

KEUZEVAK TELECOMRECHT
APRIL - MEI 2013

markten en markregulering

Gerrit-Jan Zwenne en Paul Waszink 26 april 2013




● NautaDutilh | Challenge the obvious

Wat is interoperabiliteit?

Actueel Overleg

Lezen Bewerken Geschiedenis

Interoperabiliteit

Interoperabiliteit is de mogelijkheid van verschillende autonome, heterogeen systemen, apparaten of andere eenheden (bijvoorbeeld organisaties of landen) om met elkaar te communiceren en te interacteren. Dit is de bewerkstelliging van standaardisatie, protocollen en procedures nodig voor de afstemming van de verschillende eenheden op elkaar. Wanneer het hier om een fysiek medium (voornamelijk glasvezel) gaat, wordt de term breedband data de gedeeltes van dit medium geen speciale needs heeft te doen om het interoperabiliteit te laten zijn met een ander apparaat of systeem. Interoperabiliteit is een vereiste om een functionerend netwerk tot stand te brengen. De term wordt voornamelijk gebruikt in de IT, maar ook bij de (internationale) sportverenigingen, de medische sector en bij omroeporganisaties (omroep en naar de private sector en de burger toe).

Inhoud [toevoegen]

- 1 Soorten interoperabiliteit
- 2 Interoperabiliteit versus interoperabiliteit
- 3 Soorten interoperabiliteit
- 4 Soorten interoperabiliteit
- 5 Soorten interoperabiliteit
- 6 Soorten interoperabiliteit
- 7 Soorten interoperabiliteit
- 8 Soorten interoperabiliteit
- 9 Soorten interoperabiliteit
- 10 Soorten interoperabiliteit
- 11 Soorten interoperabiliteit
- 12 Soorten interoperabiliteit
- 13 Soorten interoperabiliteit
- 14 Soorten interoperabiliteit
- 15 Soorten interoperabiliteit
- 16 Soorten interoperabiliteit
- 17 Soorten interoperabiliteit
- 18 Soorten interoperabiliteit
- 19 Soorten interoperabiliteit
- 20 Soorten interoperabiliteit

Soorten interoperabiliteit

- IT (Microsoft versus open source)
- (internationale) spoorwegen
- internationaal verkeer tussen diplomaten
- landkaarten
- medische sector

International Law Firm | Amsterdam - Brussels - London - Luxembourg - New York - Rotterdam

● NautaDutilh | Challenge the obvious



Interoperabiliteit

Paul Waszink paul.waszink@nautadutilh.com

International Law Firm | Amsterdam - Brussels - London - Luxembourg - New York - Rotterdam

● NautaDutilh | Challenge the obvious

Dubbele doelstelling interoperabiliteit

- *Concurrentiebevordering:*
 - Toegang krijgen tot eindgebruikers van een netwerkaanbieder
 - voorbeeld geschil KPN/Telfort/Vodafone (OPTA 7 april 2010, 09.0282.21)
- *Behartigen belangen eindgebruikers:*
 - Eind-tot-eind verbindingen; communicatie 'over en weer' en toegang tot diensten
 - voorbeeld geschil Coolwave/Vodafone (OPTA 21 januari 2010, 09.0225.21)

International Law Firm | Amsterdam - Brussels - London - Luxembourg - New York - Rotterdam

● NautaDutilh | Challenge the obvious

Regelgeving

<p><u>Europese Richtlijnen</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Artikel 4 Toegangsrichtlijn: algemene onderhandelingsplicht voor exploitanten van netwerken over <i>interconnectie</i> - Artikel 5 Toegangsrichtlijn: NRI kan verplichtingen opleggen over <i>toegang, interconnectie en interoperabiliteit van diensten</i> - UD-richtlijn: toegankelijk maken van telefoonnummers en aangeboden diensten 	<p><u>Telecommunicatiewet</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - artikel 6.1 Tw: onderhandelingsplicht voor aanbieders die toegang tot eindgebruikers controleren inzake <i>totstandkoming van eind-tot-eindverbindingen</i> - CBB (<i>Yarosa</i>): verzoek moet strekken tot verbeteren communicatie/bereikbaarheid <i>eigen</i> eindgebruikers - Artikel 6.2 Tw: op aanvraag of ambtshalve verplichting tot interoperabiliteit opleggen
---	--

International Law Firm | Amsterdam - Brussels - London - Luxembourg - New York - Rotterdam

● NautaDutilh | Challenge the obvious

Regelgeving (3)

- 6.5 Tw: toegang tot nummers en diensten
- Toegang tot alle in EU toegekende telefoonnummers (aankiesbaarheid)
- Aanbieders telefoondiensten: resultaatverplichting
- Toegang tot diensten: zoals 0900-nummers
- **NB**: Artikel 5 Besluit Interoperabiliteit: in werking 1 juli 2013: verkeerstarieven die aanbieders mogen rekenen moeten 'vergelijkbaar' met tarieven voor geografische nummers

International Law Firm | Amsterdam - Brussels - London - Luxembourg - New York - Rotterdam

● NautaDutilh | Challenge the obvious

Regelgeving (2)

- Voorwaarden objectief, transparant, proportioneel en non-discriminatoire (6.4 Tw)
- 'redelijkheidsnorm': wat zijn redelijke *tarieven*?
- Verplichting mag niet te ver verwijderd zijn van interoperabiliteitsverplichting
- Omvang geschil bepaalt bevoegdheid OPTA
- Verhouding met 12.2 Tw
- Ambtshalve: 'partijoverstijgende belangen'
- Wie is belanghebbende?

International Law Firm | Amsterdam - Brussels - London - Luxembourg - New York - Rotterdam

● NautaDutilh | Challenge the obvious

Voorbeeld I: Coolwave vs. Vodafone

Besluit «Openbaar»

```

graph LR
    Phone[Phone] --- Line(( ))
    Vodafone[Netwerk Vodafone] --> Line
    KPN[KPN] --> Line
    Coolwave[Platform-aanbieder Coolwave] --> Line
    Silverstreet[Reseller Silverstreet] --> Line
    SMScity[SMScity] --> Line
  
```

Figuur 1 Relatie tussen Vodafone, KPN, Coolwave, Silverstreet en SMScity

International Law Firm | Amsterdam - Brussels - London - Luxembourg - New York - Rotterdam

• NautaDutilh | Challenge the obvious


Coolwave (2)

- Wie heeft een geschil met wie?
- Interoperabiliteit of aankiesbaarheid?
- Handhavingskwestie of geschil?
- Wie is de eindgebruiker?
- Wanneer is nummers afsluiten proportioneel?

International Law Firm | Amsterdam - Brussels - London - Luxembourg - New York - Rotterdam

«roadmap»

- A. inleiding AMM**
 - asymmetrische regelgeving
- B. marktafbakening**
 - relevante productmarkten
- C. marktmacht**
 - marktaandeel en andere omstandigheden
- D. verplichtingen**
 - ERG Common Position
 - proportionaliteit
 - wholesale en retail
- E. afronding**
 - resultaten
 - lessons learned
 - do's and don'ts



International Law Firm | Amsterdam - Brussels - London - Luxembourg - New York - Rotterdam

• NautaDutilh | Challenge the obvious

Voorbeeld 2: KPN/Telfort/Vodafone

- Telfort: in 2005 overgenomen door KPN. Netwerkindegratie.
- Indirecte interconnectie via vaste netwerk KPN B.V. (transit): KPN passief doorgeefluik? Met wie in geschil, KPN B.V., Telfort, of 'moeder' KPN N.V.?
- Overeenstemming of geen overeenstemming?
- Tariefregulering met terugwerkende kracht?
- Tarieven: 'redelijk' of 'in strijd met de wet'.
- MVNO volgt host?

International Law Firm | Amsterdam - Brussels - London - Luxembourg - New York - Rotterdam

Hoofdstuk 6A tw

MARKTANALYSES

International Law Firm | Amsterdam - Brussels - London - Luxembourg - New York - Rotterdam

op weg naar een gewone sector (de rol van telecomregulering)

het regelgevend kader geeft NRI's de middelen om de overgang van fase 1 naar fase 3 mogelijk te maken

intensiteit v/d regulering →

1 2 3

monopolies ter voorkoming van misbruik op eindgebruikersmarkten

openen van markten regulering gericht op openen van markten door asymmetrische verplichtingen waarborgen universeledienst

mededinging regulering gericht op eerlijke mededinging en universele dienst

tijd →

wat is asymmetrische regelgeving, en waarom is het er?

A. INLEIDENDE OPMERKINGEN

concurrentie!

overwegende dat de versterking van de telecommunicatiesector in de Gemeenschap voor zowel de verleners als de gebruikers van diensten een van de belangrijkste voorwaarden is voor de harmonische ontwikkeling van de economische bedrijvigheid en een competitieve markt binnen de Gemeenschap; dat de Commissie derhalve [...] een actieprogramma voor de geleidelijke opening van de markt voor telecommunicaties voor de concurrentie heeft opgesteld

Richtlijn 90/388/EEG

intensiteit v/d regulering →

1 2 3

monopolies ter voorkoming van misbruik op eindgebruikersmarkten

openen van markten regulering gericht op openen van markten door asymmetrische verplichtingen waarborgen universeledienst

mededinging regulering gericht op eerlijke mededinging en universele dienst

tijd →

het regelgevend kader geeft NRI's de middelen om de overgang van fase 1 naar fase 3 mogelijk te maken

asymmetrie

- aan sommige marktpartijen worden extra verplichtingen opgelegd
 - zeg: Koninklijke KPN N.V.
- omdat deze marktpartijen te weinig last hebben van concurrentiedruk
 - bijv. door 'bijzondere positie' in het verleden
- waardoor nieuwkomers te weinig concurrentiemogelijkheden hebben

"De noodzaak voor [asymmetrische] regels vloeit [...] voort uit het feit dat de marktverhoudingen in segmenten van de markt dermate imperfect zijn, vanwege het in het verleden slechts beperkt door de overheid toestaan van concurrentie, dat het bereiken van een voldoende graad van mededinging te lang op zich uitsluitend het algemene mededingingsrecht zou worden toegepast"

drie stappen

- 1** afbakening relevante markten
Art. 6a.1 lid 1 en 2 jo. Aanbeveling
- 2** aanwijzing AMM ondernemingen
Art. 6a.2 lid 1
- 3** vaststellen passende verplichtingen
Art. 6a.2 lid 1 onder a

rechtsbescherming

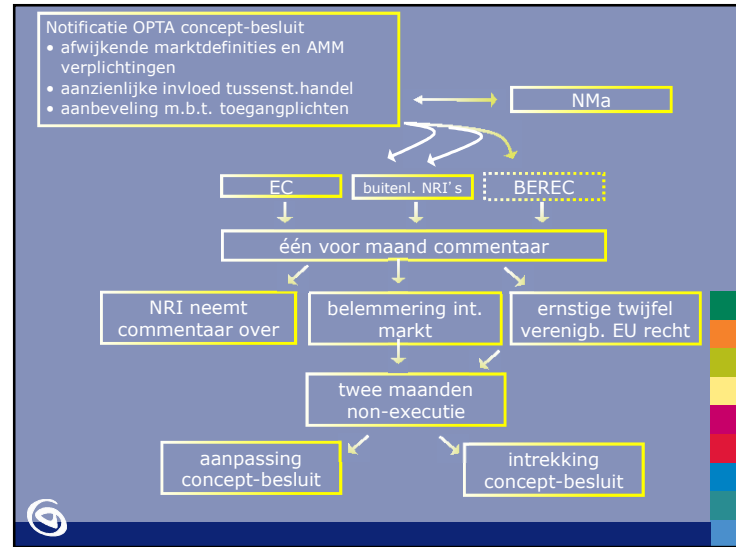
- **consultaties**
 - zgn. uitgebreide openbare voorbereidingsprocedure
- **één marktanalysebesluit voor alle beslissingen**
 - markt-afbakening, AMM-aanwijzing en ex ante-verplichtingen
- **direct beroep bij CBb**
 - géén bezwaarprocedure
- **na drie jaar heroverweging van marktanalysebesluit**
 - maar zonodig eerder op verzoek

Art. 6b.1 Tw
Art. 17.1 Tw
Art. 6a.4 Tw

structurele marktmonitoring

- actieve volgen van relevante markten
- voortdurende bevraging marktinfo
 - o.g.v. art. 18.7 Tw

QTR	11-01-2011	04-01-2011	07-01-2011	10-01-2011
OPTA	28.4%	28.4%	28.4%	28.4%
PROXIM	21.9%	21.9%	21.9%	21.9%
TELE	20.7%	20.7%	20.7%	20.7%
MOBIFONE	28.9%	28.9%	28.9%	28.9%
Orange Mobile	10.2%	10.2%	10.2%	10.2%



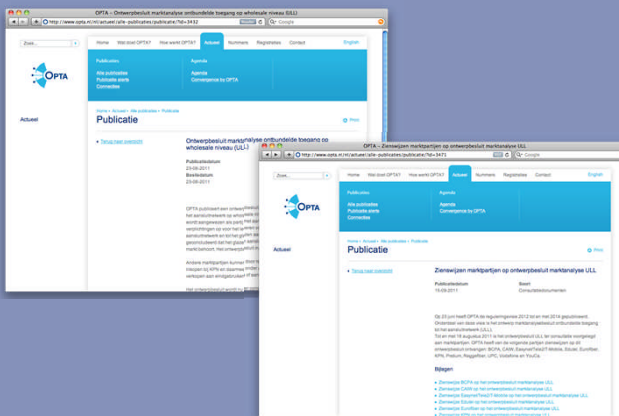
ontwerp-besluiten



wat is de relevante productmarkt..?
B. MARKTAFBAKENING



consultaties



relevante markt

- producten of diensten
- die o.g.v. hun kenmerken, prijzen of gebruik waarvoor ze zijn bestemd
 - door consumenten (eindgebruikers) worden aangemerkt als
 - inwisselbaar of substitueerbaar

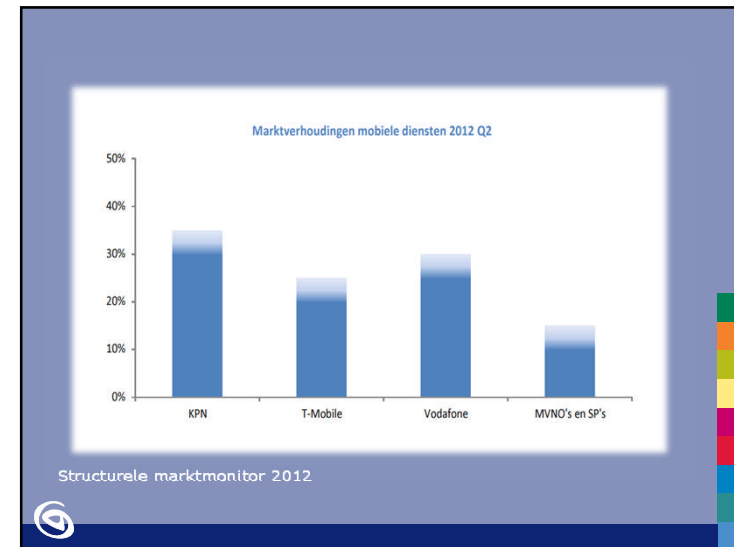
Aanbeveling 2007

- openbare telefonie (retail)**
 - toegang (aansluitingen)
 - zakelijk en niet zakelijk
- openbare telefonie (wholesale)**
 - gespreksopbouw
 - gespreksafgifte
 - gespreksdoorgifte
- ontbundelde toegang, wholesalebreedbandtoegang**
- huurlijnen (wholesale)**
 - afgevend segmenten
- mobiel**
 - afgifte gesprekken



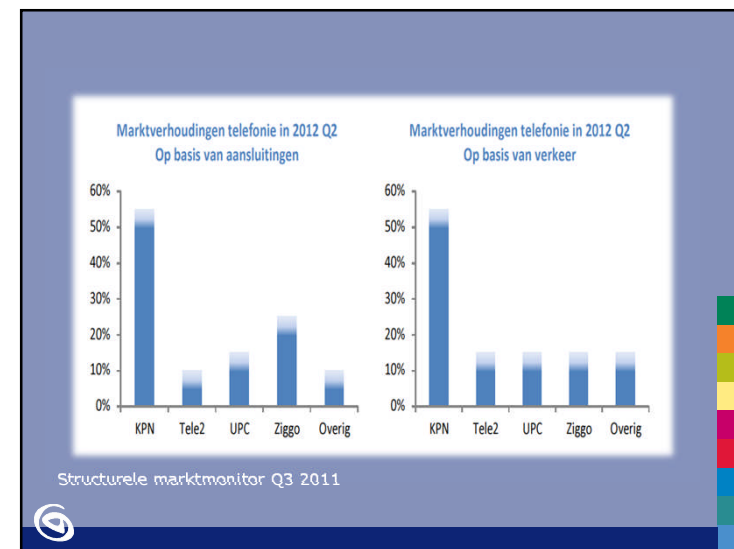
geografische markt

- gebied waar de betrokken ondernemingen een rol spelen in de vraag naar en aanbod van diensten, én
- waarbinnen de voorwaarden voldoende homogeen zijn, én...
- dat van aangrenzende gebieden wordt onderscheiden door duidelijk afwijkende concurrentievoorwaarden



«hypothetische monopolist»

- veronderstel
 - kleine maar significante duurzame prijsverhoging
 - zeg: 10-15%
 - prijzen van andere producten blijven onveranderd
 - op de kleinst denkbare relevante product/dienst resp. geografische markt
- mogelijke gevolgen
 - géén veranderingen in afname of aanbod (d.w.z. géén substitutie) conclusie: **wél aparte markt**
 - verandering in afname of aanbod (d.w.z. wél substitutie) conclusie: **géén aparte markt**



hoe mededingingsproblemen op te lossen?

D. EX ANTE-VERPLICHTINGEN



barriers-to-entry

- toetredingsbarrières de oorzaak van meeste mededingingsproblemen in e-com markten
 - structureel
 - juridisch/regelgeving
- remedies gericht op wegnemen toetredingsbarrières


“wherever high barriers to entry exist and where the cost and demand structure is such that it supports only a limited number of firms, incumbent undertakings may have significant market power”



ex ante plichten

- als een onderneming aanmerkelijke marktmacht heeft, én
- andere nationale rechtsmiddelen of algemeen mededingingsrecht ontoereikend zijn

opleggen passende ex-ante verplichtingen verplicht..?




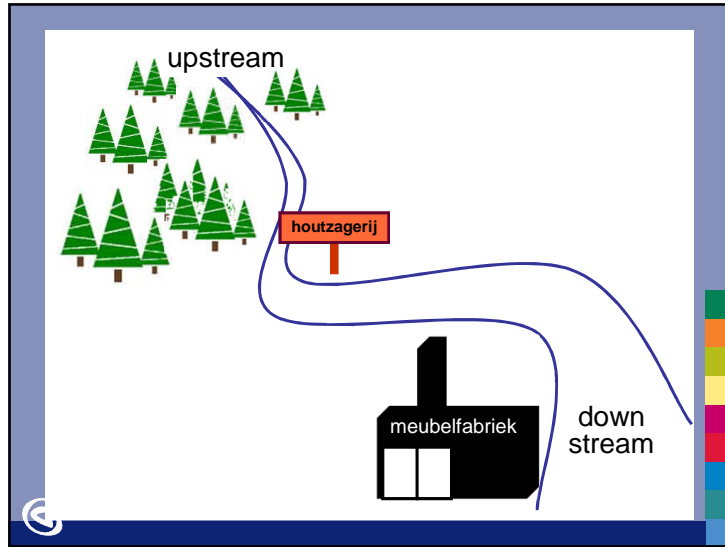
standard competition problems

- zeven-en-twintig mededingingsproblemen
- in vier situaties
 - (i) vertical leveraging
 - d.w.z. verticale hefboomwerking
 - (ii) horizontal leveraging
 - d.w.z. horizontale hefboomwerking
 - (iii) single market dominance
 - d.w.z. dominantie binnen één relevante markt
 - (iv) termination
 - d.w.z. afwikkeling of aflevering

Situatie	Probleem	Mogelijke ex ante maatregel
1. Verticaal leveraging	Leverings- of toegangsbelemmering	Toegangsverplichting
	Discriminatie informatie	Transparantie
	actieschaden, verslaggeving etc.	Non-discriminatieverplichting
2. Horizontaal leveraging	Beëindiging	Ortodoxieel aanbod
	Koninkrijk	Terminatieverplichting
	Verhoging verkoopkosten	Geestelike beëindiging
3. Single-market dominance	Verhoging verkoopkosten	Ortodoxieel aanbod
	Producten	Non-discriminatieverplichting
	Excessieve tarieven	Transparantie
4. Terminatie	Te lage kwaliteit, te hoge kosten, geen innovatie etc.	Spaandebiet
	Excessieve tarieven	Terminatieverplichting
	Discriminatie	Terminatieverplichting

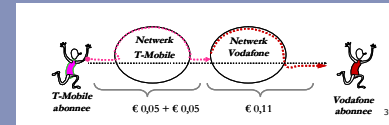
10. Deze lijst geeft geen volledig of exhaustief beeld van problemen en maatregelen.





termination

- specifieke mededingingsproblemen m.b.t. afwikkeling van diensten op mobiele of vaste netwerken
 - interconnectie tussen netwerken die concurreren op retailmarkt
 - fixed-to-fixed, mobile-to-mobile
 - afwikkeling tussen netwerken die niet concurreren op retailniveau
 - fixed-to-mobile, mobile-to-fixed
- strategie
 - tacit collusion
 - excessieve prijzen
 - prijsdiscriminatie

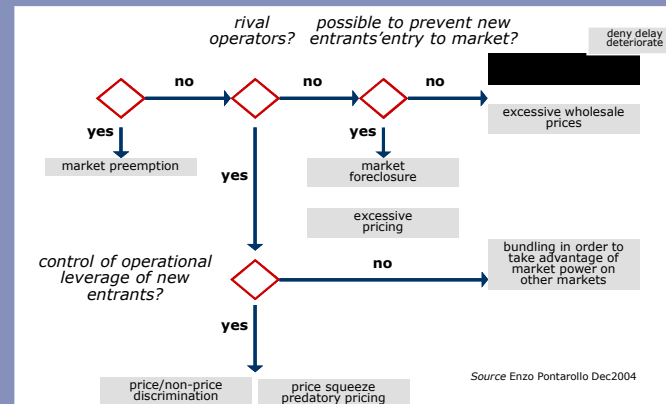


verticale en horizontale hefboom

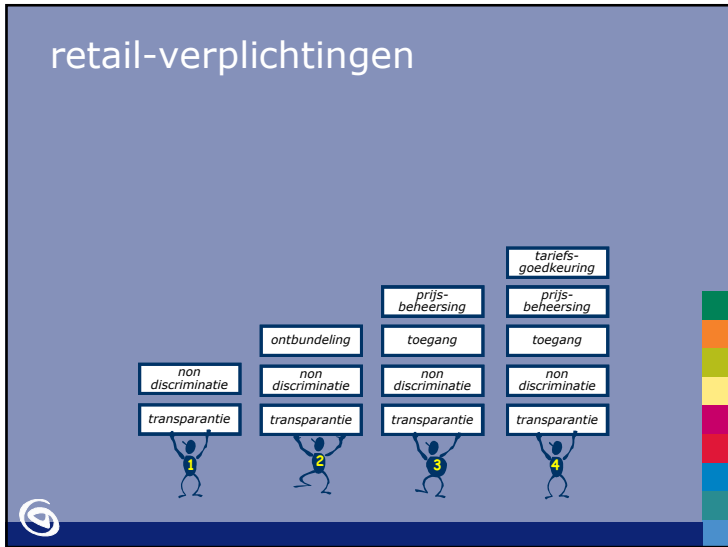
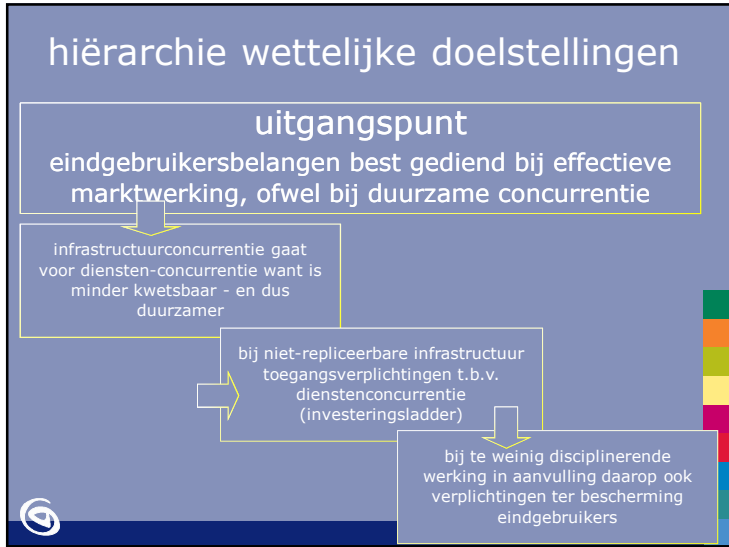
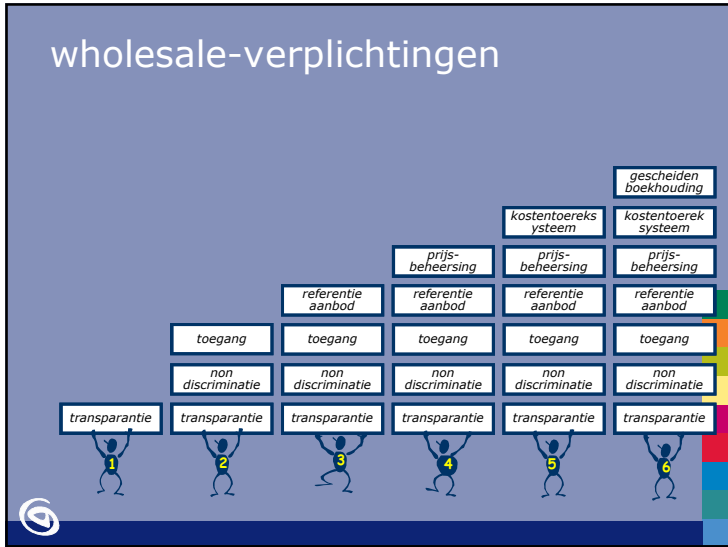
- weigering toegang tot essentiële faciliteit t.b.v. marktpositie op downstream markt
- strategie
 - weigering toegang
 - prijsstrategieën
 - overige strategieën
 - bijv. selectief informeren
- amm in éne markt gebruiken t.b.v. marktpositie op andere markt op zelfde niveau
- strategie
 - koppelverkoop
 - kruissubsidiëring



Incumbents' Strategic Behaviour in Fixed Line Communications



Source Enzo Pontarollo Dec2004



'ladder of investment'

- bij opbouw van klantenbestand moet een nieuwe speler gebruik maken van toegangsproducten op verschillende niveaus van de waardeketen...
 - wholesale line rental
 - bitstream access
 - local loop unbundling
- om later geleidelijk een eigen infrastructuur voor aansluiting van klanten aan te kunnen leggen

CBb 20 maart 2007 - gespr.afgifte

*"Naar het oordeel van het College wijst KPN er terecht op dat de wetgever voor ogen staat dat een toegangsverplichting altijd wordt gespecificeerd."
(r.o. 9.18.2)*

*maar op voorhand voorschrijven of uitsluiten van bepaalde vormen van toegang mag ook weer niet
(r.o. 9.5.4 gespreksopbouw)*

LJN BA4880



intrekking en heroverweging

- intrekken verplichtingen
 - relevante markt is daadwerkelijk concurrerend geworden, *en/of*
 - aangewezen onderneming heeft niet langer AMM, *en/of*
 - geen noodzaak meer voor verplichtingen op eindgebruikersniveau
 - er kan worden volstaan met verplichtingen op groothandelniveau
- hoe dan ook heroverweging binnen drie jaar

Art. 6a.3 en 6a.4



kostenoriëntatie (wholesale)

- tarief gebaseerd op relevante kosten en investeringen
 - vermeerderd met redelijke winstopslag
- efficiëntiekorting
 - inadequate investeringen
- price cap
 - tariefplafond
- kostentoekening-systeem
 - om kosten inzichtelijk te maken
 - Embedded Direct Cost ("EDC")
 - Long Run Incremental Cost ("LRIC")
- proportionele toerekening?

Art. 6a.7
(art. 13 toegangsrichtlijn)



twitter @zwnne
email gerrit-jan.zwenne@twobirds.com

vragen?

