

# **Verslag van de resultaten van de openbare raadpleging rond de analyse van de markt voor televisieomroep**

## Situering

Op 21 december 2010 publiceerde de VRM op zijn website een ontwerptekst omtrent de analyse van de markt voor televisieomroep.

Het besluit van de Vlaamse Regering van 30 juni 2006 betreffende de procedure voor de Vlaamse Regulator voor de Media (Procedurebesluit), gewijzigd bij het besluit van de Vlaamse Regering van 8 juni 2007 en gewijzigd bij het besluit van de Vlaamse Regering van 29 januari 2010, stelt in Art.42. *septies*

*“De Regulator maakt een verslag op van de resultaten van de openbare raadpleging.*

*Dat verslag wordt op de website van de Regulator gepubliceerd in de maand die volgt op het einde van de openbare raadpleging. Een kopie van dat bericht wordt gelijktijdig door de Regulator via e-mail meegedeeld aan de onderneming bedoeld in artikel 192§1 , van het Mediadecreet , en de instanties vermeld in artikel &92, §3, van dit decreet.”*

## Chronologie

21 december 2010	Publicatie ontwerp tekst op website VRM
21 december 2010	Verzending per e-mail aan ondernemingen bedoeld in artikel 192§1 , van het Mediadecreet (Numéricable, Tec Teo , Telenet)
21 december 2010	Verzending per e-mail aan instanties bedoeld in artikel 192§1 , van het Mediadecreet (EU en NRI's)
18 februari 2011	Afsluitdatum ontvangst reacties

## Korte samenvatting van de reacties

De VRM ontving van de volgende partijen een reactie:

AGICOA  
Belgacom  
Broadcast Partners  
Cable Europe  
Concentra  
Eric Dejonghe  
GSM-Operators forum (GOF)  
KPN  
Mobistar  
Numericable/Coditel  
SACD-SCAM-SOFAM  
SBS  
Scarlet  
Tecteo  
Telenet  
Test-Aankoop  
VMMa

Hieronder volgt een beknopte samenvatting van hun commentaar. In wat volgt, zullen de reacties van alle belanghebbenden samengevat<sup>1</sup> worden en dit in alfabetische volgorde per belanghebbende partij.

---

<sup>1</sup> Met deze samenvattingen tracht de administratie de essentie van het standpunt van de respondenten weer te geven. Het is onvermijdelijk dat bepaalde nuances minder aandacht krijgen. De samenvattingen geven geen appreciatie door de VRM weer.

## Reacties stakeholders

### AGICOA

AGICOA gaat akkoord met de relevante productmarkt, zijnde deze van kabel en IPTV. Satelliet en DVB-T vormen technologische alternatieven, maar kunnen commercieel niet concurreren met kabel en IPTV.

Door de dominante positie van Telenet kunnen zij de prijzen van tv bepalen met een laag risico op verlies van klanten en de prijzen van distributie bepalen zonder dat omroepen een goed alternatief hebben.

De ontwerpbeslissing komt tekort in het analyseren van de drie-criteria-test en de kosten-batenanalyse. De effecten van de machtspositie van operatoren op andere actoren in de markt (bv de B2B-markt) en van de remedies blijven achterwege in de marktanalyse. Ook een betere beschrijving van het gehele waardenetwerk of de ecologie van televisiedistributie en een transparanter beleid dringen zich op (bv de rol van beheersvennootschappen).

Auteursrechten zouden op eenzelfde manier vergoed moeten worden onafhankelijk van de gebruikte technologie.

Mogelijke uitbreidingen van de maatregelen volgens AGICOA zijn:

- Gescheiden boekhouding om geldstroom voor rechtenbeheer transparanter te maken
- Investeringsengagement onderzoeken om bij te dragen aan de productie van audiovisuele werken zoals in Wallonië

### Belgacom

#### Algemeen

In het algemeen staat Belgacom positief tegenover de ontwerpbeslissing. Zij zijn van mening dat een aantal specifieke dringende regelgevende ingrepen noodzakelijk zijn aangezien er nog steeds een gebrek aan concurrentiedruk bestaat op de kabeltelevisie-operatoren, ongeacht het gegeven dat er een aantal “nieuwkomers” zijn in de markt. Dit gebrek vloeit o.a. voort uit het bestaan van toetredingsdrempels (bv niet- dupliceerbare infrastructuur), een aantal technische beperkingen waarmee Belgacom nog steeds kampt met zijn DSL-technologie.

### **Productmarkt**

Een belangrijk aspect binnen Belgacom's reactie is zijn opmerking over satelliettelevisie. Belgacom oordeelt dat dit platform mee opgenomen moet worden in de productmarkt omwille van de homogeniteit wat betreft prijs en productaanbod in vergelijking met kabel en IPTV. De capaciteit van DVB-T is naar Belgacom's mening niet voldoende om in concurrentie te kunnen treden met de andere platformen.

Belgacom benadrukt de dringendheid van de regelgeving door te wijzen op de snelle evolutie naar digitale televisie. Tegelijkertijd, echter, tonen ze aan dat analoge tv nog steeds van belang is voor de kabeloperatoren. Volgens Belgacom blijkt dit uit de commercialisering van de analoge tv. Daarnaast hebben zij aandacht voor de atypische situatie in België ten opzichte van de rest van Europa.

### **Geografische markt**

Belgacom gaat akkoord met de geografische marktdefinitie op basis van de footprints van de kabeloperatoren.

### **Remedies**

De remedies doorverkoop van analoge en digitale kabeltelevisie voldoen aan het proportionaliteits- en non-discriminatoire principe. De doorverkoop van het aanbod voor breedbandtoegang moet losgekoppeld worden van de televisie-omroepmarkt en best in de markt voor Wholesale breedband Toegang (markt 5) opgenomen worden.

### **Broadcast Partners**

Broadcast Partners is een bedrijf dat zendernetwerken beheert.

Broadcast Partner maakt bezwaar tegen het feit dat de ontwerpbeslissing niet voorziet in de analyse van het etheromroepdistributiemarkt

### **Cable Europe**

#### **Algemeen**

Cable Europe vertegenwoordigt de kabel-tv-industrie in Europa.

Volgens hen wordt er geen marktfalen op de televisieomroepmarkt aangetoond : de prijzen voor tv zijn laag en reeds onder prijscontrole van het FOD. Het investeringsniveau en SLA's zijn hoog, digitalisering neemt toe, bundels worden belangrijk en de markt is toegankelijk door de technologische ontwikkelingen. Het is geen statische markt, maar een dynamische.

Er bestaan ook geen uitzonderlijke omstandigheden die een ex-ante regulering kunnen rechtvaardigen. En de ex-post mededingingsregels volstaan om marktfalen op te lossen.

### **Productmarkt**

Zij ondersteunen de definitie van de relevante productmarkt niet. Ook satelliet, DVB-T en OTT moeten toegevoegd worden.

Ze verwijzen ook naar de “Digitale Agenda” van de EC.

### **Geografische markt**

De geografische markt is impliciet nationaal aangezien zij voortdurend schrijven over de Belgische markt.

### **Remedies**

Daarnaast worden er in de marktanalyse buitenproportionele remedies opgelegd op een niet-nauwverwante markt (breedbandinternet). Analoge diensten zullen op korte termijn verdwijnen en het incentief om te investeren door alternatieve en bestaande operatoren zal afnemen door de opgelegde maatregelen. De “Modified Greenfield Approach” wordt ook niet correct toegepast in de marktanalyse.

### **Concentra**

Concentra is actief als omroeporganisatie.

Aangezien dit buiten de markt voor televisieomroep valt, acht Concentra het niet opportuun om een standpunt in te nemen over de analyse en de reguleringsaanpak uit de ontwerpbeslissing. Bijgevolg geven zij geen opmerkingen over de productmarkt, de geografische markt of de noodzaak om een multiplay-analyse uit te voeren.

Hun opmerkingen zijn vooral gericht op de relatie omroep – distributie.

### **Erik Dejonghe**

Erik Dejonghe is gastprofessor aan de universiteit van Gent. Hij gaat akkoord met de productmarktdefinitie, maar geeft wel een andere reden op voor de niet-substitueerbaarheid van de kabel en DVB-T.

### **GOF**

Het GSM Operators’ Forum (GOF) dat de drie Belgische mobiele operatoren vertegenwoordigt, gaat akkoord met de ontwerpbeslissing. De

toegangsverplichtingen en bijhorende maatregelen zijn nodig om duurzame concurrentie te creëren waardoor de consumentenbelangen behartigd worden. Er is noodzaak aan een evenwichtig regelgevend kader tussen twee types vaste netwerken, namelijk het kabel- en het DSL-netwerk.

## **KPN Group Belgium**

### **Productmarkt**

KPN Group Belgium ondersteunt de productmarktdefinitie. Enkel kabel en IPTV behoren tot dezelfde markt, satelliet wordt hierin niet opgenomen.

### **Geografische markt**

De geografische markt is nationaal doordat Belgacom de enige operator is die een landelijke dekking kan bieden en bestaande wholesaleoperaties heeft. Enkel Belgacom kan op korte termijn een homogeen toegangsproduct aanbieden voor digitale televisie aan alternatieve operatoren.

Er bestaan nog steeds toetredingsdrempels (die op confidentiële wijze geïllustreerd worden) .

Anderzijds is de afwezigheid van de multicast-functionaliteit uit de WBA-aanbiedingen van Belgacom een andere toegangsdrmpel voor potentiële nieuwkomers op de televisiemarkt. De combinatie satelliet met ULL- of WBA-toegang tot het xDSL-netwerk van Belgacom is geen optimale oplossing en fungeert het enkel als 'second best'-oplossing.

### **Drie-criteria-test**

De markt neigt volgens KPN niet naar concurrentie

Zonder regulering is toegang (bijna) niet mogelijk volgens KPN. Zij benadrukken sterk dat de bundeling-praktijken van de andere operatoren een belangrijke factor zijn voor het verhogen van hun churn-rate omdat zij geen televisieaanbod hebben. Zij zien bundeling als een lock-in effect op klanten

### **Remedies**

Het delen van het IPTV- en kabelplatform vormt volgens KPN de beste remediëring.

### **Mobistar**

## **Algemeen**

Mobistar geeft commentaar op de omroepmarkt, en illustreert ahv vertrouwelijke gegevens de evolutie naar digitale interactieve tv, en het toenemend belang van bundels. Het licht vervolgens het gebruik en consumentenvoorkeuren voor een aantal technologieën toe. De aspecten die verbonden zijn aan de keuze voor satelliet krijgen, gezien de achtergrond van Mobistar, veel aandacht.

## **Marktdefinitie**

Mobistar gaat volledig akkoord met de door de regulator gehanteerde marktdefinitie, maar wijst op het ontbreken van een upstream wholesalemarktanalyse.

## **Analyse AMM**

De analyse dat de verschillende kabeloperators dominant zijn in de zone die hun netwerk bestrijkt wordt door Mobistar bevestigd. Naast de hoge marktaandelen zijn er nog elementen die het vermoeden van dominantie onderschrijven.

## **Remedies**

De maatregelen die de regulator voorstelt kunnen rekenen op de waardering van Mobistar, maar Mobistar suggereert nog een aantal bijkomende maatregelen. De opmerkingen die Mobistar maakt over toegang tot het digitaal TV-platform, het doorverkoop aanbod van analoge TV en breedband zijn eerder technisch van aard.

De bijkomende maatregelen waarop Mobistar aandringt hebben betrekking op het onderhandelen in goed vertrouwen, transparantie, non-discriminatie en prijscontrole.

Verder vragen zij ook een aantal technische maatregelen te voorzien omtrent "equivalence of input" en gescheiden boekhouding en replicerbaarheid om gelijke behandeling te bewerkstelligen, .

## **Numericable**

### **Algemeen**

Numericable benadrukt in de eerste plaats dat het een kleine operator is met beperkte omvang, geringe omzet en beperkt aantal werknemers. Het zit in een zwakke onderhandelingspositie in de relatie met omroepen en het ligt ver onder de waarden om als dominante operator beschouwd te worden. Daarnaast vindt het dat de ontwerpbeslissing een statische analyse is die geen rekening houdt met technologische ontwikkelingen, terwijl de Europese richtlijnen een dynamische analyse opleggen.

### Productmarkt

Numéricable gaat niet akkoord met de productmarktdefinitie. Naast de kabel en IPTV moet ook satelliet en DVB-T toegevoegd worden tot de markt. Door de toenemende convergentie tussen de platforms neemt de concurrentie toe. Ook de inhoud van de aanbiedingen is hetzelfde tussen de verschillende platformen. De beperkingen voor het installeren van schotelantennes zijn grotendeels opgeheven.

### Geografische markt

Zij vinden dat de geografische markt nationaal is. Door het bestaan van satellietoperatoren (waaronder de M7 Group en Mobistar) en Belgacom die op een nationale markt opereren, kan aangenomen worden dat de markt nationaal is. Kabeloperatoren concurreren slechts op een klein deel van de markt, namelijk hun eigen footprint, tegen nationale operatoren. Ook zijn de retailprijzen homogeen over de verschillende dekkingengebieden.

### Drie-criteria-test

Uit het toetreden van nieuwe concurrenten, zoals Alpha Networks, Mobistar, buitenlandse operatoren (Astra, Arabsat, Turksat, ...), blijkt dat de markt in volle evolutie is, er geen toetredingsdrempels bestaan en naar concurrentie neigt. Het aankopen of huren van decoders kan niet beschouwd worden als toetredingsdrempel volgens het college van beroep voor het Bedrijfsleven in Nederland. En analoge kabeltelevisie zal steeds minder belangrijk worden in de markt en uiteindelijk verdwijnen waardoor het nadeel dat niet-kabeloperatoren hebben zal verdwijnen. Bovendien kan Belgacom dit al deels oplossen door SD aan te bieden en zou het zijn netwerk kunnen aanpassen naar FTTH waar analoge tv wel in vervat zit.

Het mededingingsrecht volstaat om effectief concurrentie op de markt te garanderen. Het wordt ondersteund door andere wetgeving, zoals 'must-carry' en prijscontrole door FOD Economie.

### Remedies

De remedies zullen niet leiden tot meer concurrentie, maar enkel tot het versterken van de machtspositie van Belgacom. De opgelegde remedies zijn niet proportioneel ten aanzien van kleinere operatoren. Het opleggen van deze maatregelen zal minstens een verdubbeling van de technische en marketing middelen van Numericable vereisen.

### **SACD, SCAM en FOCAM**

SACD, SCAM en FOCAM zijn drie beheersvennootschappen die auteurs vertegenwoordigen en die gemachtigd zijn om de uitzend- en distributierechten te beheren in geval van televisie-uitzending.

Zij bespreken vooral de relatie tussen de distributeurs en de omroepen. Uit hun reactie blijkt dat de concentratie in de markt voor distributie van mediadiensten hoog is en dat auteurs en producenten van audiovisuele werken zeer afhankelijk zijn van distributeurs. Hierdoor ontstaat een sterke machtspositie van de analoge kabeldistributie met als gevolg dat rechten en vergoedingen op regelmatige basis worden betwist en de globale tarieven van de operatoren kunnen worden verhoogd op basis van auteursrechten (doorrekenen van de rechten aan de abonnees). De ontwerpbeslissing kan deze dominante positie doorbreken door het stimuleren van concurrentie in de televisieomroepmarkt.

### **Scarlet**

Scarlet gaat akkoord met de noodzaak om de markt te reguleren en de bijkomende remedies. Zonder de maatregelen blijven de toegangsdrempels voor alternatieve operatoren te hoog en kan effectieve concurrentie niet ontstaan in de markt.

Vooraf toegang tot een doorverkoop aanbod voor analoge televisie is belangrijk.

Voor het opstellen van de concrete inhoud van de remedies worden er wel een aantal aandachtspunten voor de regulator opgesomd.

### **SBS**

#### **Productmarkt**

SBS bekijkt de marktanalyse vanuit haar standpunt als omroep waardoor zij de verschillende omroeptransmissieplatformen niet als substituten, maar als complementen in het bereik van alle huishoudens beschouwt.

#### **Geografische markt**

De geografische markt is volgens SBS Vlaanderen, gesteund op de beslissing van 25 maart 2008 van de Raad voor de Mededinging. Daarnaast illustreren ze de machtspositie van Telenet op basis van de marktaandeelen en –evolutie.

#### **Drie-criteria-test**

Ze gaan akkoord dat operatoren van verschillende platformen niet kunnen overschakelen naar een ander platform door de hoge kosten die hiermee gepaard gaan en dat toetreding van nieuwe aanbieders niet onmiddellijk leidt tot meer concurrentie.

SBS ondersteunt de stelling dat eindgebruikers geen aankoopmacht hebben en dat de bundels het binden van klanten gemakkelijker maakt en overstapdrempels vergroot. Daardoor is Telenet niet in sterke mate afhankelijk van omroepen, ontstaat er een niet-transparante vergoedingsregeling en ontstaan er ernstige problemen in contractuele onderhandelingen met Telenet.

## **Tecteo**

### **Algemeen**

Volgens Tecteo heeft de VRM buiten zijn bevoegdheid gehandeld. De samenwerking tussen de verschillende operatoren verhelpt deze bevoegdheidsoverschrijding niet.

Daarnaast vermelden zij dat de EU-regelgeving de markt voor televisieomroep (markt 18) uit de lijst met de te reguleren markten heeft gehaald en dit met het oog op een verdere deregulering van de telecommunicatiemarkten.

Door de toenemende concurrentie is de welvaart voor de consument reeds hoog. Hij kan genieten van een uitgebreid televisieaanbod tegen lage prijzen en hoge kwaliteit.

Bovendien beschrijft Tecteo zichzelf als een kleine operator die het afgelopen jaar nog een verlies boekte omwille van de gedane investeringen in zijn netwerk.

In de marktanalyse is de toegang tot de onderliggende omroepinhoud niet opgenomen. Tecteo vindt dat dit een gebrek is in de marktanalyse aangezien content de essentie uitmaakt voor de consument in zijn beslissing tussen de verschillende netwerken.

De marktanalyse is statisch in plaats van dynamisch. Er wordt geen rekening gehouden met de technologische vooruitgang.

### **Productmarkt**

De productmarkt mag niet beperkt worden tot kabel en IPTV, ook satelliet, DVB-T en OTT moeten toegevoegd worden. Hoewel 'multiple play' een belangrijk element is in de ontwerpbeslissing, wordt er geen rekening mee gehouden bij de definitie van de

dienstenmarkt. Er wordt bijvoorbeeld niet nagegaan of consumenten ‘multiple play’ nog zouden opnemen als er een kleine, maar significante prijswijziging zou zijn in de bundels. Enkel de TV-markt bestuderen zonder rekening te houden met de concurrentievoorwaarden voor andere diensten, kan niet.

### **Geografische markt**

De geografische markt is nationaal in plaats van subnationaal. Zowel de televisieprijzen, het bestaan van nationale platformen als de concurrentie tussen gebundelde producten wijzen op een nationale markt.

Het afbakenen van de markt op basis van de footprints gebeurt via de ketensubstitutie. De gegevens in deze analyse zijn voor discussie vatbaar waardoor evengoed beslist kan worden dat de markt nationaal is.

De regulatoren hebben de “Modified Greenfield Approach” verkeerd toegepast door geen rekening te houden met de bestaande prijscontroles en de regelgeving in markt 4 en 5. Eens Belgacom zijn netwerk heeft moeten openstellen, kunnen alternatieve operatoren gebruik maken van het DSL-netwerk en concurreren met de bestaande operatoren.

### **Drie-criteria-test**

In de marktanalyse is de volgorde van het onderzoek om een ex-ante regulering op te leggen niet gerespecteerd. De SMP-analyse is uitgevoerd voor de drie-criteria-test waarna er maatregelen worden voorgesteld. Volgens Tecteo moet er eerst aan een drie-criteria-test voldaan worden voordat het zin heeft om de marktmacht van elke operator te analyseren.

Doordat er de laatste jaren enkele nieuwe aanbieders zijn op de relevante markt, zoals Belgacom en Mobistar, kan aangetoond worden dat de markt naar concurrentie neigt en dat de toetredingsdrempels niet te hoog zijn. Dit is te zien aan de daling in het marktaandeel van Tecteo en de prijsstijgingen waren niet hoger dan het inflatiepercentage. Ook is Tecteo tegen de theorie dat bundels klanten binden bij een operator. De EU heeft in een aanbeveling gezegd dat bundels de concurrentie versterken.

Analoge televisie wordt door de regulatoren overschat. Het is een uitdovende toepassing. Het gebruik van extra decoders voor het bekijken van analoge televisie

op verschillende televisies vormt geen belemmering voor concurrentie doordat een extra decoder aan een lage prijs op de markt beschikbaar is.

Het mededingingsrecht faalt niet. Er bestaat bovendien een prijscontrole door de FOD.

De ontwerpbeslissing toont niet aan dat er een reële vraag tot toegang is door potentiële nieuwkomers.

### **Remedies**

Het onderwerpen van Tecteo aan de opgelegde maatregelen zal de concurrentie niet bevorderen, maar zal enkel tot gevolg hebben dat Belgacom zijn positie in de markt sterker kan maken door de hoge operationele aanpassingen.

De retail-minus-methode zal ervoor zorgen dat wanneer Tecteo een prijsaanpassing doet op de retailmarkt en zij hiervoor toestemming vraagt aan de regulatoren, ook de wholesaleprijs zal veranderen waardoor kabeloperatoren een concurrentiële handicap zullen hebben. De concurrentie zal op voorhand op de hoogte zijn van de prijswijziging. Bovendien benadrukt Tecteo ook dat in de tussentijd dat regulatoren moeten beslissen over een prijswijziging Belgacom een concurrentieel voordeel heeft doordat zij tijd krijgt om klanten aan te trekken en aan zich te binden. Een keer dat klanten zijn overgeschakeld naar Belgacom, kan het ook (vaste en mobiele) telefonie en internet aanbieden.

De remedies zullen een negatieve impact hebben op het concurrentieel beleid aangezien alternatieve operatoren al een grote klantenbasis hebben, operationele maturiteit en voldoende financiële slagkracht om te investeren in alternatieve infrastructures.

In de marktanalyse ontbreekt een kosten-batenanalyse. De analyse uitgevoerd door Tecteo toont aan dat de wholesaleprijs niet langer gunstig is voor alternatieve operatoren en dat de kosten van de maatregelen (directe en indirecte effecten, kosten voor het inwerkingstellen en uitvoeren van de maatregelen) hoger zullen zijn dan de (beweerde) opbrengsten.

Voor toegang tot het digitale en analoge platform voorzien zij verschillende problemen en zijn de opgelegde maatregelen buitenproportioneel. Ook de

doorverkoop van breedband botst op weerstand. Het onderzoeken van een nauwverwante markt om problemen op te lossen op de relevante markt is enkel ingevoerd voor het regelen van bijkomstige problemen, maar niet om een ex-ante regulering te kunnen opstellen. Niet-dominante operatoren zullen nadelen ondervinden en enkel Mobistar en KPN zullen profiteren en dit terwijl zij al een mobiel programma en breedband bij Belgacom hebben. Bovendien is het voor Belgacom gemakkelijker om zijn netwerk open te stellen. Het verplichten van kabeloperatoren tot doorverkoop van hun breedband zal ertoe leiden dat Belgacom sterker wordt en dat het zijn zware gebruikers via de kabel kan leiden waardoor er meer capaciteit (en betere kwaliteit) op het eigen netwerk wordt behouden.

### **Telenet**

Telenet start zijn commentaar met een aantal procedurele en conceptuele bezwaren. Deze handelen o.a. over de samenwerking tussen de regulatoren en de effectieve noodzaak om de markt te analyseren.

Ook merken zij op dat er een “modified green field analyse “ had moeten gebeuren. De maatregelen die het BIPT in haar analyse van de bovenliggende wholesale markten 4 en 5 vooropstelt (met name multicastverplichtingen opleggen aan Belgacom) wordt als de toekomstige oplossing voor mogelijke problemen op de retailmarkt aangeduid .

Vervolgens overloopt de Telenetcommentaar in grote mate de structuur van de ontwerpbeslissing. Enkele details worden beaamt of weerlegd, maar op een aantal punten wordt steviger kritiek geleverd.

### **Produktmarktdefinitie**

Telenet oordeelt dat satelliet en DVB-t wel degelijk een alternatief vormen voor kabel.

### **Relevante geografische markt**

Door de aanwezigheid van nationale spelers ( Belgacom TV, en wanneer satelliet tot de markt gerekend wordt volgens Telenet ook Mobistar) oordeelt Telenet dat de markt volgens het gehele Belgisch grondgebied , en niet volgens de dekkingszone van de kabeloperator moet afgebakend worden.

Vervolgens stelt Telenet dat de VRM zijn vaststelling van de geografische markt baseert op een ketensubstitutietest die het discutabel acht.

### Driecriteriatest

Doordat volgens Telenet satelliet en DVBT tot de markt gerekend moeten worden en de markt het hele Belgische grondgebied bestrijkt, komt het tot een volledig verschillende conclusies omtrent de driecriteriatest. (een andere marktafbakening wijzigt immers de marktaandelen drastisch en volgens deze redenering is dus wel een succesvolle markttroetreding mogelijk ).

Verder zwakt Telenet het belang van analoge TV af, en stelt het dat het kabelnetwerk geen essential facility is, noch moeilijk te dupliceren is, waardoor er geen toegangsproblemen bestaan.

### Analyse AMM

Telenet verwijst naar uitspraken van Belgacom's CEO Didier Bellens om het belang van de eigen marktaandelen af te zwakken

Wat de prijzen betreft stellen ze dat de prijzen laag zijn in verhouding met andere Europese landen en verwijzen ze naar de prijzenregulering.

Telenet besluit dat het geen aanmerkelijke marktmacht heeft.

### Remedies

De maatregelen die de VRM voorstelt zijn volgens Telenet niet effectief en zullen bestaande en ontluikende infrastructuurconcurrentie fnuiken, omdat zij eerder gericht zijn op intra-platformconcurrentie ipv interplatformconcurrentie.

- De doorverkoopverplichtingen voor digitale TV zijn niet noodzakelijk omdat het BIPT in zijn ontwerpanalyse van de markten 4 & 5 voorstelt om multicast via Belgacom TV op te leggen
- Het analoge aanbod wordt afgebouwd
- Het wholesale breedbandaanbod is overbodig want alternatieve operatoren kunnen beroep doen Belgacom

Ten slotte maakt Telenet ook melding van een aantal technische en operationele issues.

### Testaankoop

Testaankoop staat positief tegenover de ontwerpbeslissing. Ze gaan akkoord met de relevante productmarkt aangezien DVB-T en satelliet volgens hen geen waardig alternatief vormen.

Zij benadrukken vooral het te hoge stroomverbruik nodig om de verplichte externe decoders te gebruiken. Daarnaast vestigen ze de aandacht dat er nooit werk is gemaakt van het uitwerken van een CAM-module.

Een derde punt is het verplicht nemen van zowel tv- als internetdiensten bij dezelfde provider te nemen waardoor de consument nog meer richting multi-play geduwd wordt en gebonden wordt aan langdurige contracten.

Daarnaast verduidelijken ze nog dat analoge tv nog sterk gebruikt wordt door consumenten.

#### **VMMa**

Aangezien de VMMa in haar hoedanigheid van omroeporganisatie niet actief is op de markt voor televisieomroep, acht zij het niet opportuun om een standpunt in te nemen over de analyse en de reguleringsaanpak uit de ontwerpbeslissing. Bijgevolg geven zij geen opmerkingen over de productmarkt, de geografische markt of de noodzaak om een multiplay-analyse uit te voeren.

Ze geven drie opmerkingen:

1. Transmissiekosten die de private omroepen aan operatoren betalen verschillen tussen analoge en digitale transport en distributie.
2. Operatoren staan in onderhandelingen sterker dan omroepen door hun grote klantenbestand. Bovendien ontwikkelen ze meer en meer eigen inhoudelijk aanbod met eigen omroepprogramma's en/of on demand-dienst.
3. Vmma staat positief tov de verplichting van alternatieve operatoren om ook een vergoeding voor audiovisuele rechten te onderhandelen met de omroepen.