

Hoorzitting marktanalyses Vaste telefonie, Breedband en Huurlijnen

2 september 2008

Breedband

OPTA

Mevrouw Paulien Sneekes	projectleider, afdeling Markten
Mevrouw Mariken Konert	afdeling Markten
Mevrouw Ranie Partiman	afdeling Markten
Mevrouw Martine van Straaten	afdeling Markten
Mevrouw Christa Cramer	afdeling Markten
De heer Martijn Meijers	afdeling Markten, voorzitter

Marktpartijen

De heer Feyo Sickinghe	ACT
De heer Jilles van den Beukel	KPN
Mevrouw Josee van den Berg	Tele2
Mevrouw Inez Jolink	BBned
De heer Bart Heinink	Online
De heer Rob Rosendaal	Verizon

Voorzitter

Welkom bij de hoorzitting vaste telefonie, breedband en huurlijnen. Het doel van deze hoorzitting is om u als belanghebbenden de gelegenheid te geven om uw zienswijze mondeling aan het College kenbaar te maken. Daarvoor zitten we vandaag. Naar aanleiding van jullie bijdrage is er gelegenheid voor de verschillende hoorcommissies om nadere vragen aan jullie te stellen. Vanmorgen behandelen we de breedbandmarkten, zowel ULL als WBT. Vanmiddag vervolgen we met huurlijnen en vaste telefonie.

Van de kant van OPTA zullen we steeds de hoorcommissie wisselen. Het betreffende team zal steeds gewisseld worden zodat jullie nu kunnen zien dat het breedbandteam aan tafel zit.

Er wordt een verslag gemaakt van de hoorzitting. Dat verslag wordt gevoegd bij het finale besluit dat verschijnt. De planning van ons proces is dat we de maanden september en oktober nemen om de bedenkingen te wegen en in de besluiten te betrekken. Zoals u weet is de deadline 8 september aanstaande. We zijn nog steeds voornemens om de besluiten voor deze markten te publiceren in december.

Inez Jolink (BBned)

De eerste presentatie is ook namens BBned. Dit om te voorkomen dat je twee keer nagenoeg hetzelfde verhaal te horen zou krijgen.

Josee van den Berg (Tele2)

We gaan een aantal dingen zeggen over de markt voor WBT en ULL. Dat doe ik namens BBned en Tele2. Het is een aanvulling wat deze markt betreft op het ACT standpunt. ACT is niet op alle punten onderling het geheel en al eens. De volgorde is wat wonderlijk, maar dat moet je dan maar even voor lief nemen. Dit is het stukje wat eigenlijk heel specifiek standpunten zijn van BBned en Tele2 op deze markten.

In grote lijnen kunnen we ons vinden in de marktanalyse, de marktafbakening en de overige stappen die OPTA gezet heeft. Wij hebben wel als drie partijen die ik maar even BOT noem, dat is BBned, Online en Tele2, eigenlijk de noodzaak aangegeven voor geografische differentiatie van de regulering van WBT. En waarom is dat? OPTA heeft eigenlijk tot nu toe WBT niet gereguleerd naast ULL. Een heel klein stukje, dat waren de zakelijke, de hoog capacitaire WBT lijnen maar die werden ook niet op tarief gereguleerd. Dat wilde zeggen dat partijen vanuit die gedachte geïnvesteerd hebben. Dan is het lastig als na drie jaar er opeens tourne gemaakt wordt met iets wat zo duidelijk te maken heeft met het investeringsklimaat. Wij hebben dus gevraagd om geografisch differentiatie. Dat betekent dat we gezegd hebben 'je zou eigenlijk iets anders moeten kijken naar de markt waar wel en waar niet geïnvesteerd is door alternatieve partijen'. OPTA heeft, voor zover wij kunnen zien, dat niet gehonoreerd in de marktanalyse besluiten. Tegelijkertijd hebben we natuurlijk belangrijke investeringen gedaan en dat willen we eigenlijk nog steeds doen in ethernet DSL apparatuur voor het kunnen leveren van hoge kwaliteit WBT en ethernet WEAS die wij gemakshalve hier even onder deze markt schuiven. Dat doen wij, zowel voor de eigen retailorganisatie als voor de wholesale markt. De nieuwe besluiten van OPTA zouden wel eens een flinke streep door die rekening kunnen zijn en dan kom ik eigenlijk op mijn volgende slide.

Dan kom ik terug op wat er nu door OPTA is gezegd in 2005 over de tariefregulering. OPTA zei, en ik heb dit letterlijk uit Annex C gehaald, daar zegt OPTA: 'de vierde variant is van toepassing, en dat is de vierde variant uit het WPC regime, is van toepassing op diensten waarvoor geldt dat infrastructuur concurrentie zich heeft ontwikkeld maar waar concurrenten beschermd dienen te worden tegen het risico dat KPN te lage tarieven gaat hanteren. Dit is nu precies die variant waarvan wij gehoopt hadden, dat gelet op de continuering van het investeringsklimaat, OPTA dat voor die gebieden waar wij geïnvesteerd zouden hebben, zou gaan hanteren. We zien ook eigenlijk geen reden waarom OPTA juist op dit moment dit reguleringsinstrument overboord zou gaan gooien. Dat is buitengewoon schadelijk voor de twee partijen waar ik nu voor spreek maar is denk ik ook niet relevant als het gaat om de uitgangspunten die door OPTA tot nu gehanteerd zijn. We doen een sterke oproep aan OPTA om dit nog eens een keer ter harte te nemen en te kijken of dit nu het juiste moment is om die ondergrens regulering weg te halen. En misschien is het gewoon een vergissing geweest en hebben wij het niet goed gelezen maar we zijn het in het hele stuk niet meer tegengekomen. Deze WPC vierde variant. Dan nog wat opmerkingen over de ULL regulering. Zoals ik net al gezegd heb, we hebben niet het idee dat we hier uitputtend en volledig zijn, dat zullen jullie in onze schriftelijke reactie terugvinden, we halen hier alleen een aantal eruit die we relevant vinden voor de discussie. We zijn natuurlijk verheugd dat OPTA gezien heeft dat de regulering van ULL moet worden voortgezet. We zijn bemoedigd door wat OPTA zegt over de uitfasering en we zijn blij dat OPTA met ons van mening is dat daar toch wat steviger aan getrokken moet worden wat er nu eigenlijk echt zal gaan spelen.

Nogmaals, we hebben geïnvesteerd zoals we hier zitten en ik denk dat ik dat hier ook wel namens Online kan zeggen. We hebben behoorlijk geïnvesteerd in die ULL dienstverlening en die uitfasering hangt nog steeds als een zwaard van Damocles boven ons hoofd. We moeten we zeggen dat het zwaard steeds hoger komt te hangen en ook wat dunner lijkt te zijn uitgevoerd, maar concreet, dat is eigenlijk van hear say en wat er af en toe uit zo'n klein werkgroepje gezegd wordt, of wat een individuele KPN medewerker zegt, concreet hebben wij van KPN nog geen helder duidelijk standpunt gekregen.

Een paar dingen voor het verder in stand houden van de MDF-toegang. Wij hebben gevraagd, en we zien ook wel een aanwijzing dat OPTA dat serieus neemt, om met ons na te denken over de, wat wij noemen de zogenaamde extended tie cable optie, ik zal hier even in het midden laten wat dat precies is, maar het komt er eigenlijk op neer dat je het koper wat er op dit moment gewoon ligt in de grond, tussen de hoofdverdeler en de kabelverdeler, dat je ons de gelegenheid geeft om dat koper te blijven gebruiken als er uitgefaseerd zou moeten worden. Dan hebben we gevraagd, en dat gaan we ook in onze reactie geven, dat als er sprake is, niet van een sub loop uitrol maar van een FTTH uitrol, is er natuurlijk in eerste instantie geen enkele reden om de MDF-centrale te sluiten. Dat zijn twee aparte infrastructures die volledig naast elkaar kunnen blijven bestaan en wij vinden terug in het document van OPTA, daar zijn we blij mee, dat ook OPTA met ons van mening is dat de MDF-dienstverlening moet blijven bestaan totdat in redelijkheid van KPN niet langer verwacht kan worden dat zij die dienstverlening voortzet.

We zijn ook verheugd over de standpunten in zaken ODF maar een opmerking, en dat hoorde eigenlijk daaronder te staan, we vinden dat de toegang tot het FTTO netwerk, het zakelijke noemen we het maar even, glasvezelnetwerk ook geregeld zou moeten worden. Wat is de toekomst van MDF-toegang? Koper is nog lang niet dood. Ik moest een beetje denken aan een uitspraak van Frank Zappa, die een keer gezegd heeft: Jazz ain't dead, it just smells funny. Koper ain't dead, it just smells funny, want het is omgeven door een geur en dan met name door de berichten van KPN, waardoor je er investeringswise op dit moment als alternatieve aanbieder buitengewoon weinig mee kan. De status van de All-IP plannen voor de markt is veel te vaag. En we roepen OPTA dan ook op om daar met alle macht die er in OPTA zit, om te zorgen dat die informatie duidelijk wordt want de toegang voor ons tot de kapitaalmarkt wordt hier buitengewoon geblokkeerd, al is het maar om uitbreidingen op capaciteit te kunnen doen.

De diverse signalen die ons bereiken, en dat is van hear say van informele tot min of meer formele signalen, is dat de uitrol van KPN naar sub loop ontbundeling VDSL met zoveel, ik zou bijna willen zeggen, tamtam aangekondigd is in het begin van 2006 dat die eigenlijk niet op noemenswaardige schaal meer plaatsvindt. We hebben nog wel steeds een enorme rem op de investeringen en daarom doe ik hierbij een oproep aan heel KPN in de vorm van Jilles om nu eens open kaart te spelen. De markt heeft daar enorm veel behoefte aan en we leiden nog steeds elke dag schade doordat wij geen duidelijkheid hebben over wat er nu eigenlijk gaat gebeuren. We doen natuurlijk ook een oproep aan OPTA om er alles in het werk te zetten om te faciliteren dat KPN die duidelijkheid gaat verschaffen.

Voorzitter

Voor het geval er vragen zijn naar aanleiding van de bijdrage van Tele2 en BBned wil ik ook graag de hoorcommissie aan tafel nodigen.

Mariken Konert (OPTA)

Ik heb een vraag naar aanleiding van de presentatie en dat gaat over het punt van de extended tie cable. Hij wordt hier genoemd expliciet in verbinding met SDF toegang. Dat is ook hoe Tele2 en BBned het zien als onderdeel voor de markt voor SDF toegang?

Jose van den Berg (Tele2)

Het maakt ons niet uit of jullie het onder de markt van SDF willen schuiven of onder de markt van MDF. Wat wij alleen zeggen is dat deze optie niet over het hoofd gezien moet worden, dat er gewoon koper in de grond ligt waar wij technisch een concept voor hebben bedacht hoe je dat zou kunnen benutten. Misschien klinkt het een beetje onaardig dat ik zeg het maakt me niet uit, maar het maakt ons werkelijk niet uit.

Voorzitter

Dit zijn tegelijk alle vragen van de hoorcommissie, dus ik stel voor dat we verdergaan met de volgende bijdrage.

Jilles van den Beukel (KPN)

Ik heb gekozen voor de titel 'as good as it gets' naar aanleiding van de slogan van OPTA 'two is not enough'. Daarmee beperk ik mijn bijdrage tot de discussie over aansluitnetten. Dat is een belangrijk thema voor deze marktanalyses. Wat ik tot uitdrukking wil brengen met die titel is dat het soms lijkt alsof in regelgevers kringen ook door Europa wordt gedacht: als je twee aansluitingen hebt, dat is toch echt veel te weinig, dat zouden er veel meer moeten worden. Wij denken dat het toch wel behoorlijk buiten de economische realiteit staat om van dat uitgangspunt uit te gaan. Ik zou het eigenlijk willen omdraaien. Als je prospectief kijkt naar die markt, wat je ook moet doen bij een marktanalyse, je kijkt naar 2012 en verder, dan moet je eigenlijk met zijn allen in je handen knijpen als je in 2012 en de jaren erna, twee volwaardig gemoderniseerde en volwaardig concurrerende aansluitnetwerken in Nederland zou hebben. Dat zou al heel mooi zijn om het zo maar uit te drukken. Die term van 'two is not enough', ik denk dat we daar eens een keer over na moeten denken en dat je het zou moeten omdraaien, je zou moeten zeggen, die regulering zou er toch op gericht moeten zijn om dat in ieder geval na te streven. Dat je op zijn minst twee aansluitnetwerken hebt in Nederland die gemoderniseerd zijn, die voldoen aan de breedbandige vraag van eindgebruikers en die ook met elkaar concurreren. Daarmee zeg ik niet gelijk dat er helemaal geen reden is voor regelgeving, dat zul je mij niet horen zeggen. Maar ik wilde wel een poging doen om het conceptuele kader voorzichtig te gaan kantelen. Wat we voor deze sessie hebben gedaan is als je nu eens door de oogharen kijkt naar het voorgestelde kader van OPTA, de concept besluiten, op welke punten kun je dan zeggen, dat zijn goede aspecten waarmee je over een aantal jaren ook eindigt in een situatie van echte concurrerende aansluitnetten. Ik heb een aantal punten benoemd waarvan wij denken dat ze niet voldoen aan die meetlat. Ik wilde eerst eens beginnen met twee scenario's te schetsen om daarmee duidelijk te maken dat de verglazing van het telecom netwerk van KPN echt nog helemaal geen uitgemaakte zaak is. Er zijn ook nog andere keuzes. Daarna wilde ik een

paar onderwerpen doorlopen waarvan ik denk dat ze niet voldoen aan het streven naar infrastructuur concurrentie. Die twee scenario's, als je het even heel scherp neerzet, je zou kunnen denken, vanuit KPN bekeken, zoals het er nu voorstaat met het koperen netwerk dan zie je dat de kabelnetwerken gewoon technische voorsprong hebben. Ze kunnen analoog televisie bieden en dat kunnen wij niet. Dat is een belangrijk voordeel van die kabel infrastructuur. Je ziet ook een vrij grote uitstroom van klanten van KPN naar die kabel netwerken.

Daar kun je twee dingen doen: we gaan niets meer doen met het koperen netwerk, we gaan gebieden waar we heel veel klanten verliezen die gaan we dan maar verlaten met het vaste netwerk, we gaan meer draadloos doen. Dat zou een scenario kunnen zijn, dat heeft niet de voorkeur van KPN, maar het is geen ondenkbaar scenario als de ontwikkeling van het verliezen van klanten van het KPN netwerk zich zou doorzetten. Het andere scenario, dat hebben we het glasscenario genoemd, dan heb je een netwerk van KPN of van andere partijen waarmee wij een partnership vormen, wat bestaat uit 'fiber to the curb and fiber to the home'. Wat is al zei, dit is een heel extreem scenario waarbij relatief veel fiber to the home wordt genoemd en de werkelijkheid zal zeker niet in dat uiterste plaatsvinden. Het is slechts een scenario maar even om de gedachten te scherpen. In dat scenario zou ook fiber to the home de dominante factor zijn. Wat betreft de kabel, die zou in zo'n scenario waarschijnlijk DOCSIS3 overal gaan toepassen en ook hun netwerk gaan upgraden. Je zou twee infrastructuren hebben die veel capaciteit hebben en veel diensten kunnen aanbieden, etc. Om in de buurt van dat glasscenario te komen zijn we allemaal erg afhankelijk van de financiële wereld, van de kapitaalmarkt. Je moet natuurlijk wel plannen kunnen financieren. Daar spelen allerlei commerciële dingen een rol, maar zeker ook de regulering. Vanuit de financiële wereld wordt heel snel gevraagd: als je gaat investeren in een nieuw netwerk, wat kunnen we dan verwachten de komende jaren van de regulering. Waar wordt er dan ingegrepen en hoe krijgt die regulering dan impact in je business case. De besluiten van OPTA van deze ronde zijn behoorlijk van belang voor de wijze waarop er straks geïnvesteerd gaat worden in nieuwe netwerken. Dit even als twee scenario's om jullie even aan te geven in welke denkwereld we even zitten.

Dan wil ik even een paar opmerkingen maken over de ontwerpbesluiten. Op bepaalde punten zal ik ingaan op de vraag: bieden die besluiten nu zicht op dat glasscenario. Dan heb ik een paar opmerkingen, die hangen aan het onderwerp in deze consistentie. In de besluiten heeft OPTA als doelstelling het bevorderen van infrastructuur concurrentie. Dat is op zichzelf al een prima streven. Uiteindelijk zijn eindgebruikers daar mee gebaat. Dus vanuit regelgevers perspectief begrijp ik dat wel. Het wordt alleen niet consistent doorgevoerd. Als je bijvoorbeeld kijkt naar wat OPTA zegt over de WPC tarieven, daar wordt een duidelijke uitspraak gedaan: die mogen niet stijgen. Als er uit de rekenmachine wel komt dat ze zouden moeten stijgen omdat KPN veel klanten heeft verloren en de kosten per klant zijn gestegen, dan wordt er een zogenaamde reken regel ingevoerd. Dat is een schijnbaar objectieve term voor het veranderen van de uitkomst van een rekenexercitie. Dat is niet consistent met de gedachte dat je infrastructuur concurrentie wil gaan stimuleren want infrastructuur concurrentie stimuleren houdt in dat je per infrastructuur minder klanten hebt. Je moet als het ware je kosten van de infrastructuur verdelen over meer eindgebruikers. De kans is wel groot dat je dus per netwerk hogere kosten per aansluiting hebt. Als je dus die term infrastructuur

concurrentie serieus neemt dan zou je niet als OPTA gelijk moeten schrikken op het moment dat de kosten gaan dalen als gevolg van het verdelen van eindgebruikers over die infrastructuur.

Een ander punt is de introductie van de regulering van WBA of WBT. Daarvan denk ik als OPTA infrastructuur concurrentie consistent zou doorvoeren en dan zou die regulering zich steeds moeten richten op het laagst mogelijke niveau in het netwerk. Je ziet dus bij WBA dat ondanks de regulering van de ontbundelde toegang voor koper, dat OPTA toch overgaat tot het reguleren van WBA tarieven. Toegang hoger in het netwerk. De vraag is dan of dat nu nog iets bijdraagt aan die doelstelling van de infrastructuur concurrentie. Als het gaat over glas dan staan er in het context document een goeie aanzet om meer zekerheid te geven over de toekomstige regulering van dat glas. Er worden daar wel een aantal dingen gezegd die duidelijk de bedoeling hebben om te proberen om zekerheid te geven voor investering over dat glas. Het punt is alleen dat het hele algemene uitspraken zijn die nog niet geconcretiseerd zijn in de besluiten zelf. Dat zie je bijvoorbeeld bij WBA. Over glas wordt niet gereguleerd met als argument dat ODF wel gereguleerd wordt. De omschrijving is alleen zodanig dat je denkt als wij de kapitaalmarkt opgaan en daar gaan vertellen dat wellicht in de komende reguleringsperiode het WBA wel gereguleerd wordt, daar zegt OPTA eigenlijk hele onduidelijke dingen over. Het lijkt of het aan KPN ligt om WBA-regulering wel of niet in het leven te roepen. Er staat zoiets van als WBA niet wordt afgenomen door de marktpartijen dan zou het kunnen dat het toch gereguleerd wordt. Ik chargeer dat een beetje maar wij kunnen niet bepalen dat andere marktpartijen die WBA diensten gaan afnemen. Dat lijkt een beetje gesuggereerd te worden in het OPTA document. Daar zit dus een onzekerheid over wat er na deze reguleringsperiode dan vervolgens weer gaat gebeuren met dat WBA.

Wat betreft ODF daar zegt OPTA van: daar laten we een EDC kostencalculatiemethodiek op los. Dat roept veel vragen op. EDC is ooit gemaakt om een oud koperen netwerk van de aloude PTT te reguleren en dan de kosten en tarieven langzaam omlaag te brengen. De vraag is wel als je zo'n EDC systematiek gaat toepassen op een netwerk dat nog maar net aan het begin staat van de uitrol waar dat toe gaat leiden. Ik denk wel dat je als telecom sector toch de komende jaren een periode ingaat waar je probeert meer omzet te maken met zijn allen. Je probeert meer diensten te verkopen aan eindgebruikers. Je probeert ze meer waarde voor hun geld te geven. Dan is het wel de vraag of je daar een kosten methodiek op los moet laten die oorspronkelijk was bedoeld om in de ogen van velen bijna afgeschreven koperen netwerk te gaan reguleren. Dat is wel de fundamentele vraag waar OPTA heel makkelijk aan voorbij gaat.

Nog een opmerking over de zekerheid die OPTA beoogt te verschaffen in dat context document over de regulering van glas. Dat is dat er wordt gezegd: maak je geen zorgen, KPN wordt bijna aangesproken, wij passen al jaren een EDC systematiek toe op MDF en die tarieven van dat MDF in de loop der jaren niet echt aan grote schommelingen onderhevig geweest en die regulering was allemaal vrij consistent etc. Maar in diezelfde marktanalyse ronde wordt er ook gezegd: nu de WPC tarieven wellicht gaan stijgen, die uitkomst staat ons niet aan, dus we gaan die uitkomst zomaar veranderen. Ik moet zeggen dat dat weinig vertrouwen wekt voor het toepassen van die EDC systematiek op de glas tarieven. Als we over drie of over zes jaar worden geconfronteerd met eenzelfde soort reken regel gedachte

als nu wordt toegepast op de WPC tarieven voor koper, dat is nu niet bepaald een uiting van dat wij gerust kunnen gaan slapen en dat de EDC systematiek geen grote schommelingen teweeg gaat brengen. Het is verbazingwekkend dat OPTA in dezelfde marktanalyse ronde die twee dingen tegelijkertijd doet. Een inbreuk maken op de EDC systematiek zoals hij al jaren is gevolgd en tegelijkertijd zeggen: als we het op glas gaan toepassen dan blijft dat jarenlang hetzelfde. Dat is niet vertrouwendekend.

Een paar opmerkingen over meer de marktanalyse systematiek. Wat we daar in zien is dat de multiplay ontwikkelingen wel worden meegenomen in de analyse maar uiteindelijk worden ze ook weer niet echt serieus genomen. Wat je vaak ziet is dat er bij de afbakening van de wholesale markten weinig rekening wordt gehouden met wat er op de retailmarkt gebeurt qua multiplay ontwikkelingen. Ik heb even een plaatje gemaakt. Je moet het in laagjes zien. Boven is retail, midden is resale, dan hebben we toegang tot capaciteit, dus bitstream achtige zaken, en daarna ontbundelde toegang. Als je die multiplay markt leidend zou laten zijn in je marktanalyses, zou dat er waarschijnlijk toe leiden dat alles wat er over kabel en fiber to the home gaat gebeuren, dat je dat tot dezelfde markt rekent, omdat die twee netwerken op de retailmarkt dezelfde dingen kunnen. Fiber to the home kan analoge televisie bieden, dat kan kabel ook. Ze kunnen ook alle drie internet en telefonie bieden. Dat koperen netwerk kan wel digitale televisie bieden maar geen analoge televisie. Wat je ziet is dat OPTA in de markt van ontbundelde toegang koper en FTTO tot één markt rekent en kabel erbuiten laat. Dat komt omdat die ontwikkeling van de multiplay op de retailmarkt onvoldoende in die wholesale analyse is meegenomen.

Als je ook kijkt naar dat zo'n besluit in het perspectief dat het de komende jaren ook bestendig moet zijn voor de ontwikkelingen, denk ik dat dat een element is wat er beter in had kunnen zitten. Als je kijkt naar: we willen naar de toekomst van volwaardige concurrerende infrastructuur dan moet je ook nog even kijken welke verplichtingen gelden er nu voor die beide aansluitnetten. Het is een bekend punt, maar je ziet nog steeds dat weliswaar de retailregulering voor KPN is verdwenen. In die zin zijn we wat gelijk geworden aan het regime voor de kabel. Echter de wholesale regulering voor KPN zal toenemen, dat is niet iets wat je bij de kabel ziet. De wholesale verplichtingen blijven daar beperkt tot televisie terwijl voor KPN de wholesale verplichtingen zich uitstrekken over het totaal aan diensten. Dat komt ook omdat OPTA de multiplay ontwikkelingen onvoldoende meeneemt. Als je dat wel zou doen dan zou je als minder vanzelfsprekend vinden dat je een aantal van die verplichtingen die voor KPN gelden, dat je die wellicht ook niet voor de kabel van toepassing zou verklaren. Dat level playing field voor die toekomstige concurrerende netwerken, dat is er eigenlijk nog steeds niet.

Mijn laatste slide: Als je kijkt, we willen in de toekomst, als we dat met zijn allen een goed plan vinden, dat we eindigen in een situatie van concurrerende aansluitnetten, infrastructuren die breedbandig zijn, dan zou je moeten kijken: geeft het kader wat OPTA voorstelt voldoende zekerheid over de regulering van het glas en dat is dus niet zo. Er zitten nog teveel onzekerheden in en dat gaat ons parten spelen bij investeerders. Voor glas heb je een business case van 20 jaar. Er zijn nog teveel onzekerheden over de vraag of je vanuit de regelgeving gezien dat geld wel terug kan verdienen. Commerciële risico's zijn uiteraard voor rekening van marktpartijen, daar is geen twijfel over mogelijk. Het zou goed zijn als het

aantal onzekerheden, wat ons als een zwaard van Damocles vanuit de regulering boven ons hangt, dat daar een einde aan komt. Ik heb dan maar even artikel 1.3 van de Telecomwet erbij gehaald om iedereen er nog eens aan te herinneren dat de regulering toch ook bedoeld is om investeringen aan te moedigen en innovaties te steunen. Als je dat wilt doen vanuit de regulering dan moet je meer zekerheid geven of hoe nu die regulering van het ODF en WBA er in de periode van 2012 en verder uit komt te zien. Volgens mij zijn niet alleen de investeerders in dat glas daarbij gebaat maar ik denk ook dat de partijen, die toegang willen hebben tot dat glas, er ook bij gebaat zijn als je over veel meer jaren dan deze drie jaar, als men zou weten waar ze aan toe zouden zijn qua regulering.

Paulien Sneekes (OPTA)

KPN gaf aan dat in een KPN scenario sprake kan zijn van een uitrol van ongeveer 10 tot 20% fiber to the curb en 70 tot 80% fiber to the home. Onze vraag is: wat is de kans op een scenario dat fiber to the curb eigenlijk belangrijker wordt dan fiber to the home. Kun je daar iets over zeggen?

Jilles van den Beukel (KPN)

Die kans is heel groot. Het is een scenario, dus dan weet je zeker dat je daar niet uit komt. Als je kijkt naar de toekomstige netwerk structuur in Nederland, zie je een soort patchwork voor je waarbij je gebieden hebt waar je fiber to the curb hebt en je hebt gebieden waarbij je fiber to the home hebt. De vraag of fiber to the home belangrijker wordt dan fiber to the curb. Die zal zich in de komende jaren moeten laten beantwoorden aan de hand van het succes van de plaatsen waarbij nu fiber to the home wordt uitgerold. Als dat heel succesvol verloopt zal de kans groter zijn dat er meer fiber to the home komt. Dat is iets wat zich in de loop van de volgende jaren zelf moet gaan bewijzen.

Feyo Sickinghe (ACT)

Hier hebben wij gemeend dezelfde structuur aan te houden wat niet tot verrassingen zal leiden voor menigeen. Jilles zei 'een variatie op two is not enough' wordt 'as good as it gets'. Je zou ook kunnen zeggen: 'two may be not enough but three may or will do' en dan is de vraag: wie gaan die drie dan leveren? Dan zie je dat die ontwerpbesluiten in belangrijke mate samenhangen. ULL, WBT maar ook huurlijnen, zakelijke markt en de residentiële markt. Dus de wijzigingen die daarin plaatsvinden die spelen door het hele kader heen, dat betekent dus ook dat je de besluiten in goede onderlinge relatie moet bekijken en op dat punt hebben we hier en daar nog wel wat opmerkingen. All-IP is in dit verhaal een belangrijk element. De onderhandelingsresultaten die zijn bereikt voor All-IP, en die ook nog moeten worden bereikt, maar dat is een tweede. Wat er nu ligt zien we eigenlijk onvoldoende terug in de huidige besluiten. We hebben eerder gezien, wat bij WPC werd bereikt dat werd ingebed bij de besluitvorming. Dat zien we hier minder terug en dat vinden we wel een aandachtspunt waar OPTA wat meer rekening mee zou moeten houden maar ook het feit dat bepaalde punten juist geen resultaat is bereikt. Dat moet ook doorklinken in de besluitvorming.

Marktafbakening. Met dat glas zien wij als een positieve ontwikkeling. Het is voor iedereen duidelijk dat het daar straks gaat gebeuren op het concurrentievlak. Dus het zou best kunnen dat er straks drie concurrerende infrastructures komen. Koper, kabel en glas. Dan laat ik de mobiele nog even buiten beschouwing omdat zij over wat minder capaciteit beschikken en

voorlopig nog een belofte zijn. We zien ook dat de capaciteit in dienst van ontwikkeling op glas dat die een stuk groter is dan op koper.. Daar zul je toch eenzijdige substitutie effecten van zien uitgaan die je ook in het reguleringspakket zult moeten meenemen. Regulering moet wel echt zinvol zijn. Het is geen doel op zich. Toegang tot glas moet ook echt beschikbaar zijn. Als het enigszins kan via meerdere partijen maar tegelijkertijd ook met een opstapje in de tussenregulering. Daar kom ik later op terug.

Wij onderschrijven de conclusie dat KPN nog over aanmerkelijke marktmacht beschikt. We zien ook dat de ontwikkelingen rond KPN-Reggefiber in dit verband van groot belang zijn. Groot risico wat wij zien is dat het niet zo zou moeten zijn dat KPN straks vrij valt van verplichtingen op gebied van glas, omdat KPN eenvoudigweg niet de partij is die dé facto dat gaat aanbieden. En dat zou ook voor WBT kunnen gelden. Dus er is wel een zeker belang bij dat duidelijk is: als er glas geleverd moet worden, KPN moet dat doen. Het valt binnen een joint venture en dat dat niet mag worden gezien als ontwijking van regulering. Dat is best een lastige denk ik. Hoe moet je dat precies regelen. Maar dat pleit er wel voor ook dat dat stukje van die joint venture valt onder de reikwijdte van een AMM-aanwijzing als gevolg van het feit dat het als economische eenheid moet worden beschouwd. Wij denken dat er een zeer groot risico is op uitsluiting van alternatieve marktpartijen als als gevolg daarvan toegang tot glasvezel buiten de regulering zou vallen. Punt van aandacht daarbij is, we weten natuurlijk niet precies hoe het in elkaar steekt, maar duidelijk is wel dat binnen het bereiken van bepaalde doelstellingen, daar kan Jilles vast meer over vertellen als hij dat zou willen, KPN ook de meerderheid zal krijgen in die joint venture. Dat maakt het belang hiervan des te pregnanter. Dat vinden wij een uitdrukkelijk aandachtspunt voor OPTA en ik begrijp ook dat die impactanalyse nog vol plaatsvindt op dit moment. Die zal zeker ook in het definitieve besluit tot uitdrukking moeten komen.

Verplichtingen in zaken ULL. Wij zien ODF access, toegang tot glas, als een laatste stap in de ontwikkelingsrichting van infrastructuur concurrentie. Ik ben het wel eens met Jilles. Tja nog een verdere duplicatie van het aansluitnet dat is eigenlijk uitgesloten. Meerdere glasvezels naast mekaar daar ziet niemand echt een business case in. Wat we wel zien is dat juist ook met het oog op het bereiken van infrastructuur concurrentie een opstap in de vorm van WBT op glas, toch echt wel een essentiële stap is. Dat moeten we vooral niet vergeten. Dat moet ook duidelijk zijn dat dat geregeld is. Juist om te komen tot verdere investeringen. Het hoeft niet verplicht te zijn maar het moet wel die opstap bieden.

SDF-backhaul zien wij als een bijbehorende faciliteit. ODF-backhaul is ook wel een aardige, dat wordt nu gezien als een concurrerende markt. Dat hangt er maar net vanaf hoe het wordt ingericht. Daar is bijvoorbeeld van belang hoe de topologie er uit gaat zien. Als de ODF excess punten gelijk zijn aan de punten waar nu al diensten worden geleverd aan een markt partij, dan kun je inderdaad zeggen: dat hoeft je verder niet te reguleren want daar zitten een heleboel partijen. Als dat niet zo is dan krijg je toch een heel andere situatie. Dat is wel een aandachtspunt wat OPTA moet meenemen. De manier waarop ODF-access gaat worden ingeregeld en waar het gaat worden geleverd, vinden wij een heel belangrijk aandachtspunt. Ook voor de vraag of ODF-backhaul dan wel of niet moet worden gereguleerd. Ik denk ook dat de randvoorwaarden voor intrekking van reeds geleend toegang dat die aangescherpt moet worden. De aankondigingstermijn staat nu op twee jaar. Wij denken dat dat ook drie

jaar kan zijn. TNO heeft een rapport gemaakt en die stelt daar in vast dat drie jaar ook de termijn is die KPN zelf intern hanteert voor besluitvorming. Dan is er geen reden om daar ten opzichte van andere partijen vanaf te wijken. Bovendien zou toegang dan niet meer geleverd worden, alleen onder de omstandigheid dat een redelijkheid van KPN niet meer kan worden verwacht, zou toegang moeten worden ingetrokken. Wij zien daar wel ruimte voor nog wat aanscherping. Ook omdat dat wat meer zekerheid geeft. Grote vraag natuurlijk in het kader van migratie is: wanneer is er sprake van een volwaardig alternatief. Die vraag is nog niet beantwoord. Dus ook daar zal nog een antwoord op moeten geformuleerd. Daar zullen we ook in onze reactie nog nader op ingaan.

Punt over de non-discriminatie verplichting. Je ziet dat OPTA in het besluit in vergelijking met de vorige besluiten daar een nadere uitwerking aan heeft gegeven. Dat wordt door ons verwelkomd. Desalniettemin denken we dat dit een hele belangrijke bepaling is. Dat de manier waarop hij door OPTA gefinetuned is een essentiële parameter is in het voorkomen van kwaliteitsdiscriminatie en mogelijk prikkels tot marge uitholling. Wij hanteren daarbij een aantal uitgangspunten.

Equivalents of input and equal time to market. Dat eerste punt is dat bijvoorbeeld wholesale kwaliteit, die geleverd wordt, gelijk of liefst hoger zou moet zijn dan de retailkwaliteit, maar dat je dat ook concreet moet maken. Met SLA's, met KPI's, dat er een incentive ontstaat voor KPN om het netjes te doen en er kwalitatief hoogwaardige concurrerende dienstverlening kan worden geleverd. Dat levert nu nog wel eens wat problemen op. Wat in dat verband ook een aandachtspunt is dat je non-discriminatie zo kunt inrichten zoals het tot nu toe gebeurd is. Dat je kunt zeggen: concurrenten moeten kunnen afnemen wat KPN zichzelf levert, maar je kunt het ook omdraaien. Laat KPN afnemen datgene wat zij aan derden levert. Dat is meer geïnspireerd op de situatie zoals Ofcom invulling heeft gegeven aan equivalence of input. En dat verband zou ook voor iedere retaildienst een wholesale circuit verleend moeten zijn. En of daar dan in de praktijk sprake van is dat zou je moeten kunnen meten door middel van een soort 'fit for purpose test'. Kan de aannemer met het wholesale aanbod, het retailaanbod, inderdaad matchen. En dan kijk je naar niet alleen naar kwaliteit maar ook storingsprocessen, ordering en levering en mogelijk ook pricing. Pricing is ook wel een heel belangrijk issue vanwege het vestzak/broekzak-effect dat KPN een aantal out of pocket expenses vanwege het grote aandeel interne levering niet heeft. Dit zijn elementen die kunnen helpen om dat effect te verkleinen.

Tariefdifferentiatie. Alleen aantoonbare objectieve kostenvoordelen moeten leiden tot mogelijkheden voor differentiatie. En daarmee moet expliciet worden uitgesloten, ook kijkend naar het vestzak/broekzak-effect, dat daar als gevolg daarvan strategische staffels kunnen worden ingegeven die onder de streep KPN expliciet bevoordelen.

Strategisch gebruik van informatie. Natuurlijk is het zo dat KPN met zijn plannen als eerste op de informatie zit, maar wij hebben ook gezien dat informatie achterstand in een snelheid waar KPN met informatie komt, ook wel degelijk effect heeft op het investeringsklimaat voor alternatieve partijen. Ook daar moet je waarborgen dat de informatie die echt relevant is, zo snel mogelijk en zoveel mogelijk gelijktijdig naar voren komt. Het blijft een lastig punt maar daar zul je nog wat meer waarborg voor moeten inbouwen.

Ook in dat verband de transparantieplichting. Concretisering van KPI's. Zou je daar in voorschrijven ook de kwaliteitsniveaus en we denken ook dat je in het referentieaanbod wat dat betreft zou moeten herijken en niet zomaar moet zeggen: we hebben er al eentje, daar zetten we een stempel op, dus OPTA hoeft niets meer te doen. Nee, OPTA zou dat explicieter moeten invullen. OPTA heeft de mogelijkheid om gedetailleerde voorschriften te geven. Het zou goed zijn als we dat nog eens een keer tegen het licht zouden houden ook door middel van industry group en een voor implementatie traject tot betere invulling zouden geven. Maak hem maar zo concreet mogelijk met KPI's en normen. Laat partijen input leveren van: vinden ze dat het referentieaanbod voldoende compleet is met OPTA daarbij aan de bal. OPTA heeft niet de bevoegdheid om het expliciet van tevoren goed te keuren voordat het in de markt mag worden gezet, maar kan voor zichzelf wel de bevoegdheid creëren door middel van deze verplichting om een expliciete beoordeling daarvan te doen. We onderschrijven ook in het licht van non-discriminatie en tariefregulering de passendheid en noodzakelijkheid van het tarief van gescheiden boekhouding. Dat mag geen verrassing zijn. Hetzelfde geldt voor tariefregulering.

Voorzitter

Ik begrijp dat je voor WBT een aparte presentatie hebt. Misschien is het een idee om die gewoon gelijk aansluitend te doen.

Feyo Sickinghe (ACT)

Ook daar had ik gezegd dat de samenhang van de besluiten evident is. In dit geval kun je zeggen: OPTA legt wat meer nadruk op wholesale regulering voor wholesale breedbandtoegang. Dat juichen we toe. Maar de problematiek die zich nu op retail afspeelt, daarvan vinden we dat die nog niet voldoende op wholesale niveau wordt geadresseerd. Misschien ook dat OPTA wel zegt: ik probeer marge uitholling en kwaliteitsdiscriminatie te voorkomen, maar het nog onvoldoende heeft gefine-tuned en ingeregeld zodat dat ook daadwerkelijk wordt voorkomen.

Marktafbakening. We onderschrijven dat de markt is afgebakend in lage kwaliteit WBT en hoge kwaliteit WBT met overboekingsfactor 1:20. Wellicht zou je nog kunnen stellen dat er om technische redenen de grens iets minder scherp is dan het in het oude kader was gelet op de ontwikkelingen. Het is wel goed om die grens nu aan te houden en ook doorkijken naar de retailmarkten. Toevoeging van WBT, via glasvezel vinden wij wel een heel essentieel punt.

WBT via coax. Dat hoort wat ons betreft, niet tot de relevante markt. We denken ook dat er geen indirecte prijsdruk is. Die is niet relevant. Wat ons betreft ook niet aanwezig. Je kunt niet zomaar als wholesale leverancier overstappen van koper naar de kabel voor een wholesale breedband product eenvoudigweg omdat het niet of nauwelijks wordt aangeboden op een kleine uitzondering na. Dat effect zien wij niet. Daarnaast zie je ook dat het er niet toe leidt dat retailtarieven van KPN worden verhoogd. Ook daar speelt dat vestzak/broekzak-effect een belangrijke rol. Dus wat ons betreft wordt coax niet tot de relevante markt gerekend.

Belangrijke notie. Hoge kwaliteit WBT hoort wat ons betreft tot dezelfde markt als huurlijnen. Als je kijkt naar dienstspecificaties en wat je er nu in de praktijk mee kunt, dan vinden we eigenlijk dat de verschillen in kwaliteit en prijs kunstmatig zijn. Die zijn eigenlijk objectief gezien niet rechtvaardig. Daar is in de huidige constellatie, waarbij je softwarematig de capaciteiten en de kwaliteit kunt aanpassen, betekent dat er een glijdende schaal is en er is in ieder geval geen technologisch onderscheid wat nog ten grondslag ligt aan een verdere scheiding tussen huurlijnen en hoge kwaliteit WBT. Dat betekent ook dat je het principe van technologie neutraliteit hier centraal moet zetten. Het feit dat dat niet gebeurt levert nu in de praktijk problemen op. We zien dat wholesale afnemers noodgedwongen duurdere huurlijnen afnemen bij KPN, omdat de kwaliteitsniveaus van hoge kwaliteit WBT onvoldoende zijn. Dat kun je adresseren, als je het samen in één marktmandje stopt.

Dominantie. Ook wij schrijven de conclusie dat KPN nog beschikt over aanmerkelijk marktmacht. En in dit verband is ook de analyse KPN ? fiber en de joint venture die daar op stapel staat van groot belang. Daarbij geldt hetzelfde wat ik in het kader van ontbundelde toegang heb gezegd.

Verplichtingen. Wij vinden de toegangsverplichting tot glas echt essentieel passend en noodzakelijk als opstap naar ODF-access waarbij we dat wel zien als de laatste stap in de ontwikkeling van infrastructuur concurrentie. Dat raakt ook bij wat ik eerder zei, verdere duplicatie daar moet je niet vanuit gaan dat dat economisch reëel is. Daar verwachten wij geen business case voor. Intrekking van WBT, alleen bij een volwaardig alternatief. Kosten neutraliteit bij zo'n overstap en een haalbare marge voor concurrenten. Dat is wel heel belangrijk als je gaat migreren en uiteraard onder adequate randvoorwaarden. Daar zullen we in onze reactie nader op in gaan. Dat vinden wij wel een heel belangrijk aandachtspunt. Wat ons betreft zouden de voorwaarden daarvan nog moeten worden aangescherpt.

Over non-discriminatie vinden we in dit verband in feite hetzelfde als wat ik bij ULL heb gezegd. Zorg ervoor dat je het zo inregelt dat partijen ook daadwerkelijk aan de start kunnen verschijnen onder gelijke voorwaarden. Maak dat zo concreet en meetbaar mogelijk. 'Equivalence of input', 'equal time to market', 'fit for purpose test' en zorgen dat er altijd een goede wholesale equivalent beschikbaar is met waarborgen tegen strategisch gebruik van informatie. Ook dit sluit aan bij wat ik in de vorige slide heb gezegd. Ook aanleiding voor concretisering van KPI's en kwaliteitsniveaus en een referentieaanbod met een expliciet oordeel, voor OPTA ook weer van belang is dat OPTA zichzelf de bevoegdheid geeft om daar op detail niveau voorschriften voor te geven en daar is nu het moment voor.

Gescheiden boekhouding. Ook dat wordt door ons als passend en noodzakelijk gezien. Meer als ondersteunende maatregel voor non-discriminatie en tariefregulering. Kostenoriëntatie wordt ook passend en noodzakelijk geacht. Ik teken er wel bij aan dat over de manier waarop dat moeten worden ingevuld, binnen ACT verschillende meningen bestaan en daarop zullen door verschillende partijen in verschillende presentaties nader op worden ingegaan. Rob Rosendaal zal daar voor BT, Colt en Verizon nader op ingaan en Jose heeft dat waarschijnlijk reeds gedaan in zijn totaliteit, dus dat is reeds gebeurd. Dan wil ik het daarbij laten voor beide markten.

Paulien Sneekes (OPTA)

U gaf zojuist aan dat er sprake moet zijn van een volwaardig alternatief bij uitfasering van WBT over koper. Kun je misschien aangeven wat jullie zien als een volwaardig alternatief.

Feyo Sickinghe (ACT)

Daar leven binnen ACT wat verschillende standpunten. Afhankelijk waar je vandaan komt. Daar kan ik geen eenduidig antwoord op geven. Dat had ik graag wel gedaan maar dat kan ik niet. Daar zullen we in de zienswijze nader op ingaan.

Christa Cramer (OPTA)

Even een aanvullende vraag daarop. Doet, even los van dat verschillende mensen verschillende alternatieven al dan niet volwaardig achten, de leverancier ertoe? Of gaat het meer om het soort dienst wat bijvoorbeeld in een bepaald beschikbaar is?

Feyo Sickinghe (ACT)

Ik geloof dat ik weet waar je gedachten naar uit gaan. Uiteindelijk gaat het natuurlijk om de beschikbaarheid van dienst die in staat stelt om tegen concurrerende voorwaarden op retailniveau een aanbod te kunnen doen. Wie dan precies de leverancier is zou je, ik zeg het nadrukkelijk met enige voorzichtigheid, als secundair kunnen beschouwen, maar de beschikbaarheid en de mogelijkheid van de voorwaarden die op retailniveau voldoende kans geven, lijkt mij de prioriteit hebben.

Mariken Konert (OPTA)

Er wordt geschetst door ACT dat WBT hoge kwaliteit en huurlijnen tot een en dezelfde markt behoren. Mag ik daaruit concluderen dat de diensten die wij rekenen tot hoge kwaliteit WBT wel in de markt voor huurlijnen geplaatst worden. En dat de WBT markt dan uitsluitend nog bestaat uit lage kwaliteit WBT?

Feyo Sickinghe (ACT)

Ja.

Mariken Konert (OPTA)

Kan ACT dan ook aangeven wat dat betreft de essentiële onderscheiden tussen lage kwaliteit WBT en de samengevoegde huurlijnen en hoge kwaliteit WBT markt nog zijn?

Feyo Sickinghe (ACT)

Wellicht zou je daar het onderscheid, wat je nu houdt tussen lage en hoge kwaliteit WBT, kunnen aanhouden. De overboekingsfactor 1:20 kan blijven gehandhaafd worden.

Mariken Konert (OPTA)

Ik heb nog een aanvullende vraag over de kwaliteitsniveaus voor hoge kwaliteit WBT. Er wordt gesteld in de presentatie dat die niveaus onvoldoende zijn. Heeft die vraag concreet betrekking op de regulering of op een aanbod wat nu in de markt staat?

Feyo Sickinghe (ACT)

Wij kijken in de markt naar wat er daadwerkelijk wordt aangeboden. We denken dat je aan de hand van de regulering daar concretere voorwaarden aan moet stellen zodat wat wordt aangeboden beter aansluit op de regulering. Je ziet daar nu een gat in dat OPTA tot nu toe onvoldoende mogelijkheden te baat heeft genomen om dat echt goed scherp te krijgen. Ik geef onmiddellijk toe dat dat niet eenvoudig is. Maar wat je in ieder geval NIET moet doen is zeggen: er ligt nu al een referentieaanbod in de markt, dat staat er dan en dat zetten we in één keer over en dan zijn we klaar. Dat is in het verleden gebeurd bij het referentieaanbod voor ontbundelde toegang. Wij pleiten ervoor dat OPTA dat nu niet doet. En de gelegenheid neemt om het echt concreter in te vullen zodat je echt beter kunt toetsen of wat in de praktijk wordt aangeboden, ook aansluit bij de voorwaarden die door de regulering worden gesteld.

Voorzitter

Ik stel voor dat we de hoorzitting voor de breedband markten nu afronden met de bijdrage van Online. Daarna kijken we hoeveel tijd er nog in de ochtend resteert om met huurlijnen te beginnen. Als we dat kunnen doen dan lijkt me dat een logisch moment om kort te pauzeren. Dan wil ik nu het woord geven aan Online.

Bart Heinink (Online)

In onze presentatie hebben we het een paar keer gehad over regulering van kosten, men had het over EDC, nu net weer over hoge snelheidslijnen. Waar wij op willen aandringen is dat OPTA niet zomaar kijkt naar referentieaanbod of naar een kostenlijst maar dat er een markttoets ontstaat of dat er wel een basis is voor de kostverschillen of de kostenverhoging die worden gevraagd. Ik denk dat dat de tip is die ik jullie moet geven. Ik scheer me elke ochtend met een stopcontact van 220 volt en ik stel u voor dat u er vanaf nu ook eens bij stilstaat dat het extra stopcontact in de MDF € 1.400,- kost bij KPN. Ik ken aardig wat elektriciens die mij daarvoor een stopcontact komen leveren en nog veel meer. Dus kijk naar de markttoets van die kosten, dat wil ik even meegeven.

Iedereen heeft het over is 'two is enough' of is 'two is not enough'. Ik zeg één ding. 11 jaar geleden waren er twee en toen hadden we geen OPTA. Wat is de bedoeling? Het is niet de bedoeling dat we twee autosnelwegen leggen tussen Utrecht en Den Haag want dan gaan we inderdaad veel kapitaal vernietiging en onzinnige concurrentie krijgen. De bedoeling is denk ik niet om infrastructuur te zien als een middel maar als een doel. En dat het doel uiteindelijk moet zijn van de consument de keuze te bieden door concurrentie in kwaliteit en in prijs. Daar moeten we het doel leggen, in de retailmarkt. De weg naar die retailmarkt liggen er natuurlijk deelmarkten en wholesale. Dus ik denk ja, 'two is in bepaalde delen voldoende maar two is not enough als we het hebben over spelers. We hebben een concurrerend aanbod nodig in Nederland en ik denk dat essentieel is om het maar even simpel te zeggen, dat als er meer partijen gebruik maken van een zelfde infrastructuur, dat er dan regulering optreedt.

Als je retailpartijen laat domineren over een onderdeel, dat gebruikt wordt door haar directe concurrent, dan krijg je belangverstremgeling of conflicten. Daar heb je OPTA voor nodig om daar regelgeving voor te geven. Ik kan het niet simpeler maken. Dat wil gewoon zeggen: squeeze testen doen, bekijken of er geen voordeel wordt gegeven aan de eigen partij en dat

de informatie niet voor zichzelf wordt gehouden of dat die informatie geen voorsprong gaat bieden.

We zijn heel blij met de richting waarin de besluiten gaan. Voor wholesale en ULL. Het is duidelijk: 'two is not enough' als het gaat over aanbieders. Ik denk dat we het daar allemaal wel over eens zijn. Ik denk dat het essentieel is als je zegt: infrastructuur concurrentie is hopelijk de uitkomst van concurrentie, dat het zo goed is en zo goed gaat dat men ook eigen delen van de infrastructuur gaan maken. Het is belangrijk dat je je realiseert dat infrastructuur concurrentie, zoals we dat hier met een groot woord zeggen, altijd een gedeelte is van de infrastructuur waarin geïnvesteerd wordt. Ik ben eigenaar van een huisje van 400 m2 grond in Den Haag maar gelukkig is er een wetgeving die ervoor zorgt dat mijn buurman geen fabriek kan maken of de straat kan opkopen en die ervoor zorgt dat ik in een stabiel onroerend goed markt beweeg. Ik zit hier niet in de Far East. Als mijn buurman dat wil doen dan moet hij dat eerst aankondigen. Hij moet een aanvraag indienen en die is publiek en direct bekend bij mij. Dat is niet zo bij Telecom. Er komt infrastructuur concurrentie, let er dan wel op, het is gedeeltelijke infrastructuur die dan weer afhankelijk is van de bestaande infrastructuur. Het is belangrijk dat we dat in de laatste drie jaar aan de lijve hebben ondervonden met de All-IP plannen. Dat we dat dus een 'lesson learned' houden en als we zeggen: willen we infrastructuur concurrentie dan moeten we daar voor zorgen dat als ik naar een investeerder moet en een plan ga indienen, dat ik dan wel een beetje duidelijkheid heb over wat er met de infrastructuur, die door mij gecontroleerd wordt, gaat gebeuren.

Het is belangrijk dat er gezien wordt dat het WBT een essentiële weg is richting infrastructuur concurrentie en dat geldt ook voor fiber. Online is zich rotsvast van overtuigd dat ik gekke Henkie niet zal worden of mijn vervangers of eventuele collega's om nog maar eens een infrastructuur concurrentie te gaan doen en dan te roepen dat er klanten komen. De megalomane franse investeringsplannen zijn jammer genoeg niet meer aanwezig in Nederland. Ze zijn weg en ik denk echt niet dat er nog iemand komt die zegt: ik zal even gewoon uit principe een paar miljoen investeren om dan de eerste klant hopelijk aan te sluiten. De weg daar naartoe in wholesale is heel simpel. In breedband is heel simpel een wholesale aanbod want je dient nationaal te opereren in ULL. En wanneer je voldoende klanten hebt dan kun je je marge gaan verbeteren door delen van de infrastructuur zelf te gaan investeren mits, en dat heb ik al gezegd, er voldoende duidelijkheid is over de horizon en de stabiliteit van de investering.

MDF is 'here to stay', dat is niet voor drie jaar maar voor verder. We zijn blij dat dit nu duidelijk is. Maar zoals we al eerder zeiden, ODF investeringen zijn afhankelijk van de juiste randvoorwaarden. Die randvoorwaarden zijn ons nu niet bekend en net zoals nu met de MDF uitfasering, zijn wij niet bij machte om die duidelijkheid te verwerven. Het is geen kwestie van werken, geen kwestie van studeren, het is een kwestie van wachten. Gezien wij niet bij machte zijn om daar duidelijkheid in te krijgen, kan het niet zo zijn dat regulering van glas voorwaardelijk wordt gesteld op wholesale basis bij infrastructuur concurrentie op ODF. Dat kan gewoon niet. Het is juist omgekeerd. We moeten eerst wholesale toegang krijgen tot glas. Als duidelijkheid gegeven wordt waardoor wij investeringen kunnen aantrekken in ODF, dan kunnen wij investeringsplannen gaan bieden en kunnen wij business cases gaan bouwen om zelf te investeren en daar mag een incentive toe zijn in de vorm van een extra

marge en in de vorm van betere controle over onze kwaliteit, maar we moeten de zaken niet omgekeerd zien want dan denk ik dat we binnen drie jaar nog aan het wachten zijn op plannen over eventuele ODF. Ondertussen moeten we wel weten dat er dan geen concurrentie is over glas. Dus regulering over glas is noodzakelijk voor concurrentie en ik denk dat het ook belangrijk is dat wij ons realiseren als we straks een start gaan maken met het afspreken van SLA's, service levels van daar zijn quasi onbestaande en het beste effort is ongeveer wat we als gentlemen hebben. Het is makkelijker om in wholesale een user experience daarover eens te laten hebben. Als een klant belt hoe snel gaan we dan uiteindelijk een diagnose stellen, hoe snel gaan we antwoorden. Het is makkelijker voor ons, en voor iedere partij betrokken, om een wholesale SLA af te gaan spreken dan een SLA af te spreken voor een ODF toegang. Ik denk ook dat het ons gaat helpen, als referentie straks, om naar ODF te gaan.

Als wij vandaag vragen aan KPN: wil je eens gaan kijken naar een MDF want we denken dat er iets loos is, dat wij geen enkele SLA hebben of en wanneer er wordt gekeken. Daarbij kan KPN zelf bepalen dat voor haar eigen klanten dat sneller gaat, in haar eigen netwerk. U weet dat wij geen sleutel hebben van MDF? We hebben daar wel een investering maar we kunnen er niet in. We kunnen de lijnen ernaar toe ook niet controleren. Vanuit die optiek is het ook beter om te zeggen: we gaan eerst wholesale reguleren, ook op glas, en als dat dan duidelijk is, en daar zijn duidelijke SLA's over, dan wordt het een haalbare kaart hoe we verdere investeringen gaan doen. Over KPN is al eerder gezegd: die duidelijkheid is verrezen omdat volgens ons wel degelijk controle is door KPN. Al is het omdat ze de grootste afnemer zijn in een investering die door Reggefiber zal gedaan worden als voldoende vraag wordt gebundeld. We zijn blij met de regulering van ODF. Maar we zeggen dus: we willen vooraf ook regulering van wholesale toegang tot glas. Ik denk dat OPTA dit keer meer had moeten sturen en vragen stellen en openheid had moeten eisen over de plannen. Ik ben het eens met KPN dat een investerings window lang is, dat geldt voor hun maar dat geldt voor ons ook. We moeten die duidelijkheid dus snel krijgen, en niet alleen in waar het gaat gebeuren maar ook in hoe ga je het ontwerpen, op welk niveau kunnen wij aansluiten, welke tarieven ga je vragen, nu en later? Wat kunnen we doen met arbitrage, of wordt alles een ellenlange weg? Wat is je planning en je uitgroei.

Informatieverstrekking. Ik heb het al eerder gezegd. Laat het een les zijn bij All-IP. Die dient zoveel mogelijk simultaan en tijdig zijn. Wanneer mijn buurman een verbouwing wenst te doen dan dient hij dat onmiddellijk bekend te maken via een enquête. In de straat. Wanneer je denkt aan KPN; wij zijn nog altijd vanuit de straatbarbeque hoor ik dat mijn buurman iets moet doen en dat hoor ik nu al drie jaar. Hij gaat iets doen en alle kopers weten het. Mijn investering is waardeloos maar hij moet eigenlijk niets zeggen. Dat is eigenlijk wat we hier hebben. Een soort Far East van informatie. Er is geen enkele verplichting bij KPN om informatie die zich publiek maakt over wat zij willen doen met het netwerk, om die te concretiseren voor concurrenten die van die informatie afhankelijk zijn om investeringen aan te trekken. Nader onderzoek naar de business case voor ODF is nodig. Ik denk dat nu de high level is. Met name gaat het dan over op welk niveau kunnen we inschakelen en het zou goed zijn als we gezamenlijk kijken als industrie: wat is nu het meest logische als ontwerp. Het is vandaag nog niet mogelijk om die business case te maken, is ook niet erg, als we maar wholesale toegang krijgen tot glas aan voorwaarden die gereguleerd zijn door KPN.

Wat men niet weet kan men ook niet vertellen maar dat kan men niet als argument gaan gebruiken om ons uit die markt te houden. Vandaar die ronde tafel.

Het speelveld door de joint venture van KPN in Reggefiber verandert fundamenteel. Vanzelfsprekend kan regulering geen effect hebben als de samenwerking tussen KPN en Reggefiber niet gereguleerd zal worden. Als die part analyse is gedaan hoop ik dat we dan nog de gelegenheid hebben om te reageren voor het definitief besloten is. We hebben landelijke dekking nodig. We hebben schaalgrootte nodig en net zoals overal in alle andere landen van West Europa is gebeurd, is wholesale een toegang naar infrastructuur investeringen en niet iets wat je aan de markten kunt overlaten en maar hopen dat er investeringen komen. Dit soort investeringsklimaat is er al lang niet meer. Dat weten we allemaal. We moeten vandaag met heel gezonde business cases komen. De kosten van kapitaal in telecom is minimaal 11% en het is helemaal niet makkelijk om investeringen te doen. Als we daar een beetje rekening mee houden. Duidelijkheid is belangrijk en het hebben van klanten voor je een investering gaat doen en een terug verdienen periode op wat meer kunt baseren dan wishful thinking, is essentieel. Als je wat klanten hebt in een gebied via wholesale, en je gaat dan investeren, dan steek je daar wat zekerder op in.

Pricesqueeze. Heel belangrijk. Het is ook al gezegd door Josee. Het hebben van een bodem in vaste telefonie. De toekomst zal het snel duidelijk maken, maar het is bijzonder gevaarlijk om daar geen toezicht meer op te houden en KPN kan de concurrenten in zeer korte tijd wegmaaien als zij vrijheid heeft om de tarieven naar beneden te brengen. Dan krijg je predatory pricing. Dan hebben een paar mensen een beetje lucht. Dat duurt een tijdje en dan is de doodsteek gedaan en dan is het klaar. Wees daar voorzichtig in en price squeeze geldt over meer dan alleen het aangeboden, wholesale, het tarief en de voice tarieven. Als er gebundeld wordt moet daar ook rekening mee gehouden worden bij de price squeeze. We zitten met een probleem van deelmarkten, maar daar heeft KPN helemaal geen probleem van. Die zitten overal in. Je mag een gebundelde aanbieding maken. Maar voor je het weet is het toch een price squeeze die gebeurt doordat er geen toetsing plaatsvindt op alle zaken die aangeboden worden. Het is dus heel belangrijk, en dat zie je in breedband vandaag gebeuren. Ik denk dat je de 'arpu's moet bekijken vandaag. Dan zie je hoe er gebundeld wordt. Als er gebundeld wordt dan zorg je ervoor dat dat voor al hetgeen aangeboden wordt inclusief de PC. Anders heb je weinig effect.

Als wij het goed vinden dat kleine partijen groeien en dat er dus inderdaad concurrentie komt en groeit, dan is het belangrijk dat er voorzichtig wordt omgegaan met staffels. Als staffels leidt tot discriminatie van kleine partijen, die onmogelijk een tarief kunnen evenaren en dus gesqueezed worden omdat ze nog niet groot zijn, dan kun je gelijk ophouden met het discussiëren over concurrentie. Ik heb in het begin van mijn presentatie gezegd: ik dacht dat dat het doel was van OPTA. Dat infrastructuur concurrentie maar een middel was om dat doel te bereiken. Bij pricesqueeze moet je daar enorm voor opletten. Ik denk dat staffels en bundeling heel gevaarlijke zaken zijn als je die achterwege laat bij die price squeeze.

Hoofdt thema's bij WBT zijn een snellere verbetering van de dienstverlening. De dienstverlening vandaag is zeer slecht en bijna niet mogelijk voor ons om betere kwaliteit te bieden dan KPN. We hebben geen enkele SLA afgesproken met elkaar. We hebben

oplossen van overstap problemen, dat zou eind van dit jaar opgelost zijn, maar ik verzeker u, er zal nog een lange weg te gaan zijn. Ik zou die toch ook graag vastgesteld zien in SLA's. Het vaststellen van concurrerende tarieven en pricesqueeze hebben we al eerder besproken.

Dan even over de uitfasering van de MDF. Het is niet zo moeilijk. We hebben de laatste jaren alleen maar gesproken over wat er gevraagd is. Mogen wij weten waar je wat gaat doen? En op welke wijze. Er wordt gevraagd over wat is dan het alternatief. Maar de vraag is eigenlijk: er wordt nog niet eens gezegd wat waar gaat verdwijnen. Eigenlijk zou het gewoon niet ontvankelijk moeten zijn. Zo'n plan waarvan ik niet weet wat. Eigenlijk zou je moeten zeggen: het is niet ontvankelijk en ga maar naar huis en bedenk het nog een keer. Want via deze weg kun je de concurrentie buiten de deur houden en vandaag weten we nu nog niet waar gaan we eigenlijk uitfasering krijgen? Moeten we nog verder investeren in bepaalde gebieden of niet. Onvoldoende zekerheid met betrekking tot netwerkplanning. Geen generieke planning. Geen investerings window in MDF. En volledige controle over wanneer ze wat gaan doen. Of wanneer wat wordt gewijzigd. We hebben het gehad over een termijn van twee en drie jaar maar ik vind dat als KPN een plan heeft van drie jaar dan moeten wij dat ook weten, zodra KPN de plannen ontwikkelt zouden wij daar duidelijkheid over moeten krijgen en dan ook wanneer gaan plannen verder concretiseren. We hebben eigenlijk nu niets meer om een investering in te doen. Een volwaardig alternatief voor MDF is nog niet beschikbaar. Er zijn er een hoop te bedenken volgens Online maar als je zo dicht mogelijk tegen het huis zet dat het voor een kleine marktspeler totaal niet terug te verdienen is, dan is het moeilijk dat als een alternatief te zien en de OESO heeft daar ook een studie over gedaan. Die zeggen dat KPN er als grote partij een belang in zal hebben om zo laag mogelijk in het netwerk de connectie punten in te stellen want daar kunnen concurrenten zo min mogelijk hun business case op maken en wij als concurrenten hebben er belang bij om zo hoog mogelijk in het netwerk te kunnen connecteren want dan kunnen we die kosten terugverdienen over zoveel mogelijk klanten want die hebben we dan. De logica is nogal simpel dus het alternatief wordt daardoor voor een groot deel bepaald. Waar kun je insteken. Maar ook dat is ons niet duidelijk want wij hebben best gebieden waar we grote densiteit hebben en waar we akkoord zouden gaan om in een bepaalde plek mee te gaan maar dan zouden we wel duidelijk willen weten. Gaat u daar dan ook heen want dan kunnen we daar misschien een pilot gaan doen samen. We hebben er voldoende klanten, dan kunnen we morgen beginnen. Maar het is en niet duidelijk voor ons waar u wel gaat doen en het is niet duidelijk hoe de algehele architectuur eruit ziet. Dan wordt het heel erg moeilijk om een antwoord daarop te geven over: wat wil je nu?

Conclusies. De regulering is op de goede weg. Snelle invulling is zeer belangrijk. De principes zijn goed maar we moeten het goed invullen. Reguleer alsjeblieft wholesale over glas. Nu. Anders krijgen we echt een groot probleem. Ik kan echt met de beste wil van de wereld geen business case maken voor ODF met alle onzekerheden die er nu zijn en ik denk dat ik ze nog begrijp ook. Laten we beginnen met wholesale. De agenda voor de toegang tot glas moet nader uitgewerkt worden. Met name die impact analyse van KPN-Reggefiber is één van de belangrijke randvoorwaarden, maar ook de SLA's zoals ik al eerder zei. Wij hebben nu een doelstelling van 95% succes richting de klant voor ordering en levering processen. Dat is nog niet echt hoog. Maar laat ons daar als target naar kijken. We hebben

daar hulp bij nodig omdat die SLA's echt gehaald worden. Voorwaarden voor uitfasering moet aangescherpt worden bij MDF en wij willen nadere uitwerking van het referentieaanbod met name de afspraken over de migratie. Dat is een belangrijk punt hier. Wij hadden eigenlijk al afspraken over vergoeding wanneer een migratie moest optreden. We hadden ook al afspraken met KPN over het best offer test en daar zien we niets van terug in de huidige ontwerpbesluiten. We weten niet of dat bewust is of dat dat nog verder komt maar onze vraag zal zijn: neem dat mee want dat waren punten waar marktpartijen het met elkaar over eens waren en die toch zouden kunnen helpen bij het maken van onze business case.

Voorzitter

Wat ons betreft is hiermee het gedeelte van vandaag de hoorzitting over de breedband markten beëindigd.

Rob Rosendaal (Verizon)

Er gaan wel eens allerlei geluiden over ACT en de verdeeldheid binnen ACT maar op het moment dat je kijkt naar de presentatie van Feyo dan zie je dat hij ongeveer een stuk of acht slides had met tientallen bullits en dat er slechts op de laatste slide, de laatste bullit, sprake was van wat tegengestelde gezichtspunten en wat nuanceverschillen en daar ga ik het nu over hebben. Josee van den Berg heeft eerder een pleidooi gehouden tegen tariefregulering van WBT en ik zou wat argumenten laten horen waarom die tariefregulering wel degelijk aan de orde zou moeten zijn en zeker op het moment dat je dat bekijkt vanuit het perspectief van zakelijke aanbieders. Want voor zakelijke aanbieders is het essentieel dat ze op gelijke voet kunnen concurreren met AMM-partijen en ook als zodanig kunnen beschikken over alle toegangsproducten die de AMM-partijen aanbieden.

Het gaat ons om hoge kwaliteit WBT. Lage kwaliteit WBT is voor de residentiële markt, hoge kwaliteit WBT en waar kabel geen alternatief is, dat is de variant die geschikt is voor de zakelijke markt, voor zakelijke applicaties. In die zin is het onderscheid wat gemaakt wordt door OPTA ook volkomen terecht. Dat staat bij ons centraal. Regulering daarvan is cruciaal, temeer omdat voor zakelijke aanbieders MDF-access, SDF-access, ODF-access geen alternatief vormen. Voor overlevingskansen van zakelijke aanbieders in Nederland is WBT regulering cruciaal, of laat ik het anders zeggen, is een concurrerend aanbod van hoge kwaliteit WBT, dus idealiter zou je het liefst een concurrerende markt zien in dat verband. Verschillende aanbieders, alternatieve aanbieders die concurreren met KPN, op kwaliteit en op prijs etc. Helaas, en dat zien we nu dubbel en dwars bevestigd door de OPTA analyse, is dat in Nederland niet het geval. Integendeel, we gaan een beetje terug zelfs. Het marktaandeel van KPN is gestegen en stijgt ook verder. Is kort gezegd de inschatting van OPTA. Op het moment dat je kijkt naar de alternatieven in de markt zijn dat Tele2 en BBned. Die hebben een vrij zwakke positie, klein marktaandeel dat ook nog eens kleiner wordt, en op het moment dat je dan kijkt naar de toekomst, dan is het maar zeer de vraag of SLU en fiber ontbundeling voor dat soort partijen echt een begaanbare route is. We hebben daar de nodige twijfels bij. In zo'n markt kun je niet anders dan tariefregulering toepassen. Je moet daar voorkomen dat daar sprake is van exclusieve tarieven want de verleiding van de dominante partij is veel te groot om dat te doen. We hebben ook wel degelijk op het moment dat je dat hebt berekend, en dat is niet zo moeilijk want je weet wat de inputs zijn voor dit product, en dan kun je narekenen dat er in Nederland sprake is van excessieve pricing door

KPN. Vanuit dat perspectief is het van groot belang maar het is ook van belang om effectieve efficiënte toetreding te bevorderen. Jilles van der Beukel citeerde artikel 1.3 van de Telecomwet waarin dat expliciet wordt genoemd dus het gaat hier om efficiënte toetreding. Het gaat ook niet om toetreders een soort tijdelijke protectie te geven. Dat kan niet, dat zou ook ten nadele zijn van eindgebruikers.

Kortom, het pleidooi van concurrenten van KPN om die bovengrens regulering af te schaffen, daar zijn we het absoluut niet mee eens en bovendien is het eigenlijk al een soort illustratie dat er sprake is van excessieve tarieven door KPN, anders zouden ze dit pleidooi helemaal niet maken. Dit in het kort even ter nuancering van het ACT standpunt op dit vlak.

Voorzitter

Leidt dit bij de hoorcommissie nog tot vragen?

Mariken Konert (OPTA)

Ik zie hier in deze slide een relatie naar de huurlijnen markt. Mag ik hieruit afleiden dat hier onderschreven wordt het eerder gebrachte standpunt van ACT dat WBT hoge kwaliteit en huurlijnen in dezelfde markt zou moeten gerekend of is hier geen onderscheid?

Feyo Sickinghe (ACT)

De enige nuance die ik wilde maken was ten aanzien van de tariefregulering omdat daar verschillen van inzicht waren. Voor de rest onderschrijven we de presentatie en zijn we van mening dat hoge kwaliteit WBT onderdeel zal moeten zijn van de huurlijnen markt. We zien ook geen reden waarom bijvoorbeeld een kwaliteitsniveau voor een huurlijn hoger zou moeten zijn in Nederland dan voor een vergelijkbare WBT connectie. Dat zijn kunstmatige kwaliteitsverschillen die ons eigenlijk dwingen om in plaats van een WBT circuit een veel duurdere huurlijn bij KPN in te kopen. Vandaar ook dat we zeggen: het is één markt, het zijn dezelfde functionaliteiten en je moet de kwaliteitsverschillen er eigenlijk uit halen zodat het daadwerkelijk substituten kunnen worden in de markt. Het feit dat ze dat nu misschien niet zijn is kunstmatig. Dat is eigenlijk de kern van het verhaal, ook van ACT.

Voorzitter

Ik denk dat we alsnog toekomen aan de afronding van de hoorzitting voor de breedband markten.

Pauze.

Huurlijnen

OPTA

De heer Martijn Meijers	afdeling Markten, voorzitter
De heer Bert Klaassens	projectleider, afdeling markten
De heer Roel van Kessel	afdeling markten
Mevrouw Mariken Konert	afdeling markten
De heer Peter Boezaard	afdeling markten
Mevrouw Christa Cramer	afdeling markten

Marktpartijen

De heer Feyo Sickinghe	ACT
De heer Jilles van den Beukel	KPN
Mevrouw Josee van den Berg	Tele2
Mevrouw Inez Jolink	BBned
Rob Rosendaal	Verizon

Voorzitter

We vervolgen met de hoorzitting die gewijd is aan het ontwerpbesluit voor de huurlijnen markten. Zoals gezegd hebben wij onze hoorcommissie vervangen. Als ik het wel heb zijn er mondelinge zienswijzen van vijf partijen. Rob Rosendaal zal weer een bijdrage leveren namens BT, Colt en Verizon en daarnaast is er een bijdrage van Tele2 en BBned.

Rob Rosendaal (Verizon)

De bottom line is dat het besluit met een paar nuanceverschillen een hartstikke goed besluit is. Voordat ik daar aan toe kom toch even een perspectief schetsen voor zakelijke aanbieders. Huurlijnen gaat met name over zakelijk gebruik. BT, Colt en Verizon zijn aanbieders die zich primair richten op groot zakelijke afnemers, die al hun vestigingen aan elkaar willen knopen via netwerken om daarover allerlei telecommunicatiediensten af te wikkelen. Zoals ik al aangaf in de vorige slide bij WBT, de zakelijke aanbieders moeten op gelijke voet kunnen beschikken over toegangsproducten van de AMM-partij. Als dat niet zo is op moment dat er één zo'n bloem in het boeket ontbreekt, dan kun je vanuit de concurrentie perspectief nat gaan. Dat hebben we al een aantal keren gezien, bij WBT in het verleden en op dit moment met ethernet. Waar sprake is van een enorme pricesqueeze. KPN biedt geen wholesale producten aan, maar is wel heel agressief in de retailmarkt. Zoals ook al eerder gezegd, MDF-, SDF-, ODF-access is geen alternatief. Dat heeft gewoon te maken met de economics van een business case en de concentratiegraad van klanten op een bepaalde locatie. Op het moment dat je dat doorrekent vanuit het zakelijk perspectief dan loopt dat niet. Dat is een no go. Waar ben je van afhankelijk voor concurrentie in de zakelijke markt? Van een concurrerend aanbod van WBA, WEAS, huurlijnen ILL. Daar gaat het om en als je het hele plaatje overziet, dan gaan we in Nederland met het nieuwe pakket zonder meer de goeie richting op.

Even kijkend naar waar we nu staan in de markt. Als we kijken naar huurlijnen en daar gaat deze exercitie over, dan zien we dat daar sprake is van een aantal substitutie bewegingen.

Eenzijds ethernet, ethernet is de 'buzz word' in die markt, jullie hebben ook een marktmonitor, daarin zie je dat, ik weet niet hoe die markt groeit, maar ik geloof met 2% of die krimpt met 2%, maar als je kijkt naar ethernet dan is dat een groei van 58,5% in een paar kwartalen zelfs. Aan de bovenkant, met de hogere snelheden gaan we naar ethernet. Dat willen de klanten. Aan de onderkant naar DSL, maar daar hebben we dat eerder gesignaleerde probleem van kwaliteit. Daar kom ik later nog even op. Wat zien we ook, daar is al heel veel aan gerefereerd in allerlei presentaties. We zien tegelijkertijd onzekerheid over de dienstverlening van KPN. MDF-access wordt uitgefaseerd maar het is niet alleen MDF-access dat wordt uitgefaseerd maar ook ILL en beiden hebben een enorme impact op de concurrentie verhoudingen in de huurlijnen markt. Want partijen hebben geïnvesteerd in MDF access, die bouwen met MDF-access huurlijnen. Dat doen zakelijke aanbieders. We zien dat de zogenaamde volwaardige alternatieven niet beschikbaar zijn of zeer veel gaten vertonen of veel te hoge prijzen, slechte kwaliteit, etc. Dat is in elk geval nog niet uitgekristalliseerd. Als gevolg daarvan zien we squeeze op twee vlakken: kwaliteit. Je ziet dat er sprake is van naar onze mening strategische kwaliteitverschillen tussen verschillende producten. Die partijen in een bepaalde richting duwen die vanuit een concurrentie perspectief aantrekkelijk is voor KPN, niet voor de afnemers van KPN, niet voor de concurrent. Je ziet allerlei pricesqueeze issues. Jullie hebben als OPTA gewezen op een pricesqueeze voor ethernet en ook voor ISDN30. Dat is weliswaar in een andere marktanalyse voor de vaste telefonie aan de orde gekomen. Maar dat zijn er twee, maar zo zie je er nog meer. Er is sprake van excessieve wholesale tarieven voor het hele mandje van diensten, WBT, WEAS, ILL. Als gevolg van dat alles zie je dat KPN sterker en sterker in die markt wordt en de markt naar zich toe tracht te trekken.

Dan nu naar het ontwerpbesluit. Marktafbakening. Productmarkt, we zijn het helemaal eens met dat onderscheid. Lager capaciteit, hoger capaciteit. Zo'n 20MB grens kan wel eens ook tijdens de komende reguleringsperiode dynamisch lijken, die kan misschien wat gaan schuiven. Maar in grote lijnen zien we dat onderscheid wel zitten en ook de onderbouwing ervan die adequaat is. Maar let op de dynamiek in de markt die ook tijdens de reguleringsperiode een andere kant opgaat. Het punt waar we al eerder bij stil hebben gestaan, wat ik dan verder even onbesproken laat, is hoge kwaliteit WBT behoort naar onze mening tot de markt voor lage capaciteit huurlijnen.

De geografische markt. We zijn met OPTA eens dat er sprake is van een nationale markt. OPTA heeft een diepgaande analyse uitgevoerd met name ook om te kijken of er sprake is van geografische verschillen. Dat is niet het geval is gebleken. Wel kleine verschillen maar niet zodanig dat je hier een gedifferentieerde geografische markt zou moeten definiëren. Dus op dit vlak in grote lijnen erg tevreden.

Dominantie. Jullie hebben ook retail geanalyseerd. Het is heel moeilijk te begrijpen dat met dit soort marktaandelen, 70-80% en dan 60-70% op hoge capaciteit er geen sprake kan zijn van aanmerkelijke marktmacht. Dat is lastig, en die redenering, je kunt hem lezen maar de conclusie die wordt niet onderschreven, en de argumentatie van OPTA ook niet. Wholesale. Ook gelet op eerder genoemde marktaandelen, is het evident dat KPN een machtspositie heeft in die markt en dat wordt nog eens ondersteund door allerlei secundaire criteria, dus dat is eigenlijk een 'no-brainer'. Dat staat als een huis.

Verplichtingen. Toegang, technologie-neutraliteit is van belang. Dat is jullie in steek. Misschien af en toe nog expliciet te maken door bijvoorbeeld glas voor snelheden beneden 20 megabit, ook wel degelijk aan de orde is. Het kan zijn dat ik er overheen gelezen heb maar volgens mij wordt er niets gezegd over de voorwaarden van intrekking van ILL. Wat je daar zou moeten doen is: iets soortgelijks als wat je hebt gedaan voor ULL, dus dat lijkt een lacune. Temeer omdat de jaartallen die in dat verband door KPN gecommuniceerd zijn, is dat een beetje tricky, want waar heb je het dan precies over. Wat gebeurt er dan in 2012 en wat gebeurt er tijdens de reguleringsperiode. Dat zijn dingen die wat meer accuraat in kaart gebracht moeten worden.

Non-discriminatie. Jullie hintten erop maar jullie zeggen het niet echt dat KPN geen retaildienstverlening mag introduceren als er geen daadwerkelijk adequate wholesale equivalenten beschikbaar zijn. Ik denk dat dat een conditie moet zijn. Ze mogen gewoon niet lanceren zolang die equivalenten er niet zijn. Dat kun je ook eisen. Dat kun je als remedie opleggen. Er wordt tot onze vreugde veel aandacht besteed aan kwaliteitsissues. Daar nog iets verder door: kwaliteit moet tenminste zo zijn als KPN retail en moet helemaal uitgewerkt worden. Een heel bouwwerk van SLA's, KPI's, boetebedingen, rapportage verplichtingen aan OPTA, etc. Dat geldt niet alleen voor deze markt maar dat geldt in de breedte, voor alle access markten. Kwantum kortingen zouden niet aan de orde moeten zijn tenzij objectief gerechtvaardigd. Daar ligt de bewijslast bij KPN dat er een rechtvaardiging moet zijn op grond van onderliggende kosten voordelen. Kwantum kortingen is tricky business omdat dat met name de grootste afnemer kan bevoordelen en dat is KPN zelf.

Transparantie. OPTA, ga alsjeblieft nu expliciet de referentieaanbiedingen beoordelen en kijk daar met name naar de eerder genoemde kwaliteitsissues. Niet zoals de vorige keer, dat je je tevreden stelt met het publiceren van een referentieaanbod, maar jullie moeten er naar kijken, moeten hem goedkeuren in een besluit dat ook voor beroep vatbaar is.

Gescheiden boekhouding. Als support remedie voor tariefregulering wordt omschreven. Tariefregulering, een price cap moet er komen, op kosten gebaseerde tarieven en ik heb het resultaat genoemd, Nederland moet echt in de Europese best practice kunnen liggen. Dat is nu niet het geval, we zitten er ver boven. Dat moet anders. Het ligt eraan hoe je het bekijkt. Je hebt lage en hoge tarieven en wij zitten met de tarieven hoog. En de tarieven moeten dus naar beneden. Zoals eerder gezegd, bovengrens regulering zorgt voor efficiënte toetreding en uiteraard is het ook van belang vanuit het perspectief van de eindgebruiker, die worden niet op onnodige kosten gejaagd. Pricesqueeze issues dat wordt gesignaleerd in voldoende mate als een mogelijk mededingingsprobleem. Daarvan wordt volmondig gezegd van: problematisch, alleen de remedie, die is niet in zicht gebracht door OPTA in het document. Wat je je zou kunnen voorstellen in het kader van wholesale, die hele discussie over de retailmarkt, daar zou je natuurlijk ook een kapstok kunnen vinden voor pricesqueeze toetsing. Mocht dat onverhoopt allemaal niet lukken, dan ga je dat doen in het kader van je wholesale tariefregulering en dan is het mechanisme vrij simpel. Het kan vrij simpel zijn in die zin dat je dan zegt van: op het moment dat KPN retailtarieven gaat hanteren die zodanig zijn dat er marge uithollingsituaties gaan optreden dan moet in die tussentijd worden bijgesteld naar beneden. Dat is een vrij simpel mechanisme dat volgens mij ook wel te

operationaliseren is en het triggert hopelijk KPN om geen gekke dingen te doen met die retailtarieven.

Conclusies. Goede stap voorwaarts. Product geografische marktdefinitie akkoord. Kijk nog wel naar dat ene issue over hoge kwaliteit WBT en lage kwaliteit huurlijn. Veel aandacht voor kwaliteitsissues. Probeer daar een klap op te geven nu en gewoon af te regelen om zomaar te zeggen in het kader van referentieaanbiedingen, zodat het gewoon opgelost wordt. Uitfasering ILL graag aandacht voor. Tariefregulering van belang omdat we daar toch een stuk omlaag moeten. Marge uitholling zoals eerder gezegd, probeer daar ook in het kader van wholesale een invulling aan te geven. Dat moet mogelijk zijn.

Bert Klaassens (OPTA)

Je had het over de dominantie retail. Of ik heb het niet goed verstaan of bevestig nog even dat je die onduidelijk vond. Is dat dominantie na wholesale regulering? Het ging over de marktaandelen 70-80 en 60-70.

Rob Rosendaal (Verizon)

Ik weet het zo uit mijn hoofd niet meer. Maar ook na wholesale regulering zijn die marktaandelen vrij hoog. Misschien dat er 5 a 10% afgaat maar het blijven hele hoge marktaandelen die ver boven de 50% grens liggen.

Bert Klaassens (OPTA)

Daar was het commentaar op gericht?

Rob Rosendaal (Verizon)

Ja en dat het vanuit dat perspectief moeilijk te begrijpen is dat je afstapt van het reguleren van retail. Het gaat ons niet om allerlei leverplichten zoals in het verleden over een bepaalde set van huurlijnen en dat soort dingen. Het gaat ons met name om margeuithollingsproblematiek in dat verband.

Josee van den Berg (Tele2)

Ik wil als Tele2 en namens BBned wat aanvullen op het gebied van de huurlijnen regulering. Ik geef hier weer even aan dat dit alleen een aantal opmerkingen zijn, zeker geen uitputtend overzicht van wat wij van deze analyse vinden van OPTA. Ik wil nog wel even melden voor de discussie en de duidelijkheid dat BBned en Tele2 van mening zijn dat ze samen de twee grootste zakelijke aanbieders in Nederland zijn. Dit om te voorkomen dat er nu het beeld gaat ontstaan dat er zakelijke aanbieders niet zouden hebben geïnvesteerd in toegangsnetwerken. Dat is niet het geval. Wij hebben als beide partijen behoorlijk geïnvesteerd in toegangsnetwerken en wij hebben ook, laat ik maar even voor mezelf spreken, Tele2 heeft een behoorlijk marktaandeel in de zakelijke markt. Vanmiddag komen we op de vaste telefonie te spreken en daarin vinden we wel dat OPTA een aantal zaken gaat wijzigen waarvan we denken dat dat een heel groot effect, misschien zelfs wel een dramatisch effect, zou kunnen hebben op de markt.

Huurlijnen, ik denk dat we even heel goed in de gaten moeten houden dat huurlijnen als voor het overgrote deel voor huurlijnen, toegang is tot andere diensten. Welke diensten heb je het

dan over. Dan heb je het over datadiensten, maar die markt is door OPTA als voldoende concurrerend gezien. Dan heb je het over internationale diensten: Daarin zegt OPTA eigenlijk ook: ik ga daar geen regulering op loslaten. En dan heb je het over nationale diensten op het gebied van voice. OPTA erkent dat daar een mededingingsprobleem is op de retailmarkt en wij zullen vanmiddag, ik neem alvast een voorschotje, in onze presentatie aangeven dat wij denken dat de maatregelen die OPTA neemt, geen effect zullen hebben op het marktaandeel van KPN in de voice markt. En voor de overige markten geldt dat OPTA eigenlijk geen wholesale verplichtingen zou kunnen opleggen omdat OPTA de retailmarkt voldoende concurrerend acht. Lange inleiding maar ik dacht: dat is misschien toch wel relevant om die even zo te maken. Een paar opmerkingen: huurlijnen en de relatie tussen MDF- en ODF-backhaul. Opvallend is dat OPTA zegt: ik ga de MDF-backhaul markt niet reguleren. BBned en Tele2 kunnen daarmee leven. Het is in lijn met het vorige marktanalysebesluit en dat vorige besluit heeft ertoe geleid dat er uitgerold werd door partijen zelf of door andere aanbieders naar die MDF centrales. Dus er is op dit moment naar de MDF centrales die in gebruik zijn, laten we maar even zeggen, voldoende transmissie capaciteit. Maar OPTA zegt: ik ga de ODF-backhaul markt ook niet reguleren en voor zover wij hebben begrepen is dat omdat OPTA ervan uit gaat dat de huidige opstappunten in het netwerk van KPN ook de opstappunten zullen zijn voor de ODF toegang. Paar opmerkingen: Dat is prima als het ook zo blijkt te zijn. Mocht dat onverhoopt toch niet het geval zijn dan moet OPTA waarborgen inbouwen en namelijk zeggen: dat betekent dat partijen extra transmissie, extra backhaul, nodig hebben en die zou dan moeten bepalen dat dat om niet of tegen zo laag mogelijke incrementele kosten geleverd wordt. Dus we willen ervoor waarschuwen dat OPTA geen standpunten inneemt, met goede bedoelingen, daar gaan we vanuit, die later zwaar in juridische procedure tegen ons kunnen gaan werken.

De huurlijnen positie van Tele2 / BBned, we onderschrijven die analyse zoals OPTA die heeft uitgevoerd met betrekking tot marktafbakening. Daar hebben we niet zoveel problemen mee. We willen wel hier weer vaststellen dat beide partijen belangrijke investering hebben gedaan en dat nog steeds willen doen op het gebied van ethernet en DSL. En dat ook voor het kunnen leveren van WEAS en 2MB huurlijnen. Volgens de monitor heeft Tele2 op dit moment op WEAS een 30 tot 40% marktaandeel. Ik denk dat als OPTA dat niet meeneemt in de overwegingen dan zouden die investeringen wel eens, door ons gedaan vanuit een reguleringkader zoals dat toen gold, heel zwaar onder druk komen te staan. Niet alleen de investeringen die al gedaan zijn maar ook de plannen die we nog hebben met deze investeringen. Overigens die diensten die leveren we zowel aan onze eigen retailorganisatie als aan wholesaleafnemers. Natuurlijk staat het iedereen vrij om te zeggen: ik wil die diensten liever afnemen van KPN, dat mag, dat is een keuze die iedereen zelf mag maken, maar dat wil niet zeggen dat je dan moet doen alsof er helemaal geen concurrentie in de markt is, want die is er wel degelijk. Dan kom ik weer op het riedeltje wat ik vanmorgen ook heb gezegd en waarvan we nu zeggen: het lijkt wel alsof OPTA dat een beetje vergeten is, namelijk die variant 4 van WPC. Die variant 4 was uitdrukkelijk bedoeld voor het doel waar we het nu eigenlijk over hebben. Namelijk er heeft zich infrastructuur concurrentie ontwikkeld, misschien nog niet volledig maar er is wel degelijk sprake van infrastructuur concurrentie en dat moet natuurlijk beschermd worden tegen het risico dat KPN zegt: Maar die veeg ik even uit de markt. Vandaar dat ik het toch maar weer even in het geheel heb

opgenomen. We komen het in de huidige marktanalysebesluiten niet meer tegen maar we zien nu op dit moment geen reden om dit reguleringsinstrument overboord te gooien.

Een paar opmerkingen: Reggefiber. Linksom, rechtsom, zal onder de AMM-aanwijzing van KPN moeten vallen. Als dat niet gebeurt dan is eigenlijk alles wat er over ODF-toegang gezegd wordt, mogelijk zinledig. Dat moet in ieder geval veilig gesteld worden voor de markt en ik doe ook een oproep aan KPN en Reggefiber om dat te accepteren. Ik denk namelijk dat als je zulke grote investeringen doet in fiber to the home dan doe je dat niet omdat je zelf wat retaildiensten wilt leveren, dan doe je dat omdat je zoveel mogelijk dat glasvezel wilt kunnen benutten, dus wij zien eigenlijk ook niet de problemen in eerste instantie en we denken dat het niet zinvol is om een reguleringsstelsel te hebben waarbij je eigenlijk partijen zou gaan dwingen om er een tweede glasvezelnet naast te gaan leggen. Dat moeten we niet meer doen. Dat hebben we destijds gedaan met toegang naar de regionale centrales van KPN, wat er toe geleid heeft dat er een enorme hoeveelheid glas loopt van de ene regionale centrale van KPN naar de andere en veel te veel, en dat is voor de markt en de economie in Nederland niets waard, een gevolg geweest van op dat moment niet adequaat regulering. Dat moeten we nu voorkomen. We hebben geen problemen als er een monopolie op puur op glas ontstaat, we hebben er wel een probleem mee als dat monopolie zich voortzet op het niveau van de toegangsdiensten die op dat glas geleverd zouden kunnen worden.

Belangrijk is dat KPN de aanbieder is van huurlijnen en dat eventueel ontwijking zou kunnen plaatsvinden van regulering daar. We noemen hier het voorbeeld van Reggefiber maar we hebben het in het verleden ook wel voorbeelden gezien van Zeus en andere partijen waarbij KPN partijen in het leven roept die eigenlijk alleen maar bedoeld zijn om regulering te ontwijken. Daar moet OPTA heel goed op letten. Dat doen jullie denk ik ook. Maar ook nu moeten we er niet door overvallen worden, maar misschien van tevoren moeten bedenken dat dit wel eens het geval zou kunnen zijn. Dat hoeft dus niet perse Reggefiber te zijn want dat kan ieder ander vehikel zijn.

Conclusies. We willen echt benadrukken hier dat Tele2/BBned veel inspanning hebben geleverd en investeringen hebben gepleegd en nog steeds doen om infrastructuur concurrentie mogelijk te maken. Dit is gebeurd in een klimaat waarin eigenlijk die infrastructuur concurrentie door OPTA heel duidelijk werd aangemoedigd en er gezegd werd: goed er moeten wat diensten geleverd worden in de zakelijke markt WBT maar die worden bijvoorbeeld niet op tarieven gereguleerd. Als je een dergelijk klimaat zomaar omdraait dan heeft dat hele grote consequenties voor partijen die geïnvesteerd hebben en nog steeds die investeringsplannen hebben. Met andere woorden: de marktanalysebesluiten mogen wat ons betreft niet leiden tot aantasting van deze huidige infrastructuur concurrentie.

Mariken Konert (OPTA)

Naar aanleiding van het punt ODF-backhaul. Hebben wij het goed begrepen dat het standpunt van ACT met betrekking tot ODF backhaul uit de vorige sessie ook door BBned en Tele2 wordt onderschreven en dat dit ter aanvulling was?

Josee van den Berg (Tele2)

Volgens mij is dit het standpunt wat exact hetzelfde is alleen wij dachten dat het bij de huurlijnen markt hoorde en Feyo heeft het bij de breedband markt meegenomen maar het is hetzelfde standpunt.

Voorzitter

Daarmee zijn we alweer aan het einde gekomen van de hoorzitting huurlijnen.

Vaste telefonie

OPTA

De heer Joos Francke	projectleider, afdeling markten
Mevrouw Gertrude Langendijk	afdeling markten
Mevrouw Evelien Sauren	afdeling markten
De heer Jeroen Hoogendoorn	afdeling markten
De heer Johan Ketelaar	afdeling markten
De heer Martijn Meijers	afdeling Markten, voorzitter

Marktpartijen

De heer Feyo Sickinghe	ACT
De heer Jilles van den Beukel	KPN
Mevrouw Josee van den Berg	Tele2
Mevrouw Inez Jolink	BBned
De heer Rob Rosendaal	Verizon

Voorzitter

De hoorcommissie is wederom gewisseld. Het bestaat nu uit het team dat de vaste telefonie analyse heeft uitgevoerd.

Feyo Sickinghe

Vaste telefonie. Standpunt van ACT. Kort overzichtje, kernpunten en weer de bekende trits van marktafbakening, tussenstapje mededingingsproblemen, is de markt nou wel of niet concurrerend en verplichtingen.

Ik denk dat één van onze kernpunten is dat wij vinden, anders dan OPTA, dat de consumentenmarkt nog niet voldoende concurrerend is en dat retailverplichtingen moeten worden gehandhaafd. Dat is echt een essentieel punt wat hier door deze bijdrage heen loopt. Dat geldt ook voor de zakelijke markten. Essentieel is dat beide voorlopig blijven bestaan met name ook omdat er zonder retailregulering in de huidige besluiten onvoldoende waarborgen zijn ingebouwd tegen pricesqueeze en kwaliteitsdiscriminatie. OPTA is een goede stap op weg maar de feitelijke invulling ervan met name op het laatste punt, kwaliteitsdiscriminatie, is voor verbetering vatbaar. Marge-uitholling kwam in de andere presentatie ook aan de orde maar daar waren jullie natuurlijk niet bij dus dat moet ik even opnieuw noemen. OPTA noemt het probleem en beschrijft het als mededingingsproblemen, maar geeft tegelijkertijd onvoldoende invulling aan de verplichtingen die, aan de hand waarvan marge squeeze in de praktijk ook daadwerkelijk kan worden voorkomen. Dat zijn hele belangrijke kernpunten van de visie van ACT.

Marktafbakening. We hebben heel lang geworsteld met het onderscheid tussen residentiële en zakelijke telefonie. Het onderscheid wat OPTA nu kiest is twee gelijktijdige gesprekken. Dat is nieuw. Dat onderschrijven we ook. Dat vinden we een goeie aanpak. Daar kunnen we mee uit de voeten. Er is mogelijk een issue met ISDN2, maar dat is wat ingewikkeld om dat

nu uit te leggen. Daar komen we in de zienswijze morgen nog op terug. Maar het principe onderscheid zoals het nu staat kunnen we ondersteunen.

Toegang en gespreksopbouw. Daarvan zegt OPTA: in afwezigheid van regulering is het één markt op retailniveau. In aanwezigheid van regulering zegt OPTA: dat is ook één markt. Maar we zeggen: nou nee we vinden dat er sprake is alsnog van gescheiden markten. CPS speelt daar wel een belangrijke rol. Het is inderdaad zo dat het belang van CPS afneemt maar zoals OPTA constateert: er is nog 7% in de markt met concrete vraag naar levering van CPS en dat zul je toch ook moeten faciliteren door dat onder te brengen in gescheiden markten. Dat neemt overigens niet weg dat dat niet moet betekenen dat er geen waarborgen zijn voor bundeling op retail- en wholesaleniveau als daar problemen ontstaan. OPTA zegt vaste en mobiele telefonie zijn separate markten. Ook dat ondersteunen wij. We zien wel dat er, mede als gevolg van het verschil tussen de mobiele gespreksafgiftetarieven en de vaste gespreksafgiftetarieven, een soort kunstmatige substitutie ontstaat, ook op retailniveau klinken die wholesale verschillen navenant door. Dat leidt dus tot een kunstmatige overgang van vast naar mobiel. Je ziet bijvoorbeeld in de zakelijke markt dat er aanbiedingen worden gedaan zakelijk onder het verkeer voor nul en dat kan worden terugverdiend met MTA. Dat zijn issues die nog belangrijker worden als op retailniveau er geen waarborgen zijn. Want dan kan KPN, om het onbescheiden te zeggen, helemaal los op die markt. Kom ik later op terug.

Lokale gespreksopbouw en lokale gespreksdoorgifte. Dat zien we als aparte markten. Om alvast een doorkijkje te maken naar FTA. Daar heeft OPTA nu gezegd: lokale gespreksafgifte is een aparte markt. KPN moet ook op dat lokaal niveau toegang leveren. Dan is het complement ervan dat er dus ook een aparte markt is voor lokale gespreksopbouw en een aparte voor lokale gespreksdoorgifte. Als een partij als Tele2 lokale interconnectie gaat afnemen betekent dat ook dat die lokale gespreksdoorgifte eventueel in concurrentie met KPN op wholesale niveau kan aanbieden. Maar dat ook als bouwsteen kan gaan gebruiken voor zijn eigen levering. Dat betekent in ieder geval dat OPTA voor die twee diensten separate tarieven moet vaststellen voor zover KPN op beide markten nog dominant is. Dat is natuurlijk wel assumptie die hieronder ligt. Maar dat is absoluut het geval. Het mag niet zo zijn dat het tarief voor beide markten op één mandje wordt gegooid. Juist ook om die verdere uitrol mogelijk te maken. Even los van de vraag: wat dan de absolute hoogte zou zijn van de tarieven voor lokale gespreksopbouw en gespreksdoorgifte als complement van FTA. Maar dit is wel een notie die wij zeer ondersteunen.

Mededingingsproblemen. We hebben het al eerder aan de orde gehad maar ook hier is het wel een pregnante issue. Pricesqueeze tussen 2 MB huurlijnen en retail ISDN30. Grote prijsverschillen zie je daar en die prijsverschillen tussen wholesale en retail nemen alleen maar toe als je ISDN over glas bekijkt.

Vast-mobiel verkeer, een klassieke pricesqueeze, mobiel onnet verkeer, kortingen die KPN kan geven als gevolg van het wegvallen van het stoplichtmodel, waar verschillende procedures nu ook nog over lopen. Er is ook nog het probleem van het ontbreken van de Chinese muren bij KPN waarbij informatie vanuit wholesale toch nog steeds terecht komt bij KPN retail. Tele2 heeft daar een concreet voorbeeld van aangeleverd bij OPTA waar dat

gewoon uit blijkt. Punt daar is ook dat het binnen KPN nog steeds zo is dat mensen zowel voor retail als voor wholesale werken en dat het dan bijzonder lastig is om die grenzen dan ook daadwerkelijk te kunnen trekken. We denken dat bij loslaten van retailregulering pricesqueeze in de huidige vorm, ik zei het al eerder, niet voldoende is gewaarborgd. Ook kwaliteitsdiscriminatie is in deze markt uitdrukkelijk punt van aandacht en dan ook echt een probleem waar iets aan gedaan moet worden. Dan de vraag: is de markt nu eigenlijk concurrerend? We zien dat KPN op de zakelijke markt voor telefonie nog steeds een AMM-positie heeft, zelfs met wholesale line rental, hoge kwaliteit WBT en ILL. Blijft ook in OPTA's analyse, het marktaandeel van KPN in 2011 steken tussen 65 en 75%. Dat is een behoorlijke aanwijzing, wij vinden ook dat de secundaire criteria bevestigen dat er nog sprake is van een AMM-positie. Voice-over-breedband kan onder omstandigheden minder goed worden gebruikt voor het leveren van alternatieve diensten maar dat hangt ook weer af van de mate waarin je hebt geïnvesteerd in eigen diensten. Op de consumentenmarkt heeft KPN ook nog een AMM-positie. KPN heeft 70 – 80% marktaandeel en dat daalt slechts naar 50 – 60% in aanwezigheid van wholesale regulering. We zien ook dat recente prijsverhogingen niet tot klantverlies leiden. Om een voorbeeld te geven: KPN heeft in maart voor BelVrij en BelVrijWeekend, voor bellen buiten de bundel tarieven met 15% respectievelijk 45% verhoogd en als je dan kijkt naar de presentatie van halfjaarcijfers van KPN dan zie je dat daarin wordt gerapporteerd dat op PSTN-vlak er een afvlakkende daling is van het verlies van klanten. Dus KPN kan kennelijk toch die prijzen fors verhogen zonder dat dat leidt tot een versnelling van klantverlies. Integendeel, tegelijkertijd zie je dat die daling afvlakt. Dat vinden wij een belangrijke aanwijzing dat ook nu nog steeds sprake is op de retailmarkt van AMM.

Verplichtingen. Als je een soort cross-check doet tussen de manier waarop de verplichtingen in vaste telefonie zijn ingevuld ten opzichte van onderliggende markten, waar onder andere FTA, dan zie je dat OPTA bij FTA zeer nauwkeurig heeft uitgewerkt hoe die toegangsverplichting moet worden gespecificeerd en je ziet ook dat dat afwijkt van de manier waarop dat nu voor vaste telefonie gebeurt. Met name roept dat natuurlijk vragen op als het gaat om gespreksopbouw want gespreksopbouw en gespreksafgifte zijn elkaars complement. Als je het ene afneemt neem je eigenlijk ook het andere af. Dan valt het niet in te zien waarom die verplichtingen niet materieel gezien precies hetzelfde zouden zijn. Waar wij voor pleiten is de invulling die nu voor vaste telefonie daaraan wordt gegeven, dat die ook wordt overgenomen in FTA. Dat is even een doorkijkje naar het besluit waar we later ook op zullen reageren.

Zakelijk WLR. OPTA introduceert de verplichting dat nu zakelijk WLR ook moet worden aangeboden door KPN. Dat zal naar onze verwachting relatief weinig effect sorteren. Josee van den Berg zei daar ook al iets over in een eerdere presentatie. Stringente regulering van hoog kwaliteit WBT blijft noodzakelijk. Maar zelfs dan zul je zien: als er geen retailregulering is dan betwijfelen wij zeer of met zakelijk WLR het op retailniveau voldoende concurrerend zou kunnen worden.

Non-discriminatie. Dit volgt in grote lijnen, voor degenen die vanmorgen ook aanwezig waren, de invulling die wij daar ook presenteerden. We denken dat OPTA een goeie stap heeft gedaan door de non-discriminatieverplichting verder uit te werken en ook met concrete

gedragsregels. Dat wordt door ons verwelkomd. Ik vind wel dat dat aanleiding is om dat nog iets verder te gaan fine tunen en daarbij twee belangrijke concepten in het achterhoofd te houden en dat zijn 'equivalence of input' en 'equal time to market'. Wat verstaan wij daar nu onder. Equivalence betekent dat je waarborgt dat wholesale kwaliteit tenminste gelijk of beter is dan retailkwaliteit en dat je dat ook concreet maakt met SLA's, KPI's zodat daar incentives vanuit gaan dat concurrenten hoogwaardige concurrerende dienstverlening kunnen leveren. Nu is het zo dat in de huidige verplichting staat: KPN moet aan derden leveren wat zij aan zichzelf levert.

Ofcom die draait dat om, die zegt: de AMM partij moet afnemen hetgeen zij aan derden levert. Dat is een subtiel doch niet onbelangrijk verschil, want aan de hand daarvan, zeker in combinatie met het vierde punt, kun je veel beter monitoren of inderdaad intern precies geleverd wordt wat er extern wordt afgenomen. Ik denk ook dat je het zo moet inregelen dat voor iedere retaildienst er een wholesale equivalent moet zijn. En of dat inderdaad het geval is, dat zou je ook moeten concretiseren aan de hand van een 'fit for purpose' test. Ofcom heeft dat zeer uitgebreid uitgewerkt. Met als toetssteen: kan nu die concurrent, die concurrerende afnemer op basis van het wholesale aanbod daadwerkelijk het retailaanbod van KPN matchen. Dan gaat het niet alleen over prijs, maar ook over kwaliteit, voorwaarden en onderliggend de storingsafhandeling, ordering- en leveringsproces en alle bijbehorende voorwaarden. OPTA constateert ook dat non-discriminatie belangrijk is ter voorkoming van marge-uitholling. Wij vinden dat nog een stapje verder moet worden uitgewerkt. Ook daar zullen we concrete aanbevelingen voor doen. Maar ook daar is het goed om te constateren dat er marge-uitholling is vanwege het nog steeds aanwezige vestzak/broekzak effect. KPN is relatief gezien grootste interne leverancier, en dus relatief weinig effect voelt van hoge wholesale tarieven, dat je dat uitdrukkelijk ook in het kader van non-discriminatie moet meenemen.

Transparantie en referentieaanbod. Eigenlijk vloeide uit de vorige slide voort dat dat betekent dat je in het kader van transparantie, in dit geval een referentieaanbod, de verplichting specifiek moet aanvullen met gedetailleerde voorschriften omtrent de inhoud. OPTA maakt zichzelf daarmee ook bevoegd om goed te kijken naar het referentieaanbod. Hij heeft formeel niet de bevoegdheid om te zeggen je mag het pas in de markt zetten als wij het voorafgaand hebben goedgekeurd, maar kan het wel toetsen of het voldoet aan de verplichtingen. Als je die verplichtingen zo nauwkeurig mogelijk en zo concreet mogelijk opschrijft, geeft OPTA zichzelf ook een handvat om het referentieaanbod echt te toetsen of het voldoet aan het vereiste van de regulering. Daarbij is van belang dat bijvoorbeeld key performance indicators worden opgenomen aan de hand waarvan je kunt toetsen of sprake is van kwaliteitsdiscriminatie op alle vlakken. Dus op het gebied van ordering en levering, kwaliteit van dienstverlening, storingsafhandeling en dergelijke. Wij pleiten er ook voor dat er voorzover OPTA dat, maar wellicht is OPTA dat al van plan, dat er ook een WLR- implementatietraject wordt gestart zoals dat ook eerder heeft plaatsgevonden voor residentiële telefonie, waarin dat in de haarvaten kan worden ingeregeld.

De verplichtingen. Gelet op het feit dat die markt nog niet concurrerend is, pleiten we er ook voor dat op retailniveau voor de consumentenmarkt, de verplichtingen worden gehandhaafd. Ook op de zakelijke retailmarkt is de tijd nog niet rijp om die verplichting in te trekken. De

intrekking die OPTA nu voor zich ziet, daarvan zegt ze, 'we trekken die verplichting in op het moment dat de implementatie van wholesale verplichtingen is afgerond'. Dat roept natuurlijk de vraag op 'wanneer is dat dan precies het geval'? Is dat het geval als er een aanbod ligt? Of moet er een partij zijn die begonnen is met het daadwerkelijk gaan afnemen? Moet er een concurrerend aanbod in de markt staan? Dat is allemaal niet duidelijk en niet uitgewerkt. Dat creëert een grote mate van onzekerheid. Dus als je zover komt en je zegt, ik wil het wel echt gaan intrekken, dan zul je dat heel goed moeten inregelen. Want om zo'n zekerheid te geven, niet alleen voor concurrenten, maar ook voor KPN, dat iedereen weet wanneer die verplichtingen op retailniveau worden ingetrokken. Nogmaals, liever niet.

Wat ons ook wel opviel is dat OPTA zegt, we trekken de verplichtingen voor vaste telefonie in, omdat we voorzien dat na 2011 de markt concurrerend gaat worden. Als dat zo is, dan is dat dus niet zo in je eigen visie, tijdens de huidige reguleringsperiode. Maar je gaat al wel vast de voorwaarde vastleggen dat je voorwaardelijk gaat intrekken. Dat kunnen wij niet rijmen. Dat wordt natuurlijk door OPTA niet onderbouwd. Waarom OPTA dan denkt dat die markt na de komende reguleringsperiode concurrerend gaat worden. Wat zou je dan moeten doen? Wij denken ook dat als je dan zover gaat dat die intrekking aan de orde is, dat je dan ook daar de fit for purpose test, dat je dan moet kijken: is het echt zo dat op basis van de diensten waarvan de implementatie moet zijn afgerond, inderdaad concurrenten in staat zijn om op basis daarvan op retailniveau een concurrerend aanbod in de markt te zetten. Ook hier geldt, dat waarborgen tegen pricesqueeze en kwaliteitsdiscriminatie essentieel zijn. Als dat niet lukt via de retailband, dan zal het dus op wholesale vlak moeten plaatsvinden. Dat is nog niet zo eenvoudig. Wij ontwikkelen daar een zienswijze voor die horizontaal door de verschillende markten heenlopen, omdat deze problematiek ook in verschillende markten aan de orde komt. En daar ook concrete aanbevelingen doen over hoe OPTA op dat niveau het beste kan omgaan met pricesqueeze.

Eigenlijk zijn we ervoor dat het stoplichtmodel wordt gehandhaafd en dat het ook wordt aangescherpt. Dan heb je de concrete retailkapstok met de wholesale kapstok voor het aanpakken van pricesqueeze. Zonder retailregulering heb je eigenlijk alleen maar de wholesale knop om aan te draaien. Dat betekent dus ook dat op het moment dat er een wijziging is van een retailaanbod, dat dat een trigger voor OPTA moet zijn om opnieuw te kijken of er sprake is van pricesqueeze en dan maatregelen te nemen. We hebben het liefst dat OPTA alle retailaanbiedingen van KPN voorafgaand blijft toetsen en niet alleen op price squeeze, maar ook op aanwezigheid van wholesale equivalenten en kwaliteitssqueeze. Dat is een veel bredere test dan uitsluitend een stoplichtmodel op basis waar naar de tarieven wordt gekeken.

De retailmarkt. Voor zover telefoniediensten worden geleverd via MDF moet intrekking van verplichtingen ook pas overwogen worden als die migratie is afgerond. Bulkprijzen tegen billijke prijzen en voorwaarden. Of dat gaat lukken, gelet op de huidige stand van zaken met de onderhandelingen, dat is maar zeer de vraag. Een belangrijke notie daarbij is dat de vrijwillige pricesqueeze test waaraan OPTA zich heeft verbonden in die migratieovereenkomst. Die werkt niet, als die MDF-migratie niet door gaat. Dus dat is een omstandigheid die je zeker in aanmerking moet nemen als je gaat kijken naar de vraag of retailregulering nodig is. Wij denken dat daar zonder meer aanleiding toe is.

Wat als dat nu niet gebeurt. Als alle retailreguleringen worden afgeschaft? Krijgen we dan stuntaanbiedingen van KPN? Vast-mobiel bellen voor een nul-tarief? Zou best kunnen. Terwijl op wholesale niveau gewoon tegen de onderliggende wholesale tarieven moet worden afgerekend door de concurrenten. Krijg je dan specifieke win-back acties, waarbij KPN heel groep specifiek kan zeggen 'alle klanten van Tele2 en Verizon krijgen nu een specifiek aanbod'? Dat mag dan, want er is geen verbod tot non-discriminatie. Hoe zit het met tenders en prijsonderbiedingen in de zakelijke markt? Daar ontbreken dan alle handvaten. Daar maken we ons echt grote zorgen over. Zowel op de consumentenmarkt als op de zakelijke markt. Voor ons gevoel is dat terug naar af. Een notie die ik toch nog wel even wil maken is wat OPTA zegt, als ik alle wholesaleregulering, als ik dat goed heb ingeregeld, dan hoef ik me om de retailmarkt niet zoveel zorgen te maken. Dan is het wel goed om even te realiseren dat voor kabelbedrijven als UPC, die zijn helemaal niet afhankelijk van onze regulering, maar des te meer van retailregulering. Die hebben hun autonome groei ontwikkeld zonder dat zij afhankelijk waren van enige mate van onze regulering. Voor hen is retailregulering essentieel, ook om dat vlak autonome groei te kunnen laten zien.

Joos Francke (OPTA)

Je geeft aan bij die zakelijke markt van dat OPTA's redenering is 'als al die wholesale zaken goed geregeld zijn, dat het dan voldoende is en dat er dan geen retailregulering meer nodig is'. Wij geven steeds aan van: als al die wholesale maatregelen er zijn, dan kunnen concurrenten ook alle type diensten aanbieden. De wholesale portfolio wordt aardig uitgebreid met dit besluit en andere besluiten. Wat verwachten jullie dan wel van die al die nieuwe wholesale maatregelen?

Feyo Sickinghe (ACT)

Als je kijkt naar wholesale line rental voor de zakelijke markt. Wij verwachten eerlijk gezegd dat dat relatief gezien weinig effect gaat sorteren als niet tevens op retailniveau waarborgen zijn getroffen. Dan het inregelen van WLR, dat is een behoorlijke klus. Daar kunnen een aantal partijen hier aan tafel op de consumentenmarkt over meepraten. OPTA zelf ook. Die weten wat dat inregelen van WLR betekent. Dat is dus niet zo maar gebeurd. Bovendien geldt dat het niet zo is dat WLR niet per definitie geschikt is voor bediening van de groot zakelijke markt en zich meer leent voor het MKB. Daar hebben we op zich geen heel grote verwachtingen van. Verdere aanscherping van hoge kwaliteit WBT en ILL vinden we sowieso nodig, maar als je aankijkt tegen een pricesqueeze, een potentiële pricesqueeze, dan moet je wel een hele grote held zijn als je dan desalniettemin toch in wholesale remedies als wholesale line rental voor de zakelijke markt wilt gaan investeren. Zeker niet als je dat niet al reeds gedaan hebt, ook voor de consumentenmarkt. Er is wel een hobbel, ook voor de zakelijke aanbieders die dat niet gedaan hebben om nu die stap te zetten.

Rob Rosendaal (Verizon)

Om het iets scherper te stellen, zakelijke aanbieders, met name op het moment dat je grote klanten bedient, wil je idealiter alle voice diensten verkopen. Dus ook uitgaand verkeer, inkomend verkeer. Alles. Je wilt zo'n klant op je eigen netwerk haken. Dus wat heb je nodig? Je hebt access nodig. Wholesale line rental is alleen maar gekoppeld aan CPS, is alleen maar uitgaand verkeer. Dat is een beperking. Maar de grootste beperking en het grootste

probleem in de markt nu is dat de access, die kun je niet concurrerend ten opzichte van KPN aanbieden. Dat is die ISDN30 problematiek. Daar heb je te maken met een pricesqueeze. Het is denk ik zaak om te kijken op welke wijze je die pricesqueeze kunt oplossen. Het heeft te maken met tariefregulering voor WBT en voor ILL. Op het moment dat je daar zorgt voor tarieven die maken dat je ook concurrerend met KPN ISDN30's kunt aanbieden, dan heb je een hele grote hobbel genomen in die markt. Zo lang dat zo is, blijft het problemen geven zoals het thans is. Ook al bied je wholesale line rental, kun je dat afnemen, dan nog is het geen oplossing voor het probleem. Bovendien is het voor indirecte spraakdiensten, dus het is de helft van je dienstverlening. Dus dat wil je eigenlijk helemaal niet.

Jeroen Hoogendoorn (OPTA)

In hoeverre, bijvoorbeeld een klant met meerdere vestigingen: je zegt aan de ene kant van we willen gewoon access, dus die klant aansluiten op ons eigen netwerk. Dan heb je ook FTA-inkomsten. In hoeverre zien jullie WLR mogelijk als middel om een klant die eerder behoefte heeft om voor al zijn vestigingen met jullie in zee te gaan, de kleinere vestigingen aan de hand van WLR aan te sluiten? Dat je die klant toch een totaalpakket kan bieden.

Rob Rosendaal (Verizon)

Dat is misschien een zinvolle nuancering. Je ziet inderdaad vaak dat het hoofdkantoor, grote klanten, die worden direct aangesloten en de kleinere vestigingen krijgen dan indirect voice. Die krijgen CPS vaak op dit moment omdat het gewoon business wise niet uitkwam om die access component erbij te doen. Misschien dat het in dat soort dingen iets scheelt, maar het gaat met name om de aantrekkelijke snack voor dit soort bedrijven, dat je die grote klanten kunt pakken. Zeg maar die hoofdkantoren. Ze zijn in wezen overall minder geïnteresseerd in het MKB-segment waar dit misschien behulpzaam zou kunnen zijn.

Joos Francke (OPTA)

Wij hebben als argumentatie ook gebruikt dat we de retailverplichting op de zakelijke markt intrekken omdat wij verwachten dat op termijn de wholesale verplichtingen daar toereikend zijn. Wij geven daar een aantal argumenten voor. Onder meer dat in onze visie voice over breedband toch wel degelijk een rol gaat spelen op die zakelijke markt. Nu gaf je in je presentatie aan dat dat in ieder geval nu nog niet het geval is. Mijn vraag is hoe jullie aankijken tegen de ontwikkeling van voice over breedband in de zakelijke markt.

Rob Rosendaal (Verizon)

Ik begrijp dat er op dat punt ook wat verschillen van inzicht zijn tussen partijen. Ik moet even kijken hoe ik daar nu mee omga. Ik begrijp dat dat net iets anders ligt.

Josee van den Berg (Tele2)

Ik kan er wel iets over zeggen namens Tele2. Wij zijn van mening dat voice over breedband ook in de zakelijke markt zeker een rol zal spelen. Die rol zal ook groter worden en in mijn presentatie kom ik daar voor een deel ook op terug. Dus misschien dat wat Tele2 betreft we daarop kunnen wachten, maar misschien dat de andere partijen een ander standpunt hebben en dat wel naar voren willen brengen nu.

Rob Rosendaal (Verizon)

Toen wij begonnen met allerlei voiceproducten en voice over breedband, al die mooie dingen, toen waren de marketeers binnen ons bedrijf die waren zoiets van dat gaat als een tierelier. Wat blijkt in de praktijk, helaas het gaat heel erg langzaam. Niet in de consumentenmarkt, daar gaat het snel. Daar is het ook vrij eenvoudig, want er gaan klanten ineens over. De zakelijke markt is uitermate moeizaam. Dat komt omdat die zakelijke aanbieders zien dat er vervangingsinvesteringen moeten plaatsvinden, dus ze moeten de PABX'en eruit gooien op een gegeven moment en dat gaat heel lastig. Ik denk dat alle partijen die hier in die markt actief zijn, die worden geacht door jullie voice over breedband over capacitaire lijnen te melden. Ik doe dat ook. Ik weet, soms met schaamrood op mijn kaken, dat het minimaal is, al gedurende een hele lange tijd. Ik verwacht ook niet dat dat een hele grote vlucht gaat nemen binnen de huidige regulering. Het is jammer, het is wel een feit. Een empirisch gegeven in deze markt.

Joos Francke (OPTA)

Een aantal van uw punten ging ook in op de non-discriminatieverplichting en hoe jullie die graag ingevuld zouden zien. Volgens mij hebben we in dat besluit natuurlijk een aantal kwalitatieve criteria benoemd. Zitten daar echt dingen in die wat jullie betreft ontbreken? Wat zijn de belangrijkste elementen die dan ontbreken? Wij geven natuurlijk ook aan van: er moet een referentieaanbod komen waarin ook al dat soort criteria uitgewerkt moeten worden. Waar zit het licht tussen het wensenlijstje wat je net aangaf in de presentatie en wat in het besluit is opgenomen.

Feyo Sickinghe (ACT)

Die inregeling, dat moet ook dan echt gebeuren. In het kader van WLR komt er neem ik aan ook gewoon weer een implementatietraject. Dat is voor de andere zaken wellicht niet direct voorzien. De notie KPN mag retail pas los als er een echte wholesale equivalent is, waarbij je tegelijkertijd aan de start kunt verschijnen. Dat zijn zaken waarvan je zegt van ja, dat zou ik wel graag nog wat nader uitgewerkt willen zien in het besluit. Bijvoorbeeld wat ik noemde is 'KPN moet zichzelf wel leveren hetgeen zij aan derden levert', dat omdraaien van die verplichting in lijn met de invulling die Ofcom geeft aan equivalence of input. Dat beschouwen we wel echt als kernpunten. Als je vanuit die optiek nog een keer naar de verplichtingen kijkt, dan geeft dat je aanknopingspunten. Je bent op de goede weg om het nog net even een tandje scherper uit te werken.

Nog een aanvulling daarop: plus door zo specifiek mogelijk te zijn in je verplichtingen en ook het verband met de transparantieverplichting, het referentieaanbod. Dat geeft je ook de meest concrete toetssteen om te kunnen beoordelen of het referentieaanbod inderdaad aan de gestelde eisen voldoet.

Joos Francke (OPTA)

Je gaf ook aan in de marktafbakening dat je vond van dat lokale opbouw en lokale doorgifte niet in één markt moeten zitten omdat je die diensten apart zou moeten kunnen afnemen. Ik vroeg me even af, je legt daar dus een link tussen de afbakening en dat je die dienst dan ook altijd perse gezamenlijk af zou moeten nemen terwijl mijn beeld is dat in in de verplichtingen wel degelijk de mogelijkheid is opgenomen om ook alleen lokale opbouw af te nemen. En dat

daar ook in die zin aparte tarieven voor moeten komen. Hoe kom je tot de link die je legt tussen die twee?

Feyo Sickinghe (ACT)

We gaan uit van de situatie: Tele2 pleit al jaren voor lokale interconnectie. Laten we hopen dat dat alsnog komt op het moment dat het nog zinvol is. Dan zul je ook zien als er lokaal geïnterconnecteerd kan worden dat die diensten ook daadwerkelijk apart afgenomen kunnen worden. Een belangrijke driver daarbij is dat in ieder geval aparte tarieven worden vastgesteld voor beide diensten en dat het niet op één hoop wordt gegooid. Dat maakt het ook weer heel erg lastig om te beslissen van ja, ik wil wel lokale interconnectie, maar ik moet tegelijkertijd voor doorgifte betalen terwijl ik dat zelf ook kan leveren. Het pleidooi is met name gericht om ervoor te zorgen dat er separate tarieven voor lokale gespreksdoorgifte en gespreksopbouw door OPTA zullen worden vastgesteld.

Joos Francke (OPTA)

Ik heb nog een vraag over de tariefregulering. Daar heb ik niets over gehoord in de presentatie. We hebben natuurlijk in de tariefregulering ook aangegeven dat er in die zin een correctie voor leegloop moet komen. Hoe beoordelen jullie de tariefregulering zoals die voor het CPS/opbouw in het besluit is opgenomen.

Feyo Sickinghe (ACT)

Dan haak je weer aan bij de discussie over EDC/WPC. Dat blijft voor ons wel een heel belangrijk onderwerp. Daar zullen we ook in een horizontale zienswijze op ingaan. Afgezien van het feit dat we nog steeds principiële bezwaren hebben tegen voortzetting van EDC en ook menen dat OPTA nog steeds geen overtuigende argumenten heeft geleverd dat EDC ook de meest geëigende methode is voor het reguleren van deze diensten, vinden wij dat het feit dat OPTA leegloop niet meer in aanmerking wil nemen bij bepaling van de kostprijs die mag worden meegenomen voor de tarieven, dat vinden we een goede stap. Dat OPTA zegt ja, EDC dat mag van het CBb, dus is het prima. Dat wil nog niet zeggen dat het ook daadwerkelijk de meest geëigende methode is. Wij denken van niet. Over het punt van de leegloop daar staat nu in: de leegloop die het gevolg is van migratie die mag KPN niet meenemen. Ik denk dat OPTA ook een stapje verder moet gaan. Ik denk als leegloop sprake is van het feit dat KPN klanten verliest aan concurrenten of aan kabels, ook dat zou niet mogen worden meegenomen. Concurrenten kunnen toch ook niet zeggen van 'het spijt me, ik heb dit jaar minder klanten geworven dan wel meer klanten verloren dan ik had gevreesd en gehoopt, ik stuur mijn wholesale klanten nog even een naheffing, want ik heb toch wat meer kosten gemaakt dan ik had voorzien'. Dat kan toch niet waar zijn? Je moet daar consequent zijn en zeggen, als er sprake is van leegloop, neem porto qua de uitkomst, dan kan dat niet worden doorgerekend. Kunnen concurrenten ook niet.

Voorzitter

Dat besluit de vragen van de hoorcommissie ten aanzien van de presentatie van ACT.

Josee van den Berg (Tele2)

Ik wil namens Tele2 jullie meenemen in de businesscase van Tele2 en proberen om de effecten van de maatregelen zoals OPTA die nu voor ogen heeft af te beelden op onze

businesscase. Ik hoop jullie daarmee ook te kunnen overtuigen dat de maatregelen die OPTA voor ogen heeft, een averechts effect zullen hebben op het marktaandeel van KPN. Of liever gezegd, een heel positief effect op het marktaandeel van KPN. Het is maar net hoe je het wilt zien.

In het kort nog even de probleemanalyse. In afwezigheid van regulering zegt OPTA dat de retailmarkten voor telefonie, zowel zakelijk als residentieel onvoldoende concurrerend zijn. OPTA legt dan aanvullende verplichtingen op in dit concept marktanalysebesluit met name om de toegang beter mogelijk te maken. Die verplichtingen die houden ruwweg in WLR voor ISDN15 en 30. Nadere verplichtingen op het gebied van WBT en huurlijnen. Dan zegt OPTA, dat met deze maatregelen op termijn de telefoniediensten concurrerend zullen zijn en schrapt daarmee de bestaande retailverplichtingen. Dat is een hele korte samenvatting, maar zo komt het in ieder geval bij ons over. Ik herhaal nog maar even wat ik vanmorgen ook gezegd heb, maar dat is met name ook omdat de commissie weer een andere samenstelling heeft. Tele2 heeft intensief geïnvesteerd in op ULL gebaseerde toegangsdiensten. Wij hebben daarmee een dekking van ongeveer 70% van de Nederlandse afnemers. Op basis van dat ULL-product, zijn wij in staat om een groot deel van de noodzakelijke toegangsdiensten, voor zowel voice, data als internet, zelf te produceren. Daarmee hebben we eigenlijk hele lage incrementele kosten voor het aansluiten van klanten. Wij produceren wholesale bitstream voor onszelf en voor de markt in alle mogelijke varianten. We produceren wholesale ethernet toegang voor onszelf en voor de markt op zowel koper als glas, maar we produceren ook op basis van ULL 2MB huurlijnen. We kunnen zowel Voice over breedband als klassieke ISDN30 op basis van eigen aansluitingen realiseren in ongeveer 70% van de markt. Daarnaast hebben we nog steeds een uitgebreide staf voor het leveren van zakelijke en consumententelefonie. We hebben daar productmanagers op zitten, we hebben daar service managers op zitten. We zijn nog steeds buitengewoon actief in die markt. Met name omdat we die investeringen in de toegangsdiensten hebben gedaan. Toch komen we eigenlijk niet veel verder dan 5 à 10% marktaandeel in de zakelijke markt en minder dan 5% in de consumentenmarkt. We hebben eigenlijk een volgens de voorgestelde regulering van OPTA op dit moment eigenlijk wel een optimale positie om telefonie in concurrentie met KPN aan te bieden en we stellen vast dat onze marktaandelen toch ver achterblijven bij de inspanningen, zowel de financiële inspanningen als de procesmatige inspanningen. Wij zijn dan ook van mening dat de door OPTA gesignaleerde toegangsproblemen, eigenlijk niet een oplossing gaan vormen voor het probleem in de vaste telefoniemarkt. Wij zijn van mening dat veel meer in de verkeerstarieven zit, waardoor we positieve marges niet kunnen realiseren. De nieuwe verplichtingen en wat denken we dat de effecten daarvan zullen zijn. WLR over ISDN15 en 30. Wij verwachten eigenlijk helemaal niet dat er op grote schaal iets gaat gebeuren met deze verplichting. Onze inschatting is dat eigenlijk alleen de huidige WLR-afnemers hun dienstverlening naar de zakelijke markt zullen uitbreiden en dat betekent voor een partij als Tele2 dat het eigenlijk alleen maar gaat om het dekkingsgebied waren we zelf geen toegangsdiensten kunnen leveren, want ik ben het met Rob Rosendaal eens, onze voorkeur gaat natuurlijk uit naar vaste aansluitingen op ons netwerk, ook vanwege het inkomende verkeer. Dat is de businesscase, die is daar gewoon anders. Wij zullen WLR alleen maar toepassen daar waar we dat noodzakelijk moeten doen en verder niet iets anders kunnen.

Houd me ten goede, ik verwacht wel dat onze organisatie dit gaat implementeren, maar het effect op de markt zal een heel klein effect zijn.

De kostenregulering van WBT en toevoegingen van WEAS aan de verplichtingen. Zal dat effect hebben op de markt? Als je kijkt naar de huidige markt voor hoogcapacitaire WBT. Tussen de € 100 en 150 kan je op dit moment een WBT-lijn inkopen waarmee, als je tenminste een package switched voice platform hebt, je een absoluut kwalitatief goede voicedienst kan leveren. Met andere woorden, de voorgestelde regulering zal wellicht enig effect op die tarieven hebben, maar wij verwachten geen dramatisch effect. Dan de verplichtingen op het gebied van ethernet. Ethernet in onze optiek in onze businesscase eigenlijk alleen noodzakelijk voor hoge bandbreedtediensten en zal nauwelijks effect hebben voor voice. Met andere woorden, de toevoegingen van ethernet en WBT, om welke reden dan ook het door de markt misschien verwelkomd wordt, maar kan niet door OPTA uitgelegd worden als dat daarmee de voicedienst meer concurrerend zal worden dat hij nu is.

Ik heb eigenlijk tot nu toe geprobeerd om aan te geven dat de wholesale verplichtingen die OPTA wil gaan opleggen geen noemenswaardige invloed zullen hebben op de business case van Tele2. Wij krijgen daardoor niet opeens diensten die we niet al zelf kunnen maken tegen lage incrementele kosten en wij zien ons eigenlijk geconfronteerd met het wegvallen van retailregulering. Wij zijn van mening dat dat waarschijnlijk wel hele grote gevolgen zal hebben. Het belangrijkste daarin is eigenlijk dat die alternatieve aanbieders, waaronder wij onszelf natuurlijk ook scharen, die kunnen dat kostenprofiel wat KPN heeft nou eenmaal gewoon niet matchen. Zolang wij in Nederland geen systeem hebben van 'bill-and-keep' en het nog steeds het 'calling party pays principle' is, hebben we gewoon te maken met dat KPN vast mobiel verkeer voor 60% onnet kan aanbieden. Daarmee dus incrementele kosten van 0 heeft. KPN kan vast-vast verkeer voor 70% onnet aanbieden. Deze verkeersstromen hebben dus gewoon geen incrementele kosten en KPN kan diep zakken met de prijs en uit ervaring en met name de ervaringen die we hebben opgedaan bij de overtredingen van KPN, weten we dat KPN ook zeker de prikkel heeft om dat te doen. Dat zal KPN niet doen voor de bulk van haar klantbestand maar daar heeft OPTA ook nog iets voor aangedragen, namelijk KPN hoeft non-discriminatie niet meer te volgen. Dus KPN kan deze mechanismes toepassen eigenlijk alleen maar voor win back. Bent u klant bij Tele2 dan krijgt u van mij dit aanbod. En er is regelgeving technisch, als dit besluit van OPTA onverkort doorgaat, niets wat dat tegenhoudt. Dan kan je zeggen ga maar naar de NMA, ga maar zeggen dat het predatory pricing is, maar we weten natuurlijk met zijn allen dat dat een veel langere termijn kent en bovendien kan OPTA in onze optiek ook niet zeggen: je moet maar naar de NMA gaan want dit is nu juist de markt waar OPTA die rol speelt.

Conclusie. Wij zijn van mening dat de maatregelen die OPTA voorstelt, geen positief effect op de markt hebben. We hebben geprobeerd aan te tonen dat aan de hand van onze business case, toegang weliswaar een probleem kan zijn, maar geen probleem als je dat hebt opgelost wat er toe leidt dat de voice markt meer concurrerend wordt. We zien wel dat het een heel groot nadelig effect kan hebben op huidige aanbieders zoals Tele2 en dan met name het wegvallen van de retailregulering. Tel daar nog eens bij op de MTA-regulering, tel daar ook nog eens bij op wat OPTA voorstelt op het gebied van de FTA-regulering en je moet gewoon vaststellen dat de huidige aanbieders, de vaste aanbieders van voice, in een

enorme knelpunt terecht komen. Ik roep OPTA dan ook op om die retailregulering in aansluiting op wat Feyo al eerder heeft gezegd, toch echt niet te laten vervallen en als OPTA al vindt dat het zou moeten vervallen als het gaat om kostenoriëntatie of ondergrensregulering, handhaaf dan in godsnaam de non-discriminatieverplichting. Want dit is een effect dat, als KPN dit gaat toepassen, KPN binnen een jaar, na het aflopen van onze contracten, de markt helemaal terug zal hebben. Dan zal je zeggen: dat gaat KPN niet doen, maar daarmee reduceert u de andere marktpartijen tot een goed doel. Want waarom gaat KPN het niet doen, omdat ze een paar andere marktpartijen nog in stand wil laten? En wie dan? Wij zijn niet zulke grote vrienden van KPN. Ons zal ze waarschijnlijk niet in stand laten. Met andere woorden, u moet geen instrument in handen geven waarvan we de opgeroepen krachten straks onmogelijk meer kunnen overzien. Als u het al in handen geeft zorgt u er dan alsjeblieft voor dat u via monitoring en ook via maatregelen die u neemt direct in kan grijpen als u maar ziet dat het uit de hand gaat lopen. Want dit is een effect wat zulke grote consequenties heeft op de markt dat ik denk dat we de gevolgen hiervan nog nauwelijks kunnen overzien. Nogmaals, zodra we bill-and-keep hebben in Nederland is het een heel ander verhaal, maar zolang we dat niet hebben, geconfronteerd worden met hele hoge MTA-tarieven, waarbij andere partijen, zoals KPN, dat niet zodanig hoeft te voelen, kan KPN zeggen: ik heb liever een lage marge klant dan helemaal geen klant. Dus ik ga marge weggeven om klanten terug te krijgen op mijn netwerk. De prikkel bij KPN, kan ik u verzekeren, is levensgroot en wij staan als alternatieve partijen daar eigenlijk in dit marktanalysebesluit machteloos naar te kijken.

Joos Francke (OPTA)

Je gaf aan dat 70% van de afnemers kunnen jullie met eigen toegangsdiensten klanten bedienen. Hoe belangrijk zijn de wholesale maatregelen die in dit besluit en andere besluiten worden voorgesteld voor die overige 30%. In hoeverre is het belangrijk om een totaalpakket te kunnen aanbieden aan, ook voor kleinere vestigingen, voor grotere klanten.

Josee van den Berg (Tele2)

Ik heb vanmorgen nog even met Seymen Kooiman gesproken omdat ik vertelde dat wij hier vandaag zouden zijn en hij is bij ons de grote architect als het gaat om de telefonie netwerken en ik vroeg aan hem dezelfde vraag: is het niet zo dat je kan zeggen ja maar ik kan in die 30% dan misschien wat beter uit de voeten, waarop hij zei: nee, we kunnen met die 30% nu ook uit de voeten. We hebben weliswaar als het gaat om een ISDN30, we een ILL dienst moeten inkopen maar als het gaat om klanten die meerdere vestigingen hebben, dan is eigenlijk maar een heel klein deel van die vestigingen buiten ons dekkingsgebied. Die drukken dus eigenlijk niet zo, wat ons betreft, en dat zal voor andere partijen anders liggen, dat begrijp ik ook wel, op de business case. Wat bij ons op de business case drukt zijn de verkeerstarieven en dan met name in juist die aanbiedingen waar jullie het over hebben, die grotere bedrijven met meerdere vestigingen die bijvoorbeeld met tenders komen. Ik kan je verzekeren, we verliezen ze bijna allemaal. Ondanks het feit dat we daar driftig aan zitten te rekenen, ondanks het feit dat we 70% zelf kunnen bedienen tegen eigenlijk lage incrementele inkoopkosten, maar we verliezen ze bijna allemaal. We kunnen ze niet matchen, met name vast mobiel kunnen we niet matchen.

Jeroen Hoogendoorn (OPTA)

In hoeverre speelt nu een doorslaggevende rol dat je het totaalpakket niet kunt aanbieden? Dat je niet al die vestigingen van die klant uiteindelijk voor in- en uitgaand verkeer zelf kan bedienen.

Josee van den Berg (Tele2)

In de zakelijke markt kunnen we dat wel. We kunnen op dit moment iedereen in Nederland bedienen. We hebben 70% eigen dekking en 30% kopen we in via KPN.

Jeroen Hoogendoorn (OPTA)

Maar dan sluiten jullie dus ook de kleinere vestigingen aan via een ILL?

Josee van den Berg (Tele2)

Die sluiten we niet aan via een ILL. Die sluiten we aan via WBT.

Jeroen Hoogendoorn (OPTA)

Oké.

Josee van den Berg (Tele2)

En voor een deel hebben we ook de kleinere vestigingen, heel vaak is dat PSTN of ISDN2 en geen ISDN30. Daar hebben we gewoon te maken met WLR. We hebben bijvoorbeeld een groot project, voor heel veel vestigingen van de politie sluiten we aan via WLR. Wij hebben eigenlijk geen dekkingsprobleem. Eigenlijk zou de toegang in ons voordeel moeten werken. Wij constateren dat dat amper het geval is. Niet omdat we die toegang niet hebben. Die hebben we wel en daarom hebben we ook wel een iets hoger marktaandeel dan partijen die die toegang niet hebben, maar als we het afzetten tegen alle inspanningen, dan stellen we vast dat het eigenlijk maar een marginaal verschil is. Daarbij komt dat we denken dat de grootste kurk waar we op drijven is de non-discriminatieverplichting in de retailmarkt. En natuurlijk ook op dit moment nog het kleine beetje wat we hebben in het stoplicht model van die ondergrensregulering maar dat is niet zo wezenlijk. Maar de non-discriminatieverplichting is wel heel wezenlijk.

Als KPN zo'n aanbod doet moet ze dat ook aan al haar andere klanten doen. Dus met andere woorden, KPN kan niet, dat zit in dat systeem toch ingebakken, het heeft bij mij ook even geduurd voordat ik de waarde nog enigszins van kon inzien, maar die hebben we in de loop der jaren nog wel geleerd, is dat de waarde is dat KPN niet gericht kan gaan klanten wegkopen bij andere partijen en dat met de nieuwe regulering zoals voorgesteld door OPTA, verval. Dus KPN kan nu tegen een klant zeggen: u heeft een tender? Rock bottom. Wat zegt Tele2? Ik ga eronder zitten, sowieso. Maakt mij niet uit wat ze aanbieden. Ik bied 5 -10% eronder en binnen het marktanalysebesluit is daar niets aan te doen. Met andere woorden, de moeite die we nu al hebben met tenders, betekent eigenlijk dat we daar mee gaan stoppen, want we kunnen dat nooit meer matchen. Weggegooid tijd en geld.

Joos Francke (OPTA)

Geldt dat vooral voor de zakelijke markt of geldt dat ook voor de consumentmarkt omdat we daar toch wel zien dat Tele2 ook wel vaak lage tarieven hanteert, ook vast-mobiel, dan KPN bijvoorbeeld doet.

Josee van den Berg (Tele2)

Dat is zo. Bij KPN is vast-mobiel nog steeds een gereguleerd tarief onder de huidige regulering. Wij gaan natuurlijk ook proberen om klanten proberen te werven, want wij hebben niet die luxe dat wij alleen maar hoeven te werken aan het behoud van een klantenbestand. Wij hebben de opdracht dat wij klanten moeten werven. Je kan een klant niet werven door hetzelfde te bieden als je concurrent. Je moet eronder zitten. Of je dat nou leuk vindt of niet. Het was ons natuurlijk veel liever als we konden zeggen: kijk wij zijn Tele2, komt u toch alsjeblieft bij ons, we hebben dezelfde tarieven als KPN maar we zijn veel leuker. Zo werkt het helaas niet in de markt. Dus wij moeten altijd lager dan KPN gaan zitten. Dat is nou eenmaal een fait accompli!. Daar kunnen we niets aan doen. Wat ik alleen vaststel is dat alle moeite die wij hebben gedaan om die klanten te werven, en ik denk dat dat niet alleen voor ons geldt, maar ook voor kabels en voor andere aanbieders, al die moeite zou wel eens binnen een jaar voor niets geweest kunnen zijn omdat KPN kan zeggen: hier heb ik een lijst, deze klanten zitten niet meer op mijn netwerk, maar nemen nog wel MDF af dus die zitten ongetwijfeld bij Tele2 of bij Online of bij een andere partij, maar het gros zal bij Tele2 zitten, ik ga ze een mailing sturen en ik bied ze iets nieuws aan. En er is niets meer aan te doen. Misschien daarom ook mijn wat emotionele pleidooi hier, maar als wij deze stop uit het bad trekken krijgen we hem er niet meer in. Er komt een reparatiebesluit en dan weten we met zijn allen hoelang dat gaat duren. Dit instrument. OPTA, houdt dan in ieder geval de non-discriminatie verplichting vast. Stel daar in ieder geval dat dat noodzakelijk is in een prospectieve analyse omdat als je dat ook niet meer hebt, dan gaat KPN zijn gang. Ik kan jullie verzekeren, wij hebben intensief meegewerkt aan de totstandkoming van WLR, elke spaak in het wiel die maar te steken valt, wordt gestoken. Als ik KPN was, deed ik dat misschien ook wel. Als dat mijn opdracht is, dan is dat mijn opdracht. Je kunt een incumbent niet verwijten dat hij zich gedraagt als een incumbent.

Joos Francke (OPTA)

Nog een andere vraag. In het besluit hebben wij ook een soort soft sunset clause opgenomen voor WLR op de residentiële markt. Hoe kijken jullie daar tegenaan. Wat is jullie prospectieve analyse als je kijkt naar: verwachten jullie ook dat een groot deel van de WLR klanten in de komende periode zal migreren naar WBT of een MDF-achtige dienst.

Josee van den Berg (Tele2)

Goeie vraag. Misschien moeten jullie bij ons komen kijken. Toen WLR er kwam was het allereerste wat we deden, die klanten nogmaals benaderen met: wilt u alsjeblieft niet bij ons een integraal product internet en voice afnemen. Want dat was ons natuurlijk oneindig veel liever. En als je dan kijkt naar het resultaat dan is dat gewoon niet zo heel erg groot. Dat heeft twee oorzaken. De eerste oorzaak is dat een heleboel van die klanten die zitten al bij een DSL-aanbieder. En die hebben al een DSL-dienst. En die hebben op dat moment echt niet de behoefte of zitten vast in een contract, om over te stappen. En het tweede aspect, dat moet je niet vergeten, is dat een heleboel van de WLR- en CPS-klanten, en die mensen

bestaan nog echt, die hebben gewoon geen internet. Dat zijn oudere mensen, mensen die gewoon zich misschien ook nog wel voor een deel internet niet kunnen veroorloven, dat is een belangrijke groep en ik vind ook niet dat je neer moet kijken op die groep. Het feit dat ook die groep gebruik kan maken van concurrentie is een groot goed. Maar het betekent dus dat je die groep niet zomaar om kan zetten en zegt: ik stuur u nu een modem en dan moet u dat zo even aansluiten. Je kunt voor die tarieven ook niet zeggen: ik stuur er ook nog eens een monteur achteraan. Dat kan wel maar niet op die hele populatie. Met andere woorden, zo werkt het gewoon niet. En ik denk ook dat we moeten beseffen dat WLR zal best wel afnemen. Weet u wat trouwens de grootste reden is van afname van WLR? Overlijden! Klanten van ons overlijden. Daar zit hem dus ook het verhaal. Dat is eigenlijk waarom WLR qua afnemers minder wordt.

Dat doet er nu niet toe voor het verhaal maar ik geef even mee dat WLR zal best wel wat zakken in aantallen maar het is net als CPS. As a glue it's sure is sticky, met andere woorden: het gaat langer mee dan je misschien denkt en het is een belangrijke peiler in de concurrentie in de markt. Maar als u het vraagt: is het goed voor je marges. Nee, ik ben het helemaal met Rob Roosendaal eens, het is niet goed voor je marge. Het is alleen goed voor het opbouwen van een klantenbestand. We zijn heel hard bezig om te kijken of we die klanten niet toch achterwaarts kunnen integreren. Toch op ons eigen netwerk kunnen zetten. We zijn heel erg naar het zoeken of we niet die klanten misschien toch met nieuwe technologie iets anders kunnen gaan bieden. Zover zijn we nog niet.

Voorzitter

Zijn er nog vragen vanuit de hoorcommissie? Dan denk ik dat we het einde van deze bundel van hoorzittingen naderen. Ik denk dat we met zijn allen een voorschot hebben genomen op de schriftelijke zienswijze die we waarschijnlijk van jullie allen a.s. maandag zullen ontvangen. Daarmee hebben we nog een kleine week om elkaars argumenten te wegen en eventueel in jullie schriftelijke zienswijze te betrekken. Wat mij betreft, bedankt voor jullie aanwezigheid en bijdrage. Wellicht tot de volgende hoorzitting op 18 september.
