

BELTUG antwoord op de raadpleging van het BIPT i.v.m. het ontwerpbesluit markt 7 - gespreksafgifte op afzonderlijke mobiele netwerken

Het BIPT organiseert tot 12 maart 2010 een raadpleging over het ontwerpbesluit over de daling van de mobiele terminatietarieven.

BELTUG klaagt al jaren over de hoge tarieven voor oproepen van vaste naar mobiele netwerken, die een buitensporig gedeelte uit de IT-budgetten opsouperen. Deze hoge kosten zijn het gevolg van de hoge interconnectietarieven die de mobiele operatoren de vaste operatoren aanrekenen om een gesprek op hun netwerk te termineren (Mobile Termination Rates of MTR's).

BELTUG vindt de intentie om de MTR's drastisch te verlagen dan ook heel positief. De impact van deze beslissing zal verstrekkend zijn.

Een overzicht van de evolutie van de MTR's volgens de ontwerpbeslissing

eurocent/minuut	Huidig	2010	1/1/2011	1/1/2012	1/1/2013
Belgacom Mobile / Proximus	7,20	4,45	3,77	2,42	1,07
Mobistar	9,02	4,86	4,10	2,59	1,07
KPN Group Belgium / BASE	11,43	5,60	4,69	2,88	1,07

Het zeer uitgebreide ontwerpbesluit beschrijft onder meer de historiek van de ontwikkelingen van de mobiele netwerken in België, alsook de vele rechtszaken van de afgelopen jaren.

Er wordt een argumentatie opgebouwd om af te stappen van de asymmetrie op vlak van MTR's, maar om het toch nog niet onmiddellijk te doen. Hiervoor wordt een model ontwikkeld dat operator-gericht is en dus niet uitgaat van de gebruiker.

Daarom enkele bekommernissen vanuit de zakelijke markt.

1 HET DOORREKENEN VAN DE DALINGEN VAN DE TERMINATIETARIEVEN IS ESSENTIEEL

1.1 Maak de BELTUG Barometer vast-naar-mobiel overbodig

In augustus 2006 nam het BIPT de beslissing om de mobiele interconnectietarieven elk half jaar te verlagen: eindelijk zou er verbetering komen voor de dure vast-naar-mobiele tarieven. De MTR's worden door de mobiele operatoren aangerekend aan de operatoren die ze op hun beurt aanrekenen aan hun klanten. Vanzelfsprekend verwachtten de BELTUG-leden een duidelijke weerslag op hun tarieven en facturen.

Bij elke daling polste BELTUG bij de leden in hoeverre ze de MTR-dalingen ook daadwerkelijk in hun facturen konden terugvinden voor het verkeer van vast naar mobiel.



Drie maal publiceerde BELTUG haar “fixed-to-mobile-barometer”. Helaas bleef hij haperen op “storm” omdat de operatoren de dalingen niet systematisch doorrekenden aan hun klanten.

Pas midden 2008 is het BIPT opgetreden tegen Belgacom, met de verplichting de dalingen door te rekenen ([Besluit](#) van de Raad van het BIPT van 25 juli 2008 tot oplegging van een administratieve boete aan Belgacom wegens niet-naleving van het Besluit van 11 augustus 2006 wat betreft de oproeptarieven

naar mobiele netwerken). Ondertussen was er al een lange periode voorbij tijdens dewelke teveel werd betaald.

Voor BELTUG is het essentieel dat de consumenten en bedrijven van de dalingen profiteren. **Daarom vraagt BELTUG aan het BIPT van bij het begin de verplichting te voorzien dat de dalingen onmiddellijk moeten worden doorgerekend.**

Vanzelfsprekend zullen wij bij elke daling bij onze leden nagaan of de daling correct wordt doorgevoerd. BELTUG hoopt oprecht dat de barometer overbodig wordt.

BELTUG stelt ook voor dat bij de dalingen een informatiecampagne wordt voorzien om de gebruikers bewust te maken.

2 IS ER EEN RISICO DAT DE POSITIE VAN BELGACOM VERSTERKT WORDT DOOR DEZE BESLISSING?

BELTUG maakt zich ernstig zorgen over de concurrentie op de zakelijke markt in België. Het marktaandeel van Belgacom en Proximus blijft erg hoog.

BELTUG vraagt er op te letten dat nieuwe beslissingen de positie van Belgacom en Proximus niet versterken.

Het BIPT heeft de recente MTR-aanbeveling van de Europese Commissie toegepast, waardoor men voor het kostenmodel van de mobiele operatoren gaat kijken naar de LRIC (Long Run Incremental Cost)¹. Het gevolg is dat de MTR's meer dan gevoelig zullen dalen.

Het BIPT merkt terecht op dat zeer lage MTR's het risico op misbruik verminderen. Een veroordeling van Proximus door de Raad voor de [Mededinging](#) wegens misbruik van machtspositie, zoals in mei 2009, is immers achter de feiten aanhollen.

¹ LRIC (“*Long Run Incremental Cost*”): methode gebaseerd op het begrip incrementele kosten. In de methode wordt alleen rekening gehouden met de extra kosten die op lange termijn nodig zijn om een extra eenheid van productiehoeveelheid te leveren, “*increment*” genaamd.

Eigenaardig is ook dat de daling van de MTR's voor Belgacom/Proximus zowel absoluut als procentueel kleiner is dan voor Mobistar en Base, terwijl zij net het grootste deel van het interconnectieverkeer ontvangen. Zij hebben bovendien ook het langst kunnen profiteren van hoge MTR's.

Gelet op de dominantie van Belgacom/Proximus vraagt BELTUG dat, na al die jaren van een zeer geleidelijke dalingen, aan Proximus een snellere daling wordt opgelegd.

Ook het niet doorrekenen van de dalingen aan de bedrijven en consumenten (zie punt 1), zou vooral Belgacom/Proximus ten goede komen, net omdat ze het grootste marktaandeel hebben. Voor de groep komt het dan voor het verkeer van Belgacom naar Proximus (het leeuwendeel) neer op een vestzak-broekzak-operatie: wat Proximus minder krijgt zou dan bij Belgacom blijven.

3 EN DE 4^{DE} SPELER?

Momenteel wordt een 4^{de} licentie voor een mobiele speler voorbereid. Voor deze 4^{de} speler is er m.b.t. de MTR's nog niets voorzien. Nochtans is de hoogte van de MTR's een belangrijk element in de business case voor een nieuwe speler.

Waarschijnlijk zal voor de nieuwe speler een vijftal jaar een aparte regeling in het leven geroepen worden, die (bijzonder?) asymmetrisch zal zijn. De onzekerheid blijft zowel voor de operatoren als voor de gebruikers.

4 AANBEVELINGEN VOOR DE BELTUG-LEDEN

BELTUG raadt bedrijven en overheidsinstellingen aan:

1. afschaffing te vragen van de setup als die nog wordt betaald: de setup voor MTR's is reeds afgeschaft eind 2008.
2. In contracten met operatoren op te nemen dat dalingen van de terminatietarieven (MTR's) meteen worden doorgerekend aan de klant.

3. Bij elke daling van de terminatietarieven: de terminatietarieven te vergelijken met de prijs die zij betalen per gesprek om te zien of er veel verschil is. In dat geval raden we hen aan hun operator te contacteren om lagere tarieven te eisen. Immers, uit de vorige rondvragen bleek duidelijk dat het de klanten zijn die er uitdrukkelijk om vragen die van de tariefdalings kunnen genieten.