

1 Mobiele Telefontie

Indicator	Opmerkingen
A.1. omzet	OPTA overweegt aan de definitie van omzet toe te voegen dat omzet exclusief omzet aan sim-kaarten, handsets en accessoires, betreft. ¹ OPTA gaat er vanuit dat deze omzet thans ook niet wordt gerapporteerd.
A.2. aantal aansluitingen	<p>Een marktpartij heeft aangegeven dit data-item niet duidelijk gedefinieerd te vinden. OPTA wil de definitie van dit item daarom verduidelijken. Tijdens de bespreking wil OPTA inventariseren welke definitie de voorkeur heeft. OPTA wil in dit geval een definitie die optimaal aansluit bij in de markt gehanteerde definities.</p> <p>Opties zijn bijvoorbeeld Voor alle opties geldt dat aansluitingen/klanten behorende bij een SP/MVNO niet worden meegeteld.</p> <ol style="list-style-type: none">1. Een aansluiting is een geactiveerde SIM-kaart die in de laatste drie maanden is gebruikt.2. Een aansluiting is een gebruiker van mobiele retailediensten die is geregistreerd in het Home Location Register (HLR) aan het einde van de meetperiode. Een post-paid aansluiting is een gebruiker die op reguliere basis een factuur krijgt. Een pre-paid aansluiting is een aansluiting die geen post-paid aansluiting is.3. <u>Telecompaper definitie</u>: A mobile customer is defined as a Subscriber Identity Module (SIM) that has access to the network for any purpose (including data-only usage). With regard to customer numbers, this publication analyses the Dutch market for mobile services on the basis of the total customer base, including inactive customers. One of the main issues is the way in which operators define inactive versus active mobile customers and how they report on them. Some mobile network operators do not provide information on the inactivity of their customer base. Other issues relate to how they define these characteristics of their customer base. For example: operators recognize that inactive customers do not use their mobile phone 'on a regular basis', while active customers do, but use different definitions on what they understand to be 'a regular basis'. KPN and Vodafone include inactive customers in their total customer numbers, and break them out by inactive and active customers. These type of differences need to be taken into account when interpreting the analysis. <p>OPTA verzoekt deelnemers aan de bespreking na te gaan welke definities hun voorkeur hebben.</p>

¹ Gelijik aan definitie Telecompaper: Revenue from the sale of Subscriber Identity Module (SIM)cards, handsets and accessories are excluded from the analysis, as well as revenue from non-core operations of mobile network operators.

C.7. Overige wholesaleomzet	<p>Dit data-item is door OPTA bedoeld als restcategorie voor alle overige wholesaleomzet die dus niet valt onder SP/MVNO-omzet of omzet voor afgiftdiensten.</p> <p><u>Huidige definitie</u></p> <p>Overige wholesaleomzet: Dit is alle wholesaleomzet met uitzondering van de omzet voor diensten geleverd aan SP/MVNO (vraag 5) en voor afgifte (vraag 6). Hieronder vallen alle diensten aan andere aanbieders dan SP's/MVNO's voor verkeer van uw abonnees of van gebruikers die op uw netwerk roamen, dat wordt afgeleverd bij andere aanbieders. Een voorbeeld van dergelijke diensten is de inhouding (retentie) voor gespreksopbouw die wordt geleverd voor gesprekken naar 0800/0900-nummers en internationale roaming diensten. Eventuele transitdiensten die u levert dienen niet hier in het tabblad 'mobiel' doch in het tabblad 'vast' te worden vermeld onder vraag 15.5 en 16.5 (alleen voor Q4)</p> <p>Over deze vraag ontvangt OPTA veel vragen. Onduidelijkheden betreffen bijvoorbeeld 0900-verkeer, dat wellicht beter kan worden geboekt als retail-omzet.</p>
Overige punten	<p>Naast de bovengenoemde punten is er voor marktpartijen gelegenheid om overige onduidelijkheden/zaken aan de orde te stellen.</p>

2 Vaste Telefonie

Indicator	Opmerkingen
A1.1. omzet	Invulling begrip aansluiting
A2.2. aantal	Definiering VoB vs. PSTN: waaronder valt bijv. VoDSL?
A2.3. en A2.4. Wholesale inputs laag- en hoogcapacitair	Wholesale inputs: zijn dit alle opties of opties toevoegen?
B.9. aantal	CPS: onderscheid actief vs. inactief: is dit zinvol te maken?
C1.10. omzet	Omzet verkeer. Gaat het om gefactureerde of boekhoudkundige omzet? Smalbandig dataverkeer en overig verkeer: alleen de retentie of volledige retailomzet?
C1.10. omzet en C2.11. volume	Omzet en verkeer. Hoe om te gaan met verkeer dat via andere aanbieders wordt geleverd?
D.12. omzet	bundelomzet: kunnen partijen deze omzet alloceren naar verkeer en aansluiting? Wat zijn problemen daarbij?
F.15. omzet en F.16. volume	kunnen partijen deze informatie goed opleveren? Is het duidelijk dat het gaat om levering aan derden? Is duidelijk wat onder derden wordt verstaan?
Overige punten	Naast de bovengenoemde punten is er voor marktpartijen gelegenheid om overige onduidelijkheden/zaken aan de orde te stellen.

3 Breedband

Indicator	Opmerkingen
A.1. ontbundelde toegang	<p>Ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk van KPN omvat ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk (MDF) en het subnetwerk.</p> <p>In de praktijk gaat het op dit moment bij deze vraag om de afname van ontbundelde toegang op hoofdverdelerniveau, dat wil zeggen op de MDF-locaties van KPN.</p> <p>Deze vraag dient alleen door KPN beantwoord te worden.</p>
A.1. volledige ontbundeling versus gedeelde toegang	<p>OPTA gaat in de vragenlijst uit van de definities van volledig ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk en subnetwerk en gedeelde toegang tot het aansluitnetwerk en subnetwerk, zoals gehanteerd door de Europese Commissie. (markt 11 in de aanbeveling relevante markten)</p> <p><i>Definitie volledige ontbundeling (Europese Commissie):</i> Volledig ontbundelde toegang tot het aansluitnetwerk is het verlenen van toegang aan een ontvanger tot het aansluitnetwerk of het subnetwerk van de aangemelde exploitant (KPN), waarbij toestemming wordt verleend voor het gebruik van het volledige frequentiespectrum van de metalen aderen.</p> <p><i>Definitie gedeelde toegang:</i> Gedeelde toegang tot het aansluitnetwerk is het verlenen van toegang aan een ontvanger tot het aansluitnetwerk of subnetwerk van de aangemelde exploitant (KPN), waarbij toestemming wordt verleend voor het gebruik van het buiten de spraakband liggende deel van het frequentiespectrum van de metalen aderen; de aangemelde exploitant (KPN) blijft het aansluitnet gebruiken om het publiek de telefoondienst te leveren.</p>
A.2 en A.3 wholesale breedband-toegang	<p>Dit is markt 12 in de aanbeveling relevante markten van de Europese Commissie.</p> <p>Wholesale breedbandtoegang is een wholesaledienst die bestaat uit de levering van transmissiecapaciteit met een vaste of variabele capaciteit (bandbreedte) aan wholesale afnemers. De stroomafwaartse transmissiecapaciteit van de lokatie van afname van breedbandtoegang naar de eindgebruikerslocatie bedraagt minstens 128 Kbit/s. De afnemers zijn daarmee in staat hun eigen elektronische communicatiediensten aan hun eindgebruikers te leveren.</p> <p><i>Wholesale breedbandtoegang over koper en kabel</i></p> <p>Wholesale breedbandtoegang wordt geleverd over zowel koper als kabel. Bij wholesale-breedbandtoegang over koper kan de afnemer door een datakoppeling op één of enkele plaatsten in Nederland de verbinding met de eindgebruikers realiseren. Hierbij wordt het koperen aansluitnetwerk van KPN (markt 11 van de aanbeveling; de markt voor ontbundelde toegang) gebruikt om de eindgebruiker te bereiken met behulp van de xDSL-techniek.</p>

	<p>DSL-partijen leveren zowel intern als extern een vorm van wholesale-breedbandtoegang. Zo levert KPN bijvoorbeeld zowel interne toegang aan haar eigen ISP's (o.a Het Net, Planet, Xs4All) als externe toegang aan externe afnemers als bijvoorbeeld Tele2.</p> <p>Naast wholesale-breedbandtoegang over koper wordt ook wholesale-breedbandtoegang over kabel (coax) geleverd. Kabelexploitanten leveren zowel intern als extern een vorm van wholesale-breedbandtoegang. Voorbeelden van interne levering zijn de levering van toegang door UPC en CaiW aan de eigen bedrijfsonderdelen Chello en CaiWay. Een voorbeeld van een externe levering is de levering van wholesale-breedbandtoegang door St. CAI Harderwijk aan de ISP's Chello en CaiWay. Chello en CaiWay kopen daartoe frequentieruimte op het kabelnetwerk van St. CAI Harderwijk in en leveren daarover een breedbandsignaal.</p>
<p>A.2 en A.3 overboekings-factor</p>	<p>OPTA heeft bepaald dat de markt voor wholesale-breedbandtoegang bestaat uit twee afzonderlijke relevante markten. Dit zijn de markt voor lage kwaliteit wholesale-breedbandtoegang en de markt voor hoge kwaliteit wholesale-breedbandtoegang. Het onderscheidende kenmerk tussen deze twee markten is de overboekingsfactor.</p> <p>De overboeking van een verbinding geeft aan of, en in welke mate, een eindgebruiker altijd de volledige bandbreedte van de breedbandverbinding ook daadwerkelijk kan gebruiken. De overboeking is gedefinieerd als de gegarandeerde bandbreedte gedeeld door de maximale bandbreedte. Indien bijvoorbeeld, een gebruiker een 1024kbit/s verbinding heeft met een overboekingswaarde van 1:4, houdt dit in dat de gebruiker altijd een minimale gegarandeerde snelheid van 256kbit/s heeft. Producten met een overboekingsfactor van 1:1 tot en met 1:20 behoren tot de relevante markt van hoge kwaliteit wholesale-breedbandtoegang en de producten met een overboekingsfactor van minder dan 1:20 behoren tot de relevante markt van lage kwaliteit wholesale-breedbandtoegang.</p> <p>Kabelnetwerken zijn volledig gedeelde netwerken. Dat betekent in de praktijk dat kabelnetwerken (bijna) alleen diensten met lage overboekingsfactoren (lager dan 1:20) leveren.</p>
<p>A.2 en A.3 interne versus externe leveringen</p>	<p>In de vragenlijst wordt een onderscheid gemaakt tussen interne en externe leveringen. DSL-partijen die MDF-access afnemen bij KPN realiseren hiermee een wholesale breedbandtoegangsdienst. Deze wholesale-breedbandtoegangsdienst bieden ze 'virtueel' aan zichzelf aan (interne levering) of aan een ISP die geen onderdeel uitmaakt van de eigen groep van ondernemingen (externe levering).</p> <p>Externe inkoop is het spiegelbeeld van externe levering. Een ISP's kan extern wholesale breedbandtoegang inkopen bij een DSL-partij die MDF-access</p>

	<p>afneemt bij KPN en hierover een wholesale breedbandtoegangsdienst levert.</p> <p>Voor aanbieders over kabel (coax) geldt hetzelfde. Ook kabelexploitanten leveren wholesale-breedbandtoegangsdiensten aan zichzelf (interne levering) of aan ISP's die geen onderdeel uitmaken van de eigen groep van ondernemingen (externe leveringen).</p>
B.8 retail breedband-internettoegang	<p>Retail breedbandinternettoegang betreft de levering van breedbandaansluitingen aan de eindgebruiker. De aanbieder van retail-breedbandinternettoegang levert een netwerk of transmissiedienst van en naar de locatie van de eindgebruiker. Via de breedbandaansluiting levert een ISP vervolgens internetconnectiviteit (de levering van de internetdienst) aan de eindgebruiker. Vaak worden de breedbandverbinding en de internetconnectiviteit gebundeld door dezelfde aanbieder of worden deze door aanbieders binnen hetzelfde concern geleverd. Indien dit niet het geval is, dient de partij die de breedband-verbinding levert hier het aantal aansluitingen op te geven.</p> <p><i>Relatie tussen wholesale breedbandtoegang en retail breedband-internettoegang</i></p> <p>Wholesale breedbandtoegang is de wholesale bouwsteen voor breedband-internettoegang. Breedband-internettoegang wordt voor verreweg het grootste deel geleverd door middel van intern geleverde of extern ingekochte lage kwaliteit wholesale-breedbandtoegang.(overboeking < 1:20)</p>
E.13 Churn	<p>De definitie van churn in de monitor roept op dit moment terecht veel vragen op bij marktpartijen. Tijdens de sessie van 8 mei willen wij daarom in overleg met partijen een eenduidige definitie opstellen.</p> <p>Het doel is het monitoren van de mate waarin eindgebruikers switchen tussen aanbieders van breedband-internettoegang. Het gaat daarbij om <i>het aantal nieuwe en het aantal verloren retail breedband-internetaansluitingen van de eigen ISP's, gelieerde ISPs' en resellers, gerealiseerd via zowel het eigen netwerk als het DSL- of kabelnetwerk van een derde partij</i>. Deze churn-gegevens worden tweemaal per jaar opgevraagd, in Q2 en Q4. In Q2 vragen we naar het aantal nieuwe en verloren retailaansluitingen tussen 1 januari en 30 juni van het betreffende jaar. In Q4 vragen we naar het aantal nieuwe en verloren retailaansluitingen tussen 1 juli en 31 december van het betreffende jaar. De netto toe- of afname (toename (13.1) minus afname (13.2)) is per definitie gelijk aan de toe- of afname van indicator B8 (retail breedbandaansluitingen) over dezelfde periode.</p>
Overige punten	<p>Naast de bovengenoemde punten is er voor marktpartijen gelegenheid om overige onduidelijkheden/zaken aan de orde te stellen.</p>

4 Huurlijnen en datacom

Definitiekwesties omtrent huurlijnen & datacom zijn reeds op 21 maart j.l. met de betreffende marktpartijen besproken.

5 Omroep

Indicator	Opmerkingen
A.1. aantal actieve aansluitingen	- welke pakketvormen melden satelliet en IPTV aanbieders in dit gegeven? - Wat rekenen kabelaanbieders tot actieve aansluiting?
A.2. retailtarief en A.3. homes passed	alleen door kabel in te vullen, geen opmerkingen
B.4. jaaromzet retail	geen opmerkingen
B.5. omzet wholesale	De door OPTA gehanteerde terminologie ("omzet") werkt verwarrend. Toelichten waarom OPTA contentvergoedingen jaarlijks wil monitoren.
C.6. triple play, C.7 & C.8. dual play	Om onderscheid te maken tussen wat wel en niet moet worden meegeteld voor deze vragen wil OPTA het (brede) criterium "producten bij één aanbieder" hanteren. Alle klanten die meerdere diensten (dus ook bijvoorbeeld mobiele telefonie) van één partij afnemen zouden derhalve moeten worden meegeteld in deze vragen.
Overige punten	- OPTA wil ook in de omroepmarkt <i>churn</i> gegevens (Gross adds en disconnects) gaan meten. - Naast de bovengenoemde punten is er voor marktpartijen gelegenheid om overige onduidelijkheden/zaken aan de orde te stellen.