



**Belgisch Instituut voor postdiensten
en telecommunicatie**

**BESLUIT VAN DE RAAD VAN HET BIPT
VAN 2 MEI 2007**

**MET BETREKKING TOT DE DEFINITIE VAN DE MARKTEN, DE ANALYSE VAN DE
MEDEDINGINGSVOORWAARDEN, DE IDENTIFICATIE VAN DE OPERATOREN MET EEN
STERKE MACHTSPOSITIE EN DE BEPALING VAN DE GEPASTE VERPLICHTINGEN VOOR
MARKT 15:**

TOEGANG EN GESPREKSOPBOUW OP OPENBARE MOBIELE TELEFOONNETWERKEN

Analyse van markt 15: toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken

Inhoudsopgave

0	Samenvatting	i
0.1	Definitie van de relevante markten	i
0.1.1	Relevante productenmarkten op retailniveau	i
0.1.2	Relevante geografische markten voor retailproducten	ii
0.1.3	Relevante productenmarkten op wholesale-niveau	iii
0.1.4	Bestaan van de wholesale-markt en behandeling van de eigen levering van een toegang en een gespreksopbouw binnen een verticaal geïntegreerde onderneming	iv
0.1.5	Relevante geografische productenmarkten op wholesale-niveau	v
0.2	Marktanalyse en identificatie van de operatoren met een sterke machtspositie	v
0.3	Ontwikkeling van de gepaste correctiemaatregelen	vi
1	Inleiding	1
1.1	Context en wettelijke basis	1
1.2	Methode voor de definitie van de relevante markten	6
1.2.1	Definitie van de relevante markten	6
1.2.2	Definitie van de geografische markten	12
1.3	Methode voor de analyse van de relevante markten	13
1.3.1	Algemene principes	13
1.3.2	Structuur van de marktanalyses	17
1.4	Methode voor het opleggen van gepaste correctiemaatregelen	19

1.5	Structuur van het document	25
1.6	Opmerking betreffende de verdeling van bevoegdheden tussen het BIPT en andere regulatoren op gemeenschapsniveau	26
1.7	Raadplegingsprocedure	27
1.7.1	Nationale consultatie	27
1.7.2	Het advies van de Raad voor de Mededinging	29
1.7.3	De Europese raadpleging	31
2	Markt 15: markt voor toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken	33
2.1	Definitie van de relevante markten	33
2.1.1	Aanbiedingen op de retailmarkt	33
2.1.2	Relevante productenmarkten op retailniveau	46
2.1.3	Relevante geografische markten voor retailproducten	59
2.1.4	Relevante productenmarkt op wholesale-niveau	59
2.1.5	Relevante geografische productenmarkten op wholesale-niveau	71
2.1.6	Besluit	71
2.2	Marktanalyse en identificatie van de operatoren met een sterke machtspositie op de markt	71
2.2.1	Voornaamste factoren die de markt structureren	72
2.2.2	Andere factoren die de concurrentie op de markt beïnvloeden	85
2.2.3	Prospectieve marktanalyse en technologische ontwikkelingen	92
2.2.4	Besluit	93
2.3	Ontwikkeling van de gepaste correctiemaatregelen	93
3	Inwerkingtreding, beroepsmogelijkheden en ondertekening	95
3.1	Inwerkingtreding	95
3.2	Beroepsmogelijkheden	95
3.3	Ondertekening	96
	Bijlage A: Koninklijk besluit betreffende de elementen die in een interconnectieovereenkomst geregeld moeten worden	97
	Bijlage B: Opheffing van de verplichtingen inzake toegang en kostenbasing	113

Bijlage C: Samenvatting van de opmerkingen die de operatoren tijdens de nationale raadpleging hebben gemaakt	116
Bijlage D: Advies van de Raad voor de Mededinging	117
Bijlage E: Antwoord van het BIPT op het advies van de Raad voor de Mededinging	118
Bijlage F: Opmerkingen van de Europese Commissie	119

0 Samenvatting

0.1 Definitie van de relevante markten

In de aanbeveling betreffende de relevante markten van de Europese Commissie wordt de markt van de “toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken” (markt 15) als een relevante markt geïdentificeerd.

In de toelichting bij de aanbeveling over de relevante markten, stelt de Europese Commissie: "Het startpunt voor de bepaling en de vaststelling van markten is een karakterisering van de retailmarkten gedurende een bepaalde evaluatieperiode, waarbij de uitwisselbaarheid van vraag- en aanbods substitutie in aanmerking genomen dient te worden".

Wij onderzoeken achtereenvolgens de retailmarkt en de overeenstemmende wholesalemarkt.

0.1.1 Relevante productenmarkten op retailniveau

De relevante retailmarkt is de markt van de retaildiensten die momenteel beschikbaar zijn op de 2G- en 3G-netwerken, en die aan de particuliere en niet-particuliere klanten worden aangeboden in de vorm van post- of pre-pay aanbiedingen.

In de onderstaande tabel wordt een samenvatting gegeven van de verrichte analyses die tot de hieronder weergegeven conclusies hebben geleid. Vervolgens komt de kwestie van de geografische afbakening van de markt aan bod.

<i>Product A / Product B: conclusie betreffende de substitueerbaarheid van beide producten</i>	<i>Substitueerbaarheid aan de vraagzijde</i>	<i>Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde</i>
Substitueerbaarheid tussen de retaildiensten op de openbare mobiele telefoonnetwerken en de retaildiensten op de openbare vaste telefoonnetwerken Geen substitueerbaarheid	Geen substitueerbaarheid aan de vraagzijde	Geen substitueerbaarheid aan de aanbodzijde
Substitueerbaarheid tussen de retaildiensten die momenteel beschikbaar zijn (toegang, spraak, sms, <i>roaming</i> , datatransmissie...) Substitueerbaarheid	Beperkte substitueerbaarheid aan de vraagzijde De mobiele retaildiensten zijn onderworpen aan een gemeenschappelijke tariefverplichting en aan homogene concurrentievoorwaarden	Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde
Substitueerbaarheid tussen retaildiensten op de 2G- netwerken en retaildiensten op de 3G-netwerken Substitueerbaarheid	Substitueerbaarheid aan de vraagzijde	Niet noodzakelijk
Substitueerbaarheid tussen particuliere retaildiensten en niet-particuliere retaildiensten Substitueerbaarheid	Geen substitueerbaarheid aan de vraagzijde	Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde
Substitueerbaarheid tussen pre- en post-pay aanbiedingen Substitueerbaarheid	Substitueerbaarheid aan de vraagzijde	Niet noodzakelijk

0.1.2 Relevante geografische markten voor retailproducten

De geografische omvang van de retailproductenmarkten is nationaal. Het verstrekken van diensten, de mededinging en de retailprijzen komen namelijk op een nationaal niveau tot stand.

0.1.3 Relevante productenmarkten op wholesale-niveau

De relevante markt is de wholesale-markt voor toegang en gespreksopbouw op alle openbare mobiele telefoonnetwerken van de tweede of derde generatie, die wordt aangeboden aan derde operatoren in alle mogelijke overeenkomsten. Daarentegen vallen de diensten die door de mobiele operatoren worden verstrekt aan GSM Gateways niet onder die markt.

In de onderstaande tabel wordt een samenvatting gegeven van de verrichte analyses die tot de hierboven weergegeven conclusies hebben geleid. Vervolgens komt de kwestie van de geografische afbakening van de markt aan bod.

<i>Product A / Product B: conclusie betreffende de substitueerbaarheid van beide producten</i>	<i>Substitutie aan de vraagzijde</i>	<i>Substitutie aan de aanbodzijde</i>
Substitueerbaarheid tussen de toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken en toegang en gespreksopbouw op openbare vaste telefoonnetwerken	Geen substitueerbaarheid aan de vraagzijde	Geen substitueerbaarheid aan de aanbodzijde
<i>Geen substitueerbaarheid</i>		
Substitueerbaarheid tussen de verschillende vormen van toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken (akkoorden inzake nationale roaming, MVNO-akkoorden, verbeterde akkoorden met dienstenleveranciers...)	Geen substitueerbaarheid aan de vraagzijde	Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde
<i>Substitueerbaarheid</i>		
Substitueerbaarheid tussen de toegang tot openbare mobiele telefoonnetwerken en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken	Substitueerbaarheid aan de vraagzijde	Niet noodzakelijk
<i>Substitueerbaarheid</i>		

<i>Product A / Product B: conclusie betreffende de substitueerbaarheid van beide producten</i>	<i>Substitutie aan de vraagzijde</i>	<i>Substitutie aan de aanbodzijde</i>
Substitueerbaarheid tussen de toegang en gespreksopbouw op afzonderlijke openbare mobiele telefoonnetwerken en toegang en gespreksopbouw op het geheel van openbare mobiele telefoonnetwerken	Substitueerbaarheid aan de vraagzijde	Niet noodzakelijk
<i>Substitueerbaarheid</i>		
Substitueerbaarheid tussen de toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken van de tweede generatie en toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken van de derde generatie	Substitueerbaarheid aan de vraagzijde	Niet noodzakelijk
<i>Substitueerbaarheid</i>		

0.1.4 Bestaan van de wholesale-markt en behandeling van de eigen levering van een toegang en een gespreksopbouw binnen een verticaal geïntegreerde onderneming

De wholesale-markt voor toegang en gespreksopbouw op de openbare mobiele netwerken begint zich in België te ontwikkelen op basis van akkoorden die worden gesloten tussen dienstenleveranciers en twee mobiele operatoren, Base en Mobistar. Er bestaat in België dus een handelsmarkt voor toegang tot en gespreksopbouw op de mobiele netwerken. Er dient te worden opgemerkt dat de relevante productenmarkt wordt gedefinieerd zonder rekening te houden met eigen levering, overeenkomstig de jurisprudentie in de Gemeenschap en de beschikkingenpraktijk van de Europese Commissie.

Het BIPT is bovendien van oordeel dat Belgacom Mobile op zeer korte termijn de markt zou kunnen betreden in geval van een kleine, maar significante, duurzame verhoging van de tarieven van de wholesale-diensten van Base of van Mobistar. Het akkoord dat gesloten is tussen Telenet en Mobistar bevestigt dat punt. Het is dus relevant om in de marktanalyse rekening te houden met de eigen levering.

0.1.5 Relevante geografische productenmarkten op wholesale-niveau

De geografische omvang van de wholesale-productenmarkten is nationaal. Het verstrekken van diensten, de mededinging en de wholesale-prijzen komen namelijk op nationaal niveau tot stand.

0.2 Marktanalyse en identificatie van de operatoren met een sterke machtspositie

Het BIPT is van oordeel dat geen enkele operator individueel of gezamenlijk een sterke machtspositie bekleedt op de wholesale-markt voor toegang en gespreksopbouw op de openbare mobiele netwerken. Figuur 0.1 geeft een samenvatting van de verrichte analyses.

Analyses sterke machtspositie Voornaamste conclusies

Marktomvang en marktaandeelen	<p>De retailmarkt is tussen 2001 en 2005 toegenomen in volume en in waarde. Er zijn op die markt talrijke aanbiedingen beschikbaar en dankzij de nummeroverdraagbaarheid kunnen de drempels voor verandering worden verlaagd.</p> <p>Alleen de operatoren Base en Mobistar verstrekken momenteel diensten voor toegang en gespreksopbouw op de wholesale-markt. Omdat Belgacom Mobile echter in staat is om op zeer korte termijn de markt te betreden, is de echte indicator van de marktaandeelen gekoppeld aan de positionering van de spelers op de retailmarkt (waar Belgacom Mobile meer dan 45 % marktaandeel heeft in termen van abonnees)</p>
Analyse van individuele machtspositie (Belgacom Mobile)	<p>Uit de analyse van de kwalitatieve criteria blijkt dat de concurrentieposities van de operatoren van mobiele netwerken soortgelijk zijn. In het bijzonder biedt op een markt waar er drie mobiele operatoren zijn die elk controle hebben over een nationaal netwerk, elke operator een geloofwaardig alternatief voor een MVNO die de markt wil betreden. Dit is in strijd met de mogelijkheid van een situatie waarin Belgacom Mobile een individuele machtspositie heeft.</p>
Analyse van gezamenlijke machtspositie	<p>De wholesale-markt is geconcentreerd en betrekkelijk transparant. Het feit dat MVNO's bij Base en Mobistar toegang en gespreksopbouw op wholesale-niveau kopen wijst erop dat er geen gemeenschappelijk belang is om de toegang tot de wholesale-markt te beletten.</p> <p>Er zijn geen tekenen van vergeldingsmechanismen.</p> <p>Dit is in strijd met de mogelijkheid van een situatie van gezamenlijke machtspositie.</p>
Prospectieve analyse	<p>Het BIPT is van oordeel dat er weinig kans bestaat dat er nieuwe structurele belemmeringen ontstaan voor de toegang of de expansie die de ontwikkeling van de MVNO's en andere dienstenleveranciers op die markt kunnen verhinderen.</p>

Figuur 0.1: *samenvatting van de analyses inzake sterke machtspositie op de wholesale-markt voor toegang en gespreksopbouw op de openbare mobiele netwerken*

0.3 Ontwikkeling van de gepaste correctiemaatregelen

Bij gebrek aan spelers die individueel of gezamenlijk een sterke machtspositie bekleden op de markt van de toegang en de gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken legt het BIPT op die markt geen correctiemaatregelen op.

1 Inleiding

1.1 Context en wettelijke basis

Het Europees Parlement en de Raad van de Europese Unie hebben in 2002 vijf richtlijnen aangenomen die tot doel hebben een nieuw regelgevingskader in te stellen voor de levering van elektronische-communicatienetwerken en -diensten:

- Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (Kaderrichtlijn);
- Richtlijn 2002/20/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 betreffende de machtiging voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (Machtigingsrichtlijn);
- Richtlijn 2002/19/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake de toegang tot en interconnectie van elektronische-communicatienetwerken en bijbehorende faciliteiten (Toegangsrichtlijn);
- Richtlijn 2002/22/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake de universele dienst en gebruikersrechten met betrekking tot elektronische-communicatienetwerken en -diensten (Universeledienstrichtlijn);
- Richtlijn 2002/58/EG van het Europees Parlement en de Raad van 12 juli 2002 betreffende de verwerking van persoonsgegevens en de bescherming van de

persoonlijke levenssfeer in de sector elektronische communicatie (richtlijn betreffende privacy en elektronische communicatie).

De Europese Commissie heeft dat regelgevingskader aangevuld met onder andere:

- Richtlijn 2002/77/EG van de Commissie van 16 september 2002 betreffende de mededinging op de markten voor elektronische-communicatienetwerken en –diensten;
- De richtsnoeren van de Commissie voor de marktanalyse en de beoordeling van aanmerkelijke marktmacht in het bestek van het gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische communicatienetwerken en -diensten (2002/C 165/03);
- De Aanbeveling van de Commissie van 11 februari 2003 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronischecommunicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronischecommunicatienetwerken en –diensten aan regelgeving ex ante kunnen worden onderworpen.

De Belgische wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie, die de voormelde Europese richtlijnen in Belgisch recht omzet, is bekendgemaakt in het Belgisch Staatsblad van 20 juni 2005.

Onder de bepalingen van die wet moeten in het bijzonder de artikelen 54 tot 67 worden vermeld, die het algemene kader vaststellen dat in België van toepassing is voor de bepaling en analyse van de relevante markten in de elektronische-communicatiesector, alsook voor de aanwijzing van de operatoren met een sterke machtspositie op die markten en het opleggen van de verplichtingen die bedoeld zijn om te zorgen voor daadwerkelijke concurrentie op die markten.

Om een daadwerkelijke concurrentie op de elektronische-communicatiemarkten te bewerkstelligen, verplicht het nieuwe regelgevingskader de lidstaten om verplichtingen op te leggen aan de elektronische-communicatieoperatoren met een sterke machtspositie op een relevante markt. Het begrip "sterke machtspositie" is voortaan equivalent aan het begrip "machtspositie" in het mededingingsrecht. De Kaderrichtlijn voert een procedure in voor marktdefinitie en een procedure voor marktanalyse naar het voorbeeld van het

mededingingsrecht. Die procedures worden door elke nationale regelgevende instantie (NRI) uitgevoerd met betrokkenheid van de Europese Commissie en van de overige Europese NRI's.¹

Artikel 15 van de Kaderrichtlijn bepaalt: "Na openbare raadpleging en overleg met de nationale regelgevende instanties neemt de Commissie een aanbeveling aan inzake relevante markten voor producten en diensten [...]". De aanbeveling vermeldt "de markten voor producten en diensten in de sector elektronische communicatie waarvan de kenmerken zodanig kunnen zijn dat het opleggen van wettelijke verplichtingen als beschreven in de bijzondere richtlijnen gerechtvaardigd kan zijn".

Overeenkomstig artikel 15 heeft de Europese Commissie in 2003 de "aanbeveling inzake relevante markten voor producten en diensten" aangenomen.² Daarin worden de markten geïdentificeerd die tot de elektronische-communicatiesector behoren en die krachtens het nieuwe regelgevingskader aan regelgeving *ex ante* kunnen worden onderworpen. Er worden zeven elektronische-communicatiemarkten op retailniveau en elf elektronische-communicatiemarkten op wholesale-niveau opgesomd die door de NRI's kunnen worden gereguleerd. Die relevante markten zijn door de Europese Commissie vastgesteld op basis van Bijlage I bij de Kaderrichtlijn, die de relevante markten aangeeft die in de eerste aanbeveling moeten worden vermeld.

Artikel 16 van de Kaderrichtlijn³ schrijft nog voor: "Zo spoedig mogelijk na de aanneming van de Aanbeveling of een bijwerking daarvan voeren de nationale regelgevende instanties, zoveel mogelijk [...] een analyse van de relevante markten uit." Dat artikel is omgezet in artikel 54 van de wet van 13/06/2005 betreffende de elektronische communicatie.

¹ Zie art. 15 van de Kaderrichtlijn, op. cit.

² Aanbeveling van de Commissie van 11 februari 2003 betreffende relevante producten- en dienstenmarkten in de elektronischecommunicatiesector die overeenkomstig Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronischecommunicatienetwerken en –diensten aan regelgeving *ex ante* kunnen worden onderworpen, [kennisgeving geschied onder nummer C(2003) 497] (Voor de EER relevante tekst) (2003/311/EG), blz. 45.

³ Zie art. 16 van de Kaderrichtlijn, op. cit.

De kaderrichtlijn erkent dat de nationale marktomstandigheden de omzetting van de marktdefinities die in de aanbeveling vermeld staan, onaangepast kunnen maken: in dat geval moeten die worden uitgebreid of ingeperkt.⁴ De Europese Commissie heeft in de mogelijkheid voorzien dat NRI's vanuit de nationale context extra relevante markten definiëren of bepaalde markten segmenteren.

Om een kader te scheppen voor de uitvoering van de aanbeveling door de NRI's voorziet de Kaderrichtlijn in de aanneming door de Europese Commissie van "richtsnoeren voor marktanalyse en de beoordeling van aanmerkelijke marktmacht" (hierna "de richtsnoeren" te noemen), wat de Europese Commissie in 2002 gedaan heeft.⁵ De richtsnoeren herinneren aan de methodologische principes die van toepassing zijn op de marktdefinitie, de marktanalyse en de vaststelling van correctiemaatregelen. Daar wordt ook bepaald dat de NRI's een prospectieve en dynamische marktanalyse moeten verrichten.⁶ Daarbij herinnert de aanbeveling aan het volgende: "Regelgeving *ex ante* richt zich op een gebrek aan daadwerkelijke mededinging waarvan verwacht kan worden dat deze een bepaalde periode voortduurt. De voor de definitie en vaststelling van markten vastgestelde periode ten behoeve van deze aanbeveling dient dan ook evenredig te zijn met de periode gedurende welke correctiemaatregelen die gebaseerd zijn op *ex ante* regelgeving naar waarschijnlijkheid zullen worden opgelegd. Deze periode kan afhankelijk zijn van de vraag of een bestaande verplichting wordt gehandhaafd of herzien, dan wel of een nieuwe verplichting wordt opgelegd."⁷ Op grond van die bepalingen zijn de door het BIPT verrichte marktdefinities en -analyses gebaseerd op een periode van drie jaar. Artikel 54 van de Belgische wet betreffende de elektronische communicatie legt aan het Instituut de verplichting op om "op gezette tijden" een marktanalyse uit te voeren zonder een bijzondere termijn te preciseren. De richtsnoeren van de Commissie betreffende de marktanalyse (2002/C 165/03) bepalen dat de NRI's rekening moeten houden met de op

⁴ Zie artikel 15.3 van de Kaderrichtlijn.

⁵ Richtsnoeren van de Commissie voor de marktanalyse en de beoordeling van aanmerkelijke marktmacht in het bestek van het gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische communicatienetwerken en -diensten (2002/C 165/03), PB C 165/6 van 11/07/2002, blz. 6.

⁶ Zie pt. 26 van de richtsnoeren, op. cit.

⁷ Zie voetnoot 17 van de toelichting bij de aanbeveling.

redelijke termijn te verwachten marktontwikkelingen en dat die termijn moet worden gekozen op basis van de specifieke kenmerken van de markt en het vermoedelijke tijdstip van de analyse van de betrokken markt door de NRI's. De markt van de elektronische communicatie maakt een snelle ontwikkeling door. Het Instituut is nochtans van oordeel dat een analysetermijn van minder dan drie jaar niet te verenigen zou zijn met de taken van het Instituut krachtens artikel 6 van de Belgische wet betreffende de elektronische communicatie. Om hun investeringen te kunnen plannen hebben alle marktspelers behoefte aan reglementaire voorwaarden die stabiel zijn in de tijd. Die behoefte aan stabiliteit moet in evenwicht worden gebracht met de behoefte om de marktontwikkelingen te begeleiden, en met name om de reguleringen *ex ante* in te trekken zodra zij niet langer noodzakelijk zijn. Het Instituut moet ook rekening houden met de tijd die nodig is voor de analyse zelf: het versturen van vragenlijsten, de analyse van de gegevens, het opstellen van besluiten, de openbare raadpleging, het raadplegen van de Raad voor de Mededinging, het raadplegen van de Europese Commissie. Ten slotte zal de volgende marktanalyse rekening moeten houden met de impact op de markt van de correctiemaatregelen die werden ingesteld bij de eerste marktanalyse. Een termijn van drie jaar lijkt de periode te zijn die die vereisten het beste met elkaar verzoent.

Het BIPT onderstreept dat een termijn van drie jaar het Instituut niet belet om tussentijdse schikkingen te treffen, met name om het tariefniveau van bepaalde wholesale-verrichtingen aan te passen om beter rekening te houden met de ontwikkeling van de concurrentie.

Het BIPT behoudt zich bovendien het recht voor om de analyseperiode van drie jaar in te korten indien de mededingingsvoorwaarden in de elektronische-communicatiesector veranderen. Indien zich tijdens de analyseperiode marktveranderingen zouden voordoen die zo significant zijn dat ze de economische of juridische grondslagen van de genomen besluiten op losse schroeven zouden zetten, zou het Instituut zijn besluit opnieuw moeten beoordelen. Daartoe zal het Instituut de markt op geregelde tijdstippen monitoren. Artikel 54 van de wet preciseert overigens dat het Instituut de relevante markten bepaalt na elke publicatie door de Commissie van haar aanbeveling over de relevante producten- en dienstenmarkten en op gezette tijden. Artikel 55 onderstreept nogmaals dat een analyse van die markten zo snel mogelijk moet worden uitgevoerd na het aannemen of reviseren van die aanbeveling.

1.2 Methode voor de definitie van de relevante markten

In dit deel worden de stappen voorgesteld die het BIPT heeft ondernomen om de relevante elektronische-communicatiemarkten te definiëren. Het heeft niet tot doel om de richtsnoeren van de Europese Commissie, noch de aanbeveling over de relevante markten, noch het communautaire mededingingsrecht op algemene wijze te vervangen.

1.2.1 Definitie van de relevante markten

Alvorens de ondernemingen met een sterke machtspositie te identificeren, moet het BIPT de relevante producten- of dienstenmarkten en de relevante geografische markten bepalen.

Volgens de jurisprudentie van het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen (EHvJ) omvat de relevante markt voor een product of dienst alle producten of diensten die daarmee substitueerbaar of *voldoende* uitwisselbaar zijn, niet alleen op grond van hun objectieve kenmerken, waardoor ze bijzonder geschikt zijn om in een constante behoefte van de consumenten te voorzien, de prijs of bedoelde toepassing ervan, maar ook op grond van de mededingingsvoorwaarden en/of de structuur van vraag en aanbod op de betrokken markt.⁸ Het EHvJ is integendeel van mening dat producten of diensten die alleen in *beperkte* of *relatief beperkte* mate onderling uitwisselbaar zijn, niet tot dezelfde markt behoren.⁹

Om de relevante markten te definiëren, worden de criteria van substitueerbaarheid aan de aanbod- en vraagzijde gehanteerd. Substitueerbaarheid aan de vraagzijde is een maat voor de bereidheid van de consument om de betrokken dienst of het betrokken product te vervangen door andere diensten of producten, terwijl substitueerbaarheid aan de aanbodzijde aangeeft in hoeverre andere leveranciers dan die welke de betrokken producten of diensten aanbieden, bereid zijn hun productlijn op de zeer korte tot korte

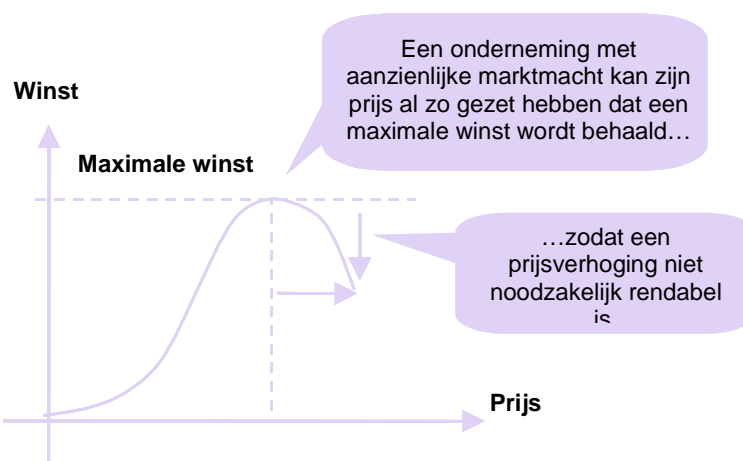
⁸ Zie bijvoorbeeld: Zaak nr. C-333/94 P, Tetra Pak tegen de Commissie, Jurispr. 1996, blz. I-5951, r.o. 13; zaak nr. 31/80, L'Oréal, Jurispr. 1980, blz. 3775, r.o. 25; zaak nr. 322/81, Michelin tegen de Commissie, Jurispr. 1983, blz. 3461, r.o. 37; zaak nr. C-62/86, AkzoChemie tegen de Commissie, Jurispr. 1991, blz. I-3359.

⁹ Zie bijvoorbeeld: Zaak nr. C-333/94 P, Tetra Pak tegen de Commissie, Jurispr. 1996, blz. I-5951, r.o. 13; zaak nr. 66/86, Ahmed Saeed, Jurispr. 1989, blz. 803, r.o. 39-40; zaak United Brands tegen de Commissie, Jurispr. 1978, blz. 207, r.o. 22, 29 en 12.

termijn om te schakelen dan wel de betrokken producten of diensten kunnen aanbieden zonder aanzienlijke extra kosten.

Er moet worden verduidelijkt dat het EHvJ in de segmentering van de productmarkten een groter belang hecht aan de bepaling van de substitueerbaarheid aan de vraagzijde dan aan de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde.

Om de substitueerbaarheid aan de vraag- en aan de aanbodzijde te bepalen, kan men, indien dit gepast is, gebruikmaken van de test van de hypothetische monopolist.¹⁰ Het principe van die test bestaat erin de markt te beschouwen als een dienst of een geheel van diensten, waarin een hypothetische onderneming haar winsten wil maximaliseren. Die onderneming wordt geacht vrijgesteld te zijn van elke prijsregulering en ze is de enige leverancier van de dienst of groep diensten in kwestie. Het doel van de test, zoals geïllustreerd in de onderstaande figuur, is te bepalen of die onderneming haar winsten zou kunnen verhogen indien er een kleine, maar significante, duurzame verhoging zou plaatsvinden van de prijs voor haar dienst (in de veronderstelling dat de prijzen van alle overige producten of diensten constant blijven).



Figuur 1.1:
illustratie van de
toepassing van de
test van de
hypothetische
monopolist (bron:
Analysis)

¹⁰ Dit is de aanpak die de EC in haar richtsnoeren aanbeveelt (punt 40).

Die hypothetische prijsverhoging staat ook bekend als de test inzake een "relatieve prijsstijging" of SSNIP-test (*small significant non-transitory increase in price*). Het gaat over het algemeen om een verhoging van ongeveer 5 tot 10 % gedurende een periode van een jaar. De SSNIP-test is nuttig als leidraad bij de analyse, maar kan niet worden gebruikt als een algemene procedure voor marktdefinitie.

Substitueerbaarheid aan de vraagzijde

In verband met de substitueerbaarheid aan de vraagzijde moet een niet-beperkende lijst van de voornaamste criteria worden aangelegd. Het is niet verplicht om al die criteria te gebruiken voor elk geval. Die criteria zijn:

- **De technische karakteristieken van een product of een dienst** zullen systematisch als eerste worden onderzocht, omdat ze feitelijk (d.i. objectief) de eigenschappen van de producten bepalen.
- **Het gebruik van een product of van een dienst door een gebruiker** is centraal omdat de uitwisselbaarheid van de producten in grote mate afhankelijk is van het gebruik ervan en van de verwachtingen van de gebruikers. Zo kunnen producten met verschillende karakteristieken maar die op dezelfde manier worden gebruikt, worden beschouwd als substitueerbaar aan de vraagzijde. Omgekeerd is het mogelijk dat producten die qua karakteristieken soortgelijk zijn, maar die niet op dezelfde manier worden gebruikt, niet tot dezelfde markt behoren.
- **De tarifiering van een product of van een dienst.** Hoewel dit element op zichzelf niet doorslaggevend is om tot de substitueerbaarheid aan de vraagzijde te besluiten, vormt een aanzienlijk en duurzaam prijsverschil tussen verschillende producten een aanwijzing van de niet-substitueerbaarheid en dus van het feit dat ze niet tot dezelfde markt horen.

De hierboven vermelde criteria zijn niet limitatief. Indien relevant mogen andere criteria worden gehanteerd, zoals de regulerende omgeving, de gebruikte normen, de perceptie van het merk van een product bij de eindgebruikers.

Ten laatste kan worden opgemerkt dat de elektronische-communicatiesector wordt gekenmerkt door snelle technologische ontwikkelingen die verschijnselen van technologische migratie vanwege de gebruikers impliceren. In de sector van de retailinternettoegang bijvoorbeeld kan een migratie van de eindgebruikers worden vastgesteld van aanbiedingen met lage snelheid naar snelle aanbiedingen. Een dergelijk fenomeen is niet noodzakelijk een teken van een substitueerbaarheid aan de vraagzijde. Zo'n technologische migratie is unidirectioneel en is niet (of in geringe mate) ingegeven door tariefschommelingen van het "SSNIP"-type. De reden ligt voornamelijk in de extra diensten die via de nieuwe technologie worden geboden.

Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde

De substitutie aan de aanbodzijde maakt het mogelijk "rekening [te] houden met de waarschijnlijkheid dat ondernemingen die momenteel niet actief zijn op de relevante productmarkt, toch besluiten tot de markt toe te treden, binnen een redelijk tijdsbestek". De jurisprudentie in de Gemeenschap¹¹ en de beschikkingenpraktijk van de Europese Commissie¹² nemen de eigen levering niet op in de definitie van de relevante markten, d.i. de productie door een onderneming van een intermediair goed voor eigen gebruik. Anderzijds geldt ook: "Louter hypothetische substitutie aan de aanbodzijde volstaat niet om de markt af te bakenen".¹³ De NRI's moeten rekening houden met de volgende elementen:

¹¹ Zie Zaak nr. IV/M126. Zo ook in de beschikking *Accor/Wagon-lit*, herinnert de EC eraan « anders dan *Accor* meent, omvat de relevante markt niet de collectieve maaltijdverzorging in eigen beheer. Wanneer een bedrijf of een overheidsdienst in eigen beheer een kantine openhoudt, is er geen sprake van aanbieder van een dienst op de markt van de maaltijdverzorging. Dit vormt geen alternatief voor potentiële afnemers van op dit gebied door derden verstrekte diensten".

¹² Zie punt 98 van de Mededeling van de EC van 13 oktober 2000: richtsnoeren inzake verticale beperkingen (COM (2000/C 291/01)). Publicatieblad C291 van 13.10.2000: "De in-house-productie, d.w.z. de productie van een intermediair product voor eigen gebruik, kan van groot belang zijn bij een onderzoek uit het oogpunt van de mededinging, als een van de bronnen van concurrentie of om de marktpositie van een onderneming duidelijker te bepalen. Met het oog op de marktbevestiging en de berekening van het marktaandeel zal de in-house-productie echter niet worden meegeteld bij intermediaire goederen en diensten".

¹³ Richtsnoeren van de Commissie voor de marktanalyse en de beoordeling van aanmerkelijke marktmacht in het bestek van het gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische communicatienetwerken en -diensten (2002/C 165/03), PB C 165/6 van 11/07/2002, blz. 6.

- De totale kosten van de overschakeling van de productie op het desbetreffende product zijn relatief te verwaarlozen.
- Het feit dat een rivaliserende onderneming een deel van de productiemiddelen bezit die nodig zijn om een bepaalde dienst te leveren, is evenwel niet relevant indien aanmerkelijke aanvullende investeringen nodig zijn om de desbetreffende dienst op de markt te brengen en op rendabele wijze aan te bieden.¹⁴
- De NRI's moeten nagaan of een bepaalde leverancier zijn productieapparaat ook daadwerkelijk zou gebruiken of aanpassen om het betrokken product te vervaardigen of de betrokken dienst aan te bieden (bijv. of het gebruik van hun capaciteit vastligt op grond van langlopende leveringsovereenkomsten, enz.).

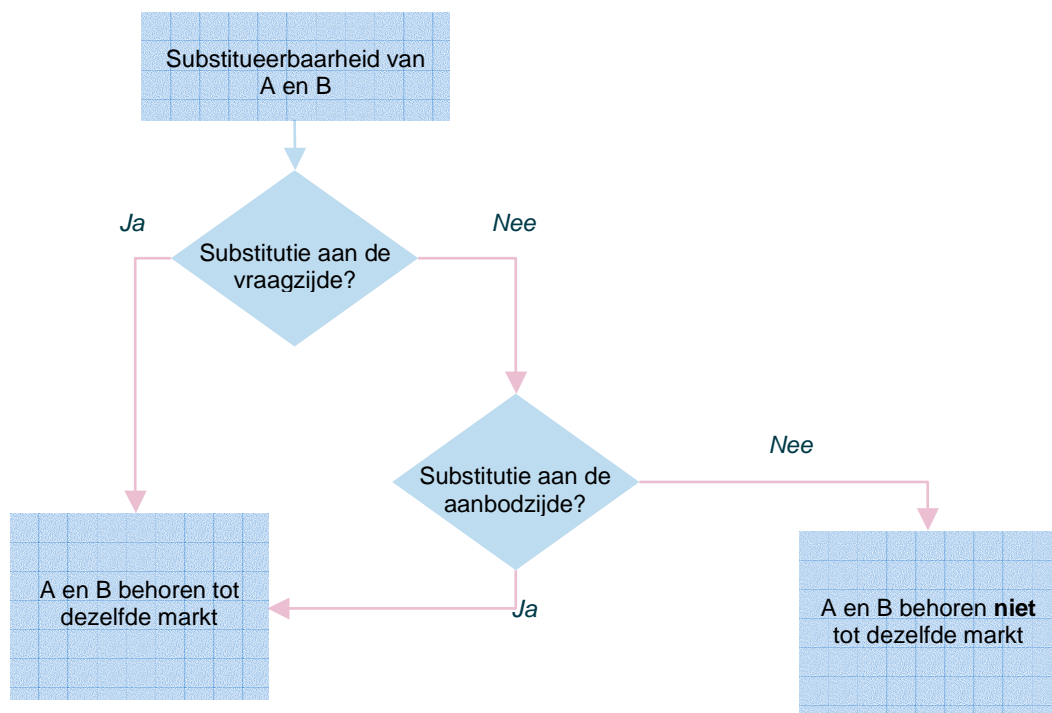
Om een te doorgedreven segmentering van de markten te voorkomen neemt de Europese Commissie soms een ruimere betekenis aan van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde. In die gevallen bekijkt de Europese Commissie alleen het vermogen van een onderneming om haar productieapparaat aan te passen om een dienst te verstrekken. Indien de wijziging van het productiemiddel geen investeringen vergt, noch aanzienlijke termijnen, integreert de Europese Commissie in een en dezelfde markt producten A en producten B die aan de vraagzijde niet substitueerbaar zouden zijn. Die benadering is relevant voor de markten waarop dezelfde mededingingsvoorwaarden gelden (zelfde drempels bij het betreden van de markt, zelfde operatoren, zelfde operator in machtspositie, zelfde vooruitzichten inzake evolutie).¹⁵ Een te doorgedreven segmentering zou door technologische vernieuwingen snel op losse schroeven kunnen worden gezet. De afbakening van relevante markten belet het de regulator niet om binnen die markten gedifferentieerde regulerende maatregelen aan te nemen. De regulator moet zich dus vragen stellen over het uiteindelijke nut van een fijne segmentering van de markt.

¹⁴ Zie ook zaak nr. C-333/94, Tetra Pak tegen de EC, aangehaald arrest, r.o. 19. Zoals hierboven vermeld dienen de noodzakelijke investeringen ook binnen een redelijk tijdsbestek te worden gedaan.

¹⁵ Voor een toepassing van dat principe in de context van het nieuwe regelgevingskader, zie advies nr. 05-A-05 van de Franse mededingingsraad van 16 februari 2005, § 19.

In de segmentering van de productmarkten hecht het EHvJ een groter belang aan de bepaling van de substitueerbaarheid aan de vraagzijde dan aan de bepaling van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde. Indien de substitutie aan de vraagzijde vaststaat is het in de praktijk niet absoluut noodzakelijk om over te gaan tot de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde, omdat beide aanbieders al op dezelfde productmarkt zijn. Praktisch gezien zou een analyse van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde in dat geval gewoon neerkomen op de bevestiging van de analyse van de substitueerbaarheid aan vraagzijde. In sommige gevallen zal de substitueerbaarheid aan de vraagzijde gering zijn of zelfs onbestaande. In die precieze gevallen kan het bestaan van een substitueerbaarheid aan de aanbodzijde de conclusies aan de vraagzijde ontkrachten en het dus mogelijk maken om de betrokken dienst in de relevante markt op te nemen.

Die redenering wordt in het beslissingsdiagram hieronder weergegeven.



Figuur 1.2: beslissingsdiagram bij analyses van substitutie aan de vraag- en de aanbodzijde (bron: Analysys)

Dit beslissingsdiagram is een vereenvoudigde voorstelling van de analytische benadering die kan worden gevolgd voor de definitie van de relevante dienstenmarkten, maar kan

geenszins de toepassing van fijnere regels vervangen, zoals die voortspruiten uit de richtsnoeren van de Europese Commissie en uit de communautaire jurisprudentie.

1.2.2 Definitie van de geografische markten

Volgens jurisprudentie van het EHvJ omvat de geografische markt het gebied waarbinnen de betrokken ondernemingen een rol spelen in het aanbod van de betrokken goederen en diensten, waarbinnen de concurrentievoorwaarden voldoende homogeen zijn en dat van aangrenzende geografische gebieden kan worden onderscheiden in het bijzonder doordat daar duidelijk afwijkende concurrentievoorwaarden heersen.¹⁶

Het EHvJ heeft herhaaldelijk geoordeeld dat voor de definitie van de geografische markt niet vereist is dat de mededingingsvoorwaarden tussen de handelaars of dienstenaanbieders volstrekt homogeen zijn. Volgens het Hof volstaat het dat ze *op elkaar lijken* of *voldoende homogeen* zijn, zodat alleen zones waarin de concurrentievoorwaarden "heterogeen" zijn, niet als een uniforme markt kunnen worden beschouwd.¹⁷ Per slot van zaken gaat het om de geografische zone waarin daadwerkelijk een monopolie macht zou kunnen worden uitgeoefend, zonder te worden blootgesteld aan de concurrentie van andere aanbieders in andere geografische gebieden of aan de concurrentie van andere goederen of diensten.

Om de geografische markten te bepalen kan men de criteria van substitueerbaarheid aan de vraagzijde en de aanbodzijde hanteren in combinatie met de test van de hypothetische monopolist. In de praktijk herinnert de Europese Commissie in de richtsnoeren eraan dat de geografische limieten van een markt in de sector elektronische communicatie traditioneel worden bepaald op basis van het gebied dat door een netwerk wordt bestreken en door wettelijke en regelgevingsverplichtingen.¹⁸ Er kunnen nog andere criteria worden

¹⁶ Zie bijvoorbeeld: Arrest United Brands, r.o. 44; aangehaald arrest Michelin, r.o. 26

¹⁷ Zie bijvoorbeeld: Deutsche Bahn tegen de Commissie, aangehaald arrest, r.o. 92; zaak nr. T-139/98 AAMS tegen de Commissie, r.o. 39, nog niet gepubliceerd in de Jurispr.

¹⁸ Zie Beschikking 1999/573/EG van de Commissie van 20 mei 1999, inzake een procedure op grond van artikel 81 van het EG-Verdrag (Zaak nr. IV/36.592 - Cégétel + 4), PB nr. L 218 van 18/08/1999, blz. 0014-0023.

aangehaald die soms zijn gehanteerd in bepaalde zaken die met concurrentie te maken hebben: regelgevingskader, functies van diensten, norm (gsm bijvoorbeeld), tarifiering, handelspraktijken.

1.3 Methode voor de analyse van de relevante markten

In dit deel worden de stappen voorgesteld die het BIPT heeft ondernomen om de relevante elektronische-communicatiemarkten te analyseren. Het heeft niet tot doel om de richtsnoeren van de Europese Commissie, noch de aanbeveling over de relevante markten, noch het communautaire mededingingsrecht op algemene wijze te vervangen.

1.3.1 Algemene principes

De analyse van de markten heeft tot doel de ondernemingen met een sterke machtspositie te identificeren op de onderzochte markten.

Individuele machtspositie

In artikel 14 van de Kaderrichtlijn staat: "Een onderneming wordt geacht een aanmerkelijke marktmacht te hebben, wanneer zij, alleen of samen met andere, een aan machtspositie gelijkwaardige positie, dit wil zeggen een economische kracht bezit die haar in staat stelt zich in belangrijke mate onafhankelijk van haar concurrenten, klanten en uiteindelijk consumenten te gedragen."

Artikel 14.3 van de Kaderrichtlijn verduidelijkt: "Wanneer een onderneming aanmerkelijke marktmacht op een specifieke markt bezit, kan zij ook worden aangemerkt als onderneming met een aanmerkelijke marktmacht op een nauw verwante markt als de koppelingen tussen beide markten van dien aard zijn dat de marktmacht op de ene markt op de andere markt zo kan worden gebruikt dat de marktmacht van de onderneming wordt vergroot."

Bij een beoordeling *ex ante* wordt marktmacht afgemeten aan de macht die de betrokken onderneming heeft om "prijzen te verhogen door de productie te beperken zonder een aanzienlijk verlies van verkopen of inkomsten".¹⁹

Voor de identificatie van een onderneming die over een sterke machtspositie op de markt beschikt, is de meting van de marktaandeelen een fundamenteel element, maar het is niet doorslaggevend, noch toereikend. In verband hiermee wijzen de richtsnoeren van de Europese Commissie op verscheidene principes:

- Ondernemingen met een marktaandeel van maximaal 25 % hebben waarschijnlijk geen individuele machtspositie op de betrokken markt.
- Ondernemingen met een marktaandeel van meer dan 40 % hebben waarschijnlijk een machtspositie.
- Uitzonderlijke omstandigheden daargelaten, is het zeker dat ondernemingen met een marktaandeel van meer dan 50 % een machtspositie hebben.

Ter aanvulling van de berekening van het marktaandeel wordt in de richtsnoeren ook een opsomming gegeven van verschillende criteria aan de hand waarvan het huidige niveau van concurrentie en de ontwikkeling ervan gedurende de periode van de analyse kan worden gemeten:

- de totale omvang van de onderneming
- de controle over niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur
- de technologische voorsprong of superioriteit
- het ontbreken van kopersmacht die een tegenwicht kan vormen
- gemakkelijke of bevoorrechte toegang tot kapitaalmarkten/financiële middelen
- product-/dienstendiversificatie (bijv. bundeling van producten of diensten)
- schaalvoordelen
- breedtevoordelen

¹⁹ Zie pt. 73 van de richtsnoeren, op. cit.

- verticale integratie
- een sterk ontwikkeld distributie- en verkoopnetwerk
- het ontbreken van potentiële concurrentie
- grenzen aan de expansie.

Deze lijst is niet volledig, noch cumulatief. Alleen de combinatie van verschillende criteria vormt een doorslaggevend element bij de bepaling van de sterke machtspositie.

De sterke machtspositie kan worden beperkt door:

- lage drempels voor het betreden van de markt
- potentiële concurrenten. Een NRI moet dus ook de vraag stellen in hoeverre het waarschijnlijk is dat ondernemingen die momenteel niet actief zijn op de relevante productmarkt, op middellange termijn kunnen besluiten tot die markt toe te treden, na een kleine, maar significante, duurzame prijsverhoging. De analyse op middellange termijn onderscheidt zich dus van de analyse van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde bij de definitie van de markten, hetgeen een analyse op korte termijn impliceert.

Collectieve machtspositie

De Kaderrichtlijn bepaalt dat wanneer de NRI's beoordelen of twee of meer ondernemingen gezamenlijk een machtspositie op de markt innemen, zij meer in het bijzonder de communautaire wetgeving dienen in acht te nemen en zich zeer zorgvuldig aan de richtsnoeren moeten houden.

Van twee of meer ondernemingen kan worden geconstateerd dat zij een gezamenlijke machtspositie hebben ook al zijn er geen structurele of andere banden tussen hen. De gezamenlijke machtspositie kan worden vastgesteld op een markt waarvan de structuur gecoördineerde effecten bevordert.

Bijlage II bij de Kaderrichtlijn bevat bovendien een onvolledige lijst van niet-cumulatieve criteria om te oordelen over een gezamenlijke machtspositie: een volgroeide markt, stagnerende of matige groei aan de vraagzijde, geringe elasticiteit van de vraag, een

homogeen product, vergelijkbare kostenstructuren, vergelijkbare marktaandelen, het ontbreken van technische innovatie, volgroeide technologie, geen overcapaciteit, hoge drempels bij het betreden van de markt, geen tegenwicht aan de koperszijde, geen potentiële concurrentie, verschillende informele of andersoortige banden tussen de betrokken ondernemingen, vergeldingsmechanismen, het geheel ontbreken van of weinig ruimte voor prijsconcurrentie.

Prospectieve analyse

Volgens de Kaderrichtlijn moet bij een analyse van daadwerkelijke mededinging onder meer worden onderzocht of de markt in de toekomst concurrerend zal zijn en dus of een eventueel gebrek aan daadwerkelijke mededinging blijvend is.²⁰ Toen de Europese Commissie de lijst opstelde van de 18 markten in de aanbeveling over de relevante markten, heeft zij ook een prospectieve analyse toegepast. De drie criteria waarvan de Europese Commissie gebruik heeft gemaakt (hoge toegangsbelemmeringen die niet van voorbijgaande aard zijn, het dynamische karakter van de markt, mogelijkheid van het mededingingsrecht om op zichzelf daadwerkelijke concurrentie op de markt in te voeren) vergen immers een prospectieve analyse.

Daarbij is het de vraag of ook de NRI's die criteria moeten gebruiken om hun marktanalyse te verrichten, d.i. de bepaling van de operatoren met een sterke machtspositie.

Voor zover in de toelichting bij de aanbeveling wordt bepaald: "De Europese Commissie verwacht dat nationale regelgevende instanties dezelfde basiscriteria en -principes volgen bij het vaststellen van andere markten dan die welke in deze aanbeveling worden genoemd"²¹, moet het antwoord negatief zijn.

²⁰ Zie cons. 27 van de "Kaderrichtlijn" op. cit.

²¹ Zie blz. 13 van de toelichting bij de aanbeveling over de relevante markten.

1.3.2 Structuur van de marktanalyses

De marktanalyses zijn als volgt gestructureerd:

- voornaamste factoren die de markt structureren
- andere factoren die de concurrentie op de markt beïnvloeden
- prospectieve marktanalyse en technologische ontwikkelingen.

Voornaamste factoren die de markt structureren

Dit deel stelt de voornaamste, in essentie kwantitatieve, factoren voor die de bestudeerde markt kenmerken. Men onderscheidt met name de volgende elementen:

- voornaamste operatoren op de markt
- marktomvang, marktaandeel en niveau van marktconcentratie
- mededingingsdynamiek op de markt.

De conclusie van dit deel zal uitwijzen of er in dit stadium een vermoeden kan zijn van sterke machtspositie van een of meer marktspelers. In die conclusie zullen niet noodzakelijk alle hierboven vermelde criteria vervat zitten maar het besluit zal wel gericht zijn op die criteria die het BIPT nodig acht om zijn conclusie te vormen (bijvoorbeeld het bestaan van grote marktaandelen).

Andere factoren die de concurrentie op de markt beïnvloeden

► *Analyse van de individuele machtspositie*

Dit deel behandelt de in essentie kwalitatieve factoren aan de hand waarvan het concurrentiepeil op de markt kan worden gemeten. We onderscheiden twee hoofdcategorieën van factoren waarmee het concurrentiepeil op de markt kan worden geanalyseerd:

- de drempels voor de toegang en/of expansie - die gaan over de factoren die eventuele toetreding tot de markt of expansie op de markt kunnen bemoeilijken of zelfs onmogelijk maken

- de kopersmacht die een tegenwicht kan vormen voor de macht van de marktspelers.

De drempels voor de toegang en/of expansie zijn alle factoren die de ontwikkeling van de marktspelers kunnen ontmoedigen. Van die factoren kunnen de in de richtsnoeren vermelde criteria worden bestudeerd die het meest relevant zijn, afhankelijk van de bestudeerde markten (zie deel 0). Het feit dat er geen of nauwelijks toegangsdrempels zijn verhoogt de kans dat operatoren de markt betreden of zich daar ontwikkelen en beperkt op die manier de mogelijkheid van een actieve operator om op de markt een sterke machtspositie uit te oefenen.

De kopersmacht geeft de mogelijkheid van de kopers weer om over het aanbod van de leveranciers te onderhandelen. Een sterke kopersmacht zal als "natuurlijk" gevolg hebben dat het aanbod wordt aangepast aan de vraag en dat de ontwikkeling van daadwerkelijke concurrentie wordt aangemoedigd, terwijl het ontbreken van kopersmacht ertoe zal leiden dat de verhouding tussen aanbod en vraag uit balans geraakt.

Bij de marktanalyse zullen de hierboven vermelde criteria worden onderzocht met als doel na te gaan of ze het vermoeden van sterke machtspositie (of concurrentievoordeel) dat in het vorige deel is vastgesteld, bevestigen of ontkrachten. Afhankelijk van de bestudeerde markten zijn sommige criteria niet relevant voor de analyse en worden die niet onderzocht.

► *Analyse van de collectieve machtspositie*

Dit deel behandelt, indien dat relevant is, rekening houdende met de conclusies van de voorgaande analyses, de in essentie kwalitatieve factoren aan de hand waarvan kan worden bepaald of twee of meer ondernemingen gezamenlijk een machtspositie innemen op de markt. Dan zullen de criteria die het meest relevant worden geacht en die vermeld staan in de Kaderrichtlijn (zie hierboven), worden onderzocht.

Prospectieve marktanalyse en technologische ontwikkelingen

De conclusies van de voorgaande analyses zullen worden onderzocht in het licht van de ontwikkelingen die in de loop van de analyseperiode op de markt worden verwacht.

Op grond van alle analyses samen zal het BIPT concluderen of er al dan niet daadwerkelijke concurrentie op die markt bestaat. Indien het BIPT concludeert dat er geen daadwerkelijke concurrentie is, zal het de ondernemingen aanwijzen die individueel of gezamenlijk op die markt een sterke machtspositie bekleden.

1.4 Methode voor het opleggen van gepaste correctiemaatregelen

In dit deel worden de stappen voorgesteld die het BIPT heeft ondernomen om de gepaste correctiemaatregelen op te leggen in het kader van de analyse van de relevante elektronische-communicatiemarkten. Het heeft niet tot doel om de richtsnoeren van de Europese Commissie, noch de aanbeveling over de relevante markten, noch het communautaire mededingingsrecht op algemene wijze te vervangen.

Wanneer een onderneming over een sterke machtspositie beschikt op een retailmarkt of op een wholesale-markt, moet de NRI ten minste een verplichting toepassen. Op de wholesale-markten kunnen de NRI's de correctiemaatregelen opleggen waarin de Toegangsrichtlijn voorziet. Op de retailmarkten moeten de NRI's de voorkeur geven aan de correctiemaatregelen van de Toegangsrichtlijn. Indien de NRI denkt dat die maatregelen niet voldoende zijn om de doelstellingen van het nieuwe regelgevingskader te halen, kan ze alsnog verplichtingen opleggen waarin artikel 17 van de Universeledienstrichtlijn voorziet.

Wanneer daarentegen uit de analyse blijkt dat op de markt werkelijk concurrentie heerst, worden de verplichtingen bedoeld in de artikelen 58 tot 65 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie niet opgelegd, noch gehandhaafd.

Bij de selectie van de maatregelen die worden opgelegd aan de operatoren met een sterke machtspositie, probeert het Instituut overeenkomstig de nationale en Gemeenschaps-wetgeving, en inzonderheid de artikelen 5 tot 7 van de wet betreffende de elektronische communicatie, artikel 8 van de Kaderrichtlijn en artikel 8(4) van de Toegangsrichtlijn, de correctiemaatregelen te identificeren ten opzichte van de doelstellingen van het nieuwe regelgevingskader. Het Instituut zorgt er in het bijzonder voor dat de voorgestelde correctiemaatregelen gerechtvaardigd zijn en in verhouding staan tot de doelstellingen en tot de geïdentificeerde problemen op de markt. Daartoe zal het Instituut de correctiemaatregelen kiezen die het nodig en toereikend acht om het of de streefdoelen te halen, zonder verder te gaan dan wat strikt noodzakelijk is om het probleem aan te pakken.

De doelstellingen van het nieuwe kader, opgesomd in artikel 8 van de Kaderrichtlijn en overgenomen in de artikelen 6 tot 8 van de wet betreffende de elektronische communicatie, zijn:

- de bevordering van de concurrentie bij de levering van elektronische-communicatienetwerken en -diensten en de bijbehorende faciliteiten en diensten²²
- de ontwikkeling van de interne markt²³
- de bevordering van de belangen van de burgers van de Europese Unie²⁴.

Die doelstellingen zijn ook onderworpen aan algemene principes die vastgesteld zijn in artikel 8.1 van de Kaderrichtlijn. In de onderstaande tabel worden die verschillende doelstellingen van het nieuwe kader samengevat.

²² Zie artikel 8.2 van de Kaderrichtlijn, op. cit. Volgens de Kaderrichtlijn moeten de NRI's dat doel bereiken op de volgende wijze :

- a) zij zorgen ervoor dat de gebruikers, met inbegrip van gehandicapte gebruikers, maximaal profiteren wat betreft keuze, prijs en kwaliteit;
- b) zij zorgen ervoor dat er in de sector elektronische communicatie geen verstoring of beperking van de concurrentie is;
- c) zij moedigen efficiënte investeringen op het gebied van infrastructuur aan en steunen innovaties
- d) zij bevorderen efficiënt gebruik en zorgen voor een efficiënt beheer van de radiofrequenties en de nummervoorraad.

²³ Volgens de Kaderrichtlijn moeten de NRI's dat doel bereiken op de volgende wijze:

- a) zij heffen resterende belemmeringen op voor het aanbieden van elektronische-communicatienetwerken, bijbehorende faciliteiten en diensten en elektronische-communicatiediensten op Europees niveau;
- b) zij moedigen het opzetten en ontwikkelen van trans-Europese netwerken en de interoperabiliteit van pan-Europese diensten aan en eind-tot-eind connectiviteit;
- c) zij zorgen ervoor dat er in vergelijkbare omstandigheden geen verschil in behandeling is van ondernemingen die elektronische-communicatienetwerken en -diensten aanbieden;
- d) zij werken met elkaar en met de Commissie op transparante wijze samen om de ontwikkeling van een consistente regelgevende praktijk en de consistente toepassing van deze richtlijn en van de bijzondere richtlijnen te waarborgen.

²⁴ Volgens de Kaderrichtlijn moeten de NRI's dat doel bereiken op de volgende wijze:

- a) zij waarborgen dat alle burgers toegang hebben tot een universele dienst als omschreven in Richtlijn 2002/22/EG (universeledienstrichtlijn);
- b) zij waarborgen de consument een hoog niveau van bescherming bij zijn transacties met leveranciers, met name door ervoor te zorgen dat er eenvoudige en goedkope geschillenprocedures beschikbaar zijn die worden toegepast door een van de betrokken partijen onafhankelijke instantie;
- c) zij dragen bij tot het waarborgen van een hoog niveau van bescherming van persoonsgegevens en de persoonlijke levenssfeer;
- d) zij bevorderen de verstrekking van duidelijke informatie, met name door te verplichten tot transparantie ten aanzien van tarieven en de voorwaarden voor het gebruik van openbare elektronische-communicatiediensten;
- e) zij schenken aandacht aan de behoeften van specifieke maatschappelijke groepen, met name gehandicapte gebruikers; en
- f) zij waarborgen de integriteit en de veiligheid van de openbare communicatienetwerken.

<i>Artikel</i>	<i>Principe</i>
Artikel 8.1	<p>Algemene principes</p> <ul style="list-style-type: none"> a) proportionaliteit b) technologische neutraliteit c) culturele en taalkundige verscheidenheid d) pluralisme in de media
Artikel 8.2	<p>Bevordering van de concurrentie</p> <ul style="list-style-type: none"> a) keuze, prijs en kwaliteit b) geen verstoring of beperking van de concurrentie c) efficiënte investeringen en innovaties d) efficiënt beheer van de radiofrequenties en de nummervoorraad
Artikel 8.3	<p>Interne markt</p> <ul style="list-style-type: none"> a) opheffing van de resterende belemmeringen voor het aanbieden van elektronische-communicatienetwerken en -diensten b) trans-Europese netwerken en interoperabiliteit van pan-Europese diensten c) geen verschil in behandeling van ondernemingen die elektronische-communicatienetwerken en -diensten aanbieden d) samenwerking met de Europese Commissie
Artikel 8.4	<p>Belangen van de burgers van de EU</p> <ul style="list-style-type: none"> a) toegang tot een UD b) bescherming van de consument c) bescherming van persoonsgegevens d) transparantie ten aanzien van tarieven en gebruiksvoorwaarden e) behoeften van specifieke maatschappelijke groepen f) integriteit en veiligheid van het netwerk

Figuur 1.3: *doelstellingen van het nieuwe Europese regelgevingskader [Bron: Hogan & Hartson, Analysys]*

Om die doelstellingen te bereiken, mogen de NRI's strengere of minder strenge verplichtingen opleggen²⁵. Wanneer een markt concurrerend is, worden de verplichtingen van de Toegangs-

²⁵ In de richtsnoeren wordt verduidelijkt: "Indien een onderneming al eerder is onderworpen aan verplichtingen uit hoofde van het regelgevingskader van 1998, moet de NRI, op basis van een nieuwe marktanalyse die overeenkomstig deze richtsnoeren plaatsvindt,

richtlijn of de Universeledienstrichtlijn door een NRI niet opgelegd, noch gehandhaafd²⁶. Wanneer een markt niet concurrerend is, moet een NRI ten minste één regelgevende verplichting opleggen. Indien de NRI dit noodzakelijk acht, kan ze die verplichtingen ook aanpassen of nieuwe verplichtingen opleggen. De mogelijkheid om extra verplichtingen op te leggen is onderworpen aan een mogelijkheid tot veto van de Europese Commissie.

Correctiemaatregelen op wholesale-niveau

In de artikelen 9 tot 13 van de Toegangsrichtlijn worden de normale verplichtingen opgesomd die de NRI's kunnen toepassen op een wholesale- of een retailmarkt. Het zijn:

► *Transparantie*

Wanneer voor de operator verplichtingen inzake non-discriminatie gelden, kan de NRI van die operator eisen dat hij een referentieofferte publiceert.

► *Non-discriminatie*

Non-discriminatie wordt omschreven als de toepassing van gelijkwaardige voorwaarden onder gelijkwaardige omstandigheden op andere ondernemingen die gelijkwaardige diensten aanbieden. Non-discriminatie wordt onder andere beoordeeld in vergelijking met de diensten, dochterondernemingen en partners van de operator met een sterke machtspositie. Ze wordt toegepast op de diensten en relevante informatie die de alternatieve operatoren nodig hebben om hun activiteit uit te oefenen.

► *Gescheiden boekhouding*

Gescheiden boekhoudingen hebben met name betrekking op de transparantie van de groothandelsprijzen en verrekenprijzen. Het doel van gescheiden boekhoudingen is ervoor

onderzoeken of soortgelijke verplichtingen in het nieuwe regelgevingskader nog steeds op hun plaats zijn". Als van een onderneming geconstateerd wordt dat deze binnen het nieuwe regelgevingskader op een relevante markt over aanmerkelijke marktmacht beschikt, kunnen soortgelijke wettelijke verplichtingen als die welke op grond van het regelgevingskader van 1998 waren opgelegd, worden gehandhaafd."

²⁶ Zie artikel 16 van de Kaderrichtlijn, op. cit.

te zorgen dat het principe van de non-discriminatie wordt nageleefd en eventueel onrechtmatige kruissubsidiëring wordt voorkomen. Het model en de te hanteren methode van de gescheiden boekhouding worden nader bepaald door de NRI's.

► *Toegang tot en gebruik van specifieke netwerkfaciliteiten*

Artikel 12, § 1, van de Toegangsrichtlijn en artikel 61, § 1, van de wet betreffende de elektronische communicatie bevatten een onvolledige lijst van verplichtingen inzake toegang. Van een operator met een sterke positie op een wholesale- of retailmarkt kan het volgende worden verlangd:

- derden toegang te verlenen tot bepaalde netwerkelementen en/of faciliteiten, met inbegrip van ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk
- te goeder trouw te onderhandelen met operatoren die verzoeken om toegang
- reeds verleende toegang tot faciliteiten niet in te trekken
- op groothandelsbasis bepaalde diensten aan te bieden voor doorverkoop door derden
- open toegang te verlenen tot technische interfaces, protocollen of andere kerntechnologieën die onmisbaar zijn voor de interoperabiliteit van diensten of virtuele netwerkdiensten
- collocatie of andere vormen van gedeeld gebruik van faciliteiten aan te bieden, inclusief gedeeld gebruik van kabelgoten, gebouwen of masten
- bepaalde diensten aan te bieden die nodig zijn voor de interoperabiliteit van de aan gebruikers geleverde eind-tot-eind-diensten, inclusief faciliteiten voor intelligente netwerkdiensten of roaming binnen mobiele netwerken
- toegang te verlenen tot operationele ondersteuningssystemen of vergelijkbare softwaresystemen die nodig zijn om billijke concurrentie bij het aanbieden van diensten te waarborgen
- te zorgen voor interconnectie van netwerken of netwerkfaciliteiten.

Krachtens artikel 12, § 2, van de Toegangsrichtlijn en artikel 61, § 2, van de wet betreffende de elektronische communicatie moeten de NRI's met de volgende factoren rekening houden bij de vaststelling van de correctiemaatregelen inzake toegang:

- de technische en economische levensvatbaarheid van het gebruik of de installatie van concurrerende faciliteiten, in het licht van het tempo van de marktontwikkeling, rekening houdend met de aard van en het soort interconnectie en toegang

- de haalbaarheid van de voorgestelde toegangverlening, rekening houdend met de beschikbare capaciteit
- de door de eigenaar van de faciliteit verrichte initiële investering, rekening houdend met de aan de investering verbonden risico's
- de noodzaak om op lange termijn de concurrentie in stand te houden
- in voorkomend geval, ter zake geldende intellectuele-eigendomsrechten
- het verlenen van pan-Europese diensten.

► *Prijscontrole en verplichtingen inzake het kostentoerekeningsstelsel*

De NRI's kunnen een verplichting inzake kostenoriëntering vaststellen, maar die geldt niet automatisch. Er moet worden aangetoond dat de operator met een sterke machtspositie door het ontbreken van werkelijke concurrentie prijzen op een buitensporig hoog peil kan vaststellen of de marges kan uithollen. De NRI's moeten rekening houden met de door de operator gedane investeringen en laten toe dat hij een redelijke opbrengst verkrijgt uit zijn kapitaalbreng.

Inwerkingtreding van de correctiemaatregelen

Artikel 27 van de Kaderrichtlijn bepaalt: "De lidstaten handhaven alle verplichtingen krachtens de nationale wetgeving als bedoeld in artikel 7 van Richtlijn 2002/19/EG (toegangsrichtlijn) en artikel 16 van Richtlijn 2002/22/EG (universeledienstrichtlijn) totdat een nationale regelgevende instantie met betrekking tot deze verplichtingen een besluit heeft genomen overeenkomstig artikel 16 van deze richtlijn". Die bepaling is omgezet door artikel 162 van de wet betreffende de elektronische communicatie van 13 juni 2005. Het Instituut neemt zo'n besluit in het kader van de beslissing die het neemt na afloop van elke marktanalyse. Op dat ogenblik preciseert het Instituut voor elke operator die SMP-status heeft (gekregen) of het nodig is om de bestaande verplichtingen op te heffen, deze te wijzigen of nieuwe in te stellen. Het besluit van het Instituut treedt in werking een maand na de publicatie ervan op de website van het BIPT; dit heeft uiteraard geen betrekking op de verplichtingen waarvoor in dit besluit een ander tijdschema werd opgesteld.

1.5 Structuur van het document

Dit document is ingedeeld in twee hoofdstukken:

- inleiding
- de markt voor toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken

Het hoofdstuk over de markt voor toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken is onderverdeeld in drie delen: definitie van de relevante markten, marktanalyse en ontwikkeling van de gepaste correctiemaatregelen. Die delen zijn als volgt ingedeeld:

Definitie van de relevante markten

Aanbiedingen op de markt

Relevante productenmarkt op retailniveau

Relevante productenmarkt op wholesale-niveau

Relevante geografische productenmarkt op wholesale-niveau

Besluit

Marktanalyse

Voornaamste factoren die de markt structureren

Andere factoren die de concurrentie op de markt beïnvloeden

Respectieve positie van de verschillende mobiele operatoren op de markt

Prospectieve analyse van de markt

Besluit

Impact van de sterke machtspositie van de operatoren

Marktanalyse

Reglementering die momenteel van toepassing is

Voorgestelde correctiemaatregelen: voor elke correctiemaatregel, beschrijving van de correctiemaatregelen, rechtvaardiging en evenredigheid van de correctiemaatregelen

1.6 Opmerking betreffende de verdeling van bevoegdheden tussen het BIPT en andere regulatoren op gemeenschapsniveau

Artikel 14, 5°, van de wet van 17 januari 2003 bepaalt dat het Instituut enkel besluiten kan nemen met betrekking tot die elektronische-communicatienetwerken waarvoor de gemeenschappen eveneens bevoegd zijn nadat er omtrent de uitoefening van bevoegdheden met betrekking tot deze elektronische-communicatienetwerken een samenwerkingsakkoord met de gemeenschappen in werking is getreden. Daartegenover kan het Instituut besluiten nemen over de elektronische-communicatienetwerken waarvoor de gemeenschappen niet bevoegd zijn. Welnu, door de definitie van de relevante markt te beperken tot de toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken, schendt dit besluit de bevoegdheden van de overige regulatoren niet. Bovendien impliceren toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken op dit ogenblik geen audiovisuele diensten; de gemeenschappen zijn dus niet bevoegd.

1.7 Raadplegingsprocedure

1.7.1 Nationale consultatie

Wettelijke basis

De nationale raadpleging is gebaseerd op artikel 6 van Richtlijn 2002/21/EG²⁷:

Behoudens in gevallen die onder de artikelen 7, lid 6, 20 of 21 vallen, zorgen de lidstaten ervoor dat de nationale regelgevende instanties die voornemens zijn maatregelen in overeenstemming met deze richtlijn of de bijzondere richtlijnen te nemen die aanzienlijke gevolgen voor de relevante markt hebben de belanghebbenden in staat stellen om binnen een redelijke termijn hun zienswijzen te geven op de ontwerpmaatregel. De nationale regelgevende instanties publiceren hun nationale raadplegingsprocedures. De lidstaten dragen zorg voor de oprichting van een enkel informatiepunt waar inzage verkregen kan worden in alle lopende raadplegingsprocedures. De resultaten van de raadpleging worden door de nationale regelgevende instanties openbaar gemaakt, behalve in geval van vertrouwelijke informatie overeenkomstig het communautair en nationaal recht betreffende zakelijke vertrouwelijkheid.

Ze wordt georganiseerd krachtens de artikelen 139 en 140 van de wet van 13 juni 2005:

Art. 139. Het Instituut kan voor de toepassing van deze wet een openbare raadpleging houden overeenkomstig artikel 14 van de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector.

Art. 140. Voorzover een ontwerpbeslissing van het Instituut aanzienlijke gevolgen zou kunnen hebben voor een relevante markt, organiseert het Instituut een

²⁷ Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (Kaderrichtlijn) Publicatieblad van de Europese Gemeenschappen L108/33 van 24.4.2002

voorafgaande openbare raadpleging met een maximale tijdsduur van twee maanden, met inachtneming van de regels inzake vertrouwelijkheid van de bedrijfsgegevens.

Alle inlichtingen in verband met aan de gang zijnde openbare raadplegingen worden bij het Instituut gecentraliseerd.

De resultaten van de openbare raadpleging worden openbaar gemaakt, met inachtneming van de regels inzake vertrouwelijkheid van de bedrijfsgegevens.


De Koning bepaalt, na advies van het Instituut, de nadere regels van de openbare raadpleging en van de bekendmaking van de resultaten ervan.

Overeenkomstig het vierde lid van het voormelde artikel 140 zijn de nadere regels voor de raadpleging alsook voor de openbaarheid van de resultaten gepreciseerd in een koninklijk besluit van 26 januari 2006 (bekendmaking in het Belgisch Staatsblad op 1 maart 2006).

De nadere regels en resultaten van de raadpleging

De nationale raadpleging met betrekking tot de markten voor huurlijnen is gelanceerd op 27 oktober 2006 en afgesloten op 17 december 2006.

De hieronder vermelde operatoren of groepen van operatoren hebben op de nationale raadpleging geantwoord:

- Base
- Belgacom
- Belgacom Mobile
- 
- Mobistar

De samenvatting van hun opmerkingen is opgenomen in de bijlage.

In algemene termen heeft het BIPT na de nationale consultatie een aantal correcties, nuances en preciseringen in zijn document aangebracht.

Vertrouwelijke inlichtingen

De opmerkingen vanwege de belanghebbende partijen maken deel uit van het dossier dat wordt overgezonden naar de Raad voor de Mededinging krachtens de paragrafen 4 en 5 van artikel 55 van de wet van 13 juni 2005 en naar de Europese Commissie en de NRI's van de overige lidstaten krachtens artikel 7 van de Kaderrichtlijn en artikel 141 van de wet van 13 juni 2005.

1.7.2 Het advies van de Raad voor de Mededinging

Wettelijke basis

Artikel 16, § 1, van Richtlijn 2002/21/EG²⁸ bepaalt dat met de mededingingsinstanties als volgt moet worden samengewerkt:

Zo spoedig mogelijk na de aanneming van de Aanbeveling of een bijwerking daarvan voeren de nationale regelgevende instanties, zoveel mogelijk met inachtneming van de richtsnoeren een analyse van de relevante markten uit. De lidstaten zorgen ervoor dat deze analyse, in voorkomend geval, in samenwerking met de nationale mededingingsinstanties wordt uitgevoerd.

Deze bepaling is omgezet door artikel 55 van de wet van 13 juni 2005:

Art. 55. § 1. Overeenkomstig § 4 voert het Instituut minstens zo spoedig mogelijk na de aanneming van de Aanbeveling of een bijwerking daarvan een analyse van die relevante markten uit om te bepalen of zij daadwerkelijk concurrentieel zijn. De informatie-uitwisseling nodig voor die analyse gebeurt overeenkomstig artikel 137, § 2.

²⁸ Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (Kaderrichtlijn) Publicatieblad van de Europese Gemeenschappen L108/33 van 24.4.2002

(...)

§ 4. Voor de beslissingen van het Instituut waarvoor naar deze paragraaf wordt verwezen pleegt het Instituut vooraf overleg met de Raad voor de Mededinging. De Raad voor de Mededinging geeft binnen 30 kalenderdagen, te rekenen vanaf de toezending van de ontwerpbeslissing door het Instituut, zijn advies. Zodra die termijn verstreken is, geldt het stilzwijgen van de Raad voor de Mededinging als goedkeuring van de voormelde ontwerpbeslissing.

§ 5. Het Instituut zendt zijn beslissingen waarvoor naar deze paragraaf wordt verwezen, vooraf aan de Raad voor de Mededinging, die binnen 30 kalenderdagen een bindend advies uitbrengt met betrekking tot de vraag of de beslissingen van het Instituut in overeenstemming zijn met de door het mededingingsrecht beoogde doelstellingen. Zodra die termijn verstreken is, geldt het stilzwijgen van de Raad voor de Mededinging als goedkeuring van de voormelde beslissing.

De nadere regels en resultaten van de consultatie van de Raad voor de Mededinging

Het ontwerpbesluit is op 26 januari 2007 overgezonden naar de Raad voor de Mededinging en op 26 februari 2007 heeft de Raad voor de Mededinging zijn advies uitgebracht. Een kopie van het advies van de Raad voor de Mededinging alsook de opmerkingen van het BIPT als antwoord op dat advies zijn opgenomen in bijlage 1.

De voornaamste opmerkingen hebben betrekking op de gegrondheid van de conclusies, de samenhang van de definitie van de markt met de andere marktanalyses, het meetellen van de eigen levering, de berekening van de marktaandelen en de gelijkwaardigheid van de retail- en de wholesale-markt en de positie van de “GSM gateways”. Het ontwerpbesluit is op verschillende plaatsen gewijzigd om aan die opmerkingen tegemoet te komen.

1.7.3 De Europese raadpleging

Wettelijke basis

Artikel 7, § 3, van Richtlijn 2002/21/EG²⁹ bepaalt dat de Europese Commissie en de nationale regelgevende instanties als volgt moeten worden geconsulteerd:

3. Indien de nationale regelgevende instantie, naast de raadpleging als bedoeld in artikel 6, voornemens is een maatregel te nemen die:

a) valt onder de artikelen 15 of 16 van de onderhavige richtlijn, de artikelen 5 of 8 van Richtlijn 2002/19/EG (toegangsrichtlijn) of artikel 16 van Richtlijn 2002/22/EG (universeledienstrichtlijn); en

b) van aanzienlijke invloed is op de handel tussen de lidstaten, stelt zij de Commissie en de nationale regelgevende instanties in de andere lidstaten in kennis van de ontwerpmaatregel, tezamen met de motivering voor de maatregel, overeenkomstig artikel 5, lid 3, en stelt zij de Commissie en de andere nationale regelgevende autoriteiten daarvan in kennis.

Nationale regelgevende instanties en Commissie kunnen de betrokken nationale regelgevende instantie hun opmerkingen meedelen binnen maximaal één maand of binnen de in artikel 6 genoemde termijn indien deze langer is. De periode van één maand kan niet worden verlengd.

²⁹ Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (Kaderrichtlijn) Publicatieblad van de Europese Gemeenschappen L108/33 van 24.4.2002

De nadere regels en resultaten van de Europese consultatie

Het ontwerp van besluit is overgezonden aan de Europese Commissie en aan de andere NRI's op 21 maart 2007. De Europese Commissie heeft gereageerd op 23 april 2007. Zij had geen opmerkingen. De reactie van de Europese Commissie is als bijlage opgenomen.

2 Markt 15: markt voor toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken

2.1 Definitie van de relevante markten

Deze marktanalyse heeft alleen betrekking op de wholesale-markt (markt 15) voor toegang en gespreksopbouw op de telefoonnetten op een niet-vaste locatie.

Dit document streeft er niet naar een analyse van de retailmarkt te verrichten. In overeenstemming met de methode die door de Europese Commissie wordt aanbevolen onderzoekt het BIPT echter de voornaamste karakteristieken van de retailmarkt, om de wholesale-markt beter te begrijpen en te analyseren.

2.1.1 Aanbiedingen op de retailmarkt

In dit deel worden de voornaamste aanbiedingen voorgesteld die beschikbaar waren in juni 2006 inzake mobiele-telefoniediensten voor particuliere en niet-particuliere gebruikers.

Belgacom Mobile, Mobistar en Base bieden spraak-, sms- en andere datatransmissiediensten aan. Die diensten worden voornamelijk verstrekt met de gsm-technologieën van de zogenoemde tweede generatie (2G) en GPRS (2.5G). Belgacom Mobile biedt sedert de zomer van 2004 ook een datatransmissiedienst aan die gebaseerd is op de UMTS-technologie, van de zogenoemde derde generatie (3G). In de loop van 2005 heeft Belgacom Mobile zijn 3G-aanbod uitgebreid met gesprekken en video. Mobistar

heeft de EDGE-technologie op zijn netwerk ingevoerd in februari 2005 en is momenteel beschikbaar op 99 % van het grondgebied. Ook die operator rolt zijn UMTS-netwerk uit. Base heeft in 2006 de EDGE-technologie op zijn netwerk uitgerold.

Hieronder stellen wij voor de drie mobiele operatoren de structuur en een vergelijkingstabel voor van de voornaamste post-pay en prepaid aanbiedingen voor particuliere gebruikers, gevolgd door de voornaamste post-pay aanbiedingen voor niet-particuliere gebruikers. De aandacht wordt gevestigd op de opvallende ontwikkeling van de tariefplannen in de loop van 2005 en in het begin van 2006 naar het « ATAN »-model (Any Time All Networks), waarbij een identiek tarief per minuut geldt naar alle bestemmingen en op elk uur van de dag.

Voornaamste post-pay aanbiedingen voor particuliere gebruikers

► *Post-pay aanbiedingen van Belgacom Mobile voor particuliere gebruikers*

Belgacom Mobile heeft een reeks post-pay aanbiedingen die verenigd zijn onder het merk Smile, waarbij in de vaste prijs minuten vervat zijn. De prijs van de gesprekken is niet afhankelijk van het tijdstip waarop gebeld wordt. Dit product is beschikbaar in twee versies:

- Smile Anytime All networks – tussen 25 en 300 minuten inbegrepen, voor een maandabonnement van 10 tot 60 EUR. De vaste prijs geldt voor alle nationale gesprekken, los van het opgeroepen netwerk, en de prijs van de gesprekken buiten de vaste prijs is eveneens onafhankelijk van het opgeroepen netwerk.
- Smile Anytime Proximus – belwaarde tussen 25 en 300 minuten voor een maandtarief tussen 10 en 40 EUR. Bij deze variant is de belwaarde enkel bruikbaar voor oproepen naar Belgacom Mobile-abonnees. Bovendien kost bellen naar een ander netwerk ongeveer twee keer zoveel als een oproep naar een Belgacom Mobile-abonnee.

Het aanbod Smile vervangt de vroegere forfaits ProxiTime, ProxiFun, Exprimo en ProxiPro. In tegenstelling tot de Smile-aanbiedingen was er bij die oude producten een prijsverschil naargelang van het tijdstip en de bestemming van de oproepen.

► *Post-pay aanbiedingen van Mobistar voor particuliere gebruikers*

Mobistar heeft in hoofdzaak de volgende post-pay aanbiedingen:

- Mobistar BestDeal – een goedkoop post-pay aanbod waarmee men per maand 20 minuten kan bellen voor 5 EUR, ongeacht het tijdstip en de bestemming van de oproep. Na die 20 minuten worden de oproepen aangerekend tegen 0.15 tot 0.20 EUR per minuut.
- Mobistar Free – een aanbod dat gebaseerd is op de bevordering van een « groepseffect ». In dat forfait zitten 40 uur oproepen naar andere Mobistar-nummers. Oproepen naar andere bestemmingen worden aangerekend naast het maandabonnement.
- Mobistar FamilyTalk – een gemeenschappelijk post-pay aanbod dat de mogelijkheid biedt om een belwaarde (van 80 uur) te delen onder de leden van een familie. Die belwaarde geldt enkel voor oproepen naar Mobistar, waarbij de oproepen naar andere bestemmingen apart worden aangerekend.
- Mobistar Max – een post-pay aanbod waarin 275 belminuten begrepen zijn naar alle nationale bestemmingen, op elk tijdstip, voor 55 EUR per maand. Buiten het forfait neemt de prijs per minuut af op basis van het aantal minuten die per maand zijn opgebruikt (van 0.21 EUR tot 0.145 EUR per minuut).

► *Post-pay aanbiedingen van Base voor particuliere gebruikers*

De aanbiedingen "Base Postpaid" bestaan uit vijf maandelijkse beltegoeden van 10, 20, 30, 50 en 90 EUR. In het kader van het forfait worden de gesprekken aangeboden tegen een enig tarief van 0.20 EUR per minuut. Wanneer het abonnement is genomen voor een duur van minstens 24 maanden, of wanneer de factuur via domiciliëring wordt betaald, krijgt de abonnee bovendien gratis minuten naar andere Base-abonnees (van 30 minuten tot 7 uur).

Base biedt ook het Voordeel-tarief aan, dat tot doel heeft het abonnement op de vaste lijn te vervangen, door erg voordelige tarieven naar alle vaste lijnen aan te bieden. In tegenstelling tot de Postpaid-tarieven blijft bij dit soort van abonnement het tariefonderscheid op basis van het tijdstip en de bestemming van de oproepen behouden.

► *Opmerkingen bij de post-pay aanbiedingen voor particuliere gebruikers*

Bij de post-pay aanbiedingen van Belgacom Mobile en van Mobistar worden de beltijden per seconde geteld na een ondeelbare minuut. Bij de post-pay aanbiedingen van Base worden de beltijden per seconde geteld, maar in de tarifiering zijn set-upkosten begrepen.

De piekuren van Belgacom Mobile en Mobistar beginnen om 7 uur en eindigen om 19 uur op weekdays. Die van Base beginnen om 8 uur en eindigen om 19 uur op weekdays.

► *Samenvattende tabel van de voornaamste post-pay aanbiedingen voor particuliere gebruikers*

Post-pay aanbiedingen	<i>Maandelijke prijs</i>	<i>Beltijd of belwaarde van het forfait</i>	<i>On-net prijs (in euro per minuut, inclusief BTW)</i>		<i>Off-net prijs (in euro per minuut, inclusief BTW)</i>	
			<i>Piekuren</i>	<i>Daluren</i>	<i>Piekuren</i>	<i>Daluren</i>
	<i>(in euro, incl. BTW)</i>	<i>Minuten (mn) of EUR</i>				
Belgacom Mobile						
Smile Anytime All Networks	10	25 mn	0,25	0,25	0,25	0,25
Smile Anytime All Networks	20	75 mn	0,212	0,212	0,212	0,212
Smile Anytime All Networks	40	175 mn	0,19	0,19	0,19	0,19
Smile Anytime All Networks	60	300 mn	0,17	0,17	0,17	0,17
Smile Anytime Proximus	10	50 ⁽¹⁾ mn	0,15	0,15	0,375	0,375
Smile Anytime Proximus	20	125 ⁽¹⁾ mn	0,13	0,13	0,30	0,30
Smile Anytime Proximus	40	300 ⁽¹⁾ mn	0,125	0,125	0,25	0,25
Mobistar						
BestDeal	5	20 mn	0,20/ 0,15 (> 300 min)	0,20/ 0,15 (> 300 min)	0,20/ 0,15 (> 300 min)	0,20/ 0,15 (> 300 min)
Free	25	40 uur ⁽¹⁾	0,20	0,20	0,20	0,20
FamilyTalk	50	80 uur ⁽²⁾	0,20	0,20	0,20	0,20
Max	55	275 mn	0,15/ 0,12 (> 600 min)	0,15/ 0,12 (> 600 min)	0,15/ 0,12 (> 600 min)	0,15/ 0,12 (> 600 min)

Post-pay aanbiedingen	Maandelijkse prijs	Beltijd of belwaarde van het forfait	On-net prijs (in euro per minuut, inclusief BTW)		Off-net prijs (in euro per minuut, inclusief BTW)	
	(in euro, incl. BTW)	Minuten (mn) of EUR	Piekuren	Daluren	Piekuren	Daluren
Base						
Base Postpaid	10	EUR 20 + bonus ⁽³⁾	0,20	0,20	0,20	0,20
Base Postpaid	20	EUR 20 + bonus ⁽³⁾	0,20	0,20	0,20	0,20
Base Postpaid	30	EUR 30 + bonus ⁽³⁾	0,20	0,20	0,20	0,20
Base Postpaid	50	EUR 50 + bonus ⁽³⁾	0,20	0,20	0,20	0,20
Base Postpaid *	90	EUR 90 + bonus ⁽³⁾	0,20	0,20	0,20	0,20
Voordeel van Base *	16,29	0	0,19	0,14	0,05/ 0,19 / 0,24 ⁽⁴⁾	0,03/ 0,14 / 0,16 ⁽⁴⁾

(1) alleen on-net

(2) alleen on-net, verdeeld onder alle simkaarten van de familie

(3) bonusbeltijd tussen 30 minuten en 7 uur per maand, enkel naar andere Base-abonnees

(4) naar vast/ Belgacom Mobile / naar Mobistar

Figuur 2.1: overzichtstabel van de voornaamste post-pay aanbiedingen voor particuliere gebruikers (juni 2006) (Bron: websites van de operatoren)

Voornaamste pre-pay aanbiedingen voor particuliere gebruikers

► *Pre-pay aanbiedingen van Belgacom Mobile voor particuliere gebruikers*

Pay&Go heet de reeks van pre-pay aanbiedingen van Belgacom Mobile.

Pay&Go Classic biedt één enkel tarief ongeacht het tijdstip en de bestemming van de oproep. Pay&Go Freestyle is een formule die gepositioneerd is tussen de klassieke vooraf en post-pay aanbiedingen. Dit tariefplan is gebaseerd op een prijs per minuut die lager is dan bij Pay&Go Classic in ruil voor een verbintenis om alle maanden een minimum te herladen dat ligt tussen 15 en 50 EUR.

De formule Pay&Go Student biedt dan weer een sterk onderscheid tussen oproepen tijdens de dag, die duurder zijn, en oproepen 's avonds.

Belgacom Mobile biedt ook een optie (Top 3) waarmee het mogelijk is om drie nummers naar keuze te bellen met een korting van 20 %. Die optie kost 1 EUR om te activeren, en vervolgens 1 EUR per herlaadbeurt van meer dan 10 EUR, en 0.30 EUR per herlaadbeurt van minder dan 10 EUR.

► *Pre-pay aanbiedingen van Mobistar voor particuliere gebruikers*

Tempo heet de reeks van pre-pay aanbiedingen van Mobistar. Tempo bestaat uit twee formules, Tempo Essential en Tempo Music. Wanneer een Tempo-gebruiker in een bepaalde maand zijn belkrediet met meer dan 10 EUR herlaadt, krijgt hij gratis 30 minuten on-net beltijd (Tempo Essential) of 300 sms'en (Tempo Music).

De herlaadbeurten (15 tot 50 EUR) verhogen de reserve aan belkrediet en verlengen de geldigheid van het aanbod. De Tempo-aanbiedingen zijn in 2005 overgestapt naar het « ATAN »-model, waarbij de prijs per minuut niet afhangt van het tijdstip van de oproep, noch van het opgeroepen nationale netwerk.

► *Pre-pay aanbiedingen van Base voor particuliere gebruikers*

De forfaits van Base Prepaid bieden identieke prijzen per minuut naar alle nationale bestemmingen. Bij elke herlaadbeurt van ten minste 10 EUR, worden gratis on-net minuten aangeboden. Het aantal bonusminuten hangt af van het bedrag van de herlaadbeurt.

► *Opmerkingen bij de pre-pay aanbiedingen voor particuliere gebruikers*

De telling van de beltijden en de piekuren zijn dezelfde als voor de post-pay aanbiedingen (buiten speciale aanbiedingen).

Belgacom Mobile, Mobistar en Base bieden geregeld promoties aan op hun pre-pay aanbiedingen, zoals kortingen naar specifieke nummers, verdubbeling van de herlaadwaarde, bonusminuten voor nieuwe klanten.

► *Samenvattende tabel van de voornaamste pre-pay aanbiedingen voor particuliere gebruikers*

Pre-pay aanbiedingen	Beschikbare herlaadwaarden (in euro, inclusief BTW)	On-net prijs (in euro per minuut, inclusief BTW)		Off-net prijs (in euro per minuut, inclusief BTW)	
		Piekuren	Daluren	Piekuren	Daluren
Belgacom Mobile					
Pay&Go Classic	5-15-25-50	0,30	0,30	0,30	0,30
Pay&Go Freestyle	15-25-50 per maand	0,25-0,23-0,20	0,25-0,23-0,20	0,25-0,23-0,20	0,25-0,23-0,20
Pay&Go Student	5-15-25-50	0,50	0,25	0,50	0,25
Mobistar					
Tempo Essential ⁽¹⁾	15-25-50	0,30-0,25-0,20	0,30-0,25-0,20	0,30-0,25-0,20	0,30-0,25-0,20
Tempo Music ⁽²⁾	15-25-50	0,30-0,25-0,20	0,30-0,25-0,20	0,30-0,25-0,20	0,30-0,25-0,20
Base					
Prepaid ⁽³⁾	5-10-15-25-30	0,25	0,25	0,25	0,25

(1) Bonusbelkrediet van 30 minuten on-net vanaf een herlaadbeurt van 10 EUR

(2) Bonusbelkrediet van 300 sms'en on-net vanaf een herlaadbeurt van 10 EUR

(3) Bonusbelkrediet tussen 30 minuten en 2 uur per herlaadbeurt vanaf 10 EUR, enkel on-net

Figuur 2.2: *overzichtstabel van de voornaamste pre-pay aanbiedingen voor particuliere gebruikers (juni 2006) (Bron: websites van de operatoren)*

Voornaamste post-pay aanbiedingen voor niet-particuliere gebruikers

► *Post-pay aanbiedingen van Belgacom Mobile voor niet-particuliere gebruikers*

De voornaamste post-pay aanbiedingen van Belgacom Mobile voor zijn niet-particuliere klanten zijn:

- Business Package Light – een post-pay aanbod dat per maand een reserve van 25 minuten omvat (geldig naar elke nationale bestemming) en identieke prijzen per minuut voorstelt naar alle nationale bestemmingen, ongeacht het tijdstip van de oproep.
 - Business Package Easy – een post-pay aanbod dat per maand een reserve van 75 minuten omvat (geldig naar elke nationale bestemming) en identieke prijzen per minuut voorstelt naar alle nationale bestemmingen, ongeacht het tijdstip van de oproep.
 - Business Package High – een post-pay aanbod dat per maand een reserve van 150 minuten omvat (geldig naar elke nationale bestemming) en prijzen per minuut die verminderen na een verbruik van 150 minuten per maand.
 - KMO Package – een aanbod voor verschillende simkaarten bestemd voor kmo's, waarin een reserve begrepen is van 60 minuten per maand (geldig voor elke nationale bestemming) en afnemende prijzen per minuut.
 - Mobile Group – een post-pay aanbod waarbij verschillende simkaarten worden aangeboden voor één rekening. De activeringskosten nemen af naargelang van het aantal simkaarten. Het aanbod omvat een reserve van 60 minuten per simkaart en vaste prijzen per minuut, geldig voor elke nationale bestemming en op elk uur.
 - Volume Based Pricing – voor grote ondernemingen en instellingen, een forfait waarbij afnemende tarieven worden aangeboden naargelang van het totale verbruik van de simkaarten van de onderneming.
- *Post-pay aanbiedingen van Mobistar voor niet-particuliere gebruikers*

Mobistar heeft voor zijn niet-particuliere klanten in hoofdzaak de volgende, post-pay aanbiedingen:

- Optimum Business Premium – een post-pay aanbod waarbij verschillende simkaarten worden aangeboden voor één rekening. In die vaste prijs zijn minuten begrepen die onder alle simkaarten worden gedeeld. De prijs per minuut is vast en hangt af van de grootte van het forfait.

- Optimum Business Exclusive – een post-pay aanbod dat à la carte minutenreserves aanbiedt per bestemming (vaste lijnen van de onderneming, on-net, enz.) voor alle simkaarten van de klantenrekening.
- Mobistar Professional – een post-pay aanbod dat afnemende prijzen per minuut aanbiedt naar alle nationale bestemmingen op elk uur, alsook een reserve van 40 uur gesprekken onder collega's.

► *Post-pay aanbiedingen van Base voor niet-particuliere gebruikers*

Base heeft voor zijn niet-particuliere klanten de volgende voornaamste, post-pay aanbiedingen:

- Base-Pro + en Base-Pro International – post-pay aanbiedingen die een onbeperkt aantal oproepen naar vaste lijnen en on-net omvatten tussen 9 en 17 uur op weekdays. Bij Base-Pro International zijn de prijzen per minuut naar internationale bestemmingen lager.

► *Opmerking bij de post-pay aanbiedingen voor niet-particuliere gebruikers*

Belgacom Mobile, Mobistar en Base hebben tevens aanbiedingen op maat voor grote klanten. De details van die aanbiedingen zijn niet publiek.

► *Samenvattende tabel van de voornaamste post-pay aanbiedingen voor niet-particuliere gebruikers*

<i>Post-pay aanbiedingen</i>	<i>Prijs per maand (in euro, exclusief BTW)</i>	<i>Beltijd of belwaarde van het forfait in minuten of euro excl. BTW</i>	<i>On-net prijs (in euro per minuut, exclusief BTW)</i>		<i>Off-net prijs (in euro per minuut, exclusief BTW)</i>	
			<i>Piekuren</i>	<i>Daluren</i>	<i>Piekuren</i>	<i>Daluren</i>
Belgacom Mobile						
Business Package Easy	16,50	75 minuten	0,175	0,175	0,175	0,175
Business Package Light	8,25	25 minuten	0,205	0,205	0,205	0,205
Business Package High	35	150 minuten	0,12 / 0,095 (> 300 min)	0,12 / 0,095 (> 300 min)	0,12 / 0,095 (> 300 min)	0,12 / 0,095 (> 300 min)
KMO Package Easy / Extended	14 / 18	60 minuten / 120 minuten of 60 minuten + 10 u, onder collega's	van 0,095 tot 0,16	van 0,095 tot 0,16	van 0,095 tot 0,16	van 0,095 tot 0,16
Mobile Group	8 / 9	0 / 60 minuten	0,15	0,15	0,15	0,15
Volume Based Pricing	van 5 tot 7,50 per sim	0	van 0,119 tot 0,26	van 0,119 tot 0,26	van 0,119 tot 0,26	van 0,119 tot 0,26
Mobistar						
Optimum Business Premium	van 78,00 tot 4.276,80	Van 10 tot 720 uur	Van 0,099 tot 0,130 binnen bel- tegoed, 0,174 erbuiten	Van 0,099 tot 0,130 binnen bel- tegoed, 0,174 erbuiten	Van 0,099 tot 0,130 binnen bel- tegoed, 0,174 erbuiten	Van 0,099 tot 0,130 binnen bel- tegoed, 0,174 erbuiten
Optimum Business Exclusive	van 6,00 tot 10,00	0	van 0,120 tot 0,149	van 0,120 tot 0,149	van 0,120 tot 0,149	van 0,120 tot 0,149
Mobistar Professional	van 14,00 tot 44	van 1 tot 9 uur	van 0,09 tot 0,20	van 0,09 tot 0,20	van 0,09 tot 0,20	van 0,09 tot 0,20

<i>Post-pay aanbiedingen</i>	<i>Prijs per maand (in euro, exclusief BTW)</i>	<i>Beltijd of belwaarde van het forfait in minuten of euro excl. BTW</i>	<i>On-net prijs (in euro per minuut, exclusief BTW)</i>		<i>Off-net prijs (in euro per minuut, exclusief BTW)</i>	
Base						
Pro +	10	0	0,10 (on net en vast)	0,10 (on net en vast)	0,15	0,15

Figuur 2.3: overzichtstabel van de voornaamste post-pay aanbiedingen voor niet-particuliere gebruikers (juni 2006) (Bron: websites van de operatoren)

Voornaamste aanbiedingen van de MVNO's en doorverkopers

De volgende tarieven worden door MVNO's en doorverkopers aangeboden:

<i>Bedrijven Aanbiedingen</i>	<i>Pre-pay (A) of post-pay (B)</i>	<i>Prijs per maand (in euro, incl. BTW)</i>	<i>Set- upkosten (in euro, incl. BTW)</i>	<i>On-net prijs (in euro per minuut, incl. BTW)</i>		<i>Off-net prijs mobiel (in euro per minuut, incl. BTW)</i>	
				<i>Piekuren</i>	<i>Daluren</i>	<i>Piekuren</i>	<i>Daluren</i>
1 Mobile							
1 Mobile	A	4, 6, 12 of 24		0,200	0,200	0,200	0,200
Dixitel							
Talk is cheap	B			0,188	0,188	0,188	0,188
Edpnet							
Edpnet Mobile	B	9,99		0,150	0,150	0,150	0,150
Euphony							
EuLike-It	B	4		0,240	0,240	0,240	0,240
Eurosिम							
Belsim	B	12,-		0,200	0,200	0,200	0,200
	B	20,-/40,-		0,160	0,160	0,160	0,160
Expercom							
Idt Mobile	A		0,070	0,250	0,250	0,250	0,250
Intertel							
Active	B	14,52	0,050	0,217	0,109	0,363	0,242
Classic	B	14,52	0,050	0,200	0,100	0,200	0,100
Jim Mobile							
Jim Mobile	A	> 5,00	0,070	0,105	0,105	0,300	0,300

Bedrijven Aanbie- dingen	Pre-pay (A) of post-pay (B)	Prijs per maand (in euro, incl. BTW)	Set- upkosten (in euro, incl. BTW)	On-net prijs (in euro per minuut, incl. BTW)		Off-net prijs mobiel (in euro per minuut, incl. BTW)	
				<i>Piekuren</i>	<i>Daluren</i>	<i>Piekuren</i>	<i>Daluren</i>
Lebara							
Lebara Mobile	B		0,070	0,190	0,190	0,350	0,350
MyTel							
Mytel Mobile	tarieven op aanvraag						
Ortel Mobile							
Ortel Mobile (on-net = Base)	A	9,95	0,070	0,250	0,250	0,350	0,350
Primus Mobile							
Primus Club	B	10		0,150	0,150	0,150	0,150
Sixties	A	15		0,250	0,250	0,250	0,250
Sixties/60	A	22,5		0,250	0,250	0,250	0,250
Scarlet							
Scarlet Mobile	B	5	0,070	0,125	0,125	0,250	0,250
Suntelecom							
Suntelecom	tarieven op aanvraag						
Sympac							
Sympac	tarieven op aanvraag						
Telenet							
Telenet Mobile	B	4,95	0,100	0,200	0,200	0,200	0,200
Tellink							
Freedom Mobile	A		0,061	0,200	0,200	0,200	0,200
Toledo							
Toledo Mobile	B	12,1		0,150	0,150	0,150	0,150
Tele2-Versatel							
Versatel Mobile postpaid	B	8,5	0,050	0,150	0,150	0,200	0,200
Versatel Mobile prepaid	A	> 10,00	0,050	0,200	0,200	0,200	0,200
Transatel							
Transatel LOW	B	5		0,220	0,220	0,220	0,220
Transatel MED	B	10		0,180	0,180	0,180	0,180
Transatel HIGH	B	18		0,140	0,140	0,140	0,140

Bedrijven <i>Aanbiedingen</i>	<i>Pre-pay (A)</i> of <i>post-pay (B)</i>	<i>Prijs per maand (in euro, incl. BTW)</i>	<i>Set-upkosten (in euro, incl. BTW)</i>	<i>On-net prijs (in euro per minuut, incl. BTW)</i>		<i>Off-net prijs mobiel (in euro per minuut, incl. BTW)</i>	
				<i>Piekuren</i>	<i>Daluren</i>	<i>Piekuren</i>	<i>Daluren</i>
United Telecom							
Téléphonie Mobile	A		0,050	0,200	0,200	0,300	0,300
Téléphonie Mobile	B	8,47	0,050	0,100	0,100	0,150	0,150

Figuur 2.4: overzichtstabel van de voornaamste aanbiedingen van de MVNO's en van de doorverkopers (okt. 2006) (Bron: websites van de operatoren)

2.1.2 Relevante productenmarkten op retailniveau

De retailmarkten inzake mobiele diensten zijn niet opgenomen in de aanbeveling van de Europese Commissie over de relevante markten. Toch is een onderzoek van de retailmarkt noodzakelijk om de hieronder uiteengezette redenen.

- In de toelichting bij de aanbeveling over de relevante markten, stelt de Europese Commissie: "Het startpunt voor de bepaling en de vaststelling van markten is een karakterisering van de retailmarkten gedurende een bepaalde evaluatieperiode, waarbij de uitwisselbaarheid van vraag- en aanbods substitutie in aanmerking genomen dient te worden".³⁰
- Dankzij het onderzoek van de retailmarkt kan de positie van de operatoren op de wholesale-markt beter worden onderzocht, om eventueel daar gepaste correctiemaatregelen op te leggen. De analyse van de retailmarkten is des te meer gerechtvaardigd omdat de operatoren van een mobiel netwerk verticaal geïntegreerd zijn en hun positie op de retailmarkt dus een significante invloed heeft op de overeenstemmende wholesale-markt.

³⁰ Zie cons. 6 van de aanbeveling over de relevante markten, op. cit. Dit wordt verklaard door het feit dat de vraag naar wholesale-diensten een afgeleide is van de vraag naar retaildiensten.

De definitie van de grenzen van de retailmarkten voor mobiele diensten impliceert dat het BIPT op de volgende vragen antwoordt:

- substitueerbaarheid tussen de toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken en toegang en gespreksopbouw op openbare vaste telefoonnetwerken
- substitueerbaarheid tussen de mobiele retailediensten die momenteel beschikbaar zijn
- substitueerbaarheid tussen de retailediensten op de mobiele netwerken van de tweede generatie (2G) en de retailediensten op de netwerken van de derde generatie (3G)
- substitueerbaarheid tussen particuliere retailediensten en niet-particuliere retailediensten
- substitueerbaarheid tussen pre- en post-pay aanbiedingen.

Substitueerbaarheid tussen de retailediensten op de openbare mobiele telefoonnetwerken en de retailediensten op de openbare vaste telefoonnetwerken

De scheiding tussen de vaste en de mobiele markt wordt gemaakt in verschillende beschikkingen van de Europese Commissie.³¹

► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

Wat de kenmerken van de producten betreft, kan niet worden betwist dat de operatoren van vaste netwerken aan de eindgebruikers nooit de mobiliteit zullen kunnen verstrekken die eigen is aan de aanbiedingen die beschikbaar zijn op de mobiele netwerken.

Een abonnee die gebruik wil maken van telefoondiensten op een niet-vaste locatie (hierna mobiel genoemd), bijvoorbeeld bij zijn verplaatsingen, zal geen genoeg kunnen nemen met diensten vanuit een vaste toegang. Een klant die thuis oproepen wil ontvangen of doen zal in bepaalde gevallen echter genoeg kunnen nemen met mobiele telefoondiensten, ondanks het verschil in kwaliteit tussen de mobiele telefoondiensten en de vaste telefoondiensten. De

³¹ Zie de beschikkingen van de Commissie: pt 33 van M-2574- Pirelli/Edizione/Olivetti/Telecom Italia ; M 1795 – Vodafone Airtouch/Mannesmann ; IV M 1430 – Vodafone/Airtouch ; M 1669 – Deutsche Telekom/One2One ; M 2016 – France Telecom/Orange ; M 1439 – TeliM/Telenor ; Case Comp/ 38.370 – 02 UK Limited/T-Mobile UK Limited.

hogere prijzen voor mobiele gesprekken zullen hem er echter toe aanzetten om vaste gesprekken te verkiezen behalve in bepaalde gevallen van "on-net" oproepen naar mobiele toestellen waarbij het gebruik van een mobiel toestel minder duur zou kunnen blijken.

De substitueerbaarheid aan de vraagzijde tussen de retaildiensten op de openbare mobiele telefoonnetten en de retaildiensten op de openbare vaste telefoonnetten is dus ontoereikend om ze in dezelfde relevante markt op te nemen. De migratie van vaste diensten naar mobiele diensten wordt in hoge mate verklaard door de ontwikkeling van het gebruik (stijgende behoeften van de bevolking in termen van mobiliteit, het gebruiksgemak van een mobiele telefoon met geïntegreerde telefoongids). In de huidige fase gaat het niet om een fenomeen van substitueerbaarheid in de zin van het mededingingsrecht.

Mobiliteit is het essentiële kenmerk dat aan de gebruikers van mobiele diensten wordt geboden. Deze mobiliteit bestaat niet bij de telefoondienst op een vaste locatie. Rekening houdende met die mobiliteit, met de technische karakteristieken en vooral met het gebruik, zijn de twee soorten van diensten verschillend en beantwoorden ze aan andere behoeften voor de consument. Een lichte maar duurzame prijsverhoging van een mobiele telefoondienst zal niet noodzakelijk aanleiding geven tot een grotere overstap naar een vaste telefoondienst, doordat het gebruik van de mobiele dienst vooral te maken heeft met de mobiliteit. Op dezelfde manier zal een lichte maar duurzame prijsverhoging van een telefoondienst vanaf een vast toestel geen aanleiding geven tot een verhoging van het aantal oproepen vanaf een mobiel toestel, rekening houdende met het zeer verschillende prijsniveau tussen de twee diensten. (Voor het geval van "on-net" oproepen van mobiel naar mobiel en de forfaits, zie de onderstaande precisering). Het is om die reden dat de mededingingsoverheden die met die kwesties zijn belast tot op heden³² hebben geoordeeld dat de vaste en mobiele diensten tot verschillende markten behoorden.

Behalve in het geval van oproepen gedaan van thuis wordt de beslissing om een oproep te doen vanaf een mobiel toestel niet uitsluitend noch voornamelijk genomen op basis van de hogere of lagere tarieven van de vaste telefoondienst. De beslissing om een oproep te doen vanaf een mobiel toestel heeft in de meeste gevallen te maken met de mobiliteit. Een

³² Zie namelijk: COMP/§. 2574, Pirelli/Edizione/Olivetti/Telecom Italia, punt 33, beslissing nr. 04-E-22 van de Franse Conseil de la Concurrence van 21 juni 2004, advies van het Franse Conseil de la Concurrence n°05-A-09 van 4 april 2005...

verlaging van de prijzen voor de vaste telefoondienst zal dus in de meeste gevallen geen invloed hebben op de beslissing om een oproep te doen vanaf een mobiel toestel. Het gaat dus niet om een substitutie in de zin van de toets inzake de hypothetische monopolist.

Opmerking: Thuis doen bepaalde abonnees oproepen vanaf een mobiel toestel, ook al bevinden ze zich in de buurt van een vast toestel. Volgens het Instituut weerspiegelt dat verschijnsel twee specifieke factoren:

- de "on-net" oproepen van mobiel naar mobiel zijn vaak minder duur dan de oproepen van vast naar mobiel, wat tot een hoger gebruik leidt van de mobiele diensten voor dit soort oproepen ook al bevindt de abonnee zich in de buurt van een vast toestel. Dat prijsverschil is het gevolg van de hoge tarieven van de diensten voor gespreksafgifte op de mobiele netwerken wanneer die diensten aan derde operatoren worden voorgesteld. Dat substitutie-effect zal de neiging hebben af te nemen naarmate de tarieven voor gespreksafgifte op de mobiele netwerken dalen.

- de oproepen van mobiel naar vast die bij de abonnee thuis en in de nabijheid van een vast toestel worden gedaan, zijn vooral te verklaren door het gemakkelijke gebruik van het telefoonboek van zijn mobiele toestel (terwijl weinig mensen op hun vaste telefoontoestel over een up-to-date telefoonboek beschikken) en door de noodzaak voor de abonnee om zijn forfait aan oproepen op te gebruiken alvorens dit vervalft. Afgezien van dit gegeven, zal de oproep van mobiel naar vast beduidend duurder blijven dan een oproep van vast naar vast. Een lichte maar blijvende verhoging van de prijzen voor vaste oproepen zal dus niet leiden tot een stijging van het aantal oproepen van mobiel naar vast.

Het BIPT is daarom van oordeel dat de substitueerbaarheid aan de vraagzijde tussen een dienst voor vaste telefonie en een dienst voor mobiele telefonie zwak of zelfs onbestaande is wegens de verschillende functies van de mobiele dienst die in verschillende behoeften van de gebruikers voorzien.

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

Rekening houdende met de structuur van de mobiele netwerken is het voor een vaste operator niet mogelijk om binnen een korte termijn en zonder investeringen een mobiele dienst aan te bieden. Bijgevolg bestaat er geen substitueerbaarheid aan de aanbodzijde.

► *Besluit*

Het BIPT is van mening dat de retailaanbiedingen op de vaste netwerken en de retailaanbiedingen op de mobiele netwerken niet in dezelfde relevante markt kunnen worden opgenomen.

Substitueerbaarheid tussen de retaildiensten die momenteel beschikbaar zijn

Mobiele abonnees kopen een geheel van retaildiensten, liever dan een afzonderlijke aankoop van individuele verrichtingen. De retaildiensten die aan de eindgebruikers worden verstrekt omvatten de volgende diensten:

- de toegang tot de openbare mobiele telefoonnetwerken
- de diensten voor nationale en internationale gesprekken en bijbehorende diensten (voicemail...)
- nationale en internationale sms'en
- sms-berichten met toegevoegde waarde
- de diensten voor internationale roaming
- de geavanceerde datatransmissiediensten (mms, Instant Messaging, internettoegang, toegang tot een portaalsite van diensten...).

Het Instituut neemt hier niet de diensten voor oproepen naar niet-geografische nummers en de diensten met toegevoegde waarde in beschouwing, waarvan de marktdynamiek kan verschillen van die van de hierboven vermelde diensten. Indien nodig zal het Instituut de verstrekking van die diensten in een afzonderlijke analyse bestuderen.

Er moet worden bepaald in welke mate die retaildiensten eenzelfde relevante markt vormen.

► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

De kenmerken van de retaildiensten die momenteel door de mobiele operatoren in België worden verstrekt vertonen niet te verwaarlozen verschillen. Zo kan de toegang op zich, namelijk een mogelijkheid om mobiele elektronische communicatie te versturen en te ontvangen, van de overige retaildiensten worden gescheiden. Het gaat immers niet om

dezelfde functie. Dezelfde opmerking geldt wanneer men de spraaktelefonie vergelijkt met sms'en, of mms'en met sms'en. Die elementen suggereren dat de substitueerbaarheid aan de vraagzijde tussen de retaildiensten onvoldoende is om ze in dezelfde relevante productmarkt op te nemen.

Toch zijn de mobiele retaildiensten aan een gemeenschappelijke tariefverplichting en homogene concurrentievoorwaarden onderworpen, aangezien het om dezelfde operatoren gaat die elke groep van diensten verstrekken. Dat element kan, gelet op de praktijk van de Europese Commissie inzake mededingingsrecht, volstaan om de hierboven aangehaalde retaildiensten in dezelfde relevante markt op te nemen.³³

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

Die benadering wordt bevestigd door een analyse van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde. De mobiele operatoren in België verstrekken allemaal dezelfde soorten diensten aan de eindgebruikers. Die diensten worden voor het grootste deel verstrekt dankzij dezelfde netwerkelementen. Daardoor zou een operator van een mobiel netwerk die alleen spraakverbindingen zou verstrekken, in geval van een kleine, maar significante, duurzame verhoging van de prijzen van de sms'en, in staat zijn om binnen een relatief korte tijd en zonder grote investeringen andere retaildiensten aan te bieden.

De substitueerbaarheid aan de aanbodzijde tussen de verschillende retaildiensten die momenteel in België beschikbaar zijn, lijkt dus voldoende om ze op te nemen in dezelfde relevante productmarkt.

► *Besluit*

Het BIPT besluit om de volgende mobiele retaildiensten in eenzelfde relevante markt op te nemen:

³³ Zie bijvoorbeeld voor het geval van de bedrijfstak van de productie en de verkoop van huishoudelijke producten: Beschikking van de Commissie van 13/01/1999 waarbij een concentratie verenigbaar met de gemeenschappelijke markt wordt verklaard (Zaak nr. N IV/M.1355 - ** NEWELL/RUBBERMAID) op grond van Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad. Zie ook de volgende zaken: IV/M.330 - McCormick/CPC/Rabobank/Ostmann; IV/M.186 - Henkel/Nobel; IV/M.315 - Mannesmann/Vallourec/Ilva; IV/M.523 - Akzo Nobel/Monsanto.

- de toegang tot de openbare mobiele telefoonnetwerken
- de diensten voor nationale en internationale gesprekken, alsook de bijbehorende diensten (voicemail...)
- de nationale en internationale sms'en
- de sms-berichten met toegevoegde waarde
- de diensten voor internationale roaming
- de geavanceerde datatransmissiediensten (mms, *instant messaging*, internettoegang, toegang tot een portaalsite van diensten...).

Substitueerbaarheid tussen retailediensten op de 2G-netwerken en retailediensten op de 3G-netwerken

De 3G-netwerken zijn in België nog niet in belangrijke mate aangelegd. Belgacom Mobile heeft in 2004 een aanbod van de derde generatie voor ondernemingen gelanceerd dat betrekking heeft op datatransmissie onder de naam « Vodafone Mobile Connect ». Dat aanbod is in de loop van 2005 uitgebreid met aanbiedingen inzake telefonie en videotelefonie bestemd voor particulieren en ondernemingen. Mobistar heeft aangekondigd dat de aanleg van zijn 3G-netwerk vanaf medio 2005 zou worden gestart.

Om een prospectieve benadering³⁴ te hanteren en het principe van de technologische neutraliteit³⁵ te respecteren, moet de kwestie worden behandeld van de substitueerbaarheid tussen de 2G-retailediensten en de vergelijkbare aanbiedingen op de 3G-netwerken. Het is immers waarschijnlijk dat de Belgische mobiele operatoren tijdens de periode van de analyse een gamma van 3G-diensten op de markt brengen dat vergelijkbaar is met dat van de 2G-diensten.

³⁴ Zie punt 27 van de Richtsnoeren van de Commissie voor de marktanalyse en de beoordeling van aanmerkelijke marktmacht in het bestek van het gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische communicatienetwerken en -diensten (2002/C 165/03), PB C 165/6 van 11/07/2002.

³⁵ Zie artikel 8 van de Kaderrichtlijn, op. cit.

► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

Wat de karakteristieken betreft, zullen de retaildiensten die momenteel op de 2G-netwerken worden verstrekt (toegang, telefonie, sms, internationale roaming...) ook beschikbaar zijn op de 3G-netwerken. Tussen de netwerken zijn er weliswaar verschillen in prestatievermogen maar de aard van de basisdiensten zal fundamenteel niet anders zijn. In die zin is het in de handel brengen van de 3G-diensten een technologische ontwikkeling en niet een nieuwe relevante markt. Bovendien beschikken de operatoren die 3G-vergunningen bezitten, ook over gsm-vergunningen en –netwerken, wat betekent dat de diensten volgens de keuze van de operator via de “handover”-mogelijkheden op beide netwerken zullen kunnen worden verstrekt, om te zorgen voor de continuïteit van de diensten wanneer een abonnee een zone verlaat waar het 3G-netwerk beschikbaar was. De situatie zou anders kunnen zijn als er werkelijk nieuwe diensten waren (mobiele video bijvoorbeeld). Voor de diensten die op beide netwerken beschikbaar zijn, zal de consument evenwel gevoelig zijn voor de prijs en zou hij kunnen migreren in geval van een kleine, maar significante, duurzame verhoging van de prijs. De nadruk wordt erop gelegd dat het feit dat een aantal specifieke diensten, bijvoorbeeld diegene die hoge bitstream vereisen, alleen zullen kunnen worden ondersteund op de 3G-netwerken, geen rechtvaardiging zou kunnen zijn voor een reglementaire inmenging in die diensten gefundeerd op een segmentering tussen de markten voor 2G-diensten en 3G-diensten, omdat het per definitie gaat om nieuwe diensten, die dus opkomende markten vormen, waarvoor reglementaire verplichtingen moeten worden vermeden overeenkomstig de richtsnoeren van de Europese Commissie.

De substitueerbaarheid aan de vraagzijde tussen de retaildiensten op de 2G-netwerken en de retaildiensten op de 3G-netwerken is dus toereikend om ze in dezelfde relevante productmarkt op te nemen.

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

Aangezien geconcludeerd is dat er aan de vraagzijde voldoende substitueerbaarheid is, is het onderzoek van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde niet nodig.

► *Besluit*

Het BIPT is van mening dat de definitie van de markt van de mobiele retaildiensten niet mag verwijzen naar een specifieke mobiel-netwerktechnologie. Bijgevolg

behoren de hierboven onderzochte mobiele diensten tot dezelfde markt, ongeacht of ze op een 2G- dan wel een 3G-netwerk worden verstrekt.

Substitueerbaarheid tussen particuliere retaildiensten en niet-particuliere retaildiensten

In de toelichting bij de aanbeveling geeft de Europese Commissie toe: "Met betrekking tot de algemene retail-markt voor mobiele diensten is het onduidelijk of particuliere en zakelijke gebruikers als onderdeel van dezelfde markt moeten worden beschouwd. Er is namelijk geen duidelijke manier om de twee te scheiden, zelfs al zijn de prijzen voor diensten sterk gedifferentieerd om bepaalde soorten klanten of gebruik aan te trekken".³⁶ In België hebben de drie mobiele operatoren in grote lijnen hun aanbiedingen in drie categorieën onderverdeeld: de particulieren, de kmo's en zelfstandigen, en de grote ondernemingen en openbare sector. Er moet worden bepaald of de mate van substitueerbaarheid tussen die verschillende aanbiedingen, die op commercieel vlak duidelijk gesegmenteerd zijn, voldoende is om ze in dezelfde markt op te nemen.

► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

In de toelichting bij de aanbeveling zegt de Commissie: «Met betrekking tot vraagsubstitutie kunnen eindgebruikers ongevoelig zijn voor het verschil tussen tarievenpakketten voor zakelijke of particuliere gebruikers». ³⁷ Het BIPT wenst dat standpunt te nuanceren ten aanzien van de aanbiedingen die in België beschikbaar zijn.

De retaildiensten die ter beschikking zijn van de particuliere en de niet-particuliere klanten zijn globaal identiek wat de karakteristieken betreft. Zo hebben beide soorten klanten gewoonlijk toegang tot een aanbod waarin alle hierboven vernoemde retaildiensten vervat zijn (toegang, gesprekken, eenvoudige sms'en en sms'en met toegevoegde waarde, internationale roaming, datatransmissiediensten). Toch verstrekken de mobiele operatoren

³⁶ Zie blz. 33 van de toelichting bij de aanbeveling over de relevante markten, op. cit.

³⁷ Idem

standaard ook talrijke aanvullende diensten aan de niet-particuliere klanten, die vaak slechts als een optie beschikbaar zijn voor particuliere klanten. Bovendien zijn de distributiekkanalen voor niet-particuliere gebruikers in het algemeen anders.

Over het algemeen hebben de niet-particuliere gebruikers op het stuk van de kwaliteit van de dienstverlening verwachtingen die in grote lijnen anders zijn dan die van de particuliere klanten. Daarenboven is er een sterke vraag naar aanbiedingen op maat die aangepast zijn aan de verkeersstromen en aan het omvangrijke verkeer tussen de gebruikers binnen dezelfde onderneming.

De substitueerbaarheid aan de vraagzijde tussen de particuliere en de niet-particuliere aanbiedingen is dus onvoldoende om ze op te nemen in dezelfde relevante productmarkt.

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

In de toelichting bij de aanbeveling over de relevante markten poneert de Commissie: “Met betrekking tot aanbods substitutie kan een onderneming die op de zakelijke markt opereert in reactie op een geringe maar blijvende prijsverhoging door een hypothetische monopolist eenvoudig overstappen naar het verzorgen van diensten voor particuliere gebruikers”.³⁸ Het klopt dat de netwerkkapparatuur die wordt gebruikt voor de levering van particuliere en niet-particuliere diensten globaal identiek is. De mobiele operatoren kunnen dus onmiddellijk, zonder grote investeringen diensten verstrekken aan de particuliere klanten en aan de niet-particuliere klanten.

Het Instituut heeft geen belemmeringen ontdekt die in België een operator voor mobiele telefonie die al actief is op een van de twee marktsegmenten (particulier/niet-particulier) zouden kunnen verhinderen om op het andere segment diensten te verstrekken, zelfs wanneer het in de handel brengen van een dienst op die twee marktsegmenten vanwege de operatoren specifieke eisen stelt, vooral op organisatorisch vlak. In het bijzonder zou de zwakke aanwezigheid van Base op het niet-particuliere segment van de markt voor mobiele

³⁸ Idem p. 34

telefonie onder andere kunnen worden verklaard als het gevolg van strategische keuzes die de operator in kwestie vroeger heeft gemaakt: overigens wijst het aanmerkelijke marktaandeel van Mobistar in het niet-particuliere marktsegment op de mogelijkheid voor elke mobiele operator om actief te zijn op beide marktsegmenten van de markt voor mobiele telefonie.

Belgacom Mobile heeft een sterke aanwezigheid weten te ontwikkelen in het niet-particuliere segment en het kan niet worden uitgesloten dat die penetratie vergemakkelijkt is door de sterke positie van de moedermaatschappij Belgacom op de markt van de vaste telefonie. Het gebruik van een machtspositie op een markt om de concurrentie op een andere markt te verminderen, is verboden in het mededingingsrecht. Mocht blijken dat de Belgacomgroep zich op die manier zou gedragen om haar positie in het niet-particuliere segment te handhaven, zou de Belgacomgroep sancties op het stuk van het mededingingsrecht kunnen oplopen. Een dergelijk onderzoek is echter de taak van de Raad voor de Mededinging of van de Belgische rechtbanken in het kader van een individuele actie *ex post*, en brengt geen verandering in de analyse van het Instituut inzake regulering *ex ante* over het feit dat het particuliere en niet-particuliere segment tot dezelfde relevante markt behoren in het kader van deze analyse.

De substitueerbaarheid aan de aanbodzijde tussen de particuliere en de niet-particuliere aanbiedingen is dus voldoende om ze op te nemen in dezelfde relevante productmarkt.

Daarbij wordt opgemerkt dat er aanzienlijke verschillen zijn tussen de vaste en de mobiele markt die een segmentering tussen particuliere en niet-particuliere klanten rechtvaardigen in het geval van de vaste telefonie maar niet voor de mobiele telefonie.

Voorbeelden:

- veel alternatieve vaste operatoren ontwikkelen beperkte netwerken en richten zich daarbij bijvoorbeeld op de bediening van ondernemingen die gevestigd zijn in welbepaalde zones, hoewel het voor dergelijke operatoren niet gemakkelijk is om hun diensten aan te bieden aan particuliere klanten;
- daarentegen zijn de drie Belgische netwerken voor mobiele gsm-telefonie heel vergelijkbaar, zowel in termen van (nationale) dekking als qua toegepaste

technologie en zij kunnen dus gemakkelijk door de mobiele operatoren worden geëxploiteerd om de verschillende segmenten van de cliënteel te bedienen.

► *Besluit*

De particuliere en de niet-particuliere aanbiedingen van mobiele diensten kunnen worden opgenomen in dezelfde relevante markt.

Substitueerbaarheid tussen pre- en post-pay aanbiedingen

In de toelichting bij de aanbeveling over de relevante markten bepaalt de Commissie: “Mobiele prepaid- en abonnementsdiensten kunnen als onderdeel van dezelfde markt worden beschouwd. Evenals aanbods substitutie is vraagsubstitutie relatief gemakkelijk (met name van prepaid naar een contractvorm)”.³⁹

► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

Qua karakteristieken van de retaildiensten vertonen de vooraf en post-pay aanbiedingen een hoge graad van gelijkheid. Een pre-pay sms en een post-pay sms hebben bijvoorbeeld dezelfde functies.

Qua gebruik kunnen er verschillen bestaan in termen van duur en volume. Wanneer een factureringwijze niet langer aangepast is aan het gebruik van een voorafbetalende abonnee, dan kan deze uitwijken naar een ander vooraf of post-pay aanbod. Voor een abonnee die achteraf betaalt is de overstap naar een ander aanbod ook mogelijk zelfs al impliceren de post-pay aanbiedingen een minimale contractduur. Bij een kleine, maar significante, duurzame verhoging van de prijzen voor pre-pay aanbiedingen zouden gebruikers bijvoorbeeld kunnen migreren naar post-pay aanbiedingen en vice versa.

³⁹ Zie blz. 34 van de toelichting bij de aanbeveling over de relevante markten, op. cit.

De pre-pay producten zijn in essentie gericht op het particuliere segment van de markt voor mobiele telefonie omdat niet-particuliere gebruikers bijna uitsluitend gebruikmaken van post-pay producten: de analyse van de substitueerbaarheid tussen de pre- en de post-pay aanbiedingen heeft bijgevolg hoofdzakelijk betrekking op de particuliere klanten. De mogelijkheid die aan die particuliere klanten wordt geboden om gebruik te maken van pre-pay diensten die substitueerbaar zijn met post-pay tariefformules doet niets af van de voorgaande conclusies inzake substitueerbaarheid tussen de aanbiedingen voor particuliere klanten en de aanbiedingen voor niet-particuliere klanten: de vaststelling van de substitueerbaarheid tussen vooraf en post-pay producten voor de particuliere markt impliceert immers geenszins dat er ook aan de vraagzijde substitueerbaarheid zou bestaan tussen de (post-pay) aanbiedingen voor particuliere en niet-particuliere klanten.

Daarbij komt nog dat ook al laat de verdeling van de achteraf betalende klanten enerzijds en de vooraf betalende anderzijds opmerkelijke verschillen zien naargelang van de drie mobiele operatoren in België, die verschillen toch niet wijzen op een gebrek aan substitueerbaarheid tussen die twee soorten van producten; de verklaring ligt eerder in de resultaten van de handelsstrategie die door de drie betreffende bedrijven is ontwikkeld.

De substitueerbaarheid aan de vraagzijde tussen pre- en post-pay aanbiedingen lijkt dus voldoende om ze op te nemen in dezelfde relevante productmarkt.

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

Aangezien geconcludeerd is dat er aan de vraagzijde voldoende substitueerbaarheid is, is het onderzoek van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde niet nodig.

► *Besluit*

Het BIPT is van mening dat de pre- en de post-pay aanbiedingen kunnen worden opgenomen in dezelfde relevante markt.

Besluit

Vanuit het gezichtspunt van zijn voorafgaand onderzoek van de retailmarkt om een beter inzicht te krijgen in de wholesale-markt, beslist het BIPT om de volgende mobiele retaidiensten op te nemen in één enkele relevante markt:

- de toegang tot de openbare mobiele telefoonnetwerken
- de diensten voor nationale en internationale gesprekken, alsook de bijbehorende diensten (voicemail...)
- de nationale en internationale sms'en
- de sms-berichten met toegevoegde waarde
- de diensten voor internationale roaming
- de geavanceerde datatransmissiediensten (mms, Instant Messaging, internettoegang, toegang tot een portaal van diensten...).

2.1.3 Relevante geografische markten voor retailproducten

De operatoren van mobiele netwerken die mobiele diensten op de markt brengen, hebben een vergunning tot het verlenen van diensten op het hele Belgische nationale grondgebied. Bovendien heeft de concurrentie tussen de operatoren op de retailmarkten een nationale omvang. Die vaststelling wordt bevestigd door de tarifaire uniformiteit op de retailmarkten.

Vanuit het gezichtspunt van zijn voorafgaand onderzoek van de retailmarkt om een beter inzicht te krijgen in de wholesale-markt, beslist het BIPT dat de relevante markt voor mobiele retaidiensten als nationaal wordt beschouwd.

2.1.4 Relevante productenmarkt op wholesale-niveau

In de aanbeveling over de relevante markten heeft de Commissie de markt van de toegang en de gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken geselecteerd. Die markt is overigens opgenomen in bijlage 1 bij de Kaderrichtlijn met betrekking tot de lijst van markten die moeten worden vermeld in de aanbeveling inzake markten voor relevante producten en

diensten (artikel 15).⁴⁰ Om te bepalen of die productenmarkt overeenstemt met de Belgische situatie, moeten een aantal kwesties inzake substitueerbaarheid worden onderzocht, alsook het onderwerp van de eigen levering van de verticaal geïntegreerde operatoren:

- substitueerbaarheid tussen de toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken en toegang en gespreksopbouw op openbare vaste telefoonnetwerken
- substitueerbaarheid tussen de verschillende vormen van toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken
- substitueerbaarheid tussen de toegang tot openbare mobiele telefoonnetwerken en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken
- substitueerbaarheid tussen de toegang en gespreksopbouw op afzonderlijke openbare mobiele telefoonnetwerken en toegang en gespreksopbouw op het geheel van openbare mobiele telefoonnetwerken
- substitueerbaarheid tussen de toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken van de tweede generatie en toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken van de derde generatie.

Bestaan van de wholesale-markt en behandeling van de eigen levering van een toegang en een gespreksopbouw binnen een verticaal geïntegreerde onderneming

De wholesale-markt voor toegang en gespreksopbouw op de openbare mobiele netwerken begint zich in België te ontwikkelen op basis van akkoorden die worden gesloten tussen dienstenleveranciers en twee mobiele operatoren, Base en Mobistar. De bestaande akkoorden getuigen van de opkomst van een wholesale-markt en van de mogelijkheid voor de verticaal geïntegreerde mobiele operatoren om aan die vraag te voldoen. Er bestaat in België dus een handelsmarkt voor toegang tot en gespreksopbouw op de mobiele netwerken. Er dient te worden opgemerkt dat de relevante productenmarkt wordt gedefinieerd zonder rekening te houden met eigen levering, overeenkomstig de jurisprudentie in de Gemeenschap en de beschikkingenpraktijk van de Europese Commissie.

⁴⁰ Richtlijn 2002/21/EG van het Europees Parlement en de Raad van 4 februari 2002 inzake een gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische-communicatienetwerken en -diensten (Kaderrichtlijn), PB nr. L 108 van 24/04/2002, blz. 33.

Aan de andere kant is de eigen levering een belangrijke factor waarmee rekening moet worden gehouden om te beoordelen of het haalbaar is dat een speler als Belgacom Mobile de markt betreedt.

Belgacom Mobile heeft momenteel geen handelsakkoorden met leveranciers van mobiele diensten. Het BIPT is echter van oordeel dat Belgacom Mobile op zeer korte termijn de markt zou kunnen betreden in geval van een kleine, maar significante, duurzame verhoging van de tarieven van de wholesale-diensten van Base en van Mobistar. Aan de vraagzijde kan er immers, gelet op hun netwerkdekking en hun positie op de retailmarkt, een vraag bestaan naar toegang op wholesale-niveau tot het netwerk van elk van de drie operatoren. Bovendien zouden de dienstenleveranciers die momenteel aan Base of aan Mobistar gebonden zijn, kunnen veranderen van operator van een mobiel netwerk. Anderzijds bestaan er aan de aanbodzijde economische stimulansen voor de operatoren van een mobiel netwerk om verrichtingen inzake toegang en gespreksopbouw te verstrekken om het verkeer en dus het gebruik van hun netwerk te vergroten. Het betreden van de markt voor dergelijke wholesale-verrichtingen vergt geen grote investeringen vanwege de mobiele operatoren en is dus op korte termijn mogelijk.

Het BIPT is van oordeel dat er in België een wholesale-markt bestaat voor toegang tot en gespreksopbouw op de openbare netwerken voor mobiele telefonie. Bovendien is het dus relevant om in de marktanalyse rekening te houden met de eigen levering.

Substitueerbaarheid tussen de toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken en toegang en gespreksopbouw op openbare vaste telefoonnetwerken

De scheiding tussen de vaste en de mobiele markt wordt gemaakt in de beschikkingen van de Europese Commissie.⁴¹

⁴¹ Zie de beschikkingen van de Commissie: pt 33 van M-2574- Pirelli/Edizione/Olivetti/Telecom Italia ; M 1795 – Vodafone Airtouch/Mannesmann ; IV M 1430 – Vodafone/Airtouch ; M 1669 – Deutsche Telekom/One2One ; M 2016 – France Telecom/Orange ; M 1439 – TeliAM/Telenor ; Case Comp/ 38.370 – 02 UK Limited/T-Mobile UK Limited.

► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

Wat de kenmerken van de producten betreft, kunnen de operatoren van vaste netwerken aan de alternatieve operatoren niet de mobiliteit verstrekken die eigen is aan de aanbiedingen inzake toegang en gespreksopbouw die beschikbaar zijn op de mobiele netwerken. De substitueerbaarheid aan de vraagzijde tussen de toegang en de gespreksopbouw op de openbare mobiele telefoonnetten en de toegang en de gespreksopbouw op de openbare vaste telefoonnetten is dus ontoereikend om ze in eenzelfde relevante markt op te nemen.

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

Rekening houdende met de structuur van de mobiele netwerken is het voor een vaste operator niet mogelijk om binnen een korte termijn en zonder investeringen een dienst voor toegang en gespreksopbouw op een mobiel netwerk aan te bieden. Bijgevolg bestaat er geen substitueerbaarheid aan de aanbodzijde.

► *Besluit*

Het BIPT vindt dat de aanbiedingen voor toegang en gespreksopbouw op de openbare mobiele telefoonnetten en de aanbiedingen voor toegang en gespreksopbouw op de openbare vaste telefoonnetten niet mogen worden opgenomen in dezelfde relevante markt.

Substitueerbaarheid tussen de verschillende vormen van toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken

De wholesale-diensten voor toegang en gespreksopbouw op de nationale openbare mobiele telefoonnetwerken houden verschillende soorten van akkoorden in tussen een operator van een mobiel netwerk en een leverancier van mobiele diensten. Ze zijn er allemaal op gericht om aan een dienstenleverancier aan wie geen frequenties toegewezen zijn, de mogelijkheid te bieden om retaildiensten te verstrekken.

► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

Er zijn grote verschillen tussen de vormen van toegang en gespreksopbouw die aan de leveranciers van mobiele diensten worden aangeboden. De inhoud van het akkoord tussen

de dienstenleverancier en de operator van een mobiel netwerk laat variaties zien in de mate van autonomie van de eerste ten opzichte van de tweede (duur van het contract, eigendom van de simkaarten, van de klanten, van sommige kernelementen van het netwerk, enz.). Men kan de volgende akkoorden citeren, in afnemende volgorde op basis van de controle van de dienstenleverancier over het netwerk van de operator van het mobiele netwerk.

- Akkoord inzake nationale roaming: het gaat om een dienst die door een operator van een mobiel netwerk op tijdelijke basis wordt verstrekt aan een andere operator van een mobiel netwerk, om die laatste in staat te stellen een nationale dekking te bereiken tijdens de fase van aanleg van het netwerk. Er moet worden opgemerkt dat er in België tot op heden geen enkel akkoord voor nationale roaming is gesloten⁴².
- MVNO-akkoord: de virtuele operatoren van een mobiel netwerk bezitten hun eigen simkaarten en mobile network code (MNC)⁴³. Daardoor kunnen zij interconnectieovereenkomsten sluiten met operatoren van nationale mobiele netwerken en akkoorden inzake internationale roaming met operatoren van mobiele netwerken in het buitenland.
- Akkoord met leveranciers van diensten met toegevoegde waarde: de leveranciers van diensten met toegevoegde waarde verkopen de diensten door van een operator van een mobiel netwerk, maar verstrekken tevens aanvullende diensten. Zij beschikken niet over hun eigen simkaarten, maar kunnen de simkaarten van de operator van het mobiele netwerk verkopen en tegelijk hun eigen diensten verkopen. Omdat ze geen eigen MNC hebben, kunnen de leveranciers van diensten met toegevoegde waarde geen interconnectieovereenkomsten sluiten met operatoren van nationale mobiele netwerken, noch akkoorden inzake internationale roaming met operatoren van mobiele netwerken in het buitenland.

⁴² Sedert 2001 kan nationale roaming bovendien worden opgelegd door een koninklijk besluit aan te nemen dat de omvang bepaalt van de plichten en rechten van de operatoren die daaraan zouden worden onderworpen (artikel 89, § 5 van de wet van 21 maart 1991). Dat besluit is er echter nooit gekomen.

⁴³ De code van het mobiele netwerk is een tweecijferig nummer waarmee een netwerk kan worden geïdentificeerd.

- Akkoord met leveranciers van indirecte toegang: deze leveren zelf geen mobiele diensten maar bieden nationale en internationale oproepen aan aan de abonnees van de operatoren van mobiele netten. De abonnee kan de leverancier van indirecte toegang per oproep gebruiken dankzij carrieselectie, of automatisch dankzij carriërvorkeuze.
- Akkoord met doorverkopers van capaciteit: doorverkopers van capaciteit (*airtime resellers*) krijgen kortingen op de kosten voor toegang tot het netwerk van een operator van een mobiel netwerk. Zij mogen alleen de diensten van de operator van het mobiele netwerk doorverkopen en hun tariefstructuur sluit nauw aan bij die van de operator van het mobiele netwerk.

Op dit ogenblik richt de meerderheid van de wholesale-aanbiedingen inzake toegang en gespreksopbouw op de openbare mobiele telefoonnetwerken in België zich tot de leveranciers van diensten met toegevoegde waarde. Niettemin is het mogelijk dat de vraag naar wholesale-aanbiedingen vanwege ondernemingen die MVNO willen worden of van leveranciers van indirecte toegang zich binnen het tijdsbestek van onze analyse ontwikkelt.

Nationale roaming onderscheidt zich van de andere vormen van toegang en gespreksopbouw door het feit dat de operator die de nationale roaming aanvraagt over een mobiel netwerk beschikt.⁴⁴ Daardoor is hij niet volledig afhankelijk van een andere mobiele operator om retaildiensten te verstrekken. MVNO's, leveranciers van diensten met toegevoegde waarde, leveranciers van indirecte toegang en doorverkopers van capaciteit kunnen geen retaildiensten verstrekken zonder een toegang en een gespreksopbouw op een mobiel netwerk te krijgen. Qua gebruik zijn er verschillen op het vlak van de controle over het netwerk. Zo is het mogelijk dat een MVNO zich niet tevredenstelt met de wholesale-diensten die gebruikt worden door leveranciers van diensten met toegevoegde waarde.

Aan de vraagzijde lijkt de substitueerbaarheid tussen de verschillende vormen van toegang en gespreksopbouw op de openbare mobiele telefoonnetwerken dus onvoldoende om ze op te nemen in dezelfde relevante markt.

⁴⁴ Bovendien vloeit nationale roaming meestal voort uit voorwaarden die opgenomen zijn in de vergunning van een mobiele operator.

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

In geval van een kleine, maar significante, duurzame verhoging van de prijs van een van de diensten voor toegang en gespreksopbouw, zou een operator van een mobiel netwerk die niet noodzakelijk dat aanbod zou verstrekken, in staat zijn om zijn aanbiedingen onmiddellijk en zonder grote investeringen aan te passen. Alle apparatuur die nodig is voor de levering van alle vormen van toegang en gespreksopbouw op de openbare mobiele telefoonnetwerken is immers al voorhanden voordat die wholesale-diensten op de markt worden gebracht.

De substitueerbaarheid aan de aanbodzijde lijkt dus voldoende om alle aanbiedingen van toegang en gespreksopbouw op de openbare mobiele telefoonnetwerken op te nemen in eenzelfde relevante productmarkt.

De nadruk wordt erop gelegd dat in tegenstelling tot de vaste telefonie, het niet raadzaam zou zijn om een onderscheid te maken tussen de markt voor toegang tot en de markt voor gespreksopbouw op de mobiele netwerken, gelet op de voorwaarden inzake levering van die verrichtingen op de betreffende netwerken, die aanzienlijk anders zijn dan de praktijken die op de vaste netwerken van toepassing zijn. Die opname van de toegang tot en van de gespreksopbouw op de mobiele netwerken in eenzelfde markt is behoorlijk gemotiveerd door de Europese Commissie in haar aanbeveling van 11 februari 2003 en wordt toegepast door alle NRI's van de lidstaten van de Europese Unie die hun analyse van markt 15 hebben verricht.

De positionering van de GSM Gateways. De GSM Gateways bestaan in de aankoop van retailverrichtingen van een mobiele operator met het oog op de levering aan derden van wholesale-verrichtingen inzake gespreksafgifte. Volgens het BIPT vallen de GSM Gateways niet onder de wholesale-markt voor toegang en gespreksopbouw op de mobiele telefoonnetwerken (markt 15) om de volgende redenen.

De wholesale-dienst voor toegang en gespreksopbouw maakt het voor een derde mogelijk om op de retailmarkt ofwel een toegang tot een mobiel telefoonnetwerk te verstrekken, ofwel een dienst voor gespreksopbouw, ofwel beide. In de waardeketen van de mobiele telefoondiensten, is markt 15 een noodzakelijke "input" voor de overeenstemmende retailmarkten, de retailediensten voor toegang en gespreksopbouw. Welnu, de retailediensten die gekocht worden door de GSM Gateways en doorverkocht aan derden, hebben enkel tot doel een vervangingsmiddel te verstrekken voor de wholesale-dienst voor gespreksafgifte op elk mobiel netwerk. In tegenstelling tot een MVNO bijvoorbeeld biedt een operator van

een GSM Gateway aan zijn klanten geen retaildienst aan voor toegang en/of gespreksopbouw. Bijgevolg is het BIPT van oordeel dat de retaildienst die door de mobiele operatoren verstrekt wordt aan de GSM Gateways, binnen de grenzen van markt 15, niet moet worden opgenomen omdat het niet gaat om een input voor de overeenstemmende retailmarkt. Het BIPT zal echter blijven letten op de ontwikkelingen op dat gebied en met name op de antwoorden van het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen op de prejudiciële vragen die in april 11. door het hof van beroep van Brussel zijn gesteld.⁴⁵ Ook al valt die zaak onder het voormalige regelgevingskader, zouden de antwoorden die het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen verstrekt een invloed kunnen hebben op de reglementaire behandeling van de GSM Gateways onder het nieuwe kader.

Indien het Hof van oordeel zou zijn dat de beschikbaarstelling aan een andere onderneming van een simkaart - in de veronderstelling dat die simkaart door die onderneming wordt gebruikt in gsm-gatewaytoestellen om aan derden diensten te verstrekken waarmee de interconnectiepunten kunnen worden vermeden - overeenstemt met de notie van toegang in de zin van de richtlijnen, zou het Instituut rekening houden met die verandering van de juridische voorwaarden om een nieuwe procedure te starten voor de analyse van markt 15. De gsm-gateways zouden worden opgenomen in de relevante markt en de concurrentiële aard ervan zou vervolgens opnieuw worden onderzocht in het licht van de verruiming van de definitie ervan.

Overigens bestaan de GSM Gateways wegens de hoge tarieven voor gespreksafgifte. Het BIPT heeft de mobiele operatoren grote verminderingen van hun tarieven voor gespreksafgifte opgelegd om die op de kosten te baseren. De mogelijkheden inzake tarifaire arbitrage die door de GSM Gateways worden geboden zullen verdwijnen bij de vermindering van de tarieven voor gespreksafgifte op elk mobiel netwerk.

► *Besluit*

Het BIPT is van oordeel dat de verschillende vormen van toegang en gespreks-opbouw op de openbare mobiele telefoonnetwerken in België moeten worden opgenomen in dezelfde relevante markt. Daarentegen vindt het BIPT dat de diensten die door de mobiele operatoren aan de GSM Gateways worden verstrekt, niet onder de wholesale-

⁴⁵ Besluit van 7 april 2006, nr. 2005/AR/296+588

markt voor toegang en gespreksopbouw vallen, omdat die diensten de kopers niet in staat stellen om op retailniveau een verrichting inzake toegang of een verrichting inzake gespreksopbouw te verstrekken.

Substitueerbaarheid tussen de toegang tot openbare mobiele telefoonnetwerken en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken

In de toelichting bij de aanbeveling over de relevante markten merkt de Commissie op: “Netwerктоegang en gespreksopbouw worden meestal samen door een netwerkexploitant geleverd, zodat beide diensten kunnen worden beschouwd als onderdeel van dezelfde markt op wholesale-niveau”.⁴⁶ Zij voegt eraan toe: “Dit hoeft in de toekomst niet noodzakelijkerwijs zo te blijven - zo kan bijvoorbeeld oproepselectie voor mobiele netwerken worden ingevoerd, waardoor er een situatie zou kunnen ontstaan die analoog is aan die waarin de bestaande exploitanten van vaste netwerken zich bevinden”.⁴⁷

► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

In België worden de wholesale-diensten voor toegang en gespreksopbouw op de mobiele netwerken gebundeld verstrekt, waarbij de carrierkeuze en -voorkeuze momenteel niet beschikbaar zijn.

Op het vlak van de karakteristieken is het doel van de verrichting van toegang tot de openbare mobiele telefoonnetwerken technisch verschillend van die van de verstrekking van gespreksopbouw op de openbare mobiele telefoonnetwerken. Dat is echter niet voldoende om er aparte relevante markten van te maken. Voor zover die diensten, net als de mobiele retaildiensten, gebundeld zijn, bestaat er een tarifaire verplichting en gelden er concurrentievoorwaarden die voor de twee verrichtingen gemeenschappelijk zijn.

⁴⁶ Zie blz. 36 van de toelichting bij de aanbeveling over de relevante markten, op. cit.

⁴⁷ Zie voetnoot 46.

De substitueerbaarheid aan de vraagzijde tussen de toegang tot de openbare mobiele telefoonnetwerken en de gespreksopbouw op de openbare mobiele telefoonnetwerken lijkt dus voldoende om ze in eenzelfde relevante markt op te nemen.

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

Aangezien geconcludeerd is dat er aan de vraagzijde voldoende substitueerbaarheid is, is het onderzoek van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde niet nodig.

► *Besluit*

Het BIPT is van oordeel dat de toegang op de openbare mobiele telefoonnetwerken en de gespreksopbouw op de openbare mobiele telefoonnetwerken in dezelfde relevante markt moeten worden opgenomen.

Substitueerbaarheid tussen de toegang en gespreksopbouw op afzonderlijke openbare mobiele telefoonnetwerken en toegang en gespreksopbouw op het geheel van openbare mobiele telefoonnetwerken

De aanbeveling gaat ervan uit dat de toegang en de gespreksopbouw op een openbaar mobiel telefoonnetwerk de plaats kunnen innemen van de toegang en de gespreksopbouw op een ander openbaar mobiel telefoonnetwerk. Er moet worden vastgesteld of de voorwaarden op de Belgische markt tot een dergelijke conclusie leiden.

► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

De drie bestaande mobiele netwerken in België kunnen alle verrichtingen inzake toegang en gespreksopbouw verstrekken aan alle gebruikers van diensten voor mobiele telefonie. Elke leverancier van retaildiensten voor mobiele telefonie kan zich zonder onderscheid richten tot de drie operatoren van een mobiel netwerk die in België bestaan om om het even welke soort van verrichting inzake toegang en gespreksopbouw te verkrijgen.

De drie mobiele netwerken in België bieden de kandidaat-dienstenleveranciers de mogelijkheid om het hele gamma van retaildiensten te verkopen. Zo kan een leverancier

van diensten met toegevoegde waarde of een MVNO de gewenste wholesale-diensten krijgen vanwege de drie operatoren van een mobiel netwerk.

De substitueerbaarheid aan de vraagzijde tussen de toegang en de gespreksopbouw op een openbaar mobiel telefoonnetwerk en de toegang en de gespreksopbouw op een ander openbaar mobiel telefoonnetwerk lijkt dus toereikend om ze in eenzelfde relevante markt op te nemen.

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

Aangezien geconcludeerd is dat er aan de vraagzijde voldoende substitueerbaarheid is, is het onderzoek van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde niet nodig.

► *Besluit*

Het BIPT is van oordeel dat de toegang en de gespreksopbouw op een openbaar mobiel telefoonnetwerk en de toegang en de gespreksopbouw op de andere openbare mobiele telefoonnetwerken in dezelfde relevante markt kunnen worden opgenomen.

Substitueerbaarheid tussen de toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken van de tweede generatie en toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken van de derde generatie

De 3G-netwerken zijn in België nog niet in belangrijke mate aangelegd. Belgacom Mobile heeft in 2004 een aanbod van de derde generatie voor ondernemingen gelanceerd die betrekking heeft op datatransmissie onder de naam « Vodafone Mobile Connect ». Daarentegen zou de huidige aanleg van het 3G-netwerk van Belgacom Mobile dit bedrijf niet in staat stellen om een dienst inzake toegang en gespreksopbouw te verstrekken die gelijkwaardig is aan de dienst die het op zijn 2G-netwerk zou kunnen verstrekken.

Om een prospectieve benadering⁴⁸ te hanteren en het principe van de technologische neutraliteit⁴⁹ te respecteren, moet de kwestie worden behandeld van de substitueerbaarheid tussen de diensten voor toegang en gespreksopbouw op de 2G-netwerken en de vergelijkbare aanbiedingen op de 3G-netwerken. Het is immers waarschijnlijk dat de Belgische mobiele operatoren tijdens de periode van de analyse een gamma van 3G-diensten op de markt brengen dat vergelijkbaar is met dat van de 2G-diensten. In dat geval zouden de leveranciers van mobiele diensten een toegang en gespreksopbouw kunnen vragen met de bedoeling eveneens 3G-retaildiensten te verstrekken.

► *Substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

De retaildiensten die momenteel op de 2G-netwerken worden verstrekt (toegang, telefonie, sms, internationale roaming...) zullen ook beschikbaar zijn op de 3G-netwerken. Daarom zal een leverancier van mobiele diensten bij een kleine, maar significante, duurzame verhoging van de prijzen van het aanbod inzake toegang en gespreksopbouw op de 2G-netwerken, kunnen overstappen naar een aanbod inzake toegang en gespreksopbouw op een 3G-netwerk. Dankzij die overstap zal hij dezelfde retaildiensten kunnen verstrekken als op een 2G-netwerk.

► *Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde*

Aangezien geconcludeerd is dat er aan de vraagzijde voldoende substitueerbaarheid is, kan het onderzoek van de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde onze conclusie niet veranderen.

► *Besluit*

Het BIPT is van oordeel dat de definitie van de markt voor diensten inzake toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken niet mag verwijzen naar een specifieke technologie voor mobiele netwerken, omdat netwerken die

⁴⁸ Zie punt 27 van de Richtsnoeren van de Commissie voor de marktanalyse en de beoordeling van aanmerkelijke marktmacht in het bestek van het gemeenschappelijk regelgevingskader voor elektronische communicatienetwerken en -diensten (2002/C 165/03), PB C 165/6 van 11/07/2002.

⁴⁹ Zie artikel 8 van de Kaderrichtlijn, op. cit.

gebruikmaken van verschillende technologieën, diensten kunnen verstrekken die dezelfde functies hebben.

2.1.5 Relevante geografische productenmarkten op wholesale-niveau

De operatoren van mobiele netwerken die diensten inzake toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken verkopen of kunnen verkopen, hebben een vergunning voor het verstrekken van retailediensten op het hele Belgische nationale grondgebied. Daarenboven is de concurrentie onder operatoren op de overeenstemmende retailmarkten homogeen over het hele nationale grondgebied. Die vaststelling wordt bevestigd door de tarifaire uniformiteit op de retailmarkten. Uit die aanwijzingen die ontleend zijn aan de retailmarkten kan worden afgeleid dat de relevante wholesale-markt voor toegang en gespreksopbouw op de openbare mobiele telefoonnetwerken nationaal is.

Het BIPT is van oordeel dat de markt voor toegang en gespreksopbouw op de openbare mobiele telefoonnetwerken nationaal is.

2.1.6 Besluit

Het BIPT is van oordeel dat de relevante markt de nationale markt voor toegang en gespreksopbouw op alle openbare mobiele telefoonnetwerken is.

2.2 Marktanalyse en identificatie van de operatoren met een sterke machtspositie op de markt

Zoals al eerder is aangekondigd, onderzoekt het BIPT de voornaamste karakteristieken van de retailmarkt, om de wholesale-markt, het voorwerp van dit besluit, beter te benaderen en te begrijpen.

2.2.1 Voornaamste factoren die de markt structureren

De Belgische markt wordt gekenmerkt door een verticale integratie van de operatoren van een mobiel netwerk. Elke operator richt zich rechtstreeks tot zijn eindklanten op de retailmarkt en levert eventueel diensten voor toegang en gespreksopbouw op de wholesale-markt aan dienstenleveranciers.

De analyse is gestructureerd rond een onderzoek van de situatie op het niveau van de retailmarkt, gevolgd door een onderzoek op het niveau van de wholesale-markt.

Voornaamste operatoren op de markt

Er zijn drie operatoren van openbare mobiele netwerken op de retailmarkt voor mobiele diensten: Belgacom Mobile (Proximus), Mobistar en Base. Tegenwoordig zijn de kopers op de wholesale-markt verschillende dienstenleveranciers of operatoren van een virtueel mobiel netwerk (MVNO) die mobiele diensten verstrekken door gebruik te maken van het netwerk van Base en van Mobistar.

► *Proximus (Belgacom Mobile)*

De historische operator Belgacom heeft zijn mobiele activiteiten in januari 1994 opgestart onder de naam Proximus. Proximus werd Belgacom Mobile in december 1994, maar blijft actief onder de merknaam Proximus.

Tot medio 2006 was Belgacom Mobile voor 75 % in handen van de Belgische historische operator Belgacom, waarbij Vodafone de overige 25 % bezat; in augustus 2006 kondigt Belgacom de overname aan van de resterende 25 % van de participatie van Vodafone⁵⁰. In 2005 bedroegen zijn eigen inkomsten 2.181 miljoen EUR en zijn bedrijfsresultaat (EBIT)⁵¹

⁵⁰ Belgacom heeft die overname aangekondigd in een perscommuniqué van 25 augustus. Daartoe heeft het met Vodafone een akkoord gesloten en wacht nu op de goedkeuring van de mededingingsautoriteiten.

⁵¹ Het EBIT (*earning before interest and tax*) is de maatstaf die hier wordt gehanteerd voor het bedrijfsresultaat.

bedroeg 827 miljoen EUR⁵². Het bedrijfsresultaat van de Belgacom-groep bedroeg 1 372 miljoen EUR in 2005 tegenover een omzet van 5 458 miljoen EUR.

De aanleg van zijn gsm-netwerk werd gestart onder het monopolie-regime (beheerscontract). Belgacom Mobile kreeg een gsm-vergunning (900 MHz) in 1996, een DCS-vergunning (1800 MHz) in 1999 en een 3G-vergunning in maart 2001. De operator heeft vervolgens zijn 3G-netwerk uitgerold in april 2004. Al deze vergunningen werden verkregen voor een periode van 20 jaar.⁵³

Het gsm/DCS1800-netwerk van Belgacom Mobile bestrijkt eind 2004 meer dan 99 % van de bevolking.

Belgacom Mobile heeft zijn 3G-netwerk technisch gelanceerd in juli 2003, en in april 2004 een aanbod in de handel gebracht voor de niet-particuliere markt en in de loop van 2005 voor de particuliere markt. In juni 2006 is het 3G-netwerk van Belgacom Mobile beschikbaar voor 65 % van de Belgische bevolking, en geniet 25 % van de bevolking de hogesnelheidstechnologie HSDPA.

► *Mobistar*

Mobistar heeft zijn mobiele activiteiten opgestart in augustus 1996.

Mobistar is een dochteronderneming van de mobiele operator Orange⁵⁴, dat 50,18 % van het kapitaal van die onderneming in handen heeft. De omzet van Mobistar in 2005 bereikte 1.479 miljoen EUR (46.158 miljoen EUR voor Orange/France Télécom) en het bedrijfsresultaat bedroeg 395 miljoen EUR (11.284 miljoen EUR voor Orange/France Télécom).

⁵² Bron: Belgacom-groep

⁵³ De gsm- en DCS-vergunningen zijn geldig voor een periode van 15 jaar en kunnen worden verlengd voor een periode van 5 jaar.

⁵⁴ Orange is een dochteronderneming van France Télécom

Mobistar kreeg een gsm-vergunning (900 MHz) in november 1995 en een 3G-vergunning in maart 2001. Al deze vergunningen werden verkregen voor een periode van 20 jaar.⁵⁵

Het gsm-netwerk van Mobistar bestrijkt eind 2005 meer dan 99 % van de bevolking.

Mobistar heeft de EDGE-technologie op zijn netwerk ingevoerd in februari 2005 en is momenteel beschikbaar op 99 % van het grondgebied. Ook die operator rolt zijn UMTS-netwerk uit.

► *Base*

Base (voorheen KPN Orange Belgium) heeft zijn mobiele activiteiten gelanceerd in juni 1999.

Base maakt deel uit van de KPN-groep, dat gecentreerd is rond de Nederlandse historische operator. De omzet van KPN bereikte in 2005 11.811 miljoen EUR en zijn bedrijfsresultaat 2.348 miljoen EUR. In 2005 bedroeg de omzet van Base 548 miljoen EUR en zijn EBITDA 204 miljoen EUR.

Base kreeg een DCS-vergunning (1.800 MHz) in juli 1998 en een 3G-vergunning in maart 2001. Alle vergunningen werden verkregen voor een periode van 20 jaar.⁵⁶ Base beschikt bovendien over frequenties in de EGSM 900-band.

KPN Orange Belgium was voor 50 % in handen van France Télécom en voor de andere 50 % van KPN Mobile. In december 2000 kocht KPN Mobile 50 % van het kapitaal van Base af van France Télécom en heeft sindsdien 100 % van het kapitaal van Base in handen.

Het gsm-netwerk van Base bestrijkt eind 2005 99 % van de bevolking.

Base heeft in de loop van 2006 de EDGE-technologie op zijn netwerk uitgerold.

⁵⁵ De gsm-vergunning is geldig voor een periode van 15 jaar en kan worden verlengd voor een periode van 5 jaar.

⁵⁶ De DCS-vergunning is geldig voor een periode van 15 jaar en kan worden verlengd voor een periode van 5 jaar.

► *Verdelers en operatoren van virtuele mobiele netwerken*

Base en Mobistar hebben MVNO- of distributieakkoorden gesloten met een twintigtal ondernemingen die snel worden voorgesteld in de onderstaande tabel, waarin de ondernemingen worden vermeld die bij het Instituut geregistreerd zijn.

<i>Operator</i>	<i>Beschrijving</i>	<i>Figuur 2.5: lijst van de operatoren van een virtueel mobiel netwerk op het netwerk van Base en van Mobistar</i> <i>[bron: BIPT, spelers op de mobiele markt, Analysys, 2006]</i>
1 Mobile, (Carrefour Belgium SA)	Mobiele operator met voorafbetaling (zonder verbintenis en zonder abonnement) dat voordeel trekt van het distributienetwerk van de Carrefour-winkels om een « low cost » aanbod aan de man te brengen. 1 Mobile gebruikt het netwerk van BASE	
Dixitel	Mobiele operator met voorafbetaling (zonder abonnement maar met een verbintenis om minstens 5 EUR per maand te betalen), enkel beschikbaar op het internet. Dixitel gebruikt het netwerk van BASE	
EDPNet	Mobiele operator	
Euphony	Operator die aan particuliere en niet-particuliere klanten lagekostendiensten aanbiedt, waarbij peterschap wordt aangemoedigd en de aanpak gepersonaliseerd is. Euphony gebruikt het netwerk van Mobistar	
Eurosim	MVNO die het product Belsim aanbiedt	
Expercom	MVNO die het product van Ldt Mobile verkoopt	
Intertel BVBA	Operator die ook vaste telefonie en internettoegang aanbiedt, en VoIP-aanbiedingen voorstelt aan particuliere en zakelijke klanten	
JIM Mobile	Operator die gebruikmaakt van United Telecom als « enabler », met een marketingaanpak die zich op jongeren richt, op het netwerk van BASE	
Lebara	Internationale operator die aanwezig is in Noorwegen, Denemarken, Zweden en Nederland.	
Mytel BVBA	Operator die vastelijndiensten, internettoegang en Voice over IP aanbiedt met één factuur. Interessante tarieven voor internationale gesprekken en abonnementen voor verschillende landen met Frankrijk en Nederland.	
NetNet-Scarlet	Geïntegreerde operator vast/gsm/internet die zich tot bedrijfsklanten richt (kmo's, grote ondernemingen en wholesale-verkoop).	
NextiraOne NV	Internationale operator die diensten aanbiedt aan ondernemingen (spraak, data, beveiliging van netwerken)	
Ortel Mobile NV	Mobiele operator met voorafbetaling die zich richt tot particuliere gebruikers die internationale gesprekken willen voeren	

Primus Mobile (LCR Telecom)	Operator die geïntegreerde diensten aanbiedt van vast/gsm/internet voor particuliere en niet-particuliere klanten. Primus gebruikt het netwerk van BASE via Transatel.
Star Telecom	MVNO
Sun Telecom	Geïntegreerde operator voor vast/gsm/internet die zich richt tot particuliere en bedrijfsklanten (kmo's en zelfstandigen).
Sympac	MVNO
Telenet NV	Operator die diensten aanbiedt van het type "quadruple play" (vaste telefonie, internet, mobiel en televisie) voor particuliere en bedrijfsklanten.
Telis (General Metro Networks NV)	Geen informatie beschikbaar (website in ontwikkeling)
Tellink	Geïntegreerde operator voor vast/gsm/internet die zich richt tot particuliere en bedrijfsklanten (kmo's).
Toledo	Geïntegreerde operator voor vast/gsm/internet die zich richt tot particuliere en bedrijfsklanten (kmo's en grote ondernemingen).
Transatel	MVNO die internationale oplossingen aanbiedt
Versatel Mobile / Tele2	Dochteronderneming van de alternatieve operator Versatel. Het aanbod voor particulieren wordt nu voorgesteld onder de merknaam Tele2
United Telecom	Operator die geïntegreerde diensten aanbiedt van vast/gsm/internet voor particuliere en niet-particuliere klanten. Er is ook een uniek tarief beschikbaar (alle uren en alle bestemmingen). United Telecom gebruikt het netwerk van BASE.
Verizon	Virtuele operator van de operator Verizon, waardoor het in staat is om een geïntegreerd aanbod te doen aan de niet-particuliere klanten op de Belgische markt. Verizon gebruikt het netwerk van BASE.

Behalve de lijst hierboven is er nog een hele reeks van andere MVNO's en doorverkopers.

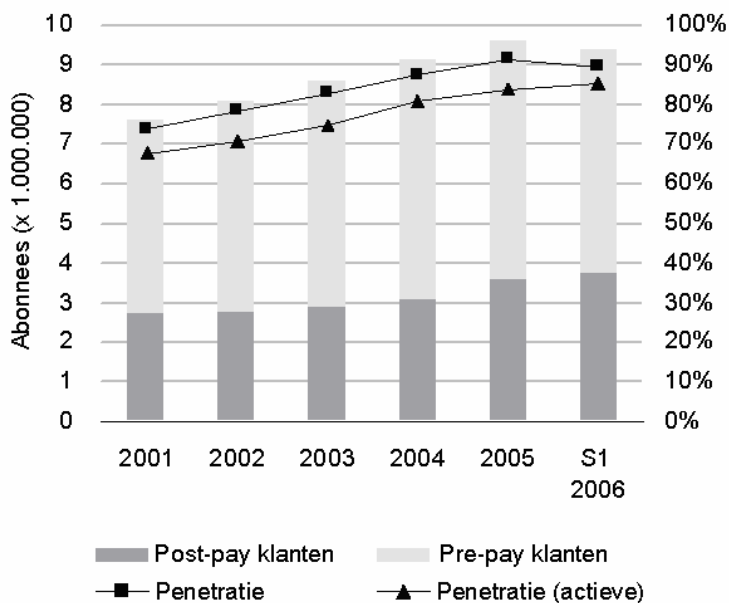
Al die ondernemingen werken volgens een model van het type « MVNO light », wat betekent dat zij onder hun eigen merk gespreksminuten doorverkopen op het netwerk van Base of van Mobistar. Momenteel vertegenwoordigt het verkeer dat die dienstenleveranciers op de retailmarkt verkopen slechts een gering aandeel van het totale verkeer op het netwerk van Base.

Marktomvang en marktaandeelen

In dit deel wordt de structuur van de retailmarkt voorgesteld en geanalyseerd, en vervolgens die van de wholesale-markt voor toegang en gespreksopbouw. Door de analyse zal kunnen worden bepaald of een of meer netwerkoperatoren een sterke machtspositie bekleedt of bekleden op de wholesale-markt.

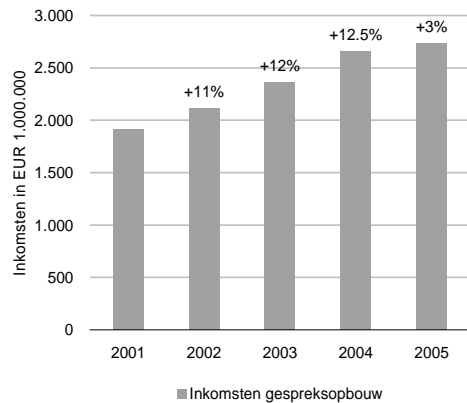
► Retailmarkt

Met een penetratie in termen van actieve klanten van meer dan 85 % op het einde van het eerste semester van 2006 komt de retailmarkt voor mobiele diensten dicht bij een verzadiging in termen van abonnees. Die markt bestaat uit 60 % abonnees die vooraf betalen (zie Figuur 2.6).

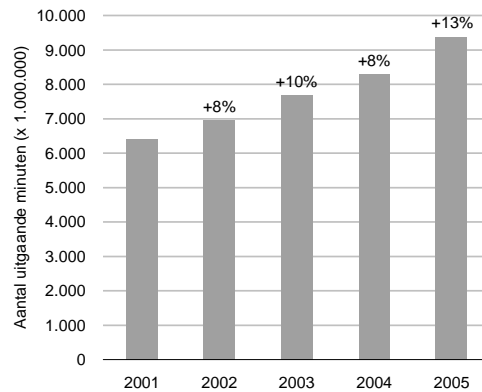


Figuur 2.6:
ontwikkeling van
het aantal
abonnees in België
[bron: spelers op
de mobiele markt,
Analysys, 2006]

Die markt zit echter nog altijd in een groeifase in termen van waarde en verkeersvolume (zie Figuur 2.7 en Figuur 2.8). De cijfers van het jaar 2006 zijn niet weergegeven in de figuren omdat de waarden voor het tweede semester van 2006 nog niet beschikbaar zijn.

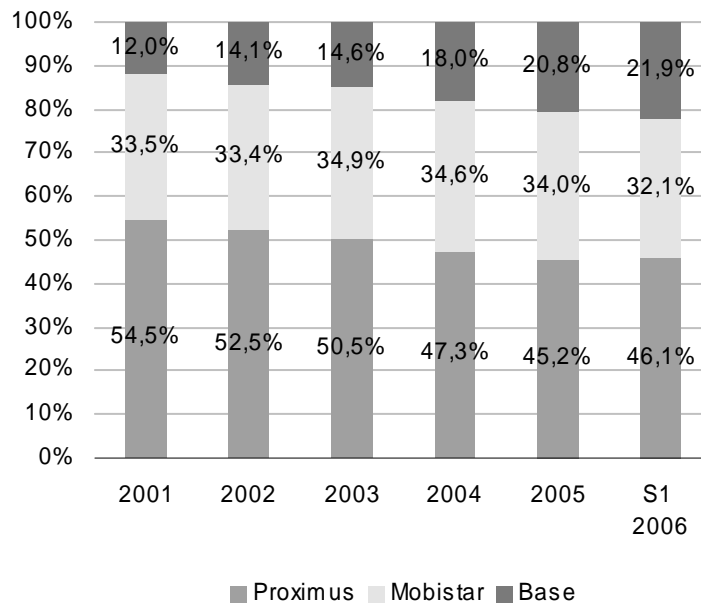


Figuur 2.7: *inkomsten uit uitgaande gesprekken op de markt tussen 2001 en 2005 (en jaarlijkse groei) [bron: spelers op de mobiele markt, Analysys, 2006]*



Figuur 2.8: *totaal aantal uitgaande minuten tussen 2001 en 2005 (en jaarlijkse groei) [bron: spelers op de mobiele markt, Analysys, 2006]*

In termen van klanten laat Figuur 2.9 zien dat Base zijn marktaandeel heeft verhoogd ten koste van Belgacom Mobile in 2004 en 2005, en ten koste van Mobistar in de eerste helft van 2006.

**Figuur 2.9:**

ontwikkeling van de marktaandelen in abonneeaantal tussen 2000 en S1 van 2006 [bron: spelers op de mobiele markt, Analysys, 2006]

Uit de analyse van de statistische gegevens blijkt dat het marktaandeel van de inkomsten uit uitgaande gesprekken van Mobistar in 2004 beduidend is gestegen, terwijl het aandeel van Base slechts in geringe mate is vooruitgegaan ten aanzien van de expansie van zijn marktaandeel in abonneeaantal. In 2005 is de toename van het marktaandeel van Base in termen van abonnees echter gepaard gegaan met een grotere toename van het marktaandeel in termen van inkomsten uitgaand. Het marktaandeel van de inkomsten uitgaand van Belgacom Mobile is dan weer lichtjes gedaald.

De marktaandelen op het pre- en post-pay segment zijn voor elk van de operatoren verschillend:

- Base heeft een marktaandeel dat gevoelig hoger ligt in het pre-pay segment dan in het post-pay segment.
- Mobistar heeft een evenwichtig marktaandeel in de twee segmenten, pre-pay en post-pay.
- Belgacom Mobile heeft een marktaandeel dat gevoelig hoger ligt in het post-pay segment dan in het pre-pay segment.

Belgacom Mobile en Mobistar zijn relatief gesproken op het niet-particuliere segment ook actiever dan Base.

► *Wholesale-markt*

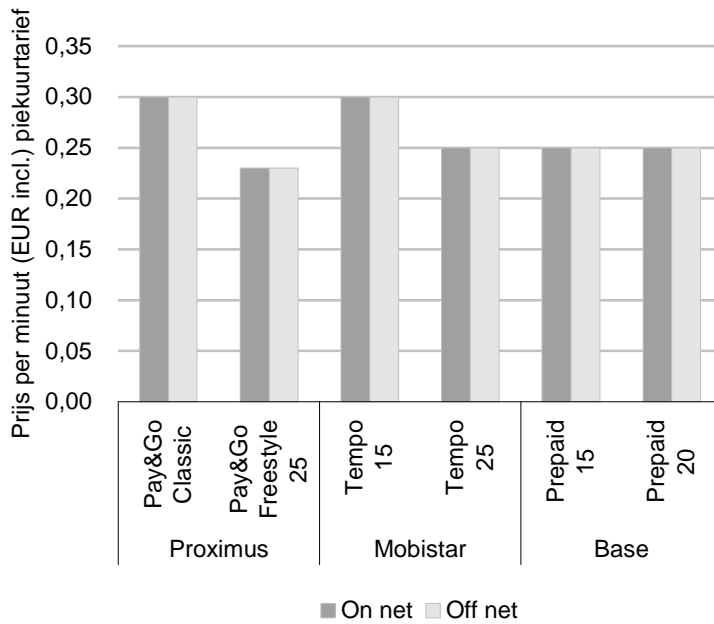
Alleen Base en Mobistar hebben op dit ogenblik beslist om de wholesale-markt actief te betreden. Belgacom Mobile beschikt nochtans over de nodige netwerkelementen om binnen het tijdsbestek van deze analyse actief te worden op de wholesale-markt en heeft laten verstaan belangstelling te hebben en onderhandelingen te voeren met potentiële kandidaten.

Rekening houdende met de eigen levering stemmen de marktaandelen op de wholesale-markt overeen met de marktaandelen op de retailmarkt. De structuur van de retailmarkt is bijgevolg een belangrijke factor voor de analyse van de potentiële sterke machtspositie van de spelers op de wholesale-markt.

Mededingingsdynamiek op de markt

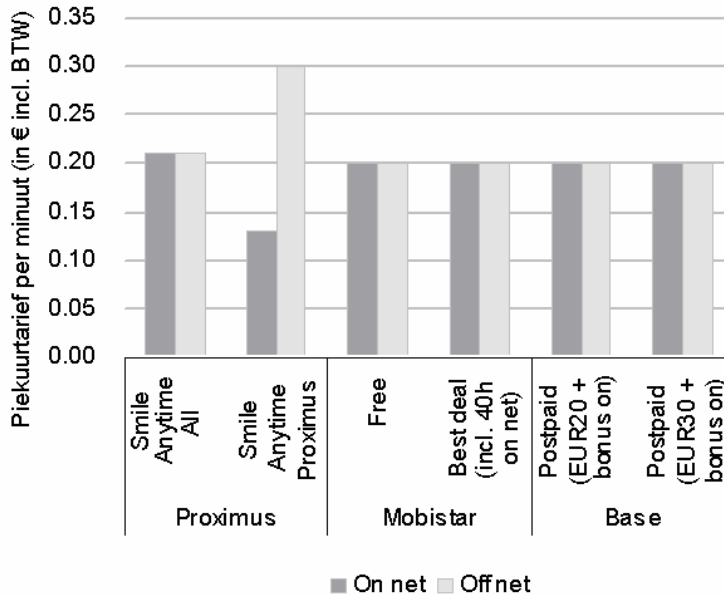
► *Retailmarkt*

De mededingingsdynamiek op de retailmarkt is voornamelijk zichtbaar op het niveau van de tariefplannen die de operatoren aanbieden. Het jaar 2005 is gekenmerkt door een convergentie van de tariefplannen en de ontwikkeling van talrijke, zogenoemde “ATAN”-formules, waarbij geen prijsonderscheid wordt gemaakt volgens het opgebeld netwerk of het tijdstip van de oproep. De volgende figuur illustreert de prijzen per minuut van de voornaamste pre-pay tariefplannen in 2006.



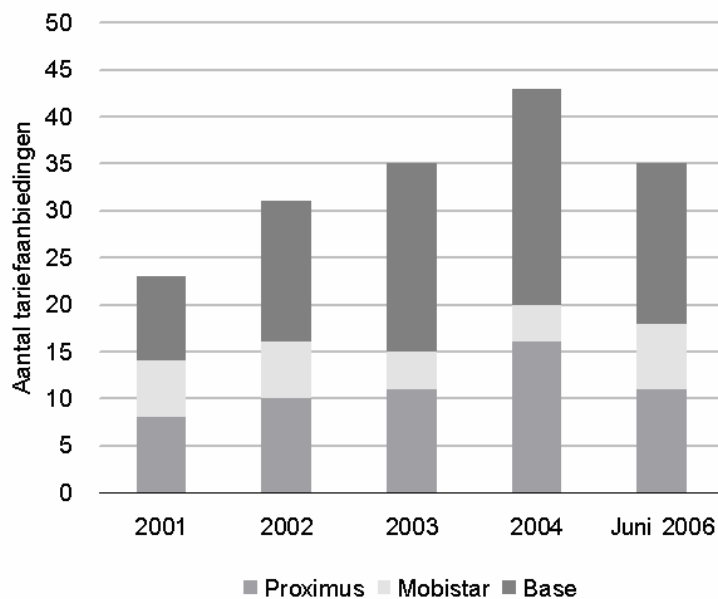
Figuur 2.10:
voornaamste pre-pay tariefplannen in juni 2006 [bron: spelers op de mobiele markt, Analysys, 2006]

In het post-pay segment behouden Mobistar en Base echter een beleid van “bonusminuten” die in de vaste prijs zijn opgenomen, waardoor gratis on-net kan worden gebeld. In 2006 liggen de tarieven per minuut van de voornaamste aanbiedingen van de operatoren relatief dicht bijeen, zoals de volgende figuur laat zien.



Figuur 2.11:
voornaamste post-pay tariefplannen in juni 2006 [bron: spelers op de mobiele markt, Analysys, 2006]

Een ander aspect van de dynamiek van de retailmarkt is de aanwezigheid van een hoog aantal tariefplannen, zoals geïllustreerd wordt in ontwikkeling hieronder.⁵⁷ Er moet worden opgemerkt dat Belgacom Mobile het aantal afzonderlijke plannen in 2005 heeft teruggeschoefd met de lancering van de Smile-producten. Tevens kan worden opgemerkt dat ook Base zijn aantal tariefplannen heeft verminderd.

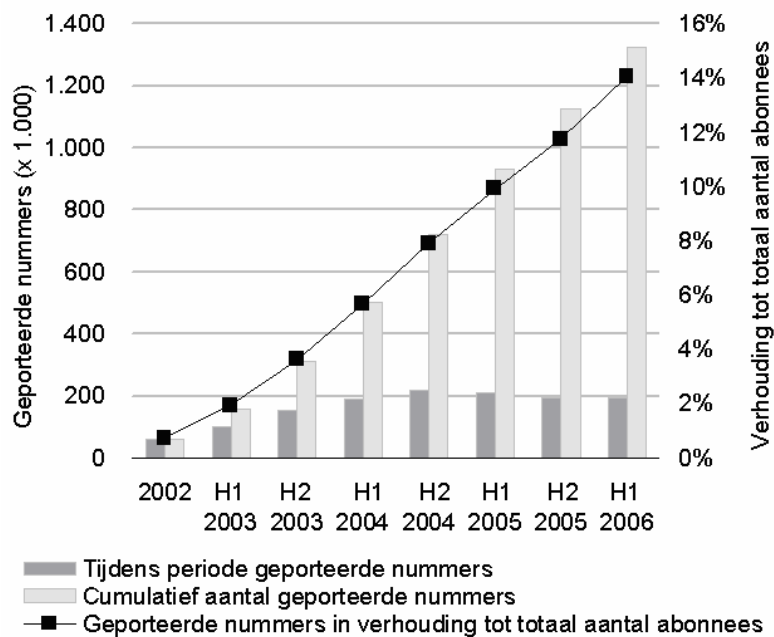


Figuur 2.12:
ontwikkeling van
het aantal
aanbiedingen op de
retailmarkt [bron:
spelers op de
mobiele markt,
Analysys, 2006]

In de context van een retailmarkt die het verzadigingspunt benadert, is het voor de ontwikkeling van daadwerkelijke concurrentie belangrijk dat de drempels voor abonnees die van operator willen veranderen, zo laag mogelijk zijn. De voornaamste rem voor een abonnee om van operator te veranderen houdt immers verband met de mogelijkheid om zijn telefoonnummer over te dragen van het ene netwerk naar het andere. Terwijl de nummeroverdraagbaarheid een belangrijke factor is op de markt in het algemeen geldt dat des te meer voor niet-particuliere klanten die voor hun klanten bereikbaar willen blijven.

⁵⁷ Het aantal plannen dat voor Mobistar in aanmerking is genomen, is niet direct vergelijkbaar met die van de twee andere operatoren. Mobistar stelt talrijke tariefopties voor binnen een beperkt aantal aanbiedingen, terwijl Base en Proximus verschillende plannen voorstellen wanneer de karakteristieken anders zijn.

De nummeroverdraagbaarheid is op de Belgische markt ingevoerd op 1 oktober 2002. De werking van die procedure is ruimschoots onder het publiek bekendgemaakt door de verschillende marktspelers. Zoals uit ontwikkeling 2006] blijkt, vertegenwoordigde het aandeel van de overgedragen nummers⁵⁸ op het einde van het eerste semester van 2006 meer dan 14 % van het totale aantal mobiele nummers.



Figuur 2.13:
ontwikkeling van
het aantal
overgedragen
nummers in België
[bron: spelers op
de mobiele markt,
Analysys, 2006]

Op 1 juli 2005 is de overdracht van een nummer gratis voor de eindgebruikers en neemt gemiddeld slechts één of twee werkdagen in beslag.

Het voorgaande onderzoek van de retailmarkt geschiedt enkel met de bedoeling het BIPT inlichtingen te verschaffen over de voornaamste karakteristieken van de retailmarkt die een invloed kunnen hebben op de wholesale-markt, het voorwerp van dit besluit.

► Wholesale-markt

De wholesale-markt ontwikkelt zich in hoofdzaak rond Base en Mobistar, die momenteel de enige operatoren zijn die actief zijn op die markt.

58

Daarbij wordt geen rekening gehouden met de effecten in verband met veelvoudige overdrachten van eenzelfde nummer.

Een van de hoofdredenen voor een operator van een mobiel netwerk om zijn netwerk open te stellen is om het gebruik ervan te verhogen, met de bedoeling grotere schaalvoordelen te genieten. Volgens de jaarverslagen van KPN, blijft het gebruik van het netwerk van Base laag, ondanks een stijging (het percentage bedroeg 19,1 % in 2003, en 27,2 % in 2004⁵⁹). Dat gebruikpercentage kan de verklaring zijn voor de actieve aanwezigheid van Base op de wholesale-markt.

Zoals aangegeven in de definitie van de markt, is het BIPT anderzijds van oordeel dat Belgacom Mobile momenteel intern al soortgelijke producten voortbrengt als diegene die op wholesale-niveau door Base en Mobistar worden aangeboden, ook al is die operator niet actief op de wholesale-markt. Het bedrijf is in staat om op korte termijn de markt te betreden en maakt dus deel uit van die markt. Bijgevolg stemmen de marktaandelen van de drie operatoren op de wholesale-markt overeen met die op de retailmarkt.

Tussentijdse conclusie

In dit stadium van de analyse trekt het BIPT de volgende potentiële conclusies binnen het tijdsbestek van de studie:

- dominante positie van Belgacom Mobile. Wanneer namelijk de eigen levering wordt meegeteld in de analyse van de marktaandelen heeft Belgacom Mobile een marktaandeel van meer dan 40 % van de abonnees.
- gezamenlijke dominantie van de drie netwerkkoperatoren
- daadwerkelijk concurrerende markt

Anderzijds verwerpt het BIPT de mogelijkheid van een individuele dominantie van Base of van Mobistar, alsook de hypothese van een gezamenlijke dominantie van Base en Mobistar. Want:

- - het BIPT is van oordeel dat de marktaandelen van Base en Mobistar op de markt van de MVNO's die al een contract hebben ondertekend (dus met uitsluiting van de eigen levering) niet representatief zijn voor hun sterke machtspositie op de wholesale-markt. De wholesale-markt beperkt zich niet tot Base en Mobistar en tot de MVNO's die al een contract ondertekend hebben. Belgacom Mobile kan op elk ogenblik de wholesale-markt betreden.
- Base noch Mobistar kunnen een individuele sterke machtspositie bekleden, aangezien ieders marktaandeel (met meetelling van de eigen levering) kleiner is dan dat van Belgacom Mobile. En elke mobiele operator beschikt hoe dan ook over een nationale dekking en biedt bijgevolg een bevredigend alternatief aan een MVNO die van host-operator zou willen veranderen. Base noch Mobistar kunnen zich onafhankelijk gedragen van de andere of van Belgacom Mobile.

2.2.2 Andere factoren die de concurrentie op de markt beïnvloeden

Analyse van individuele machtspositie van Belgacom Mobile

In dit deel wordt de mogelijkheid onderzocht van een individuele machtspositie van Belgacom Mobile op de wholesale-markt voor toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele netwerken. Belgacom Mobile heeft een individuele machtspositie indien het in staat is om zich binnen het tijdsbestek van de studie op de wholesale-markt in belangrijke mate onafhankelijk te gedragen van Mobistar en Base.

Omdat Belgacom Mobile op dit ogenblik niet rechtstreeks actief is op de wholesale-markt, berust de analyse van die mogelijkheid op factoren die op prospectieve wijze, binnen het tijdsbestek van de studie invloed hebben op de concurrentie op de wholesale-markt.

Een analyse van een individuele machtspositie verloopt normaliter in twee stappen: eerst analyseert het Instituut de marktaandelen en de ontwikkeling ervan om te bepalen of er een vermoeden bestaat van een machtspositie. Vervolgens onderzoekt het Instituut de overige relevante criteria om na te gaan of ze het vermoeden van machtspositie dat voortvloeit uit de analyse van de marktaandelen, niet weerleggen.

Omdat er geen activiteiten zijn op de wholesalemarkt, heeft het Instituut geoordeeld dat de marktaandelen op de wholesale-markt overeenstemmen met die op de retailmarkt. Nu ligt het marktaandeel van Belgacom Mobile rond⁶⁰ de 45 % in 2005 en is dit aan het zakken, komende van 54,5 % in 2001 (zie Figuur 2.9). Omdat de marktaandelen van Belgacom Mobile boven de drempel liggen van 40 %, maar sedert 2004 lager zijn dan 50 % en sedert 2001 in dalende lijn gaan, kunnen ze enkel leiden tot een zwak vermoeden van machtspositie. Overigens is het marktaandeel van Belgacom Mobile op de retailmarkt wegens redenen die hierna worden toegelicht, geen bijzonder nuttig criterium om een oordeel te vellen over de machtspositie van Belgacom Mobile op markt 15.

Het BIPT analyseert dus de volgende aanvullende criteria:

- controle over niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur
- gemakkelijke of bevoorrechte toegang tot specifieke middelen of activa
- gemakkelijke of bevoorrechte toegang tot kapitaalmarkten en tot financiële middelen
- verticale integratie.

Controle over niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur Belgacom Mobile, Mobistar en Base beschikken over gsm-/DCS-netwerken die een soortgelijk deel van het grondgebied en van de Belgische bevolking dekken.

De sites voor de installatie van antennes die nodig zijn om een volledige dekking van het grondgebied te bieden, zijn beperkt en de controle over die sites is strategisch belangrijk. Het BIPT merkt op dat Base grotere moeilijkheden ondervonden heeft dan Belgacom

⁶⁰ Die waarde van 45 % wordt uitgedrukt op basis van de totale aantallen simkaarten van de drie mobiele operatoren.

Mobile en Mobistar om zijn netwerk in de eerste jaren uit te bouwen, omdat zich problemen voordeden met het verlenen van bouwvergunningen.

Toch lijkt het gedeelde gebruik van sites die nu van toepassing is die moeilijkheden te hebben verminderd. Wat de sites betreft die nodig zijn voor de 3G-netwerken, zitten de drie operatoren a priori in een soortgelijke situatie.

Het BIPT is van mening dat er in die context geen andere infrastructuur is die moeilijk te dupliceren is.

Belgacom Mobile heeft geen specifiek voordeel ten opzichte van zijn concurrenten in termen van controle over niet gemakkelijk te dupliceren infrastructuur.

Gemakkelijke of bevoorrechte toegang tot specifieke middelen of activa

De drie operatoren beschikken over DCS1800- en 3G-frequenties. Anderzijds beschikken Belgacom Mobile en Mobistar over gsm 900-frequenties, terwijl aan Base EGSM 900-frequenties zijn toegewezen.

Het feit dat ze de frequentieband van gsm 900 MHz hebben kunnen gebruiken, die andere fysieke eigenschappen heeft dan de band die geassocieerd is met een DCS1800-vergunning, heeft aan Belgacom Mobile en Mobistar een voordeel (bijvoorbeeld lagere aanlegkosten) gegeven ten opzichte van Base.⁶¹

Belgacom Mobile, Mobistar en Base hebben voortaan toegang tot soortgelijke middelen voor de exploitatie van hun netwerk.

⁶¹ De EGSM-frequenties konden door Base niet worden gebruikt tijdens de aanvankelijke aanleg van zijn netwerk wegens problemen met de beschikbaarheid van eindapparatuur die deze frequenties kon ondersteunen.

Het BIPT is van mening dat er geen andere middelen of activa zijn waarmee in deze context rekening moet worden gehouden.

Belgacom Mobile heeft ten opzichte van de andere operatoren momenteel geen bevoorrechte toegang tot die middelen.

Gemakkelijke of bevoorrechte toegang tot kapitaalmarkten en tot financiële middelen Ook al zijn de exploitatieresultaten van Mobistar en Belgacom Mobile sedert langere tijd dan die van Base positief, beschikken alle drie de operatoren eind 2005 over een positief vermogen tot zelffinanciering en worden ze ondersteund door vooraanstaande telecommunicatiegroepen (zie deel 2.2.1).

Belgacom Mobile beschikt niet over een voordeel inzake toegang tot kapitaalmarkten of andere financiële middelen.

Verticale integratie Elke operator is verticaal geïntegreerd en geniet geen bevoorrechte positie ten opzichte van de andere.

Elke operator is verticaal geïntegreerd en geniet geen bevoorrechte positie ten opzichte van de andere.

Tussentijdse conclusie

De analyse van de criteria die hierboven zijn voorgesteld en het zwakke vermoeden van een sterke machtspositie dat door de marktaandelen wordt gerechtvaardigd (wanneer eigen levering in aanmerking wordt genomen) tonen aan dat Belgacom Mobile geen concurrentievoordeel heeft op zijn concurrenten, waardoor het zich binnen het tijdsbestek van deze analyse in belangrijke mate onafhankelijk zou kunnen gedragen van zijn concurrenten op de wholesale-markt voor toegang en gespreksopbouw.

Ook al heeft Belgacom Mobile vroeger bepaalde voordelen kunnen genieten verbonden aan zijn filiatie met de historische operator Belgacom (onder andere inzake het verkrijgen van bouwvergunningen), en dit net als de mobiele netten van andere historische operatoren in de meerderheid van de andere Europese landen, en ook al heeft Base, zoals hieronder wordt geschreven, wegens de toewijzing van de frequenties niet ten volle kunnen profiteren van de nummeroverdraagbaarheid, leidt de analyse van het BIPT tot de vaststelling dat er op dit ogenblik en binnen het bestek van deze analyse geen hoge toetredingsdrempels zijn voor de ontwikkeling van zijn twee concurrenten op de Belgische markt voor mobiele telefonie, hetzij op technologisch gebied (toegewezen radiofrequenties), hetzij inzake migratie van de klanten dankzij het succes van de overdraagbaarheid van de mobiele nummers in België, hetzij inzake toegang tot financieringsmiddelen.

In verband met de toegang tot het radiospectrum moet echter worden opgemerkt dat hoewel nu tussen de drie mobiele operatoren het evenwicht is bereikt in termen van toegang tot de frequentiebanden op 900 MHz en op 1800 MHz, Base in zijn eerste jaren van aanwezigheid op de markt een handicap heeft gehad door de vertraging bij het in de handel brengen van tweebandseindapparatuur die in staat was de gsm-uitbreidingsbanden te ondersteunen op 900 MHz. Daarbij moet ook worden opgemerkt dat bij de lancering van de overdraagbaarheid van de mobiele nummers in België, Base achtergesteld is door het feit dat een deel van de eindtoestellen op de Belgische markt toen van het monobandtype op 900 MHz waren.

Ten slotte, in de ogen van een MVNO die de markt wil betreden, is hetgeen vooral telt het feit van te kunnen steunen op een gastnetwerk dat zich uitstrekt over het hele Belgische grondgebied. Het aantal klanten van dat netwerk is uiteindelijk van gering belang. Op een markt waar er drie mobiele operatoren zijn die elk controle hebben over een nationaal netwerk, biedt elke operator daarom een geloofwaardig alternatief voor een MVNO die de markt wil betreden.

Het BIPT is van mening dat Belgacom Mobile binnen het tijdsbestek van deze analyse geen individuele machtspositie bekleedt op de wholesale-markt voor toegang en gespreksopbouw.

Analyse van gezamenlijke machtspositie

Het BIPT onderzoekt hieronder de mogelijkheid dat de drie operatoren een gezamenlijke machtspositie innemen op de wholesale-markt voor toegang en gespreksopbouw, die tot doel zou hebben de toegang voor dienstenverstrekkers te verhinderen of hun ontwikkeling te beperken.

Het BIPT analyseert de volgende criteria:

- marktconcentratie
- transparantie van de markt
- belang van de operatoren om onderling overeen te komen om een gezamenlijke machtspositie in te nemen
- geen vergeldingsmechanismen.

Marktconcentratie De wholesale-markt is structureel geconcentreerd, omdat die beperkt is tot de spelers die over een concessierecht beschikken waarmee ze een mobiel netwerk mogen exploiteren.

Wanneer rekening wordt gehouden met de eigen levering vertegenwoordigen Mobistar en Belgacom Mobile rond de 80 % van de markt in termen van abonnees, waarbij Base aanzienlijk kleiner is dan de andere twee spelers.

De wholesale-markt is structureel geconcentreerd rond de drie netwerkoperatoren. Die zowel reglementaire als economische beperking kan in theorie een verstandhouding tussen de marktspelers vergemakkelijken.

Transparantie van de markt Elke marktspeler kan snel worden verwittigd van het bestaan van een contract inzake levering op wholesale-niveau van toegang tot en gespreksopbouw op een mobiel netwerk. De koper zal immers mobiele retaildiensten aanbieden.

Ook al worden de voorwaarden van dat contract niet openbaar gemaakt, hebben de marktspelers toch middelen om die in te schatten. De gemiddelde prijs die aan een koper wordt toegestaan ligt immers

binnen een beperkte marge, die wordt gedefinieerd door de kostenstructuur van de mobiele netwerken (die voor de verschillende operatoren betrekkelijk gelijk is) en de (openbare) prijs van de retaildiensten.

Het BIPT stelt vast dat de wholesale-markt betrekkelijk transparant is, hetgeen de analyse van het gedrag van de verschillende spelers vergemakkelijkt (soortgelijke gedragingen en/of potentiële vergeldingsmechanismen).

Belang van de operatoren om onderling overeen te komen om een gezamenlijke machtspositie in te nemen

De hypothese van een verstandhouding tussen de drie operatoren die erop gericht is de virtuele operatoren of de dienstenleveranciers te verhinderen om de retailmarkt te betreden gaat niet op omdat Base en Mobistar reeds aanbiedingen doen op de wholesale-markt.

Het BIPT stelt vast dat er geen tekenen zijn van een verstandhouding onder de drie operatoren die erop gericht is de toegang tot de retailmarkt voor potentiële concurrenten te verhinderen of te beperken.

Geen vergeldingsmechanismen

Toen Base de wholesale-markt voor toegang en gespreksopbouw betrad waren er geen tekenen dat Belgacom Mobile en Mobistar op Base pressie hebben uitgeoefend of een zichtbaar vergeldingsmechanisme hebben toegepast op het niveau van de retailmarkt. Het BIPT heeft bijvoorbeeld geen abnormale ontwikkeling van de retailsaanbiedingen vastgesteld na de openstelling van het netwerk van Base voor de dienstenleveranciers.

Op het niveau van de wholesale-markt hebben Belgacom Mobile en Mobistar niet onmiddellijk die markt betreden nadat Base zijn netwerk heeft opengesteld. Anderzijds zijn de diensten die ze zichzelf verstrekken op de wholesale-markt (in hoofdzaak gespreksafgifte) door het BIPT gereguleerd en kunnen die dus niet het vehikel zijn van een vergeldingsmechanisme.

Hoewel het Instituut tot nu toe geen vergeldingsmechanismen heeft

vastgesteld op markt 15, sluit die vaststelling uiteraard niet uit dat later, bijvoorbeeld naar aanleiding van een verandering van strategie, dergelijke mechanismen in België kunnen opduiken.

De agressiviteit van de aanbiedingen die de drie mobiele operatoren op de retailmarkt doen, kan niet worden gelijkgesteld met een drang tot vergelding naar aanleiding van het feit dat BASE en/of Mobistar samenwerking hebben aangeknoopt met MVNO's, maar duidt meer op een concurrentieklimaat tussen de drie operatoren op die markt voor mobiele telefonie in België.

Ondanks de beslissing van Base om dienstenleveranciers tot zijn netwerk toe te laten, heeft het BIPT niet vastgesteld dat er tegen Base vergeldingsmechanismen zijn gebruikt door Belgacom Mobile of Mobistar. Die opmerking geldt waarschijnlijk ook voor de meer recente openstelling van het netwerk van Mobistar voor MVNO's.

Ten slotte is het BIPT van oordeel dat Mobistar en Base samen geen gezamenlijke machtspositie kunnen hebben, omdat Belgacom Mobile op elk moment de wholesale-markt zou kunnen betreden.

Tussentijdse conclusie

Alle hierboven onderzochte criteria tezamen leiden het BIPT tot de conclusie dat er geen gezamenlijke sterke machtspositie bestaat van de drie Belgische operatoren van een mobiel netwerk, noch tussen Base en Mobistar.

2.2.3 Prospectieve marktanalyse en technologische ontwikkelingen

Het BIPT is van mening dat er zich tijdens de periode waarop deze analyse slaat, waarschijnlijk geen nieuwe structurele belemmering zal ontwikkelen voor de toegang tot of de expansie op de markt. De virtuele operatoren en andere dienstenleveranciers zouden dus in staat moeten zijn om zich op de retailmarkt te ontwikkelen.

Het feit dat er geen structurele belemmeringen zijn voor het betreden van en de expansie op de markt wordt bevestigd door het duidelijke gebrek aan belangstelling in 2001 voor de toekenning van de vierde UMTS-vergunning in België enerzijds, en anderzijds door de weliswaar nog bescheiden ontwikkeling, vooral de laatste twee jaar, van nieuwe aanbieders van mobiele diensten, in het bijzonder in een partnership met Base.

Het radiospectrum vormt immers geen toegangsdrempel, aangezien er nog een mogelijkheid bestaat voor een vierde mobiele vergunning in België. Het is alleen de niet-beschikbaarheid van gepast radiospectrum dat een (onoverkomelijke) toegangsdrempel zou kunnen vormen en niet het concessierecht dat verbonden is aan de toekenning van de vergunning, aangezien in het verleden drie bedrijven zich bereid hebben getoond om die concessierechten te betalen.

Het BIPT zal opmerkelijk blijven voor de ontwikkeling van de virtuele operatoren en dienstenleveranciers op de Belgische markt, en bijzondere aandacht besteden aan de mogelijkheid tot en de voorwaarden voor toegang tot elk van de netwerken.

2.2.4 Besluit

Overeenkomstig de beschikkingenpraktijk van de Europese Commissie en de jurisprudentie van het EHvJ heeft het BIPT geen tekortkoming vastgesteld op de wholesale-markt voor toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken en is het van mening dat op die markt daadwerkelijk concurrentie heerst.

2.3 Ontwikkeling van de gepaste correctiemaatregelen

Bij gebrek aan een speler die individueel een sterke machtspositie bekleedt op de markt van de toegang en de gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken legt het BIPT op die markt geen correctiemaatregelen op. Het Instituut beslist daarentegen om de bestaande verplichtingen op te heffen vanaf 1 juni 2007 en zal aan de overheid voorstellen om ook de SMP-verplichtingen op te heffen die opgenomen zijn in het koninklijk besluit van 20 april 1999 betreffende de elementen die ten minste moeten geregeld worden in een

interconnectieovereenkomst en tot opheffing van het koninklijk besluit van 20 april 1999 tot vaststelling van de termijnen en de algemene principes van toepassing op de commerciële onderhandelingen die worden gevoerd om interconnectieovereenkomsten te sluiten en tot vaststelling van de nadere regels voor publicatie van het referentie-interconnectieaanbod en tot vaststelling van de voorwaarden die geregeld moeten worden in de interconnectieovereenkomst (zie bijgaand ontwerp van koninklijk besluit). In verband hiermee verwijzen wij ook naar bijlage 2 bij dit besluit.

3 Inwerkingtreding, beroepsmogelijkheden en ondertekening

3.1 Inwerkingtreding

Dit besluit van het Instituut treedt in werking op 1 juni 2007.

3.2 Beroepsmogelijkheden

Overeenkomstig de wet van 17 januari 2003 betreffende de rechtsmiddelen en de geschillenbehandeling naar aanleiding van de wet van 17 januari 2003 hebt u de mogelijkheid om tegen dit besluit beroep aan te tekenen bij het hof van beroep te Brussel, Poelaertplein 1, B-1000 Brussel binnen zestig dagen na de kennisgeving ervan. Het hoger beroep wordt ingesteld: 1° bij akte van een gerechtsdeurwaarder die aan de tegenpartij wordt betekend; 2° bij een verzoekschrift dat, in zoveel exemplaren als er betrokken partijen zijn, ingediend wordt op de griffie van het gerecht in hoger beroep; 3° bij ter post aangetekende brief die aan de griffie wordt gezonden; 4° bij conclusie, ten aanzien van iedere partij die bij het geding aanwezig of vertegenwoordigd is. Met uitzondering van het geval waarin het hoger beroep bij conclusie wordt ingesteld, vermeldt de akte van hoger beroep, op straffe van nietigheid de vermeldingen van artikel 1057 van het gerechtelijk wetboek.

3.3 Ondertekening

M. Van Bellinghen lid van de Raad	G. Denef lid van de Raad
C. Rutten lid van de Raad	E. Van Heesvelde voorzitter van de Raad

Bijlage A: Koninklijk besluit betreffende de elementen die in een interconnectieovereenkomst geregeld moeten worden

<p>SERVICE PUBLIC FEDERAL ECONOMIE, CLASSES MOYENNES ET ENERGIE</p>	<p>FEDERALE OVERHEIDSDIENST ECONOMIE, MIDDENSTAND EN ENERGIE</p>
<p>(Date) - Arrêté royal relatif aux éléments à au moins régler dans une convention d'interconnexion et visant à abroger l'arrêté royal du 20 avril 1999 fixant les délais et principes généraux applicables aux négociations commerciales menées en vue de conclure des accords d'interconnexion et les modalités de publication de l'offre d'interconnexion de référence, et fixant les conditions à régler dans la convention d'interconnexion</p>	<p>(Datum) – Koninklijk besluit betreffende de elementen die ten minste moeten geregeld worden in een interconnectieovereenkomst en tot opheffing van het koninklijk besluit van 20 april 1999 tot vaststelling van de termijnen en de algemene principes van toepassing op de commerciële onderhandelingen die worden gevoerd om interconnectieovereenkomsten te sluiten en tot vaststelling van de nadere regels voor publicatie van het referentie-interconnectieaanbod en tot vaststelling van de voorwaarden die geregeld moeten worden in</p>

	de interconnectieovereenkomst
RAPPORT AU ROI	VERSLAG AAN DE KONING
Sire,	Sire,
Depuis l'entrée en vigueur de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, certaines règles ou obligations applicables en matière d'interconnexion ou susceptibles de l'être sont imposées d'une autre manière qu'autrefois.	Sedert de inwerkingtreding van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie worden sommige regels of verplichtingen die van toepassing zijn of kunnen zijn op interconnectie op een andere manier opgelegd dan voorheen.
Alors qu'en vertu de la législation précédente, les opérateurs désignés comme opérateurs disposant d'une puissance significative sur un marché pertinent (ci-après également : opérateurs PSM) se voyaient automatiquement imposer un certain nombre de règles d'interconnexion légales et réglementaires prédéterminées et définies, la législation actuelle stipule que la plupart des obligations en matière d'interconnexion ne peuvent être imposées qu'à l'issue d'une analyse de marché des marchés (autrement définis qu'avant), que ces obligations ne sont plus directement	Daar waar voordien gold dat operatoren die aangemerkt werden als operatoren met een sterke machtspositie op een relevante markt (hierna ook: SMP-operatoren) automatisch een aantal voorafbepaalde en welomschreven wettelijke en reglementaire regels inzake interconnectie opgelegd kregen, geldt nu dat de meeste verplichtingen inzake interconnectie pas opgelegd kunnen worden na een marktanalyse van (anders dan vroeger gedefinieerde) markten, dat deze verplichtingen niet meer rechtstreeks opgelegd worden via wetgeving (in de materiële zin van het woord) maar wel door de regulator van de sector en dat er geen voorafbepaalde lijst

<p>imposées par le biais de la législation (au sens matériel du terme) mais bien par le régulateur du secteur et qu'il n'existe pas de liste prédéfinie d'obligations automatiquement applicables mais bien que l'Institut impose parmi la liste des obligations éventuelles uniquement celles qu'il estime appropriées, après avoir pris en considération les objectifs et les missions à remplir par l'Institut et après avoir vérifié leur caractère proportionnel.</p>	<p>van automatisch toepasselijke verplichtingen bestaat maar wel dat het Instituut uit de lijst van mogelijke verplichtingen enkel die verplichtingen oplegt die het passend acht, na afweging in het licht van de doelstellingen en taken die het Instituut dient na te streven en na toetsing op haar proportioneel karakter.</p>
<p>En outre, le législateur a estimé que <i>'afin d'éviter les problèmes techniques ou opérationnels dans les relations entre les opérateurs ou entre un opérateur et les utilisateurs finals'</i> il restait opportun de fixer dans un arrêté royal une liste minimum des éléments à régler dans une convention d'interconnexion. Cette liste minimum contribue en effet à garantir efficacement la connectivité de bout en bout puisque les opérateurs qui négocient l'interconnexion trouvent directement dans le cadre réglementaire une liste des points devant au moins être réglés. Les négociations relatives à l'interconnexion se voient ainsi accélérées au profit de la partie qui demande l'interconnexion et de ses clients potentiels, car ce qui doit nécessairement ou non être réglé dans une convention d'interconnexion ne suscite plus de discussion.</p>	<p>Daarnaast heeft de wetgever geoordeeld dat het <i>'om technische of operationele problemen te vermijden in de betrekkingen tussen operatoren of tussen een operator en de eindgebruikers'</i> opportuun bleef om in een koninklijk besluit een minimumlijst van te regelen elementen in een interconnectie-overeenkomst vast te stellen. Een dergelijke minimumlijst helpt inderdaad mee aan het efficiënt verzekeren van eind-tot-eindverbindingen nu operatoren die over interconnectie onderhandelen rechtstreeks in het regelgevend kader een lijst van minimaal te regelen punten vinden. Hierdoor worden de onderhandelingen met betrekking tot interconnectie versneld ten voordele van de partij die vraagt om interconnectie en ten voordele van zijn potentiële klanten, omdat er geen discussie meer bestaat over wat wel noodzakelijk is om te regelen in een interconnectieovereenkomst en wat niet.</p>

L'arrêté qui est soumis à Votre signature a donc principalement un double objectif, à savoir :	Het besluit dat U ter ondertekening wordt voorgelegd heeft dan ook hoofdzakelijk een dubbel doel, met name:
1) en exécution de l'article 53, alinéa premier, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, fixer les éléments à au moins régler dans une convention d'interconnexion ;	1) in uitvoering van artikel 53, eerste lid, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie, de elementen vaststellen die ten minste in een interconnectieovereenkomst moeten geregeld worden;
2) abroger clairement les dispositions de l'arrêté royal du 20 avril 1999 fixant les délais et principes généraux applicables aux négociations commerciales menées en vue de conclure des accords d'interconnexion et les modalités de publication de l'offre d'interconnexion de référence, et fixant les conditions à régler dans la convention d'interconnexion qui sont implicitement abrogées par la loi du 13 juin 2005 ou qui ne sont plus compatibles avec la nouvelle manière d'imposer des obligations (par le régulateur d'une façon indépendante, objective et adéquate) aux opérateurs disposant d'une puissance significative sur un marché pertinent.	2) de bepalingen van het koninklijk besluit van 20 april 1999 tot vaststelling van de termijnen en de algemene principes van toepassing op de commerciële onderhandelingen die worden gevoerd om interconnectieovereenkomsten te sluiten en tot vaststelling van de nadere regels voor publicatie van het referentie-interconnectieaanbod en tot vaststelling van de voorwaarden die geregeld moeten worden in de interconnectieovereenkomst die impliciet opgeheven zijn door de wet van 13 juni 2005 of die niet meer verenigbaar zijn met de nieuwe manier van opleggen van verplichtingen (door de regulator op een onafhankelijke, objectieve en passende wijze) aan operatoren met een sterke machtspositie op een relevante markt, uitdrukkelijk opheffen.

<p>En outre, il est profité de l'occasion pour désormais également abroger complètement et explicitement les dispositions de l'arrêté royal précité du 20 avril 1999 déjà implicitement abrogées par la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges. En effet, l'article 41, 11°, de la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges a abrogé l'article 79ter de la loi du 21 mars 1991 portant réforme de certaines entreprises publiques économiques, mettant ainsi fin à l'existence de la Chambre pour l'Interconnexion, les lignes louées, l'accès spécial, l'accès dégroupé à la boucle locale et les utilisations partagées (Ses compétences ont été transmises au Conseil de la Concurrence ; voir article 4 de la loi du 17 janvier 2003 concernant les recours et le traitement des litiges à l'occasion de la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges). Alors qu'il est clair que la suppression de l'article 79ter a fait complètement perdre sa base juridique à l'arrêté royal du 4 octobre 1999 organisant la procédure devant la Chambre pour l'Interconnexion, les lignes louées, l'accès spécial et les utilisations partagées, ainsi que le fonctionnement de celle-ci, l'on ne peut pas dire la même chose des articles de</p>	<p>Daarnaast wordt van de gelegenheid gebruik gemaakt om de bepalingen van het voornoemde koninklijk besluit van 20 april 1999 die reeds gedeeltelijk impliciet opgeheven werden door de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector nu ook volledig en expliciet op te heffen. Inderdaad, artikel 41, 11°, van de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector heeft artikel 79ter van de wet van 21 maart 1991 betreffende de hervorming van sommige economische overheidsbedrijven opgeheven, waardoor de Kamer voor interconnectie, huurlijnen, bijzondere toegang, ontbundelde toegang tot het aansluitnet en gedeeld gebruik ophield te bestaan (Zijn bevoegdheden werden overgedragen werden aan de Raad voor de Mededinging; zie artikel 4 van de wet van 17 januari 2003 betreffende de rechtsmiddelen en de geschillenbehandeling naar aanleiding van de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector). Daar waar het duidelijk is dat door het wegvallen van artikel 79ter het koninklijk besluit van 4 oktober 1999 houdende de werking en de procedure voor de Kamer voor interconnectie, huurlijnen, bijzondere toegang, ontbundelde toegang tot het aansluitnet en gedeeld gebruik haar rechtsbasis volledig verloor kan dat niet in dezelfde mate gezegd worden van de artikelen van het koninklijk besluit van 20</p>

<p>l'arrêté royal du 20 avril 1999 qui renvoient également à cette Chambre (ex. l'article 12 décrit des compétences de l'Institut, susceptibles de donner lieu à une discussion sur la question de savoir si elles ont continué d'exister au moment de la disparition de la Chambre d'Interconnexion). Le présent projet apporte une clarté définitive et complète concernant cette situation.</p>	<p>april 1999 die ook naar deze Kamer verwijzen (bv. in artikel 12 staan bevoegdheden van het Instituut beschreven, waaromtrent discussie kan bestaan of zij al dan niet voort zijn blijven bestaan op het ogenblik van het verdwijnen van de Kamer voor Interconnectie). Het huidige ontwerp scheidt definitieve en volledige duidelijkheid aangaande deze situatie.</p>
<p><i>Commentaire article par article</i></p>	<p><i>Artikelsgewijze commentaar</i></p>
<p>L'article 1^{er} reprend dans les grandes lignes l'article 21 de l'arrêté royal du 20 avril 1999 fixant les délais et principes généraux applicables aux négociations commerciales menées en vue de conclure des accords d'interconnexion et les modalités de publication de l'offre d'interconnexion de référence, et fixant les conditions à régler dans la convention d'interconnexion.</p>	<p>Artikel 1 neemt in grote lijnen artikel 21 van het koninklijk besluit van 20 april 1999 tot vaststelling van de termijnen en de algemene principes van toepassing op de commerciële onderhandelingen die worden gevoerd om interconnectieovereenkomsten te sluiten en tot vaststelling van de nadere regels voor publicatie van het referentie-interconnectieaanbod en tot vaststelling van de voorwaarden die geregeld moeten worden in de interconnectieovereenkomst over.</p>
<p>L'article 2 impose aux parties qui négocient l'interconnexion de tenir compte tant des éléments de l'article 1^{er} que de leur ordre. L'objectif est de permettre à l'Institut, si son intervention s'avérait nécessaire, de procéder</p>	<p>Artikel 2 legt aan de partijen die over interconnectie onderhandelen op om zowel met de elementen van artikel 1 als hun volgorde rekening te houden. De bedoeling hiervan is het Instituut, wanneer zijn tussenkomst nodig zou</p>

à une évaluation rapide et correcte du dossier.	blijken, in staat te stellen over te gaan tot een snelle en correcte inschatting van het dossier.
<p>L'article 3 abroge toutes les dispositions de l'arrêté royal du 20 avril 1999, maintenant que ces dispositions :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ont soit été reprises par le présent arrêté royal (tel est le cas pour les articles 21 et 22 de l'arrêté royal du 20 avril 1999) - ont soit déjà été (en partie) implicitement abrogés par l'article 41, 11°, de la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges (tel est le cas des articles 5,§3, 8, 9 et 12 du même arrêté) - ont soit été implicitement abrogées par la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques (tel est le cas des articles 2, 3, 4, 5§1^{er} et 2, 6, 7 et 13) - soit ne sont plus compatibles avec la manière selon laquelle sont imposées les obligations reprises au Chapitre III du Titre III de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques (tel est le cas des articles 14 à 20 de l'arrêté royal du 20 avril 1999) 	<p>Artikel 3 heft alle bepalingen van het koninklijk besluit van 20 april 1999 op, nu deze bepalingen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ofwel overgenomen werden door het huidige koninklijk besluit (dit is het geval voor de artikelen 21 en 22 van het koninklijk besluit van 20 april 1999) - ofwel al (gedeeltelijk) impliciet opgeheven zijn door artikel 41, 11°, van de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector (dit is het geval voor de artikelen 5,§3, 8, 9 en 12 van hetzelfde besluit) - ofwel impliciet opgeheven zijn door de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie (dit is het geval voor de artikelen 2, 3, 4, 5§1 en 2, 6, 7 en 13) - ofwel niet meer verenigbaar zijn met de wijze waarop de verplichtingen opgenomen in Hoofdstuk III van Titel III van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie opgelegd worden (dit is het geval voor de artikelen 14 tot 20 van het koninklijk besluit van 20 april 1999).
<p>Dans un souci de cohérence avec l'article 162 de la loi du 13 juin 2005, l'article 3 prévoit que les articles 2, 3, 5§1^{er} et 14 à 20 (qui sont applicables aux opérateurs disposant d'une puissance significative sur un marché pertinent) ne seront abrogés qu'au</p>	<p>Om coherent te blijven met artikel 162 van de wet van 13 juni 2005 voorziet artikel 3 dat de artikelen 2, 3, 5§1 en 14 tot 20 (die van toepassing zijn op operatoren met een sterke machtspositie op een relevante markt) pas opgeheven worden op het ogenblik dat het</p>

<p>moment où l'Institut, en collaboration avec d'autres régulateurs, aura définitivement conclu le premier processus de détermination et d'analyse des marchés pertinents, conformément aux articles 54 à 56 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.</p>	<p>Instituut, in samenwerking met andere regulatoren, het eerste proces tot bepaling en analyse van de relevante markten, overeenkomstig de artikelen 54 tot 56 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie, definitief heeft afgesloten.</p>
<p>Les obligations imposées par les articles 2, 3, 5§1^{er} et 14 à 20 ont été évaluées dans le cadre des analyses de marché, visés à l'article 55 de la loi du 13 juillet 2005 et ont été:</p> <ul style="list-style-type: none"> - soit retirées (tel est le cas de l'article 2 de l'arrêté royal du 20 avril 1999) - soit regroupées <i>mutatis mutandis</i> dans l'obligation légale correspondante de la loi du 13 juin 2005 (tel est le cas de l'article 3, qui continue d'exister sous la forme de l'article 58 de la loi du 13 juin 2005 et de l'article 5, §1^{er}, qui trouve son pendant dans l'élaboration de l'obligation de transparence prévue à l'article 59). - soit remaniées de manière plus adéquate à la lumière des objectifs à atteindre par l'Institut (tel est le cas des articles 14 à 20 de l'arrêté royal du 20 avril 1999) <p>Le présent projet a, dans le cadre des analyses de marché, été soumis aux avis et consultations nécessaires légalement prévus.</p>	<p>De verplichtingen die opgelegd werden door de artikelen 2, 3, 5§1 en 14 tot 20 werden geëvalueerd in het kader van de marktanalyses, bedoeld in artikel 55 van de wet van 13 juli 2005 en werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ofwel ingetrokken (dit is het geval voor artikel 2 van het koninklijk besluit van 20 april 1999) - ofwel <i>mutatis mutandis</i> ondergebracht onder de corresponderende wettelijke verplichting van de wet van 13 juni 2005 (dit is het geval voor artikel 3, dat voorleeft onder artikel 58 van de wet van 13 juni 2005 en artikel 5, §1, dat zijn tegenhanger vindt in de uitwerking van de verplichting tot transparantie voorzien in artikel 59) - ofwel op een nieuwe meer passende leest geschoeid in het licht van de doelstellingen die het Instituut dient na te streven (dit is het geval voor de artikelen 14 tot 20 van het koninklijk besluit van 20 april 1999) <p>Het huidige ontwerp werd in het kader van de marktanalyses onderworpen aan de nodige wettelijk voorziene adviezen en consultaties.</p>

Nous avons l'honneur d'être,	Wij hebben de eer te zijn,
<p>Sire,</p> <p>de Votre Majesté,</p> <p>les très respectueux</p> <p>et très fidèle serviteurs,</p>	<p>Sire,</p> <p>van Uwe Majesteit,</p> <p>de zeer eerbiedwaardige</p> <p>en zeer getrouwe dienaars,</p>
<p>Le Ministre de l'Economie, de l'Energie, du Commerce Extérieur et de la politique scientifique,</p> <p>M. VERWILGHEN</p> <p>La Ministre de l'Emploi,</p> <p>Madame F. VAN DEN BOSSCHE</p>	<p>De Minister van Economie, Energie, Buitenlandse Handel en Wetenschapsbeleid,</p> <p>M. VERWILGHEN</p> <p>De Minister van Werk,</p> <p>Mevr. F. VAN DEN BOSSCHE</p>

<p>(Date) - Arrêté royal relatif aux éléments à au moins régler dans une convention d'interconnexion et visant à abroger l'arrêté royal du 20 avril 1999 fixant les délais et principes généraux applicables aux négociations commerciales menées en vue de conclure des accords d'interconnexion et les modalités de publication de l'offre d'interconnexion de référence, et fixant les conditions à régler dans la convention d'interconnexion.</p>	<p>(Datum) – Koninklijk besluit betreffende de elementen die ten minste moeten geregeld worden in een interconnectieovereenkomst en tot opheffing van het koninklijk besluit van 20 april 1999 tot vaststelling van de termijnen en de algemene principes van toepassing op de commerciële onderhandelingen die worden gevoerd om interconnectieovereenkomsten te sluiten en tot vaststelling van de nadere regels voor publicatie van het referentie-interconnectieaanbod en tot vaststelling van de voorwaarden die geregeld moeten worden in de interconnectieovereenkomst</p>
ALBERT II, Roi des Belges,	ALBERT II, Koning der Belgen,
A tous, présents et à venir, Salut.	Aan allen die nu zijn en hierna wezen zullen, onze Groet.
Vu la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, en particulier l'article 53, alinéa premier;	Gelet op de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie, inzonderheid op artikel 53, eerste lid;

Vu l'arrêté royal du 20 avril 1999 fixant les délais et principes généraux applicables aux négociations commerciales menées en vue de conclure des accords d'interconnexion et les modalités de publication de l'offre d'interconnexion de référence, et fixant les conditions à régler dans la convention d'interconnexion, modifié par l'arrêté royal du 19 mars 2003 ;	Gelet op het koninklijk besluit van 20 april 1999 tot vaststelling van de termijnen en de algemene principes van toepassing op de commerciële onderhandelingen die worden gevoerd om interconnectieovereenkomsten te sluiten en tot vaststelling van de nadere regels voor publicatie van het referentie-interconnectieaanbod en tot vaststelling van de voorwaarde die geregeld moeten worden in de interconnectieovereenkomst, gewijzigd bij het koninklijk besluit van 19 maart 2003;
Vu l'avis de l'Institut belge des services postaux et des télécommunications (date);	Gelet op het advies van het Belgisch Instituut voor postdiensten en telecommunicatie van (datum);
Vu l'avis de l'inspecteur des Finances, donné le (date);	Gelet op het advies van de inspecteur van Financiën, gegeven op (datum);
Vu l'avis du Ministre du Budget, donné le (date);	Gelet op het akkoord van de Minister van Begroting, gegeven op (datum);
Sur proposition de Notre Ministre de l'Economie, de l'Energie, du Commerce	Op voordracht van Onze Minister van Economie, Energie, Buitenlandse Handel en

Exterieur et de la politique scientifique et de la Ministre de l'Emploi,	Wetenschapsbeleid en van de Minister van Werk,
Nous avons arrêté et arrêtons :	Hebben Wij besloten en besluiten Wij :
<p>Art. 1^{er}. Les parties à une convention d'interconnexion règlent dans leur convention au moins les éléments suivants :</p> <p>1° la description des services d'interconnexion à fournir ;</p> <p>2° les conditions commerciales et financières y compris les conditions de paiement et les procédures de facturation;</p> <p>3° la localisation des points d'interconnexion et la description des conditions pour s'y connecter ;</p> <p>4° les normes d'interconnexion techniques;</p> <p>5° les tests d'interopérabilité;</p> <p>6° les mesures visant à garantir le respect des exigences essentielles;</p> <p>7° les éventuels droits de propriété</p>	<p>Art. 1. Partijen aan een interconnectieovereenkomst regelen in hun overeenkomst ten minste de volgende elementen:</p> <p>1° de beschrijving van de te leveren interconnectiediensten;</p> <p>2° de commerciële en financiële voorwaarden met inbegrip van de betalingsvoorwaarden en de factureringsprocedures;</p> <p>3° de localisatie van de interconnectiepunten en de beschrijving van de voorwaarden om er zich op aan te sluiten;</p> <p>4° de technische interconnectienormen;</p> <p>5° de interoperabiliteitstests;</p> <p>6° de maatregelen die erop gericht zijn om de naleving van de essentiële vereisten te garanderen;</p>

<p>intellectuels;</p> <p>8° la définition et, le cas échéant, les limites en matière de responsabilité et d'indemnisation entre opérateurs ;</p> <p>9° le prix des services en matière d'interconnexion et du développement de ceux-ci ;</p> <p>10° la durée de validité et les conditions relatives à la nouvelle négociation des accords;</p> <p>11° les procédures pour le cas où des modifications sont proposées au réseau ou aux services offerts par l'une des parties ;</p> <p>12° les mesures appliquées pour atteindre l'objectif d'égalité d'accès et, le cas échéant, les conditions pour la répartition des coûts ainsi occasionnés ;</p> <p>13° les conditions relatives à l'éventuelle utilisation partagée des installations ;</p> <p>14° le cas échéant, l'accès aux services auxiliaires, supplémentaires et avancés ;</p> <p>15° la gestion du trafic et du réseau ;</p> <p>16° le maintien et la qualité des services d'interconnexion ;</p> <p>17° la confidentialité des éléments non</p>	<p>7° de eventuele intellectuele eigendomsrechten;</p> <p>8° de definitie en, in voorkomend geval, de grenzen inzake aansprakelijkheid en schadeloosstelling tussen operatoren;</p> <p>9° de prijs van de diensten inzake interconnectie en de ontwikkeling ervan;</p> <p>10° de geldigheidsduur en de voorwaarden in verband met de nieuwe onderhandeling over de akkoorden;</p> <p>11° de procedures voor het geval wijzigingen worden voorgesteld in het netwerk of de diensten die door een van de partijen worden aangeboden;</p> <p>12° de toegepaste maatregelen om het doel te bereiken van gelijke toegang en, in voorkomend geval, de voorwaarden voor de verdeling van de daardoor veroorzaakte kosten;</p> <p>13° de voorwaarden met betrekking tot het eventuele gedeelde gebruik van de installaties;</p> <p>14° in voorkomend geval, de toegang tot bijkomende, aanvullende en geavanceerde diensten;</p> <p>15° het verkeers- en netwerkbeheer;</p> <p>16° het onderhoud en de kwaliteit van interconnectiediensten;</p> <p>17° de vertrouwelijkheid van de niet-openbare</p>
---	---

<p>publics des accords ;</p> <p>18° la formation du personnel;</p> <p>19° les procédures relatives à l'intervention et la levée des dérangements</p>	<p>delen van de overeenkomsten;</p> <p>18° de opleiding van personeel;</p> <p>19° de procedures in verband met tussenkomst en opheffing van storingen.</p>
<p>Art. 2. Les parties à une convention d'interconnexion font en sorte que la structure de la convention d'interconnexion qu'elles ont conclue corresponde aux éléments cités à l'article 1^{er} ainsi qu'à l'ordre de citation de ceux-ci.</p>	<p>Art. 2. De partijen aan een interconnectieovereenkomst zorgen ervoor dat de structuur van de door hen gesloten interconnectieovereenkomst overeenstemt met de elementen opgesomd in artikel 1 alsmede met de volgorde waarin deze werden opgesomd.</p>
<p>Art. 3. L'arrêté royal du 20 avril 1999 fixant les délais et principes généraux applicables aux négociations commerciales menées en vue de conclure des accords d'interconnexion et les modalités de publication de l'offre d'interconnexion de référence, et fixant les conditions à régler dans la convention d'interconnexion, modifié par l'arrêté royal du 19 mars 2003 est abrogé, à l'exception des articles 2, 3, 5§1^{er}, et 14 à 20, qui sont abrogés au moment de la conclusion définitive du premier processus de détermination et d'analyse des marchés pertinents par l'Institut, conformément aux articles 54 à 56 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.</p>	<p>Art. 3. Het koninklijk besluit van 20 april 1999 tot vaststelling van de termijnen en de algemene principes van toepassing op de commerciële onderhandelingen die worden gevoerd om interconnectieovereenkomsten te sluiten en tot vaststelling van de nadere regels voor publicatie van het referentie-interconnectieaanbod en tot vaststelling van de voorwaarde die geregeld moeten worden in de interconnectieovereenkomst, gewijzigd bij het koninklijk besluit van 19 maart 2003, wordt opgeheven, met uitzondering van de artikelen 2, 3, 5§1, en 14 tot 20, die opgeheven worden op het ogenblik dat het Instituut het eerste proces tot bepaling en analyse van de relevante markten, overeenkomstig de artikelen 54 tot 56 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische</p>

	communicatie, definitief heeft afgesloten.
Art. 4.- Notre Ministre ayant l'Economie, l'Energie, le Commerce Extérieur et la politique scientifique dans ses attributions est chargé de l'exécution du présent arrêté.	Art. 4. Onze Minister bevoegd voor Economie, Energie, Buitenlandse Handel en Wetenschapsbeleid is belast met de uitvoering van dit besluit.
Donné à Bruxelles, le (date)	Gegeven te Brussel, (datum).
ALBERT	ALBERT

Bijlage B: Opheffing van de verplichtingen inzake toegang en kostenbasing

Onder de wet van 21 maart 1991 betreffende de hervorming van sommige economische overheidsbedrijven, werd de installatie van gsm-gateways voor de behoeften van derden bestempeld als bijzondere toegang tot de netwerken voor mobiele telefonie⁶².

Daaruit vloeide voor de operatoren van openbare netwerken voor mobiele telefonie met een sterke positie op de markt voor interconnectie een verplichting voort om op niet-discriminerende wijze in te gaan op elk redelijk verzoek om dat soort van toegang, alsook een verplichting tot kostenbasing van de prijzen van de dienst in kwestie, met name krachtens de artikelen 106 en 109^{ter} van de voormelde wet.

Bij het einde van de analyse van de relevante markten voor mobiele telefonie, namelijk markt 16 (gespreksafgifte op afzonderlijke mobiele netwerken)⁶³ en markt 15 (toegang en gespreksopbouw op openbare mobiele telefoonnetwerken)⁶⁴, moet een uitspraak worden

⁶² Mededeling van de Raad van het BIPT van 4 augustus 2004 betreffende de gsm-gateways, blz. 6, voetnoot 8.

⁶³ Besluit van de Raad van het BIPT van 11 augustus 2006 met betrekking tot de definitie van de markten, de analyse van de mededingingsvoorwaarden, de identificatie van de operatoren met een sterke machtspositie en de bepaling van de gepaste verplichtingen voor markt 16: gespreksafgifte op elk mobiel netwerk.

⁶⁴ Dit besluit.

gedaan over het lot van die verplichtingen die aan het vroegere regelgevingskader verbonden zijn⁶⁵.

In het kader van de analyse van markt 16 was het Instituut van oordeel dat die markt ook de gespreksafgifte op afzonderlijke mobiele netwerken via de toegang tot een gsm-gateway omvat⁶⁶. Het oordeelde echter als volgt: *“Er zullen geen specifieke correctiemaatregelen worden toegepast op de operatoren van GSM gateways in het kader van deze markt 16. De opportuniteit van een specifieke correctiemaatregel die de mobiele operatoren verplicht om aan derde operatoren een toegangsverrichting te bieden die de invoering van GSM gateways door die operatoren vergemakkelijkt, kan worden onderzocht in het kader van markt 15”*⁶⁷. Welnu, uit de analyse van markt 15 blijkt dat *“[...] het BIPT [vindt] dat de diensten die door de mobiele operatoren aan de GSM Gateways worden verstrekt, niet onder de wholesale-markt voor toegang en gespreksopbouw vallen”*⁶⁸.

De verplichtingen inzake toegang en kostenbasing die hierboven bedoeld zijn, worden bijgevolg opgeheven. De betrokken partijen zullen hiervan op de hoogte worden gesteld, overeenkomstig artikel 7, § 3, van de Toegangsrichtlijn.

Te rekenen vanaf 1 juni 2007 zullen de voorwaarden voor de installatie van gsm-gateways op mobiele netwerken voor de behoeften van derden worden overgelaten aan de commerciële onderhandelingen tussen de partijen, onder voorbehoud van de naleving van de R&TTE-richtlijn (Richtlijn 1999/5/EG van het Europees Parlement en de Raad van 9 maart 1999 betreffende radioapparatuur en telecommunicatie-eindapparatuur en de wederzijdse erkenning van hun conformiteit).

⁶⁵ Richtlijn 2002/19/EG van het Europees Parlement en de Raad van 7 maart 2002 inzake de toegang tot en de interconnectie van elektronische-communicatienetwerken en bijbehorende faciliteiten (Toegangsrichtlijn), art. 7, §§ 1 en 3; wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie, art. 162.

⁶⁶ Voormeld besluit van de Raad van het BIPT van 11 augustus 2006, blz. 62 en 67.

⁶⁷ Ibidem, blz. 74-75.

⁶⁸ Dit document, blz. 60.

De mededeling van de Raad van het BIPT van 4 augustus 2004 betreffende de gsm-gateways blijft van toepassing voor de aspecten die betrekking hebben op de installatie van gsm-gateways “voor eigen gebruik”.

Bijlage C: Samenvatting van de opmerkingen die de operatoren tijdens de nationale raadpleging hebben gemaakt

De nationale raadpleging over markt 15 heeft plaatsgehad tussen 27 oktober en 17 december 2006. Vijf operatoren of groepen van operatoren hebben binnen de voorgeschreven termijn geantwoord. De samenvatting van hun commentaar wordt in een apart document gegeven. Dat document maakt integraal deel uit van dit besluit.

Bijlage D: Advies van de Raad voor de Mededinging

Het BIPT heeft het ontwerp van dit besluit overgezonden naar de Raad voor de Mededinging op 26 januari 2007 en de Raad voor de Mededinging heeft zijn advies uitgebracht op 26 februari 2007. Dat advies vormt een apart document dat integraal deel uitmaakt van dit besluit.

Bijlage E: Antwoord van het BIPT op het advies van de Raad voor de Mededinging

Het antwoord van het BIPT op het advies van de Raad voor de Mededinging vormt een apart document. Dat document maakt integraal deel uit van dit besluit.

Bijlage F: Opmerkingen van de Europese Commissie

Het ontwerp van besluit is overgezonden aan de Europese Commissie en aan de andere NRI's op 21 maart 2007. De Europese Commissie heeft haar commentaar geleverd op 24 april 2007. Die opmerkingen vormen een apart document dat integraal deel uitmaakt van dit besluit.