aankondigingstermijn van 1 jaar te respecteren aan de OLO vóór de schorsing van de toegang en zal het vooraf het BIPT op de hoogte moeten stellen. Proximus dient de gereguleerde toegangsdiensten die een operator gebruikt, gedurende dus ten minste 1 jaar na de aankondiging van de stopzetting van alle betrokken diensten te blijven aanbieden (voor de precisering van de overige in acht te nemen termijnen verwijzen we naar de sectie inzake de verplichting Transparantie).
424. Als alle redelijke aanvragen tot migratie van een op het moment van inwerkingtreding van het referentieaanbod bestaande TDM-interconnectie, naar een IP-interconnectie werden afgehandeld, wordt Proximus niet langer verplicht om een gereguleerde toegangsdienst op basis van de TDM-technologie aan te bieden.
425. Proximus kan slechts kennisgeving doen van stopzetting van de TDM-interconnectiedienst indien minimaal 1 jaar is verstreken na de inwerkingtreding van het gereguleerde IP-interconnectiereferentieaanbod. De kennisgevingstermijn van een jaar blijft in dat geval van toepassing. Bestaande operatoren die via TDM geïnterconnecteerd zijn met Proximus en die binnen de 2 maanden na deze kennisgeving door Proximus nog een verzoek tot migratie indienen, kunnen pas afgesloten worden van de TDM-interconnectiedienst nadat hun migratie succesvol werd afgehandeld door Proximus.
426. Aanvragen tot interconnectie met Proximus op basis van de TDM-technologie kunnen als onredelijk worden beschouwd indien zij worden ingediend 1 jaar na de

inwerkingtreding van het gereguleerde IP-interconnectiereferentieaanbod voor zover Proximus kennisgeving gegeven heeft van de stopzetting van de TDM-interconnectiedienst aan de op dat moment bestaande afnemers.

Rechtvaardiging van de maatregel

427. De sluiting van een dienst voor alle begunstigen vormt duidelijk een wijziging van het referentieaanbod of van de verbonden documenten die een voorafgaande controle vergt van het BIPT, dat hierbij moet nagaan of Proximus voldaan heeft aan de verschillende verplichtingen en in het bijzonder aan de verplichting tot non-discriminatie.
428. Bovendien is het nodig dat de gegeven vooropzeg de begunstigen in staat stelt om, net als Proximus zelf, hun eigen activiteiten en investeringen tijdig te plannen om zich daadwerkelijk aan te passen aan de nieuwe situatie. Een voorbeeld van een dergelijke situatie is de sluiting van een toegangspunt of de verandering van toegangstechnologie
429. Conform artikel 5 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie kan het BIPT alle redelijke maatregelen treffen om de doelstellingen van het Europese regelgevingskader op het vlak van elektronische communicatie te verwezenlijken zoals vastgelegd in artikel 8 van de Kaderrichtlijn en meer bepaald om erop toe te zien dat de concurrentie niet in het gedrang komt en om de bescherming van de gebruikers te garanderen.
430. Krachtens artikel 61, § 1 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie, is het BIPT bevoegd om de voorwaarden vast te leggen die Proximus in acht moet nemen om de toegang voor de alternatieve operatoren in te trekken.
431. Het belang van de rol van de regulator in dergelijke situatie wordt zowel in het ERG-standpunt¹⁸³ inzake NGA alsook door de Europese Commissie¹⁸⁴ bevestigd.

431.1. "National authorities will need to carefully follow and evaluate developments [concerning NGN] in order to ensure that appropriate access

¹⁸³ ERG Opinion (07) 16rev2 on Regulatory Principles of NGA, 27-28

¹⁸⁴ Toelichting SEC(2007) 1483/2 van de Commissie bij de Aanbeveling van de Commissie van 17 december 2007 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronischecommunicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronischecommunicatienetwerken en -diensten aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen, 17.

remedies are maintained for the forward-looking periods for which competition is judged to be ineffective, and to avoid undermining or discouraging efficient entry.”¹⁸⁵

431.2. “Without a clear and transparent view of the intentions of market players for deployment of NGA networks, it is not possible for the regulator to provide a clear indication of the regulatory environment that will apply to these investments. This information can be requested from operators by NRAs according to Art. 5 FD respecting confidentiality requirements. (...) It will enable the regulator to adopt the most appropriate regulatory principles.”¹⁸⁶

432. Zonder een dergelijke verplichting zouden de operatoren niet in staat zijn hun abonnees voldoende dienstkwaliteit en –continuïteit te garanderen. De onderbreking van een gespreksafgiftedienst zou leiden tot de onderbreking van de eind-tot-eindverbindingen aan consumenten en andere gebruikers. De gevolgen van een onderbreking van de dienst zijn te belangrijk om de operator met een significante machtspositie in staat te stellen om die maatregel te treffen zonder de voorwaarden te regelen voor een eventuele intrekking van de toegang.
433. Het besluit van Proximus om bepaalde centrales te sluiten in het kader van de overgang naar NGN/NGA wordt overigens ingegeven door de wens om te besparen op de kosten voor exploitatie van deze sites en indien mogelijk om grote winst te boeken door de gebouwen te verkopen. Wanneer in deze context bepaalde sites (namelijk die waar alternatieve operatoren aanwezig zijn) gedurende een beperkte periode opengehouden worden, betekent dat geen onevenredig verlies voor Proximus ten opzichte van zijn huidige situatie maar eerder minder grote besparingen of winsten. Wanneer Proximus bovendien een echte reden (financieel of operationeel) heeft om een site te sluiten, zou het een aantrekkelijke alternatieve oplossing moeten kunnen bieden aan de alternatieve operatoren op basis waarvan de operatoren deze site kunnen verlaten en Proximus deze kan sluiten; anders zouden deze operatoren ertoe kunnen neigen niet meer te willen

¹⁸⁵ Vrije vertaling: “De nationale autoriteiten dienen de ontwikkelingen [in verband met NGN] van dichtbij te volgen en te beoordelen teneinde erop toe te zien dat de gepaste remedies voor toegang worden behouden tijdens de prospectieve periodes waarin de concurrentie als ondoeltreffend wordt beschouwd en om ervoor te zorgen dat efficiënte toetredingen niet worden ondermijnd of ontmoedigd.”

¹⁸⁶ Vrije vertaling: “Zonder een duidelijk en transparant inzicht in de plannen van de markspelers wat betreft de installatie van NGA-netwerken, kan de regulator onmogelijk een duidelijk beeld schetsen van het toekomstige reguleringskader dat van toepassing zal zijn op deze investeringen. De NRI's mogen deze informatie vragen van de operatoren conform artikel 5 van de Kaderrichtlijn, mits ze de eisen inzake vertrouwelijkheid in acht nemen. [...] Ze zullen de regulator in staat stellen om de meest geschikte reglementaire principes aan te nemen.”

investeren in België, wat zware gevolgen zou kunnen hebben voor de toekomstige dynamiek van de markt en de concurrentie ernstig zou kunnen schaden.

434. Het BIPT geeft voorts de mogelijkheid aan Proximus om de toegangsdienst op basis van de TDM-technologie in te trekken aan operatoren die nog niet de migratie van TDM naar IP hebben gevraagd. Het is namelijk zo dat Proximus niet verplicht kan worden om een technologie in stand te houden die het wenst uit te faseren.
435. Dit zal pas mogelijk zijn na ten minste een periode van 24 maanden na inwerkingtreding van het gereguleerde IP-interconnectiereferentieaanbod en wanneer alle redelijke aanvragen tot migratie van een op het moment van inwerkingtreding van het gereguleerde IP-interconnectiereferentieaanbod bestaande TDM-interconnectie, naar een IP-interconnectie werden afgehandeld.
436. Het BIPT heeft besloten om deze stopzettingsperiode te bepalen, vertrekkende van de inwerkingtreding van het gereguleerde IP-interconnectiereferentieaanbod. Dit verschilt met het voorstel in het ontwerpbesluit, waar een stopzettingsperiode van 36 maanden werd voorzien, vertrekkende van de inwerkingtreding van dit besluit. Het BIPT wil echter zeker zijn dat na een goedgekeurd en in werking getreden IP-interconnectiereferentieaanbod een voldoende periode beschikbaar is alvorens Proximus niet langer wordt verplicht om een toegangsdienst op basis van de TDM-technologie aan te bieden.
437. Het BIPT heeft deze wijziging doorgevoerd na de consultatie van het PRIO aanbod van Proximus, waarbij uit de reacties van verschillende operatoren blijkt dat er nog onduidelijkheden in dit aanbod moeten uitgeklaard worden. Bijgevolg bestaat de kans dat het BIPT een besluit zal moeten nemen over het aangepaste IP-interconnectieaanbod en dat deze tijd dus in rekening zal moeten genomen worden. Eens het IP-interconnectiereferentieaanbod in werking is getreden kan de TDM-dienst pas opgeheven worden na het verstrijken van minimaal 24 maanden. Het BIPT vond het redelijk om deze termijn te hanteren gezien de beperkte capaciteit van Proximus om meerdere operatoren tegelijkertijd te migreren en het feit dat dit aanbod toch binnen de tijdshorizon van deze marktanalyse zal moeten kunnen uitgefaseerd worden.
438. De vooropgestelde periode lijkt redelijk: in Frankrijk wordt een periode van 30 maanden voorzien, in Duitsland 3 jaar en 6 maanden. (vertrouwelijk)
439. In het kader van de stopzetting van de levering van de toegang op basis van de TDM-technologie blijft Proximus overigens verplicht om de kennisgevingstermijn van een jaar voorafgaand aan de stopzetting van de verlening van een dienst in

acht te nemen. Die termijn is bedoeld om de operatoren die nog niet overgestapt zijn naar een IP-interconnectie de kans te geven om binnen een termijn van 2 maanden na de kennisgeving de migratie aan te vragen. Zo kunnen zij de continuïteit van de dienst bij hun klanten waarborgen. Aanvragen tot migratie van TDM-interconnectie naar IP-interconnectie die ingediend worden na deze termijn van 2 maanden zullen niet in rekening genomen worden bij de bepaling van de datum waarop Proximus niet langer verplicht wordt om een toegangsdienst op basis van de TDM-technologie aan te bieden.

440. Daarnaast is het niet onredelijk om op te leggen dat elke aanvraag tot migratie naar IP-interconnectie die wel binnen 2 maanden na de kennisgeving werd ingediend eerst moet afgehandeld zijn alvorens de verplichting tot het aanbieden van een toegangsdienst op basis van de TDM-technologie voor deze operator wordt ingetrokken.
441. Zoals eerder al werd aangehaald, beschouwt het BIPT de TDM-technologie als achterhaald ten opzichte van de IP-technologie. Nieuwe aanvragen op basis van de TDM-technologie moeten dus tot een minimum worden herleid zodat alle beschikbare resources worden gewijd aan het bewerkstellen van de migratie naar de nieuwe IP-technologie. Het BIPT staat daarom toe dat nieuwe aanvragen tot interconnectie met Proximus op basis van de TDM-technologie als onredelijk kunnen worden beschouwd 12 maanden na de inwerkingtreding van het IP-interconnectiereferentieaanbod, zodra Proximus in staat is om die IP-aanvragen te verwerken binnen een redelijke termijn, om de toetreding van een nieuwe operator tot de markt of de invoering van een nieuwe interconnectie niet te vertragen.

Intrekking van reeds toegestane toegang en/of interconnectie bij niet-nakoming van contractbepalingen

Beschrijving van de maatregel

442. Er kunnen zich situaties voordoen waarin Proximus de levering van toegangsdiensten wenst te onderbreken (in dit geval gespreksafgifte en de bijbehorende diensten) omdat een alternatieve operator sommige bepalingen in zijn contract niet nakomt (bijv. zijn facturen niet betaalt). In zo'n geval acht het BIPT het noodzakelijk om de uitoefening door Proximus van zijn contractuele rechten te onderwerpen aan bepaalde voorwaarden die garanderen dat de doelstellingen van het regelgevingskader in acht worden genomen, in het bijzonder de bevordering van onvervalste concurrentie en de bescherming van de belangen van de gebruikers.

443. Voordat Proximus een verrichting inzake gespreksafgifte of bijbehorende dienst onderbreekt wegens de niet-nakoming van de contractbepalingen, moet het een bijzondere procedure volgen:
- 443.1. de onderbreking van de toegang moet uiterlijk 15 kalenderdagen voor de datum waarop de onderbreking van de toegang gepland is, schriftelijk worden gemeld aan de alternatieve operator;
- 443.2. een kopie van deze kennisgeving moet tezelfdertijd aan het BIPT worden toegestuurd, samen met de nuttige documenten (zoals relevante uittreksels uit de toegangsakkoorden, uitgewisselde brieven, facturen, netting-overzicht ...).
444. Bovendien moet Proximus in samenwerking met de betrokken operator alle redelijke voorzorgsmaatregelen nemen om zoveel mogelijk te vermijden dat de intrekking van de toegang invloed heeft op de prioritaire klanten zoals de nooddiensten, ziekenhuizen, artsen, politiediensten, besturen, internationale instellingen.

[Rechtvaardiging van de maatregel](#)

445. Het BIPT vindt het billijk dat een operator met een significante machtspositie zich beschermt tegen het risico van de niet-nakoming van de contractbepalingen door de klanten. De verplichting voor een operator met een significante machtspositie om te voldoen aan verzoeken om toegang geldt in de mate dat deze verzoeken redelijk zijn. De levering van een toegangsdienst vragen zonder de contractbepalingen na te komen, met inbegrip van de niet-betaling van de facturen gebaseerd op de contractbepalingen, kan geen redelijk verzoek vormen.
446. Het BIPT beklemtoont echter dat het recht om zich te beschermen tegen het risico van de niet-nakoming van de contractbepalingen geen afbreuk mag doen aan de marktontwikkeling noch aan de bescherming van de eindgebruikers.
447. Conform artikel 5 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie kan het BIPT alle redelijke maatregelen treffen om de doelstellingen van het Europese regelgevingskader op het vlak van elektronische communicatie te verwezenlijken zoals vastgelegd in artikel 8 van de Kaderrichtlijn en meer bepaald om erop toe te zien dat de concurrentie niet in het gedrang komt en om de bescherming van de gebruikers te garanderen.

448. Krachtens artikel 61, § 1 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie, is het BIPT bevoegd om de voorwaarden vast te leggen die Proximus in acht moet nemen om de toegang voor de alternatieve operatoren in te trekken.
449. Er zouden zich immers situaties kunnen voordoen waarin de onderbreking van de verstrekking als een misbruik zou kunnen worden beschouwd. Nu is de schorsing van de levering van toegang een gebeurtenis die een ernstig, onmiddellijk en moeilijk te herstellen nadeel kan berokkenen voor de operatoren, alsook ernstig ongemak kan veroorzaken voor de eindgebruikers. Wanneer de toegang wordt geschorst kunnen de alternatieve operatoren onmogelijk de diensten blijven verstrekken die zij aan hun klanten verkopen en lopen zij een duidelijk risico om snel en massaal hun klanten te verliezen, zelfs om hun activiteiten niet meer te kunnen heropstarten en failliet te gaan. Wat de eindgebruikers betreft, maakt een onderbreking van de gespreksafgiftediensten het voor hen, naargelang van het geval onmogelijk om te bellen of opgebeld te worden.
450. Het BIPT vindt dat het verzoek om toegang niet alleen een gerichte vraag is, op het ogenblik waarop die wordt geformuleerd, maar een vraag die zich ook uitstrekt in de tijd. Zodra een operator met een significante machtspositie is ingegaan op een redelijk verzoek om toegang, leidt dit ertoe dat de manier waarop die bestaande toegang wordt stopgezet, zelf redelijk moet zijn. Zonder begeleidende maatregelen zouden de alternatieve operatoren kunnen worden geconfronteerd met onrechtmatige dienstonderbrekingen en zouden zij hun klanten geen voldoende dienstkwaliteit en –continuïteit kunnen garanderen. Dankzij deze verplichting kan een zekere stabiliteit op de markt worden ingesteld en kan de mogelijkheid voor de operator met een significante machtspositie worden beperkt om de diensten aan de operatoren die de gespreksafgifte gebruiken, onrechtmatig stop te zetten. De gevolgen van een onderbreking van de dienstverlening zijn te groot om het aan de operator met een significante machtspositie toe te staan om deze maatregel te nemen zonder inachtneming van een bijzondere procedure die een voorafgaande kennisgeving en het verlenen van een redelijke opzegtermijn garandeert. Deze opzegtermijn is absoluut noodzakelijk:
- 450.1. om de alternatieve operator de mogelijkheid te bieden om indien hij dat nodig acht, een beroep te doen op de hoven en rechtbanken;
- 450.2. om het BIPT de kans te geven om na te gaan of Proximus door de levering van de gespreksafgiftediensten stop te zetten niet zijn verplichtingen als operator met een significante machtspositie verzuimt, bijvoorbeeld om zich

ervan te vergewissen dat Proximus niet discrimineert tussen alternatieve operatoren die zich in gelijkaardige situaties bevinden¹⁸⁷;

450.3. en om in voorkomend geval maatregelen te kunnen nemen om de gebruikers te beschermen, bijvoorbeeld om de onderbreking van de telefonische toegang van prioritaire gebruikers zoals artsen of ziekenhuizen te vermijden.

451. De duur van de opzeg (15 dagen) is een redelijk compromis tussen de noodzaak dat deze termijn volstaat om te voldoen aan de doelstellingen hierboven en het belang van Proximus om het risico te beperken dat zijn klanten hun contractuele bepalingen niet nakomen. Deze termijn van 15 dagen is overigens coherent rekening houdende met soortgelijke opzegtermijnen die op andere gereguleerde markten van toepassing zijn (zie met name het besluit van het BIPT van 26 mei 2017 betreffende de gespreksafgifte op afzonderlijke mobiele netwerken¹⁸⁸).

14.3.1.8. Migraties tussen een commercieel aanbod en een gereguleerd aanbod

Beschrijving van de maatregel

452. Proximus moet aanvragen tot migraties tussen commerciële aanbiedingen voor IP-interconnectie en het gereguleerd aanbod voor IP-interconnectie inwilligen.
453. Een operator die overstapt van een commercieel aanbod van een IP-interconnectiedienst naar een gereguleerd aanbod van een IP-interconnectiedienst, dient gemigreerd te worden binnen een redelijke periode na zijn aanvraag. Dit verzoek tot migratie kan worden ingediend binnen de 4 maanden die ingaat de dag waarop het gereguleerde IP-interconnectieaanbod in werking getreden is.
454. Tijdens deze migratieperiode, mag de opzeg, met het oog op de migratie, van de niet-gereguleerde dienst geen aanleiding geven tot boetebedingen of aan boetebedingen gelijkgestelde bepalingen.

Rechtvaardiging van de maatregel

¹⁸⁷ Het BIPT preciseert dat Proximus uiteraard zelf beslist om in geval van niet-nakoming van het contract al dan niet de exceptie van niet-uitvoering op te werpen, al mag het niet discrimineren tussen operatoren die zich in een gelijkwaardige situatie bevinden.

¹⁸⁸ Besluit van de Raad van het BIPT van 26 mei 2017 betreffende de analyse van markt 2: gespreksafgifte op afzonderlijke mobiele netwerken, punt 284

455. Op 15 maart 2018 heeft Proximus op eigen initiatief een aanbod gepubliceerd op zijn website aangaande interconnectie voor het vaste en mobiele spraakverkeer via de IP-technologie (PRIO). Proximus beschouwt dit aanbod als commercieel.
456. Door bovenstaande maatregel wil het BIPT de mogelijkheid geven om alternatieve operatoren die intekenen op een commercieel aanbod om in een later stadium, zonder concurrentienadeel, overgezet te worden op het gereguleerd aanbod.
457. Deze maatregel is nodig om de alternatieve operatoren in staat te stellen om te reageren op de ontwikkelingen van het regelgevingskader. Zonder een dergelijke verplichting zou Proximus een alternatieve operator kunnen verplichten om in een toestand te blijven die hem een concurrentienadeel geeft (bijv. geen toegang hebben tot de voorwaarden die worden geboden door een nieuw referentieaanbod).
458. Het BIPT is van oordeel dat de overstap van een commercieel aanbod van een IP-interconnectiedienst naar een gereguleerd aanbod van een IP-interconnectiedienst geen aanleiding mag geven tot het toepassen van boetebedingen. Het opleggen van dergelijke bedingen zou een concurrentiebelemmerend effect hebben, doordat de alternatieve operatoren worden ontmoedigd om over te stappen op een gereguleerd aanbod wholesalediensten te kopen en doordat de tarief- en andere voorwaarden die daaraan verbonden zijn hen wordt ontzegd. Het BIPT is dus van oordeel dat boetebedingen die voortvloeien uit de beëindiging van niet-gereguleerde diensten de doeltreffendheid van de huidige regulering in het gedrang kan brengen.
459. Artikel 61 van de LCE biedt het Instituut de mogelijkheid om de voorwaarden en nadere regels inzake billijkheid, redelijkheid en termijn vast te stellen voor de uitvoering van de verplichtingen die overeenkomstig dit artikel worden opgelegd. In het onderhavige geval acht het BIPT het billijk en redelijk dat aan de alternatieve operatoren een mogelijkheid tot kosteloze migratie wordt geboden. Het BIPT acht het redelijk dat die mogelijkheid wordt beperkt in de tijd, met name tot 4 maanden. De keuze om al dan niet van een niet-gereguleerde dienst over te stappen naar een gereguleerde dienst is immers gekoppeld aan een specifieke gebeurtenis: de invoering van een gereguleerd IP interconnect aanbod. Hierbij dienen de OLO's over voldoende tijd te beschikken om te evalueren of zij al dan niet willen overschakelen naar het gereguleerd aanbod. Het kan echter niet de bedoeling zijn dat een gunstig overstapregime permanent in voege blijft, gezien dit specifiek gekoppeld is aan de inwerkingtreding van het gereguleerde aanbod. Bij gebrek aan gunstige migratievoorwaarden zou de doeltreffendheid van de correctie maatregelen die op de markt worden opgelegd, aanzienlijk worden verminderd.

14.3.2. Toegang en interconnectie opgelegd aan de andere SMP-operatoren

460. Overeenkomstig artikel 61 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie behoudt het BIPT de verplichting inzake toegang en interconnectie die aan de andere SMP-operatoren wordt opgelegd.
461. Zoals eerder al is vermeld heeft elke netwerkoperator een monopoliepositie op de markt voor gespreksafgifte naar zijn vaste geografische nummers¹⁸⁹ en kan hij dus de andere operatoren beletten om oproepen op zijn netwerk af te geven.
462. Dankzij de regulering die door het BIPT is ingesteld, zijn er de jongste jaren geen gevallen van geweigerde interconnectie noch van onrechtmatige koppeling van producten ter kennis gebracht van het BIPT. De situatie is sinds de vorige marktanalyse van 2012 niet in die mate veranderd dat zij het opheffen van deze verplichting zou toelaten.
463. Het aandeel van de alternatieve operatoren met een significante machtspositie in het totaal van het in België afgegeven verkeer is tussen 2012 en 2017 relatief stabiel gebleven (zie Hoofdstuk 10.).
464. Er is nog steeds directe interconnectie tussen de andere operatoren met een significante machtspositie zoals blijkt uit de antwoorden van de operatoren op de questionnaire.
465. Het opleggen van een algemene verplichting inzake toegang en interconnectie biedt namelijk onder meer het voordeel om aan alle operatoren meer transparantie te geven over hun rechten en verplichtingen inzake gespreksafgifte, zonder dat dit voor hen veel grotere verplichtingen inhoudt in vergelijking met de vroegere situatie.
466. De operatoren zijn overeenkomstig artikel 52 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie al ertoe gehouden te goeder trouw met elke operator die erom verzoekt te onderhandelen over een interconnectieovereenkomst met het oog op de verstrekking van openbaar beschikbare elektronische-communicatiediensten.
467. Het BIPT stelt ook vast dat groot aantal van de Europese regulatoren verplichtingen inzake toegang en interconnectie opleggen aan alle operatoren.

¹⁸⁹ Alsook noodnummers en 078-nummers.

468. De verplichting inzake toegang en interconnectie omvat de volgende aspecten:
- 468.1. Aan derde operatoren verrichtingen toekennen inzake toegang en interconnectie voor de gespreksafgifte (zie sectie 14.3.2.1.);
 - 468.2. Met derde operatoren interconnectie aangaan gebruik makende van het Internet Protocol (IP) op 1 paar redundante interconnectiepunten (1 + 1) (zie sectie 14.3.2.2.);
 - 468.3. Architectuur van de IP-interconnectie link (zie sectie 14.3.2.3.);
 - 468.4. Afhandeling van redelijke aanvragen via het Internet Protocol (IP) (zie sectie 14.3.2.4.);
 - 468.5. Een aanbod doen voor collocatie of andere vormen van gedeeld gebruik van faciliteiten (zie sectie 14.3.2.5. ;
 - 468.6. Te goeder trouw onderhandelen met de operatoren die een toegangsverrichting aanvragen (zie sectie 14.3.2.6.);
 - 468.7. Reeds verleende toegang en/of interconnectie niet intrekken (zie sectie 14.3.2.7.).
469. De beschrijving van deze aspecten (beschrijving van de maatregel), alsook de rechtvaardiging van deze maatregelen worden hieronder besproken. In sectie 14.3.3. wordt eveneens een samenvattende overzichtstabel gegeven van de verschillende verplichtingen inzake toegang en interconnectie voor de verschillende operatoren.

14.3.2.1. Aan derde operatoren verrichtingen toekennen inzake toegang en interconnectie voor de gespreksafgifte

Beschrijving van de maatregel

470. Het BIPT legt voor de andere operatoren met een significante machtspositie eveneens een verplichting inzake toegang en interconnectie op in verband met het leveren van diensten voor gespreksafgifte overeenkomstig artikel 61, § 1, eerste lid van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie: *"(...)bepaalde diensten aanbieden die nodig zijn voor de interoperabiliteit van de aan gebruikers geleverde eind- tot- einddiensten, inclusief faciliteiten voor intelligente netwerkdiensten"*

471. Aldus moeten ook de andere operatoren met een significante machtspositie gevolg geven aan de redelijke verzoeken op het stuk van toegang en interconnectie die nodig zijn voor de gespreksafgifte naar hun geografische nummers en voor de gespreksafgifte naar 078-nummers en nummers van de nooddiensten.
472. In geval van weigering dient de SMP-operator voldoende te rechtvaardigen waarom hij vindt dat de aanvraag onredelijk is. Indien nodig zal het BIPT de gegrondheid van de eventuele weigering nagaan, meer bepaald in het licht van de elementen opgesomd in artikel 61, § 2, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie.
473. Onverminderd hun recht om hun netwerk te laten evolueren met naleving van de verplichtingen die ter zake op hen rusten, moeten zij ook de bijkomende diensten verlenen die nodig zijn voor de gespreksafgifte, waaronder de diensten voor toegang tot een toegangspunt (Access To an Access Point of ATAP) op alle toegangspunten en niveaus van interconnectie die beschikbaar zijn en de diensten voor interconnectieverbindingen.
474. Operatoren die een verrichting inzake gespreksafgifte vragen, moeten de diensten die zij wensen op ontbundelde wijze kunnen kopen.
475. De technische aspecten van de interconnectie, met inbegrip van de testen, moeten binnen een redelijke termijn na het plaatsen van de bestelling worden geregeld.
476. Ten slotte moeten al deze operatoren met een significante machtspositie nalaten om welke technische maatregel ook te nemen die de levering van de gespreksafgiftedienst zou kunnen belemmeren of verhinderen.
477. Deze generieke verplichting om toegang te verlenen slaat op elke interconnectietechnologie (in het bijzonder TDM/SS7-interconnectie, alsook IP-interconnectie). De specifieke voorwaarden worden gedetailleerd verder in dit besluit.

[Rechtvaardiging van de maatregel](#)

478. Zonder een dergelijke verplichting zouden de operatoren met een significante machtspositie concurrentievervalsende gedragingen kunnen vertonen zoals de weigering om aan de concurrenten van zijn commerciële afdelingen de toegang te verlenen tot netwerkbestanddelen, wat het betreden van de markt voor hen zou bemoeilijken en de concurrentie op de stroomafwaarts gelegen retailmarkten zou verzwakken. Zonder een dergelijke verplichting zouden de SMP-operatoren de

operatoren kunnen kiezen die het voorrecht zouden hebben om de oproepen naar hun abonnees te interconnecteren en te routeren. De verplichting is dus noodzakelijk om ervoor te zorgen dat de operatoren geen concurrentieverstorend gedrag kunnen aannemen.

479. Wat de verplichting betreft om elementen op ontbundelde wijze aan te bieden, deze is nodig om te voorkomen dat door een onrechtmatige bundeling van diensten de kosten van concurrenten kunstmatig opgedreven wordt om zijn eigen diensten te bevoordelen.
480. Het feit dat de generieke toegangsverplichting elke interconnectietechnologie omvat, beantwoordt aan de noodzaak om de naleving van het principe van technologische neutraliteit te garanderen en vormt een aanpassing van de verplichting tot toegang tot de bestaande en lopende technologische ontwikkelingen op de markt.

14.3.2.2. Met derde operatoren interconnectie aangaan gebruik makende van het Internet Protocol (IP) op 1 paar redundante interconnectiepunten (1+1)

Beschrijving van de maatregel

481. Aanvragen tot interconnectie van een derde operator zullen niet als onredelijk worden beschouwd enkel op basis van het feit dat interconnectie via het Internet Protocol (IP) wordt gevraagd op 1 paar redundante interconnectiepunten (1 +1)

Rechtvaardiging van de maatregel aangaande het gebruik van de IP-technologie om interconnectie op te zetten

482. De telecommunicatienetwerken zitten momenteel in een fase van overgang naar architecturen van de nieuwe generatie. Concreet uit zich dit in een overgang van de corenetwerken die erop gericht is de (bijna-)totaliteit van de diensten, en in het bijzonder van de spraakdiensten, op basis van IP te verstrekken. In die context zal de spraakinterconnectie, zoals die vandaag bestaat en gebaseerd is op TDM-interfaces, migreren naar IP-interfaces.
483. Dergelijke interconnectie is efficiënter dan de huidige TDM-interconnectie. Dankzij IP-interconnectie kan inderdaad meer verkeer worden overgebracht over een beperkter aantal interfaces. Bovendien blijkt voor de operatoren van wie het corenetwerk reeds gebaseerd is op IP (in het bijzonder de kleinste operatoren), een omzetting van hun verkeer naar TDM nutteloos wanneer het corenetwerk waarmee ze interconnecteren ook een IP-netwerk is.

484. Om redenen van efficiëntie is het voor het BIPT niet opportuun dat een gesprek dat zowel opgebouwd als getermineerd wordt op IP, tussentijds nog moet geconverteerd worden naar TDM, enkel omwille van interconnectieredenen, terwijl een alternatief, volledig gebaseerd op de IP-technologie, mogelijk is.
485. Uit een enquête die het BIPT voerde tussen 29 mei 2017 en 15 juni 2017, wordt bevestigd dat het overgrote merendeel van de Belgische telecomoperatoren in hun corenetwerk gebruik maken van de IP-technologie.
486. Vooruitkijkend beschouwt het BIPT IP-interconnectie dus als de meest efficiënte oplossing om interconnectie op te zetten tussen verschillende netwerken. Het loutere feit dat een verzoek om toegang betrekking heeft op de IP-interconnectie zal door het BIPT niet worden beschouwd als een mogelijke rechtvaardiging van de onredelijkheid van een aanvraag.

[Rechtvaardiging van de maatregel aangaande het aantal interconnectiepunten IP-interconnectie](#)

487. In het BEREC rapport “Case Studies on IP-based Interconnection for Voice Services in the European Union”¹⁹⁰ wordt bestudeerd op welke wijze IP-interconnectie in de Europese Unie aangeboden wordt. Uit deze studie blijkt dat in bepaalde buurlanden, met name Frankrijk en Duitsland, de vaste netwerk incumbent of de regulator het aantal IP-interconnectiepunten op 1 paar redundante interconnectiepunten heeft vastgelegd.
488. In het Besluit van 18 april 2017 rond de marktanalyse van vaste (en mobiele) gespreksafgifte legt de Nederlandse regulator ACM op dat aanbieders van gespreksafgifte niet van afnemers van gespreksafgifte mogen eisen dat zij op een groter aantal interconnectielocaties moeten aansluiten dan één paar redundante interconnectiepunten (1 + 1) voor vaste gespreksafgifte voor IP-interconnectie.
489. Het BIPT stelt vast dat een nationale IP-interconnectie met één paar redundante interconnectiepunten reeds in voege is in naburige Europese landen waarvan de omvang vergelijkbaar is met België of zelfs groter is. Deze voorbeelden bevestigen dat een nationale interconnectie met één paar redundante interconnectiepunten voldoende is in de Belgische context.

¹⁹⁰ BEREC, Case Studies on IP-based Interconnection for Voice Services in the European Union, BoR (15) 196

490. In hun reacties op de enquête, geven verschillende operatoren aan dat één nationaal paar redundante interconnectiepunten (1 + 1) een technisch haalbare oplossing is en deze oplossing te verkiezen valt boven een oplossing met meerdere interconnectiepunten.
491. Andere operatoren geven dan weer aan dat zij een oplossing verkiezen met meerdere interconnectiepunten omwille van (geo-)redundante redenen.
492. Het BIPT wil operatoren die slechts nood hebben aan één paar redundant IP-interconnectiepunten toestaan deze oplossing tot stand te brengen, maar wil niet bekomen dat operatoren die een toegevoegde waarde zien in meerdere IP-interconnectiepunten, deze oplossing niet zouden mogen verwezenlijken.
493. Het BIPT is daarom van mening dat aanvragen tot interconnectie van een derde operator niet als onredelijk mogen worden beschouwd enkel op basis van het feit dat interconnectie via het Internet Protocol (IP) wordt gevraagd op 1 paar redundante interconnectiepunten.
494. Het BIPT wil niet beletten dat derde operatoren, die een toegevoegde waarde zien in meer dan één paar IP-interconnectiepunten, zich zouden moeten beperken tot het aangaan van interconnectie op slechts 1 paar redundante IP-interconnectiepunten.
495. Derde operatoren die meerdere IP-interconnectiepunten wensen, kunnen dit bekomen in onderling overleg.
496. In zijn reactie op de consultatie van het ontwerpbesluit, vraagt Proximus om te specificeren dat de IP-interconnectiepunten van de alternatieve operatoren zich in België moeten bevinden.
497. Het BIPT wenst zich op dit moment niet uit te spreken over deze kwestie en zal dit punt behandelen bij de besluitname van het nieuwe IP-interconnectiereferentieaanbod dat Proximus zal moeten beschikbaar maken aan het BIPT.
498. Aangaande de locatie van de IP-interconnectiepunten bij interconnectie tussen 2 alternatieve operatoren, heeft geen enkele operator hierover een reactie ingediend. Het BIPT heeft geen volledig zicht op de toekomstplannen van elke operator en wil de mogelijke opties die in onderling overleg kunnen bekomen worden niet beperken. Het BIPT wenst zich dus op dit moment niet uit te spreken over deze kwestie.

14.3.2.3. Architectuur van de IP-interconnectie link

499. In het ontwerpbesluit werd volgende remedie voorgesteld:

Aanvragen tot interconnectie op basis van het IP-protocol van een derde operator worden niet als onredelijk beschouwd enkel op basis van het feit dat interconnectie wordt aangevraagd op basis van 1 fysieke IC link per interconnectie punt voor het transport van het verkeer dat onder de verantwoordelijkheid van elk van de twee geïnterconnecteerde operatoren valt (BIT en OIT in het kader van het BRIO-aanbod).

500. Verschillende operatoren hebben hierop gereageerd tijdens de consultatie van het ontwerpbesluit:

500.1. Enkele operatoren bevestigden dat de meeste efficiënte manier om IP-interconnectie te implementeren gebeurt op basis van 1 fysieke IC link per interconnectiepunt voor het verkeer dat onder de verantwoordelijkheid van elk van de twee geïnterconnecteerde operatoren valt, daar één fysieke link voldoende capaciteit heeft voor het spraakverkeer in beide richtingen.

500.2. Andere operatoren haalden aan dat het eigen is aan de operator om deze keuze te maken en dat dit deel zou moeten uitmaken van de onderhandelingen aangaande IP-interconnectie.

501. Het BIPT begrijpt dat elke operator zich in een specifieke situatie bevindt, onder andere qua volume spraakverkeer, qua gedane investeringen in infrastructuur, qua toekomstplannen, ...

502. Het BIPT herhaalt zijn standpunt dat interconnectie tussen 2 operatoren op een efficiënte manier dient georganiseerd te worden, en dat een één enkele verbinding voor al het verkeer *prima facie* niet onredelijk is, maar het vindt ook dat het redelijk is om het aan een operator die al geïnvesteerd heeft in een infrastructuur waarmee de interconnectiepunten bereikt kunnen worden, toe te staan om zijn eigen infrastructuur te gebruiken.

14.3.2.4. Afhandeling van redelijke aanvragen tot interconnectie via het Internet Protocol (IP)

Beschrijving van de maatregel

503. Redelijke aanvragen tot interconnectie van een derde operator via het Internet Protocol (IP) moeten binnen de 12 maanden worden afgehandeld.

Rechtvaardiging van de maatregel

504. In het BEREC rapport “Case Studies on IP-based Interconnection for Voice Services in the European Union”¹⁹¹ wordt bestudeerd op welke wijze IP-interconnectie in de Europese Unie aangeboden wordt. In Frankrijk heeft ARCEP een overgangperiode van 30 maanden opgelegd tussen de invoering van een IP-interconnectie en de sluiting van een TDM-interconnectie. In Duitsland zien we dat de historische operator momenteel een buitendienststelling van zijn TDM-interconnectie plant drie en een half jaar na de verplichting om de IP-interconnectie te verstrekken.
505. In de antwoorden op de enquête, geven de overige operatoren verschillende tijdsperiodes aan waarbij de migratie naar IP-interconnectie zou moeten afgerond zijn. Over het algemeen gezien, wensen de operatoren met een kleiner spraakvolume zo snel als mogelijk te migreren, waarbij de operatoren met een groter spraakvolume liever nog een tijd willen wachten alvorens te starten met de migratieprocedure.
506. Rekening houdende met bovenstaande argumenten, is volgens het BIPT een tijdsperiode van 12 maanden voldoende om elke redelijke aanvraag tot IP-interconnectie uit te voeren.

14.3.2.5. Een aanbod doen voor collocatie of andere vormen van gedeeld gebruik van faciliteiten

Beschrijving van de maatregel

507. Een operator met een significante machtspositie moet overeenkomstig artikel 61, § 1, zesde lid, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie een collocatiemogelijkheid bieden. Bovendien moet de operator met een significante machtspositie de nodige infrastructuur aanbieden waardoor de operator die de aanvraag doet kan interconnecteren met de operator met een significante machtspositie.

Rechtvaardiging van de maatregel

508. Die verplichting is absoluut noodzakelijk om de fysieke verbinding van de elektronische-communicatienetwerken mogelijk te maken.
509. Het BIPT wenst te benadrukken dat wat betreft de collocatiefaciliteiten en de levering van aansluitverbindingen, deze aanvullende diensten door de operatoren slechts beschikbaar moeten worden gesteld indien de verzoeken vanwege derde

¹⁹¹ BEREC, Case Studies on IP-based Interconnection for Voice Services in the European Union, BoR (15) 196

operatoren die interconnectie met hun netwerk aanvragen, redelijk zijn¹⁹². De evenredigheid van deze verplichtingen wordt op die manier gegarandeerd.

14.3.2.6. Te goeder trouw onderhandelen met de operatoren die een toegangsverrichting aanvragen

Beschrijving van de maatregel

510. Overeenkomstig artikel 61, § 1, tweede lid, 2° van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie moeten de overige operatoren met een significante machtspositie te goeder trouw en dus met name snel onderhandelen. Deze operatoren moeten alles in het werk stellen om snel ter zake een akkoord te sluiten met de andere operator binnen een redelijke periode. De operatoren moeten ook vanaf de eerste contacten met de andere operator alle inlichtingen en documenten met betrekking tot de andere operator vermelden die het nodig heeft om het akkoord te sluiten.
511. De toegang moet met name worden toegestaan als de betreffende dienst noodzakelijk is om een aanbod van de operator met een significante machtspositie op een stroomafwaarts gelegen markt te reproduceren.
512. Het BIPT legt er de nadruk op dat die verplichting de operatoren die een interconnectie aanvragen niet noodzakelijk verplicht om opnieuw te onderhandelen over de lopende toegangscontracten.

Rechtvaardiging van de maatregel

513. Zonder die verplichting kan een operator met een significante machtspositie ertoe geneigd zijn om het proces van levering van aanbiedingen voor gespreksafgiftediensten te vertragen, rekening houdende met zijn machtspositie op de markt.
514. Die verplichting is nodig om de operator met een significante machtspositie ertoe aan te zetten om snelle en succesvolle onderhandelingen te voeren met de gesprekspartners waarmee het concurreert op de stroomafwaarts gelegen retailmarkten.

¹⁹² Ter herinnering, in geval van weigering dient de SMP-operator voldoende te rechtvaardigen waarom hij vindt dat de aanvraag onredelijk is. Indien nodig zal het BIPT de gegrondheid van de eventuele weigering nagaan, meer bepaald in het licht van de elementen opgesomd in artikel 61, § 2, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie.

14.3.2.7. Reeds verleende toegang en/of interconnectie niet intrekken

515. Overeenkomstig artikel 61, § 1, 3^o van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie kan aan operatoren met een significante machtspositie kan met name de verplichting worden opgelegd om de toegang tot faciliteiten niet in te trekken wanneer die reeds is toegestaan. Artikel 61, § 1, laatste lid, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie bepaalt: “Het Instituut kan de voorwaarden en nadere regels inzake billijkheid, redelijkheid en termijn vaststellen voor de uitvoering van de verplichtingen die overeenkomstig dit artikel worden opgelegd”.
516. Er dient een onderscheid te worden gemaakt tussen twee verschillende gevallen: de intrekking van de toegang voor alle begunstigden in het kader van netwerkaanpassingen en van de beëindiging van bepaalde diensten en de intrekking van de toegang voor een specifieke begunstigde in het geval van niet-naleving van contractuele bepalingen.

Intrekking van de toegang en/of interconnectie bij netwerkaanpassingen of bij beëindiging van sommige diensten

Beschrijving van de maatregel

517. Als een operator met een significante machtspositie zijn netwerk op zo'n manier zou aanpassen dat sommige diensten onbeschikbaar zouden worden, mag deze operator geen verrichtingen in verband met gespreksafgifte intrekken zonder een redelijke aankondiging aan de andere operator vóór de schorsing van de toegang en zal het vooraf het BIPT op de hoogte moeten stellen (voor de precisering van de overige in acht te nemen termijnen verwijzen we naar de verplichting inzake Transparantie).

Rechtvaardiging van de maatregel

518. De sluiting van een dienst voor alle begunstigden vormt duidelijk een wijziging van de verbonden documenten die een voorafgaande controle vergt van het BIPT, dat hierbij moet nagaan of de operator met een significante machtspositie voldaan heeft aan de verschillende verplichtingen en in het bijzonder aan de verplichting tot non-discriminatie.
519. Bovendien is het nodig dat de gegeven vooropzeg de begunstigden in staat stelt om hun eigen activiteiten en investeringen tijdig te plannen om zich daadwerkelijk aan te passen aan de nieuwe situatie. Een voorbeeld van een dergelijke situatie is de sluiting van een toegangspunt of de verandering van toegangstechnologie.

520. Conform artikel 5 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie kan het BIPT alle redelijke maatregelen treffen om de doelstellingen van het Europese regelgevingskader op het vlak van elektronische communicatie te verwezenlijken zoals vastgelegd in artikel 8 van de Kaderrichtlijn en meer bepaald om erop toe te zien dat de concurrentie niet in het gedrang komt en om de bescherming van de gebruikers te garanderen.
521. Krachtens artikel 61, § 1 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie, is het BIPT bevoegd om de voorwaarden vast te leggen die de SMP-operatoren in acht moeten nemen om de toegang voor de alternatieve operatoren in te trekken.
522. Het belang van de rol van de regulator in dergelijke situatie wordt zowel in het ERG-standpunt¹⁹³ inzake NGA alsook door de Europese Commissie¹⁹⁴ bevestigd.
- *“National authorities will need to carefully follow and evaluate developments [concerning NGN] in order to ensure that appropriate access remedies are maintained for the forward-looking periods for which competition is judged to be ineffective, and to avoid undermining or discouraging efficient entry.”¹⁹⁵*
 - *“Without a clear and transparent view of the intentions of market players for deployment of NGA networks, it is not possible for the regulator to provide a clear indication of the regulatory environment that will apply to these investments. This information can be requested from operators by NRAs according to Art. 5 FD respecting*

¹⁹³ ERG Opinion (07) 16rev2 on Regulatory Principles of NGA, 27-28

¹⁹⁴ Toelichting SEC(2007) 1483/2 van de Commissie bij de Aanbeveling van de Commissie van 17 december 2007 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronischecommunicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronischecommunicatienetwerken en -diensten aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen, 17.

¹⁹⁵ Vrije vertaling: « *De nationale overheden moeten de ontwikkelingen [in verband met NGN] nauwlettend volgen en evalueren om ervoor te zorgen dat er gepaste correctiemaatregelen inzake toegang in stand worden gehouden voor de prospectieve periodes waarvoor de concurrentie ondoeltreffend wordt geacht, en om de ondermijning of ontmoediging van efficiënte toetreding te voorkomen.* »

confidentiality requirements. (...) It will enable the regulator to adopt the most appropriate regulatory principles.”¹⁹⁶

523. Zonder een dergelijke verplichting zouden de operatoren niet in staat zijn hun abonnees voldoende dienstkwaliteit en –continuïteit te garanderen. De onderbreking van een gespreksafgiftedienst zou leiden tot de onderbreking van de eind-tot-eindverbindingen aan consumenten en andere gebruikers. De gevolgen van een onderbreking van de dienst zijn te belangrijk om de operator met een significante machtspositie in staat te stellen om die maatregel te treffen zonder de voorwaarden te regelen voor een eventuele intrekking van de toegang.
524. Proximus levert aan de alternatieve operatoren veel toegangs- en interconnectiediensten (op de gespreksafgiftemarkt, maar ook op andere markten). Proximus blijft verreweg de vaste operator die de meeste interconnectieovereenkomsten heeft afgesloten. Men kan vaststellen dat de voornaamste operatoren die vaste-telefoniediensten willen aanbieden in België doorgaans interconnectie aangaan met Proximus. Voor sommige blijft Proximus de enige operator met wie ze geïnterconnecteerd zijn. Andere gaan vervolgens ook interconnectie aan met andere operatoren, maar zonder de interconnectie met Proximus op te geven. Vandaar dat de impact van een terugtrekking van bepaalde toegangs- en interconnectiediensten veel groter is wanneer die terugtrekking wordt beslist door Proximus dan wanneer die door andere operatoren wordt beslist. Daarom vindt het BIPT dat het niet gerechtvaardigd is om voor de alternatieve operatoren wat betreft toegang en interconnectie dezelfde specifieke bepalingen te voorzien als die die voorzien waren voor Proximus.

Intrekking van reeds toegestane toegang en/of interconnectie bij niet-nakoming van contractbepalingen

Beschrijving van de maatregel

525. Er kunnen zich situaties voordoen waarin de gespreksafgifteoperator met een significante machtspositie de levering van toegangsdiensten wenst te onderbreken (in dit geval gespreksafgifte en de bijbehorende diensten) omdat een andere operator sommige bepalingen in zijn contract niet nakomt (bijv. zijn facturen niet

¹⁹⁶ Vrije vertaling: “Zonder een duidelijke en transparante kijk op de intenties van marktspelers voor de aanleg van NGA-netwerken kan de regulator onmogelijk een duidelijk beeld geven van de regulerende omgeving die op deze investeringen van toepassing zal zijn. Deze informatie kunnen de NRI's aan de operatoren vragen overeenkomstig artikel 5 van de Kaderrichtlijn, waarbij de eisen inzake vertrouwelijkheid worden nageleefd. (...) Ze zal de regulator in staat stellen om de meest geschikte regulerende principes aan te nemen.”

betaalt). In zo'n geval acht het BIPT het noodzakelijk om de uitoefening door de gespreksafgifteoperator met een significante machtspositie van zijn contractuele rechten te onderwerpen aan bepaalde voorwaarden die garanderen dat de doelstellingen van het regelgevingskader in acht worden genomen, in het bijzonder de bevordering van onvervalste concurrentie en de bescherming van de belangen van de gebruikers.

526. Voordat de gespreksafgifteoperator met een significante machtspositie een verrichting inzake gespreksafgifte of bijbehorende dienst onderbreekt wegens de niet-nakoming van de contractbepalingen, moet het een bijzondere procedure volgen:
- 526.1. de onderbreking van de toegang moet uiterlijk 15 kalenderdagen voor de datum waarop de onderbreking van de toegang gepland is, schriftelijk worden gemeld aan de alternatieve operator;
- 526.2. een kopie van deze kennisgeving moet tezelfdertijd aan het BIPT worden toegestuurd, samen met de nuttige documenten (zoals relevante uittreksels uit de toegangsakkoorden, uitgewisselde brieven, facturen, netting-overzicht ...).
527. Bovendien moeten alle operatoren met een significante machtspositie in samenwerking met de betrokken operator alle redelijke voorzorgsmaatregelen nemen om zoveel mogelijk te vermijden dat de intrekking van de toegang invloed heeft op de prioritaire klanten zoals de nooddiensten, ziekenhuizen, artsen, politiediensten, besturen, internationale instellingen.

[Rechtvaardiging van de maatregel](#)

528. Het BIPT vindt het billijk dat een operator met een significante machtspositie zich beschermt tegen het risico van de niet-nakoming van de contractbepalingen door de klanten. De verplichting voor een operator met een significante machtspositie om te voldoen aan verzoeken om toegang geldt in de mate dat deze verzoeken redelijk zijn. De levering van een toegangsdienst vragen zonder de contractbepalingen na te komen, met inbegrip van de niet-betaling van de facturen gebaseerd op de contractbepalingen, kan geen redelijk verzoek vormen.
529. Het BIPT beklemtoont echter dat het recht om zich te beschermen tegen het risico van de niet-nakoming van de contractbepalingen geen afbreuk mag doen aan de marktontwikkeling noch aan de bescherming van de eindgebruikers.

530. Conform artikel 5 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie kan het BIPT alle redelijke maatregelen treffen om de doelstellingen van het Europese regelgevingskader op het vlak van elektronische communicatie te verwezenlijken zoals vastgelegd in artikel 8 van de Kaderrichtlijn en meer bepaald om erop toe te zien dat de concurrentie niet in het gedrang komt en om de bescherming van de gebruikers te garanderen.
531. Krachtens artikel 61, § 1 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie, is het BIPT bevoegd om de voorwaarden vast te leggen die de SMP-operator in acht moet nemen om de toegang voor de alternatieve operatoren in te trekken.
532. Er zouden zich immers situaties kunnen voordoen waarin de onderbreking van de verstrekking als een misbruik zou kunnen worden beschouwd. Nu is de schorsing van de levering van toegang een gebeurtenis die een ernstig, onmiddellijk en moeilijk te herstellen nadeel kan berokkenen voor de operatoren, alsook ernstig ongemak kan veroorzaken voor de eindgebruikers. Wanneer de toegang wordt geschorst kunnen de alternatieve operatoren onmogelijk de diensten blijven verstrekken die zij aan hun klanten verkopen en lopen zij een duidelijk risico om snel en massaal hun klanten te verliezen, zelfs om hun activiteiten niet meer te kunnen heropstarten en failliet te gaan. Wat de eindgebruikers betreft, maakt een onderbreking van de gespreksafgiftediensten het voor hen, naargelang van het geval onmogelijk om te bellen of opgebeld te worden.
533. Het BIPT vindt dat het verzoek om toegang niet alleen een gerichte vraag is, op het ogenblik waarop die wordt geformuleerd, maar een vraag die zich ook uitstrekt in de tijd. Zodra een operator met een significante machtspositie is ingegaan op een redelijk verzoek om toegang, leidt dit ertoe dat de manier waarop die bestaande toegang wordt stopgezet, zelf redelijk moet zijn. Zonder begeleidende maatregelen zouden de alternatieve operatoren kunnen worden geconfronteerd met onrechtmatige dienstonderbrekingen en zouden zij hun klanten geen voldoende dienstkwaliteit en –continuïteit kunnen garanderen. Dankzij deze verplichting kan een zekere stabiliteit op de markt worden ingesteld en kan de mogelijkheid voor de operator met een significante machtspositie worden beperkt om de diensten aan de operatoren die de gespreksafgifte gebruiken, onrechtmatig stop te zetten. De gevolgen van een onderbreking van de dienstverlening zijn te groot om het aan de operator met een significante machtspositie toe te staan om deze maatregel te nemen zonder inachtneming van een bijzondere procedure die een voorafgaande kennisgeving en het verlenen van een redelijke opzegtermijn garandeert. Deze opzegtermijn is absoluut noodzakelijk:

533.1. om andere operatoren de mogelijkheid te bieden om indien zij dat nodig achten, een beroep te doen op de hoven en rechtbanken;

533.2. om het BIPT de kans te geven om na te gaan of een operator met een significante machtspositie door de levering van de gespreksafgiftediensten stop te zetten niet zijn verplichtingen als operator met een significante machtspositie verzuimt, bijvoorbeeld om zich ervan te vergewissen dat de operator in kwestie niet discrimineert tussen alternatieve operatoren die zich in gelijkaardige situaties bevinden¹⁹⁷;

533.3. en om in voorkomend geval maatregelen te kunnen nemen om de gebruikers te beschermen, bijvoorbeeld om de onderbreking van de telefonische toegang van prioritaire gebruikers zoals artsen of ziekenhuizen te vermijden.

534. De duur van de opzeg (15 dagen) is een redelijk compromis tussen de noodzaak dat deze termijn volstaat om te voldoen aan de doelstellingen hierboven en het belang van de SMP-operator om het risico te beperken dat klanten hun contractuele bepalingen niet nakomen. Deze termijn van 15 dagen is overigens coherent rekening houdende met soortgelijke opzegtermijnen die op andere gereguleerde markten van toepassing zijn (zie met name het besluit van het BIPT van 26 mei 2017 betreffende de gespreksafgifte op afzonderlijke mobiele netwerken¹⁹⁸).

14.3.3. Overzichtstabel verplichtingen inzake toegang en interconnectie en conclusie

	Proximus	Andere SMP-operatoren
Toegang en interconnectie (artikel 61 van de wet van 13 juni 2005)		
Gespreksafgifteverrichtingen leveren	<ul style="list-style-type: none">• Ja	<ul style="list-style-type: none">• Ja
Interconnectie aangaan met derde operatoren door gebruik te maken van het internetprotocol (IP) op 1 paar redundante	<ul style="list-style-type: none">• 1 + 1• De operator die de aanvraag tot IP-interconnectie met Proximus indient, dient	<ul style="list-style-type: none">• 1 + 1

¹⁹⁷ Het BIPT preciseert dat de SMP-operator uiteraard zelf beslist om in geval van niet-nakoming van het contract al dan niet de exceptie van niet-uitvoering op te werpen, al mag het niet discrimineren tussen operatoren die zich in een gelijkwaardige situatie bevinden.

¹⁹⁸ Besluit van de Raad van het BIPT van 26 mei 2017 betreffende de analyse van markt 2: gespreksafgifte op afzonderlijke mobiele netwerken, punt 284.

	Proximus	Andere SMP-operatoren
interconnectiepunten (1 + 1)	minsten twee IP-interconnectiepunten te kiezen uit lijst van zes IP-interconnectiepunten (2 in Brussel, 2 in Vlaanderen, 2 in Wallonië).	
Architectuur van de IP-interconnectieverbinding	<ul style="list-style-type: none"> • Wordt behandeld in referentieaanbod 	<ul style="list-style-type: none"> • Wordt niet behandeld
Maximale tijdsduur voor redelijke aanvragen voor migratie naar IP-interconnectie	<ul style="list-style-type: none"> • 12 maanden per aanvraag, voor aanvragen ingediend na inwerkingtreding referentieaanbod 	<ul style="list-style-type: none"> • 12 maanden per aanvraag, voor aanvragen ingediend na inwerkingtreding referentieaanbod Proximus
Collocatie of andere vormen van gedeeld gebruik van de faciliteiten aanbieden	<ul style="list-style-type: none"> • Ja 	<ul style="list-style-type: none"> • Ja
Te goeder trouw onderhandelen	<ul style="list-style-type: none"> • Voor aspecten die in referentieaanbod staan: redelijke termijn • Voor aspecten die niet in referentieaanbod staan: 4 maanden termijn 	<ul style="list-style-type: none"> • Binnen een redelijke termijn
Reeds verleende toegang en/of interconnectie niet intrekken	<ul style="list-style-type: none"> • Bij netwerkaanpassingen of beëindiging van sommige diensten: 1 jaar aankondigingstermijn • Bij niet-nakoming van contract bepalingen: onderbreking van de toegang moet uiterlijk 15 kalenderdagen 	<ul style="list-style-type: none"> • Bij netwerkaanpassingen of beëindiging van sommige diensten: redelijke aankondigingstermijn • Bij niet-nakoming van contract bepalingen: onderbreking van de toegang moet uiterlijk 15 kalenderdagen
Migraties commercieel aanbod en een gereguleerd aanbod	<ul style="list-style-type: none"> • Moeten ingewilligd worden 	

Tabel 5: Overzichtstabel verplichtingen inzake toegang en interconnectie

535. Het BIPT meent dat de verplichtingen inzake toegang en interconnectie (zoals blijkt uit bovenstaande tabel) die opgelegd zijn aan Proximus en de andere SMP-operatoren identiek of zeer gelijkaardig zijn. Het BIPT verwijst voor de rechtvaardiging per genomen maatregel naar sectie 14.3.1. en 14.3.2.
536. De minimale verschillen die er zijn, kunnen ofwel verklaard worden door:

- Het feit dat Proximus een referentieaanbod dient te publiceren en de andere SMP-operatoren niet (zo wordt bij de verplichting aan Proximus om te goeder trouw te onderhandelen met de operatoren die een toegangsverrichting aanvragen een onderscheid gemaakt tussen een verrichting die al dan niet wordt opgenomen in het referentieaanbod).
- Ofwel door het feit dat het netwerk van Proximus het grootste is van het land en het enige dat het hele land bestrijkt. Dat netwerk is datgene waarop de alternatieve operatoren¹⁹⁹ zich normaal gezien aansluit en de architectuur ervan heeft dus een substantiële invloed op alle operatoren.

14.4. VERPLICHTINGEN INZAKE KOSTENTOEREKENINGSSYSTEEM

Wettelijke basis

537. De wettelijke grondslag van deze verplichtingen is artikel 62 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie.

14.4.1. Kostentoerekeningssysteem opgelegd aan Proximus

Beschrijving van de maatregel

538. Overeenkomstig artikel 62, § 2, § 3 en § 4, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie moet Proximus een kostentoerekeningssysteem instellen dat voldoet aan de voorwaarden die het BIPT heeft vastgesteld in zijn besluit van 22 augustus 2007²⁰⁰. De naleving door Proximus van de nadere regels van dit besluit zal op kosten van Proximus worden gecontroleerd door een erkende bedrijfsrevisor die door Proximus wordt aangewezen. Het BIPT zal ieder jaar volgend op het rapport van de bedrijfsrevisor een verklaring betreffende de inachtneming van het systeem publiceren.
539. Proximus is ertoe gehouden aan het BIPT alle elementen mee te delen aan de hand waarvan het BIPT de naleving van de tariefverplichtingen kan controleren.

Rechtvaardiging van de maatregel

¹⁹⁹ Proximus is met (vertrouwelijk) andere operatoren geïnterconnecteerd.

²⁰⁰ Besluit van de Raad van het BIPT van 22 augustus 2007 met betrekking tot de uitvoering van de verplichting voor Belgacom om een kostentoerekeningssysteem in te stellen. Dit besluit definieert de algemene principes, de kwaliteit van de informatie, de toerekenings- en evaluatieregels, de documentatie, de beschrijving, de controle van het kostentoerekeningssysteem, alsook de na te leven termijnen. Dat besluit beoogt de invoering van die verplichting op transversale wijze, voor alle markten waarop Proximus als operator met een significante machtspositie wordt beschouwd.

540. Het BIPT acht het gerechtvaardigd om voor Proximus de verplichting te handhaven om een kostentoerekeningssysteem toe te passen dat door het BIPT is goedgekeurd.
541. Een telecommunicatieoperator zoals Proximus is van nature uit een complexe onderneming gelet op de omvang, de diversiteit en de technische aard van zijn activiteiten. Een kostentoerekeningssysteem (namelijk een geheel van regels aan de hand waarvan de kosten, inkomsten en ingezet kapitaal van een onderneming over haar verschillende diensten en activiteiten kunnen worden verdeeld) is onontbeerlijk opdat de regulator in staat zou zijn na te gaan dat de verplichtingen inzake terugwinning van de kosten en controle op de toegangsprijzen in acht worden genomen (de regulator moet in het bijzonder over nuttige informatie kunnen beschikken om zijn kostenmodellen op te stellen).
542. Als er geen gepast kostentoerekeningssysteem was, zou het moeilijk zijn om de naleving van de verplichting inzake kostenbasing te controleren. Het is dus van fundamenteel belang dat de kostenbasing gepaard gaat met een verplichting tot het toepassen van een toerekeningssysteem.
543. Ook al heeft het BIPT geopteerd voor een bottom-up model dat een efficiënte operator vertegenwoordigt, toch wordt een bottom-up model niet noodzakelijk uitgewerkt, uitgaande van een wit blad. Het netwerk van Proximus is het grootste van het land en het enige dat het gehele territorium bestrijkt. Dat netwerk is datgene waarop alle alternatieve operatoren zich normaal gezien aansluiten en de architectuur ervan heeft dus een substantiële invloed op alle operatoren. Voor de ontwikkeling van een "bottom-up" model dat representatief is voor een efficiënte operator, zonder te erkennen dat Proximus dit is, moet het BIPT absoluut over talrijke technische of boekhoudkundige gegevens over het netwerk van Proximus beschikken²⁰¹. Zonder een gepast kostentoerekeningssysteem zou de ontwikkeling van het kostenmodel veel moeilijker worden gemaakt.
544. Naar aanleiding van de nationale consultatie verwijst Proximus naar het feit dat de oplegging van een kostentoerekeningssysteem disproportioneel is in het kader van deze marktanalyse, aangezien de kostenbasis die gebruikt wordt in het kostenmodel voor vaste gespreksafgifte marginaal is ten opzichte van de totale kostenbasis van het kostentoerekeningssysteem. Het BIPT is van mening dat deze verplichting geen onevenredige last vormt voor Proximus, gelet op de verplichtingen die al sinds een aantal jaren op Proximus rustten, waardoor deze

²⁰¹ Hoewel dit netwerk niet zou worden beschouwd als de (enige) referentie om het netwerk van een efficiënte operator te definiëren.

operator reeds een kostentoerekeningssysteem ontwikkeld heeft en het behoud van dit systeem niet disproportioneel kan bevonden worden. Niettemin moet het kostentoerekeningssysteem worden bijgewerkt en jaarlijks gecontroleerd.

545. Eveneens voor bij voorbeeld de markt van breedband- en televisieomroepdiensten werd deze verplichting bij Proximus opgelegd en hierbij wijst het BIPT op het transversale karakter van een kostentoerekeningssysteem, wat met zich mee brengt dat deze verplichting in het kader van deze marktanalyse, voor de operator Proximus in zijn geheel niet als onevenredig geacht kan worden.
546. Wat betreft het feit dat de incrementele kosten van de gespreksafgifte slechts een marginaal gedeelte vormen van de totale kostenbasis die in het kostentoerekeningssysteem is opgenomen, moet worden onderstreept dat het noodzakelijk blijft om het volledige netwerk te modelleren om die incrementele kosten te bepalen. De aanbeveling van 2009 definieert die incrementele kosten (soms “vermijdbare kosten” genoemd) als volgt: *“Vermijdbare kosten zijn het verschil tussen de vastgestelde langetermijnkosten van een exploitant die een volledig gamma van diensten verschaft en de totale vastgestelde kosten van die exploitant die een volledig gamma van diensten verschaft zonder gespreksafgiftedienst op wholesaleniveau aan derde partijen [...]”*. De regulator kan het daarom niet achterwege laten om de totaliteit van het netwerk te modelleren teneinde daarvan de incrementele kosten van de gespreksafgifte af te trekken. De vergelijking tussen de zuiver incrementele kosten van de gespreksafgifte en de totale kostenbasis die in het model zijn ingevoerd, is dus niet relevant om de evenredigheid van een kostentoerekeningssysteem te beoordelen.

14.4.2. Geen kostentoerekeningssysteem opgelegd aan de andere SMP-operatoren

547. Het BIPT acht het niet evenredig om een verplichting met betrekking tot een kostentoerekeningssysteem aan de andere SMP-operatoren op te leggen.
548. Zoals vermeld in Hoofdstuk 12. stelt het BIPT nog steeds de bijzondere positie van Proximus vast in vergelijking met de andere Belgische operatoren.²⁰² In tegenstelling tot Proximus beschikken deze operatoren meestal enkel maar over een significante machtspositie op de markt voor de afgifte van vaste gesprekken. Het verzamelen van de nodige gegevens en het opstellen van een

²⁰²Proximus is de operator met de grootste volumes, zowel in termen van retail trafiek (meer dan 50% van al de vaste telefonie trafiek in België) dan in termen van wholesale trafiek (meer dan 60% van de vaste gespreksafgifte trafiek in België). Proximus is ook de operator aan wie de grootste volume van nummers werd toegewezen. Het netwerk van Proximus is het grootste van het land en het enige dat het hele land bestrijkt en Proximus is de operator waarmee de alternatieve operatoren zich normaal gezien aansluit en de architectuur ervan heeft dus een substantiële invloed op alle operatoren.

kostentoerekeningssysteem legt in aanzienlijke mate beslag op de tijd en middelen van een operator. Het lijkt geen evenredige verplichting om aan hen een kostentoerekeningssysteem op te leggen, enkel voor de markt voor vaste gespreksafgifte waarvan bovendien de tarieven symmetrisch moeten zijn (zie sectie prijscontrole)

549. Naar aanleiding van de nationale consultatie verwijst Proximus naar het feit dat de kabeloperatoren wel een kostentoerekeningssysteem opgelegd krijgen in het kader van de markt van breedband- en televisieomroepdiensten. Het BIPT erkent zoals het aangeeft in het ontwerpbesluit van vaste gespreksafgifte van 28 december 2017, dat inderdaad sommige operatoren een significante machtspositie op andere markten hebben (bijv. de markt voor mobiele gespreksafgifte of de markt voor televisieomroepdiensten) en dat de opportuniteit om hen een kostentoerekeningssysteem op te leggen in het kader van de analyse van deze markten overwogen is. In het bijzonder werd voor de kabeloperatoren zeer recent voor de eerste keer in het kader van de markt voor breedband- en televisieomroepdiensten bij besluit²⁰³ een kostentoerekeningssysteem opgelegd, terwijl deze verplichting reeds jaren op Proximus rustte.
550. De prijzen die door dit besluit worden ingesteld, zijn voorafgaandelijk bepaald op basis van een bottom-up model waarbij het model is gemaakt van een efficiënte operator gebaseerd op Proximus. Het feit dat dit bottom-up model voor een groot deel het netwerk van Proximus weerspiegelt, heeft het voorwerp uitgemaakt van een raadpleging en is daarbij niet betwist door de kabeloperatoren, noch door Proximus (integendeel, Proximus heeft vroeger reeds kritiek geuit toen de bottom-up modelvorming afweek van de realiteit van zijn netwerk). In die omstandigheden en onverminderd het standpunt dat zal worden aangenomen bij een later nieuw onderzoek van de markt, is het niet nodig om de kabeloperatoren de verplichting op te leggen om in het kader van dit besluit een kostentoerekeningssysteem in te stellen.
551. Eenmaal een kostentoerekeningssysteem in het kader van de analyse voor de markt voor breedband- en televisieomroepdiensten ontwikkeld zal zijn voor de kabeloperatoren, zal het BIPT daar rekening mee houden voor het beoordelen van de evenredigheid van het opleggen van een kostentoerekeningssysteem aan andere operatoren bij een volgende analyse van de vaste gespreksafgifte. Het BIPT behoudt echter zijn standpunt dat op dit moment, het geen evenredige verplichting

²⁰³ Zie Besluit van de CRC van 29 juni 2018 betreffende de analyse van de markten voor breedband en televisieomroep.

is om enkel voor de markt voor vaste gespreksafgifte een kostentoerekeningssysteem aan de kabeloperatoren op te leggen.

552. Naar aanleiding van de nationale consultatie verwijst Proximus ook naar het feit dat de verplichting van een kostentoerekeningssysteem niet aan hun werd opgelegd voor de markt van mobiele gespreksafgiftediensten, en zien ze geen grond om andere verplichtingen op te leggen tussen de markten vaste en mobiele gespreksafgiftediensten.
553. Het BIPT wijst erop dat de specifieke omstandigheden van deze twee markten verschillend zijn. Voor de wholesaletarieven van de markt van mobiele gespreksafgifte werd een bottom-up kostenmodel ontwikkeld dat niet gebaseerd was op een bepaalde mobiele operator, maar wel op een gemiddelde operator die actief is op de Belgische markt²⁰⁴. Dit in tegenstelling tot de tarieven die in dit besluit worden vastgelegd en welke resulteren uit een bottom-up kostenmodel dat het netwerk modelleert van een bestaande efficiënte operator gebaseerd op Proximus (cf. bijlage F).

14.5. VERPLICHTINGEN INZAKE NON-DISCRIMINATIE

Wettelijke basis

554. De wettelijke grondslag van deze verplichtingen is artikel 58 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie.

14.5.1. Non-discriminatie opgelegd aan Proximus

Beschrijving van de maatregel

555. Krachtens artikel 58 van de wet van 13 juni 2005 kunnen verplichtingen inzake non-discriminatie door het BIPT worden opgelegd aan de operatoren die aangewezen zijn als operator met een sterke machtspositie op de markt: *"Verplichtingen inzake non-discriminatie moeten er in het bijzonder voor zorgen dat de operatoren ten aanzien van andere ondernemingen die gelijkwaardige diensten aanbieden onder gelijkwaardige omstandigheden gelijkwaardige voorwaarden toepassen, en aan anderen diensten en informatie aanbieden onder dezelfde voorwaarden en van dezelfde kwaliteit als die welke zij hun eigen diensten of diensten van hun dochterondernemingen of partners bieden."*

²⁰⁴ Die keuze was mogelijk gemaakt door de grote mate van gelijkheid tussen de drie mobiel-netwerkoperatoren, een gelijkheid die men niet terugvindt tussen de vaste operatoren.

556. Non-discriminatie wordt doorgaans omschreven als de toepassing van gelijkwaardige voorwaarden onder gelijkwaardige omstandigheden op andere ondernemingen die gelijkwaardige diensten aanbieden. Dit principe kan ook omgekeerd de toepassing impliceren van verschillende voorwaarden in verschillende situaties. Non-discriminatie wordt onder andere beoordeeld in vergelijking met de diensten, dochterondernemingen en partners van de operator met een sterke machtspositie.
557. Het non-discriminatiebeginsel omvat verscheidene aspecten:
- 557.1. De toepassing van identieke tarieven voor alle kopers van hun gespreksafgiftdienst (externe tarifaire non-discriminatie).
- 557.2. De verplichting om het non-discriminatiebeginsel na te leven inzake de kwaliteit van de gespreksafgiftdienst, of die nu intern of extern wordt verstrekt. Met andere woorden, die operatoren kunnen wat de kwaliteit van de dienst betreft geen discriminatie toepassen naar gelang van de oorsprong van de oproep.

[Rechtvaardiging van de maatregel](#)

558. Non-discriminatie is altijd een basisprincipe geweest dat de door Proximus verstrekte verrichtingen inzake toegang en interconnectie regelde. Proximus is altijd onderworpen geweest aan een dergelijke verplichting sedert de telecommunicatiemarkt voor concurrentie is opengesteld. Dat principe moet behouden worden, want anders zou Proximus de ontwikkeling van de concurrentie op de markten voor telefoondiensten kunnen blokkeren of ernstig hinderen.
559. Een verplichting tot non-discriminatie is gerechtvaardigd en evenredig in het kader van de aanbiedingen inzake gespreksafgifte naar vaste nummers. Het is immers van essentieel belang dat Proximus alle alternatieve operatoren dezelfde verrichtingen aanbiedt als die welke hij zelf gebruikt, ofwel zijn dochterbedrijven of zijn partners. Het non-discriminatiebeginsel biedt alternatieve operatoren de mogelijkheid om een kwaliteit van dienstverlening aan te bieden die equivalent zijn aan die van de operator met een significante machtspositie en garandeert bijgevolg evenwichtige concurrentievoorwaarden. Bij het ontbreken van een verplichting tot non-discriminatie zou de verticaal geïntegreerde operator met een significante machtspositie in staat zijn om de ontwikkeling van de concurrentie te belemmeren door zijn concurrenten te benadelen ten opzichte van zijn eigen

afdelingen, dochters of partners²⁰⁵, onder meer wat betreft de termijnen, de procedures, de beschikbare inlichtingen en de kwaliteit van de dienstverlening²⁰⁶. Het BIPT zal toezien op de naleving van het non-discriminatiebeginsel wat de kwalitatieve aspecten betreft.

560. De verplichting tot interne non-discriminatie wat de kwalitatieve aspecten betreft is gerechtvaardigd door het feit dat er los van de tariefaspecten een potentieel nefast risico voor de markt en derde operatoren bestaat, dat elk van de vaste operatoren discriminerende voorwaarden toepast voor de kwalitatieve aspecten van de dienst voor gespreksafgifte op hun netwerk (bijvoorbeeld qua termijn voor indienststelling, dimensionering van de interconnectie-interfaces, kwaliteit van de dienst, enz.).
561. Naar aanleiding van de nationale consultatie vraagt het Platform verduidelijking waarom enkel 'externe tarifaire non-discriminatie' wordt opgelegd aan Proximus en vraagt het om ook 'interne tarifaire non-discriminatie' op te leggen aan Proximus. Volgens het Platform werd ook een interne tarifaire non-discriminatie opgelegd aan Proximus in het besluit van 2012 en kan een verplichting niet opgeheven worden zonder argumentatie.
562. Het BIPT verwijst echter naar het besluit van 2012²⁰⁷ waarin de verplichting tot interne tarifaire non-discriminatie reeds opgeheven werd voor Proximus. Het niet meer opleggen werd gerechtvaardigd door het feit dat deze gespreksafgiftetarieven zeer weinig speelruimte geven aan Proximus om kruissubsidiërende praktijken te beoefenen. Het BIPT meent dat Proximus nog steeds weinig speelruimte heeft om dergelijke kruissubsidiërende praktijken te beoefenen en bovendien zullen de huidige gespreksafgiftetarieven dalen wanneer ze zullen worden bepaald volgens de zuivere LRIC-methode. Het BIPT is bijgevolg van mening dat een interne tarifaire non-discriminatie verplichting, net als in 2012, nog steeds disproportioneel zou zijn.

14.5.2. Non-discriminatie opgelegd aan de andere SMP-operatoren

Beschrijving van de maatregel

²⁰⁵ Zie § 85-86 van de Bekendmaking van de Europese Commissie betreffende de toepassing van de mededingingsregels op overeenkomsten inzake toegang in de telecommunicatiesector, PB C 265 van 22 augustus 1998, 02.

²⁰⁶ ERG Common Position (06) 33 on the approach to Appropriate Remedies in the ECNS regulatory framework.

²⁰⁷ Besluit van de Raad van het BIPT van 2 maart 2012 met betrekking tot de marktanalyse van de markt voor gespreksafgifte op het openbare telefoonnetwerk verzorgd op een vaste locatie, paragraaf 429.

563. De andere SMP-operatoren zullen onderworpen zijn aan een verplichting tot non-discriminatie ten aanzien van derde operatoren inzake het verrichten van gespreksafgifte op hun netwerk.
564. Die verplichting bestaat uit:
- De toepassing van identieke tarieven voor alle kopers van hun gespreksafgiftedienst (externe tarifaire non-discriminatie).
 - De verplichting om het non-discriminatiebeginsel na te leven inzake de kwaliteit van de gespreksafgiftedienst, of die nu intern of extern wordt verstrekt. Met andere woorden, die operatoren kunnen wat de kwaliteit van de dienst betreft geen discriminatie toepassen naar gelang van de oorsprong van de oproep.

Rechtvaardiging van de maatregel

565. Het BIPT is van oordeel dat de significante machtspositie van de andere SMP-operatoren werkelijk zou kunnen leiden tot discriminerend gedrag tegenover derde operatoren die rechtstreekse interconnectie met die operatoren wensen, indien er geen correctiemaatregel inzake externe non-discriminatie was. In geval van onaanvaardbare discriminerende voorwaarden die worden opgelegd in het kader van een directe interconnectie, zou de derde operator geen andere keuze hebben dan een beroep te doen op een transitoperator, hetgeen inefficiëntie en concurrentienadelen zou scheppen ten opzichte van een derde operator die rechtstreeks geïnterconnecteerd is. Het BIPT is dus van oordeel dat de derde operatoren aan een "externe" non-discriminatieverplichting onderworpen zullen zijn, namelijk tegenover derden.
566. De verplichting tot interne non-discriminatie wat de kwalitatieve aspecten betreft is gerechtvaardigd door het feit dat er los van de tariefaspecten er een potentieel nefast risico is voor de markt en derde operatoren, dat elk van de vaste operatoren discriminerende voorwaarden toepast voor de kwalitatieve aspecten van de dienst voor gespreksafgifte op hun netwerk (bijvoorbeeld qua termijn voor indienststelling, dimensionering van de interconnectie-interfaces, kwaliteit van de dienst, enz.).

14.6. VERPLICHTINGEN INZAKE TRANSPARANTIE

Wettelijke basis

567. De wettelijke grondslag van deze verplichtingen wordt gevormd door artikel 59 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie.

14.6.1. Transparantie opgelegd aan Proximus

568. Overeenkomstig artikel 59 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie behoudt het BIPT de transparantieplichting die aan Proximus wordt opgelegd.

569. De transparantieplichting omvat de volgende aspecten:

569.1. de publicatie van een referentieaanbod (dewelke eventueel kan worden gesplitst of gedupliceerd naar gelang de gebruikte interconnectietechnologie);

569.2. aanpassingen van de wholesaleaanbiedingen aan de netwerk- of IT-evoluties

569.3. de mededeling van informatie met betrekking tot de infrastructuurwijzigingen die voorzienbare effecten hebben op de interconnectiediensten;

569.4. de mededeling van informatie met betrekking tot de tariefwijzigingen van de “service plans”;

569.5. de mededeling van de toegangs- en interconnectieakkoorden;

569.6. de publicatie van indicatoren inzake dienstkwaliteit;

569.7. de publicatie van de plannen in verband met de invoering van een NGN-architectuur

570. In sectie 14.6.3. ‘Overzichtstabel transparantie verplichtingen opgelegd aan de verschillende operatoren’ wordt eveneens een samenvattende overzichtstabel gegeven van de verschillende transparantieplichtingen voor de verschillende operatoren.

14.6.1.1. Publicatie van het referentieaanbod

Beschrijving van de maatregel

571. Het BIPT legt aan Proximus de verplichting op om een referentieaanbod te publiceren voor het verrichten van gespreksafgifte op zijn netwerk.
572. Aangaande IP-interconnectie moet Proximus het huidige referentieaanbod uitbreiden of een afzonderlijk referentieaanbod binnen de 1 maand na de inwerkingtreding van dit besluit aan het BIPT bezorgen. Zoals artikel 59, § 4, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie voorschrijft, wordt elk nieuw referentieaanbod, voordat het gepubliceerd wordt, door het Instituut goedgekeurd, dat de aanpassingen die het nodig acht kan opleggen.
573. Het referentieaanbod moet de alternatieve operatoren in staat stellen om alleen de verrichtingen te kopen die ze nodig hebben, wat inhoudt dat het referentieaanbod voldoende gedetailleerd en gesplitst moet zijn.
574. Het referentieaanbod moet de inhoud overnemen van de vroegere referentieaanbiedingen en de volgende gebieden omvatten:
- 1) Technische en tarifaire voorwaarden verbonden aan de gespreksafgifte op het vaste openbare telefoonnetwerk op een vaste locatie, alsook aan de bijkomende diensten, namelijk:
 - Netwerkbestanddelen waartoe toegang verleend wordt;
 - Informatie over de plaats van de fysieke aansluitpunten;
 - Technische voorwaarden in verband met de toegang;
 - Procedures inzake bestelling en bevoorrading, productietermijnen, testprocedures.
 - 2) Collocatiediensten.
 - 3) Informatie over de relevante sites van de operator met een significante machtspositie:
 - Collocatiemogelijkheden, met inbegrip van fysieke collocatie;
 - Kenmerken van de apparatuur die in collocatie kan worden geplaatst;
 - Maatregelen om de veiligheid van de lokalen te waarborgen;

- Toegangsvoorwaarden voor het personeel van alternatieve operatoren;
- Veiligheidsnormen;
- Regels voor onderverdeling van ruimte wanneer de collocatieruimte beperkt is;
- Voorwaarden waaronder begunstigde sites kunnen inspecteren waar fysieke collocatie mogelijk is of waar collocatie is geweigerd;
- Procedures en termijnen voor de uitvoering.

4) Leveringsvoorwaarden:

- Termijn waarbinnen wordt gereageerd op verzoeken om diensten en faciliteiten, overeenkomsten inzake het niveau van de dienstverlening, procedures om gebreken te verhelpen en om terug te keren naar het gangbare niveau van dienstverlening en parameters voor de kwaliteit van de dienstverlening;
- Waarborgen inzake dienstkwaliteit, in voorkomend geval met inbegrip van vergoeding voor te late levering;
- Tarieven of tarifieringsvoorwaarden voor elk van de bovengenoemde diensten, functies en faciliteiten.

575. Het referentieaanbod moet gratis beschikbaar worden gemaakt, in elektronisch formaat, op een vrij toegankelijke website.

[Rechtvaardiging van de maatregel](#)

576. De verplichting die reeds in het besluit van 2012²⁰⁸ was opgenomen om een referentieaanbod te publiceren, is in dit besluit behouden. Deze verplichting, die overigens algemeen wordt opgelegd door de NRI's van andere EU-lidstaten, wordt immers algemeen erkend als een efficiënt middel om snelle en niet-discriminerende interconnectie mogelijk te maken. Die verplichting is essentieel voor de ontwikkeling van de markt.

²⁰⁸ Besluit van de Raad van het BIPT van 2 maart 2012 m.b.t. de marktanalyse van de markt voor gespreksafgifte op het openbare telefoonnetwerk, verzorgd op een vaste locatie. .

577. Door Proximus een verplichting op te leggen tot het publiceren van een referentieaanbod, wordt vermeden dat de onderhandelingen te lang duren en te weinig resultaat opleveren. Bij het ontbreken van een verplichting tot transparantie zouden de onderhandelingen inzake toegang en interconnectie langer zijn en minder efficiënt, wat het betreden van de markt en de ontwikkeling van de alternatieve operatoren zou vertragen. Op grond van het transparantiebeginsel krijgen de alternatieve operatoren een begrip van de technische architectuur en de economische en tarifaire voorwaarden van de wholesaleaanbiedingen van Proximus. Dat principe vergemakkelijkt ook de onderhandelingen over akkoorden inzake toegang en interconnectie omdat die kunnen worden gebaseerd op voorwaarden die voor alle partijen bekend zijn, hetgeen de asymmetrie van de informatieverstrekking vermindert die kan bestaan tussen Proximus (de historische operator), en de overige operatoren.
578. Door de transparantiemaatregel kan bovendien de naleving van de overige verplichtingen van de operator met een significante machtspositie worden nagegaan, met name de verplichting tot non-discriminatie en die van prijscontrole.
579. Die verplichting is nodig voor de ontwikkeling van de concurrentie op de markten voor openbaar beschikbare telefoondiensten op een vaste locatie. Die verplichting bestond al in het vroegere kader en gedurende de periode van vorige marktanalyse en Proximus kon die in het verleden op bevredigende wijze nakomen. Ze vormt daarom geen onevenredige verplichting.
580. De verplichting om een vooraf door het BIPT goedgekeurd referentieaanbod te publiceren is noodzakelijk om het BIPT in staat te stellen om zijn bevoegdheid uit te oefenen om wijzigingen te eisen, in voorkomend geval nog voor de publicatie. Het BIPT kan op elk ogenblik eisen dat het referentieaanbod wordt gewijzigd als dit nodig blijkt om de naleving te waarborgen van de ex-anteverplichtingen die door de wet zijn opgelegd (bijvoorbeeld een verplichting tot non-discriminatie of een verplichting in verband met terugwinning van de kosten).
581. Voorzien in een gereguleerd IP-interconnectieaanbod is gerechtvaardigd door de uitbreiding van de verplichting inzake toegang tot IP-interconnectie. Doordat er een nieuwe technologie voor de interconnectie wordt ingevoerd, is het noodzakelijk dat er ook transparantie wordt gegeven ten opzichte van deze nieuwe technologie.
582. Daar Proximus op 15 maart 2018 reeds een aanbod rond IP-interconnectie heeft gepubliceerd, is het volgens het BIPT niet onredelijk om de periode voor het afwerken van de referentieaanbieding en deze te bezorgen aan het BIPT te beperken tot 1 maand na de inwerkingtreding van dit besluit (tegenover de drie

maanden die zijn voorgesteld in het kader van de raadpleging over dit besluit) gelet op het feit dat Proximus al een aanbod heeft voorgesteld en opgesteld en omdat het enkel gaat om een aanpassing van dat aanbod aan de bijzondere bepalingen die voortvloeien uit dit besluit.

14.6.1.2. Aanpassingen van de wholesaleaanbiedingen aan de netwerk- of IT-evoluties

Beschrijving van de maatregel

583. Overeenkomstig artikel 59, § 5, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie moet het BIPT te allen tijde wijzigingen aan het referentieaanbod kunnen opleggen om onder andere rekening te houden met de ontwikkeling van de Proximus-aanbiedingen en de verzoeken van de alternatieve operatoren. Hieronder vallen o.m. ook de implementatietermijnen.
584. Proximus of elke begunstigde van het referentieaanbod kan hieraan wijzigingen voorstellen, overeenkomstig artikel 59, § 6, eerste lid, van de wet van 13 juni 2005. Het BIPT kan aanpassingen die het nodig acht opleggen aan de gewenste wijziging, of ze weigeren.
585. De verplichting om een vooraf door het BIPT goedgekeurd referentieaanbod te publiceren houdt in dat het aanvankelijke referentieaanbod en de wijzigingen die de operator hierin wenst aan te brengen, aan het BIPT worden meegedeeld.
586. Onverminderd de bepalingen in zijn referentieofferte met betrekking tot de aankondiging van wijzigingen met een belangrijke operationele impact (zie deel 12 van het BRIO of soortgelijke bepalingen die ingevoerd zouden kunnen worden in het IP-interconnectieaanbod), moet Proximus de alternatieve aanbieders op zijn minst drie maanden van te voren de aanpassingen aan zijn IT-systemen bekend maken en in een testfase van één maand voorzien als die aanpassingen een ingreep aan de kant van de alternatieve aanbieders vereisen. Bij de bekendmaking van de aanpassingen, moet Proximus voldoende informatie beschikbaar maken aan de begunstigten van het referentieaanbod zodat deze een correcte inschatting kunnen maken van de impact op hun eigen IT-systemen.

Rechtvaardiging van de maatregel

587. Artikel 59, § 6, van de wet betreffende de elektronische communicatie preciseert de nadere bepalingen voor aanpassingen van referentieaanbiedingen. Deze bepaling voorziet in de voorafgaande kennisgeving aan het BIPT van een door de operator met een sterke machtspositie gewenst ontwerp van wijzigingen van

referentieaanbiedingen. Het BIPT kan dat ontwerp van wijziging weigeren of verplichten om het aan te passen.²⁰⁹

588. Naast de geplande wetgevende bepaling blijkt het ook nodig om het voorstel tot aanpassing voor te leggen aan de alternatieve operatoren opdat ze zo snel mogelijk worden ingelicht over de beoogde wijzigingen. Zo merkt BEREK terecht op dat de SMP-operator een bevoorrechte toegang heeft tot essentiële informatie en dat deze zich een oneerlijk voordeel kan verschaffen wanneer hij bepaalde informatie laattijdig deelt.²¹⁰
589. Een aanpassing van het referentieaanbod kan ook gepaard gaan met technische, computer- of documentaire aanpassingen bij de alternatieve operator. Daarom is het nodig om, afhankelijk van de situatie, te voorzien in een minimumtermijn tussen het ogenblik waarop de operator met een sterke machtspositie het referentieaanbod kan aanpassen en het ogenblik waarop de operator met een sterke machtspositie van kan genieten. Proximus zal hiermee moeten rekening houden wanneer het een voorstel tot aanpassing aan het referentieaanbod indient bij het BIPT. Het BIPT kan eventuele aanpassingen aan de implementatietermijnen opleggen indien zij dit gepast acht.
590. Toegang tot het netwerk van de operator met een sterke machtspositie opleggen zou geen effect hebben als de operator met een sterke machtspositie voor zichzelf een nieuwe technologie, een nieuw netwerkelement, een nieuwe topologie en nieuwe capaciteiten kan gebruiken alvorens een wholesaleaanbod ter beschikking te stellen van de alternatieve operatoren. De verplichting zou bijgevolg niet efficiënt zijn en ze invoeren zou onevenredig zijn aangezien ze geen werkelijk voordeel oplevert voor de concurrentie op lange termijn en voor de consument.
591. In zijn reactie op de consultatie van dit besluit, maakt Proximus de opmerking dat de voorgestelde notificatie- en implementatietermijnen voor IT-aanpassingen te streng zijn. De huidige werkwijze heeft immers nooit tot een concreet probleem voor een operator geleid.
592. Op basis van deze commentaar brengt het BIPT de termijnen terug naar een situatie die vergelijkbaar is met die welke voortvloeide uit het besluit van 2012. Bij

²⁰⁹ Het gebruik van een dergelijke procedure van voorafgaande instemming door de regulator wordt ook vermeld door BEREK in zijn "Common Position on best practice in remedies on the market for wholesale (physical) network infrastructure access (including shared or fully unbundled access) at a fixed location imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market", BoR (12) 127, BP26 en 26c, 12-13/25. Dit kan in de zelfde geest toegepast worden op de FTR markt.

²¹⁰ Idem.

het BIPT is immers daarover geen groot probleem gemeld. Proximus moet dus de alternatieve aanbieders op zijn minst drie maanden van tevoren de aanpassingen aan zijn IT-systemen bekend maken en in een testfase van één maand voorzien als die aanpassingen een ingreep aan de kant van de alternatieve aanbieders vereisen.

593. Bij de bekendmaking van de aanpassingen, moet Proximus voldoende informatie beschikbaar maken zodat de begunstigen van het referentieaanbod in staat zijn om de impact van de te plannen wijzigingen in te schatten.

14.6.1.3. Mededeling van informatie met betrekking tot infrastructuurwijzigingen die voorzienbare effecten hebben op interconnectiediensten

Beschrijving van de maatregel

594. In het algemeen moet Proximus de overige operatoren zo snel als praktisch redelijk is en uiterlijk 12 maanden op voorhand op de hoogte brengen van de infrastructuurwijzigingen die voorzienbare effecten hebben op de interconnectiediensten die Proximus aanbiedt. De remedies met betrekking tot infrastructuurwijzigingen die afzonderlijk in dit Besluit worden behandeld (bv. het buitendienst stellen van de TDM-interconnectie-infrastructuur), hebben prioriteit over deze verplichting.

Rechtvaardiging van de maatregel

595. In dit besluit worden belangrijke infrastructuurwijzigingen die een impact hebben op de interconnectie-infrastructuur, zoals de migratie naar interconnectie op basis van de IP-technologie en de sluiting van interconnectiepunten, afzonderlijk behandeld.
596. Elke andere wijziging die een impact heeft op de interconnectie-infrastructuur, moet door Proximus aan de overige operatoren zo snel als praktisch redelijk is en uiterlijk 12 maanden op voorhand gecommuniceerd worden.
597. Deze periode van 12 maanden is redelijk gezien het feit dat de alternatieve operatoren over voldoende tijd moeten kunnen beschikken om alle nodige maatregelen te kunnen ondernemen.

14.6.1.4. Mededeling van informatie met betrekking tot de tariefwijzigingen van de “service plans”

Beschrijving van de maatregel

598. Onverminderd de inwerkingtreding van dit besluit moet Proximus 2 maanden van tevoren de tariefwijzigingen aan zijn “service plans” aankondigen zodat de

alternatieve aanbieders de kans hebben hun retailklanten tijdig op de hoogte te brengen.

Rechtvaardiging van de maatregel

599. Artikel 108, § 2, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie schrijft voor: “Onverminderd de toepassing van hoofdstuk 3, afdeling 6 van de wet van 6 april 2010 betreffende marktpraktijken en consumentenbescherming, hebben de abonnees het recht om bij kennisgeving van voorgestelde wijzigingen aan een beding van het afgesloten contract het contract zonder boete op te zeggen. De abonnees worden tijdig en ten minste één maand vooraf naar behoren individueel ter kennis gesteld van dergelijke wijzigingen en worden tegelijkertijd op de hoogte gesteld van hun recht om zonder boete het contract op te zeggen uiterlijk de laatste dag van de maand die volgt op de inwerkingtreding van de wijzigingen indien zij de nieuwe voorwaarden niet aanvaarden..” Om de alternatieve aanbieders in staat te stellen aan die bepaling te voldoen ten opzichte van hun retailklanten, moet Proximus 2 maanden van tevoren de tariefwijzigingen aan zijn “service plans” aankondigen zodat de alternatieve aanbieders de kans hebben hun retailklanten tijdig op de hoogte te brengen.
600. In het kader van zijn reactie op de openbare raadpleging had Proximus kritiek op het feit dat een voorafgaande kennisgeving van 2 maanden voor de tariefwijzigingen van zijn “Service Plans” incoherent was met de datum van inwerkingtreding van het besluit en vroeg het om die datum te herzien. Om die incoherentie uit de weg te ruimen, wordt voor de wijziging van de “Service Plans” een uitzondering ingevoerd. De termijn van 2 maanden voor de kennisgeving van de tariefwijzigingen van zijn “service plans” dient volgens het BIPT behouden te blijven omdat de alternatieve operatoren zich tijdig dienen kunnen aan te passen aan wijzigingen in de tariefstructuren. Echter in de uitzonderlijke situatie waarbij door de inwerkingtreding van het desbetreffende marktanalysebesluit er mogelijks een conflict ontstaat tussen 2 termijnen dient aan Proximus de kans gegeven te worden zich hieraan te kunnen conformeren door een éénmalige afwijking op deze termijn van kennisgeving van de tariefwijziging van zijn “service plans” toe te staan en dat deze dus korter mag zijn in deze uitzonderlijke situatie zonder korter dan 2 weken te zijn.

14.6.1.5. Mededeling van de toegangs- en interconnectieakkoorden

Beschrijving van de maatregel

601. Proximus is verplicht om het BIPT zijn akkoorden met de alternatieve operatoren inzake toegang en interconnectie mee te delen binnen 10 dagen nadat ze ondertekend zijn.

[Rechtvaardiging van de maatregel](#)

602. De mededeling van de akkoorden inzake toegang en interconnectie is nodig om de toepassing van het non-discriminatiebeginsel te garanderen. Bij het ontbreken van een dergelijke mededeling zou het BIPT de toepassing van het non-discriminatiebeginsel in de bilaterale akkoorden tussen de operator met een significante machtspositie en de derde operatoren niet tijdig kunnen controleren.

14.6.1.6. Publicatie van indicatoren inzake dienstkwaliteit

[Beschrijving van de maatregel](#)

603. Overeenkomstig artikel 59, § 1, eerste lid, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie moet Proximus indicatoren over de kwaliteit van de dienst²¹¹ (waarvan het verplicht stellen wordt besproken in de delen 5.2.4.5 en 5.2.5.4 van het document "Revised Remedies in the ECNS regulatory framework"²¹²) publiceren.
604. Proximus wordt verplicht om provisioning- en repair KPI's te publiceren die equivalent zijn aan de huidige KPI's dewelke werden opgelegd in het besluit van 27 februari 2008. Het BIPT houdt zich het recht voor om de voorgestelde KPI's te wijzigen indien nodig.
605. Proximus moet deze indicatoren publiceren op kwartaalbasis, binnen een maand na het einde van het betreffende kwartaal. De KPI's moeten worden gepubliceerd op een voor iedereen toegankelijk onderdeel van Proximus's website.

[Rechtvaardiging van de maatregel](#)

606. Indien een alternatieve operator zich wil opstellen als een aanvaardbare speler op de markt voor telefonie, moet hij in staat zijn dienstkwaliteitsniveaus te bieden die vergelijkbaar zijn met die van zijn voornaamste concurrenten. Omdat hij afhankelijk is van de dienst voor gespreksafgifte die door Proximus wordt

²¹¹ KPI of Key Performance Indicators.

²¹² ERG Common Position (06) 33 on the approach to Appropriate Remedies in the ECNS regulatory framework.

geboden, is het belangrijk dat die laatste die diensten verstrekt met een dienstniveau dat gelijkwaardig is aan dat welke het aan zijn retailafdeling verstrekt (zie Verplichtingen inzake non-discriminatie).

607. Nu bestaat bij het eenvoudig opleggen van de publicatie van een referentieaanbod het gevaar dat dit niet toereikend is om de naleving van de voorgeschreven technische voorwaarden en de gelijkwaardigheid van de dienstniveaus te garanderen.
608. Bijgevolg is een controlemiddel nodig om te kunnen nagaan of de dienstkwaliteitsniveaus worden nageleefd, of op z'n minst te verifiëren of er, behalve in uitzonderlijke omstandigheden buiten de wil van Proximus, geen discriminatie plaatsvindt tussen de kopers van diensten voor gespreksafgifte en de eigen retailafdeling.
609. Het BIPT acht het dus noodzakelijk om Proximus ertoe te verplichten indicatoren te publiceren in verband met de dienstkwaliteit. Die verplichting brengt voor Proximus beperkte kosten teweeg, rekening houdende met het feit dat hij een groot deel van die informatie nodig heeft voor zijn eigen beheer en dat de geraamde terugkerende kosten relatief gering zijn. *“De publicatie van KPI's is daarentegen een minder bindende maatregel dan dat een verplichting om dezelfde procedures toe te passen om intern en extern wholesalediensten te leveren (“equivalence of input”) zou kunnen betekenen. De verplichting om KPI's te publiceren is dus geen onevenredige verplichting ten opzichte van de voordelen die een dergelijke publicatie voor de markt oplevert.”*²¹³
610. Het BIPT is van mening dat de periodiciteit en de termijn van een maand redelijk zijn om statistisch relevante gegevens te verzamelen, te controleren en te publiceren. *“Het Instituut heeft er voor gekozen om de verplichting om deze indicatoren te publiceren op het openbare deel van de website van Proximus te behouden zodat de operatoren die zouden plannen om toe te treden tot de Belgische markt, gedetailleerde informatie kunnen inwinnen over de kwaliteit van de dienst die ze zouden kunnen verwachten als ze zich zouden richten tot Proximus voor wholesalediensten en zo met kennis van zaken hun interconnectiebeslissingen zouden kunnen nemen.”*²¹⁴.

²¹³ Besluit van de Raad van het BIPT van 27 februari 2008 ter aanvulling van de besluiten met betrekking tot de analyse van markten 1, 2, 8, 9 en 10 (nummering van de Aanbeveling van 2003) wat betreft de indicatoren inzake kwaliteit van dienstverlening (KPI – Key Performance Indicators), 9.

²¹⁴ Idem, 4.

611. (vertrouwelijk)
612. Het BIPT wil benadrukken dat het beschikbaar maken van KPI's op een voor iedereen toegankelijk onderdeel van Proximus's website net kan dienen om een potentieel probleem voortijdig te kunnen oplossen alvorens een geschil tussen operatoren opduikt.
613. (vertrouwelijk)
614. Het BIPT past daarom deze remedie aan en vraagt aan Proximus om provisioning- en repair KPI's te publiceren die equivalent zijn aan de huidige KPI's die werden opgelegd in het besluit van 27 februari 2008.
615. Het BIPT blijft evenwel van mening dat het transparant beschikbaar maken van relevante KPI's als controlemiddel een noodzaak blijft.

14.6.1.7. Publicatie van de plannen in verband met de invoering van een nieuwe NGN-architectuur of de modificatie van een bestaande NGN-architectuur

Beschrijving van de maatregel

616. In het kader van de overgang naar NGA/NGN en nadien, wanneer deze infrastructuur in voege is en wordt gewijzigd, zal Proximus aan het BIPT en aan de alternatieve operatoren zijn *netwerkontwikkelingsprojecten* per regio over een periode van vijf jaar meedelen. De meegedeelde informatie omvat onder andere:
- alle geplande aanpassingen op de bestaande wholesaletoeegangspunten;
 - alle geplande sluitingen van punten waar wholesaletoeegang wordt geleverd;
 - het tijdschema van de verwachte/geplande netwerktransformaties.
 - een volledige beschrijving van de technische interfaces (aansluitverbindingen, protocollen, dienstkwaliteit, enz.);
 - de werkprocedure in verband met deze nieuwe vorm van interconnectie (besteltermijnen, informatie te verstrekken door de vragende partij, testprocedures, enz.).
617. Die projecten moeten jaarlijks worden aangepast en bekendgemaakt.

618. In september 2009 hebben Proximus en het BIPT een akkoord bereikt over de invulling van deze verplichting. Proximus heeft een document voorgesteld genaamd 'Proximus network transformation outlook'²¹⁵ dat voldoende transparantie aan de sector moet geven over de geplande netwerkevoluties en heeft dat na akkoord van het BIPT over de inhoud, op zijn website gepubliceerd. Via dit document moet alle nuttige informatie hieromtrent beschikbaar zijn voor alle operatoren die reeds over een interconnectieakkoord met Proximus beschikken, alsook voor operatoren die nog niet geïnterconnecteerd zijn, maar die ertoe zouden kunnen worden gebracht om een interconnectieaanvraag bij deze operator te overwegen. Proximus heeft zich er overigens eveneens toe verbonden om jaarlijks een recente lijst van de toegangspunten (LEX, LDC, KVD) te publiceren op het beveiligde deel van zijn website.

Rechtvaardiging van de maatregel

619. Het is noodzakelijk en evenredig om Proximus te verplichten aan het BIPT en aan de alternatieve operatoren zijn netwerkontwikkelingsprojecten mee te delen per regio en over een periode van vijf jaar. De aldus voorziene netwerkaanpassingen kunnen zowel slaan op het eigenlijke technische netwerk als op het businessplan van de operator.
620. Om te zorgen voor een eerlijke concurrentie en investeringen te stimuleren is het belangrijk dat er voorafgaand aan de toekomstige netwerkevoluties voldoende transparantie is over deze evoluties. Die transparantie is nodig voor de alternatieve operator opdat hij zijn commerciële model en zijn activiteiten kan aanpassen en zich kan voorbereiden op de toekomstige netwerken en producten. Het is eveneens noodzakelijk om elke discriminatie betreffende de toegang tot informatie tussen Proximus, zijn dochterondernemingen en partners enerzijds en de alternatieve operatoren anderzijds te voorkomen. Zonder dat zou Proximus de overgang naar NGN/NGA zo kunnen misbruiken dat zijn eigen diensten worden bevoordeeld en de ontwikkeling van diensten door alternatieve operatoren wordt verhinderd.
621. Dit is in lijn met de aanbeveling van de Commissie en er kan parallel overgenomen worden:

“Indien de SMP-exploitant overweegt om een deel van zijn bestaande koperen toegangsnetwerk door vezel te vervangen en de momenteel gebruikte

²¹⁵https://www.proximus.be/wholesale/en/id_network_evolution/public/access/network-transformation-outlook.html

interconnectiepunten buiten bedrijf te stellen, dan moeten de NRI's de relevante informatie van de SMP-exploitant ontvangen, en moet conform artikel 9, lid 1, van Richtlijn 2002/19/EG worden gegarandeerd dat ondernemingen die toegang hebben tot het netwerk van de SMP-exploitant tijdig alle nodige informatie ontvangen om hun eigen netwerken en netwerkuitbreidingsplannen dienovereenkomstig aan te passen. De NRI's moeten de vorm en het detailniveau van dergelijke informatie vastleggen, en zo garanderen dat dergelijke informatie alleen wordt gebruikt voor het beoogde doel, en dat de vertrouwelijkheid van de informatie tijdens het volledige proces is verzekerd.”²¹⁶

622. De periode van vijf jaar garandeert de nodige zichtbaarheid om grote netwerkinvesteringen te verwezenlijken en wordt ook toegepast in het kader van de sluiting van de centrales om de voorwaarden tot sluiting op te leggen. Een tijdspanne van vijf jaar is nodig opdat de alternatieve operatoren:
- na het besluit om de dienst stop te zetten door Proximus, op zoek kunnen gaan naar een alternatieve oplossing die de continuïteit van de diensten voor de eindgebruiker garandeert;
 - een algemeen zicht hebben op de toekomst om op een efficiënte manier de investeringen te kunnen plannen;
 - een voldoende opbrengst hebben van hun investeringen. Een periode van 5 jaar vormt de gulden middenweg om nieuwe technologieën aan te moedigen en een voldoende opbrengst uit de investeringen te halen.
623. Bovendien is het onontbeerlijk dat de regulator en de alternatieve operatoren zo snel mogelijk worden ingelicht over deze ontwikkelingen teneinde de gevolgen

²¹⁶ Considerans 41 van de Aanbeveling Sec(2010) 1037 van de Europese Commissie van 20 september 2010 over gereguleerde toegang tot toegangsnetwerken van de nieuwe generatie (NGA)-netwerken.

voor de markt te analyseren²¹⁷. Het betreft een verduidelijking van de transparantieverplichting in het kader van de overgang naar NGN/NGA.

624. Daarnaast zal het BIPT erover waken dat de vertrouwelijkheid van strategische informatie van Proximus geëerbiedigd wordt. Bij het opstellen van de mededeling over de evolutie van het netwerk van Proximus in oktober 2009²¹⁸ is er op basis van overleg tussen het BIPT en Proximus over gewaakt dat er enerzijds een delicaat evenwicht gevonden werd tussen voldoende transparantie geven aan de sector zodat deze voldoende geïnformeerd is en dat anderzijds de vertrouwelijkheid van strategische keuzes van Proximus werd gevrijwaard.
625. De ERG benadrukt in zijn Opinion on Regulatory Principles of NGA²¹⁹ ook het belang van de maatregelen inzake transparantie en informatie met betrekking tot de ontwikkeling van NGA-netwerken teneinde de gepaste maatregelen voor de overgang naar deze nieuwe omgeving te kunnen uitwerken. De ERG verduidelijkt dat een gebrek aan transparantie met betrekking tot de plannen voor ontwikkeling van de nieuwe netwerken, het risico inhoudt dat de concurrentie eronder zal lijden en dat de invoering van sommige reguleringsopties onmogelijk zal worden door besluiten die worden genomen op het stuk van technologie en netwerken zonder de alternatieve operatoren te raadplegen of de regulator erbij te betrekken.

²¹⁷ Deze doelstelling wordt benadrukt in de toelichting SEC(2007) 1483 van de Commissie bij de Aanbeveling van de Commissie van 17 december 2007 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronischecommunicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronischecommunicatienetwerken en -diensten aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen waarin staat dat de regulatoren via remedies een manier moeten vinden om de ontwikkeling van nieuwe doeltreffendere netwerkarchitecturen te stimuleren terwijl de investeringen door de nieuwkomers op basis van de huidige architecturen gevrijwaard blijven. De nationale autoriteiten dienen de ontwikkelingen van dichtbij te volgen en te beoordelen teneinde erop toe te zien dat de gepaste remedies voor toegang worden behouden tijdens de prospectieve periodes waarin de concurrentie als ondoeltreffend wordt beschouwd en om ervoor te zorgen dat efficiënte toetredingen niet worden ondermijnd of ontmoedigd. (vrije vertaling)

²¹⁸

http://www.Proximuswholesale.be/wholesale/en/jsp/dynamic/product.jsp?dcrName=nws_network_evolution

²¹⁹ ERG Opinion (07) 16 rev2 on Regulatory Principles of NGA, p. 26.

626. De verplichting stemt ook overeen met het standpunt in verband met de regulerende principes van de European Regulators Group (ERG) inzake NGA²²⁰:

“For an effective transition it is important that NRAs ensure that there is transparency and debate surrounding any planned deployment of next generation access networks. Regulators need to develop their regulatory approach early on to provide the necessary predictability to all market players. (...) This is important as it allows investors and potential wholesale customers of any proposed NGA network to indicate their requirements and intentions. Such transparency will be beneficial to NGA investors as they explore the degree to which there is demand for wholesale access to their networks. It is also beneficial to competitors, who can make informed decisions on their own investment plans.”

627. De informatie hierover moet ook worden meegedeeld aan het BIPT op een manier waarop het de mogelijke impact op de markt en op de concurrentie van deze netwerkaanpassingen inzake NGN-infrastructuren correct kan inschatten. Deze rol van de regulator wordt bevestigd in het ERG-standpunt inzake NGA, alsook door de Europese Commissie:

“National authorities will need to carefully follow and evaluate developments [concerning NGN] in order to ensure that appropriate access remedies are maintained for the forward-looking periods for which competition is judged to be ineffective, and to avoid undermining or discouraging efficient entry.”²²¹

“Without a clear and transparent view of the intentions of market players for deployment of NGA networks, it is not possible for the regulator to provide a clear

²²⁰ ERG Opinion (07) 16rev2 on Regulatory Principles of NGA, 6 en 28: “Voor een doeltreffende overgang is het belangrijk dat de NRI’s ervoor zorgen dat er transparantie is en overleg wordt gepleegd over de eventuele geplande aanleg van NGA-netwerken. De regulatoren moeten hun regulerende aanpak tijdig ontwikkelen om alle marktspelers de nodige voorspelbaarheid te bieden. (...) Dit is belangrijk omdat het de beleggers en potentiële wholesaleklanten van een eventueel voorgesteld NGA-netwerk de gelegenheid biedt om hun eisen en plannen aan te geven. Dergelijke transparantie zal voordelig zijn voor de NGA-beleggers wanneer zij de mate nagaan waarin er vraag is naar wholesaletoegang tot hun netwerk. Het is ook voordelig voor de concurrenten, die met kennis van zaken beslissingen kunnen nemen over hun eigen investeringsplannen.” (vrije vertaling)

²²¹ Toelichting SEC(2007) 1483/2 van de Commissie bij de Aanbeveling van de Commissie van 17 december 2007 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronischecomunicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronischecomunicatienetwerken en -diensten aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen, 17.: “De nationale overheden moeten de ontwikkelingen [in verband met NGN] nauwlettend volgen en evalueren om ervoor te zorgen dat er gepaste correctiemaatregelen inzake toegang in stand worden gehouden voor de prospectieve periodes waarvoor de concurrentie ondoeltreffend wordt geacht, en om de ondermijning of ontmoediging van efficiënte toetreding te voorkomen.” (vrije vertaling)

indication of the regulatory environment that will apply to these investments. This information can be requested from operators by NRAs according to Art. 5 FD respecting confidentiality requirements. (...) It will enable the regulator to adopt the most appropriate regulatory principles.”²²²

14.6.1.7.1 Sluiting van de interconnectiepunten

Beschrijving van de maatregel

628. Proximus moet de overige operatoren uiterlijk 2 jaar op voorhand op de hoogte brengen van de sluiting van interconnectie punten.

Rechtvaardiging van de maatregel

629. Proximus heeft tijdens zijn algemene vergadering van 9 april 2008 verklaard dat het PSTN-netwerk in het kader van de modernisering van zijn netwerk en van de overstap naar de IP-technologie, zou worden gesloten in de periode 2014 – 2018.
630. Terwijl Proximus in 2008 de intentie had om de 65 geïdentificeerde centrales tegen 2018 te sluiten, is er in het “Network Transformation Outlook 2016-2021” document sprake dat de telefooncentrales en hun PSTN-apparatuur geleidelijk aan buiten dienst zullen worden gesteld tegen eind 2017²²³ en de lokale interconnectiepunten (“Local Access Point”) zullen achterhaald raken.
631. In het meest recente “Network Transformation Outlook 2017-2022” wordt bevestigd dat de lokale interconnectiepunten eind 2017 werden gesloten en dat het volledige²²⁴ historische spraaknetwerk ondertussen gemigreerd werd naar een op IP/ IMS gebaseerde infrastructuur.
632. De impact van deze sluiting op de interconnectiearchitectuur die wordt gebruikt door de markten voor gespreksafgifte is aanzienlijk. De architectuur die vervangen zal worden, wordt besproken in een ad-hocwerkgroep, maar de alternatieve operatoren moeten ook de planning kennen van de sluiting van de verschillende

²²² ERG Opinion (07) 16rev2 on Regulatory Principles of NGA, 27-28: “Zonder een duidelijke en transparante kijk op de intenties van marktspelers voor de aanleg van NGA-netwerken kan de regulator onmogelijk een duidelijk beeld geven van de regulerende omgeving die op deze investeringen van toepassing zal zijn. Deze informatie kunnen de NRI’s aan de operatoren vragen overeenkomstig artikel 5 van de Kaderrichtlijn, waarbij de eisen inzake vertrouwelijkheid worden nageleefd. (...) Ze zal de regulator in staat stellen om de meest geschikte regulerende principes aan te nemen.” (vrije vertaling)

²²³ Proximus heeft deze datum verschoven naar augustus 2017

²²⁴ Met uitzondering van een aantal historische ISDN-BA lijnen.

interconnectiepunten. Tevens moet een duidelijke mededeling over de toekomstige projecten de sector een voldoende duidelijk beeld geven van de impact op hun investeringen en de voortzetting van de investeringen aanmoedigen.

633. Het referentieaanbod voor interconnectie voorziet al in een aankondiging van een jaar voor de sluiting van een interconnectiepunt. Het BIPT vindt echter dat de sluiting van interconnectiepunten vereist dat de alternatieve operatoren voldoende vooruit moeten kunnen kijken om de aanpassingen te plannen die daardoor worden veroorzaakt in hun eigen netwerk en dat daarom een glijdende planning over 2 jaar gepast is om dit doel te bereiken.
634. Van zijn kant moet de regulator een toereikend idee hebben van de veranderingen die in zicht zijn, om in te schatten wat de gevolgen zijn voor de concurrentie op de markt. Deze rol wordt onderstreept in de toelichting van de Europese Commissie bij de Aanbeveling van 2007²²⁵:

“De regulatoren moeten via correctiemaatregelen een manier vinden om de ontwikkeling van nieuwe meer doeltreffende netwerkkarchitecturen te stimuleren terwijl de investeringen door de nieuwkomers op basis van de huidige architecturen gevrijwaard blijven”.

De nationale autoriteiten dienen de ontwikkelingen van dichtbij te volgen en te beoordelen teneinde erop toe te zien dat de gepaste remedies voor toegang worden behouden tijdens de prospectieve periodes waarin de concurrentie als ondoeltreffend wordt beschouwd en om ervoor te zorgen dat efficiënte toetredingen niet worden ondermijnd of ontmoedigd.²²⁶ (vrije vertaling)

635. Omdat Proximus over een dergelijke planning moet beschikken voor zijn eigen diensten, brengt de mededeling van deze inlichtingen aan de andere operatoren en aan het BIPT voor deze onderneming geen onevenredige last met zich.

²²⁵ Toelichting SEC(2007) 1483/2 van de Commissie bij de Aanbeveling van de Commissie van 17 december 2007 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronischecommunicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronischecommunicatienetwerken en -diensten aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen, C(2007) 5406, 17.

²²⁶ Raadpleging van de Raad van het BIPT over Next Generation Networks “NGN” en Next Generation Access “NGA”

636. Het is noodzakelijk dat Proximus de toegangsdiensten die een operator gebruikt, gedurende ten minste 2 jaar na de aankondiging van de stopzetting blijft aanbieden om de alternatieve operatoren in staat te stellen om:
- 636.1. na de beslissing van Proximus om de dienst stop te zetten, op zoek te gaan naar een alternatieve oplossing die de continuïteit van de diensten voor de eindgebruiker garandeert;
 - 636.2. een algemeen zicht te hebben op de investeringen betreffende de keuze van interconnectie met een netwerkkonderdeel van Proximus;
 - 636.3. hun investeringen af te schrijven²²⁷;
 - 636.4. een voldoende opbrengst te hebben van hun investeringen. Een termijn van 2 jaar is hierbij voldoende, rekening houdende met het gebrek aan aanzienlijke recente investeringen door alternatieve operatoren en de afwezigheid van het vooruitzicht op nieuwe investeringen hierin.

14.6.2. Transparantie opgelegd aan de andere SMP operatoren

Beschrijving van de maatregel

637. Overeenkomstig artikel 59 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie legt het BIPT een transparantieverplichting op aan de overige operatoren met een significante machtspositie.
638. De transparantieverplichting omvat de volgende aspecten:
- 638.1. De operatoren die aangemeld zijn als SMP-operator zijn verplicht om op hun website al hun tarieven voor gespreksafgifte te publiceren.
 - 638.2. De operatoren die aangemeld zijn als SMP-operator moeten onverminderd de inwerkingtreding van dit besluit 2 maanden van tevoren de tariefwijzigingen aan hun “service plans” aankondigen. Die duur kan evenwel worden gewijzigd op basis van een bilateraal akkoord met alle betrokken operatoren.

²²⁷ In de vorige marktanalyse werd een termijn van 5 jaar gehanteerd. Gezien de afwezigheid van recente investeringen van operatoren in de LEX-en is een dergelijk lange periode niet langer noodzakelijk.

638.3. De operatoren die aangemeld zijn als SMP-operator zijn verplicht om aan het BIPT op verzoek alle contractuele, boekhoudkundige en technische informatie te bezorgen betreffende de uitvoering van hun interconnectiecontracten en de naleving van hun reglementaire verplichtingen. Dit betreft in het bijzonder de indicatoren van de dienstkwaliteit wat betreft de dienst voor gespreksafgifte.

639. In sectie 14.6.3. 'Overzichtstabel transparantie verplichtingen opgelegd aan de verschillende operatoren' wordt eveneens een samenvattende overzichtstabel gegeven van de verschillende transparantieplichtingen voor de verschillende operatoren.

[Rechtvaardiging van de maatregel](#)

640. Het is gegrond dat operatoren die interconnectiebetrekkingen hebben met een operator of die met een operator interconnectie willen aangaan, gemakkelijk de toepasselijke gespreksafgiftetarieven kunnen te weten komen. De publicatie van die informatie vormt een minieme verplichting voor de operatoren en zal daarentegen tot meer transparantie leiden op de markt voor eindgebruikers alsook voor de operatoren die interconnectie wensen. Bovendien zal het publiceren van de informatie het BIPT in staat stellen om beter toezicht te houden op het naleven van de verplichtingen van de operatoren inzake gespreksafgiftelasten en non-discriminatie.

641. De mededeling van de interconnectieakkoorden aan het BIPT is absoluut noodzakelijk opdat het BIPT in voorkomend geval de naleving kan verifiëren van de diverse verplichtingen die, met name inzake tarieven, opgelegd zijn. Zonder een dergelijke mededeling van de interconnectieakkoorden zou het BIPT niet in staat zijn om wanneer zulks nodig is een dergelijke controle te verrichten, met name van de tariefverplichtingen en van de naleving van het non-discriminatiebeginsel die gelden voor de vaste operatoren die aangemeld zijn als beschikkende over een significante machtspositie.

642. Zo ook kan het nodig zijn dat op verzoek van het BIPT contractuele, boekhoudkundige of technische inlichtingen worden meegedeeld in verband met de verplichtingen inzake gespreksafgifte (bijv. indicatoren inzake dienstkwaliteit) zodat het BIPT kan verifiëren dat er geen sprake is van externe tarifaire discriminatie of van (interne of externe) kwalitatieve discriminatie. Omdat deze informatieverstrekking enkel op verzoek moet geschieden, vormt dit geen onevenredige last voor de betrokken operatoren.

643. Artikel 108, § 2, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie schrijft voor: *“Onverminderd de toepassing van hoofdstuk 3, afdeling 6 van de wet van 6 april 2010 betreffende marktpraktijken en consumentenbescherming, hebben de abonnees het recht om bij kennisgeving van voorgestelde wijzigingen aan een beding van het afgesloten contract het contract zonder boete op te zeggen. De abonnees worden tijdig en ten minste één maand vooraf naar behoren individueel ter kennis gesteld van dergelijke wijzigingen en worden tegelijkertijd op de hoogte gesteld van hun recht om zonder boete het contract op te zeggen uiterlijk de laatste dag van de maand die volgt op de inwerkingtreding van de wijzigingen indien zij de nieuwe voorwaarden niet aanvaarden.”* Om de alternatieve aanbieders in staat te stellen aan die bepaling te voldoen ten opzichte van hun retailklanten, moet de SMP-operator 2 maanden van tevoren de tariefwijzigingen aan zijn “service plans” aankondigen zodat de alternatieve aanbieders de kans hebben hun retailklanten tijdig op de hoogte te brengen. De termijn van 2 maanden voor kennisgeving van de tariefwijzigingen van zijn “service plans” dient volgens het BIPT behouden te blijven omdat de alternatieve operatoren tijdig zich dienen kunnen aan te passen aan wijzigingen in de tariefstructuren. Echter in de uitzonderlijke situatie waarbij door de inwerkingtreding van het desbetreffende marktanalysebesluit er mogelijk een conflict ontstaat tussen 2 termijnen dient aan de operatoren de kans gegeven te worden zich hieraan te kunnen conformeren door een éénmalige afwijking op deze termijn van kennisgeving van de tariefwijzigingen van zijn “service plans” toe te staan en dat deze dus korter mag zijn in deze uitzonderlijke situatie zonder korter dan 2 weken te zijn.

14.6.3. Overzichtstabel transparantie verplichtingen opgelegd aan de verschillende operatoren

Transparantie verplichting	Termijn	
	Proximus	Andere SMP-operatoren
Een IP-interconnectiereferentieaanbod publiceren	1 maand na de inwerkingtreding van het besluit	NA
Mededeling van informatie met betrekking tot de aanpassing van de IT-systemen	Minstens 3 maanden op voorhand	NA
Mededeling van informatie met betrekking tot de infrastructuurwijzigingen die voorzienbare effecten hebben op de interconnectiediensten	12 maanden op voorhand	NA

Transparantie verplichting	Termijn	
	Proximus	Andere SMP-operatoren
Mededeling van informatie met betrekking tot de tariefwijzigingen van de "service plans"	2 maanden op voorhand	2 maanden op voorhand
De toegangs- en interconnectieakkoorden mededelen	Binnen 10 dagen nadat ze ondertekend zijn	Op verzoek van het BIPT
Kwaliteitsindicatoren publiceren	Op kwartaalbasis , en voor de termijn, namelijk binnen een maand na het einde van het betreffende kwartaal	NA
Plannen in verband met de eventuele invoering van een NGN-architectuur publiceren	Plannen over een periode van 5 jaar mededelen plannen moeten jaarlijks aangepast en bekendgemaakt worden	NA
Sluiting van de interconnectiepunten	2 jaar op voorhand	NA
De gespreksafgiftetarieven publiceren	NA (maar indirect wel, via het referentieaanbod)	Vanaf inwerkingtreding van FTR besluit
Alle contractuele, boekhoudkundige en technische informatie bezorgen	NA	Op verzoek van het BIPT

Tabel 6: Overzichtstabel transparantieverplichtingen

644. In zijn reactie op de consultatie van het ontwerpbesluit, uit Proximus de kritiek dat een verschil in verplichtingen die opgelegd worden aan Proximus ten opzichte van de verplichtingen die opgelegd worden aan de andere operatoren discriminerend is en niet gerechtvaardigd is.
645. Ook hier verwijst het BIPT naar Hoofdstuk 12, waarin de bijzondere positie van Proximus wordt beschreven.
646. Aangaande het publiceren van een referentieaanbod meent het BIPT dat deze verplichting voor Proximus niet disproportioneel is gezien Proximus reeds zelf op

eigen initiatief op 15 maart 2018 een aanbod rond IP-interconnectie heeft gepubliceerd. Ook blijkt uit een benchmark van Cullen²²⁸ dat in andere landen het publiceren van een referentieaanbod hoofdzakelijk een verplichting is die enkel rust op de historische operator.

647. Wat betreft het verschil in verplichtingen aangaande evoluties van het netwerk, van de infrastructuur of van de computersoftware (IT) van Proximus, wijst het BIPT erop dat door de bijzondere positie van Proximus en omdat Proximus in het verleden steeds de drijfveer was om IT-aanpassingen in de context van interconnectie voor te stellen, Proximus de mogelijkheid zou hebben om, zonder deze verplichting, deze aanpassingen door te voeren zonder de andere operatoren voldoende tijd te geven om hun eigen systemen aan te passen. Het BIPT is van mening dat het gepast is om op een transparante wijze dit proces van aanpassingen te beschrijven en de relevante termijnen te definiëren.
648. Wat betreft de publicatie van KPI indicatoren, wijst het BIPT erop dat de andere operatoren verplicht zijn om aan het BIPT op verzoek alle contractuele, boekhoudkundige en technische informatie te bezorgen betreffende de uitvoering van hun interconnectiecontracten en de naleving van hun reglementaire verplichtingen. Dit betreft in het bijzonder de indicatoren van de dienstkwaliteit wat betreft de dienst voor gespreksafgifte. Het enige verschil tussen beide remedies is dus dat Proximus deze indicatoren op een vaste periode moet publiceren op een voor iedereen toegankelijk onderdeel van zijn website. Gezien de bijzondere positie van Proximus, is dit naar mening van het BIPT een gepaste maatregel.

14.7. PRIJSCONTROLE

14.7.1. Beschrijving van de remedie

649. Conform artikel 62, § 1, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie, besluit het BIPT dat de tarieven die worden gefactureerd door de operatoren met een sterke machtspositie op de markt voor de verstrekking van diensten inzake toegang en interconnectie, nodig voor de afgifte op hun netwerk, bijkomende diensten inbegrepen (bv. collocatie, interconnectieverbindingen), op de kosten moeten zijn georiënteerd.

²²⁸ [<http://www.cullen-international.com/product/documents/CTTEEU20180031>]

14.7.1.1. Voorstelling van de verschillende methodes voor de berekening van de kosten met het oog op een kostenoriëntering van de gereguleerde tarieven

650. Er zijn velerlei redenen voor de grote verschillen in verband met de eigenlijke interpretatie van het begrip van kostenoriëntering maar de voornaamste uitleg slaat op de volgende aspecten die hieronder worden gedetailleerd (deze lijst is niet volledig):
- 650.1. de aangenomen benadering voor de modelvorming (“top-down” of “bottom-up”);
 - 650.2. de methode voor de kostenberekening (met name LRIC ↔ FDC), met inbegrip van de toegepaste techniek voor de afschrijving van de investeringen;
 - 650.3. de aard van de operator van wie de kosten in een model worden opgenomen (reële operator of hypothetische efficiënte operator).

14.7.1.2. Interpretatie van het kostenoriënteringsprincipe

651. Uit de studie van de talrijke publicaties (teksten van de Europese Commissie en van de ERG/BEREC, beslissingen van NRI's in verschillende landen, rapporten van consultants, economische boeken) van de jongste jaren over dit begrip van kostenoriëntering blijkt dat dit principe van kostenoriëntering het voorwerp kan uitmaken van sterk uiteenlopende methodische interpretaties die kunnen leiden tot extreem verschillende becijferde resultaten²²⁹.
652. Ook de Europese Commissie heeft deze mogelijke veelheid aan interpretaties van het begrip kostenoriëntering herhaaldelijk erkend, in het bijzonder:
- 652.1. *“Hoewel er in de meeste lidstaten over het algemeen sprake is van enige vorm van kostenoriëntering lopen de maatregelen voor prijsbeheersing per lidstaat uiteen. Er zijn niet alleen zeer uiteenlopende*

²²⁹ Voor een perfecte illustratie van deze opmerkelijke moeilijkheid om het begrip van kostenoriëntering nauwkeurig te omschrijven, kan bijvoorbeeld worden verwezen naar het boek van D. FLACHER en H. JENNEQUIN “Réguler le Secteur des Télécommunications ?”: “L’orientation des prix vers les coûts : mais quels coûts ?”, ECONOMICA 2007, 101.

*kostentoerekeningsinstrumenten maar ook verschillende manieren voor de toepassing van deze instrumenten*²³⁰;

652.2. *“ ... de EU-wetgeving geeft geen nauwkeurige definitie van kostenbasing. [...] Kostenoriëntering kan dus op verschillende manieren worden geïnterpreteerd [...] De keuze van de te gebruiken kostenberekeningsmethode moet worden gemaakt door de nationale regulerende instantie.”*²³¹. (vrije vertaling)

653. De recente rechtspraak van het Hof van Justitie heeft ook gewezen op de cruciale rol van de NRI's bij de vaststelling van de inhoud van het kostenoriënteringsprincipe, en erkende op die manier dat er diverse kostentoerekeningsmethodes bestaan. In de zaak Arcor versus de Duitse Staat, was het Hof van Justitie van oordeel dat²³²:

653.1. *“Uit het voorgaande volgt dat het gemeenschapsrecht op verschillende gebieden van de telecommunicatiesector uitgaat van het algemene beginsel van kostenoriëntatie van de tarieven of de prijzen, zonder op een van de betrokken gebieden, met name dat van de interconnectie, de spraaktelefonie of het aansluitnetwerk, de inhoud ervan te preciseren”* (punt 56);

653.2. *“Bij gebreke van andere aanwijzingen dient te worden vastgesteld dat het gemeenschapsrecht de NRI's de keuze laat om overeenkomstig het toepasselijke recht die kostenberekeningsmethodes toe te passen die hun naargelang van het geval het meest geschikt lijken”* (punt 132).

654. Het hof van beroep van Brussel heeft ook ter gelegenheid van een arrest van 16 mei 2012 te kennen gegeven dat de Gemeenschapswetgever geen enige en welbepaalde berekeningsmethode heeft willen opleggen wanneer een prijscontrolemaatregel nodig is, en dat de essentie erin bestaat dat de overheid ernaar streeft de doelstellingen die in de Europese richtlijnen worden vastgelegd, te verwezenlijken.²³³

655. De voornaamste doelstellingen zijn het streven naar economische efficiëntie, welke het best in staat is om een maximaal profijt te geven aan de consumenten,

²³⁰ Considerans (2) van Aanbeveling 2009/396/EG van de Europese Commissie van 7 mei 2009 inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de EU, PB L 124 van 20 mei 2009, 67.

²³¹ Brief van 28 maart 2003 van de Europese Commissie aan het BIPT.

²³² EHvJ C-55/06, Arcor AG & Co. KG. v. Bundesrepublik Deutschland, 24 april 2008.

²³³ Hof van Beroep van Brussel, 16 mei 2012, nr. 2010/AR/2003 e.v., § 76.

alsook de bevordering van de concurrentie: overeenkomstig artikel 13.2 van de Toegangsrichtlijn moeten de regelingen voor het terugverdienen van kosten en tarifieringsmethoden immers “*erop gericht zijn efficiëntie en duurzame concurrentie te bevorderen en de consument maximaal voordeel te bieden*”.²³⁴

Benadering voor de “top-down” of “bottom-up” modelvorming

656. Een fundamentele methodologische keuze die moet worden gemaakt om de kosten van de telecommunicatieoperatoren in een model te gieten met het oog op de regulering, betreft de aanpak die bij de modelvorming wordt gevolgd:
- 656.1. top-down aanpak: een “*top-down*” (afgekort TD) model wordt opgesteld uitgaande van de boekhoudkundige *gegevens* van de betreffende operatoren en verdeelt de verschillende kosten die uit de boekhouding voortkomen onder de diverse diensten en verrichtingen die door de operatoren worden verstrekt;
- 656.2. bottom-up aanpak: een “*bottom-up*” (afgekort BU) model is in principe een theoretisch model waarbij men de vereiste middelen (in dit geval de verschillende bestanddelen van een netwerk) optimaal dimensioneert volgens een bepaald vraagvolume.
657. In de internationale terminologie wordt ook gesproken van hybride modellen: het gaat om BU-modellen die worden geijkt aan gegevens die door reële operatoren worden aangeleverd.
658. In principe biedt een TD-model het voordeel dat het representatief is voor de reële operatoren op de markt; de gegevens die het gebruikt zijn makkelijker te controleren en zijn verzoenbaar met de boekhouding van de beoogde ondernemingen. Het voornaamste nadeel van een TD-model is dat de eventuele inefficiënties van de betrokken operatoren worden meegerekend.
659. Daartegenover wordt een BU-model geacht de kosten te vertegenwoordigen van een idealiter efficiënte operator op de markt en is het dus beter geschikt om een besluit te ondersteunen dat in overeenstemming is met de doelstelling inzake economische efficiëntie van het regelgevingskader (artikel 8 van de Kaderrichtlijn).

²³⁴ Artikel 13 van Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten.

660. De keuze tussen een BU- of een TD-benadering om het model van de kosten op te stellen, is van fundamentele aard. Indien deze modelvorming betrekking heeft op verschillende operatoren die rechtstreeks met elkaar concurreren, is deze keuze tussen de BU- of TD-benadering nauw verstrengd met het regime voor de tariefregulering die de NRI van plan is in te stellen:
- 660.1. een TD-model, dat van nature uit de specifieke situatie van elk van de betrokken ondernemingen in aanmerking neemt, is in principe geschikt als grondslag voor een asymmetrische tariefregulering, rekening houdende met de schaalvoordelen die dankzij deze aanpak normaliter naar voren gebracht kunnen worden en objectief gekwantificeerd;
- 660.2. een BU-model is daarentegen beter geschikt om een symmetrische regulering te staven aangezien het de mogelijkheid biedt om objectief het enige (en theoretische) kostenniveau te bepalen van een redelijk efficiënte hypothetische operator op de markt in kwestie, wat de huidige benadering is van de Europese Commissie in haar aanbeveling van 7 mei 2009 (zie verder).
661. Op te merken valt dat een TD-model in principe niet noodzakelijk een symmetrische regulering uitsluit, die bijvoorbeeld het (gewogen) gemiddelde zou kunnen weerspiegelen van de verschillende kostenniveaus die door het model berekend zijn. Omgekeerd sluit een BU-model a priori een stelsel van asymmetrische regulering niet uit aangezien daarmee aparte kostenniveaus kunnen worden berekend voor operatoren die in een verschillende situatie zitten (in termen van verkeersvolume en marktaandeel, onder andere).
662. Op sommige gebieden wordt gestreefd naar een verzoening tussen de resultaten van de “*top-down*” en de “*bottom-up*” benadering bij de modelvorming.
663. Het BIPT concludeert dat de kosten van de vaste operatoren moeten worden bepaald met behulp van een *bottom-up* model.

[Aard van de in het model opgenomen operatoren \(reële operatoren of hypothetische efficiënte operator\)](#)

664. De aard van de operatoren van wie de kosten in het model worden opgenomen, bepaalt het toegepaste reguleringstelsel, dat ofwel asymmetrisch kan zijn wanneer de in aanmerking genomen operatoren reële operatoren zijn, ofwel symmetrisch indien het model wordt opgesteld van een hypothetische efficiënte operator.

665. Deze twee regulerende benaderingen, werkelijke of hypothetische efficiënte operatoren, zijn allebei perfect verdedigbaar vanuit een economische argumentatie. De hoofdargumenten die gewoonlijk worden aangehaald in het voordeel van de ene of de andere regulerende aanpak zijn de volgende:

665.1. symmetrische regulering op basis van de kosten van een hypothetische efficiënte operator:

- zij zou de statische economische efficiëntie begunstigen door de inefficiënties in toewijzing en productie te beperken en zou de operatoren aanmoedigen om hun inefficiënties weg te werken;
- zij zou in principe gunstig moeten zijn voor de investeringen, voor de innovatie, voor de reglementaire veiligheid en voor het collectieve welzijn;
- zij zou de voorwaarden van een markt met volmaakte concurrentie weerspiegelen, waarin alle operatoren dezelfde prijs zouden moeten toepassen voor een soortgelijke verrichting;
- zij zou in principe moeten helpen om het retailprijsniveau te doen dalen ten voordele van de consumenten;

665.2. asymmetrische regulering op basis van de eigen (efficiënte) kosten van de reële operatoren:

- zij zou ten gunste van de kleine operatoren die nieuwkomers zijn de handicap compenseren die voortvloeit uit de verschillen in schaalvoordelen die te wijten zijn aan een asymmetrische verdeling van de marktaandelen;
- zij zou elke betrokken operator zijn op een efficiënte manier opgelopen reële kosten optimaal laten terugverdienen;
- zij zou het collectieve welzijn van de consumenten ten goede komen door de operatoren die later op de markt verschenen zijn, in staat te stellen om de retailprijzen te doen zakken en zo marktaandeel te winnen en de concurrentie te stimuleren;
- zij zou zorgen voor het behoud van een voldoende aantal spelers op de markt, wat de duurzaamheid van een daadwerkelijke concurrentie en voldoende keuzemogelijkheden voor de consumenten zou garanderen.

666. Het BIPT concludeert dat deze afgiftetarieven moeten worden gemodelleerd op basis van een hypothetische efficiënte operator en dus symmetrisch moeten zijn.

Methode voor de kostenberekening

667. Er zijn twee grote methodes voor de berekening van de kosten van een telecommunicatieoperator:

667.1. FDC (*“Fully Distributed Cost”*) / FAC (*“Fully Allocated Cost”*): alle kosten van de onderneming worden toegewezen aan de verschillende diensten die worden verstrekt volgens objectieve verdeelsleutels. Deze methode kan zowel met historische kosten (HCA) als met huidige kosten (CCA) worden gebruikt en wordt doorgaans eerder met de TD-aanpak geassocieerd;

667.2. LRIC (*“Long Run Incremental Cost”*): deze methode, die gebaseerd is op het begrip incrementele kosten (*“Incremental Costs”*) die een approximatie is van de theoretisch optimale benadering vanuit economisch standpunt²³⁵ van de marginale kosten (*“Marginal Cost”*), houdt enkel rekening met de extra kosten die op lange termijn nodig zijn (prospectieve benadering van het *“forward looking”* type) om een extra eenheid van productiehoeveelheid te leveren, *“increment”* genaamd. Deze methode, die volgens sommige economische theorieën het collectieve welzijn (*“social welfare”*) kan maximaliseren, biedt het nadeel dat het de operatoren niet de mogelijkheid geeft om hun samengevoegde kosten en hun gemeenschappelijke kosten terug te verdienen²³⁶. Daarom wordt de LRIC-benadering gewoonlijk aangevuld met een *“mark-up”* die tot doel heeft deze gemeenschappelijke kosten, die op diverse manieren kunnen worden toegewezen, op te nemen (hetzij in verhouding tot de EPMU-methode – *“Equal Proportionate Mark-Up”*, hetzij via de techniek van de *“Ramsey pricing”*²³⁷). De LRIC-methode wordt

²³⁵ Op een perfect concurrerende markt kan de afstemming van de prijzen op het marginale kostenniveau als optimaal worden beschouwd. Een prijs die hoger is dan de marginale productiekosten zou immers aansporen tot de productie van grotere hoeveelheden van het goed of de dienst in kwestie, hetgeen krachtens de wet van vraag en aanbod zou leiden tot een verlaging van de prijs totdat het evenwicht teruggekeerd is tussen de prijs en de marginale kosten. Omgekeerd zou een prijs die onder de kostprijs ligt de productie ontmoedigen, vandaar een prijsverhoging als gevolg van het verminderde aanbod van het goed of de dienst in kwestie, en dit opnieuw totdat het evenwicht tussen prijs en kostprijs is teruggekeerd.

²³⁶ Onder *“gemeenschappelijke kosten”* wordt verstaan een kostenelement dat geen enkele vorm van causaliteit vertoont met de specifieke activiteiten van de onderneming: een typisch voorbeeld is het geval van de algemene kosten van de onderneming. *“Samengevoegde kosten”* zijn kosten die nodig zijn voor de productie van twee of meer outputs van de beoogde onderneming.

²³⁷ Deze Ramsey-aanpak bestaat erin een groter deel van de gemeenschappelijke kosten toe te wijzen aan de diensten, zoals gespreksafgifte, die de kleinste elasticiteit vertonen. Hoewel in verschillende landen (in het bijzonder in het Verenigd Koninkrijk) talrijke studies zijn verricht in verband met deze techniek voor de toewijzing van de gemeenschappelijke kosten, is ze nooit in de praktijk toegepast ten behoeve van regulering, vooral wegens de moeilijkheid om betrouwbare waarden te bepalen voor de elasticiteitscoëfficiënten.

klassiek geassocieerd met de BU-benadering maar ze kan ook worden gecombineerd met een aanpak van het TD-type.

668. De “pure LRIC”-methode bestaat erin alle gemeenschappelijke en samengevoegde kosten uit te sluiten en algemeen alle kostenelementen die niet rechtstreeks of causaal verbonden zijn aan enkel de te reguleren dienst (in casu de gespreksafgiftediensten): met deze methode (die “pure LRIC” wordt genoemd), wordt dus enkel rekening gehouden met de “vermijdbare kosten”, namelijk de kosten die rechtstreeks verbonden zijn aan de te reguleren verrichting en die bijgevolg door de betrokken economische speler vermeden zouden kunnen worden in het (hypothetische) geval dat de te reguleren dienst niet zou worden aangeboden. Deze “pure LRIC”-methode, die gebaseerd is op de vermijdbare kosten, wordt door het BIPT voorgesteld voor de regulering van de gespreksafgiftelasten in België omdat deze methode het meest geschikt lijkt om de regelgevende doelstellingen te bereiken die voortvloeien uit het toepasselijke regelgevingskader.
669. Behalve de methode voor de kostenberekening (FDC/FAC of LRIC) moet ook de gebruikte kostenbasis worden gedefinieerd:
- 669.1. HCA (“*Historical Cost Accounting*”): men baseert zich op de waarde van de activa van de onderneming zoals die in de historische boekhouding vermeld is;
- 669.2. CCA (“*Current Cost Accounting*”): men vervangt, in het kader van een prospectieve aanpak, de historische boekhoudkundige waarden door de huidige waarde van de overeenstemmende activa, rekening houdende met de technologische vooruitgang.
670. Ten slotte kan worden opgemerkt dat de keuze van de methode voor de afschrijving van de activa ook een significante invloed heeft op de resultaten van een kostenmodel:
- 670.1. lineaire afschrijving: de afschrijvingen staan, met constante annuïteiten, in verhouding tot de ouderdom van het actief in de loop van zijn levensduur (“*lifetime*”);
- 670.2. economische afschrijving (“*economic depreciation*”): de afschrijvingen staan in verhouding tot het volume van de vraag (die zich doorgaans ontwikkelt als een “*S-curve*” in de levensloop van een onderneming). Tegenwoordig is er een zekere tendens in het voordeel van deze techniek, die

trouwens uitdrukkelijk door de Europese Commissie wordt aanbevolen in haar aanbeveling van 7 mei 2009;

670.3. *“Tilted Annuity Method” (TAM)*: deze afschrijvingsmethode is een variant van de methode van economische afschrijvingen, die in België is gebruikt voor de regulering van de wholesaleprijzen van de historische operator Proximus.

14.7.1.3. Toepassing door het BIPT van het kostenoriënteringsprincipe

Bevoegdheid van het BIPT

671. Ten aanzien van deze verschillende mogelijke interpretaties van het principe van kostenoriëntering moet de nationale regelgevende instantie een keuze nastreven die het best in staat is om de doelstellingen van het regelgevingskader te bereiken, zoals die zijn vastgesteld door de nationale wet en door de Europese richtlijnen en die geschikt is, rekening houdende met de nationale omstandigheden van de Belgische markt.
672. Het Hof van Justitie van de Europese Unie heeft overigens de ruime appreciatiebevoegdheid bevestigd waarover de nationale regelgevende instanties beschikken op het stuk van prijscontrole²³⁸:

“In dit verband dient te worden opgemerkt dat het Hof al heeft geoordeeld dat NRI’s bij de uitvoering van deze regulerende functies een ruime bevoegdheid hebben om de noodzaak van regulering van een markt per geval te kunnen beoordelen (arrest van 3 december 2009, Commissie/Duitsland, C-424/07, EU:C:2009:749, punt 61 en aldaar aangehaalde rechtspraak). Dit is het geval in het kader van de prijscontrole, in aanmerking nemend dat in overweging 20 van de toegangsrichtlijn wordt aangegeven dat de methode voor het terugverdienen van de kosten aangepast moet zijn aan de omstandigheden, rekening houdend met de noodzaak om efficiëntie en duurzame concurrentie te bevorderen en de voordelen voor de consumenten te maximaliseren.” (vrije vertaling)

673. Daarbij wordt benadrukt dat het Brusselse hof van beroep in zijn arresten met betrekking tot markt 16 ook de ruime discretionaire bevoegdheid heeft bevestigd waarover het BIPT als Belgische NRI beschikt, om de regelgevende principes vast te stellen en de methode te kiezen voor de kostenoriëntering die eraan gepast lijken, weliswaar met inachtneming van het toepasselijke regelgevingskader en rekening houdende met de nationale situatie. In het bijzonder heeft het hof van

²³⁸ Zie bijvoorbeeld het arrest van het EHvJ van 15 september 2016, C-28/15, § 36.

beroep het feit gewettigd dat het BIPT het recht heeft om de methode te kiezen die eraan het meest geschikt lijkt om deze doelstellingen van het regelgevingskader te bereiken, in het bijzonder die in verband met de economische efficiëntie: *“Het BIPT mocht zijn eigen methode vaststellen om de economische efficiëntie van de operatoren aan te moedigen”*.²³⁹ (vrij vertaald) De regulator kan zich ofwel op de werkelijke kosten van de aangemelde operator, ofwel op de theoretische kosten, ofwel op de kosten van de historische operator baseren²⁴⁰.

674. Zoals hierboven vermeld heeft het Brusselse hof van beroep meer recentelijk in een arrest van 16 mei 2012, bevestigd dat de regulator over een uitgebreide appreciatiebevoegdheid beschikte wat de methode voor de kostenoriëntering betreft.
675. Dankzij dat arrest heeft het hof zich ook over de pure LRIC-methode kunnen buigen. Het hof heeft bij die gelegenheid bevestigd dat de regulator die methode terecht toepaste:

*“Het hof erkent de waarde van de argumenten die uiteengezet zijn in paragraaf 75 hierboven, maar vindt dat de interpretatie op basis van de context en van de doelstellingen van de richtlijn moet vooropstaan. Artikel 13, § 1, van de Toegangsrichtlijn, in die zin geïnterpreteerd, geeft aan de nationale regelgevende instanties de bevoegdheid om prijscontrolemaatregelen aan te nemen die de operatoren in staat stellen om een prijs te krijgen die enkel de marginale (of in de bewoording van de Europese Commissie “vermijdbare”) kosten van de betreffende dienst dekt, en niet de kosten die, hoewel ze noodzakelijk zijn voor de levering van die dienst, sowieso ook door de operatoren moeten worden gedragen voor andere doeleinden, wanneer een dergelijke maatregel het best de verwezenlijking van de doelstellingen van artikel 8 van de Kaderrichtlijn en van artikel 13, § 2, van de Toegangsrichtlijn kan waarborgen. Het middel wordt daarom verworpen.”*²⁴¹

14.7.1.4. Conclusie over de prijscontrole

676. Het principe van de kostenoriëntering ten behoeve van de regulering van de gespreksafgiftetarieven in België binnen het tijdsbestek van de nieuwe marktanalyseperiode moet concreet als volgt worden geïnterpreteerd en toegepast:

²³⁹ Brussel, 30 juni 2009, R.G. 2006/AR/2332, punt 85, 71.

²⁴⁰ Idem, punt 75 vii, 63.

²⁴¹ Hof van Beroep van Brussel, 16 mei 2012, nr. 2010/AR/2003 e.v., § 78.

- 676.1. De afgiftetarieven zijn gebaseerd op de incrementele kosten van een efficiënte operator, zoveel mogelijk rekening houdende met de aanbeveling van 7 mei 2009. Deze kosten worden bepaald met behulp van een *bottom-up* kostenmodel overeenkomstig de Aanbeveling van de Europese Commissie van 7 mei 2009 inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de EU. Het BIPT verwijst daarbij naar deel 14.7.3. 'Uitvoering van de prijscontrole' waarin de praktische toepassing van de kostenoriënteringsverplichting wordt beschreven, alsook naar bijlage F, dat het gebruikte kostenmodel en de nadere bepalingen voor de tarifiering van de gespreksafgifteverrichtingen beschrijft.
- 676.2. De toepassing van dit besluit mag niet als voorwendsel dienen om ten aanzien van de huidige situatie eenzijdig een nieuwe kwalificatie te geven aan de diensten (lokaal, IAA, EAA) die een operator verkoopt of koopt, met als bedoeling een hoger tarief te vorderen of een lager tarief te betalen. Het BIPT verwijst in verband daarmee naar zijn mededeling van 11 oktober 2006 betreffende het vaststellen van de gespreksafgiftetarieven wat de referentieprijzen betreft (lokaal / IAA / EAA).
677. De operatoren zullen overeenkomstig artikel 62, § 2, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie aan het BIPT alle elementen moeten meedelen aan de hand waarvan de naleving van de tariefverplichtingen kan worden gecontroleerd.
678. Het BIPT kan beslissen om bepaalde tarieven op gemotiveerde wijze te herzien. Het BIPT kan uit eigen beweging of op gerechtvaardigd verzoek van de marktspelers de kostenberekeningsmethodes in verband met de toegang en interconnectie voor de levering van gespreksafgifte wijzigen, aanpassen of preciseren. Die wijzigingen kunnen worden opgelegd door technische evoluties, marktontwikkelingen, aanpassingen in de reglementering, aanpassingen aan kosten en prijzen, enz.
679. Conform artikel 62, § 2, tweede lid, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie moet het BIPT rekening houden met de kosten verbonden aan efficiënte dienstverlening, met inbegrip van een redelijk investeringsrendement.
680. De gespreksafgiftetarieven die in het kader van dit besluit worden opgelegd, zijn gebaseerd op de incrementele kosten van een efficiënte operator. Deze kosten worden bepaald met behulp van een *bottom-up* kostenmodel overeenkomstig de Aanbeveling van de Europese Commissie van 7 mei 2009 inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de EU. De toepassing van de

tarifieringsbeginselen die uit dit besluit voortvloeien, wordt voorgesteld in deel 14.7.3. en bijlage F beschrijft het kostenmodel in meer details.

681. Een prijscontroleverplichting die gebaseerd is op de incrementele kosten van een efficiënte operator verschilt niet van de verplichting die door het BIPT is opgelegd in het kader van zijn vorige marktanalyse in 2012. Daarin werd echter de eigenlijke berekening van die kosten niet bepaald.

14.7.2. Rechtvaardiging en evenredigheid van de remedie

14.7.2.1. Verplichting tot kostenoriëntering

682. Omdat de wholesalemarkten voor de levering van de gespreksafgiftedienst onvoldoende concurrentiedruk ondervinden, zouden de prijzen die op deze markten worden gehanteerd, abnormaal hoog liggen indien het BIPT geen maatregelen zou opleggen in het kader van ex-anteregulering, aangezien elke betrokken operator een monopoliepositie bekleedt wat betreft de levering van de betreffende dienst op zijn eigen netwerk. Dit gevaar voor abnormaal hoge prijzen voor de levering van de betreffende dienst wordt ook door de Europese Commissie geïdentificeerd: *"The main potential competition concern common to both fixed and mobile termination markets is that of excessive pricing, implying that operators may extract excessive profits at the wholesale level"*²⁴².
683. Onder die omstandigheden bestaat de meest doeltreffende verplichting om praktijken van buitensporige prijzen te beletten erin de gespreksafgiftelasten te reguleren op basis van de kosten: alleen de kostenoriëntering (of een prijscontrole die afgeleid is van de kostenoriëntering²⁴³) kan op de wholesalemarkten voor gespreksafgifte naar vaste nummers verhinderen dat buitensporige prijzen worden gehanteerd.
684. Deze remedie is van fundamenteel belang voor de ontwikkeling van de concurrentie op de retailmarkten. Zonder een dergelijke verplichting zou het concurrentievermogen van de retaildiensten van de operatoren op het spel

²⁴² Toelichting SEC (2009) van Aanbeveling 2009/396/EG van de Europese Commissie van 7 mei 2009 inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de EU, C(2009) 3359, 6. "De voornaamste zorg inzake concurrentie op de markten voor zowel vaste als mobiele gespreksafgifte is die van buitensporige prijzen, die impliceren dat de operatoren overdreven winst kunnen behalen op het niveau van de wholesalehandel." (vrij vertaald)

²⁴³ Zoals de prijscontrole die ingevoerd is door het vorige marktanalysebesluit in verband met deze markt, wat betreft de gespreksafgiftetarieven van de alternatieve operatoren.

worden gezet, want hoewel de diensten voor gespreksafgifte beschikbaar zouden zijn, zouden ze worden aangeboden onder tariefvoorwaarden die de derde operatoren onvoldoende economische ruimte zouden laten ten opzichte van de activiteit van elke operator met een sterke machtspositie. Zonder kostenoriëntering zou elke vaste operator immers in staat zijn om de prijs van zijn gespreksafgiftediensten tot een excessief niveau te verhogen en zo kunstmatig de kosten van zijn concurrenten op te drijven.

14.7.2.2. Toepassing door het BIPT van het kostenoriënteringsprincipe

De aanbeveling van de Europese Commissie van 7 mei 2009

685. De Europese Commissie heeft haar bezorgdheid betoond over de sterke verschillen die vastgesteld zijn tussen de lidstaten zowel wat betreft de reguleringsmechanismen (in het bijzonder de methodes voor de kostenberekening) als de eigenlijke gespreksafgiftetarieven. Op 7 mei 2009 heeft de Europese Commissie een aanbeveling aangenomen inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de EU²⁴⁴. Bij deze aanbeveling hoorden een toelichting²⁴⁵ en een impactstudie²⁴⁶.
686. De Europese Commissie raadt de lidstaten dan ook aan om een gemeenschappelijke aanpak aan te nemen voor de controle van de gespreksafgiftetarieven (zowel vast als mobiel). In de context van dit besluit moet de vrijheid die aan het BIPT wordt toegestaan om zijn eigen methode vast te stellen dan ook worden geïnterpreteerd in het licht van deze aanbeveling.
687. De essentiële principes die uit de aanbeveling voortvloeien, zijn de volgende:
- 687.1. **Artikel 1:** de gespreksafgiftetarieven moeten in principe symmetrisch zijn en het (enige) kostenniveau van een efficiënt geachte operator weerspiegelen: “*dienen zij [= de NRI's] afgiftetarieven vast te stellen die*

²⁴⁴ Aanbeveling 2009/396/EG van de Commissie van 7 mei 2009 inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de EU.

²⁴⁵ Explanatory note SEC(2009) 600 of the European Commission of 7 May 2009 accompanying the Commission Recommendation on the Regulatory Treatment of Fixed and Mobile Termination Rates in the EU.

²⁴⁶ Implications for Industry, Competition and Consumers of 7 May 2009.

gebaseerd zijn op de kosten van een efficiënte exploitant. Dit houdt in dat deze ook symmetrisch zouden zijn.”²⁴⁷

- 687.2. **De artikelen 2 en 3:** het kostenniveau van de efficiënte operator moet worden bepaald door middel van *een* model van het type “*bottom-up LRIC*”, met de mogelijkheid tot een eventuele verzoening met de resultaten van modellen van het “*top-down*” type;
- 687.3. **Artikel 4:** de modelvorming van de kosten moet rekening houden met de invoering van de netwerken van de nieuwe generatie (NGN) wat het kernnetwerk (“*core network*”) betreft.
- 687.4. **Artikel 6:** de methode voor de berekening van de kosten moet van het type “zuivere LRIC” (in het Engels “pure LRIC”) zijn, wat betekent dat alleen nog de “vermijdbare kosten” die overeenstemmen met het hypothetische geval van een operator die de gespreksafgiftedienst niet zou verstrekken, kunnen worden terugverdiend via de gespreksafgiftetarieven. De gemeenschappelijke kosten van de onderneming (algemene kosten, kosten van de vergunningen, minimale dekking, commerciële kosten, enz.) en de kosten die gemeenschappelijk zijn aan verschillende diensten (bijvoorbeeld de gespreksafgifte en de gespreksopbouw of spraak) mogen niet langer worden meegeteld in de berekening van de kosten van de gespreksafgiftedienst;
- 687.5. **Artikel 7:** de methode van economische afschrijvingen (“*economic depreciation*”) waarbij het niveau van de afschrijvingen gelinkt wordt aan de vraag (verkeersvolume) is aanbevolen.
- 687.6. **Artikel 11:** de einddatum die bepaald is voor de afstemming op de principes van deze aanbeveling is 31 december 2012, meer bepaald wat betreft de invoering van een stelsel van symmetrische regulering die gebaseerd is op een efficiënt kostenniveau, met voorbehoud van de objectieve kostenverschillen die nog een zekere tarifaire asymmetrie kunnen rechtvaardigen. Op de vaste netwerken heeft de Commissie geen enkele van deze objectieve kostenverschillen geïnventariseerd die aan de controle van de operator ontsnappen.

²⁴⁷ Punt 1 van Aanbeveling 2009/396/EG van de Europese Commissie van 7 mei 2009 inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de EU, 70.

687.7. Voor de operatoren die de markt te laat betreden en die te maken krijgen met hogere kosten per eenheid voordat ze een efficiënte minimale omvang hebben om rendabel te zijn, kunnen de NRI's, nadat zij hebben vastgesteld dat er belemmeringen zijn voor intrede op en uitbreiding van de kleinhandelmarkt, hen toestemming verlenen hun hogere meerkosten ten opzichte van die van een modeexploitant gedurende een overgangperiode van maximaal vier jaar na hun toetreding tot de markt terug te verdienen. Considerans 17 van de aanbeveling van 7 mei 2009 luidt: *“Uitgaande van het gemeenschappelijk standpunt van de ERG, is het redelijk te voorzien in een periode van vier jaar voor de geleidelijke eliminering van asymmetrieën, gebaseerd op de inschatting dat het op de mobiele markt waarschijnlijk drie à vier jaar na de toetreding tot de markt kan duren voordat een marktaandeel van 15 à 20 % kan worden verwezenlijkt, waarmee men in de buurt komt van de minimale omvang om rendabel te opereren. Dit geldt met name voor de situatie van nieuwkomers op de markt voor vaste telefonie die lagere kosten per eenheid kunnen verwezenlijken door hun netwerken op routes met een hoge dichtheid te concentreren en/of relevante netwerkinput kunnen huren van gevestigde exploitanten.”*²⁴⁸

688. De aanbeveling van 7 mei 2009 is duidelijk relevant in het kader van deze marktanalyse en het BIPT moet er zoveel mogelijk rekening mee houden:

688.1. Overeenkomstig artikel 19, § 2, van de Kaderrichtlijn moeten de nationale regelgevende instanties zoveel mogelijk rekening houden met de aanbevelingen over de harmonisering van de uitvoering van de bepalingen van deze richtlijn, waaronder de aanbeveling van 7 mei 2009²⁴⁹. Hoewel maximaal rekening moet worden gehouden met de aanbeveling, kunnen er afwijkingen zijn die ten overstaan van de Europese Commissie moeten worden gemotiveerd²⁵⁰.

688.2. Hoewel het EG-verdrag in artikel 149 voorschrijft dat aanbevelingen en adviezen geen wettelijke dwingende kracht hebben, heeft het Hof van Justitie van de Europese Unie deze strikte bewoording afgezwakt via zijn rechtspraak. De nationale gerechtelijke autoriteiten zijn verplicht rekening te houden met de aanbevelingen die worden gegeven voor de beslechting van

²⁴⁸ Considerans 17 van Aanbeveling 2009/396/EG van de Europese Commissie van 7 mei 2009 inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de EU, 69-70. Zie ook artikel 10 van de aanbeveling.

²⁴⁹ Dat wordt ook bevestigd in de persmededeling van de Europese Commissie van 7 mei 2009 betreffende de aanbeveling van 7 mei 2009.

²⁵⁰ Artikel 19, § 2, van de Kaderrichtlijn, zoals gewijzigd door Richtlijn 2009/140/EG.

de geschillen die bij hen aanhangig worden gemaakt, namelijk wanneer ze verduidelijkingen geven over de uitleg van de nationale bepalingen die vastgelegd zijn met het oog op de uitvoering ervan of wanneer ze erop gericht zijn dwingende Gemeenschapsbepalingen aan te vullen²⁵¹.

689. Bijgevolg zou er een rechtvaardiging nodig zijn (bijvoorbeeld bijzondere nationale omstandigheden) opdat het BIPT een besluit kan aannemen dat zou afwijken van de benadering die door de Europese Commissie wordt aanbevolen.

Redenen om de benadering van de aanbeveling aan te nemen of ervan af te wijken

Tarieven gebaseerd op zuiver incrementele kosten

690. Er moet rekening worden gehouden met de bijzondere aard van de gespreksafgiftediensten: enerzijds hebben ze een monopolistisch karakter en anderzijds bevinden ze zich in een zogenaamde “*two-way access*”-situatie waarin de twee geïnterconnecteerde operatoren worden geacht het voordeel te genieten van de interconnectie, maar met elkaar concurreren om abonnees aan te trekken²⁵². De aanbieder van deze diensten heeft de mogelijkheid om zijn kosten met andere middelen terug te verdienen.
691. Gespreksafgifte is een dienst die voordelen biedt aan zowel de beller als aan de opgebeldde persoon (als de opgebeldde persoon daaruit geen voordeel zou halen, zou hij de oproep niet aannemen). Bijgevolg strookt het met het principe van de kostenveroorzaking alsook met het principe van de winstverdeling dat de kosten van de gespreksafgifte niet uitsluitend door de beller worden gedragen²⁵³.
692. Er bestaat een objectieve reden om te verkiezen dat de gemeenschappelijke kosten worden terugverdiend op de retailmarkten in plaats van op de wholesalemarkt voor gespreksafgifte. Uitsluitend rekening houdende met de zuiver incrementele kosten worden de operatoren aangemoedigd om hun gemeenschappelijke kosten

²⁵¹ Hof van Justitie van de Europese Unie, 13 december 1989, Grimaldi, C-322/88, punt 18.

²⁵² Commission Staff working document SEC(2009) 600 accompanying the Commission Recommendation on the Regulatory Treatment of Fixed and Mobile Termination Rates in the EU : Implications for Industry, Competition and Consumers, 13.

²⁵³ Volgens het principe van kostenveroorzaking zouden de kosten moeten worden terugverdiend van diegenen van wie de acties aan de oorsprong liggen van deze kosten. Volgens het principe van de winstverdeling zouden de kosten moeten worden terugverdiend van diegenen die er voordeel van hebben, in het bijzonder wanneer er externaliteiten bestaan. Cf. IRG, Principles of implementation and best practices regarding cost recovery principles, 2003.

terug te verdienen op de retailmarkten (waar de prijzen²⁵⁴ onder druk staan) en niet op een monopolistische markt (waarop er een gevaar bestaat voor buitensporige prijzen)²⁵⁵.

693. In de tariefplannen van de operatoren kan men duidelijke aanwijzingen zien dat de operatoren inderdaad vinden dat de kostprijs van een extra minuut gering is, of zelfs bijna nul bedraagt. Er bestaan tariefplannen die zo zijn ontworpen dat sommige gespreksminuten gratis zijn of onder een forfait vallen (bijvoorbeeld Phone Line, Phone Line + Free Calls National bij Proximus; Freephone Europe bij Telenet, Dommel Netline²⁵⁶ bij Dommel, ...).
694. De technologische convergentie die aan de gang is, impliceert dat alle soorten van verkeer (spraak, data, beelden) kunnen worden overgebracht op één en hetzelfde netwerk, terwijl telefonische communicatie en audiovisuele inhoud voordien gebruikmaakten van apart elementen van het netwerk. De migratie naar een netwerk van de nieuwe generatie ("NGN") wordt niet in eerste instantie beïnvloed door de wens om te investeren in spraakdiensten. De hoofdreden voor de migratie heeft eerder te maken met de wens om een waaier van diensten aan te bieden op eenzelfde netwerk. Per definitie zal in een NGN het aandeel van de kosten die gemeenschappelijk zullen zijn aan de verschillende diensten erg groot zijn. De datadiensten en de audiovisuele diensten zullen bovendien de belangrijkste gebruikers worden van de capaciteit die wordt aangeboden op het nieuwe netwerk. Men kan dus verwachten dat de incrementele kosten van de spraakdiensten (zowel de gespreksafgifte als de retaildiensten) zwak zijn (omdat spraak een steeds kleiner wordend aandeel vertegenwoordigt van het verkeer op de netwerken, zouden de incrementele kosten ervan naar nul moeten neigen).
695. Soms wordt het risico vermeld, dat rekening houdende met de "two way access"-aard van de markt, een verlaging van de gespreksafgifteprijs zou leiden tot een stijging van de retailtarieven omdat de operatoren vandaag de inkomsten die uit de gespreksafgifte gehaald worden, zouden gebruiken om aantrekkelijke retailaanbiedingen te financieren. Zonder een deel van hun inkomsten uit

²⁵⁴ Hoewel de retailmarkt voor telefoondiensten niet wordt beschouwd als een markt waarop werkelijke concurrentie bestaat, is de concurrentie daar echter sterker dan op de gespreksafgiftemarkten.

²⁵⁵ Een soortgelijke vaststelling is gedaan door de Franse mededingingsautoriteit in haar advies nr. 10-A-17 van 29 juli 2010: "de omstandigheden waarin een kostentoeename of, zoals in het onderhevige geval wordt aangehaald, een inkrimping van één van de inkomstenbronnen op een tweezijdige markt, zich vertalen op het niveau van de gehanteerde prijzen hangt af van talrijke factoren, met helemal voorop de intensiteit van de concurrentie die op de betrokken markt wordt uitgeoefend. Op een markt met een hevige concurrentie zijn de aanbieders dus niet noodzakelijk in staat om kostenverhogingen door te berekenen in hun retailprijzen." (vrij vertaald)

²⁵⁶ Vaste lijn die enkel kan worden gecombineerd in een bundel met internet.

gespreksafgifte zouden de operatoren niet meer op die manier te werk kunnen gaan en beslissen om hun tarieven opnieuw in evenwicht te brengen. Dit fenomeen wordt het “waterbedeffect” genoemd.

695.1. Er is geenszins aangetoond dat als er een “waterbedeffect” bestaat, dit effect volledig zou zijn. Met andere woorden: in plaats van de inkomsten die worden gehaald uit de gespreksafgifte volledig te gebruiken om aantrekkelijke retailaanbiedingen te financieren, zouden de operatoren vandaag een kleiner of een groter deel van de winst uit de gespreksafgifte voor zichzelf kunnen houden. De studies daarover zijn niet overtuigend genoeg. Wat betreft de mobiele markt schrijft de regulator Ofcom dat *“The overall concern expressed is that MCPs would be unlikely to be able to recoup fully lower termination revenues due to competitive pressures on prices in retail markets. This suggests that the waterbed effect may not be complete, a view which has some support in the academic literature²⁵⁷. If this is the case, then given the general downward trend in prices and the comparatively limited size of the revenue loss (when considered in relation to the size of the mobile market), this revenue loss may be compensated by a slower reduction in price decreases rather than requiring actual price increases.”²⁵⁸*

695.2. Hoewel volgens sommigen een aanzienlijke daling van de gespreksafgiftetarieven zou kunnen leiden tot een stijging van de retailprijzen voor gesprekken (“waterbed effect”) heeft de Europese Commissie op grond van economische studies aangetoond dat dit compenserende effect relatief beperkt zou zijn en dat men in de praktijk

²⁵⁷ C. Genakos and T. Valletti, “Testing the ‘waterbed’ effect in mobile telecommunications, te raadplegen op <http://www.sel.cam.ac.uk/Genakos/Genakos%20Valletti-Testing%20Waterbed%20Effect.pdf>. Dit werk onderzoekt de veranderingen op het stuk van MTR-regulering in 24 landen (Australië, België, Denemarken, Duitsland, Frankrijk, Griekenland, Hongarije, Ierland, Italië, Japan, Luxemburg, Nederland, Nieuw-Zeeland, Noorwegen, Oostenrijk, Polen, Portugal, Slowakije, Spanje, Tsjechië, Turkije, UK, Zweden en Zwitserland) tussen Q3 2002 en Q1 2006. Bovendien hebben in een studie verricht in het kader van een onderzoek voor rekening van de Duitse regulator BNetzA, Wernick et al (2010) geconcludeerd dat lagere MTR-tarieven doorgaans leiden tot een lagere retailprijs (Wernick, C., Growitsch, C. and Marcus, J. S. The effects of lower Mobile Termination rates (MTRs) on Retail Price and Demand, April 8 2010, te raadplegen op <http://ssrn.com/abstract=1586464>).

²⁵⁸ Ofcom, “Wholesale mobile voice call termination”, Market Review, March 2011, 113-115: De voornaamste bekommernis uitgedrukt door Ofcom is dat de aanbieders van mobiele communicatie waarschijnlijk niet in staat zijn om de verlaging van de inkomsten uit gespreksafgifte die resulteert uit de concurrentiedruk die wordt uitgeoefend op de prijzen van de retailmarkten, volledig te compenseren. Dit doet vermoeden dat het “waterbedeffect” misschien niet volledig is, een visie die in zekere mate wordt ondersteund door de vakliteratuur. Als dat het geval is, kan dat verlies aan inkomsten, rekening houdende met de algemene neerwaartse prijstrend en de relatief beperkte omvang van het verlies aan inkomsten (als men die beschouwt ten opzichte van de omvang van de mobiele markt), worden gecompenseerd door een tragere vermindering van de prijsverlagingen in plaats van werkelijke prijsverhogingen te eisen.” (vrij vertaald)

integendeel zou kunnen verwachten dat de (sterke) daling van het niveau van de MTR-lasten gepaard gaat met een extra daling van de retailprijzen (bladzijde 28 van de studie van de Commissie²⁵⁹ over de economische impact: *“Op grond van een vroegere ervaring met regulering van de markten voor gespreksafgifte kan evenwel worden verondersteld dat de concurrentie op retailniveau de operatoren ertoe zou aanzetten om de retailprijzen te verlagen wegens de verlaging van de gespreksafgiftetarieven (vrij vertaald)”* en bladzijde 31 van de studie van de Commissie over de economische impact²⁶⁰: *“De algemene ontwikkeling van de gespreksafgiftetarieven en van de retailprijzen lijkt niet in dezelfde richting te gaan als de conclusie als zouden de verlagingen van de gespreksafgiftetarieven leiden tot een stijging van de retailprijzen; op het eerste gezicht zou het mogelijk zijn om andere verlagingen van de gespreksafgiftetarieven toe te passen zonder dat dit een negatieve impact heeft op de tarieven van de eindgebruikers, zoals het waterbedeffect zou kunnen doen vermoeden.”* (vrij vertaald).

695.3. De internationale tariefvergelijkingen die de Europese Commissie heeft gemaakt neigen aan te tonen dat het *“waterbedeffect”*, als het al bestaat, in België in elk geval waarschijnlijk gedeeltelijk zou zijn. Men kan immers vaststellen dat terwijl de gespreksafgiftetarieven in België in de buurt van het Europese gemiddelde liggen, de Belgische retailtelefoontarieven boven het Europese gemiddelde zitten (zie 7.2.3.).

695.4. De inkomsten uit vaste gespreksafgifte vertegenwoordigen tussen de 3 en 31% van de inkomsten uit vaste telefonie van de ondernemingen maar vertegenwoordigen een betrekkelijk klein aandeel (minder dan 6%) van hun totale inkomsten.

(vertrouwelijk)

Figuur 34: Aandeel van de omzet van de activiteiten inzake gespreksafgifte in de totale omzet voor vaste telefonie (Bron: BIPT, 2018)

(vertrouwelijk)

²⁵⁹ Commission Staff working document SEC(2009) 600 accompanying the Commission Recommendation on the Regulatory Treatment of Fixed and Mobile Termination Rates in the EU : Implications for Industry, Competition and Consumers, 28.

²⁶⁰ Commission Staff working document SEC(2009) 600 accompanying the Commission Recommendation on the Regulatory Treatment of Fixed and Mobile Termination Rates in the EU : Implications for Industry, Competition and Consumers, 31.

Figuur 35: Aandeel van de omzet van de activiteiten inzake gespreksafgifte in de totale omzet van de operator (Bron: BIPT, 2018)

- 695.5. Het BIPT concludeert daaruit dat een eventueel “waterbedeffect” in België niet een zodanige omvang zou kunnen hebben dat het de hierboven ontwikkelde redenen om de prijzen voor vaste gespreksafgifte te baseren op de zuiver incrementele kosten, ter discussie zou kunnen stellen.
696. Om die redenen is het BIPT van mening dat, zoals de Europese Commissie aanbeveelt, de prijs voor gespreksafgifte naar vaste nummers zou moeten worden vastgesteld op basis van de zuiver incrementele kosten.

Symmetrische tarieven

697. De aanbeveling van 2009 preciseert:

*"Deze aanbeveling laat eerdere regelgevingsbesluiten van NRI's op de hier genoemde gebieden onverlet. NRI's dienen er niettemin voor te zorgen dat afgiftetarieven vóór 31 december 2012 worden toegepast op een kostenefficiënt, symmetrisch niveau, afhankelijk van eventuele objectieve kostenverschillen die overeenkomstig de punten 9 en 10 zijn vastgesteld"*²⁶¹

698. In zijn besluit van 2 maart 2012 had het BIPT reeds symmetrische tarieven opgelegd aan alle operatoren die over een sterke machtspositie beschikken op de markt voor vaste gespreksafgifte.
699. Symmetrische tarieven vormen een aansporing tot efficiëntie. De Europese Commissie merkt terecht het volgende op: *"In een situatie waarin sprake is van concurrentie, concurreren exploitanten op basis van de huidige kosten en worden zij niet gecompenseerd voor kosten die het gevolg zijn van inefficiënte bedrijfsvoering"*²⁶² en *"Exploitanten die gecompenseerd worden voor feitelijke afgiftekosten zullen niet geneigd zijn efficiënter te werken"*²⁶³. De symmetrie van de tarieven spoort minder efficiënte operatoren aan om efficiëntiewinst te boeken. Ze belet ook dat de kosten van de inefficiënties worden overgedragen naar de efficiëntere operatoren. Het monopolie waarover elke operator beschikt voor de gespreksafgifte op zijn eigen netwerk, biedt hem de mogelijkheid om deze dienst aan de andere operatoren aan te rekenen tegen een buitensporige prijs. *De*

²⁶¹ Aanbeveling van 2009, considerans 9.

²⁶² Considerans 9 van Aanbeveling 2009/396/EG van de Europese Commissie van 7 mei 2009 inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de EU.

²⁶³ Idem, Considerans 10.

verleiding om de kosten van zijn concurrenten te verhogen ("raising rivals' costs") door een gespreksafgifteprijs te vragen die hoger is dan de hunne is evident. Bijgevolg begunstigen symmetrische afgiftetarieven een onvervalste concurrentie.

700. De aanpak van de symmetrische regulering krijgt ook de voorkeur van de ERG ("European Regulators Group") in zijn gemeenschappelijke standpunt van 28 februari 2008 over de tariefsymmetrie van de afgiftelasten²⁶⁴ *"Termination rates should normally be symmetric and asymmetry, acceptable in some cases, requires adequate justification". "While in the past fixed telecom operators essentially provided a limited range of telephony services, in recent years operators have been able to use the same network to provide a wide range of services, including broadcasting and broadband Internet in addition to telephony. This means that revenues from termination services are proportionally likely to become less important to all operators, incumbents and OAOs alike as such any entry assistance policy based on higher OAOs' FTRs is likely to be less effective than in the past. Given that the higher FTRs of OAOs translate in higher prices for calling these networks for consumers, if they are unlikely to promote more competition in the long run, they would be significantly less justifiable than in the past.*

First, given that under CPP the consensus is that the terminating operator would have a monopoly in setting its FTR, there may be justifications to set them at the level of an efficient operator for all operators in order to provide incentives to be efficient. In this context it may be difficult to justify a decision not to provide the same incentives to all operators and it may not be clear why OAOs should not be as efficient as incumbents. Indeed, it is unclear whether and, if so, to what extent OAOs would suffer from diseconomies of scale relative to the incumbent.

[...]

Fixed OAOs are free to enter in selected areas – i.e. the ones that are potentially the most profitable – and adopt whichever technology they believe it is the most efficient. In this regard, a fixed OAO operating on a regional basis, using a new technology and an optimized network will presumably be able to reach an efficient scale in a relatively short timeframe. Therefore, the claim that OAOs suffer from dis-economies of scale may not be as strong as sometimes thought.

[...]

²⁶⁴ ERG Common Position (07) 83 on symmetry of fixed call termination rates and mobile call termination rates, 39-40.

Second, there is also an argument that the FTRs imposed should not undermine the pressure for effective competition at the retail level due to the presence of an externality. In call termination this arises because charges for call termination are included in the originating operator's cost base and are reflected in the retail charge paid by the caller, not the recipient of the call. Consequently, operators have incentives to set high call termination charges which raise their competitors' costs. Furthermore, operators have weak incentives to minimise costs and charges of call termination because the implications of high charges are faced by the customers of competing operators. The consequence of this is that if all call termination charges were based strictly on incurred costs, there would be a distortion of competition. If one operator, through being more efficient, were able to deliver calls more cheaply than another, the operator benefiting from this efficiency and lower cost would not be the more efficient operator which has reduced termination costs, but the less efficient operator since it is buying the cheaper call termination service. The less efficient operator would therefore gain a competitive advantage.”²⁶⁵

²⁶⁵ Vrije vertaling: “Gespreksafgiftetarieven zouden normaal gesproken symmetrisch moeten zijn en asymmetrie, die in sommige gevallen aanvaardbaar is, moet behoorlijk worden gemotiveerd. Terwijl vaste telecomoperatoren vroeger voornamelijk in essentie een beperkt gamma van telefoondiensten aanboden, konden de operatoren de jongste jaren hetzelfde netwerk gebruiken voor een ruim gamma van diensten, waaronder televisieomroep en breedbandinternet naast telefonie. Dit betekent dat de inkomsten uit de gespreksafgiftediensten verhoudingsgewijs aan belang kunnen inboeten voor alle operatoren, historische en alternatieve operatoren dooreen (zie neerwaarts effect in de figuren 32 en 33). Bijgevolg zal elk beleid om de toetreding te helpen en dat gebaseerd is op hogere lasten voor vaste gespreksafgifte van de alternatieve operatoren waarschijnlijk minder efficiënt zijn dan vroeger. Aangezien de hogere lasten voor vaste gespreksafgifte van de alternatieve operatoren worden vertaald in hogere tarieven die worden doorberekend aan de klanten die naar deze netwerken bellen, zouden zij veel minder gerechtvaardigd zijn dan in het verleden, hoewel het onwaarschijnlijk is dat zij een intensifiëring van de langetermijnconcurrentie begunstigen.

Ten eerste, aangezien volgens het ‘CPP’-principe (oproepende lijn belt) de vaste consensus is dat de gespreksafgifteoperator monopolistisch zou zijn in het bepalen van zijn lasten voor vaste gespreksafgifte, zou het gerechtvaardigd kunnen zijn om ze vast te stellen op het niveau van een efficiënte operator voor alle operatoren, om ze ertoe aan te sporen efficiënt te zijn. In deze context zou het moeilijk kunnen blijken om de beslissing te rechtvaardigen om niet dezelfde aansporingen toe te passen op alle operatoren en zou het moeilijk kunnen zijn om te begrijpen waarom de alternatieve operatoren niet even efficiënt zouden moeten zijn als de historische operatoren. Het is namelijk niet altijd heel duidelijk en zo ja, in welke mate de alternatieve operatoren te lijden zouden hebben onder schaalvoordelen ten opzichte van de historische operator.

[...]

Het staat de alternatieve vaste operatoren vrij specifieke gebieden te dekken (m.a.w. die welke het meest rendabele potentieel hebben) en de technologie te kiezen die ze het meest efficiënt achten. Daarbij zal een alternatieve vaste operator die op regionaal niveau actief is en die een nieuwe technologie, alsook een geoptimaliseerd netwerk gebruikt, waarschijnlijk in staat zijn om op relatief korte termijn een efficiënt niveau te bereiken. Daarom zou de bewering dat de alternatieve operatoren te lijden hebben onder schaalvoordelen misschien minder gefundeerd kunnen zijn dan men zou kunnen denken.

[...]

701. De symmetrische regulering van de FTR-lasten van de verschillende nationale vaste operatoren is het basisprincipe dat reeds in veel lidstaten van de Europese Unie toegepast is²⁶⁶. Zo'n symmetrische regulering is overigens al sedert 2012 van toepassing in België wat vaste gespreksafgifte betreft en sedert 2013 voor mobiele afgifte.
702. Om die redenen is het BIPT van mening dat, zoals de Europese Commissie aanbeveelt, de prijzen voor gespreksafgifte naar vaste nummers symmetrisch zouden moeten blijven.

Een bottom-up benadering die het model vormt van een efficiënte operator

703. De basering op het kostenniveau van een efficiënte operator kan de operatoren die op de beschouwde markt evolueren, aanmoedigen tot een grotere efficiëntie, met name wat hun investeringen betreft (cf. artikel 8, 2, c) van de Kaderrichtlijn). Die benadering voldoet dus ten volle aan de algemene doelstelling die voortvloeit uit het regelgevingskader en die gericht is op economische efficiëntie. Ze vermijdt ook dat de eventuele inefficiënties van de operatoren worden gedragen door concurrerende operatoren en helpt de retailprijzen te doen dalen ten voordele van de consumenten.
704. Het Brusselse hof van beroep heeft geoordeeld dat "*zelfs als deze bewijzen zouden worden herroepen, eraan moet worden herinnerd dat door de wil van de wetgever een operator in staat moet zijn, niet om al zijn kosten te dekken, maar enkel diegene die verbonden zijn aan een efficiënte verrichting. Dat is de manier waarop artikel 62 van de wet van 13 juni 2005 moet worden gelezen*"²⁶⁷ (vrij vertaald).

Ten tweede kan ook worden geargumenteed dat de opgelegde lasten voor vaste gespreksafgifte de druk niet zouden mogen ondermijnen die wordt uitgeoefend op de werkelijke concurrentie op retailniveau wegens een extern effect. Dit fenomeen doet zich voor bij gespreksaangifte omdat de afgiftetarieven begrepen zijn in de basiskosten van de operator van oorsprong en doorberekend worden in de retailkosten die worden gedragen door de beller, en niet de ontvanger van de oproep. Daarom zijn er voor de operatoren stimuli om hoge gespreksafgiftetarieven vast te stellen, waardoor ze de kosten voor hun concurrenten doen stijgen. Bovendien zijn er voor de operatoren maar geringe aansporingen om hun kosten en lasten voor gespreksafgifte tot een minimum te beperken, omdat de klanten van de concurrerende operatoren geconfronteerd worden met de gevolgen van de hoge lasten. Resultaat: als de gespreksafgiftetarieven strikt gebaseerd waren op de gedragen kosten, dan hadden we te maken met een verstoring van de concurrentie. Als een operator, door efficiënter te zijn, in staat zou zijn om oproepen te versturen tegen een interessanter tarief dan een andere, dan zou de operator die van deze efficiëntie en van een lagere kostprijs profiteert niet de meest efficiënte operator zijn die de afgiftekosten verlaagd heeft, maar wel de minst efficiënte operator, aangezien hij de goedkoopste gespreksafgiftedienst koopt. De minst efficiënte operator zou dus van een concurrentievoordeel profiteren."

²⁶⁶ Cullen benchmark : Market – 1/2014 Wholesale fixed call termination

²⁶⁷ Brussel, 30 juni 2009, R.G., 2006/AR/2332, r.o. 79, 67

705. Een *bottom-up* model is beter geschikt om de kosten van een efficiënte operator te bepalen. Hoewel het in een *top-down* benadering niet onmogelijk is om de inefficiënties te neutraliseren, bieden de *bottom-up* modellen een makkelijker manier om de echte inefficiënties uit de weg te ruimen²⁶⁸.
706. Een *bottom-up* model stemt beter overeen met de methodische keuze van het BIPT voor een symmetrische regulering, aangezien het de mogelijkheid biedt om objectief het enige (en theoretische) kostenniveau te bepalen van een hypothetische efficiënte operator.
707. Om die redenen is het BIPT van mening dat, zoals de Europese Commissie aanbeveelt, de prijs voor gespreksafgifte naar vaste nummers zou moeten worden vastgesteld op basis van een *bottom-up* benadering die de kosten van een efficiënte operator in een model giet.

Nationale omstandigheden

708. Ten eerste wordt erop gewezen dat er op het vlak van de wholesalemarkten geen specificiteiten zijn die eigen zijn aan de gespreksafgifte naar Belgische vaste nummers. Net zoals in heel Europa vormt de nummeringsruimte van elke operator een afzonderlijke markt en beschikt elke operator over een monopolie voor de gespreksafgifte op zijn netwerk.
709. Daarentegen is het wel een Belgische specificiteit dat sommige alternatieve operatoren (Telenet en Versatel) in het vroegere regelgevingskader en wegens de toenmalige omstandigheden, hoge tarieven voor vaste gespreksafgifte hebben kunnen toepassen. Deze sterke asymmetrie is echter reeds grotendeels beperkt tussen 2006 en 2009 door een besluit van het BIPT²⁶⁹, waarbij die twee operatoren onderworpen zijn aan een specifiek *glide path*. Die verschillende behandeling is gestopt op 1 januari 2009.
710. Het marktanalysebesluit inzake vaste gespreksafgifte van 2012 heeft overigens elke asymmetrie die tot dan tussen de alternatieve operatoren en Proximus bestond, afgeschaft.

²⁶⁸ Zie Andersen, Study on the implementation of cost accounting methodologies and accounting separation by telecommunication operators with significant market power, 3 juli 2002, 13.

²⁶⁹ Besluit van de Raad van het BIPT van 11 augustus 2006 betreffende de definitie van de markten, de analyse van de concurrentievoorwaarden, de identificatie van de operatoren met een sterke machtspositie en de bepaling van de gepaste verplichtingen voor de retailmarkten van de cluster "vaste telefonie", geselecteerd in de Aanbeveling van de Europese Commissie van 11 februari 2003.

711. Net als elders in Europa is er op technologisch vlak een migratie aan de gang naar de netwerken van de nieuwe generatie.
712. Op de retailmarkten die stroomafwaarts van de gespreksafgiftemarkten liggen, zijn er evenmin Belgische specificiteiten te zien. De algemene tendens in de EU is nog altijd een relatief hoog aandeel voor de historische operator, dat betrekkelijk stabiel blijft. Op dat niveau kan evenmin worden gesproken van uitzonderlijke omstandigheden op de Belgische markt.
713. De retailmarkt evolueert steeds meer naar triple-play- of zelfs quadruple-playaanbiedingen (vaste en/of mobiele telefonie, internet, televisie). Een dergelijke evolutie is ook waarneembaar in het buitenland, zeker in de buurlanden van België.
714. Rekening houdend met de hierboven onderzochte elementen, meent het BIPT, in het kader van deze analyse, dat er geen nationale omstandigheden bestaan die zo specifiek zijn dat ze een afwijking op de door de Europese Commissie voorgestelde aanpak op het vlak van controle van de vaste-gespreksafgiftekosten zouden rechtvaardigen. Het BIPT was al tot een vergelijkbare conclusie gekomen in het kader van zijn vorige ronde van marktanalyses inzake vaste gespreksafgifte; de ontwikkelingen op de markt zijn sedertdien niet van aard om die conclusie ongeldig te verklaren.
715. Naar aanleiding van de nationale raadpleging nodigt een respondent specifiek het BIPT uit om te onderzoeken of de voorgestelde maatregelen en, in het bijzonder, de verlaging van de gespreksafgiftetarieven (1) waarschijnlijk zullen leiden tot een overdracht van de verlaging van de gespreksafgiftetarieven naar de retailtarieven van de eindgebruikers en (2) de concurrentie zullen bevorderen.
716. Diezelfde respondent is van oordeel dat de verlaging van de FTR's pas zou moeten plaatsvinden nadat de migratie naar de IP-interconnectie is gebeurd. Daardoor zou worden vermeden dat de investeringen die nodig zijn om te migreren naar IP en een daling van de inkomsten uit het binnenkomende verkeer op hetzelfde moment samenvallen. Subsidiar vraagt die respondent een glide path.
717. De operator in kwestie erkent evenwel dat verlaagde FTR's hem op termijn de mogelijkheid zullen bieden om beter te concurreren met de verticaal geïntegreerde operatoren en uiteindelijk ten goede zullen komen aan de

gebruikers²⁷⁰. Die operator stelt zich bovendien voor als diegene die de laagste tarieven voor vaste telefonie biedt in België. Een verlaging van de FTR's heeft een gunstige impact op een dergelijk prijsbeleid aangezien de operator minder kosten voor gespreksafgifte moet betalen aan de operatoren die de opgebeldde nummers in handen hebben.

718. (vertrouwelijk) Deze respondent kan dan ook redelijkerwijze een doorberekening van de verlaging van de gespreksafgiftetarieven in de tarieven van de eindgebruikers niet ter discussie stellen.
719. Het Hof van Justitie heeft trouwens in het kader van de zaak van ACM tegen een aantal Nederlandse operatoren in verband met de toepassing van een methode die voldoet aan de voormelde aanbeveling benadrukt dat een nationale rechtbank, wanneer die een rechterlijke controle uitoefent op een besluit van de NRI, van die autoriteit niet kan eisen dat deze aantoont dat de verplichting in kwestie daadwerkelijk de doelstellingen verwezenlijkt die vermeld zijn in artikel 8 van de Kaderrichtlijn²⁷¹.
720. Voorts vereist het Hof van Beroep dat de naleving van het evenredigheidsbeginsel vergt dat de NRI die een doelstelling heeft gesteld, (i) verantwoordt waarom ze een bepaalde regulering noodzakelijk en doeltreffend acht en (ii) aangeeft hoe naar redelijke normen beschouwd de veroorzaakte belasting ervan niet kan vermeden worden. Het Hof preciseert dat het hierbij niet om een rekenkundige afweging gaat, maar om een doelgebonden verantwoording die niet per se berust op cijfermatige gegevens. Er is volgens het Hof geen algemeen voorschrift dat het maken van een 'kosten-baten' analyse in de technische betekenis van een financiële evaluatiemethode als onderdeel voor de afweging van de remedies bij een marktanalyse oplegt.²⁷²
721. In het onderhavige geval kan dus niet van het BIPT worden verlangd dat het uitvoerig aantoont dat de voorgestelde remedies daadwerkelijk de doelstellingen zullen verwezenlijken die door het regelgevingskader worden beoogd. Het is evenwel de taak van het BIPT om na te gaan of er bijzondere omstandigheden zijn die het mogelijk zouden maken om af te wijken van de aanbevolen methode, hetgeen het BIPT in voldoende mate heeft gedaan (cf. supra).

²⁷⁰ De operator in kwestie maakt het BIPT overigens het verwijt dat er niet is geëvalueerd of de verlaging van de FTR's zou worden doorberekend ten voordele van de eindgebruikers, noch of de voorgestelde maatregel de concurrentie zal bevorderen. Dat verwijt is niet coherent met zijn uitdrukkelijke erkenning van een gunstig effect voor de eindgebruikers en voor hemzelf.

²⁷¹ CJEU 15 september 2016, C-28/15, de punten 56 tot 61.

²⁷² Brussel 12 november 2014, 2011/AR/2289, r.o. 124.

722. Bovendien dient eraan te worden herinnerd dat de verlaging van de gespreksafgiftetarieven een direct gevolg is van de toepassing van de beginselen die beschreven zijn in de aanbeveling van 2009 betreffende de afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie. Het BIPT moet maximaal rekening houden met die aanbeveling en mag er enkel van afwijken als dat gerechtvaardigd is rekening houdende met de nationale omstandigheden. In zijn reactie reikt de respondent geen enkele redelijke bijzondere omstandigheid aan die een dergelijke afwijking zou rechtvaardigen. Zoals het BIPT hierboven voldoende heeft gemotiveerd zou geen enkele omstandigheid kunnen rechtvaardigen dat afgeweken wordt van de aanpak die door de Europese Commissie wordt aanbevolen.
723. In alle landen van de Europese Unie, hebben sommige operatoren meer dan andere de invloed ondervonden van de verlaging van de FTR's (afhankelijk van de verhouding tussen hun binnenkomende en hun uitgaande verkeer). Op dat gebied bestaat er geen omstandigheid die bijzonder is voor België. De specifieke situatie van één operator kan op zichzelf geen geldige redenen vormen om de aanpak die de Europese Commissie aanbeveelt naast zich neer te leggen. De respondent in kwestie lijkt meer bezorgd over zijn eigen situatie (hij verklaart zelf dat de aard van zijn activiteiten hem ertoe brengt een aanzienlijk volume van binnenkomende oproepen te verwerken) dan over de algemene effecten in termen van concurrentie op de markt (waarvan hij erkent dat die op termijn gunstig zijn). Wij merken daarbij op dat geen enkele andere operator in het kader van de nationale raadpleging echt bezwaar heeft gemaakt tegen de overgang naar een prijscontrolemethode die gebaseerd is op de zuiver incrementele kosten, integendeel, talrijke partijen hebben die overstap toegejuicht²⁷³.
724. De verlaging van de gespreksafgiftetarieven is het resultaat van de toepassing van een controlemechanisme van de prijzen die gebaseerd zijn op de zuiver incrementele kosten (zuivere LRIC); een dergelijke verlaging is voorzienbaar sedert de publicatie door de Europese Commissie in 2009 van haar Aanbeveling betreffende de afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie, die aanbeval om die methode toe te passen op 1 januari 2013. Al van bij de vorige ronde van de marktanalyse inzake vast-gespreksafgifte had het BIPT aan de vaste operatoren een prijscontrole opgelegd die op zo'n methode gebaseerd was, en die toen ten uitvoer is gelegd met een tariefbesluit dat ondertussen vernietigd is. Alle vaste operatoren hebben daarom voldoende tijd gehad om zich aan te passen aan een aangekondigde verlaging van de FTR's. De reden voor de overgangperiode tot 31 december 2012 die door de aanbeveling was ingesteld - die de facto is verlengd tot

²⁷³ Geen enkele andere respondent heeft soortgelijke argumenten geopperd als die van deze operator, hoewel sommige van hen eveneens een zeker onevenwicht kunnen hebben tussen hun binnenkomende en uitgaande verkeer.

op heden voor de Belgische vaste operatoren - was net de bezorgdheid om "exploitanten in staat te stellen hun bedrijfsplannen dienovereenkomstig aan te passen terwijl aan de andere kant rekening wordt gehouden met de dringende behoefte van consumenten om maximaal voordeel te halen uit efficiënte, op kosten gebaseerde afgiftetarieven"²⁷⁴.

725. (vertrouwelijk) Een operator die als beleid zou hebben gehad om een strategie te ontwikkelen of voort te zetten die erin bestaat het verschil tussen binnenkomend en uitgaand verkeer te vergroten heeft dan ook opzettelijk afgezien van het voordeel van de overgangperiode (die de facto nog langer is geweest dan wat de aanbeveling bepaalde) om zijn bedrijfsplan dienovereenkomstig aan te passen. Het is dan ook om redenen die eigen zijn aan zo een operator dat hij moeilijkheden kan ondervinden om tegelijk de investeringen om over te stappen naar IP en een verlaging van de inkomsten die hij trekt uit het binnenkomende verkeer te dragen.
726. Bovendien kunnen de inkomsten die worden getrokken uit de facturering van de gespreksafgiftetarieven op hun huidige niveau (d.w.z. niet gebaseerd op de incrementele kosten van een efficiënte operator) niet dienen om de evolutie naar de IP-interconnectie te financieren. De Commissie erkent zelf in haar toelichting bij de aanbeveling van 2009²⁷⁵ dat in het kader van de overgang naar IP, bepaalde inefficiënties kunnen worden vastgesteld, maar dat dergelijke inefficiënties niet mogen dienen als rechtvaardiging om hogere gespreksafgiftetarieven toe te staan, zelfs niet voor een beperkte periode.
727. Bovendien moet het nadeel dat wordt gevormd door de verlaging van de FTR's die niet samenvalt met de uitvoering van de IP-interconnectie worden gerelativeerd, gelet op het voordeel dat voor de vaste operatoren werd gevormd door de inning van gespreksafgiftetarieven op het gemiddelde LRIC-niveau in plaats van zuivere LRIC, en dat gedurende een periode die heel wat langer is dan de overgangperiode die door de Europese Commissie is aanbevolen²⁷⁶.
728. De omstandigheden die de respondent oppert kunnen daarom niet rechtvaardigen dat het BIPT zou moeten afwijken van de door de Commissie aanbevolen aanpak, namelijk gespreksafgiftetarieven opleggen op het niveau van de zuiver incrementele kosten, zelfs al zou de IP-interconnectie nog niet ingesteld zijn.

²⁷⁴ Aanbeveling van 2009, considerans 21.

²⁷⁵ Commission Staff Working Document accompanying the Commission Recommendation on the Regulatory Treatment of Fixed and Mobile Termination Rates in the EU – Explanatory Note, 7 mei 2009.

²⁷⁶ Terwijl ze het voordeel hebben gehad van gespreksafgiftetarieven op het zuivere-LRIC-niveau voor hun oproepen naar de mobiele operatoren.

Omdat geen enkele omstandigheid rechtvaardigt om af te wijken van de aanbeveling en omdat de datum om deze ten uitvoer te leggen ruimschoots verstreken is, zou het evenmin gerechtvaardigd zijn om enige vorm van glide path in te voeren of de overgang naar zuivere LRIC uit te stellen.

729. Op basis van al deze elementen wijst niets erop dat de door het BIPT gevolgde aanpak om vanaf de inwerkingtreding van dit besluit een controle te verrichten van de prijzen die gebaseerd zijn op de zuiver incrementele kosten, niet redelijk zou zijn en het niet mogelijk zou maken om de doelstellingen van het regelgevingskader te bereiken.

14.7.3. Uitvoering van de prijscontrole

730. Zoals hierboven vermeld, concludeert het BIPT in het kader van deze marktanalyse dat de gespreksafgiftetarieven gebaseerd moeten zijn op de zuiver incrementele kosten ("zuivere" LRIC) van de verstrekking van de gespreksafgiftedienst van een efficiënte operator, waarbij zoveel mogelijk rekening wordt gehouden met de aanbeveling van 2009.
731. Om die verplichting inzake tariefcontrole uit te voeren heeft het BIPT met de hulp van Analysys Mason een bottom-up kostenberekeningsmodel ontwikkeld van het NGN/NGA-netwerk van een efficiënte operator. Met dat kostenberekeningsmodel kunnen de kosten worden bepaald van de verschillende wholesalediensten die worden geboden door een efficiënte operator, en met name de wholesaledienst voor vaste gespreksafgifte, en bijgevolg vormt dat model de onderliggende basis waarmee de tariefelementen van dit besluit bepaald kunnen worden.
732. De efficiënte operator wordt bij voorkeur op het model van Proximus gestoeld, aangezien het NGN/NGA-model is bedoeld om de tarieven van een brede waaier van vast-netwerkdiensten te bepalen die Proximus aanbiedt op de wholesalemarkten en niet alleen het gespreksafgiftetarief. Deze aanpak garandeert dat de gespreksafgiftetarieven symmetrisch zijn en dat ze de kosten van een efficiënte operator weerspiegelen.

14.7.3.1. Methode

733. In deel 14.7.1.1. van dit besluit worden de methodologische grondslagen vastgesteld in verband met de bepaling van de kostengeoriënteerde tarieven voor de wholesaledienst van de gespreksafgifte op de vaste netwerken. Ter herinnering, deze principes zijn de volgende:

- de kostenberekening moet gebaseerd zijn op een "bottom-up" benadering die het model maakt van een efficiënte operator;
- de kostenberekening moet worden gemaakt op basis van de methode van de zuiver incrementele langetermijncosten ("pure LRIC");
- de kostenberekening moet stroken met de aanbeveling van de Europese Commissie van 2009.

14.7.3.2. Presentatie van het NGA/NGN-kostenmodel

734. Een uitvoerige beschrijving van het NGN/NGA-kostenmodel wordt gegeven in bijlage F.
735. Dat model is al door het BIPT gebruikt in het kader van zijn besluit betreffende de tarifiering van de Ethernet- en Multicastdiensten²⁷⁷ (hierna het "Ethernet/Multicast-besluit"). Voor de uitvoerige overwegingen in verband met de modelvorming van de Ethernet- en Multicastdiensten verwijst het BIPT de lezer naar het Ethernet/Multicast-besluit.
736. Dat model is ook gebaseerd op het model dat door het BIPT is gebruikt in het kader van zijn besluit betreffende de tarieven voor vaste gespreksafgifte²⁷⁸; dat besluit is evenwel nietig verklaard door het Marktenhof om procedurele redenen en is nu niet meer van kracht.

14.7.3.3. Gemodelleerde interconnectiearchitectuur

737. Het kostenmodel kan rekening houden met verscheidene interconnectiearchitecturen. Aan de hand van dit model kunnen onder meer worden bepaald:
- De interconnectie-interfaces (TDM of IP);
 - Het aantal interconnectiepunten.

²⁷⁷ Besluit van de Raad van het BIPT van 13 januari 2015 betreffende de tarifiering van het "wholesalemulticastaanbod" en van het Ethernet-transport voor de "BROBA"- en "WBA VDSL2"-aanbiedingen

²⁷⁸ Besluit van de Raad van het BIPT van 25 augustus 2016 betreffende de wholesaletarieven voor gespreksafgiftediensten op het openbare telefoonnetwerk, verzorgd op een vaste locatie.

738. Deze elementen worden hieronder besproken.

Interconnectie-interfaces

739. Het kostenmodel maakt het mogelijk om de interconnectie-interfaces op basis van de TDM-technologie enerzijds of de IP-technologie anderzijds te modelleren. In beide gevallen is de architectuur van het corenetwerk vergelijkbaar en stemt ze overeen met een netwerk van de nieuwe generatie. Enkel de interconnectie-interfaces verschillen en, desgevallend, worden gateway-media (MGW - die de IP in de core omzetten naar TDM) op de rand van het netwerk geplaatst in het kader van een TDM-interconnectie in de plaats van IP-routers ("Peering Routers", die de IP-interconnectie verzorgen). Bovendien kan dankzij het model een geleidelijke overgang worden verzekerd van een TDM-interconnectie naar een IP-interconnectie over een gegeven periode²⁷⁹.
740. Het traditionele TDM-spraaknetwerk ("legacy") van Proximus wordt momenteel gemigreerd naar een architectuur op basis van IP²⁸⁰:
- 740.1. De telefooncentrales en de TDM-apparatuur ervan zullen geleidelijk aan buiten werking worden gesteld. In augustus 2017 heeft Proximus het laatste punt voor lokale toegang gesloten. Er wordt eveneens voorzien in de migratie van de huidige zonale toegangspunten (AAP - Area Access Points) over de periode 2015-2018 om in 2018 slechts drie paar interconnectiepunten over te houden die de toegang tot drie zones mogelijk maken (Vlaanderen, Brussel en Wallonië)²⁸¹.
- 740.2. De MGW's zullen geïnstalleerd worden in de nieuwe zonale centrales over de periode 2015-2018 vóór een geleidelijke migratie naar een IP-interconnectie die gepland is over de periode 2018-2019.
741. In het meest recente "Network Transformation Outlook 2017-2022" wordt bevestigd dat de lokale interconnectiepunten eind 2017 werden gesloten en dat

²⁷⁹ In de praktijk gaan we uit van verkeersverhoudingen voor TDM/IP van 100% / 0% aan het begin van de overgangperiode om verhoudingen van 0% / 100% te bereiken aan het einde van de periode.

²⁸⁰ Voor meer details hierover, zie het document van Proximus "Network transformation outlook 2016-2021", 28-12-16, op de site van Proximus Wholesale

²⁸¹ Tegenover 16 interconnectiepunten en 8 zones vandaag.

het volledige²⁸² historische spraaknetwerk ondertussen gemigreerd werd naar een op IP/ IMS gebaseerde infrastructuur.

742. Het BIPT meent dat een overgang van een TDM-interconnectie naar IP redelijk is vanuit het standpunt van de gemodelleerde efficiënte operator. Wat betreft de kostenmodellering meent het BIPT overigens dat het niet onredelijk is dat de overgang van de gemodelleerde efficiënte operator geleidelijk gebeurt over een periode van drie jaar, met name 2018-2021. Het BIPT is van oordeel dat deze periode redelijk is, meer bepaald in het licht van de praktijken vastgesteld in andere buurlanden. In Frankrijk heeft ARCEP een overgangperiode van 30 maanden opgelegd tussen de invoering van een IP-interconnectie en de sluiting van een TDM-interconnectie. In Duitsland zien we dat de historische operator momenteel een buitendienststelling van zijn TDM-interconnectie plant, drie en een half jaar na de verplichting om de IP-interconnectie te verstrekken.
743. De duur van deze periode is overigens vergelijkbaar met die waarin Proximus voorziet voor de buitendienststelling van zijn TDM-netwerk, (vertrouwelijk). Dit zou een tijdelijke inefficiëntie kunnen vormen, die vermijdbaar zou zijn indien een IP-interconnectie tegelijk zou worden doorgevoerd met het buiten dienst stellen van het TDM-netwerk, in plaats van in een tweede overgangsfase.
744. Het kostenmodel houdt rekening met verschillende kosten voor de TDM-interconnectie en de IP-interconnectie aangezien het tegelijk MGW's (voor de TDM-interconnectie) en Peering Routers (voor de IP-interconnectie) omvat. Het BIPT heeft een bijkomend gebruik van activa nodig voor de TDM-interconnectie en de IP-interconnectie opgenomen in het model tijdens de overgangsfase.
745. Het gebruik van bijkomende activa in het netwerk om de overgang te verzekeren leidt niet tot tijdelijke meerkosten tijdens de migratie aangezien door de toepassing van een economische afschrijving de kosten voor de aanwending en de vervanging van deze activa meerkosten worden gegenereerd die worden verdeeld over de hele levensduur van het netwerk.

Aantal interconnectiepunten

746. Het kostenmodel maakt het mogelijk om verschillende scenario's te gebruiken wat betreft het aantal interconnectiepunten:
- Vijf punten, allemaal redundant ("5+5");

²⁸² Met uitzondering van een aantal historische ISDN-BA lijnen.

- Vijf punten plus een zesde dat als back-up kan dienen voor gelijk welke van de eerste vijf ("5+1");
- Drie punten, allemaal redundant ("3+3");
- Een paar van redundante nationale punten ("1+1").

747. Dit aantal punten kan worden gekozen ongeacht of de interconnectie in IP of in TDM gebeurt.

TDM-interconnectie

748. Wat de TDM-interconnectie betreft, die wordt verondersteld in voege te zijn in het begin van de gemodelleerde periode, acht het BIPT het redelijk dat een architectuur van "5+5" in beschouwing wordt genomen in de modellering aangezien het de interconnectiearchitectuur is die het dichtst aanleunt bij wat momenteel wordt gebruikt.

749. In zijn reactie op de nationale raadpleging over het vorige (inmiddels nietig verklaarde) besluit dat de gespreksafgiftetarieven bepaalde, alsook in het kader van het beroep in verband met dat besluit, gaf Proximus aan dat het model zoveel mogelijk de werkelijke configuratie van Proximus dient te volgen en dat een "5+5"-configuratie beduidend verschilt van de huidige "8+8"-architectuur van Proximus, die als efficiënt moet worden beschouwd in afwachting van een evolutie naar een "3+3"-configuratie.

750. Daartoe benadrukt het BIPT dat, ook al klopt het dat het kostenmodel de situatie van een bestaande efficiënte operator "gebaseerd op Proximus" weerspiegelt, het niet verplicht is om het Proximus-netwerk te modelleren zoals dat vandaag wordt gebruikt, op voorwaarde dat het in het model gebruikte netwerk functioneel is. Bij de modellering wordt overigens geen rekening gehouden met de migratie van een "legacy" netwerk naar een NGN/NGA-netwerk aangezien de gemodelleerde operator verondersteld wordt zijn activiteiten te hebben opgestart in 2005 op basis van een volledige uitrol van MEA ("Modern Equivalent Asset") die beantwoordt aan de volledige vraag naar verkeer (cf. Bijlage F, deel 1.1.1). Aangezien de Proximus-architectuur voor de breedbanddiensten is gebaseerd op vijf puntenparen, is het redelijk om te beschouwen dat een gelijkaardige architectuur voor de plaatsing van de MGW's doeltreffend is.

751. Proximus verschafte overigens geen enkele rechtvaardiging voor het feit dat de huidige "8+8"-architectuur nog als doeltreffend kan worden beschouwd (of op zijn minst doeltreffender dan een andere architectuur). Het BIPT merkt bovendien op dat een "8+8"-architectuur niet langer perfect overeenstemt met de werkelijkheid doordat Proximus momenteel aan het migreren is naar een "3+3"-architectuur.

752. Om die redenen blijft het BIPT erbij dat het redelijk is om uit te gaan van een "5+5"-architectuur voor de TDM-interconnectie aangezien ze bestaat in een benadering van de huidige Proximus-architectuur en dat ze het mogelijk maakt om een functioneel netwerk te modelleren.

IP-interconnectie

753. Wat de IP-interconnectiearchitectuur betreft, bestaat de huidige doelarchitectuur van Proximus tegen 2018 uit drie paar redundante interconnectiepunten, een paar voor elk van de gewesten van het land ("3+3"). Het PRIO-aanbod dat door Proximus is gepubliceerd gaat ook in die richting.
754. Bepaalde alternatieve operatoren menen wat hen betreft dat een enkel redundant nationaal punt ("1 +1") voldoende lijkt en a priori de meest doeltreffende oplossing is voor een land van de omvang van België.
755. Zoals het BIPT aangegeven heeft in de toegangsverplichting (zie deel **14.3.**), is het BIPT van oordeel dat het redelijk en doeltreffend is om een IP-interconnectiearchitectuur te overwegen die bestaat uit een paar redundante interconnectiepunten, hoewel Proximus en de alternatieve operatoren in onderlinge overeenstemming kunnen beslissen om op meer punten met elkaar interconnectie aan te gaan als ze dat wensen. Daarom besluit het BIPT om een doelarchitectuur voor de IP-interconnectie te modelleren bestaande uit een paar interconnectiepunten.

14.7.3.4. Bepaling van de gespreksafgiftetarieven

Resultaten van het kostenmodel

756. Het in het model beschouwde gespreksafgifte-increment betreft zowel het regionale interconnectieverkeer als het nationale en het "zuivere LRIC"-resultaat van het model weerspiegelt een enig tarief voor een regionale en nationale interconnectie (cf. infra).
757. De resultaten van het kostenmodel worden uitgedrukt in eurocentiem per belminuut; er wordt geen enkel onderscheid gemaakt tussen de piekuren ("peak") en de daluren ("off-peak") en de prijs per oproep is rechtstreeks evenredig met de duur van de oproep in kwestie, wat de schrapping van het systeem van de "set-up"-kosten inhoudt.
758. Het BIPT heeft daarbij de taak om de structuur van de FTR-lasten aanzienlijk te vereenvoudigen. Deze vereenvoudiging wordt meer bepaald gerechtvaardigd door de volgende elementen:

758.1. die vereenvoudiging van de tariefstructuur van de FTR-lasten heeft geen gevolgen voor de werking van de concurrentie op de betreffende markt;

758.2. dat systeem van enige prijs is veel duidelijker en transparanter voor alle betrokken partijen dan de huidige structuur;

758.3. de benchmarking van de tariefpraktijken in Europa toont aan dat de FTR-lasten in tal van lidstaten van de Europese Unie (waaronder Frankrijk, Duitsland, Nederland en Spanje) worden gereguleerd door middel van één enkele prijs ("flat fee"), die losstaat van het tijdstip van de oproep en zonder "set-up"-kosten;

759. De "pure LRIC"-resultaten van het kostenmodel worden voorgesteld in de volgende tabel; deze kostenniveaus worden uitgedrukt in eurocent/minuut, in nominale waarde:

Jaar	2018	2019	2020	Gemiddelde
"zuivere LRIC"-FTR (c€/minuut)	0,118	0,116	0,115	0,116

Tabel 7: Pure LRIC resultaten van kostenmodel in eurocent/minuut

760. Deze tarieven resulteren uit een kostenmodellering die rekening houdt met een migratie van de TDM-interconnectie naar de IP-interconnectie en zijn van toepassing op die twee interconnectietechnologieën.

761. Om een systematische en jaarlijkse herziening van de tarieven voor vaste gespreksafgifte te vermijden, en in het licht van de zwakke evolutie van de tarieven uit het kostenmodel gedurende de beschouwde periode, acht het BIPT het redelijk om voor de vaststelling van het interconnectietarief rekening te houden met een rekenkundig gemiddelde van de gespreksafgiftekosten over de beschouwde periode, namelijk 2018-2020.

762. In het kader van de nationale raadpleging over dit besluit, heeft Proximus opmerkingen gemaakt over de modelvorming van de kosten. Volgens Proximus zou de evolutie van de eenheidskostprijs van de apparatuur van het IMS-platform niet correct in aanmerking zijn genomen en zou de behandeling van het verkeer dat afgegeven wordt op de ISDN2- en ISDN30-toegang fouten bevatten.

763. Er zijn wijzigingen aangebracht aan het model om met die opmerkingen rekening te houden; de hierboven vermelde resultaten vloeien voort uit het aldus gewijzigde model.

764. Sommige tarieven voor gespreksafgifte op noodnummers omvatten momenteel een toeslag die bestemd is om de kosten te dekken voor navragen in de relevante databanken. Het BIPT vindt het redelijk dat deze toeslagen van toepassing blijven voor de gespreksafgifte op de nummers in kwestie. De tarieven voor gespreksafgifte op zulke nummers mag daarom de specifieke kosten omvatten die daarmee verband houden, maar moeten toch de verlaging weerspiegelen van de gespreksafgiftetarieven die het resultaat zijn van dit besluit. Het BIPT behoudt zich het recht voor om deze specifieke kosten te herzien mocht blijken dat ze niet de situatie van een efficiënte operator weerspiegelen.

Tarifiering van de gespreksafgiftedienst op lokaal niveau

765. In een TDM-architectuur stemde het lokaal niveau overeen met een niveau van schakeling dat het dichtst bij de abonnee lag.
766. In een NGN-architectuur, waar spraak een IP-dienst is en geen Ethernet-dienst, kan deze alleen maar worden behandeld op het niveau van de IP-dienstknooppunten. In een dergelijke architectuur moeten de oproepen tussen twee eindgebruikers die met hetzelfde lokale knooppunt zijn verbonden, teruggaan naar het IP-knooppunt. In dat geval is een interconnectie op lokaal niveau ondenkbaar aangezien de kosten om er de IP-dienst te decentraliseren duidelijk hoger zouden zijn dan de winst in termen van transport.
767. In augustus 2017 heeft Proximus bovendien het laatste lokale toegangspunt gesloten, waardoor lokale gespreksafgifte niet meer beschikbaar is. Een tarief voor lokale gespreksafgifte op vaste nummers is dus niet meer relevant.

Tarifiering van de gespreksafgiftedienst op regionaal en nationaal niveau: algemeen principe

768. Het kostenmodel berekent geen "zuivere LRIC"-tarieven voor verschillende interconnectieniveaus (regionaal/intrazonaal of nationaal/extrazonaal) aangezien het element "transport" slechts een verwaarloosbaar deel uitmaakt van het totale "zuivere LRIC"-resultaat. Een dergelijke modellering zou onnodig complex blijken ten aanzien van een erg klein verschil in termen van eenheidskosten. Dat wordt verklaard door het feit dat in het geval van een nationale/extrazonale interconnectie, enkel het Ethernet-transport op nationaal niveau bij de kosten van de regionale/intrazonale interconnectie wordt opgeteld. Bovendien zijn die kosten voor nationaal transport nagenoeg verwaarloosbaar. Overigens is in het kader van de IP-interconnectie een differentiatie tussen IAA/EAA niet meer relevant aangezien de efficiënt geachte interconnectiearchitectuur zich beperkt tot één paar

interconnectiepunten, wat tot gevolg heeft dat het begrip interconnectiezone wordt afgeschaft.

769. Daarom zou het qua kosten niet gegrond zijn om een tariefdifferentiëring in te voeren voor IAA en EAA-verkeer.
770. Bovendien, naast het feit dat een tariefdifferentiatie niet gegrond is op het niveau van de kosten, zou de toepassing van een gedifferentieerd EAA-tarief dat niet gebaseerd zou zijn op de incrementele kosten van een efficiënte operator die over een netwerk van de nieuwe generatie beschikt, tot gevolg hebben dat sommige operatoren, zodra het besluit van kracht wordt, misschien geen profijt zouden trekken van gespreksafgiftetarieven die georiënteerd zijn op de incrementele kosten voor al het verkeer. Dat zou in het bijzonder het geval zijn voor de kleinste operatoren die niet over verbindingen met het geheel van de bestaande interconnectiezones beschikken.
771. Tevens dient zoveel mogelijk rekening te worden gehouden met Aanbeveling 2009/396/EG van de Commissie inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de EU. Artikel 4 van deze aanbeveling bepaalt dat het kostenmodel berust op efficiënte technologieën en dat dit model kan gebaseerd zijn op een netwerk van de nieuwe generatie. Het feit dat sommige operatoren een TDM-langeafstandsinfrastructuur operationeel houden rechtvaardigt bijgevolg niet dat sommige tarieven, in casu het EAA-tarief, niet gebaseerd zouden zijn op de incrementele kosten van een efficiënte operator die beschikt over een netwerk van de nieuwe generatie.
772. Aangezien de IP-interconnectie zal worden ingesteld op basis van een paar redundante interconnectiepunten zal het begrip "zone" bovendien natuurlijkerwijs verdwijnen in de zin van de facturering en ook het bestaan van de EAA-dienst zal even natuurlijk verdwijnen.
773. Hiermee rekening houdend is een differentiatie tussen IAA- en EAA-gespreksafgiftetarieven ongegrond en wordt de prijs van die twee vormen van gespreksafgifte afgestemd op de zuiver incrementele kosten van een efficiënte operator, met name op een niveau van c€ 0,116 per minuut.

Tarifiering van de gespreksafgiftedienst op regionaal en nationaal niveau: overgangsbepaling

774. Onverminderd de feitelijke elementen die in het vorige deel geopperd zijn in verband met de tarifiering van de IAA- en EAA-gespreksafgiftedienst, zou zolang de

interconnectie in de praktijk nog deels op basis van TDM wordt verstrekt met het gedeeltelijke gebruik van een TDM-langeafstandsinfrastructuur, de afstemming van de regionale/intrazonale en nationale/extrazonale gespreksafgiftetarieven een mogelijkheid tot arbitrage kunnen doen ontstaan, waardoor een alternatieve operator die binnen verschillende zones over interconnectieverbindingen beschikt, op één enkel paar van TDM-punten de totaliteit van zijn interconnectieverbindingen zou kunnen concentreren of zou die kunnen leiden tot een inefficiënte routing van het verkeer.

775. Ermee rekening houdende dat de Media Gateways, die worden gebruikt om het IP-verkeer in het core-netwerk van de nieuwe generatie om te zetten naar TDM-interconnectieverbindingen, met de invoering van de IP-interconnectie zullen verdwijnen, zou het niet redelijk zijn dat een dergelijk effect van concentratie Proximus ertoe verplicht om zijn TDM-interconnectiecapaciteit te verhogen in slechts twee punten, om tegemoet te komen aan zo'n concentratie, net zoals het niet redelijk zou zijn dat de alternatieve operatoren die in verschillende zones geïnterconnecteerd zijn, het verkeer beginnen te leveren in een verkeerde zone.
776. Zolang een operator die binnen verschillende zones geïnterconnecteerd is, niet gemigreerd is naar IP-interconnectie, kan de afstemming van de IAA- en EAA-tarieven niet dienen als arbitragemaatregel, die erop gericht zou zijn verkeer te concentreren binnen eenzelfde zone, waardoor het aandeel van EAA-verkeer op onredelijke wijze zou verhogen.
777. Dit is natuurlijk niet van toepassing in de context van de IP-interconnectie aangezien het begrip "zone" niet meer van toepassing is, omdat nu eenmaal één enkel paar interconnectiepunten als redelijk wordt beschouwd.

Tarifering van de TDM-interconnectie na de overgang naar IP

778. Zoals ook bepaald in de sectie 14.8. , is het BIPT van oordeel dat de verplichtingen die in dit besluit worden opgelegd, opgeheven zullen worden wat de TDM-interconnectie betreft, wanneer elke redelijke aanvraag, tijdens de migratieperiode, tot interconnectie via het Internet Protocol (IP) werd afgehandeld en nadat alle aangevraagde redelijke migraties van een bestaande TDM-interconnectie werden uitgevoerd. Dit geldt ook voor de verplichtingen inzake prijscontrole.
779. In zijn reactie op de nationale raadpleging merkt Proximus op dat de prijscontrole voor de TDM-interconnectie niet meer zou mogen doorgaan omdat de termijn van

drie jaar waarvan sprake in paragraaf 397 van dit besluit verstreken is (dat wil zeggen, rekening houdende met een migratieperiode van drie jaar).

780. Hoewel het BIPT de operatoren moet aansporen om efficiënte oplossingen te kiezen, zou het niet redelijk zijn dat de alternatieve operatoren zich noodzakelijkerwijs moeten aanpassen aan de planning die Proximus heeft bepaald op basis van zijn eigen middelen en capaciteiten. Proximus erkent trouwens zelf dat het meer dan drie jaar nodig zou hebben om alle operatoren die nu via TDM geïnterconnecteerd zijn, te migreren. In een dergelijke hypothese kan het BIPT niet aanvaarden dat sommige alternatieve operatoren die niet de kans hebben gehad om binnen een redelijke termijn te migreren naar de IP-interconnectie, worden gestraft door de toepassing van hogere gespreksafgiftetarieven.
781. Proximus blijft de vrijheid hebben om een TDM-interconnectie niet langer aan te bieden, voor zover het bepaalde termijnen in acht neemt (cf. deel 14.3.1.7.) alsook bepaalde voorwaarden met betrekking tot migraties.

Eventueel glidepath voor de verschillende niveaus van interconnectie

782. De aanbeveling van 2009 preciseert:

*"Deze aanbeveling laat eerdere regelgevingsbesluiten van NRI's op de hier genoemde gebieden onverlet. NRI's dienen er niettemin voor te zorgen dat afgiftetarieven vóór 31 december 2012 worden toegepast op een kostenefficiënt, symmetrisch niveau, afhankelijk van eventuele objectieve kostenverschillen die overeenkomstig de punten 9 en 10 zijn vastgesteld"*²⁸³

783. In zijn besluit van 2 maart 2012 had het BIPT reeds symmetrische tarieven opgelegd aan alle operatoren die over een sterke machtspositie beschikken op de markt voor vaste gespreksafgifte. Betreffende de afstemming van de gespreksafgiftetarieven op een "efficiënt kostenniveau" (i.e. "zuivere" LRIC) meent het BIPT dat de "objectieve kostenverschillen" bedoeld in de punten 9 en 10 van de aanbeveling (objectieve kostenverschillen die ontsnappen aan de controle de operatoren en nieuwkomer op de mobiele markt) niet zijn vervuld in dit geval.

²⁸³ Aanbeveling van 2009, considerans 9

784. Het BIPT stelt vast dat de door dit besluit opgelegde tariefverlagingen veel kleiner zijn in absolute waarde²⁸⁴ dan deze vereist door het marktanalysebesluit van het BIPT betreffende de mobiele gespreksafgifte van 2010 in het kader waarvan, volgens de operatoren, dalingen met 2,68 €eurocent tot 5,75 eurocent per minuut werden vereist van bij zijn inwerkingtreding. In het kader van dit besluit ziet het BIPT geen objectieve redenen om een minder strikt overgangsstelsel toe te passen dan dat voor de mobiele operatoren in 2010.
785. Het is namelijk het absolute niveau van de afgiftetarieven vermenigvuldigd met de overeenstemmende volumes dat het niveau van inkomsten uit en kosten voor afgifte bepaalt en dus de financiële stromen tussen operatoren.
786. Het is ook niet gepast om nog een situatie te verlengen waarin de mobiele operatoren gespreksafgiftetarieven hanteren die zijn gebaseerd op zuiver incrementele kosten, maar de vaste operatoren niet.
787. Het uitgangspunt van de aanbeveling van 2009 is overigens de vaststelling door de Commissie van grondige en ongerechtvaardigde verschillen tussen de reglementaire stelsels voor de gespreksafgiftetarieven (in het bijzonder het absolute niveau van de FTR-tarieven) tussen de EU-lidstaten. De deadline die werd vastgelegd door de aanbeveling is overschreden²⁸⁵ en de meerderheid van de landen heeft reeds vast-gespreksafgiftetarieven op basis van een 'zuiver LRIC'-tarief, zoals aanbevolen door de Europese Commissie.
788. Ook is het belangrijk dat de Belgische en Europese consumenten tarieven kunnen genieten die zijn gebaseerd op (louter incrementele) kosten, en dat de reguleringsmechanismen, en in het bijzonder de werkwijze voor de berekening van de kosten, van de vast- en mobiel-gespreksafgiftediensten op elkaar zijn afgestemd²⁸⁶.
789. Om die redenen vindt het BIPT het niet gerechtvaardigd om een overgangsmechanisme in te voeren voor de inwerkingtreding van de tarieven tegen de zuiver incrementele kosten.

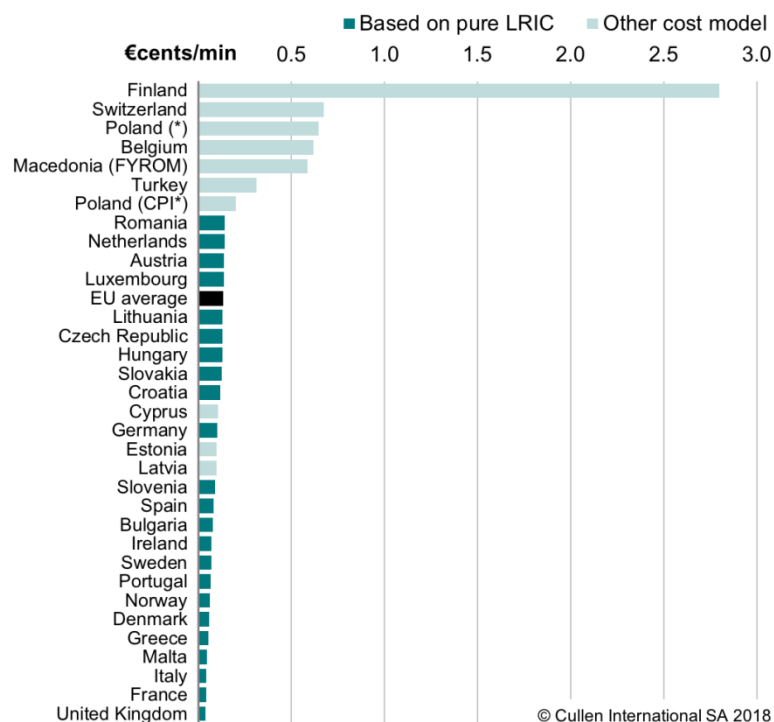
²⁸⁴ Om de impact op de kosten en inkomsten van de operatoren te waarderen, zijn het immers de verschillen in absolute waarde die het meest relevant zijn.

²⁸⁵ [...] NRI's dienen er niettemin voor te zorgen dat afgiftetarieven vóór 31 december 2012 worden toegepast op een kostenefficiënt, symmetrisch niveau, afhankelijk van eventuele objectieve kostenverschillen die overeenkomstig de punten 9 en 10 zijn vastgesteld; aanbeveling van 2009, punt 11.

²⁸⁶ In België zijn de tarieven voor mobiele gespreksafgifte sedert 1 januari 2013 afgestemd op de zuiver incrementele kosten van een efficiënte hypothetische operator.

Vergelijking met de 'zuivere LRIC'-tarieven van andere landen van de EU

790. Het rekenkundige gemiddelde van de gespreksafgiftetarieven van de historische operator bedraagt 0,13 cent/min. (Finland en Polen zitten niet in het gemiddelde).
791. Voor de lidstaten die zuivere-LRIC-FTR's hanteren, bedraagt het gemiddelde 0,09 cent/min.
792. We kunnen dus concluderen dat het voorgestelde tarief in de lijn ligt van de landen die de pure LRIC-methode reeds hebben toegepast. Zie voor een meer uitvoerige vergelijkende studie ook bijlage C.



Figuur 36: Tarieven van de historische operator voor de afgifte van een lokaal gesprek op een vast netwerk (Bron: Cullen International, april 2018)

Conclusie

793. In het licht van het voorgaande, worden de vast-gespreksafgiftetarieven hieronder gegeven:

Interconnectieniveau	Gespreksafgiftetarief (€c/minuut)	
	Momenteel van kracht (*)	Inwerkingtreding van dit besluit
Lokaal	0,502	Niet van toepassing
Intra Access Area	0,709	0,116
Extra Access Area	0,909	0,116

(*) Gemiddelde kostprijs op basis van een peak/off-peakgradiënt van 1,22 en 0,64 en door het feit dat de set-upkosten overeenstemmen met 16% van de totale kosten voor een oproep van 3,2 minuten.

Tabel 8: Vaste gespreksafgifte tarieven

Tarifiering van de ATAP's en IC-links

TDM-interconnectie

794. De voorgaande bepalingen inzake tariefregulering slaan uitsluitend op de FTR-gespreksafgiftelasten die verband houden met het verkeersvolume (aantal minuten). Deze regulering sluit niet uit dat de ATAP-lasten²⁸⁷ voor toegang tot het netwerk in verband met de verstrekking van de gespreksafgiftedienst ook het voorwerp kunnen uitmaken van een specifieke tarifiering door de betrokken operatoren. In dat geval is het BIPT van oordeel dat die tarieven symmetrisch moeten zijn en de kosten moeten weerspiegelen van een efficiënte operator. Het BIPT behoudt zich het recht voor om in te grijpen, mocht blijken dat deze tarieven niet voldoen aan dit principe van kostenoriëntering.

IP-interconnectie

795. In de context van de IP-interconnectie gaf het BIPT in het kader van de raadpleging over dit besluit te kennen dat het het redelijk acht dat er slechts één fysieke verbinding (IC Link) wordt gebruikt voor de overbrenging van het verkeer dat onder de verantwoordelijkheid valt van beide geïnterconnecteerde operatoren (BIT en OIT in het kader van het BRIO-aanbod).

²⁸⁷ Access to an Access Point.

796. In een dergelijke context, aangezien de situatie aan beide uiteinden van de link symmetrisch is, is het redelijk dat elke operator de kosten die verbonden zijn aan de ATAP die gelegen is aan het eigen uiteinde, op zich neemt.
797. In hun antwoord op de raadpleging over dit besluit hebben sommige operatoren volgehouden dat de facturering van ATAP's niet meer gerechtvaardigd was in een IP-omgeving, maar sommige waren van mening dat er een ander mechanisme toegepast zou moeten kunnen worden om elke overdimensionering van de capaciteit te vermijden.
798. Proximus vermeldt dan weer dat er tot op heden geen symmetrie bestaat tussen de capaciteit van de ATAP's van Proximus en van de andere geïnterconnecteerde operatoren en dat een asymmetrie om verschillende redenen niet kan worden uitgesloten. Proximus vindt dat een asymmetrie op basis van de bandbreedte in het kader van een IP-interconnectie gecompenseerd zou moeten kunnen worden, zoals dat nu het geval is met TDM. Proximus vermeldt ook dat in een aantal landen de ATAP's van toepassing blijven.
799. Er moet vooral worden vastgesteld dat omdat een TDM-interconnectie geschiedde op basis van E1-interfaces (2 Mbps), een asymmetrie in termen van interface daadwerkelijk volkomen denkbaar was; een dergelijke asymmetrie werd trouwens daadwerkelijk vastgesteld. In een IP-wereld daarentegen, aangezien de interconnectie geschiedt op basis van interfaces van 1 Gbps (of meer), is een asymmetrie tussen het aantal interfaces die aan de ene kant en aan de andere kant worden gebruikt, weinig waarschijnlijk, behalve dan in uitzonderlijke gevallen. Proximus erkent overigens zelf in zijn bijdrage tot de raadpleging dat een fysieke IC-Link van 1 Gbps in principe zou moeten volstaan om zowel het OIT- als het BIT-verkeer over te brengen.
800. In zijn PRIO-aanbod heeft Proximus een tarief ingevoerd voor de "SIP Trunks", die Proximus lijkt te beschouwen als de opvolgers van de huidige ATAP's. Daarover hebben de alternatieve operatoren talrijke opmerkingen gemaakt in het kader van de voorafgaande raadpleging over dat aanbod.
801. In het kader van dit besluit blijft het BIPT erbij dat het in principe niet onredelijk is dat elke operator zijn eigen kosten in verband met de ATAP's draagt. Het BIPT sluit echter niet uit dat na de besprekingen in het kader van het referentieaanbod voor IP-interconnectie, de facturering van de ATAP's toch gerechtvaardigd blijkt te zijn. In een dergelijk geval is het BIPT van oordeel dat de tarieven van de ATAP's symmetrisch zouden moeten zijn en de kosten weerspiegelen van een hypothetische efficiënte operator.

802. Tevens moet worden onderstreept dat de gespreksafgiftetarieven die in dit besluit worden vastgesteld, zelf reeds de (incrementele) kosten die door de gespreksafgifte veroorzaakt worden, dekken en overeenkomstig de aanbeveling van de Europese Commissie, de gemeenschappelijke en samengevoegde kosten alsook de kosten die niet met het verkeer verband houden, uitsluiten. Als de tarifiering van de ATAP's gerechtvaardigd zou blijken, zou die tarifiering rekening moeten houden met de principes van de aanbeveling en van dit besluit. In het bijzonder zou de tarifiering van de ATAP's niet tot gevolg mogen hebben dat de verplichting om de gespreksafgifte te factureren op basis van de zuiver incrementele kosten, wordt omzeild.
803. In de veronderstelling dat één enkele IC-link zou worden gebruikt om beide soorten van verkeer (BIT en OIT) over te brengen in afzonderlijke VLAN's, is het bovendien redelijk dat de kosten van die verbinding onder de operatoren worden gedeeld. Dat zou bijv. kunnen gebeuren naar rato van de dimensionering van de VLAN's die het OIT- en BIT-verkeer overbrengen en die onder de verantwoordelijkheid vallen van elk van de twee geïnterconnecteerde operatoren (BIT en OIT in het kader van het BRIO-aanbod).

Tarifiering van de gespreksafgiftedienst voor oproepen van buiten de Europese Unie

804. De dominante positie van de operatoren op hun respectieve markten voor gespreksafgifte wordt niet beïnvloed door de herkomst van de oproepen naar hun nummers; of ze nu vanuit het binnenland, vanuit Europa of van buiten Europa komen, de operator blijft steeds zijn monopolie behouden voor de afgifte op zijn nummers.
805. Overigens zijn de kosten voor afgifte naar de nummers van de operatoren gelijkaardig ongeacht de geografische herkomst van de oproepen die naar deze nummers worden afgegeven.
806. Toch is de onderhandelingspositie van de operatoren verschillend naargelang van de geografische locatie van de bellende partij en van het type van operator die de oproep routeert.
807. De praktijken, en desgevallend de reglementering, van de landen die geen deel uitmaken van de Europese Economische Ruimte (hierna de "EER") in termen van

afgiftelasten kunnen aanzienlijk verschillen van de praktijken en reglementering die zijn voorgeschreven in de EER²⁸⁸.

808. Deze situatie kan leiden tot een financieel onevenwicht dat ongunstig is voor de operatoren van de EER. We stellen meer bepaald vast dat bepaalde groepen van landen afgiftetarieven hanteren die ver boven de gereguleerde tarieven binnen de Europese landen liggen.
809. Het BIPT meent bijgevolg dat de toepassing van een gedifferentieerde behandeling voor de oproepen afkomstig van buiten de EER gerechtvaardigd is en besluit om spraakoproepen die worden geïnitieerd in een land dat niet tot de EER behoort, niet te onderwerpen aan de tariefregulering.
810. Indien de vrijstelling van de tariefregulering slechts van toepassing zou zijn op de rechtstreekse interconnectie met de betrokken operatoren, zou een operator van een land dat geen deel uitmaakt van de EER de gevolgen van deze vrijstelling evenwel kunnen omzeilen door al zijn afgifteverkeer voor België via Europese doorgifteoperatoren te vervoeren. Opdat de vrijstelling van de tariefregulering doeltreffend kan zijn, dienen de effecten ervan te worden uitgebreid tot het doorgifteverkeer naar België. Een differentiatie van de tarieven voor gespreksafgifte op basis van het land waar de oproep wordt geïnitieerd is dan ook redelijk. De identificatie van de country code in de CLI vormt een manier om de oorsprong van de oproep te bepalen.
811. Wordt de oorsprong van de oproep bepaald op basis van de CLI, dan vindt het BIPT dat de gespreksafgifteoperatoren de weergave van een geldige CLI²⁸⁹ bij de gespreksdoorgifteoperator en/of de operatoren voor gespreksopbouw moeten aanmoedigen. Wordt er geen geldige CLI meegedeeld, dan vindt het BIPT het redelijk om hetzelfde principe te hanteren als voor het verkeer dat buiten de EER wordt geïnitieerd.
812. Het BIPT behoudt zich het recht voor om de praktijken van tariefdifferentiatie ten aanzien van de oproepen die worden geïnitieerd buiten de EER van dichtbij te volgen en alle gepaste maatregelen te treffen indien het eventuele problemen zou vaststellen.

²⁸⁸ We merken overigens op dat Noorwegen, IJsland en Liechtenstein zijn onderworpen aan een Aanbeveling van de Toezichthoudende Autoriteit van de EVA die lijkt op deze van de Europese Commissie inzake gespreksafgiftelasten.

²⁸⁹ Calling Line Identification

14.7.4. Conclusie over de prijscontrole

813. Het BIPT besluit dat:

813.1. de operatoren die over een aanmerkelijke macht beschikken op die markt, de hierboven vermelde beginselen in acht moeten nemen;

813.2. de operatoren met een sterke machtspositie de volgende tarieven voor vast-gespreksafgifte (prijs per belminuut) mogen aanrekenen die plafonds vormen:

<i>Interconnectieniveau</i>	<i>Gespreksafgiftetarief (€/minuut)</i>
Lokaal	Niet van toepassing
Intra Access Area	0,116
Extra Access Area	0,116

813.3. de tarieven vastgelegd in dit besluit vervangen de tarieven die werden opgelegd door het Besluit van de Raad van het BIPT van 2 maart 2012 met betrekking tot de marktanalyse van de markt voor gespreksafgifte op het openbare telefoonnetwerk, verzorgd op een vaste locatie, § 360.

814. De websites en desgevallend de referentieaanbiedingen van de operatoren die in het kader van dit besluit aangewezen zijn als operator met een sterke machtspositie, moeten worden aangepast rekening houdend met de tarieven die worden vastgelegd in dit besluit.

14.8. MIGRATIE VAN DE TDM-INTERCONNECTIE NAAR EEN IP-INTERCONNECTIE

815. Zoals hierboven vermeld, is het BIPT van oordeel dat de IP-interconnectie de meest efficiënte technologie vormt voor de uitwisseling van verkeer tussen verschillende operatoren. Dat is de reden waarom de verplichtingen die in dit besluit worden opgelegd, opgeheven zullen worden wat de TDM-interconnectie betreft, wanneer elke redelijke aanvraag, tijdens de migratieperiode, tot interconnectie via het Internet Protocol (IP) werd afgehandeld en nadat alle aangevraagde redelijke migraties van een bestaande TDM-interconnectie werden uitgevoerd. Deze verplichtingen zullen blijven bestaan wat IP-interconnectie betreft.

14.9. EVOLUTIE VAN DE VERPLICHTINGEN TEN OPZICHTE VAN HET BESLUIT VAN 2012.

816. De tabel hieronder geeft een vergelijking tussen de verplichtingen na het besluit van 2 maart 2012 en na dit besluit.

Verplichting	Verplichtingen opgelegd in het kader van			
	het besluit van 2 maart 2012		dit besluit	
	Proximus	Andere SMP-operatoren	Proximus	Andere SMP-operatoren
Toegang en interconnectie (artikel 61 van de wet van 13 juni 2005)				
gespreksafgifteverrichtingen leveren	x	x	x	x
interconnectie aangaan met derde operatoren door gebruik te maken van het internetprotocol (IP) op 1 paar redundante interconnectiepunten			x	x

Verplichting		Verplichtingen opgelegd in het kader van			
		het besluit van 2 maart 2012		dit besluit	
		Proximus	Andere SMP-operatoren	Proximus	Andere SMP-operatoren
(redundant 1 + 1)					
architectuur van de IP-interconnectieverbinding				Wordt behandeld in referentieaanbod	Wordt niet behandeld
maximale tijdsduur voor redelijke aanvragen voor migratie naar IP-interconnectie				x	x
collocatie of andere vormen van gedeeld gebruik van de faciliteiten aanbieden		x	x	x	x
te goeder trouw onderhandelen		x	x	x	x
reeds verleende toegang en/of interconnectie niet intrekken		x	x	x	x
Non-discriminatie (artikel 58 van de wet van 13 juni 2005)					
Interne non-discriminatie	Kwalitatieve aspecten	x	x	x	x
	Tariefaspecten				
Externe non-	Kwalitatieve	x	x	x	x

Verplichting		Verplichtingen opgelegd in het kader van			
		het besluit van 2 maart 2012		dit besluit	
		Proximus	Andere SMP-operatoren	Proximus	Andere SMP-operatoren
discriminatie	aspecten				
	Tariefaspecten	x	x	x	x
Transparantie waaronder referentieaanbod (artikel 59 van de wet van 13 juni 2005)					
een referentieaanbod en de wijzigingen ervan publiceren		x		x	
mededeling van informatie met betrekking tot de infrastructuurwijzigingen die voorzienbare effecten hebben op de interconnectiediensten		x		x	
mededeling van informatie met betrekking tot de tariefwijzigingen van de "service plans"		x	x	x	x
de gespreksafgiftetarieven en de contractuele elementen publiceren			x		x
mededeling van informatie met betrekking tot de aanpassing van de IT-systemen		x		x	

Verplichting	Verplichtingen opgelegd in het kader van			
	het besluit van 2 maart 2012		dit besluit	
	Proximus	Andere SMP-operatoren	Proximus	Andere SMP-operatoren
kwaliteitsindicatoren publiceren	x		x	
plannen in verband met de eventuele invoering van een NGN-architectuur publiceren	x		x	
de toegangs- en interconnectieakkoorden meedelen	x	x	x	x
sluiting van de interconnectiepunten	x		x	
Controle van de wholesaleprijzen (artikel 62 van de wet van 13 juni 2005)				
kostengeoriënteerde tarieven hanteren	x	x	x	x
Kostentoerekeningssysteem (artikel 62 van de wet van 13 juni 2005)				
een kostentoerekeningssysteem instellen	x		x	

Tabel 9: Opgelegde maatregelen huidig besluit in vergelijking met besluit van 2 maart 2012

HOOFDSTUK 15. INWERKINGTREDING, GELDIGHEIDSDUUR, BEROEPSMOGELIJKHEDEN EN HANDTEKENINGEN

15.1. BESLUIT

817. Op 20 november 2018 is de Raad van het BIPT bijeengekomen en heeft beslist:

817.1. om de relevante markt voor vaste gespreksafgifte te definiëren als het geheel van relevante vaste nummers (zie paragraaf 91) van elke vaste gespreksafgifteoperator;

817.2. om de volgende operatoren²⁹⁰ als operatoren die over een sterke machtspositie beschikken aan te duiden:

- Proximus NV van publiek recht (inclusief Scarlet Belgium NV);
- 3Stars Net NV;
- Belgian Telecom (Centrea CVBA);
- BILLI BVBA (Favco);
- Brutélé S.C. - Nethys (VOO)²⁹¹;
- BT Ltd;
- COLT Technology Services NV;
- Destiny NV;
- Dialoga Servicios Interactivos S.A.;

²⁹⁰ Dit besluit is gericht aan alle ondernemingen en rechtspersonen zoals vermeld in dit marktanalysebesluit en hun eventuele dochter- of moedervenootschappen die diensten aanbieden in de zin van dit marktanalysebesluit en alle ondernemingen of rechtspersonen waarop de verplichtingen overgaan bij gewijzigde ondernemingsstructuur of overname van de betrokken activiteiten of vennootschappen.

²⁹¹ Op 19 juni 2018 heeft Nethys het BIPT ingelicht over een plan inzake inbreng van de bedrijfsactiviteit VOO ten gunste van de NV NEWCO 2. In voorkomend geval zullen na deze operatie de verplichtingen die uit dit besluit voortvloeien, worden overgedragen naar de NV NEWCO 2.

- EDPnet NV;
- Hexios BVBA;
- Intellinet BVBA;
- IP Nexia NV;
- Join Experience Belgique;
- LCR Telecom NV;
- Orange Belgium;
- Orange Business Belgium NV;
- OVH sas;
- Schedom NV;
- SORS Europe BVBA;
- United Telecom NV;
- Telenet Group BVBA (meer specifiek Telenet BVBA en Coditel (Brabant) SPRL)²⁹²;
- TeleVoIP BVBA;
- Verizon Business NV;
- Voxbone NV;
- Weepee NV;

²⁹² Meer specifiek Telenet BVBA en Coditel (Brabant) SPRL, als elke andere mogelijke dochteronderneming die beschikt over vaste geografische nummers. Immers op 22 december 2016 heeft Telenet Group BVBA, een rechtstreekse dochteronderneming van Telenet Group Holding NV, een definitief akkoord gesloten om Coditel Brabant SPRL over te nemen van Coditel Holding SA, een dochter van Altice NV (persmededeling van Telenet). Deze concentratie is op 12 juni 2017 onder voorwaarden goedgekeurd door de Belgische Mededingingsautoriteit. Vervolgens werd op basis van deze goedkeuring op 19 juni 2017 door Telenet en Altice N.V. overgegaan tot uitvoering van de overname van SFR BeLux door Telenet.

- X2COM Belgium BVBA

817.3. om aan deze operatoren de verplichtingen op te leggen inzake toegang, non-discriminatie, transparantie en prijscontrole, in de hierboven beschreven omstandigheden, teneinde de geïdentificeerde tekortkomingen op het stuk van concurrentie te verhelpen.

15.1.1. Inwerkingtreding en geldigheidsduur van dit besluit

818. Dit besluit van het BIPT treedt in werking op de eerste dag van de tweede maand die volgt op de publicatie van dit besluit.
819. Dit besluit en alle bepalingen ervan blijven van toepassing tot aan de datum van inwerkingtreding van het volgende besluit van het BIPT inzake regulering van de markt voor vaste gespreksafgifte.

15.2. BEROEPSMOGELIJKHEDEN

820. Overeenkomstig artikel 2, § 1 van de wet van 17 januari 2003 betreffende de rechtsmiddelen en de geschillenbehandeling naar aanleiding van de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector hebt u de mogelijkheid om tegen dit besluit beroep in te stellen bij het Marktenhof, Poelaertplein 1, B-1000 Brussel. Het beroep wordt, op straffe van nietigheid die ambtshalve wordt uitgesproken, ingesteld door middel van een ondertekend verzoekschrift dat wordt ingediend ter griffie van het hof van beroep van Brussel binnen een termijn van zestig dagen na de kennisgeving van het besluit of bij gebreke aan een kennisgeving, na de publicatie van het besluit of bij gebreke aan een publicatie, na de kennisname van het besluit.
821. Het verzoekschrift bevat op straffe van nietigheid de vermeldingen vereist door artikel 2, § 2, van de wet van 17 januari 2003 betreffende de rechtsmiddelen en de geschillenbehandeling naar aanleiding van de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector. Indien het verzoekschrift elementen bevat die u als vertrouwelijk beschouwt, dan moet u dat uitdrukkelijk aangeven en op straffe van nietigheid, een niet-vertrouwelijke versie van dat verzoekschrift indienen. Het Instituut publiceert op zijn website het verzoekschrift dat door de griffie van het gerecht genotificeerd is. Elke belanghebbende partij kan in de zaak tussenkomen binnen dertig dagen na deze publicatie.

15.3. ONDERTEKENING

Axel Desmedt
Lid van de Raad

Jack Hamande
Lid van de Raad

Luc Vanfleteren
Lid van de Raad

Michel Van Bellinghen
Voorzitter van de Raad

Deel VI. Bijlagen

BIJLAGE A. EVOLUTIE VAN DE RETAILPRIJZEN OP DE RESIDENTIËLE MARKT

Profiel 1: Laag verbruik (25 oproepen)					
	Bestemming	Aantal oproepen	Piek	Dal	Weekend
60%	Vast	15	40%	25%	35%
40%	Mobiel	10	55%	20%	25%

Profiel 2: Medium verbruik, daluren en tijdens het weekend (70 oproepen)					
	Bestemming	Aantal oproepen	Piek	Dal	Weekend
75%	Vast	53	30%	30%	40%
25%	Mobiel	17	35%	25%	40%

Profiel 3: Medium verbruik, week overdag (70 oproepen)					
	Bestemming	Aantal oproepen	Piek	Dal	Weekend
75%	Vast	53	60%	20%	20%
25%	Mobiel	17	60%	20%	20%

Profiel 4: Hoog verbruik, daluren en tijdens het weekend (120 oproepen)					
	Bestemming	Aantal oproepen	Piek	Dal	Weekend
75%	Vast	90	30%	30%	40%
25%	Mobiel	30	35%	25%	40%

Profiel 5: Hoog verbruik, hoofdzakelijk overdag tijdens de week (120 oproepen)					
	Bestemming	Aantal oproepen	Piek	Dal	Weekend
75%	Vast	90	60%	20%	20%
25%	Mobiel	30	60%	20%	20%

Figuur 37: Vaste telefonie standalone: verschillende profielen (Bron: vergelijkende studie van het BIPT²⁹³)

²⁹³ Zie ook de BIPT benchmark: "Vergelijkende studie Prijsniveau Telecomproducten in België, Nederland, Frankrijk, Duitsland, Luxemburg en het Verenigd Koninkrijk"

Tariefplan	2013	2014	2015	2016	2018	Prijsstijging tov 2013
Profiel 1: Laag gebruik						
Proximus Classic-lijn met "Happy Time XL"	25,74	27,78	28,97	30	32,22	25%
Telenet Freephone Europe met "Anytime"	24,85	25,27	26,84	29,2	29,60	19%
Numericable/SFR SFR White	18,00	18,40	19,40	20,20	21,69	21%
VOO Le Téléphone Eco Soir & WE	14,5	15,45				
Profiel 2: Medium gebruik (daluren en weekend)						
Proximus Classic-lijn met "Happy Time XL" en "No Limit National"	30,93	33,90	35,15	35,70	37,65	22%
Telenet Freephone Europe met "Anytime"	27,89	28,40	29,20	29,20	29,60	6%
Numericable/SFR SFR White	21,83	22,23	23,23	24,63	26,72	22%
VOO Le Téléphone Eco Soir & WE	20,69	21,64				
Profiel 3: Medium gebruik (piekuren)						
Proximus Classic-lijn met "No Limit National"	33,87	34,954	35,98	37,29	37,65	11%
Telenet Freephone Europe met "Anytime"	29,73	28,40	29,20	29,20	29,60	0%
Numericable/SFR SFR White	21,83	22,23	23,23	24,63	26,72	22%
VOO Le Téléphone Eco Soir & WE	24,63	25,58				
Profiel 4: Intensief gebruik (daluren en weekend)						
Proximus Classic-lijn met "Happy Time XL" en "No Limit National"	36,87	36,87	38,00	38,94	37,65	2%
Telenet Freephone Europe met "Anytime"	29,60	28,40	29,20	29,20	29,60	0%
Numericable/SFR SFR Silver	25,64	26,24	27,64	28,54	30,13	18%
VOO Le Téléphone Eco Soir & WE	29,75	30,70				
Profiel 5: Intensief gebruik (piekuren)						
Proximus Classic-lijn met "No Limit National"	36,87	38,01	39,41	41,66	37,65	2%
Telenet Freephone Europe met "Anytime"	32,75	28,40	29,20	29,20	29,60	-10%
Numericable/SFR SFR White	28,20	28,60	29,60	32,00	35,09	24%
VOO Le Téléphone Blabla 24h/24h	33,00	33,95				

Tabel 10: De evolutie van de prijzen van vaste telefonie standalone voor de verschillende profielen (Bron: vergelijkende studie van het BIPT²⁹⁴)

²⁹⁴ Zie ook de BIPT benchmark: "Vergelijkende studie Prijsniveau Telecomproducten in België, Nederland, Frankrijk, Duitsland, Luxemburg en het Verenigd Koninkrijk"













BIJLAGE B. VERGELIJKENDE STUDIE BETREFFENDE HET PRIJSNIVEAU VAN TELECOMPRODUCTEN VOOR ZAKELIJKE GEBRUIKERS

823. Dit rapport vergelijkt de prijzen van telecommunicatiediensten in België in vergelijking met de buurlanden, nl. Frankrijk, Duitsland, Nederland en het Verenigd Koninkrijk. Daarbij worden de prijzen vergeleken van diensten voor ondernemingen, en wanneer dat relevant blijkt voor zakelijk gebruik, de volgende particuliere diensten: vaste + mobiele telefonie en vast + mobiel internet²⁹⁵.
824. De studie richt zich enkel tot zelfstandigen en kleine en middelgrote ondernemingen. Er wordt enkel rekening gehouden met tarieven die publiek beschikbaar zijn op de websites van de operatoren. Aanbiedingen op maat, doorgaans bestemd voor de grootste zakelijke klanten, worden niet meegeteld. De resultaten zijn gebaseerd op informatie die vergaard werd in februari/maart 2017.
825. Voor deze studie werden op basis van informatie verstrekt door de Belgische operatoren een aantal gebruikersprofielen ontwikkeld die typerend zijn voor het Belgische zakelijke telecommunicatiegebruik. De studie maakt gebruik van de korvenmethode²⁹⁶ om de telecommunicatiekosten van acht bedrijfstypes met elkaar te vergelijken. De acht bedrijfstypes kunnen onderverdeeld worden in twee groepen, in functie van het aantal actieve gebruikers van telecommunicatiediensten. Bedrijfstypes 1 tot 4 betreffen bedrijven met slechts één gebruiker, terwijl bedrijfstypes 5 tot 8 ondernemingen met 5 tot 50 gebruikers belichamen.
826. Voor de bedrijfstypes met slechts één gebruiker wordt rekening gehouden met zowel enkelvoudige diensten als multiplaydiensten²⁹⁷. Voor de bedrijfstypes met verschillende gebruikers zijn de resultaten enkel gebaseerd op de kosten van enkelvoudige diensten, aangezien multiplay geen relevant aanbod vormt voor zulke bedrijven.

²⁹⁵ Het volledige rapport is beschikbaar via volgende link: <http://www.ibpt.be/nl/operatoren/press-release/147-het-bipt-publiceert-vergelijkende-prijzenstudie-van-telecomproducten-voor-kleine-ondernemingen>

²⁹⁶ Een "korf" is een gebruiksprofiel dat de manier beschrijft waarop een theoretische gebruiker een dienst of combinatie van diensten gebruikt. De onderliggende basismethode is in de loop van de tijd uitgewerkt door het departement Teligen van Strategy Analytics in het kader van prijsvergelijkingen voor de OESO.

²⁹⁷ Multiplay omvat een gebundeld aanbod van twee of meer communicatiediensten waaraan extra afzonderlijke diensten toegevoegd kunnen worden wanneer de bundel niet alle behoeften van de onderneming dekt. Een multiplayresultaat kan aanbiedingen omvatten van verschillende operatoren, bv. een double play met daarin vaste breedband en vaste telefonie geleverd door operator X, een afzonderlijke dienst voor mobiele telefonie verstrekt door operator Y en een afzonderlijke mobiele breedbanddienst verstrekt door operator Z.

	# Gebruikers				 voice	 SMS	 data
 1. Eenmanszaak op een vaste locatie	1	*	-	*	* *	*	*
 2. Thuiswerkende professional	1	**	**	** **	* *	*	**
 3. Mobiele professional type 1	1	*	***	-	** *	*	**
 4. Mobiele professional type 2	1	*	***	-	*** *	**	***
 5. Kleinhandelszaak	5	**	**	** *	** *	*	*
 6. Groothandelszaak	10	**	**	*** ***	* *	*	**
 7. Lokaal productiebedrijf	10	**	*	*** *	** *	**	***
 8. Lokaal dienstverlenend bedrijf	50	**	*	*** ***	** *	**	***

***	Zwaar gebruik (nationaal)	***	Zwaar gebruik (internationaal)
**	Medium gebruik (nationaal)	**	Medium gebruik (internationaal)
*	Laag gebruik (nationaal)	*	Laag gebruik (internationaal)

Figuur 38: Beknopt schematisch overzicht van de gebruiksprofielen van de verschillende bedrijfstypes (Bron: BIPT)

Algemene conclusie met betrekking tot het prijsniveau in België

827. De telecommunicatiekosten waarmee Belgische ondernemingen worden geconfronteerd variëren van “goedkoop” naar “duur” in vergelijking met de situatie in de buurlanden, naargelang van het soort van onderneming en naargelang men enkel rekening houdt met het aanbod van de goedkoopste operator of met het gemiddelde van de drie goedkoopste operatoren. Lokale eenmanszaken (bedrijfstype 1) en kleinhandelszaken (bedrijfstype 5), die worden gekenmerkt door een laag gebruik van telecommunicatiediensten, worden in België geconfronteerd met relatief hoge prijzen. Bedrijven met een intensief gebruik van mobiele diensten zitten eerder in de middenmoot wat de kosten betreft. Hoe meer gebruik wordt gemaakt van vaste telefonie, hoe meer de concurrentiepositie van België verbetert. Dat wordt geïllustreerd door de resultaten van de bedrijfstypes die meer gebruikers tellen, met uitzondering van de kleinhandelszaak (bedrijfstype 5).
828. Voor bedrijven die slechts één gebruiker tellen (bedrijfstypes 1 tot 4), bieden de Belgische operatoren doorgaans scherpe prijzen voor de afzonderlijke diensten. Voor die bedrijfstypes is multiplay echter nooit de goedkoopste oplossing in België. Daartegenover staat dat in de buurlanden een combinatie waar multiplay deel uitmaakt, vaak de goedkoopste optie vormt. Deze studie stelt ook de kosten in het licht van twee “types van zuivere gezamenlijke aanbiedingen”, namelijk een double-playaanbod met daarin vast internet en vaste telefonie en een triple-

playaanbod (vast internet, vaste telefonie en mobiele telefonie). Net als vorig jaar staat België hier gerangschikt als het duurste land.

Ontwikkelingen sedert 2016 - totale telecommunicatiekosten

829. Over de acht bedrijfstypes heen wordt een mix van stijgingen en dalingen geconstateerd. Voor het resultaatstype “gemiddelde van de 3 goedkoopste operatoren” zijn de totale communicatiekosten sinds 2016 enkel gestegen voor de lokale eenmanszaak (bedrijfstype 1) en de kleinhandelszaak (bedrijfstype 5). De totale kosten voor dat laatste bedrijfstype stegen behoorlijk, terwijl de overige bedrijfstypes met verschillende gebruikers (met een zwaarder gebruik van vaste telefonie) geconfronteerd werden met een aanzienlijke kostenverlaging.
830. Wanneer enkel de goedkoopste operatoren in beschouwing genomen worden, zijn de veranderingen doorgaans minder uitgesproken. Het verschil in kosten tussen de goedkoopste en het gemiddelde van de drie goedkoopste operatoren, weerspiegelt in welke mate de kosten van de tariefplannen gespreid zijn over de verschillende operatoren heen. Hoe groter het verschil tussen de goedkoopste en het gemiddelde van de drie goedkoopste operatoren, hoe meer het voor zakelijke gebruikers de moeite loont om de aanbiedingen met elkaar te vergelijken om kostenbesparingen te kunnen realiseren.

Ontwikkelingen sedert 2016 - landenrangschikking

831. Wat betreft het resultaatstype “**gemiddelde van de 3 goedkoopste operatoren**”, is de positie van België in de landenrangschikking verbeterd t.o.v. vorig jaar voor zes van de acht bedrijfstypes. De rangschikking van de twee overige bedrijfstypes bleef ongewijzigd voor de ene en ging erop achteruit voor de andere.

- De rangschikking van België is erop vooruitgegaan voor:

De thuiswerkende professional (bedrijfstype 2), die dit jaar de derde positie bekleedt i.p.v. de vierde in de vorige editie.









De bedrijfstypes die gekenmerkt worden door een intensief gebruik van mobiele communicatie, nl. de mobiele professional type 1 (bedrijfstype 3) en mobiele professional type 2 (bedrijfstype 4) bekleedden in 2016 respectievelijk de vierde en vijfde positie, terwijl zij zich in 2017 lieten kenmerken als gemiddeld.

Volgende bedrijven met verscheidene gebruikers: de groothandelszaak (bedrijfstype 6), het lokaal productiebedrijf (bedrijfstype 7) en het lokaal dienstverlenend bedrijf (bedrijfstype 8). In 2017 profileert België zich als goedkoopste, terwijl deze bedrijfstypes in 2016 respectievelijk de tweede, vierde en vierde plaats innamen in de landenrangschikking.

- De rangschikking van België blijft gelijk voor de lokale eenmanszaak (bedrijfstype 1), waar België nog steeds als het duurste land uit de vergelijking komt. Voor dit bedrijfstype zijn de prijzen betrekkelijk goedkoop voor standalone diensten, maar 3 van de 4 buurlanden bieden een gunstiger kader voor multiplay.
- De rangschikking van België is erop achteruitgegaan voor de kleinhandelszaak (bedrijfstype 5), waarvoor de rangschikking van België van de op één na goedkoopste positie gezakt is naar de op één na duurste.

	BT1:	BT2:	BT3:	BT4:	BT5:	BT6:	BT7:	BT8:
België	5	3	3	3	4	1	1	1
Frankrijk	1	1	1	2	5	2	3	3
Duitsland	3	5	5	5	3	4	4	4
Nederland	4	4	4	4	2	5	5	5
VK	2	2	2	1	1	3	2	2

Figuur 39: Landenrangschikking voor alle bedrijfstypes: goedkoopste aanbod, gemiddelde van de drie goedkoopste operatoren (Bron: BIPT internationale vergelijkende prijzenstudie voor de zakelijke)

	Local-based Individual Business	Home-based Professional	Mobile Professional 1	Mobile Professional 2
	 1 user	 1 user	 1 user	 1 user
● Belgium cheap	●	●	●	●
● Belgium average	●	●	●	●
● Belgium expensive	●	●	●	●
+ Position improved vs. 2016	+	+	+	+
= Status quo	=	=	=	=
- Position declined vs. 2016	-	-	-	-
	Retail Outlet	Local Trading Company	Local Production company	Local Service Company
	 5 users	 10 users	 10 users	 50 users
● Belgium cheap	●	●	●	●
● Belgium average	●	●	●	●
● Belgium expensive	●	●	●	●
+ Position improved vs. 2016	+	+	+	+
= Status quo	=	=	=	=
- Position declined vs. 2016	-	-	-	-

Figuur 40: Evolutie rangschikking bedrijfstypes ten opzichte van 2016, goedkoopste aanbod, gemiddelde van de drie goedkoopste operatoren (Bron: BIPT)

832. Wanneer we enkel **de goedkoopste operatoren** beschouwen, is de rangschikking van België erop vooruitgegaan voor vijf van de acht bedrijfstypes (mobiele

professional type 1, mobiele professional type 2, de kleinhandelszaak, het lokaal productiebedrijf en het lokaal dienstverlenend bedrijf). De rangschikking is gelijk gebleven voor de thuiswerkende professional en de groothandelszaak, terwijl de positie van de lokale eenmanszaak erop achteruit ging.

	BT1:	BT2:	BT3:	BT4:	BT5:	BT6:	BT7:	BT8:
België	4	3	3	3	3	1	1	2
Frankrijk	1	1	1	1	2	2	2	1
Duitsland	3	4	5	4	5	5	5	5
Nederland	5	5	4	5	1	3	4	4
VK	2	2	2	2	4	4	3	3

Figuur 41: Landenrangschikking voor alle bedrijfstypes: goedkoopste aanbod, goedkoopste operator (Bron: BIPT internationale vergelijkende prijzenstudie voor de zakelijke markt)

BIJLAGE C. CULLEN BENCHMARK MET DE ANDERE PURE LRIC TARIEVEN IN DE EU

APPLICATION OF PURE LRIC

	Are current FTRs based on pure LRIC?	Pure LRIC FTR (per min)	Applicable from	When was pure LRIC first applicable?	First applicable pure LRIC FTR
Austria	Yes	0.122 €cents (average) 0.137 €cents (peak) 0.085 €cents (off-peak)	Nov. 1, 2013 Appeals of A1 Telekom Austria and several alternative operators against TKK's decision on termination (M3/2007) are pending.	Nov. 1, 2013	0.122 €cents (average)
Belgium	No The price control decision of Aug. 25, 2016 setting pure LRIC FTRs of 0.092 €cents and removing call setup fees was annulled by the Marktenhof on March 15, 2017 on formal grounds (decision was not consulted with the competition authority)	Not applicable	Not applicable	Not applicable	Not applicable
Denmark	Yes	DKK 0.0041 (0.06 €cents) Average per min Deaveraged per min Peak: DKK 0.0042 (0.06 €cents) Off-peak: DKK 0.0023 (0.03 €cents)	Jan. 1, 2017	Jan. 1, 2013	DKK 0.0042 (0.06 €cents) Average per min DKK 0.0045 (0.06 €cents) Call set-up Deaveraged per min Peak: DKK 0.0045 (0.06 €cents) Off-peak: DKK 0.0025 (0.03 €cents)

	Are current FTRs based on pure LRIC?	Pure LRIC FTR (per min)	Applicable from	When was pure LRIC first applicable?	First applicable pure LRIC FTR
Finland	No Operators negotiate FTRs on a commercial basis and FICORA can control cost orientation ex post in individual cases using an FDC CC model. (Operators may choose the cost accounting standard themselves).	Not applicable	Not applicable Under art. 71 of the Information Society Code 917/2014, in force from Jan. 1, 2015, pure LRIC "would not in principle be reasonable" as the applicable cost model should take account of a "fair share" of common costs. (Explanatory notes to the government bill 221/2013 proposing the Code, p. 141) Until the end of 2014, §84 of the Communications Market Act 393/2003 referred to all "costs incurred" and therefore did not allow for using modelled costs of a hypothetical efficient operator. In 2013, the Commission vetoed FICORA's proposal to withdraw the existing SMP designations and obligations. The NRA argued that fixed-mobile substitution in the downstream retail market effectively constrains FTRs (Flash). FICORA said it would reanalyse the market in 2016-17.	Not applicable	Not applicable
France	Yes	0.077 €cents Maximum average call termination charge at local level	Jan. 1, 2017	Jan. 1, 2013	0.08 €cents

	Are current FTRs based on pure LRIC?	Pure LRIC FTR (per min)	Applicable from	When was pure LRIC first applicable?	First applicable pure LRIC FTR
Germany	Yes However, as BNetzA's own cost model delivered a very low result, BNetzA uses benchmarking with other EU member states that apply pure LRIC.	0.10 €cents	Jan. 1, 2017 BNetzA first set Telekom Deutschland's fixed interconnection rates by a preliminary injunction and notified a draft decision to make this preliminary injunction permanent on Jan. 23, 2017. The Commission opened a phase II investigation on Feb. 23, 2017 (Update) and closed the investigation on July 23, 2017 (Flash). According to the Commission, BNetzA should have used the results of its calculations without further adjustment by benchmarking. BNetzA adopted the final decision on July 21, 2017 as proposed, disregarding the Commission recommendation (Update). The final decision applies retroactively from Jan. 1, 2017.	Jan. 1, 2017	0.10 €cents

	Are current FTRs based on pure LRIC?	Pure LRIC FTR (per min)	Applicable from	When was pure LRIC first applicable?	First applicable pure LRIC FTR										
Greece	Yes	0.0545 €cents <table border="1"> <thead> <tr> <th>BU pure LRIC rate</th> <th>May 28, 2014 - Dec. 31, 2014</th> <th>Jan. 1 - Dec. 31, 2015</th> <th>Jan. 1 - Dec. 31, 2016</th> <th>From Jan. 1, 2017</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FTRs (€cents/min)</td> <td>0.0735</td> <td>0.0695</td> <td>0.0665</td> <td>0.0545</td> </tr> </tbody> </table> <p>The FTRs for 2014, 2015, 2016 and 2017 are all pure BU-LRIC based rates, and they are not the result of a glide-path. The gradual decrease of the proposed FTRs levels is due to different elements of the model changing over time (e.g. % of subscribers migrating from TDM to NGN) as well as the predicted inflation adjustment. (EETT Decision 714/09)</p>	BU pure LRIC rate	May 28, 2014 - Dec. 31, 2014	Jan. 1 - Dec. 31, 2015	Jan. 1 - Dec. 31, 2016	From Jan. 1, 2017	FTRs (€cents/min)	0.0735	0.0695	0.0665	0.0545	Jan 1, 2017	May 28, 2014 (EETT Decision 714/09)	0.0735 €cents
BU pure LRIC rate	May 28, 2014 - Dec. 31, 2014	Jan. 1 - Dec. 31, 2015	Jan. 1 - Dec. 31, 2016	From Jan. 1, 2017											
FTRs (€cents/min)	0.0735	0.0695	0.0665	0.0545											
Ireland	Yes	0.10 €cents Blended per minute rate: 0.072 €cents If call set up charged: Per minute: 0.060 €cents Call setup: 0.068 €cents	July 1, 2015 (ComReg decision of Nov. 21, 2012)	July 1, 2013	0.098 €cents Blended per minute rate: 0.098 €cents If call set up charged: Per minute: 0.070 €cents Call setup: 0.075 €cents										
Italy	Yes	0.043 €cents	July 1, 2015 to Dec. 31, 2018 From Jan. 1, 2019 0.041 €cents/min (AGCOM decision 425/16/CONS; Update)	July 1, 2015 Pure LRIC model applies from July 1, 2013, but the glide path to the cost oriented rate took account of the gradual migration from TDM to IP interconnection. (AGCOM decision 668/13/CONS; Update)	0.043 €cents										

Figuur 42: Benchmark met andere Pure LRIC tarieven in de EU (Bron: www.cullen.be, 2017)

BIJLAGE D: SAMENVATTING NATIONALE RAADPLEGING FTR

833. Van 28 december 2017 tot 16 februari 2018 liep een openbare raadpleging over dit besluit. De volgende belangstellende partijen en operatoren hebben een bijdrage ingezonden: 3 Stars Net NV (hierna: 3 Stars Net), BT Limited (hierna: BT), Platform Alternative Business Operators (hierna: Platform), Orange Belgium NV (hierna: Orange), Telenet, Verizon en Proximus.
834. Hieronder wordt een samenvatting gegeven van de ontvangen bijdragen. Deze samenvatting geeft in grote lijnen de reacties van de verschillende stakeholders weer en streeft geen volledigheid na, noch wil ze per se alle uitgedrukte nuances weerspiegelen. Het BIPT verwijst de lezer naar de specifieke delen van de tekst voor verdere details.
835. 3 Stars Net nodigt het BIPT uit om te onderzoeken of de voorgestelde maatregelen en, in het bijzonder, de verlaging van de gespreksafgiftetarieven (1) waarschijnlijk zullen leiden tot een overdracht van de verlaging van de gespreksafgiftetarieven naar de retailtarieven van de eindgebruikers en (2) de concurrentie zullen bevorderen. De operator is van oordeel dat de verlaging van de FTR's pas zou moeten plaatsvinden nadat de migratie naar de IP-interconnectie is gebeurd. Daardoor zou kunnen worden vermeden dat de investeringen die nodig zijn om te migreren naar IP en een daling van de inkomsten uit het binnenkomende verkeer op hetzelfde moment vallen. Bijkomend vraagt die respondent een glide path. De operator erkent evenwel dat verlaagde FTR's hem op termijn de mogelijkheid zullen bieden om beter te concurreren met de verticaal geïntegreerde operatoren en uiteindelijk ten goede zullen komen aan de gebruikers.
836. BT treedt in grote trekken het ontwerpbesluit van het BIPT bij en vindt dat de voorgestelde correctiemaatregelen die opgelegd zullen worden aan Proximus en de andere alternatieve operatoren evenredig zijn en stroken met de vaststelling van aanmerkelijke marktmacht.
837. In het bijzonder stemt BT in met de stelling van het BIPT dat een interconnectie via het internetprotocol (IP) die gebaseerd is op één paar redundante interconnectiepunten voldoende is om verkeer af te geven aan eindgebruikers over het hele Belgische grondgebied. BT stemt eveneens in met de veronderstelling die het BIPT tijdens de raadpleging heeft geformuleerd dat één fysieke link per interconnectiepunt voldoende is om het BIT- en OIT-verkeer over te brengen via IP-interconnectie, op voorwaarde dat het binnenkomende en het uitgaande verkeer gescheiden wordt via VLAN's of logische trunkverbindingen. Wat de interconnectiegerelateerde kosten betreft, vindt BT dat een "fifty-fifty" kostendeling van de voorbehouden capaciteit de juiste benadering is voor de

kostenbepaling van transmissie en “mid-span” interconnectie (tussenliggende verbinding in een interconnectiepunt van een derde partij). In verband met de vraag van het BIPT of het BIPT regels zou moeten vastleggen om te bepalen wie van de operatoren de interconnectielink moet verstrekken, vindt BT dat dit kan worden overgelaten aan onderhandelingen tussen de betrokken operatoren. BT is van oordeel dat er geen ATAP-kosten mogen zijn in een IP-omgeving en dat het fair lijkt dat iedere IC-partner zijn eigen ATAP-kosten draagt.

838. BT wenst dat Proximus zijn huidige gereguleerde referentieaanbod uitbreidt (bijv. via een addendum), in plaats van een nieuw referentieaanbod te publiceren. In verband met de overstap van TDM- naar IP-interconnectie vindt BT dat de huidige verplichtingen met betrekking tot TDM-interconnectie kunnen worden opgeheven nadat de overstap naar IP-interconnectie voltooid is. Ten slotte roept BT het BIPT op om de regulerende periodes waarvoor afgiftetarieven voor vaste en mobiele telefonie worden bepaald, te harmoniseren.
839. Het Platform volgt het standpunt van het BIPT dat een interconnectie gebaseerd op één paar redundante interconnectiepunten (1+1) voldoende is, maar dat op basis van een akkoord tussen de betrokken partijen een hoger aantal paren van redundante interconnectiepunten overeengekomen kunnen worden.
840. Het Platform gaat akkoord met het BIPT: een fysieke link van maximaal 1 Gbps is voldoende om al het spraakverkeer tussen twee operatoren over te brengen via IP-interconnectie. De operatoren zijn ook voorstander van unidirectionele virtuele links omdat het makkelijker is het binnenkomende en uitgaande verkeer te splitsen met het oog op facturering, boekhouding, rapportering en verantwoordelijkheid. Toch zijn bidirectionele virtuele links ook een optie als de operatoren daarmee akkoord gaan. De manier waarop de kosten voor de gedeelde fysieke link worden gedeeld, moet door het BIPT worden bepaald. Is er geen overeenkomst tussen de partijen, dan moeten de kosten elk voor de helft van de voorbehouden capaciteit worden gedeeld, ongeacht het gebruik. De keuze van de leverancier van de link moet gebaseerd zijn op de interessantste prijsopgave die op de markt beschikbaar is. De operatoren moeten de flexibiliteit hebben om te opteren voor aparte fysieke links als ze allebei instemmen met die configuratie, zodat elke operator verantwoordelijk is voor zijn eigen link. Hoewel het Platform ermee instemt dat ATAP-kosten niet meer gerechtvaardigd zijn in een IP-interconnectieomgeving, zouden de operatoren een ander mechanisme mogen instellen om een overdimensionering van de capaciteit door een operator in het netwerk te vermijden.
841. Wat de implementatieperiode betreft gaat het Platform akkoord met een planning voor uitvoering in de periode 2018-2021.

842. Het Platform heeft de voorkeur voor een uitbreiding van het huidige gereguleerde referentieaanbod van Proximus (bijv. via een addendum). Ten slotte gaat het Platform akkoord met één niveau van tarieven. Het Platform zou echter willen dat het BIPT verduidelijkt dat dit het enige tarief is, en geen plafond of maximumtarief. Het Platform is van mening dat de verplichting tot interne tarifaire non-discriminatie niet mag worden opgeheven zonder specifieke argumentatie.
843. Orange merkt op dat ondanks de aanbeveling van de Europese Commissie van mei 2009 betreffende afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie, waarin wordt gevraagd dat de NRI's tegen eind 2012 symmetrische afgiftetarieven vaststellen voor vaste en mobiele telefonie, die gebaseerd zijn op de kosten die worden opgelopen door een efficiënte operator (en dus berekend aan de hand van een bottom-up 'zuivere' LRIC-model gebruikmakend van huidige kosten), dit nog steeds niet het geval is in België voor vast-gespreksafgifte. Daardoor zit België nu in de top drie van de duurste landen in de EU in termen van tarieven voor vast-gespreksafgifte.
844. Volgens deze operator resulteert de huidige situatie in een ongerechtvaardigd verschil in de behandeling van de mobiele en van de vaste operatoren. Bovendien komt volgens Orange de huidige situatie enkel ten goede aan Proximus. De evolutie van het Proximus-netwerk stelde Proximus namelijk in staat om zijn kosten terug te dringen, terwijl de alternatieve operatoren hieruit geen profijt konden halen, aangezien die kostenvermindering niet werd weerspiegeld in de FTR's; integendeel, voor de alternatieve operatoren namen de kosten toe. Op basis daarvan vraagt Orange aan het BIPT om de huidige marktanalyse en bijbehorende FTRs zonder verder uitstel aan te nemen.
845. Orange is tevreden over de vereenvoudiging van de structuur van de FTR-kosten door het schrappen van de elementen in verband met piek- en daluren en opzetkosten/duur. Orange nodigt het BIPT ook uit om andere kostenelementen in verband met gespreksafgifte (bijv. ATAP) aan te pakken. Orange vindt dat de operatoren zouden moeten kunnen overeenkomen hoe de fysieke interconnectie zal gebeuren. Als er geen overeenkomst wordt bereikt, vindt Orange dat het BIPT algemene regels mag vaststellen.
846. (vertrouwelijk)

847. Verizon herhaalt haar eerder geformuleerde opmerkingen²⁹⁸ wat betreft de gedifferentieerde behandeling voor de oproepen van buiten de Europese Economische Ruimte. Verizon meent dat de gereguleerde afgiftetarieven van EER-aanbieders in principe evenredig van toepassing zouden moeten zijn op verkeer afkomstig uit gelijk welk land, op een niet-discriminerende wijze. Dit is des te relevanter voor verkeer afkomstig uit landen die geen hoge(re) afgiftetarieven hanteren dan in de EER, zoals de VS. Verizon verzoekt het BIPT om in haar regulering vast te leggen dat voor verkeer dat in dergelijke landen origineert, de gereguleerde afgiftetarieven als maximum gelden.
848. Proximus geeft in zijn reactie op de raadpleging aan dat de analyse van de retailmarkt voor vaste telefonie dient te worden bijgewerkt zodat deze een beter beeld geeft van de effectieve trends op de markt. Ook de analyse van de wholesalemarkt in het ontwerpbesluit zou niet geactualiseerd genoeg zijn. De operator is van mening dat het ontwerpbesluit aangepast dient te worden conform de gewijzigde situatie op de markt (zo is de analyse van het lokale interconnectieniveau niet meer relevant) en houdt het ontwerpbesluit niet voldoende rekening met de evolutie naar de IP-netwerken.
849. Proximus argumenteert in zijn opmerkingen op het ontwerpbesluit dat de terminatiedienst beperkt zou moeten worden tot de terminatie naar vaste nummers binnen de toegangszones (IAA-gespreksafgifte). De gespreksafgifte buiten de toegangszones (EAA) zou volgens Proximus als doorgiftedienst moeten worden gedefinieerd. Het zou volgens Proximus door een derde operator kunnen worden aangeboden en bijgevolg dient dit langeafstandsverkeer (en bijgevolg het EAA-tarief) gedereguleerd te worden.
850. Verder heeft de operator vragen bij de verplichtingen die worden opgelegd aan de SMP-operatoren. In de marktanalyse worden volgens Proximus geen problemen of risico's vastgesteld die het opleggen van bepaalde maatregelen rechtvaardigen. Bovendien is volgens Proximus een verschil in verplichtingen (bijv. het kostentoerekeningssysteem, publiceren van het referentieaanbod en de KPI's) ten aanzien van Proximus en die ten opzichte van de overige SMP-operatoren discriminerend en niet gerechtvaardigd. Dergelijk verschil lijkt volgens Proximus niet consistent met de context van de MTR's, waar geen asymmetrische verplichtingen uitsluitend aan Proximus werden opgelegd.

²⁹⁸ In het kader van het besluit inzake mobiele gespreksafgifte van het BIPT van 26 mei 2017 en in het kader van de pre-consultatie inzake addenda bij de aanbiedingen BRIO en BMRIO in juli 2015.

851. Wat betreft de verplichting aangaande IP-interconnectie, vraagt de operator op verschillende punten verduidelijkingen. Zo haalt Proximus aan dat het wenst te vermijden dat de operatoren met veel verkeer zich enkel in Brussel zouden concentreren. Om redenen van verdere redundantie zou het wenselijk zijn dat de operatoren met veel verkeer zich ook in Vlaanderen en/of Wallonië interconnecteren met Proximus en vice versa. Ook ziet Proximus geen reden waarom het BIPT expliciet zou eisen om te werken op basis van 1 fysieke IC link per interconnectiepunt. (vertrouwelijk) Ten slotte zou het afhandelen van redelijke aanvragen binnen de 12 maanden enkel haalbaar zijn indien de aanvragen voldoende gespreid zijn in de tijd en de operatoren die parallel getest en gemigreerd worden, beperkt zijn.
852. Wat betreft het kostentoerekeningssysteem, zegt Proximus dat de oplegging van een kostentoerekeningssysteem disproportioneel is in het kader van deze marktanalyse, aangezien de kostenbasis die gebruikt wordt in het kostenmodel voor vast-gespreksafgifte marginaal is ten opzichte van de totale kostenbasis van het kostentoerekeningssysteem. Bovendien zegt Proximus dat de kabeloperatoren wel een kostentoerekeningssysteem opgelegd krijgen in het kader van de markt van breedband- en televisieomroepdiensten.
853. Verder heeft Proximus enkele opmerkingen aangaande de inhoud en de procedure tot wijziging van het referentieaanbod en maakt Proximus de opmerking dat de voorgestelde notificatie- en implementatietermijnen voor IT-aanpassingen te streng zijn. Proximus haalt ook aan dat een voorafgaande kennisgeving van 2 maanden voor de tariefwijzigingen van zijn "Service Plans", zoals aangegeven in het voor raadpleging voorgelegde ontwerpbesluit, incoherent is met de datum van inwerkingtreding van het besluit en vraagt het om die datum te herzien.
854. Ten slotte heeft Proximus ook opmerkingen gemaakt over het kostenmodel. Volgens Proximus zou de evolutie van de eenheidskostprijs van de apparatuur van het IMS-platform niet correct in aanmerking zijn genomen in het ontwerpbesluit en zou de behandeling van het verkeer dat afgegeven wordt op de ISDN2- en ISDN30-toegang fouten bevatten. Verder is Proximus van mening dat de prijscontrolemedie voor TDM-interconnectie ingetrokken moet worden als de termijn van drie jaar waarvan sprake was in het ontwerpbesluit verstreken is. Wat betreft de tarifiering van ATAP's, vermeldt Proximus dat er tot op heden geen volledige symmetrie bestaat tussen de capaciteit van de ATAP's van Proximus en van de andere geïnterconnecteerde operatoren en dat een asymmetrie om verschillende redenen niet kan worden uitgesloten. Proximus vindt dat een asymmetrie op basis van de bandbreedte in het kader van een IP-interconnectie gecompenseerd zou moeten kunnen worden.

BIJLAGE E: VERTROUWELIJKE INFORMATIE

Bijlage F

Beschrijving van het NGN/NGA-model in het kader van het ontwerpbesluit van de Raad betreffende de analyse van de markt voor gespreksafgifte op het openbare telefoonnetwerk, verzorgd op een vaste locatie

Inhoudsopgave

1	Principes van het model	2
1.1	Keuze van de operator bij de kostenberekening	2
1.1.1	Type van operator	2
1.1.2	Geografische voetafdruk van de gemodelleerde operator	4
1.1.3	Omvang van de gemodelleerde operator	4
1.2	Invoering van het model	5
1.2.1	Aanpak voor de modelvorming	5
1.2.2	Incrementen	5
1.2.3	Waardering en afschrijving van de activa	8
1.2.4	WACC	10
1.2.5	Vermeerderingsmechanisme (mark-up)	10
2	De modules van het kostenmodel	12
2.1	Marktmodule	12
2.2	Coremodule	13
2.2.1	Traditionele platformen & diensten	14
2.2.2	Het gemodelleerde aggregatienetwerk Ethernet/IP-core	14
2.2.3	Lokalisatie van de Access Gateways	16
2.2.4	Het nationale DWDM-transmissienetwerk	16
2.2.5	Planning van de roll-out	17
2.2.6	Voornaamste hypothesen in verband met de verdeling van het verkeer	17
2.2.7	Operationele uitgaven en arbeidskosten	17
2.3	HMC-, IT- en OH-module	18
2.4	Module Kosten van de diensten	18
Annex A	Glossarium	19

1 Principes van het model

In dit deel worden de principes uitgelegd die worden gehanteerd bij de berekeningen van kosten in het bottom-up model, beginnende bij de richtsnoeren die van toepassing zijn op het hele model, gevolgd door de principes voor de werkwijze bij elke berekeningsmodule individueel voor zover relevant voor dit besluit.

1.1 Keuze van de operator bij de kostenberekening

De gereguleerde wholesaleprijzen zijn gebaseerd op de kosten en moeten dus worden opgesteld op basis van een kostenberekening voor een (efficiënte) operator die deze diensten aanbiedt. De diensten die in beschouwing worden genomen voor de modelvorming omvatten een brede waaier van de diensten op het vaste netwerk aangeboden door Proximus op de wholesalemarkten. Ze bestaan uit:

- de spraakinterconnectie (SS7-interconnectie en IP-interconnectie);
- de huur van ontbundelde koperen aansluitnetten;
- de *bitstreamtoegang* voor de Ethernet-datastromen van de eindklanten (ook wholesalebreedbandtoegang genoemd);
- het Ethernet-transport;
- het delen van het IPTV-platform voor de verstrekking van een wholesaledienst als alternatief voor *multicast*;
- andere diensten zoals collocatie, migraties van diensten en kleine netwerkaanpassingen ('small network adaptations' - SNA) op het niveau van de koperen distributiekabels.

De keuze van de operator wordt gestuurd door zijn aard, zijn geografische voetafdruk en zijn omvang.

Om op coherente wijze de kosten van alle gereguleerde diensten te berekenen, wordt dezelfde definitie van operator behouden voor alle beschouwde wholesaleproducten.

Het model is gebaseerd op de situatie van een efficiënte operator die een netwerk van het type NGN/NGA uitrolt dat lijkt op het All IP-netwerk van Proximus. Er wordt geen rekening gehouden met de migraties vanaf een netwerk dat "legacy"-technologieën gebruikt (SDH/PSTN/ATM). Het BIPT zal daarentegen eventueel wel de huidige ontwikkelingen van de NGN-NGA-platformen in zijn verschillende tariefbesluiten kunnen behandelen.

1.1.1 Type van operator

Het type van gemodelleerde operator is het eerste principe dat moet worden gedefinieerd voor de kostenberekening. Het kostenmodel weerspiegelt een **bestaande efficiënte operator gebaseerd op Proximus**.

Bestaand Bij de kostenberekening wordt uitgegaan van een operator die reeds bestaat en niet moet toetreden of moet groeien op de markt als nieuwkomer of als latere toetreder. Hij heeft zijn hele marktaandeel in eigen handen en beschikt over zijn eigen toegangsnetwerk. "Bestaand" verwijst niet naar het feit dat de daadwerkelijke kosten van een werkelijke operator al dan niet in beschouwing worden genomen.

Deze keuze maakt het mogelijk om zich ervan te vergewissen dat de kosten overeenstemmen met een operator met een werkelijke/gelijkaardige omvang als Proximus die al een zekere tijd bestaat op de markt.

Efficiënt Er worden moderne actieve elektronische middelen gebruikt, met een niveau van efficiëntie dat ten minste gelijk is aan dat van Proximus wat betreft de termijnen voor roll-out, gebruik en bedrijfskosten van de spraak- en data-activa.

Gebaseerd op Proximus De operator wordt gemodelleerd volgens dezelfde historische tijdsschalen als Proximus (namelijk vanaf de eerste jaren waarin Proximus zijn koperen toegangsnetwerk heeft uitgerold als openbare monopolistische operator). De operator gebruikt glasvezel tot aan de onderverdelers (fibre to the cabinet: FTTC) en zijn IP-corenetwerk van de nieuwe generatie (NGN) binnen dezelfde termijnen als Proximus, met inbegrip van de IP-multiplexers voor toegang tot de digitale abonneelijn (Digital Subscriber Line Access Multiplexer: DSLAM) en de gatewayapparatuur voor spraaktoegang (access gateway: AGW).

De operator heeft een gelijkaardig marktaandeel als dat van Proximus.

De migratie van een 'legacy'-corenetwerk naar een NGN/NGA-netwerk werd niet gemodelleerd aangezien de gemodelleerde operator zijn activiteiten heeft opgestart in 2005 op basis van een volledige MEA-roll-out¹ die beantwoordt aan de hele vraag van verkeer. De door het model beoogde benadering bestaat erin het volledige netwerk uit te rollen dat nodig is om aan de hele (particuliere en niet-particuliere) vraag te voldoen zodra de dienst wordt aangeboden.

Deze aanpak ziet erop toe dat de kosten die voortvloeien uit de verrichting van diensten vergelijkbaar zijn met de kosten van de diensten aangeboden door Proximus. De referentiepunten en de waarden van bepaalde parameters werden rechtstreeks verkregen bij Proximus, zonder dat het nodig was om volledige reeksen van parameters over te zetten naar een verschillende operatorsituatie (wat daarentegen wel het geval zou zijn voor een model van een nieuwkomer bijvoorbeeld). De aanpak waarbij een bestaande operator wordt gemodelleerd, maakt het mogelijk om de corenetwerken en NGN-toegang te modelleren ten aanzien van de huidige plannen van

¹ Modern Equivalent Asset (moderne equivalent van het activum)

Proximus, die in de meeste gevallen de beschikbaarheid van de wholesalediensten op de Belgische markt zullen bepalen.

Hoewel deze aanpak een aantal nadelen inhoudt - zoals de noodzaak om de vertrouwelijke informatie te verhullen die nauwgezet (of exact) is gebaseerd op de werkelijke informatie van Proximus, en de noodzaak om 'efficiënte' roll-outprofielen te preciseren voor de NGN-elementen - worden deze als minder belangrijk beschouwd ten opzichte van de gevallen waarbij andere types van operatoren (zoals een hypothetische nieuwkomer) hadden moeten worden gebruikt. Dat wordt onder meer verklaard door het feit dat er verscheidene andere nadelen bestaan daarbij, zoals dat er geen gelijkaardige structuur als die van Proximus wordt weerspiegeld, dat men verplicht is om bijkomende hypothesen te formuleren over de roll-out van het netwerk, dat men niet in staat is om het model te vergelijken met een aantal top-down gegevens.

1.1.2 Geografische voetafdruk van de gemodelleerde operator

De voetafdruk van de operator in het model definieert de plaats waar zijn diensten beschikbaar zijn.

Het kostenmodel modelleert een nationale netwerkoperator die over hetzelfde kopertoegangsnetwerk beschikt als Proximus en over een nationaal corenetwerk.

De uitbreiding van de voetafdruk van de gemodelleerde FTTC-operator is vergelijkbaar met de historische geografische roll-out van Proximus van de optische apparatuur op afstand (ROP - Remote Optical Platforms). Vervolgens wordt de hypothese gemaakt dat deze uitbreiding zich voortzet om tot een volledige nationale FTTC-roll-out te komen in 2015.

1.1.3 Omvang van de gemodelleerde operator

De omvang van de gemodelleerde operator wordt gedefinieerd als zijn marktaandeel op het niveau van de toegangsverbindingen en van het verkeer.

De omvang van de gemodelleerde operator is gebaseerd op de werkelijke omvang van Proximus; bijgevolg heeft de gemodelleerde operator hetzelfde aantal actieve lijnen voor de retail- en wholesaleklanten als Proximus.

De beoordeling van de volledige marktvraag is gebaseerd op marktinformatie waar het BIPT over beschikt en die afkomstig is van gegevens meegedeeld door Proximus en andere operatoren. Het model weerspiegelt bijgevolg het marktaandeel van Proximus dat voortvloeit uit de marktinformatie, alsook uit een reeks voorspellingen (ontwikkeld door Analysys Mason en/of het BIPT) voor de evolutie van de markt en de marktaandelen.

Deze keuze betreffende de omvang van de gemodelleerde operator betekent dat de berekende kosten zo nauwgezet mogelijk de schaalvoordelen van de historische operator weergeven.

1.2 Invoering van het model

Verschillende implementatiekeuzes sturen de uitwerking en de berekeningen van de kosten van het model. Aldus moeten ze zo coherent mogelijk worden toegepast op het hele model. De twee voornaamste principes voor invoering van *incrementen* en *afschrijvingen* worden hieronder behandeld, alsook een aantal andere aspecten die van toepassing zijn op het hele model.

1.2.1 Aanpak voor de modelvorming

Een kostenmodel kan gebaseerd zijn op een top-down of bottom-up aanpak.

In dit geval werd een bottom-up kostenmodel uitgewerkt. Toch werd dit bottom-up model niet op een van de werkelijkheid losstaande wijze ontwikkeld. In de mate van het mogelijke werd rekening gehouden met top-down informatie of input afgeleid van de informatie afkomstig van Proximus en desgevallend aangepast in toepassing van het efficiëntieprincipe.

De OPEX werden op bottom-up wijze bepaald op basis van het onderhoud dat wordt gegenereerd door de apparatuur. In de modellen voor het toegangs- en het corenetwerk houden de OPEX-kosten voor personeel en onderhoud verband met de omvang van het netwerk (bijvoorbeeld het aantal routers, schakelaars, verdeelkasten, het aantal netwerken, het aantal splitsingen, enz.) die op hun beurt afhankelijk zijn van het aantal klanten. Op deze manier wordt rekening gehouden met het feit dat een deel van de onderhoudskosten wordt gegenereerd door evenementen die te maken hebben met het aantal klanten.

1.2.2 Incrementen

Het kostenmodel gebruikt een 'incrementele' kostenmethode voor de toewijzing van de kosten aan de diensten.

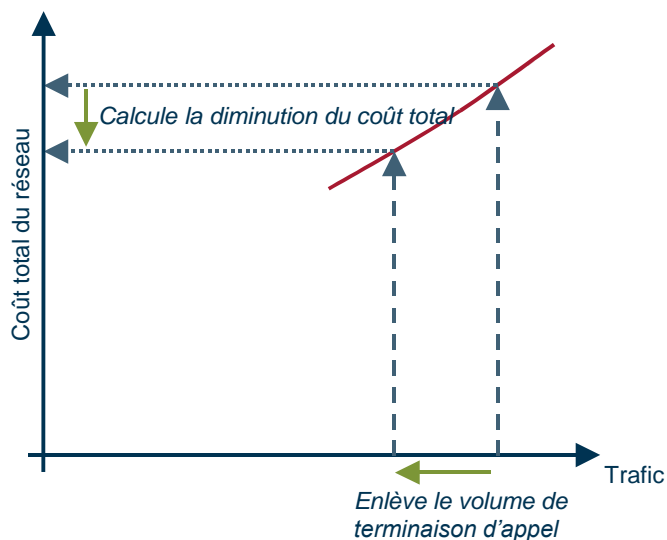
Dit model modelleert niet alle diensten aangeboden door Proximus maar modelleert alle gelijkwaardige NGN-NGA-netwerkdiensten in de lagen van het corenetwerk en van het toegangsnetwerk. Het weerspiegelt ook de kosten van de dienstengaranties (ISLA), de enige heffingen (one-time fees), de SNA-activiteiten (Small Network Adaptations) en de waaier van collocatiediensten.

Het kostenmodel bepaalt de "incrementele" kosten volgens twee afzonderlijke methodes, met name de zuiver incrementele kosten op lange termijn ("zuivere LRIC") voor de gespreksafgiftedienst op wholesaleniveau en de vermeerderde gemiddelde incrementele kosten op lange termijn ("LRAIC+") voor de andere diensten. Deze varianten worden hieronder uiteengezet.

In het kader van dit besluit worden de tarieven bepaald volgens de methode van de "zuivere LRIC"-kosten.

Zuiver incrementele kosten op lange termijn ("zuivere LRIC")

Het kostenmodel berekent de zuivere incrementele kosten voor de wholesalespreksafgifte, namelijk de kosten die op lange termijn worden vermeden door uit het netwerk het afgifteverkeer afkomstig van derde operatoren te halen. Dat wordt hieronder geïllustreerd in figuur 1.1.



Figuur 1.1: Berekening van de zuiver incrementele kosten voor wholesalespreksafgifte [Bron: Analysys Mason]

Het model voert deze berekening uit door een macro te gebruiken die het model tweemaal laat lopen en de twee berekende reeksen van investeringsuitgaven en operationele uitgaven met en zonder wholesaleafgifte registreert. Het verschil in uitgaven elk jaar wordt berekend en vervolgens op jaarbasis uitgespreid (geannualiseerd) met behulp van een algoritme voor economische afschrijving en van het gewogen gemiddelde van de kapitaalkosten (weighted average cost of capital: WACC). Dankzij deze methode weerspiegelen de zuiver incrementele kosten op lange termijn (pure long-run incremental cost: pure LRIC) van de wholesalespreksafgifte de onderliggende prijstrends die van toepassing zijn op de apparatuur die nodig is om incrementele volumes te verwerken, alsook de afgifteverkeersvolumes op lange termijn.

Deze berekening van de zuivere incrementele kosten is conform de aanpak uitgelegd in de Aanbeveling van de Europese Commissie van 7 mei 2009 inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de Europese Unie (EU).² Ze is eveneens in overeenstemming met de methode van de zuivere incrementele kosten zoals toegepast door het BIPT op de mobiele gespreksafgifte³.

² Aanbeveling van de Commissie van 7 mei 2009 inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de EU (2009/396/EG). Kan worden geraadpleegd op het volgende adres: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:124:0067:0074:NL:PDF>.

³ Besluit van de Raad van het BIPT van 26 mei 2017 betreffende de analyse van markt 2: gespreksafgifte op afzonderlijke mobiele netwerken.

Er werden bepaalde wijzigingen aangebracht in de berekening van de "zuivere LRIC" na de methodische raadpleging betreffende het kostenmodel. Deze wijzigingen worden verder in het document gedetailleerd.

Vermeerderde gemiddelde incrementele kosten op lange termijn ("LRAIC+")

Het model definieert een bepaald aantal grote dienstengroepen (namelijk grote incrementen):

- verkeer op het corenetwerk;
- toegangslijnen;
- IPTV-platform;
- verschillende afzonderlijke verwante (wholesale)diensten.

Grote incrementen worden gebruikt om schaalvoordelen te weerspiegelen tussen de retaildiensten en de wholesalediensten die dezelfde activa delen.

Er worden twee reeksen van gemeenschappelijke kosten toegewezen via een verhoging om de LRAIC+-resultaten te verkrijgen:

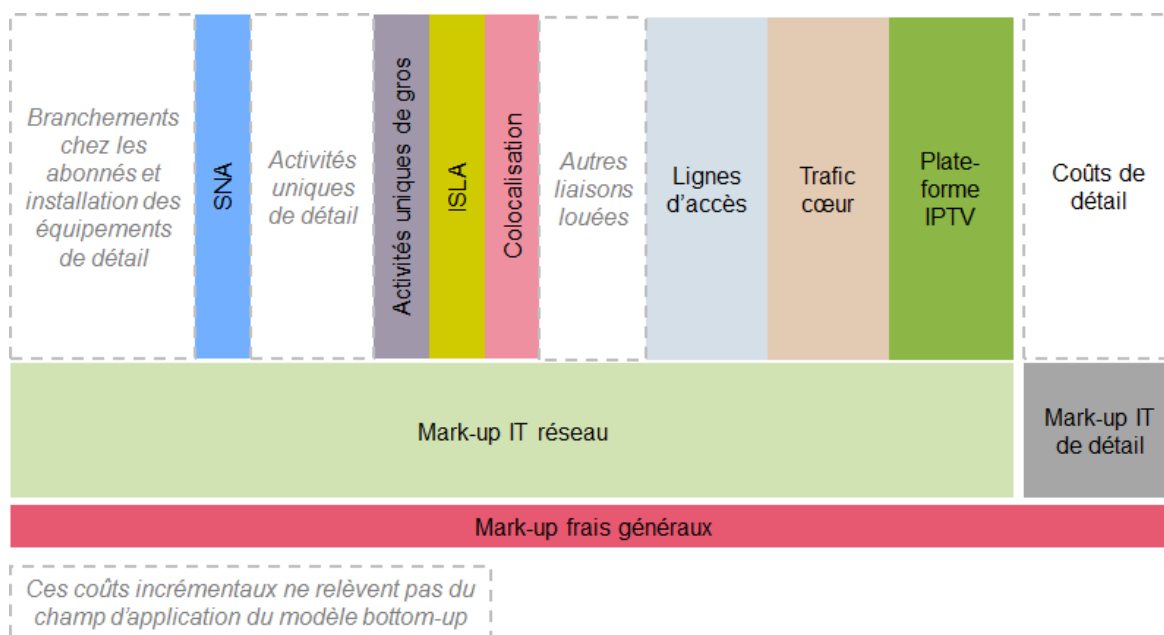
- de relevante IT-kosten.
- de algemene 'zuivere' kosten⁴.

Deze incrementele structuur wordt hieronder geïllustreerd in Figuur 1.2.

Er worden gemiddelde routeringsfactoren gebruikt om de kosten van de relevante diensten te identificeren om rekening te houden met het gebruik, per eenheid van vraag naar diensten, van de verschillende netwerkelementen.

⁴

Een bepaald aantal kosten van het type 'algemene lasten' (bijvoorbeeld de lasten van afdelingen zoals human resources, bevoorrading, logistiek en aankoop, alsook de lasten van afdelingen in verband met de lokalen zoals het beheer van de installaties en het immobiëlenbeheer) werden rechtstreeks toegewezen in termen van manuren, waarbij de 'algemene zuivere lasten' (bijvoorbeeld de lasten van afdelingen zoals Openbare Aangelegenheden, Financiën, Zetel, Juridische Dienst, Secretariaat, Strategie en Beheersdiensten) in rekening worden genomen via een globale verhoging ten opzichte van alle andere kosten.



Figuur 1.2 gemodelleerde grote incrementen [Bron: Analysys Mason]

1.2.3 Waardering en afschrijving van de activa

Het kostenmodel past een methode van waardering en afschrijving toe van de activa die beantwoorden aan de twee volgende richtsnoeren:

1. De terugwinning van de voorspelde kosten zou moeten gebaseerd zijn op een economische afschrijving.
2. De terugwinning van de historische kosten wordt toegepast voor de roll-out van gelijkaardige activa in een periode van concurrentie.

In het kader van de modellering van het corenetwerk, is enkel het eerste van deze principes van toepassing.

Wanneer deze principes worden toegepast op de gemodelleerde bestaande efficiënte operator, krijgen we voor het corenetwerk de volgende resultaten:

Historische en geraamde prijzen betaald voor de activa; geen herwaardering Alle gemodelleerde efficiënte activa worden mettertijd samengevoegd met de prijzen betaald voor deze activa in een referentiejaar en tegelijk geëxtrapoleerd naar het verleden en de toekomst op basis van de vastgestelde prijstendensen.

Economic depreciation (Economische De investeringen, alsook de OPEX, maken het voorwerp uit van een economische afschrijving ('economic depreciation': ED). Deze economische afschrijving houdt tegelijk rekening met de vastgestelde prijstendensen en met de evolutie van de vraag gedurende de levensduur van

afschrijving) het netwerk. Gedurende de levensduur van het netwerk kunnen er individuele vervangingen van sommige netwerkelementen plaatsvinden; volgens het principe van economische afschrijving echter worden de startwaarden die alle vervangingssequenties omvatten, gerecupereerd over het geheel van de vraag gedurende de hele levensduur van het netwerk.

De methode van economische afschrijving wordt momenteel ondersteund omdat ze het beste overeenstemt met dat waar een operator mee wordt geconfronteerd op een concurrerende markt. Ze wordt eveneens ondersteund door de Aanbeveling van de Europese Commissie van 7 mei 2009 inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de Europese Unie (EU).⁵

Het corenetwerk van de nieuwe generatie wordt uitgerold vanaf 2005. Bepaalde alternatieve netwerkoperatoren hebben ook corenetwerken uitgerold in België.

Economische afschrijving toepassen garandeert een coherente behandeling van alle activa in een periode van concurrentie (namelijk na de openstelling van de markt).

Wij annualiseren ook de OPEX in de tijd teneinde erop toe te zien dat de exploitatiekosten van de activa (hun economische kosten) uniform worden verdeeld over de tijd (verdeling onderworpen aan de verwachte tendensen van de OPEX-kosten).

Geen enkele restwaarde Er is geen enkele restwaarde inbegrepen in de gemodelleerde periode.

De corenetwerkelementen blijven operationeel tot het einde van de gemodelleerde periode, met periodieke vervangingen tot op die datum. Er wordt geen enkele restwaarde gemodelleerd. Tot 2050 zou elke restwaarde klein zijn in vergelijking met de 40 tot 45 gemodelleerde jaren. Geen restwaarde modelleren op het einde van de gemodelleerde periode is ook in lijn met de aanpak van het BIPT voor de berekening van de kostprijs van de mobiele gespreksafgifte.

Kapitaalkosten meerekenen (WACC) De berekeningen voor economische afschrijving omvatten een update door de WACC van het geïnvesteerde vermogen voor het terugverdienen van de uitgaven die werden gedaan mettertijd. Bij de berekening van de economische kosten worden zowel de CAPEX als de OPEX op jaarbasis verrekend met inbegrip van een WACC (bij de actualisering van de uitgaven

⁵ Aanbeveling van de Commissie van 7 mei 2009 inzake de regelgeving voor afgiftetarieven van vaste en mobiele telefonie in de EU (2009/396/EG), artikel 7.

en diensteenheden verspreid over de tijd).

De hierboven beoogde aanpak voor de waardering en afschrijving is een principe dat op coherente wijze wordt toegepast op alle netwerkelementen in het kostenmodel.

De resultaten van het model worden uitgedrukt in werkelijke waarden en vertaald in nominale waarden voor de tariefbepaling. De vastgestelde inflatie wordt in beschouwing genomen tot in 2015, de kortetermijnprojecties van het Planbureau worden gebruikt voor de jaren 2016 en 2017 en het langetermijndoel van de Europese Centrale Bank (ECB) wordt gebruikt vanaf 2018.

1.2.4 WACC

Op de financiële stromen die voortvloeien uit het model wordt een actualiseringspercentage toegepast dat is gelinkt aan de kapitaalkosten.

In zijn besluit van 4 mei 2010⁶ heeft het BIPT de gewogen gemiddelde kapitaalkosten (weighted average cost of capital: WACC) van Proximus geraamd op 9,61% in nominale waarde (7,46% in werkelijke waarde omgezet vanuit de nominale waarde op basis van de streefwaarde voor inflatie van de ECB) voor belastingen voor de periode 2010 tot 2013. Deze WACC wordt toegepast in het model voor de periode gaande van 2010 tot 2014.

In zijn besluit van 26 februari 2015⁷ heeft het BIPT de gewogen gemiddelde kapitaalkost van de vaste operatoren voor de periode 2015-2017 geschat op 8,13% in nominale waarde (6,01% in werkelijke waarde omgezet vanuit de nominale waarde op basis van de streefwaarde voor inflatie van de ECB). Deze WACC wordt toegepast in het kostenmodel vanaf 2015.

Het BIPT heeft eveneens de WACC van Proximus geëvalueerd in de loop van de voorgaande jaren. De historische reeksen van WACC berekend door het BIPT worden toegepast tijdens de periode gaande van 2005 (wanneer de roll-out van het corenetwerk werd gestart) tot 2009.

1.2.5 Vermeerderingsmechanisme (mark-up)

Er is een vermeerderingsmechanisme nodig om rekening te houden met de gemeenschappelijke netwerkkosten en andere algemene lasten.

Het kostenmodel berust op de volgende principes:

- de corenetwerkelementen omvatten geen gemeenschappelijke kosten - alle kosten, met inbegrip van deze voor de netwerkbeheersystemen, worden behandeld als gemiddelde incrementele kosten op lange termijn van het verkeer van het corenetwerk of de abonnee-

⁶ Besluit van de Raad van het BIPT van 4 mei 2010 betreffende de kapitaalkosten voor de operatoren met een sterke machtspositie in België

⁷ Besluit van de Raad van het BIPT van 26 februari 2015 betreffende de kapitaalkosten voor de operatoren met een sterke machtspositie in België

aansluitingen (of zuivere incrementele kosten in het geval van de berekening van de gespreksafgifte);

- de toegangsnetwerkelementen omvatten geen gemeenschappelijke kosten - alle kosten, met inbegrip van deze van de netwerkbeheersystemen, worden behandeld als gemiddelde incrementele kosten op lange termijn van abonnee-aansluitingen op het toegangsnetwerk;
- alle personeelskosten per uur en alle kosten in verband met de oppervlakte die in beslag wordt genomen door de centrales worden behandeld als variabele langetermijnkosten;
- een deel van de IT-kosten wordt beschouwd als gemeenschappelijk voor alle netwerkdiensten⁸;
- een deel van de algemene lasten (namelijk de 'zuivere' algemene lasten) wordt beschouwd als gemeenschappelijk voor de netwerkactiviteiten en de retailactiviteiten.

De kostenelementen die worden behandeld als gemeenschappelijke kosten (zie Figuur 1.1) komen boven op de verschillende netwerkdiensten in de vorm van percentages (in toepassing van de "EPMU"-methode: equi proportional mark-ups). De percentages worden berekend op basis van de IT-kosten en de algemene lasten, op basis van de reglementaire rekeningen van Proximus.

In het kader van dit besluit wordt enkel de mark-up die overeenstemt met de IT-kosten toegepast op de resultaten. De kosten met betrekking tot de algemene lasten zijn per definitie niet vermijdbaar in afwezigheid van de gespreksafgiftedienst en er wordt geen enkele vermeerdering toegepast hierop.

⁸ De suggestie van Proximus om de individuele kosten van het IT-platform toe te schrijven aan de individuele netwerkdiensten zou een veel complexer bottom-up IT-model vereisen dan de huidige benadering (zo zou bijvoorbeeld op bottom-up wijze moeten geraamd worden wat de behoeften zijn in termen van processor, opslag en personeel voor de hele lijst van IT-programma's die worden gebruikt binnen de Proximus-onderneming). We menen dus dat een vermeerderingspercentage eenvoudiger is om de globale insluiting van de efficiënte IT-kosten weer te geven op redelijke en billijke wijze.

2 De modules van het kostenmodel

Dit deel bakent de perimeter van elke module af en vervolledigt de delen 4.2 tot 4.5 van het hoofdgedeelte van dit besluit.

2.1 Marktmodule

De Marktmodule berekent de vraag naar de vaste diensten op het marktniveau en op het niveau van de gemodelleerde operator. De diensten die worden gemodelleerd op het niveau van de operator worden hieronder opgesomd in Figuur 2.1

<i>Spraakdiensten</i>	<i>Breedbanddiensten</i>	<i>IPTV-diensten</i>	<i>Connectiviteitsdiensten voor de onderneming</i>
On-netoproepen (retail)	xDSL-lijnen (retailabonnees + doorverkoop)	Lineaire IPTV (retailabonnees)	Glasvezel (golflengtes)
Internationale uitgaande oproepen (retail)	xDSL-lijnen (ontbundelingsabonnees)	Lineaire IPTV (wholesaleabonnees)	Connectiviteit data onderneming (VPN - Mbps retail)
Uitgaande oproepen naar mobiele toestellen (retail)	xDSL-lijnen (bitstreamabonnees)	Lineaire IPTV (Mbps retail)	Connectiviteit data onderneming (VPN - Mbps voor de telecomoperatoren)
Uitgaande oproepen naar andere vaste operatoren (retail)	retail-xDSL-verkeer + doorverkoop (aangezuiverde Mbps verkeer)	Lineaire IPTV (Mbps wholesale)	
Uitgaande oproepen naar niet-geografische nummers (retail)	Bitstream-xDSL-verkeer (aangezuiverde Mbps verkeer)	Retail-VoD (aangezuiverde Mbps verkeer)	
Uitgaande oproepen (wholesale)			
Regionale binnenkomende oproepen (wholesale)			
Nationale binnenkomende oproepen (wholesale)			
Regionale doorgaande oproepen (wholesale)			
Nationale doorgaande oproepen (wholesale)			

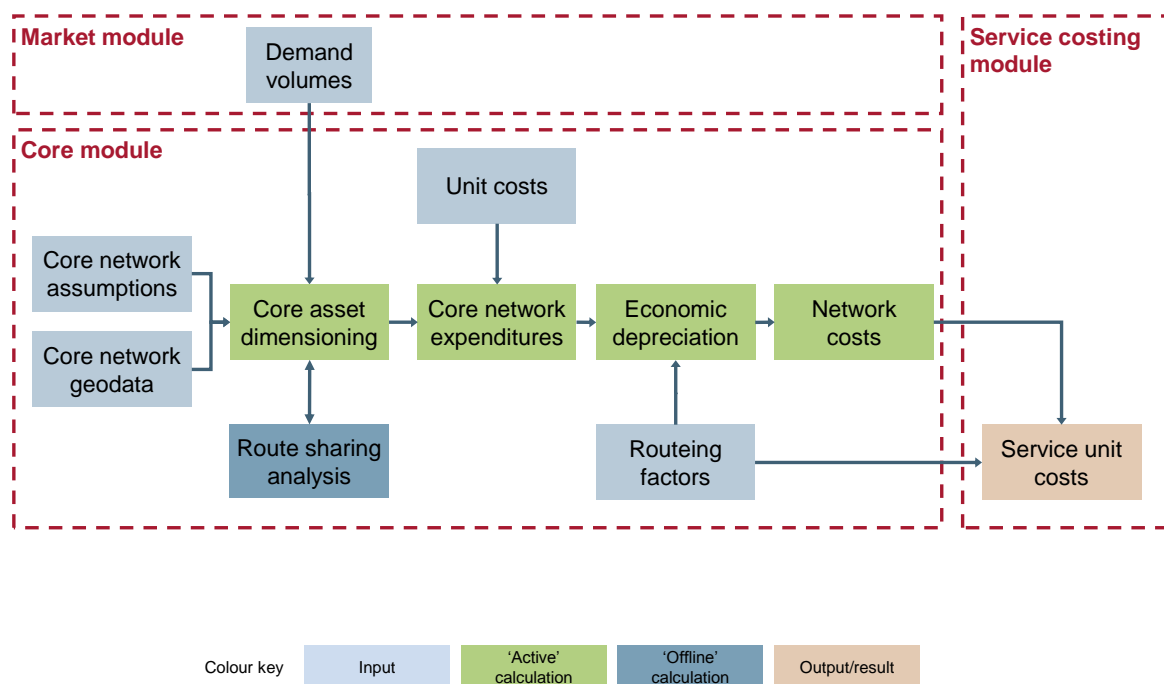
Figuur 2.1: vaste diensten gemodelleerd op het niveau van de operator [Bron: Analysys Mason]

Het geheel van gemodelleerde diensten binnen de marktmodule dat een beroep doet op het transport wordt, binnen de coremodule, ondersteund door een technische dienst voor Ethernet-transport.

Het internationale binnenkomende verkeer ontbreekt niet. Terwijl er zogenaamde "regionale binnenkomende oproepen" en "nationale binnenkomende oproepen" staan op het output-rekenblad van de markt, duiden de termen "regionaal" of "nationaal" enkel op de locatie van het interconnectiepunt (PoI) waar het verkeer wordt doorgegeven aan de gemodelleerde operator en niet vanwaar de oproep afkomstig is. Wanneer ze "regionaal" zijn worden de oproepen afgegeven in dezelfde regio als het PoI waarin ze worden ontvangen door de gemodelleerde operator. Wanneer ze "nationaal" zijn worden de oproepen afgegeven in een andere regio dan die waar het PoI zich bevindt waarin ze worden ontvangen door de gemodelleerde operator. Het internationaal verkeer dat wordt afgegeven door de gemodelleerde operator is inbegrepen in de twee categorieën van verkeer "regionale binnenkomende oproepen" en "nationale binnenkomende oproepen".

2.2 Coremodule

De "coremodule" berekent het aantal coreactiva dat vereist is om te beantwoorden aan de geraamde vraag naar diensten van de "Marktmodule". Ze berekent vervolgens de bijbehorende investeringen en bedrijfskosten en schrijft deze af aan de hand van de techniek van economische afschrijving.



Figuur 2.2: berekeningen van eerste niveau in de coremodule [Bron: Analysys Mason]

De gemodelleerde operator vertoont de volgende karakteristieken:

- een Ethernet-aggregatienetwerk;
- een IP-corenetwerk;
- een mengeling van multiplexers voor toegang tot de digitale IP-abonneelijn (IP DSLAM) geïnstalleerd in de optische platformen op afstand (remote optical platform: ROP) en in de LEX'en;

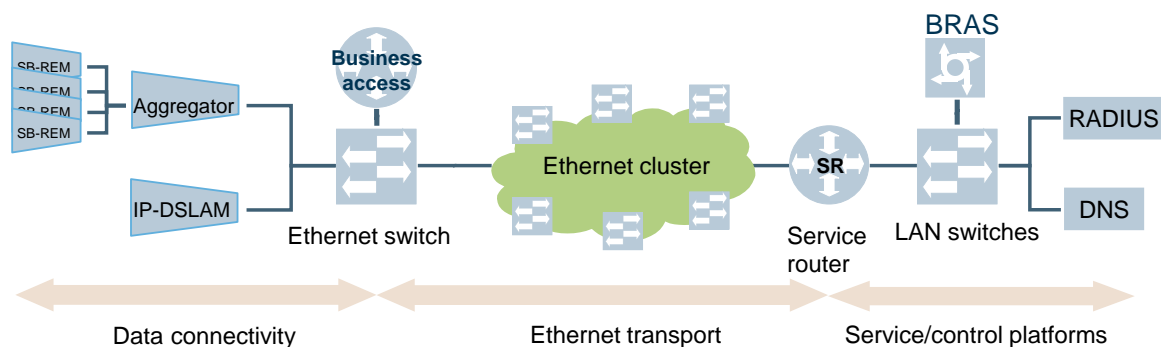
- gateways (access gateway: AGW) met time division multiplexing (TDM) IP, die het TDM-verkeer omzetten in VoIP (voice over IP); deze gateways zijn geïnstalleerd in de LEX'en (zie infra);
- een netwerk voor nationale transmissie via golflengtemultiplexing (Dense Wavelength Division Multiplexing: DWDM) met gebruik van multiplexers voor afleveren en ophalen (add and drop multiplexers: ADM);
- een IMS-corenetwerk voor spraak.

2.2.1 Traditionele platformen & diensten

De traditionele "legacy"-platformen voor spraak, breedband en transmissie worden niet gemodelleerd en de overeenstemmende diensten worden vervangen door hun NGN/NGA-equivalenten.

2.2.2 Het gemodelleerde aggregatienetwerk Ethernet/IP-core

Het gemodelleerde aggregatienetwerk Ethernet/IP-core is gebaseerd op de referentiearchitectuur die hieronder wordt weergegeven in Figuur 2.3.



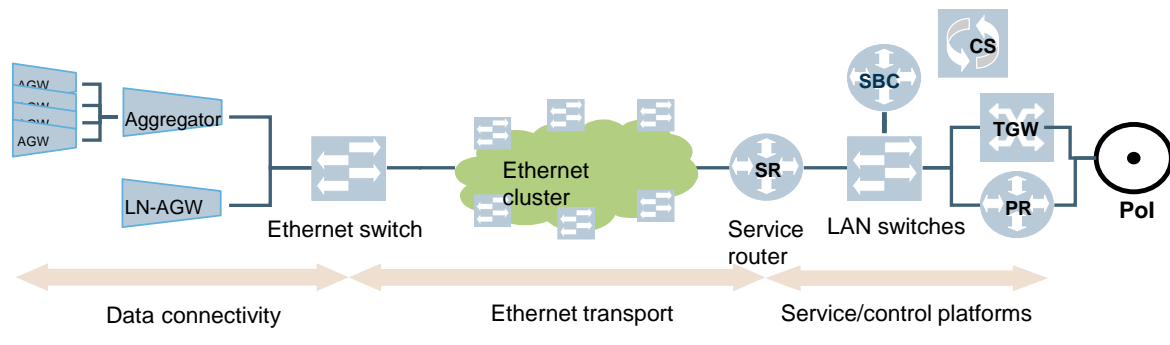
Figuur 2.3: algemeen overzicht van de architectuur van het aggregatienetwerk Ethernet/IP-core [Bron: Analysys Mason] 9

De coremodule gebruikt DSLAM's, toegangsknooppunten op afstand, VoIP-gateways (AGW) om het klantenbestand voor breedband te ondersteunen (met uitzondering van de VoIP-gateways, ontmantelt de coremodule de apparatuur niet samen met de koperlijnen). Deze DSLAM's, deze toegangsknooppunten op afstand en deze AGW-apparatuur en hun lijnkaarten worden elke 5 à 8 jaar vervangen. Voor de gemodelleerde hypothetische operator wordt verondersteld dat de actieve apparatuur 100% compatibel is met FTTH - al was het maar omdat het OLT-lijnkaarten¹⁰ zijn in plaats van xDSL-lijnkaarten/splitters.

⁹ De opsplitsing tussen toegang tot de gegevens en Ethernet-transport gebeurt op het niveau van de Ethernet-schakelaar die zich in elke LEX bevindt.

¹⁰ Optical Line Termination

Een IMS-functionaliteit (IP Multimedia Subsystem) wordt toegevoegd aan het aggregatienetwerk Ethernet/IP-core om de NGN-spraakdiensten te ondersteunen, zoals geïllustreerd in Figuur 2.4.



Figuur 2.4: algemeen overzicht van een architectuur van een corenetwerk van de nieuwe generatie [Bron: Analysys Mason]

Rekening houdend met de elementen verstrekt in het kader van de raadpleging, werden bepaalde activa toegevoegd aan het model maar niet weergegeven in de illustratie om redenen van duidelijkheid.

Het gemodelleerde IMS-platform omvat de volgende elementen: Call Servers, ENUM, AGW controllers (P-AGCF), Application Servers (residential and business), Access SBC's, specifieke spraakrouters, interconnectie-SBC's, Interconnection SBC controller (I-SBCF), MGW, MGW controller (MGCF), Interconnect TMUX en SA-STP.

Er werd overigens een dubbeltelling van de AGW-software opgemerkt. Dat werd gecorrigeerd in het model.

Als hypothese voor modellering wordt de Modern Equivalent Asset van de ISDN-BA (ISDN-2) wordt beschouwd als zijnde de ISDN over IAD, gelijkgesteld aan de VoIP over xDSL, terwijl deze van de ISDN-PRA (ISDN-30) ook wordt beschouwd als VoIP verbonden met een professionele dataconnectiviteitsdienst.

Niet alle mogelijke en denkbare routeringsscenario's (vb. via de AGW, VoBB, ISDN, ... desgevallend geïnterconnecteerd via TDM en/of via IP) worden afzonderlijk opgenomen in het model want ze zijn slechts een combinatie van individuele en eind-tot-einddiensten of het zijn slechts tijdelijke scenario's in verband met de overgang van een TDM- naar een IP-corenetwerkarchitectuur terwijl het model rekening houdt met de roll-out van een netwerk van de nieuwe generatie.

Het model kan rekening houden met verscheidene architecturen voor spraakinterconnectie, het aantal interconnectiepunten kan afzonderlijk worden gekozen voor de SIP- en SS7-interconnectie (scenario's "5+5", "5+1", "3+3" en "1+1"). De spraakinterconnectie kan overigens gebeuren via SIP of via SS7 of een combinatie van de twee. Deze elementen worden besproken in het hoofdgedeelte van het besluit.

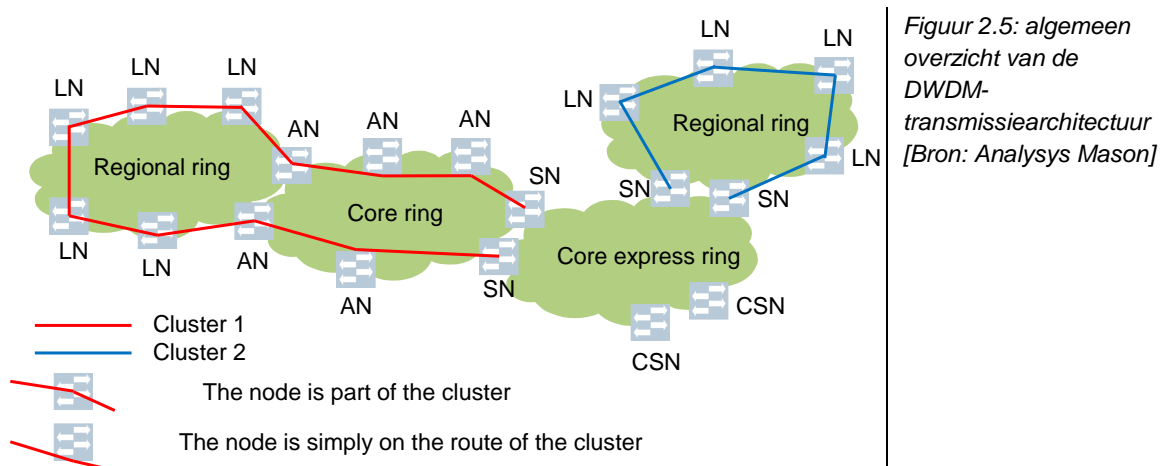
2.2.3 Lokalisatie van de Access Gateways

In het kader van dit besluit worden de AGW's op het niveau van de LEX'en geplaatst. In het model wordt de hypothese genomen dat het kopernetwerk van de hypothetische operator wordt ontmanteld in het kader van een migratie naar een FTTH-architectuur en dat de AGW's dus buiten dienst worden gesteld tijdens de ontmanteling. De AGW-apparatuur heeft niet langer een plaats in een FTTH-architectuur omdat de spraakdiensten zullen moeten worden verstrekt via breedbandverbindingen.

De materiële weerslag van de plaats van de AGW's is erg beperkt wat betreft de louter incrementele kosten voor vaste gespreksafgifte. Het is dus niet noodzakelijk dat het BIPT, in het kader van dit besluit, een definitieve beslissing neemt in de kwestie van de plaats van de AGW's. Deze kwestie zal echter wel worden aangekaart in het kader van de latere beslissingen in verband met de toegangsdiensten.

2.2.4 Het nationale DWDM-transmissienetwerk

Het nationale DWDM-transmissienetwerk is samengesteld uit ringen van elastische glasvezel op drie niveaus, zoals geïllustreerd in Figuur 2.5. Er wordt een bundeltopologie ('cluster') gebruikt.



Figuur 2.5: algemeen overzicht van de DWDM-transmissiearchitectuur [Bron: Analysys Mason]

Er wordt overigens een Ethernet-laag gelegd boven op het DWDM-transmissienetwerk en er wordt IP-apparatuur geïnstalleerd binnen de dienstknooppunten (Service Nodes, SN) en centrale dienstknooppunten (Central Service Nodes, CSN). Er wordt een meer gedetailleerde beschrijving van de architectuur van het netwerk gegeven in het kader van het besluit van de Raad van het BIPT van 13 januari 2015 betreffende de tarifiering van het "wholesale multicastaanbod" en van het Ethernet-transport voor de "BROBA"- en "WBA VDSL2"-aanbiedingen. Dit besluit handelt onder meer over de dimensionering van de transmissieapparatuur, de schakelaars en ODF, het aantal Ethernet-knooppunten, het delen van de geul en de routeafstanden.

De Ethernet-transportkosten betreffende het transport van het gespreksafgifteverkeer worden bepaald op basis van de zuiver incrementele kosten, conform de Aanbeveling van 2009.

2.2.5 Planning van de roll-out

De gemodelleerde operator ontplooit zijn netwerk in stappen naargelang van het tijdschema weergegeven in Figuur 2.6.

<i>Categorie van apparatuur</i>	<i>Planning van de roll-out</i>
Ethernet-schakelaars/IP-routers	Volledige roll-out in 2005 (voor alle geotypes)
IP DSLAM in de LEX'en en de lokale verdeelkasten (local distribution cabinets: LDC)	Volledige roll-out in 2005 (voor alle geotypes)
AGW in de LEX'en en de LDC's	Roll-out vanaf 2009 voor alle geotypes, volledige roll-out in 2011 zodat het model kosten kan berekenen voor de gereguleerde spraakdiensten vanaf 2011.
DSLAM op afstand in de ROP's (shelf-based remote DSLAM: SB-REM)	Roll-out vanaf 2005 Geotype S1, geotype S2 en geotype S3 volledig uitgerold in 2008, teneinde tegen die datum het aantal ROP's in het model Belgacom Reference Unbundling Offer (BRUO)/Belgacom Reference Offer for Bitstream Access (BROBA) gelijk te trekken. Roll-out vanaf 2009 voor het geotype S0+

Figuur 2.6: tijdschema voor de roll-out van de netwerkapparatuur [Bron: Analysys Mason]

Zoals hierboven vermeld in het kader van de kwestie van de plaatsing van de AGW's, worden deze buiten dienst gesteld parallel met de ontmanteling van het koperen toegangsnetwerk.

2.2.6 Voornaamste hypothesen in verband met de verdeling van het verkeer

Figuur 2.7 hieronder geeft de voornaamste hypothesen weer die worden gebruikt in deze module.

<i>Voornaamste hypothesen</i>	<i>Waarde</i>
Percentage van on-net spraakverkeer dat overblijft in dezelfde regio (het model gaat uit van vijf regio's voor het transport,	80%
Percentage van connectiviteit data onderneming (namelijk virtuele, private Ethernet- of VPN-netwerken) die in dezelfde regio blijft	20%
Gebruikte bitsnelheid per oproep vervoerd als VoIP	95kbit/s
Percentage van verkeer tijdens piekuren	8-10%

Figuur 2.7: voornaamste hypothesen gebruikt in de coremodule [Bron: Analysys Mason]

2.2.7 Operationele uitgaven en arbeidskosten

De OPEX werden op bottom-up wijze bepaald op basis van het onderhoud dat wordt gegenereerd door de apparatuur.

Een deel van de OPEX mag dan te wijten zijn aan klantenevenementen, toch houdt een deel van deze kosten verband met "one-time"-activiteiten op het niveau van de wholesaleproducten of gelijkaardige activiteiten op het niveau van de retailproducten. Bovendien staan de OPEX van de

werknemers en het onderhoud in verhouding tot de omvang van het netwerk (bijv. aantal centrales, omvang van het corenetwerk voor transmissie, aantal DSLAM's enz.) die op zijn beurt gelinkt is aan het aantal klanten of het verkeersvolume. Op deze manier wordt rekening gehouden met het feit dat een deel van de onderhoudskosten wordt gegenereerd door evenementen die te maken hebben met het aantal klanten. Overigens, aangezien de kosten binnen het corenetwerk uiteindelijk worden toegewezen aan de verschillende diensten, maakt het feit dat de OPEX-kosten in een eerste instantie worden toegewezen per apparatuur uiteindelijk een toewijzing per dienst mogelijk (aan de hand van de routingstabel).

2.3 HMC-, IT- en OH-module

Deze modules worden gebruikt om de kosten in verband met de arbeidskrachten, IT en algemene lasten voor de netwerkactiviteiten en enige heffingen te bepalen ("one time fees"). Er wordt een meer gedetailleerde beschrijving van deze module gegeven in het kader van het besluit van de Raad van het BIPT van 13 januari 2015 betreffende de tarifiering van het "wholesalemulticastaanbod" en van het Ethernet-transport voor de "BROBA"- en "WBA VDSL2"-aanbiedingen

2.4 Module Kosten van de diensten

De module "kosten van de diensten" voert een aantal berekeningen uit en bouwt de gereguleerde diensten op vanaf de netwerkelementen. Dat bestand voegt ook bij de kosten van de diensten de relevante verhogingen ("mark-ups") voor de algemene kosten¹¹ en de IT-kosten toe. De aldus bepaalde kosten dienen als basis om de tarieven vast te leggen.

Aan de hand van deze module kunnen onder andere de kosten van de gespreksafgifte worden berekend.

Zoals hierboven aangegeven bepaalt het model de zuiver incrementele diensten van de afgiftdienst. Zes individuele diensten vormen het increment in kwestie, met name de nationale en regionale binnenkomende oproepen, de "legs" van SS7- en IP-interconnectie alsook het Ethernet-transport in verband met de afgiftevolumes voor regionale en nationale binnenkomende oproepen.

De kosten van de interconnectiepoorten zijn niet inbegrepen in het afgiftetarief.

Er worden geen specifieke interconnectiekosten ingevoerd volgens de afstand van de oproepen gezien het kleine aandeel dat het Ethernet-transport heeft in het uiteindelijke zuivere LRIC-tarief. De kosten die voortvloeien uit het model zijn dus van toepassing op elk interconnectieniveau. Dit wordt besproken in het hoofdgedeelte van het besluit.

¹¹ De algemene lasten zijn echter niet van toepassing op de "zuivere LRIC"-kosten voor gespreksafgifte.

Annex A Glossarium

AGG-AGW:	Access gateway aggregator
AGW:	Access gateway
AN:	Aggregation node
ATM:	Asynchronous Transfer Mode
BIPT:	Belgisch Instituut voor postdiensten en telecommunicatie
BRAS:	Broadband remote access server
BROBA:	Belgacom Reference Offer for Bitstream Access
BRUO:	Belgacom Reference Unbundling Offer
CAPS:	Call Attempts Per Second
CPE:	Customer premises equipment
CS:	Call server
CSN:	Central service node
DNS:	Domain name system
DSL:	Digital subscriber line
DSLAM:	Digital subscriber line access multiplexer
DWDM:	Dense wave division multiplexing
EC:	European Commission
ED:	Economic depreciation (Economische afschrijving)
EFM:	Ethernet in the First Mile
EPMU:	Equi-proportionate mark-up
EU:	Europese Unie
FTE:	Full-time equivalent
FTTC:	Fibre to the cabinet
FTTH:	Fibre to the home
FTTO:	Fibre to the office
GBV:	Brutoboekhoudwaarde
GE:	Gigabit Ethernet
GRC:	Brutovervangingswaarde
GSS:	Generic Splicing Shelf
HCA:	Historical cost accounting
HFC:	Hybrid fibre coaxial
HMC:	Hourly manpower cost
HNW:	Huidige Netto Waarde
HVAC:	Humidity ventilation air conditioning
IMS:	IP multimedia subsystem
IP:	Internet protocol
IPTV:	Internet protocol television
ISLA:	Improved service level agreement
IT:	Information technology
LAN:	Local area network
LDC:	Local distribution cabinets
LEX:	Lokale centrale

LEX-AGW:	AGW gelegen in de LEX
LL:	Huurlijn
LLU:	Local Loop Unbundling
LN:	Local Node
LRAIC:	Long-run average incremental cost
LRIC:	Long-run incremental cost
MEA:	Modern equivalent asset
MeLT:	Metallic line testing
MeLTf:	Metallic line testing functionality aanwezig in de ROP
MDF:	Main distribution frame
MGW:	Media gateway
NGA:	Next-generation access
NGN:	Next-generation network
NMS:	Network management system
NOC:	Network operating control
NTP:	Network termination point
ODF:	Optical distribution frame
OEM:	Original equipment manufacturer
OH:	Overhead
OLO:	Other licensed operator
OSP:	Outside Plant
PoI:	Point of Interconnection
PR:	Peering router
PSTN:	Public switched telephone network
PSU:	Power supply unit
RADIUS:	Remote authentication dial-in user service
ROP:	Optisch platform op afstand
ROP-AGW:	AGW gelegen in het ROP
SBC:	Session border controller
SB-REM:	Shelf-based remote DSLAM
SC:	Street cabinet
SDH:	Synchronous digital hierarchy
SIP:	Session initiation protocol
SLA:	Service level agreement
SLU:	Sub-loop unbundling
SN:	Service node
SNA:	Small network adaptation
SR:	Service router
SS7:	Signalling system 7
TDM:	Time division multiplexing
TGW:	Transit media gateway; trunk gateway
TT:	Trouble ticket
VDSL:	Very high-rate Digital Subscriber Line
VoBB:	Voice over Broadband
VoD:	Video on Demand
VoIP:	Voice over Internet protocol

VPN:	Virtual private network
WACC:	Weighted average cost of capital
xDSL:	Algemene term voor DSL