

OPTA en NMa

Richtsnoeren prijssqueeze

OPTA/EGM/2000/200494, NMa/2201/12

28 februari 2001

Inhoud

I. Inleiding

II. Juridische inbedding

Bevoegdheden d-g NMa

Bevoegdheden van het college

Artikelen 16 en 35 BOHT: vereiste van kostengeoriënteerde tarieven

Artikelen 17 en 36 BOHT: tussentijdse tariefwijzigingen

Afstemming toezichthouders

III. Nadere uitwerking

NMa; mededingingswet

Relevante markt

Verticale integratie

Onbillijk lage prijzen

Discriminerende prijzen

OPTA; Telecommunicatiewet

Kostenoriëntatie

IV. Prijssqueezetoets

Reikwijdte

Ontwerp van de prijssqueezetoets

V. Inwerkingtreding

Bijlagen

I. Inleiding

1. Het college van de Onafhankelijke Post en Telecommunicatie Autoriteit (hierna: het college) en de directeur-generaal van de Nederlandse Mededingingsautoriteit (hierna: de d-g NMa) publiceren hierbij richtsnoeren voor de beoordeling van de ondergrens van de eindgebruikerstarieven op grond van de artikelen 16, 17, 35 en 36 van het Besluit ONP huurlijnen en telefonie (hierna: het BOHT) respectievelijk op grond van artikel 24 van de Mededingingswet (hierna: de Mw).
2. Deze richtsnoeren zijn op grond van artikel 4:81 van de Algemene wet bestuursrecht opgesteld met inachtneming van de bevoegdheden die het college krachtens het BOHT, respectievelijk de d-g NMa krachtens de Mw, toekomen. Het college en de d-g NMa zullen deze richtsnoeren als beleidsregels in de zin van artikel 1:3, vierde lid, van de Algemene wet bestuursrecht toepassen. Onderhavige richtsnoeren hebben ten doel in het licht van het bovenstaande inzicht te verschaffen in de wijze waarop de beoordeling zal plaats vinden van de ondergrens van eindgebruikerstarieven van een aanbieder met aanmerkelijke macht op de markt voor vaste openbare telefonie en op de markt voor huurlijnen respectievelijk van een onderneming met een economische machtspositie op de relevante markt.
3. Het college heeft op 9 oktober 2000 een consultatiedocument gepubliceerd, getiteld 'consultatiedocument prijssqueeze'. De d-g NMa heeft in een eerder stadium gereageerd op het concept-consultatiedocument prijssqueeze. Marktpartijen hebben op het consultatiedocument commentaar geleverd. Als onderdeel van de consultatie is op 8 november 2000 een hoorzitting gehouden. Het college en de d-g NMa hebben bij het opstellen van deze richtsnoeren de reacties van marktpartijen op het consultatiedocument betrokken.
4. Door toenemende concurrentie kunnen de eindgebruikerstarieven van diensten van de aanbieder met aanmerkelijke macht dan wel van een verticaal geïntegreerde onderneming met een economische machtspositie op de netwerkmarkt (hierna: economische machtspositie), onder druk komen te staan. Wanneer het verschil tussen de eindgebruikerstarieven en de interconnectie-tarieven afneemt, kan prijssqueeze (hierna ook: wurgprijzen) ontstaan. Er is sprake van prijssqueeze als de marge tussen de inkoop- en verkooptarieven van de aanbieder met aanmerkelijke macht dan wel van een onderneming met een economische machtspositie zo laag wordt dat (efficiënte) concurrenten hun diensten niet meer rendabel kunnen aanbieden. Daarmee wordt de ontwikkeling

van bestendige concurrentie op langere termijn belemmerd. Het college en de d-g NMa zijn voornemens een ondergrens te stellen aan eindgebruikerstarieven van de aanbieder met aanmerkelijke macht dan wel van een onderneming met een dergelijke economische machtspositie.

II. Juridische inbedding

5. Deze richtsnoeren geven algemene regels omtrent de toepassing van hierna beschreven bevoegdheden van het college en de d-g NMa met betrekking tot de hoogte van tarieven die door een telecommunicatieonderneming worden gevraagd voor haar dienstverlening en de gevolgen die dit heeft voor de concurrentiepositie van andere aanbieders.
6. De toepassing van de richtsnoeren beperkt zich wat betreft de NMa tot ondernemingen die beschikken over een economische machtspositie in de zin van artikel 24 Mw en wat betreft OPTA tot ondernemingen die op grond van artikel 6.4 Tw door het college zijn aangemerkt als marktpartij die beschikt over aanmerkelijke macht.

Bevoegdheden d-g NMa

7. De d-g NMa is op grond van artikel 24 Mw bevoegd om op te treden tegen ondernemingen die misbruik maken van een economische machtspositie. In artikel 1, sub i, Mw wordt economische machtspositie als volgt gedefinieerd: *'positie van een of meer ondernemingen die hen in staat stelt de instandhouding van de daadwerkelijke mededinging op de Nederlandse markt of een deel daarvan te verhinderen door hun de mogelijkheid te geven zich in belangrijke mate onafhankelijk van hun concurrenten, hun leveranciers en hun afnemers of de eindgebruikers te gedragen.'* De begrippen van artikel 24 Mw worden geïnterpreteerd in het licht van de beleidspraktijk van de Europese Commissie en de jurisprudentie van het Hof van Justitie en het Gerecht van Eerste Aanleg op dit terrein. Bij het onderzoeken of er sprake is van een economische machtspositie moet de desbetreffende relevante markt worden afgebakend. De d-g NMa baseert zich bij dit onderzoek onder meer op de bekendmaking van de Commissie inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijke mededingingsrecht¹.

¹ Pb. 1997, C 372/5.

Bevoegdheden van het college

8. Het college dient op grond van de artikelen 16, 17, 35 en 36 van het BOHT eindgebruikerstarieven van een aanbieder met aanmerkelijke macht op de markt voor huurlijnen en op de markt voor vaste openbare telefonie te beoordelen op kostenoriëntatie.

Artikelen 16 en 35 BOHT: vereiste van kostengeoriënteerde tarieven

9. Om het vaststellen van kostengeoriënteerde tarieven te waarborgen, dient een aangewezen aanbieder met aanmerkelijk marktmacht op grond van artikel 16, tweede lid, respectievelijk artikel 35, tweede lid, van het BOHT een systeem te hanteren voor de toerekening van kosten en opbrengsten (hierna: het systeem). Op grond van artikel 16, vierde lid, en artikel 35, vierde lid, van het BOHT legt een aanbieder met aanmerkelijk marktmacht ieder jaar in mei het resultaat van de toepassing van het systeem over het voorafgaande kalenderjaar aan het college voor. Het resultaat wordt door het college gebruikt om te beoordelen of de tarieven kostengeoriënteerd zijn. Dat wil zeggen dat de tarieven in een bepaalde verhouding tot de kosten dienen te staan.

Artikelen 17 en 36 BOHT: tussentijdse tariefwijzigingen

10. Wijziging van tarieven dient een aanbieder met aanmerkelijk marktmacht op grond van artikel 17 en 36 van het BOHT aan het college voor te leggen. Het college dient tariefvoorstellen te beoordelen op kostenoriëntatie. Indien het college van oordeel is dat de voorgestelde tarieven niet kostengeoriënteerd zijn, stelt het college de aangewezen aanbieder met aanmerkelijk marktmacht binnen drie weken na ontvangst van het voorstel hiervan op de hoogte en deelt het college deze aanbieder mee dat binnen een maand na deze mededeling een aanwijzing terzake gegeven zal worden, welke de aanbieder met marktmacht gehouden is op te volgen.
11. In het verleden lag de nadruk bij het toezicht op de tarieven van de aangewezen aanbieder met marktmacht vooral op het voorkomen van te hoge tarieven. Het price cap systeem dat in 1999 is ingevoerd had ten doel een te hoge tariefstelling te voorkomen. Door toenemende concurrentie op de dienstenmarkt dient het college zich echter steeds meer te richten op het voorkomen van te lage tarieven op deze dienstenmarkt. Deze richtsnoeren zien op de vraag wanneer aan de ondergrens van eindgebruikerstarieven van een aanbieder met aanmerkelijke marktmacht vanwege te lage marges op de dienstenmarkt niet aan het vereiste van kostenoriëntatie wordt voldaan.

Afstemming toezichthouders

12. De afstemmingsprocedure tussen het college en de d-g NMa is vastgelegd in het Samenwerkingsprotocol (Staatscourant 2000, nr. 249), dat is opgesteld ingevolge van artikel 18.3 van de Telecommunicatiewet (hierna: de Tw). Uitgangspunt hierbij is dat het college als sectorspecifieke toezichthouder het voortouw zal nemen bij de beoordeling op terreinen waarop het college bevoegd is. Voor zover het college niet bevoegd is op grond van de Telecommunicatiewet, kan de d-g NMa klachten over prijsstijgingen behandelen op grond van de Mededingingswet.

III. Nadere invulling

NMa; Mededingingswet

13. Op grond van artikel 24 Mw is het ondernemen met een economische machtspositie verboden misbruik te maken van deze positie. Een mogelijke vorm van misbruik is gelegen in het opleggen van onbillijke en/of discriminatoire aan- of verkoopprijzen². Deze richtsnoeren zien op de vraag wanneer er sprake is van misbruik als gevolg van onbillijk lage prijzen.

Relevante markt

14. Zoals reeds gesteld, dient bij het onderzoeken of er sprake is van een economische machtspositie de desbetreffende relevante markt te worden afgebakend. Twee producten behoeven niet hetzelfde of 'bijna identiek' te zijn om vanuit mededingingsoptiek als een substituuat te worden aangemerkt en daardoor tot één markt te worden gerekend³. Producten A en B worden, simpel gezegd, als substituuat gezien of tot één markt gerekend als er bij een duurzame prijsverhoging van product A van 5% à 10%, een zodanig aantal gebruikers van product A naar product B overstapt dat door de daling in de verkoop van product A deze prijsverhoging voor een denkbeeldige monopolist die product A verkoopt, niet rendabel is.
15. In de telecommunicatiesector moeten ten minste twee typen markten in aanmerking worden genomen: de diensten die aan eindgebruikers worden geleverd en de toegang tot de faciliteiten die noodzakelijk zijn om die diensten aan eindgebruikers te leveren (waaronder het fysieke net). In elk specifiek geval is het noodzakelijk de relevante toegangs- en dienstenmarkten te bepalen (zie

² TK 24 707, nr. 3, MvT, p. 71.

³ Zie Bekendmaking van de Europese Commissie inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijk mededingingsrecht, Pb. 1997, C 372/5.

Bekendmaking Toegang)⁴.

16. Bij de levering van diensten aan eindgebruikers via het vaste net zijn spraakverkeer en dataverkeer tot dusverre als twee aparte relevante productmarkten gezien⁵.

Verticale integratie

17. In de telecommunicatiesector zijn sommige telecommunicatiebedrijven verticaal geïntegreerde: enerzijds zijn ze eigenaar van een telecommunicatienetwerk en anderzijds verlenen zij diensten in concurrentie met andere ondernemingen. Indien een verticaal geïntegreerde onderneming een economische machtspositie heeft op de netwerkmarkt, geldt dat zij haar eigen dienstverlenende bedrijfsonderdelen in beginsel niet anders mag behandelen dan de andere aanwezige dienstverleners (non-discriminatie).
18. Uit vaste jurisprudentie van het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen blijkt dat de omstandigheid dat het misbruik uitwerking heeft op een andere relevante markt dan die waarop de machtspositie wordt ingenomen, niet in de weg staat aan de toepassing van artikel 82 EG⁶. Als voor een dienst gebruik wordt gemaakt van verschillende netwerkcomponenten waar de wettelijke beperkingen zijn weggenomen, zal de mededinging afhankelijk blijven van de prijsstelling en de voorwaarden voor toegang tot elk van de netwerkcomponenten. Bij de ene netwerkcomponent is het gemakkelijker om concurrentie aan te gaan dan bij een andere netwerkcomponent. Zo is het bijvoorbeeld lastig om te concurreren op lokaal niveau (de 'local loop'), maar relatief minder lastig om te concurreren op verkeer tussen regionale centrales.
19. Indien een onderneming vaste telefoondiensten wil aanbieden op een markt, is toegang tot consumenten noodzakelijk. Deze toegang is vrijwel geheel in handen van KPN. De machtspositie die deze controle over de toegang biedt, is de meest relevante factor voor de beoordeling onder artikel 24 Mw⁷. Toegang tot het lokale niveau is in zijn algemeenheid een essentiële voorwaarde voor het ontstaan van dienstenmarkten met concurrentie en voor het inperken van de marktmacht van de

⁴ Bekendmaking betreffende de toepassing van de mededingingsregels op overeenkomsten inzake toegang in de telecommunicatiesector, Pb. 1998, 233/2 (hierna: Bekendmaking Toegang), ov. 44.

⁵ Zaak IV/JV.7, Telia-Sonera-Lithuanian telecommunications, d.d. 14 augustus 1998, ov. 17.

⁶ Zie bijvoorbeeld zaak 6 en 7/73, ICI, Jur. 1974, p. 223 en zaak 311/84, CBEM/CLT en IPB, Jur. 1985, p. 3261.

⁷ Zie Bekendmaking Toegang, ov. 63.

dominante netwerkexploitant⁸. Een economische machtspositie op de 'local loop' kan derhalve worden misbruikt op naastgelegen (diensten)markten.

Onbillijke lage prijzen

20. Een mogelijke vorm van misbruik van een economische machtspositie op de relevante markt is gelegen in het opleggen van onbillijke aan- of verkoopprijzen. Er is sprake van onbillijk lage prijzen, wanneer de prijzen niet in een redelijke verhouding staan tot de economische waarde van de geleverde prestatie⁹. Hiervan is in ieder geval sprake wanneer een dienst voor langere periode onder de kostprijs wordt verkocht met het oogmerk toetreding te ontmoedigen of een concurrent uit de markt te drukken ('predatory pricing'). In het algemeen is sprake van misbruik wanneer de prijs lager is dan de gemiddelde variabele kosten¹⁰ dan wel lager dan de gemiddelde totale kosten én onderdeel uitmaakt van een mededingingsbeperkend plan (de zgn. AKZO-test)¹¹. In netwerkindustrieën doet de enkele toepassing van deze regel echter geen recht aan de economische realiteit¹². De kostenstructuren in netwerksectoren zijn doorgaans sterk verschillend van die in andere sectoren, omdat de gezamenlijke kosten aanzienlijk hoger zijn. Zo kan de prijs gelijk aan de variabele kosten van een dienst aanzienlijk lager zijn dan de prijs die een exploitant moet rekenen om de totale kosten van het aanbieden van die dienst te dekken.
21. De Europese Commissie heeft in de Bekendmaking Toegang de norm voor 'predatory pricing' nader ingevuld teneinde prijssqueeze te kunnen voorkomen. Van een prijssqueeze (wurgprijzen) is sprake indien het eigen stroomafwaartse bedrijfsonderdeel van de dominante onderneming niet rendabel kan opereren op basis van de prijzen die het stroomopwaartse bedrijfsonderdeel van haar concurrenten verlangt. In voorkomende gevallen kan prijssqueeze ook worden aangetoond door te bewijzen dat de marge tussen de prijs die bij concurrenten op de stroomafwaartse markt (met inbegrip van eigen bedrijfsonderdelen) voor toegang in rekening wordt gebracht en de prijs die de netwerkexploitant op de stroomafwaartse markt vraagt, niet hoog genoeg is om een redelijk

⁸ Mededeling van de Commissie over de beoordeling in het licht van de mededingingsregels van het aanbieden van zowel telecommunicatie- als kabeltelevisienetten door een zelfde exploitant en de afschaffing van kabeltelevisiecapaciteit via telecommunicatienetten, Pb. 1998, C 71/4, ov. 14.

⁹ Zaak 298/83, CICCE, Jur. 1985, p. 1105, ov. 22.

¹⁰ Zaak C-62/86, AKZO, Jur. 1991, I-3359 en Bekendmaking Toegang, ov. 111.

¹¹ Zaak C-333/95, Tetra Pak, Jur. 1996, I-5951 en Bekendmaking Toegang, ov. 112.

¹² Bekendmaking Toegang, ov. 110.

efficiënte dienstverrichter op deze markt in staat te stellen een normale winst te behalen¹³.

Discriminerende prijzen

22. Een andere mogelijke vorm van misbruik door een onderneming met een economische machtspositie op de relevante markt is gelegen in het opleggen van discriminatoire aan- of verkoopprijzen. Deze discriminatie kan leiden tot een beperking van de mededinging op de stroomafwaartse markt – indien er voor derden geen alternatief bestaat voor het netwerk – waarop ook andere ondernemingen actief zijn dan wel daar actief willen worden. Bij de toets of er sprake is van discriminatie wordt gekeken naar de prijzen die de onderneming in rekening brengt aan haar eigen stroomafwaarts opererende bedrijfs onderdeel. Tevens mag een onderneming niet door het geven van selectieve, niet op kosten gebaseerde kortingen feitelijk discriminerende prijzen hanteren. De Europese Commissie heeft dit voor de telecommunicatiesector nader uitgewerkt in de *Bekendmaking Toegang*¹⁴.

OPTA; Telecommunicatiewet

Kostenoriëntatie

23. Partijen die op grond van artikel 6.4 Tw door het college zijn aangewezen als marktpartijen die beschikken over aanmerkelijke macht op de markt (artikel 6.4 Tw) dienen onder meer kostengeoriënteerde eindgebruikerstarieven te hanteren. De tarieven dienen daarmee in een redelijke verhouding te staan tot de kosten; zij dienen niet te hoog, maar ook niet te laag te zijn ten opzichte van de kosten. Onbillijk lage en/of discriminerende prijzen voldoen niet aan de telecomregelgeving. Om aan kostenoriëntatie te voldoen dient het verschil tussen de eindgebruikerstarieven van de aanbieder met aanmerkelijke marktmacht en de interconnectietarieven die aan concurrenten die gelijksoortige eindgebruikersdiensten aanbieden in rekening worden gebracht voldoende te zijn om een redelijk efficiënte dienstverrichter op deze markt in staat te stellen een normale winst te behalen (zie ook paragraaf 21).

¹³ Hierbij wordt onder meer verwezen naar Beschikking van de Europese Commissie van 18 juli 1988, *Brown Napier/British Sugar*, Pb. L 284/15.

¹⁴ Ov. 120 e.v.

IV. Prijssqueezetoets

Reikwijdte

24. Het college en de d-g NMa zijn van oordeel dat op geen van de door een aanbieder met aanmerkelijke marktmacht dan wel door een onderneming met een economische machtspositie (hierna: AMM/EMP-onderneming) aangeboden eindgebruikersdiensten prijssqueeze mag ontstaan. Het college en de d-g NMa toetsen derhalve de ondergrens van de eindgebruikerstarieven van een AMM/EMP-onderneming op kostenoriëntatie op het niveau van de verschillende tariefelementen per relevante markt met behulp van een prijssqueezetoets. Deze toets relateert de door de AMM/EMP-onderneming gehanteerde eindgebruikerstarieven¹⁵ aan de kosten van de AMM/EMP-onderneming. Ter bepaling van deze kosten wordt uitgegaan van de kosten die de desbetreffende onderneming zou maken bij inkoop van deze diensten op het eigen netwerk. Deze benadering zorgt ervoor dat nieuwe tarieven en/of tariefwijzigingen van diensten van een AMM/EMP-onderneming op non-discriminatoire wijze effect hebben op de relevante markt.

Ontwerp van de prijssqueezetoets

25. Bij de beoordeling van eindgebruikersdiensten van een AMM/EMP-onderneming gaan het college en de d-g NMa uit van de gepubliceerde generieke eindgebruikerstarieven van de AMM/EMP-onderneming.
26. Indien de AMM/EMP-onderneming naast de gepubliceerde generieke eindgebruikerstarieven tevens kortingen hanteert, die de marge tussen inkoop- en verkoopprijzen verkleinen, dan zullen het college en de d-g NMa het eindgebruikerstarief van de desbetreffende eindgebruikersdienst hiervoor corrigeren.
27. Bij de vaste openbare telefoondienst gaan het college en de d-g NMa voor de inkoopkosten uit van de kosten die de AMM/EMP-onderneming op de netwerkmarkt zou maken indien zij netwerkbeslag bij zichzelf zou inkopen tegen interconnectietarieven. Deze tarieven worden indien nodig gecorrigeerd voor specifieke kosten waarvan de AMM/EMP-onderneming geen veroorzaker is. Eindgebruikerstarieven worden niet aangepast voor kortingen die gestoeld zijn op kostenbesparingen (bijv. Total Line). Deze kostenvoordelen zouden ook door de efficiënte aanbieder

¹⁵ In bepaalde gevallen wordt uitgegaan van een gedeelte van het eindgebruikerstarief, namelijk het eindgebruikerstarief minus een 'terminating' vergoeding.

moeten kunnen worden gerealiseerd en mogen direct aan de klant worden teruggegeven in de vorm van een korting op het eindgebruikerstarief.

28. Voor de bepaling van de retailopslag (een toeslag op de netwerkkosten, waarmee efficiënte aanbieders in staat worden gesteld een normale winst te behalen) gaan het college en de d-g NMa uit van de kosten van een efficiënte alternatieve aanbieder. Het college en de d-g NMa hanteren als benadering van de kosten van een efficiënte aanbieder, de retailkosten van de AMM/EMP-onderneming. De hoogte van de retailopslag wordt bepaald door de absolute retailkosten uit te drukken als percentage van de netwerkkosten van de desbetreffende aanbieder.
29. De d-g NMa en het college zijn van oordeel dat deze benadering toegepast kan worden op iedere dienst/markt waarop de hier boven beschreven algemene regels gelden. In de bijlagen bij deze richtsnoeren is een specifieke prijsstreefmaat voor een aantal diensten/markten nader uitgewerkt. Indien naar aanleiding van bijvoorbeeld geschillen en/of klachten van marktpartijen, reden is te veronderstellen dat er bij andere dan in de bijlagen genoemde diensten/markten sprake is van prijsstreefmaat, kunnen het college en de d-g NMa op basis van bovenstaande uitgangspunten van de prijsstreefmaat een dienst/marktspecifieke formule ontwikkelen om op streefmaat te kunnen toetsen. Deze toets wordt toegevoegd aan de bijlagen.

V. Inwerkingtreding

30. Deze richtsnoeren treden in werking met ingang van de dag na mededeling van vaststelling ervan in de Nederlandse Staatscourant.

*Het college van de Onafhankelijke Post
en Telecommunicatie Autoriteit,
namens het college,*

*De directeur-generaal van
de Nederlandse mededingingsautoriteit,*

M.S. Mulder, secretaris (plv.)

A.W. Kist

Algemene opmerkingen bij de bijlagen:

- Deze bijlagen behoren tot de richtsnoeren van de NMa en OPTA betreffende de prijsqueezezoets (OPTA/EGM/2000/200494, NMa/2201/12). In de bijlagen worden de algemene richtsnoeren vertaald naar specifieke toetsen die worden gebruikt om het ontstaan en bestaan van prijsqueeze op verschillende markten te beoordelen. De gebruikte afbakening van de relevante markt en gebruikte getallen kunnen in de loop der tijd aan wijzigingen onderhevig zijn; als gevolg hiervan zullen de bijlagen dienen te worden aangepast en in elk geval jaarlijks worden heroverwogen. De bijlagen zullen niet voor elke tariefwijziging worden aangepast. De prijsqueezezoets vindt steeds met behulp van de dan geldende of voorgenomen interconnectie- en eindgebruikerstarieven plaats.
- In de reeds toegevoegde bijlagen wordt per product/dienst een indicatie van de relevante markt gegeven op basis waarvan de toets wordt uitgewerkt. Een dergelijke marktabakening dient per product/dienst te worden gemaakt en is tijdsgebonden. Een tariefvoorstel van KPN voor één van de reeds in de bijlagen beschreven producten/diensten dat niet voldoet aan de squeezezoets, zal door OPTA met toepassing van artikel 36 BOHT worden afgekeurd. OPTA en NMa zullen vervolgens een onderzoek doen om de indicatieve marktabakening te controleren c.q. te bevestigen.
- Aanbieders hebben retailkosten zoals marketing, verkoop, verrekening (billing) en overhead, welke bovenop de inkoopkosten komen. Efficiënte aanbieders zouden deze retailkosten en een winstmarge moeten kunnen dekken uit het eindgebruikerstarief. Ervan uitgaande dat een alternatieve operator in staat zou moeten zijn om minimaal even efficiënt te werken als KPN, wordt het relevante retailopslagpercentage bepaald op basis van de feitelijke retailkosten van KPN. De hoogte van de retailopslag wordt bepaald door de absolute retailkosten uit te drukken als percentage van de netwerkkosten van KPN.
- De in de bijlagen gehanteerde toetsen hebben tot doel prijsqueeze vast te stellen, niet op te lossen. Oplossingen voor squeeze kunnen zowel gezocht worden in een verlaging van de inkoopstarieven (interconnectietarieven) of een verhoging van de eindgebruikerstarieven.

Bijlage I Prijssqueezezoets voor Biba-verkeer

Relevante markt

Bij diensten aan de eindgebruikers via het vaste net worden spraakverkeer en dataverkeer tot nu toe als twee aparte relevante productmarkten gezien¹⁶.

Toegepast op spraaktelefonie zijn in het netwerk van KPN de volgende schakels te onderscheiden¹⁷:

- de 'local loop' in het net van KPN: het netwerk tussen de beller en de nummercentrale (NRC);
- KPN's regionale net: het (koppel) netwerk tussen de NRC en de eerste verkeerscentrale (EVKC);
- het landelijke net van KPN: het netwerk tussen de EVKC's.

Het spraakverkeer hoeft niet noodzakelijkerwijs via het net van KPN te worden afgehandeld. Via een alternatieve aansluiting (de kabel bijvoorbeeld) kan een beller al direct zijn spraakdiensten via een ander net laten verlopen. Ook kan het spraakverkeer op verschillende niveaus uit het net van KPN worden gekoppeld, bijvoorbeeld op het niveau van NRC of EVKC. Omdat de structuur van een alternatief net anders kan zijn dan de structuur van het net van KPN, kan het zijn dat de bepaling van de relevante markt daarop van invloed is (omdat het bijvoorbeeld lastig is om bij de kabel onderscheid te maken tussen de aansluitlijn en het regionale net, zouden het aansluitnet en het regionale net als één markt kunnen worden gezien als dat voor de behandeling van de zaak niet uitmaakt). Omdat het leeuwendeel van het spraakverkeer via het net van KPN wordt afgehandeld, is de structuur van het net van KPN van groot belang bij het afbakenen van de relevante markt. Immers, andere telefoonmaatschappijen kunnen niet anders dan de inrichting van hun net in belangrijke mate af te stemmen op de structuur van het net van KPN.

Op grond van de genoemde overwegingen wordt een indicatieve indeling in relevante markten gegeven. Bij het omschrijven van deze markten wordt telkens een onderscheid gemaakt tussen het netwerk van KPN, het netwerk van een kabelbedrijf en het netwerk van andere telefoonmaatschappijen (hierna: Telco's). Dit onderscheid is om de volgende redenen van belang. KPN bezit het aansluitnet dat is aangelegd voor spraaktelefonie. Kabelbedrijven hebben de potentie om consumenten direct aan te sluiten (alternatief aansluitnet), maar ontberen tot nu toe landelijke dekking met hun netwerk. Telco's hebben momenteel geen aansluitnet, maar zijn vanaf een bepaald niveau (meestal regionaal) wel landelijk dekkend.

De indicatieve indeling in relevante markten luidt:

- het aansluitnet (het netwerk tussen de beller en de NRC in het KPN-netwerk plus het lokale netwerk van kabelbedrijven voorzover geschikt voor spraaktelefonie)¹⁸;

¹⁶ Zaak IV/JV.7, Telia-Sonera-Lithuanian telecommunications, d.d. 14 augustus 1998, ov. 17.

¹⁷ Op de geografische markt wordt in het vervolg niet nader ingegaan. Voor spraak en data zal dit in het algemeen Nederland zijn. Uiteraard kunnen specifieke zaken regionaal spelen, maar daar gaat het bij de onderhavige problematiek niet over zolang regionale tariefdifferentiatie niet aan de orde is.

¹⁸ Zaak Comp/M.1679, France Telecom – STI – SRD, d.d. 21-10-1999, ov. 0: 'Local loop telephone services. This covers both the market for provision of local telephone networks (provision of infrastructure) and the market for

- het regionale net (het netwerk tussen de NRC en de EVKC in het netwerk van KPN plus het regionale netwerk van Telco's die zijn uitgerold op het niveau van KPN's NRC's plus het regionale deel van het netwerk van kabelbedrijven);
- het landelijke net (het netwerk tussen de EVKC's van KPN plus het netwerk tussen de regionale centrales van de Telco's)

Ten aanzien van elk van deze netonderdelen kan een denkbeeldige monopolist de prijs winstgevend verhogen.

Op dit moment is het zo dat vrijwel elk telefoongesprek wordt aangevangen via een aansluitlijn van KPN. Vervolgens lopen ook bijna alle gesprekken via het regionale net van KPN. Pas daarna verloopt een fors aantal gesprekken via netten van derden of via huurlijnen.

Bij de spraakdienst 'verkeer binnen de regio' (hierna: Biba) wordt gebruik gemaakt van het lokale net en veelal ook van het regionale net. Als verticaal geïntegreerde onderneming die dominant is op deze markt(en) en die over haar eigen netwerk in concurrentie diensten aanbiedt, dient KPN derhalve onderworpen te worden aan een prijsqueeze-toets teneinde vast te stellen of aan het vereiste van kostenoriëntatie wordt voldaan c.q. om misbruik te voorkomen.

Prijsqueezezoets

Eindgebruikerstarieven

Biba eindgebruikerstarieven voor het BelBasisabonnement per 1 januari 2001

	Piek	Dal	Weekend/nacht
Starttik ^{a)}	8,4	8,4	8,4
Verkeerstarif ^{b)}	4,72	2,56	1,72

^{a)} Tarieven in centen per gesprek (excl. BTW)

^{b)} Tarieven in centen per minuut (excl. BTW)

Kortingen:

Voor Biba is wat betreft kortingen alleen de regeling Voordeelnummers (hierna: VDN) relevant. De thans geldende kortingspercentages zijn:

Regeling	maximaal	gecorrigeerd
VDN	10%	5%

De correctie op de maximaal mogelijke korting is gebaseerd op het feit dat niet alle gebruikers van een kortingsregeling de maximale korting genieten aangezien voordeelnummers niet van toepassing zijn op alle te bellen nummers. De correctie is een benadering van de daadwerkelijk door KPN gehanteerde

related services allowing final users access to the telephone network when they want to originate calls and for telephone companies to terminate calls to their intended recipients. Idem in Zaak IV/M.1553, France Telecom/EDITEL/LINCE, d.d. 30 juli 1999.

effectieve korting per gebruikersgroep, namelijk de maximaal te verkrijgen korting per kortingsregeling, gedeeld door twee.

Op basis hiervan bedraagt het kortingspercentage op de eindgebruikerstarieven voor Biba 5 procent.

Inkoopkosten:

Relevante interconnectietarieven juli 2000 – juli 2001

	Set-up ^{a)}			Conveyance ^{b)}		
	Piek	Dal	WNT ^{c)}	Piek	Dal	WNT
National terminating (NT)	3,0	2,1	Nvt	2,7	1,5	Nvt
Regional terminating (RT)	2,9	2,7	2,0	2,2	1,2	1,0
Local terminating (LT)	1,7	1,6	1,2	1,3	0,7	0,6
Regional originating (RO)	3,2	3,0	2,1	2,4	1,3	1,1
Local originating (LO)	1,9	1,7	1,3	1,4	0,8	0,7

^{a)} Tarieven in centen per gesprek (excl. BTW)

^{b)} Tarieven in centen per minuut (excl. BTW)

^{c)} WNT (weekend/nacht)

Van de Biba gesprekken wordt een aandeel x gerouteerd via een lokale centrale, een aandeel y via een EVKC en een aandeel z via 2 EVKC's. Op basis van door KPN verstrekte informatie is de routeringsverhouding voor het totale Biba-verkeer vastgesteld op resp. 0,22, 0,63 en 0,15. Om de inkoopkosten te bepalen worden voor het opgaande deel van het gesprek de call origination tarieven gebruikt terwijl voor het neergaande deel van het gesprek de call termination tarieven worden gebruikt.

Voor Biba-verkeer worden de inkoopkosten als volgt vastgesteld:

Startkosten (call set up):

$$x * [LO_{csu} + LT_{csu}] + y * [RO_{csu} + RT_{csu}] + z * [RO_{csu} + NT_{csu}]$$

Verkeerskosten (conveyance)¹⁹:

$$x * [LO_{co} + LT_{co}] + y * [RO_{co} + RT_{co}] + z * [RO_{co} + NT_{co}]$$

Retailopslag

Voor de in ONP-spraak gerapporteerde vaste telefoniediensten, waaronder Biba, wordt een gemiddelde retailopslag gehanteerd en niet een dienstspecifieke opslag. Er zijn veel gezamenlijk kosten waardoor een toedeling naar dienst moeilijk en derhalve niet zinvol is.

Stap 1: Totale kosten voor ONP-spraakdiensten verminderen met kosten van inkopen van verkeer bij derden

Stap 2: Netwerkkosten vaststellen

¹⁹ Aangezien er één Biba-tarief is geldt deze formule momenteel voor zowel spraak- als internetverkeer. Internetverkeer heeft geen on-net neergaand deel waarvoor een interconnect-equivalent kan worden aangewezen. Uit de Biba-tarieven dienen echter wel de terminating vergoedingen te worden betaald. Het neergaande on-net gedeelte wordt als benadering van de terminating vergoeding gezien. Ook hier geldt dat de formule aan wijzigingen onderhevig kan zijn (bijvoorbeeld tariefdifferentiatie tussen spraak en internet).

- Stap 3: Retailkosten vaststellen (uitkomst stap 1 – uitkomst stap 2)
 Stap 4: Retailopslagpercentage vaststellen (uitkomst stap 3 ÷ uitkomst stap 2)

De retailopslag voor ONP-spraakdiensten en daarmee voor Biba is vastgesteld op 23%, op basis van door KPN verstrekte informatie.

Squeezetoets

De squeezetoets luidt als volgt:

Eindgebruikerstarief gecorrigeerd voor korting \geq Interconnectietarief gecorrigeerd voor retailkosten.

Start:

$$Estart \cdot k \geq (x \cdot [LO_{CSU} + LT_{CSU}] + y \cdot [RO_{CSU} + RT_{CSU}] + z \cdot [RO_{CSU} + NT_{CSU}]) \cdot C$$

Verkeer:

$$Everkeer \cdot k \geq (x \cdot [LO_{CO} + LT_{CO}] + y \cdot [RO_{CO} + RT_{CO}] + z \cdot [RO_{CO} + NT_{CO}]) \cdot C$$

Er wordt geconstateerd dat er ~~geen~~ sprake is van prijssqueeze indien aan beide toetsen is voldaan.

In de formules worden de volgende symbolen gebruikt:

x, y en z: proporties van resp. lokaal, regionaal en nationaal afgewikkelde Biba-gesprekken ($x+y+z=1$)

LO = Local Originating per minuut

RO = Regional Originating per minuut

LT = Local Terminating per minuut

RT = Regional Terminating per minuut

NT = National Terminating per minuut

CSU = Call Set Up (starttarief)

CO = Conveyance (verkeerstarief)

$k = (100 - \text{kortingspercentage Biba}) / 100$

$C = 1 + \text{retailopslag} / 100$

Estart = Eindgebruikers starttarief (call set up) voor piek, dal en weekend

Everkeer = Eindgebruikers verkeerstarief (conveyance) voor piek, dal en weekend

Bijlage II Buba-verkeer

Relevante markt

Bij diensten aan eindgebruikers via het vaste net worden spraakverkeer en dataverkeer tot nu toe als twee aparte relevante productmarkten gezien²⁰.

Toegepast op spraaktelefonie zijn in het netwerk van KPN de volgende schakels te onderscheiden²¹:

- de 'local loop' in het net van KPN: het netwerk tussen de beller en de nummercentrale (NRC);
- KPN's regionale net: het (koppel) netwerk tussen de NRC en de eerste verkeerscentrale (EVKC);
- het landelijke net van KPN: het netwerk tussen de EVKC's.

Het spraakverkeer hoeft niet noodzakelijkerwijs via het net van KPN te worden afgehandeld. Via een alternatieve aansluiting (de kabel bijvoorbeeld) kan een beller al direct zijn spraakdiensten via een ander net laten verlopen. Ook kan het spraakverkeer op verschillende niveaus uit het net van KPN worden gekoppeld, bijvoorbeeld op het niveau van NRC of EVKC. Omdat de structuur van een alternatief net anders kan zijn dan de structuur van het net van KPN, kan het zijn dat de bepaling van de relevante markt daarop van invloed is (omdat het bijvoorbeeld lastig is om bij de kabel onderscheid te maken tussen de aansluitlijn en het regionale net, zouden de het aansluitnet en het regionale net als één markt kunnen worden gezien als dat voor de behandeling van de zaak niet uitmaakt). Omdat het leeuwendeel van het spraakverkeer via het net van KPN wordt afgehandeld, is de structuur van het net van KPN van groot belang bij het afbakenen van de relevante markt. Immers, andere telefoonmaatschappijen kunnen niet anders dan de inrichting van hun net in belangrijke mate af stemmen op de structuur van het net van KPN.

Op grond van de genoemde overwegingen wordt een indicatieve indeling in relevante markten gegeven. Bij het omschrijven van deze markten wordt telkens een onderscheid gemaakt tussen het netwerk van KPN, het netwerk van een kabelbedrijf en het netwerk van andere telefoonmaatschappijen (hierna: Telco's). Dit onderscheid is om de volgende redenen van belang. KPN bezit het aansluitnet dat is aangelegd voor spraaktelefonie. Kabelbedrijven hebben de potentie om consumenten direct aan te sluiten (alternatief aansluitnet), maar ontberen tot nu toe landelijke dekking met hun netwerk. Telco's hebben momenteel geen aansluitnet, maar zijn vanaf een bepaald niveau (meestal regionaal) wel landelijk dekkend.

De indicatieve indeling in relevante markten luidt:

- het aansluitnet (het netwerk tussen de beller en de NRC in het KPN-netwerk plus het lokale netwerk van kabelbedrijven voorzover geschikt voor spraaktelefonie)²²;

²⁰ Zaak IV/JV.7, Telia-Sonera-Lithuanian telecommunications, d.d. 14 augustus 1998, ov. 17.

²¹ Op de geografische markt wordt in het vervolg niet nader ingegaan. Voor spraak en data zal dit in het algemeen Nederland zijn. Uiteraard kunnen specifieke zaken regionaal spelen, maar daar gaat het bij de onderhavige problematiek niet over zolang regionale tariefdifferentiatie niet aan de orde is.

²² Zaak Comp/M.1679, France Telecom – STI – SRD, d.d. 21-10-1999, ov. 0: 'Local loop telephone services. This covers both the market for provision of local telephone networks (provision of infrastructure) and the market for

- het regionale net (het netwerk tussen de NRC en de EVKC in het netwerk van KPN plus het regionale netwerk van Telco's die zijn uitgerold op het niveau van KPN's NRC's plus het regionale deel van het netwerk van kabelbedrijven);
- het landelijke net (het netwerk tussen de EVKC's van KPN plus het netwerk tussen de regionale centrales van de Telco's)

Ten aanzien van elk van deze netonderdelen kan een denkbeeldige monopolist de prijs winstgevend verhogen.

Op dit moment is het zo dat vrijwel elk telefoongesprek wordt aangevangen via een aansluitlijn van KPN. Vervolgens lopen ook bijna alle gesprekken via het regionale net van KPN. Pas daarna verloopt een fors aantal gesprekken via netten van derden of via huurlijnen.

Bij de spraakdienst 'verkeer buiten de regio' (hierna: Buba) wordt gebruik gemaakt van het lokale net, het regionale net en het landelijke net. Als verticaal geïntegreerde onderneming die dominant is op deze markt(en) en die over haar eigen netwerk in concurrentie diensten aanbiedt, dient KPN derhalve onderworpen te worden aan een prijsqueeze-toets teneinde vast te stellen of aan het vereiste van kostenoriëntatie wordt voldaan c.q. om misbruik te voorkomen.

Prijsqueezezoets

Eindgebruikerstarieven

Buba eindgebruikerstarieven voor het BelBasisabonnement per 1 januari 2001

	Piek	Dal
Starttik ^{a)}	8,4	8,4
Verkeerstarif ^{b)}	8,0	3,7

^{a)} Tarieven in centen per gesprek (excl. BTW)

^{b)} Tarieven in centen per minuut (excl. BTW)

Kortingen:

De thans geldende Buba-kortingspercentages voor de voor de squeezezoets relevante kortingsregelingen en correctiepercentages zijn als volgt:

Regeling	Maximaal	Gecorrigeerd
VDN	10%	5%
Flexibel	9%	4,5%
World Line	9%	4,5%

De correctie op de maximaal mogelijke korting is gebaseerd op het feit dat niet alle gebruikers van een kortingsregeling de maximale korting genieten, aangezien kortingsregelingen gestaffeld zijn of niet van

related services allowing final users access to the telephone network when they want to originate calls and for telephone companies to terminate calls to their intended recipients. Idem in Zaak IV/M.1553, France Telecom/EDITEL/LINCE, d.d. 30 juli 1999.

toepassing zijn op al de te bellen nummers. De correctie is een benadering van de daadwerkelijk door KPN gehanteerde effectieve korting per gebruikersgroep, namelijk de maximaal te verkrijgen korting per kortingsregeling (VDN, Flexibel of World Line) gedeeld door twee. Aangezien VDN en World Line/Flexibel nagenoeg niet complementair zijn (eindgebruikers maken geen gebruik van beide kortingsregelingen) zal het feitelijk maximaal te bereiken kortingspercentage voor eindgebruikers die gebruik maken van een kortingsregeling bestaan uit het hoogste van het hiervoor in het staatje vermelde percentage.

Correctie is max (VDN, Flexibel, Worldline).

Op basis hiervan bedraagt het kortingspercentage op de eindgebruikerstarieven voor Buba 5 procent.

Inkoopkosten:

Relevante interconnectietarieven juli 2000 – juli 2001

	Set-up ^{a)}			Conveyance ^{b)}		
	Piek	Dal	WNT ^{c)}	Piek	Dal	WNT
National terminating (NT)	3,0	2,1	Nvt	2,7	1,5	Nvt
Regional terminating (RT)	2,9	2,7	2,0	2,2	1,2	1,0
Regional originating (RO)	3,2	3,0	2,1	2,4	1,3	1,1

^{a)} Tarieven in centen per gesprek (excl. BTW)

^{b)} Tarieven in centen per minuut (excl. BTW)

^{c)} WNT (weekend/nacht)

Van de Buba gesprekken wordt w gerouteerd via één EVKC en (1-w) via twee EVKC's. Op basis van door KPN verstrekte informatie is de routeringsverhouding voor het totale Buba-verkeer vastgesteld op resp. 0,14 en 0,86. Om de inkoopkosten te bepalen worden voor het opgaande deel van het gesprek de call origination tarieven gebruikt terwijl voor het neergaande deel van het gesprek de call termination tarieven worden gebruikt.

Voor Buba-verkeer worden de inkoopkosten door de som van startkosten en de verkeerskosten als volgt vastgesteld:

Startkosten (call set up):

$$w * [RO_{CSU} + RT_{CSU}] + (1-w) * [RO_{CSU} + NT_{CSU}]$$

Verkeerskosten (conveyance):

$$w * [RO_{CO} + RT_{CO}] + (1-w) * [RO_{CO} + NT_{CO}]$$

Retailopslag

Voor de in ONP-spraak gerapporteerde vaste telefoniediensten, waaronder Buba, wordt een gemiddelde retailopslag gehanteerd en niet een dienstspecifieke opslag. Er zijn veel gezamenlijk kosten waardoor een toedeling naar dienst moeilijk en derhalve niet zinvol is.

Stap 1: Totale kosten voor ONP-spraakdiensten verminderen met kosten van inkopen van verkeer bij derden

- Stap 2: Netwerkkosten vaststellen
 Stap 3: Retailkosten vaststellen (uitkomst stap 1 – uitkomst stap 2)
 Stap 4: Retailopslagpercentage vaststellen (uitkomst stap 3 ÷ uitkomst stap 2)

De retailopslag voor ONP-spraakdiensten en daarmee voor Buba is vastgesteld op 23% op basis van door KPN verstrekte informatie.

Squeezetoets

De squeezetoets luidt als volgt:

Eindgebruikerstarief gecorrigeerd voor korting \geq Interconnectietarief gecorrigeerd voor retailkosten

Start:

$$Estart * k \geq (w * [RO_{CSU} + RT_{CSU}] + (1-w) * [RO_{CSU} + NT_{CSU}]) * C$$

Verkeer:

$$Everkeer * k \geq (w * [RO_{CO} + RT_{CO}] + (1-w) * [RO_{CO} + NT_{CO}]) * C$$

Er wordt geconstateerd dat er géén sprake is van prijssqueeze indien aan beide toetsen is voldaan.

In de formules worden de volgende symbolen gebruikt:

w en (1-w) = proporties van resp. regionaal en nationaal afgewikkelde Buba-gesprekken

RO = Regional Originating per minuut

RT = Regional Terminating per minuut

NT = National Terminating per minuut

CSU = Call Set Up (starttarief)

CO = Conveyance (verkeertarief)

k = (100 – kortingspercentage Buba)/100

C = 1 + retailopslag/100

Estart = Eindgebruikers starttarief (call set up) voor piek en dal

Everkeer = Eindgebruikers verkeertarief (conveyance) voor piek en dal

Bijlage III Internetinbelverkeer

Relevante markt

Bij diensten aan de eindgebruikers via het vaste net worden, bij de bepaling van de relevante markt, spraakverkeer en dataverkeer tot nu toe als twee aparte relevante productmarkten gezien²³.

Eindgebruikers maken contact (point of connection) met het Internet via een Internet Service Provider (ISP). Deze verbinding kan op diverse manieren tot stand komen: via het publieke geschakelde telefoonnetwerk (zgn. dial up access) of via een vaste verbinding via een huurlijn (zgn. dedicated access)²⁴. Daarnaast bestaan er of wordt er gewerkt aan de ontwikkeling van nieuwe technologieën over de traditionele koperen kabels, zoals snelle modems, ADSL, HDSL. Tevens zijn kabelmodems ontwikkeld, waardoor het kabelnetwerk kan worden gebruikt als toegang tot internet. Ten slotte wordt gewerkt aan de ontwikkeling van draadloze breedband technologieën via satellieten of vaste grondstations en DPL producten waarmee datasignalen verzonden kunnen worden over electriciteitskabels met een frequentie van meer dan 1 MHz²⁵.

Bij het leveren van internetdiensten is het de vraag of er bij het bepalen van de relevante markt onderscheid dient te worden gemaakt tussen smalband- en breedbandcontent en daaraan gekoppeld tussen smalbandnetwerktoegang en breedbandnetwerktoegang. Dit wordt op dit moment door NMa en OPTA gezamenlijk onderzocht (hierna: het gezamenlijk onderzoek).

Het overgrote deel van het internetverkeer vindt op dit moment plaats via de spraakinfrastructuur. Dit kan betekenen dat KPN ten aanzien van de netwerktoegang tot internet als verticaal geïntegreerde onderneming dezelfde positie inneemt op het lokale net en het regionale net als bij het spraakverkeer. Vooral nog lijkt ook hier te gelden dat KPN als verticaal geïntegreerde onderneming dominant is op deze markt(en) en derhalve op de dienstenmarkt onderworpen dient te worden aan een prijsqueeze-toets teneinde vast te stellen of aan het vereiste van kostenoriëntatie wordt voldaan c.q. om misbruik te voorkomen. Na afronding van het NMa/OPTA onderzoek zal deze bijlage worden aangepast indien het gezamenlijk onderzoek hiertoe aanleiding geeft.

Opbrengst KPN

De start- en verkeersopbrengst van KPN wordt bepaald door de eindgebruikerstarieven van KPN minus de afdrachten aan de ontvangende aanbieder.

Korting

Niet van toepassing.

²³ Zaak IV/JV.7, Telia-Sonera-Lithuanian telecommunications, d.d. 14 augustus 1998, ov. 17.

²⁴ Zaak IV/M.1069, WorldCom/MCI, d.d. 3 maart 1998, ov. 16.

²⁵ Zaak IV/M.1113, Nortel/NORWEB, d.d. 18 maart 1998, ov. 22.

Kosten:

Interconnectietarieven juli 2000 – juli 2001:

	Set-up ^{a)}			Conveyance ^{b)}		
	Piek	Dal	WNT ^{c)}	Piek	Dal	WNT
06760 Internet Connect Regional (IC)	3,2	3,0	2,1	2,4	1,3	1,1

^{a)} *Tarieven in centen per gesprek (excl. BTW)*

^{b)} *Tarieven in centen per minuut (excl. BTW)*

^{c)} *WNT (weekend/nacht)*

Voor het 06760-collecting model wordt de som van de startkosten en de verkeerskosten als volgt vastgesteld:

Startkosten:

IC_{CSU}

Verkeerskosten:

$IC_{CO} + PK$

Poortkosten

Zoals in de OPTA-bekendmaking d.d. 22 december 2000 beschreven hanteert het college een poorttarief van 0,2 cent per minuut.

Retailopslag

Voor de in ONP-spraak gerapporteerde vaste telefoniediensten, waaronder internetinbelverkeer, wordt een gemiddelde retailopslag gehanteerd en niet een dienstspecifieke opslag. Er zijn veel gezamenlijk kosten waardoor een toedeling naar dienst moeilijk en derhalve niet zinvol is.

Stap 1: Totale kosten voor ONP-spraakdiensten verminderen met kosten van inkopen van verkeer bij derden

Stap 2: Netwerkkosten vaststellen

Stap 3: Retailkosten vaststellen (uitkomst stap 1 – uitkomst stap 2)

Stap 4: Retailopslagpercentage vaststellen (uitkomst stap 3 ÷ uitkomst stap 2)

De retailopslag voor ONP-spraakdiensten en daarmee voor 06760-collecting verkeer is vastgesteld op 23%, gebaseerd op door KPN verstrekte informatie.

Squeezetoets

De squeezetoets luidt als volgt:

Opbrengst KPN \geq Interconnectietarief gecorrigeerd voor retailkosten

Start:

$$\text{OPBRENGSTstart} \geq \text{IC}_{\text{CSU}} * C$$

Verkeer:

$$\text{OPBRENGSTverkeer} \geq [\text{IC}_{\text{CO}} + \text{PK}] * C$$

Er wordt geconstateerd dat er ~~geen~~ sprake is van prijssqueeze indien aan beide toetsen is voldaan.

In de formules worden de volgende symbolen gebruikt:

IC = 06760 Internet Connect Regional

CSU = Call Set Up (starttarief)

CO = Conveyance (verkeertarief)

C = 1 + retailopslag/100

OPBRENGSTstart = Eindgebruikers starttarief

OPBRENGSTverkeer = Opbrengst voor KPN (verkeer)

PK = Poortkosten per minuut

Bijlage IV Vast-mobiel verkeer

Relevante markt

Bij diensten aan de eindgebruikers via het vaste net worden spraakverkeer en dataverkeer tot nu toe als twee aparte relevante productmarkten gezien²⁶.

Toegepast op spraaktelefonie zijn in het netwerk van KPN de volgende schakels te onderscheiden²⁷:

- de 'local loop' in het net van KPN: het netwerk tussen de beller en de nummercentrale (NRC);
- KPN's regionale net: het (koppel) netwerk tussen de NRC en de eerste verkeerscentrale (EVKC);
- het landelijke net van KPN: het netwerk tussen de EVKC's.

Het spraakverkeer hoeft niet noodzakelijkerwijs via het net van KPN te worden afgehandeld. Via een alternatieve aansluiting (de kabel bijvoorbeeld) kan een beller al direct zijn spraakdiensten via een ander net laten verlopen. Ook kan het spraakverkeer op verschillende niveaus uit het net van KPN worden gekoppeld, bijvoorbeeld op het niveau van NRC of EVKC. Omdat de structuur van een alternatief net anders kan zijn dan de structuur van het net van KPN, kan het zijn dat de bepaling van de relevante markt daarop van invloed is (omdat het bijvoorbeeld lastig is om bij de kabel onderscheid te maken tussen de aansluitlijn en het regionale net, zouden de het aansluitnet en het regionale net als één markt kunnen worden gezien als dat voor de behandeling van de zaak niet uitmaakt). Omdat het leeuwendeel van het spraakverkeer via het net van KPN wordt afgehandeld, is de structuur van het net van KPN van groot belang bij het afbakenen van de relevante markt. Immers, andere telefoonmaatschappijen kunnen niet anders dan de inrichting van hun net in belangrijke mate af stemmen op de structuur van het net van KPN.

Op grond van de genoemde overwegingen wordt een indicatieve indeling in relevante markten gegeven. Bij het omschrijven van deze markten wordt telkens een onderscheid gemaakt tussen het netwerk van KPN, het netwerk van een kabelbedrijf en het netwerk van andere telefoonmaatschappijen (hierna: Telco's). Dit onderscheid is om de volgende redenen van belang. KPN bezit het aansluitnet dat is aangelegd voor spraaktelefonie. Kabelbedrijven hebben de potentie om consumenten direct aan te sluiten (alternatief aansluitnet), maar ontberen tot nu toe landelijke dekking met hun netwerk. Telco's hebben momenteel geen aansluitnet, maar zijn vanaf een bepaald niveau (meestal regionaal) wel landelijk dekkend.

De indicatieve indeling in relevante markten luidt:

- het aansluitnet (het netwerk tussen de beller en de NRC in het KPN-netwerk + het lokale netwerk van kabelbedrijven voorzover geschikt voor spraaktelefonie)²⁸;

²⁶ Zaak IV/JV.7, Telia-Sonera-Lithuanian telecommunications, d.d. 14 augustus 1998, ov. 17.

²⁷ Op de geografische markt wordt in het vervolg niet nader ingegaan. Voor spraak en data zal dit in het algemeen Nederland zijn. Uiteraard kunnen specifieke zaken regionaal spelen, maar daar gaat het bij de onderhavige problematiek niet over zolang regionale tariefdifferentiatie niet aan de orde is.

²⁸ Zaak Comp/M.1679, France Telecom – STI – SRD, d.d. 21-10-1999, ov. 0: 'Local loop telephone services. This covers both the market for provision of local telephone networks (provision of infrastructure) and the market for

- het regionale net (het netwerk tussen de NRC en de EVKC in het netwerk van KPN 'plus het regionale netwerk van Telco's die zijn uitgerold op het niveau van KPN's NRC's plus het regionale deel van het netwerk van kabelbedrijven);
- het landelijke net (het netwerk tussen de EVKC's van KPN plus het netwerk tussen de regionale centrales van de Telco's)

Ten aanzien van elk van deze netonderdelen kan een denkbeeldige monopolist de prijs winstgevend verhogen.

Op dit moment is het zo dat vrijwel elk telefoongesprek wordt aangevangen via een aansluitlijn van KPN. Vervolgens lopen ook bijna alle gesprekken via het regionale net van KPN. Pas daarna verloopt een fors aantal gesprekken via netten van derden of via huurlijnen.

Bij de spraakdienst vast-mobiel wordt gebruik gemaakt van het lokale net en veelal ook van het regionale net. Als verticaal geïntegreerde onderneming die dominant is op deze markt(en) en die over haar eigen netwerk in concurrentie diensten aanbiedt, dient KPN derhalve onderworpen te worden aan een prijssqueeze-toets teneinde vast te stellen of aan het vereiste van kostenoriëntatie wordt voldaan c.q. om misbruik te voorkomen.

Prijssqueezezoets

Het eindgebruikerstarief voor het verkeer van vast naar mobiel bestaat deels uit de kosten van het netwerkbeslag bij KPN en deels uit de kosten voor het termineren van een gesprek bij de mobiele operator. Voor de prijssqueezezoets worden die elementen van het gesprek die niets te maken hebben met KPN's eigen kosten maar voortvloeien uit het netwerkbeslag dat KPN inkoopt bij derden, niet in beschouwing genomen. Voor de beoordeling van het tarief voor vast-mobiel verkeer wordt de opbrengst die KPN genereert voor gesprekken van vast naar mobiel vergeleken met de kosten die KPN zou maken als zij het relevante netwerkbeslag tegen wholesaletarieven bij zichzelf zou moeten inkopen vermeerderd met een opslag voor retailspecifieke kosten.

Opbrengst KPN

De opbrengst van KPN wordt bepaald door de eindgebruikerstarieven van KPN minus de afdrachten aan de ontvangende aanbieder. De opbrengst van KPN bestaat uit het starttarief en een variabele vergoeding.

related services allowing final users access to the telephone network when they want to originate calls and for telephone companies to terminate calls to their intended recipients. Idem in Zaak IV/M.1553, France Telecom/EDITEL/LINCE, d.d. 30 juli 1999.

Kortingen

De thans geldende vast-mobiel-kortingspercentages voor de voor de squeezezoets relevante kortingsregelingen en correctiepercentages zijn als volgt:

Regeling	Maximaal	Gecorrigeerd
VDN	<2%	<1%
Flexibel	2%	1%
World Line	2%	1%

De correctie op de maximaal mogelijke korting is gebaseerd op het feit dat niet alle gebruikers van een kortingsregeling de maximale korting genieten, aangezien kortingsregelingen gestaffeld zijn of niet van toepassing zijn op al de te bellen nummers. De correctie is een benadering van de daadwerkelijk door KPN gehanteerde effectieve korting per gebruikersgroep, namelijk de maximaal te verkrijgen korting per kortingsregeling (VDN, Flexibel of World Line) gedeeld door twee. Aangezien VDN, World Line en Flexibel nagenoeg niet complementair zijn (eindgebruikers maken geen gebruik van meerdere kortingen tegelijkertijd) zal het feitelijk maximaal te bereiken kortingspercentage voor eindgebruikers die gebruik maken van een kortingsregeling bestaan uit het hoogste van het hiervoor in het staatje vermelde percentage.

Correctie is max (VDN, Flexibel, Worldline)

Op basis hiervan bedraagt het kortingspercentage op de eindgebruikerstarieven voor verkeer van een vast naar een mobiel toestel 1 procent. Dit kortingspercentage is van toepassing op het gehele eindgebruikerstarief van vast naar mobiel, dus inclusief de terminating vergoeding aan de operator, aangezien KPN de hoogte van de door haar verstrekte korting van deze externe factor afhankelijk heeft gemaakt.

Inkoopkosten:

Relevante interconnectietarieven juli 2000 – juli 2001:

	Set-up ^{a)}			Conveyance ^{b)}		
	Piek	Dal	WNT ^{c)}	Piek	Dal	WNT
National originating (NO)	3,2	2,2	Nvt	2,9	1,6	Nvt
Regional originating (RO)	3,2	3,0	2,1	2,4	1,3	1,1

a. Tarieven in centen per gesprek (excl. BTW)

b. Tarieven in centen per minuut (excl. BTW)

c. WNT (weekend/nacht)

Kosten:

De kosten voor vast-mobiel verkeer zijn afhankelijk van de uitrol van de mobiele aanbieder. De som van de startkosten en de verkeerskosten wordt als volgt vastgesteld:

Startkosten:

$$a \cdot RO_{\text{CSU}} + (1-a) \cdot NO_{\text{CSU}}$$

Verkeerskosten:

$$a \cdot RO_{\text{CO}} + (1-a) \cdot NO_{\text{CO}} + PK$$

Poortkosten

Zoals in de OPTA-bekendmaking d.d. 22 december 2000 beschreven hanteert het college een poorttarief van 0,2 cent per minuut.

Retailopslag

Voor de in ONP-spraak gerapporteerde vaste telefoniediensten, waaronder voor verkeer van een vast naar een mobiel toestel wordt een gemiddelde retailopslag gehanteerd en niet een dienstspecifieke opslag. Er zijn veel gezamenlijk kosten waardoor een toedeling naar dienst moeilijk en derhalve niet zinvol is.

Stap 1: Totale kosten voor ONP-spraakdiensten verminderen met kosten van inkopen van verkeer bij derden

Stap 2: Netwerkkosten vaststellen

Stap 3: Retailkosten vaststellen (uitkomst stap 1 – uitkomst stap 2)

Stap 4: Retailopslagpercentage vaststellen (uitkomst stap 3 ÷ uitkomst stap 2)

De retailopslag voor ONP-spraakdiensten en daarmee voor vast-mobiel is vastgesteld op 23% en gebaseerd op door KPN verstrekte informatie.

Squeezetoets

De squeeze-toets luidt als volgt:

Eindgebruikerstarief gecorrigeerd voor korting \geq Interconnectietarief gecorrigeerd voor retailkosten

Start:

$$OPBRENGST_{\text{start}} \cdot k \geq [a \cdot RO_{\text{CSU}} + (1-a) \cdot NO_{\text{CSU}}] \cdot C$$

Verkeer:

$$OPBRENGST_{\text{verkeer}} - \text{Everkeer} \cdot (1-k) \geq ([a \cdot RO_{\text{CO}} + (1-a) \cdot NO_{\text{CO}}] + PK) \cdot C$$

Er wordt geconstateerd dat er ~~geen~~ sprake is van prijssqueeze indien aan beide toetsen is voldaan.

In de formules worden de volgende symbolen gebruikt:

a = proportie gesprekken dat na passage van 1 EVKC wordt overgedragen aan een mobiele aanbieder

RO = Regional Originating per minuut

NO = National Originating per minuut

CSU = Call Set Up (starttarief)

CO = Conveyance (verkeerstarif)

$k = (100 - \text{kortingspercentage})/100$

$C = 1 + \text{retailopslag}/100$

Everkeer= Eindgebruikersverkeerstarif

OPBRENGSTstart= Eindgebruikers starttarief

OPBRENGSTverkeer = Opbrengst voor KPN (verkeer)

PK = Poortkosten per minuut