

Openbare versie

NDIX maakt gebruik van diverse geregleerde en ongeregleerde vormen van toegang tot netwerken van meer dan 60 partijen, van grote partijen (KPN, Ziggo, Tele2) middelgrote ([**Vertrouwelijk: XXX**]) en kleine partijen ([**Vertrouwelijk: XXX**]).

Wij leveren, als open operator, voor het overgrote deel WBA (in de vorm van ethernet-VLANS) aan klanten. Voor het overgrote deel betreft dit dienstverleners (van internet, telefonie, RTV, hosting, backup, beveiliging etc etc) die over onze VLANS hun diensten leveren aan bedrijven en, in geringe mate tot op heden, aan consumenten.

Wij hebben inmiddels een dermate schaalgrootte ontwikkeld (meer dan [**Vertrouwelijk: XXX**]) aangesloten bedrijven en instellingen) dat inmiddels meer dan 100 aanbieders van ICT-diensten deze leveren over onze infrastructuur aan deze klanten. Met een aantal nationale partijen ([**Vertrouwelijk: XXX**]) zijn wij in gesprek om te kijken of zij hun dienstverlening willen en kunnen leveren over ons netwerk. Voor hen is schaalgrootte ([**Vertrouwelijk: XXX**]) een absolute eis. In feite fungeren wij voor hen als integrator van veel grote en vooral kleine netwerken, zoals Glasnet Uden. Ook voor kleine glasvezelinitiatieven [**Vertrouwelijk: XXX**] is het zondermeer een meerwaarde als over hun glasvezels ook de diensten van premium aanbieders beschikbaar komen.

[**Vertrouwelijk: XXX**]

Voor ons, voor de aanbieders van ICT-diensten en hun klanten is zekerheid op de middellange tot lange termijn m.b.t. toegang tot de netwerken van alle partijen van doorslaggevend belang, zowel in relatie tot beschikbaarheid als qua prijs. Dit geldt niet alleen voor de grote premium aanbieders, maar ook voor lokale/regionale datacenters en heel specialistische aanbieders en voor hun. ICT, en de inrichting daarvan, is cruciaal voor het functioneren van bedrijven, zorginstellingen, het onderwijs, etc. zowel aan de kant van de aanbieders van diensten, als van de kant van hun klanten is continuïteit op de middellange tot lange termijn essentieel.

[**Vertrouwelijk: XXX**]

De huidige, geregleerde toegang en tarieven m.b.t. KPN/FTTH maken het voor ons mogelijk om [**Vertrouwelijk: XXX**] een [**Vertrouwelijk: XXX**] aansluiting te leveren voor [**Vertrouwelijk: XXX**] Euro per maand. Deze capaciteit is noodzakelijk voor de dienstverlening van [**Vertrouwelijk: XXX**]. De WBA-tarieven van de grote marktpartijen voor een dergelijke capaciteit zijn dermate hoog dat dit type dienstverlening alleen beschikbaarheid voor de grotere zakelijke klanten.

Dit type dienstverlening (leveren van ICT-functionaliteit, een sterk groeiende tak van sport, met grote en lange termijn investeringen in bijvoorbeeld datacenters) vraagt aanzienlijke bandbreedtes EN kwaliteit van verbindingen EN een relatief lage prijs voor de verbindingen, EN vooral zekerheid m.b.t. prijs en beschikbaarheid op de middellange tot lange termijn.

Internet is "slechts"1 van de diensten die over ons netwerk geleverd wordt. Publiek Internet is qua capaciteit op ons netwerk niet meer dan 20% van het totale verkeer. Het overgrote deel van het verkeer betreft ICT-op-afstand en

datacenter-gerelateerde dienstverlening, die niet over het publieke Internet geleverd wordt.

Derhalve is voor ons (voor de dienstverlening die over ons netwerk geleverd wordt door derden) ODF-toegang, voor de lange termijn en tegen de huidige tarieven (KPN/FTTH) van doorslaggevend belang.