

VLAAMSE RAAD

ZITTING 1995-1996

1 DECEMBER 1995

VOORSTEL VAN DECREET

– van de heren Johan De Roo en Gilbert Bossuyt –

**houdende machtiging van de intercommunes voor kabel distributie tot deelname
aan een vennootschap waaraan de bevoegde overheid de uitbouw en/of
exploitatie van het kabelnetwerk in Vlaanderen tot een interactief
communicatienetwerk toevertrouwt**

VERSLAG

**namens de Verenigde Commissies voor Werkgelegenheid en
Economische Aangelegenheden en voor Mediabeleid
uitgebracht door de heren Herman Candries en Karel De Gucht**

Samenstelling van de Commissie voor Werkgelegenheid en Economische Aangelegenheden :

Voorzitter : de heer Robert Voorhamme.

Vaste leden : de heren Herman Candries, Paul Deprez, Johan De Roo, mevrouw Trees Merckx-Van Goey, de heer Eddy Schuermans ;
de heren Karel De Gucht, Marino Keulen, Didier Ramoudt ;
de heren Carlos Lisabeth, Jef Sleenckx, Robert Voorhamme ;
de heren Emiel Verrijken, Frans Wymeersch ;
de heer Jean-Marie Bogaert ;
de heer Jos Stassen.

Plaatsvervangers :

de heren Leo Cannaerts, Jos De Meyer, mevrouw Mia De Schamphelaere, de heer John Taylor, mevrouw Riet Van Cleuvenbergen ;
de heren Louis Bril, Arnold Van Aperen, Dirk Van Mechelen ;
de heren Freddy De Vilder, Fred Dielens, Guy Swennen ;
mevrouw Marijke Dillen, de heer Jan Penris ;
de heer Christiaan Vandenbroeke ;
de heer Jos Geysels.

Samenstelling van de Commissie voor Mediabeleid :

Voorzitter : mevrouw Marijke Dillen.

Vaste leden : de heren Carl Decaluwé, Leo Delcroix, Michel Doomst, Erik Matthijs, Hugo Van Rompaey ;

mevrouw Patricia Ceysens, de heren André Denys, Dirk Van Mechelen ;

de heren Johnny Goos, Peter Vanvelthoven, Tuur Van Wallendael ;

mevrouw Marijke Dillen, de heer Jan Penris ;

de heer Kris Van Dijck ;

de heer Jos Geysels.

Plaatsvervangers :

de heren Joachim Coens, Freddy Sarens, Eddy Schuermans, Walter Vandenbossche, Gilbert Vanleenhove ;

de heren Etienne De Groot, Marino Keulen, mevrouw Marleen Vanderpoorten ;

mevrouw Kathy Lindekens, de heren Bruno Tobback, Robert Voorhamme ;

de heren Herman De Reuse, Luk Van Nieuwenhuysen ;

mevrouw Nelly Maes ;

de heer Ludo Sannen.

*Zie :***146** (1995-1996)

– Nr. 1 : Voorstel van decreet

– Nr. 2 : Amendementen

– Nr. 3 : Advies van de Raad van State

– Nrs. 4 en 5 : Amendementen

DAMES EN HEREN,

Het voorliggende voorstel van decreet werd ingediend naar aanleiding van proceduredebat dat was gerezen bij artikel 14 van het decreet houdende bepalingen tot regeling van de aanpassing van de begroting 1995 (Zie Stuk 85 (BZ 1995) – Nr. 7, blz. 4 en 5). Dit artikel creëerde de decretale onderbouw voor de participatie van intercommunales in het project Telenet-Vlaanderen.

De Commissie voor Financiën en Begroting nam aanstoot aan het feit dat dit artikel was opgenomen in een "programmamedecreet". Ook de verregaande delegatie die het verleende aan de Vlaamse regering inzake het bepalen van de voorwaarden zowel voor de uitbouw als voor het exploiteren van een interactief communicatienetwerk stond ter discussie. Sommige leden drongen ook aan op een voorafgaande fundamentele discussie over de culturele, maatschappelijke en andere gevolgen van de uitbouw van telecommunicatie en informatiesnelwegen.

Ook in de bevoegde Commissie voor Werkgelegenheid en Economie werd hierover uitgebreid van gedachten gewisseld (Zie Stuk 85 (BZ 1995)- Nr. 13, blz 11-14).

Uiteindelijk werd het artikel 14 in dez commissie goedgekeurd nadat de commissie van de minister-president de toezegging bekwam dat hij de commissie een uitvoerige toelichting zou geven over de uitvoering van het project Telenet en dat hij de uitvoeringsbesluiten op artikel 14 aan de commissie zou voorleggen.

Inmiddels was door de voorzitter van de Commissie voor Mediabeleid namens deze commissie protest aangetekend tegen het feit dat enkel de Commissie voor Werkgelegenheid en Economische Aangelegenheden zich zou buigen over het artikel 14. Zij wenst in de toekomst bij elke bespreking hieromtrent te worden betrokken.

Bij de behandeling in de plenaire vergadering van het "programmamedecreet aanpassing 1995" op 7 november 1995 werd artikel 14 ingevolge amendering weggelaten (zie Handelingen 7 november 1995).

Tijdens dezelfde plenaire vergadering van 7 november 1995 werd met toepassing van artikel 39, punt 1, i de voorrang in commissie beslist voor het voorliggende voorstel van decreet.

Tevens werd beslist dit voorstel van decreet te behandelen door de Verenigde Commissie voor Werkgelegenheid, Economische Aangelegenheden en Mediabeleid.

Op 8 november 1995 kwamen deze verenigde commissies bijeen om hun werkafspraken te maken. Op diezelfde dag dienden de heren J. Geysels en J. Stassen een voorstel van resolutie in betreffende de noodzaak van een parlementair debat over de economische, sociale en cultureel-maatschappelijke gevolgen van de informatiesnelwegen (Stuk 152 (1995-1996) – Nr. 1)

Ingevolge een Bureaubeslissing van 8 november 1995 en met toepassing van artikel 20, 2 van het Reglement, wordt de behandeling van dit voorstel van resolutie gekoppeld aan deze van het voorstel van decreet. Hetzelfde geldt voor de later ingediende voorstellen van resolutie (zie stukken 168 en 171 (1995-1996) – Nrs. 1 en het verslag in stuk 171 (1995-1996) – Nr. 2).

De verenigde commissies beslisten om alvorens de bespreking ten gronde van het voorstel van decreet en het voorstel van resolutie te houden een aantal hoorzittingen met diverse deskundigen, onder meer zij die tot nog toe bij het project

Telenet zijn betrokken, vertegenwoordigers van kabeldistributiemaatschappijen, communicatiedeskundigen, vertegenwoordigers van Belgacom, het BIPT en Beltug. Het verslag over deze hoorzittingen is in bijlage bij dit verslag opgenomen.

Ook specialisten van de Directoraat-generaal Telecommunicatie en/of Concurrentie van de Europese Commissie zouden worden gehoord. Het verslag over deze hoorzittingen verschijnt in bijlage bij dit verslag.

De minister-president verklaart dat de Vlaamse regering het voorstel van decreet van de heren De Roo en Bossuyt steunt. Voor wat de timing betreft, verwijst de minister-president naar 1 januari 1996, datum waarop de kabelnetwerken, conform de Europese richtlijn, dienen opengesteld te worden voor niet-gereserveerde diensten.

De Vlaamse regering wenst dat tegen die datum in Vlaanderen een wettelijk kader hiervoor op punt staat.

1. Toelichting door de indieners van het decreet

Een van de indieners licht het voorstel van decreet toe en verwijst naar de omstandigheden waarin het werd ingediend. Het parlement was niet te vinden voor een "regeling" van een interactief communicatienetwerk bij wijze van volmacht aan de Vlaamse regering in het programmadecreet dat bij de tweede aanpassing van de begroting 1995 werd ingediend (cfr. supra).

Het parlement haalt het debat hierover naar zich toe, wat gezien de maatschappelijke implicaties van dit project, een bredere bespreking mogelijk maakt.

Daarom werd door het Uitgebreid Bureau op 8 november 1995 ook beslist om het voorstel van resolutie van de heren Jos Geysels en Jos Stassen betreffende de noodzaak van een parlementair debat over de economische, sociale en cultureel-maatschappelijke gevolgen van de informatiesnelwegen (Stuk 152 (1995-1996) – Nr. 1) samen met dit voorstel van decreet te behandelen.

Het voorstel van decreet is een "mini-decreet" dat via een eerste partiële regeling de weg vrijmaakt voor een communicatienetwerk.

Met dit voorstel, dat zeer beperkt is, wordt een domein aangesneden dat later voor tal van facetten nog meer regelgeving zal behoeven.

De tweede indiener situeert het voorstel van decreet binnen de contouren van de Europese regelgeving en de federale en regionale bevoegdheden. Er werd angstvallig voor gewaakt met dit voorstel van decreet het eigen bevoegdheidsdomein niet te overschrijden. Verder verwijst het lid naar de concrete regeling in de artikelen.

De intercommunales nemen in een eerste fase de beslissing tot participatie middels hun raden van bestuur. Het is de bedoeling een snelle en oordeelkundige besluitvorming mogelijk te maken.

Er wordt onderscheid gemaakt tussen rechtstreekse en onrechtstreekse participatie. Deze participatie vanwege de intercommunales is beperkt tot maximum 49 percent van het kapitaal van de bevoegde vennootschap.

Tenslotte voorziet de tekst ook in een gewaarborgde vertegenwoordiging van personen die een mandaat uit de openbare sector bekleden als vertegenwoordigers van de intercommunales in de organen van de betrokken vennootschappen.

2. Stellingname van de Vlaamse regering tegenover het voorstel van decreet bij monde van de heer Luc Van den Brande, minister-president van de Vlaamse regering, Vlaams minister van Buitenlands Beleid, Europese Aangelegenheden, Wetenschap en Technologie

De Europese Commissie heeft beslist dat de kabelnetwerken moeten opengesteld worden voor niet-gereserveerde diensten, met ingang van 1 januari 1996.

Het voorstel van decreet van de heren De Roo en Bossuyt maakt mogelijk dat de positieve gevolgen van de uitbouw en de exploitatie van interactieve communicatie-netwerken maximaal aan Vlaanderen ten goede kunnen komen. Na 31 december 1995 zal buiten deze Raad, wellicht ook buiten Vlaanderen, beslist worden wie deze voordelen krijgt. De Vlaamse regering is het met hun keuze eens. De indieners van het voorstel maken een zeer oordeelkundige inschatting van het belang van de informatietechnologie en de nieuwe multi-media diensten voor de Vlaamse samenleving. De minister-president schetst hoe hij dit belang ziet.

– Vlaanderen in de informatie-maatschappij

Informatie is voor Vlaanderen van niet minder wezenlijk belang dan voor andere regio's en landen in de wereld.

Arbeid en kapitaal waren de productiefactoren van de industriële maatschappij. Informatie, arbeid en kapitaal schragen de post-industriële maatschappij.

Informatie geeft utilitaire waarde, maar, nog veel meer en steeds meer heeft ze culturele en emanciperende waarde.

Informatie-technologie

Informatie en technologische ontwikkeling gaan hand in hand. Nieuwe technologieën laten toe om informatie sneller, goedkoper en breder te verspreiden. Maar informatie is op haar beurt een wezenlijk element bij de ontwikkeling van nieuwe technologie.

– OESO : informatietechnologie versneld invoeren

Technologische ontwikkeling, informatietechnologie in het bijzonder, is een essentiële bron van economische ontwikkeling en werkgelegenheid.

Dit is zomaar geen stelling, maar een formeel besluit van het Comité van OESO-ministers voor wetenschap en technologie, dat op 26 en 27 september jongstleden in Parijs vergaderde. Het Comité beroept zich hiervoor op zijn beurt op grondig wetenschappelijk onderzoek dat in opdracht van de G7-top uitgevoerd wordt. Dit onderzoeksrapport leert dat de toepassing van nieuwe technologie jobs vernietigt, maar ook nieuwe werkgelegenheid tot stand brengt. Het netto-resultaat op de economische groei en de welvaartsontwikkeling is positief.

Hoe dan ook, de overheid kan niet beletten dat nieuwe informatie-technologie toegepast wordt. Bijgevolg kan ze ook niet beletten dat daardoor jobs verdwijnen in bestaande sectoren en activiteiten.

Maar de overheid kan wel de hindernissen opruimen die beletten dat nieuwe markten voor (en werkgelegenheid in) de informatietechnologie en de multimedia zich ontwikkelen. Een overheid die dat doet, neemt haar verantwoordelijkheid op.

– Europese Commissie : telecommunicatie-infrastructuur is een basis van de samenleving

De Europese Commissie maakt deze visie in haar "Groenboek", opgesteld na de Top in Corfoe in juni 1994, uitdrukkelijk voor wat betreft telecommunicatie. De Commissie noemt het "een basisplatform waarop de toekomst van de Europese samenleving en economie worden gebouwd".

De Commissie heeft het even nadrukkelijk over kabelnetwerken. De groei van nieuwe telecommunicatie-diensten (en werkgelegenheid) kan volgens haar gestimuleerd worden via een groter aanbod inzake infrastructuur. Volgens de Commissie is meer in het bijzonder het kabelnetwerk een belangrijke mogelijkheid om dit infrastructuraanbod te verbeteren.

– Het Vlaamse kabelnetwerk : bron van nieuwe diensten

De Vlaamse regering was zich bewust van de latente mogelijkheden van nieuwe multi-mediadiensten op interactief gebruikte kabelnetwerken.

Op voorstel van de minister-president gaf ze in februari 1994 aan de GIMV de opdracht om de mogelijkheden voor nieuwe communicatie-diensten in Vlaanderen te bestuderen.

De achterliggende betrachtingen daarvan waren :

- de werkgelegenheid in nieuwe multi-mediadiensten (zoals tele-vorming, tele-gezondheidszorg, tele-werken, maar ook commerciële diensten zoals video-op-aanvraag), moet versneld ontsloten worden en wel maximaal in Vlaanderen;

- een moderne tele-communicatieinfrastructuur voegt een aantrekkelijke dimensie toe aan de economische basis-infrastructuur waardoor buitenlandse investeringen aangetrokken kunnen worden;

- de overheden kunnen maatschappelijk waardevolle diensten aanbieden, die de administratieve dienstverlening verbeteren en vernieuwen.

De bevindingen van de GIMV werden op 26 oktober 1994 door de Vlaamse regering goedgekeurd.

Eén besluit stond vooraan : wanneer in Vlaanderen nieuwe communicatie-diensten ontwikkeld moeten worden, dan is het aanwezige kabelnetwerk een troef van grote waarde. Meer dan 90 % van de gezinnen wordt bereikt door een kabelnet van relatief zeer goede kwaliteit. Bovendien is dit netwerk eigendom van gemengde of zuivere intercommunales.

Dit geeft talrijke voordelen :

- een "warme start" is mogelijk, omdat men de infrastructuur niet van nul af aan moet uitbouwen. Elke intercommunale moet sowieso haar kabelnet "upgraden";

- het zeer dichte net en de grote penetratie zijn commercieel aantrekkelijk;

- bovendien is deze grote penetratie ook maatschappelijk interessant, met het oog op openbare dienstverlening en vanuit de zorg voor de democratische toegankelijkheid van de nieuwe diensten;

- de intercomunales zijn om dezelfde reden een aantrekkelijke partner.

Op basis van het studieverslag van de GIMV besliste de Vlaamse regering op 26 oktober 1994 :

- de GIMV moet een bedrijfsplan opstellen voor de ontwikkeling van een interactief breedbandnetwerk waarop omroepdiensten, telecomdiensten en nieuwe multimedia-diensten kunnen worden aangeboden ;

- er komt een "Medialab" voor de aanmoediging van wetenschappelijk onderzoek en ontwikkeling inzake nieuwe communicatie- en/of omroepdiensten op kabel en/of telefoonlijnen ;

- als potentiële gebruiker ontwikkelt de Vlaamse administratie demonstratie-projecten inzake vorming, gezondheidszorg, overheidsdienstverlening, enz.

De GIMV heeft vanaf en sedert oktober 1994 de uitwerking van het eerste punt zelf in handen genomen heeft. Het is de GIMV als autonome vennootschap die een bedrijfsplan heeft uitgewerkt, alsmede een configuratie voor een bedrijf "Telenet Vlaanderen".

Het initiatief voor het bedrijf "Telenet Vlaanderen" is een initiatief van de GIMV.

De Vlaamse regering heeft aan de GIMV 100 miljoen fr. steun gegeven voor de uitwerking van het bedrijfsplan. Deze steun zal omgezet worden in een participatie in een vennootschap die gebeurlijk wordt opgericht, met dien verstande dat de GIMV deze participatie onmiddellijk zal afkopen van de Vlaamse regering. De Vlaamse regering engageert zich dus ook niet financieel voor het specifieke project Telenet Vlaanderen.

– Europese context

De Europese Commissie deelt aan de telecommunicatiesector een zeer belangrijke rol toe voor de toekomstige economische groei.

Mede vanuit deze bezorgdheid, heeft de Europese Commissie twee beslissingen genomen :

- vanaf 1 januari 1996 zijn de beperkingen op het gebruik van de zogenaamde alternatieve infrastructuur opgeheven. De kabelnetwerken worden opengesteld voor niet gereserveerde diensten zoals bijvoorbeeld datadiensten, huurlijnen, proefprojecten;

- vanaf 1 januari 1998 is er een volledige liberalisering van de infrastructuur, en van de "vaste" diensten, ook spraaktelefonie.

De keuze is dus gemaakt : er komt reeds vanaf 1 januari 1996 concurrentie voor de bestaande telecom-operator in België. Het is een keuze van de Europese Commissie, maar de Vlaamse regering onderschrijft ze.

Concurrentie inzake telecom-diensten zal de kwaliteit en de diversiteit van de dienstverlening doen stijgen, en zal de prijs voor de gebruiker en de industriële gebruiker laten dalen.

In België moet de Europees besliste liberalisering correct en onverwongen toegepast worden :

- de federale regering mag de beslissingen hierover niet monopoliseren, omdat ze niet exclusief bevoegd is. De gewesten en gemeenschappen moeten ondermeer vanuit hun bevoegdheid voor industrieel beleid en media-beleid een volwaardige rol spelen in de vertaling van de Europese beslissingen ;

- Belgacom is in die optiek slechts één operator, en er is geen enkele reden om Belgacom in dit proces subjectief te bevoordelen of te benadelen ten opzichte van andere operatoren;

- het BIPT moet een onafhankelijke rol spelen bij de toepassing van de Europese regelgeving.

Concurrentie tussen diensten met behoud van een monopolie inzake infrastructuur is een nep-concurrentie.

Concurrentie sluit samenwerking tussen telecom-operatoren niet uit. Integendeel, samenwerking kan voor alle betrokkenen voordelen opleveren.

Het is beter dat de door de Europese Commissie geopende weg naar concurrentie in België wordt ingevuld door een Vlaams initiatief, dat de Vlaamse bedrijven betreft en dat ook van meetaf aan de intercommunales een eersterangsrol geeft.

– *Het project TELENET VLAANDEREN*

Het bedrijfsproject "TELENET" is geen initiatief van de Vlaamse regering, maar van een autonoom optredende GIMV en groepen van kandidaat-aandeelhouders.

Het voorstel van decreet dat aan de orde is, opent voor de intercommunales de weg naar de deelname aan vennootschappen met het soort activiteit als die van Telenet Vlaanderen. Een algemene regeling is ruimer dan een concrete toepassing daarvan, wat niet wegneemt dat elke concrete toepassing slechts mogelijk is door de algemene regeling.

– *De maatschappelijke aspecten van de "informatiesnelweg"*

De Europese liberalisering versnelt de introductie van de "informatie-snelweg". Ze geeft dus een aanleiding voor een maatschappelijk debat.

De Vlaamse regering heeft precies om die reden het initiatief genomen voor "Medialab", en ze heeft haar eigen administratie geconfronteerd met de vraag welke mogelijkheden de interactieve-communicatienetwerken bieden.

Aan de basis van het voorstel van resolutie van de heren Jos Geysels en Jos Stassen over de economische, sociale en cultureel-maatschappelijke gevolgen van de informatiesnelwegen (Stuk 152 (1995-1996) – Nr. 1) liggen enkele zorgen die ook de mijne en die van de Vlaamse regering zijn :

- de zorg voor een rechtvaardige toegang tot de dienstverlening op interactieve communicatienetwerken. In de informatie-maatschappij mag er geen "dualisering" of "isolement" optreden. De emanciperende basismogelijkheden van de informatiekkanalen moeten in principe voor iedereen openliggen;

- de zorg voor de werknemers, die mee de baten van de informatie-technologische vooruitgang moeten kunnen genieten;

- de zorg dat het gebruik van de informatiesnelweg niet misbruikt wordt om in de persoonlijke levenssfeer en de intactheid van het individu in te breken.

3. Algemene bespreking van het voorstel van decreet

DE RELATIE TUSSEN TELENET VLAANDEREN EN DE INTERCOMMUNALES : JURIDISCHE CON- STRUCTIE EN FINANCIËLE IMPLICATIES

Na de hoorzittingen blijven diverse leden met vragen zitten nopens de exacte invulling en de aard van de juridische constructie waarbinnen Telenet Vlaanderen wil samenwerken met de intercommunales.

Hiertegen wordt echter ingebracht dat deze vraag in wezen de bevoegdheid van de Verenigde Commissies overstijgt. Het zijn immers niet alsdusdanig de concrete samenwerkingsakkoorden die het voorwerp van discussie in de Vlaamse Raad uitmaken. Het enige wat aan de orde staat is het al dan niet wettelijk mogelijk maken van de deelname van intercommunales in een particuliere vennootschap waaraan de bevoegde overheid de uitbouw en/of exploitatie van een kabelnetwerk tot een interactief communicatienetwerk toevertrouwt. Voor wat betreft het voorliggende voorstel van decreet is de te behandelen problematiek derhalve vrij strikt afgebakend.

Daarnaast mag ook niet uit het oog worden verloren dat Telenet Vlaanderen in geen geval een overheidsinitiatief is. Het gaat in essentie enkel om het openen van de wettelijke mogelijkheid tot participatie in een particuliere vennootschap die zelf zal moeten instaan voor de uitbouw en voltooiing van het project. En aangezien het om een particulier project gaat is er ook geen sprake van enige rechtstreekse financiële deelname door het Vlaamse Gewest. Er zal met andere woorden geen gewestwaarborg worden verleend, en er zal evenmin via het overheidsinvesteringsvehikel dat de GIMV in essentie toch is, in enigerlei financiële constructie worden getreden waarbinnen deze laatste een disproportioneel gedeelte van het aandeelhoudersrisico op zich zou nemen. De Vlaamse overheid beperkt er zich met andere woorden toe om het project te initialiseren, maar laat het daarna zijn eigen weg zoeken.

Daarenboven merkt een lid op dat een zekere graad van intransparantie nopens de concrete technische en financiële gegevens in strategische investeringsdossiers quasi-onvermijdelijk en zelfs normaal te noemen is. Het gaat hier voor de betrokkenen immers om strategische bedrijfsinterne informatie, die men onmogelijk in haar volledigheid op het publieke forum kan brengen zonder een ernstige economische, concurrentiële, en onderhandelingshandicap op te lopen.

Hoewel de voorgaande stellingen in wezen niet betwist worden, repliceren enkele leden hierop dat de overheid, of op zijn minst publieke instanties, de facto toch op een dubbele manier – of eerder op twee onderscheiden niveaus – betrokken zijn in en bij het project. Te weten, via enerzijds de intercommunales, en anderzijds via de Gewestelijke Investeringsmaatschappij voor Vlaanderen (GIMV).

De vraag inhoeverre de kabelintercommunales – die toch lichamen zijn belast met een publieke taak – al dan niet kunnen en/of mogen deelnemen, en onder welke vorm, aan privaat risicokapitaal, lijkt daarenboven ook een bij uitstek politieke vraag te zijn.

Daarnaast kan meer duidelijkheid nopens de precieze samenwerkingsvorm tussen Telenet Vlaanderen en de "publieke" partners snel aan relevantie winnen ingeval zich onverhoopt een "worst case"-scenario zou voordoen. In de mate dat de kabelintercommunales zouden participeren (onder welkdanige vorm ook) moet ervoor gezorgd worden dat er

waterdichte beschotten bestaan ter beveiliging van wat uiteindelijk toch publiek patrimonium is.

Een ander lid poneert echter dat de Vlaamse Raad zich ook hier niet in de plaats moet willen stellen van de intercommunales, die traditioneel hun patrimonium beheren als een "goede huisvader". Het betreffende lid wijst er meer bepaald op dat ook in deze de intercommunales niet over één nacht ijs zijn gegaan; de onderhandelingen ter zake duren immers reeds vele maanden. Nog volgens hetzelfde lid kunnen de intercommunales in essentie slechts op twee manieren participeren in Telenet Vlaanderen. Enerzijds is er de optie waarbij de kabelmaatschappijen hun net verhuren aan Telenet, en anderzijds is er de optie waarbinnen ze een eigenlijke inbreng doen in Telenet. Deze inbreng kan dan weer respectievelijk bestaan uit een inbreng in het kapitaal of een inbreng in natura (bijvoorbeeld door het inbrengen van het gebruiksrecht van de kabel). Een derde piste waarbij ze hun net zouden verkopen, of alsdusdanig het eigendomsrecht erover zouden inbrengen in de vennootschap, wordt immers zelfs niet overwogen. De eigendom van het net blijft derhalve in elk geval bij de intercommunales berusten. Van de wel in aanmerking komende mogelijkheden zou de piste waarbij het net zou worden verhuurd aan Telenet Vlaanderen niet echt op veel bijval kunnen rekenen bij de intercommunales. De intercommunales lijken derhalve mee in de eigendomsstructuren van Telenet te willen stappen, zonder echter, zoals hoger gezegd, hun net alsdusdanig te verkopen, én mits waterdichte garanties voor de – weze het zeer onwaarschijnlijke – hypothese waarbinnen Telenet Vlaanderen op een totaal fiasco zou uitdraaien. Voor de intercommunales is dit alles echter nog geen uitgemaakte zaak. Ook zij blijven ondertussen nog met vragen zitten nopens het exacte scenario dat ze zullen volgen, en veel zal nog moeten genegocieerd worden. Vast staat hierbij alleen dat de initiële investering van zes miljard die noodzakelijk is om het bestaande kabelnetwerk zijn normale "upgrading" te geven sowieso door de kabelmaatschappijen zal moeten worden gedaan, en dit onafgezien van het gegeven of Telenet er al dan niet komt. Deze beslissing valt dus volledig binnen het normale beheer van de intercommunales. Het is vooral voor wat betreft het ophoesten van de daarboven uitstijgende additionele investeringen – noodzakelijk voor de ombouw van de bestaande kabelinfrastructuur tot een interactief breedband telecommunicatienetwerk – dat de intercommunales bijzonder voorzichtig zijn. Om de benodigde financiële massa bijeen te krijgen wordt hier meer bepaald gedacht aan creatieve financieringsformules waardoor de gemeentelijke financiën niet rechtstreeks zouden worden bezwaard. Als voorbeeld van dergelijke formules kan onder andere worden verwezen naar de overbruggingsrol die door het Gemeentekrediet werd gespeeld bij de recente intrede van de gemeenten in Distrigas.

Nog een ander lid laat opmerken dat de intercommunales in de mate dat zij zich engageren in het Telenet Vlaanderen-project, hoe dan ook in een hoogst concurrentiële markt stappen; hetgeen voor de intercommunales een geheel nieuwe situatie is.

Hetzelfde lid stelt daarenboven dat er volgens hem qua financieel risico van het project in sé weinig verschil is tussen respectievelijk verhuring van het net en inbreng (weze het in natura of bij wege van rechtstreekse financiering) in het kapitaal van de vennootschap. Inzoverre Telenet Vlaanderen er immers niet in zou slagen zijn vooropgestelde business-plan tijdig en volledig te implementeren, zal er namelijk in beide opties heronderhandeld moeten worden om te komen tot een drastische herziening van de verhuurprijs, dan wel om tot een additionele kapitaal-inbreng over te gaan. In die laatste hypo-

these schuilt nog een extra risico voor de intercommunales. In de mate namelijk dat men er initieel niet in geslaagd zou zijn voldoende vreemd kapitaal aan te trekken, zal er een "tweede ronde" komen, waarin de participatie van de initiële investeerders die niet meer kunnen volgen ipso facto "verwaterd" dreigt te worden. Bij de inschatting van de omvang van hun financiële draagkracht moeten de intercommunales er derhalve ook beducht voor zijn dat ze hun engagement zonodig ook nog na de opstartfase op een blijvende manier moeten kunnen blijven waarmaken.

Tevens wordt er voor gewaarschuwd om binnen de Telenet Vlaanderen structuur een zelfde situatie te creëren als degene die op heden binnen de gemengde intercommunales bestaat, waar privé-partner Electrabel een relatief geringe kapitaal-inbreng combineert met het quasi-volledige beheer van het systeem, en daardoor ook een maximale return qua know-how binnenrijft. Om te voorkomen dat zich in Telenet Vlaanderen een analoog probleem zou voordoen moet er ab initio over gewaakt worden dat de ongetwijfeld te genereren strategische know-how binnen het eigen bedrijfspatrimonium blijft. Dit is, nog volgens hetzelfde lid, het best te verwezenlijken door het handhaven van een strikte scheiding tussen enerzijds diegenen die toeleverancier zijn, dan wel beheerscontracten afsluiten en anderzijds de deelnemers in het kapitaal van Telenet. (cfr. de manifeste bereidwilligheid van Electrabel om zonodig zelf financieel tussen te komen ingeval de gemengde intercommunales zelf niet zouden kunnen of willen tussenkomen in het kapitaal van Telenet).

Op grond van die diverse argumenten handhaven een aantal leden dan ook hun vraag om inzage te kunnen krijgen in de juiste juridische constructie, en meer bepaald ter zake de inbreng van de intercommunales.

Andere sprekers wijzen er daarnaast ook op dat de precieze invulling van de engagementen – in het licht van de nog resterende twijfels over het financiële risico dat de kabelmaatschappijen al dan niet kunnen lopen – ook belangrijk is om te determineren welke precies het meest aangewezen beslissingsniveau is waar over het al dan niet participeren in Telenet Vlaanderen, én over de vorm van die eventuele participatie, kan worden beslist. Inzoverre het echt om engagementen met een grote draagwijdte zou gaan, is – zoals in het voorstel van decreet is voorzien – de Raad van Bestuur van de intercommunales immers niet noodzakelijkerwijze het meest aangewezen beslissingsforum. Een beslissing met een dergelijk gewicht kan desgevallend misschien beter door de Algemene Vergadering worden genomen. Een ander lid gaat hierin nog verder en poneert dat de beslissing bij de gemeenteraden moet berusten. Dit omwille van het feit dat zulks het meest democratisch is, én omdat zij finaal de financiële gevolgen van de toetreding te dragen kunnen krijgen. Bovendien stelt hij zich de vraag in hoeverre een toetreding tot Telenet geen door de gemeenten goed te keuren wijziging van de statutaire opdracht van de intercommunales impliceert.

Tot besluit wordt gesteld dat aan de GIMV de vraag naar een nota over de juridische structuur zal worden gericht. (Deze nota wordt gepubliceerd in de bijlagen bij dit verslag)

DE PROBLEMATIEK VAN DE UNIVERSELE DIENSTVERLENING

Diverse leden drukken er hun ongerustheid over uit dat het Telenet Vlaanderen-project ernstig concurrentieel nadeel kan ondervinden op basis van de invulling van het concept van de universele dienstverlening. Luidens dit, overigens

door de Europese Unie erkende en opgelegde, begrip dienen alle burgers binnen elke lidstaat van de Europese Unie op gelijke manier toegang te krijgen tot een basispakket van telecomdiensten. In de huidige stand van zaken – die echter alras dreigt achterhaald te worden door de technologische ontwikkeling – betekent zulks in concreto dat eenieder onder gelijke voorwaarden moet kunnen aangesloten worden op het telefoonnet.

De precieze inhoud van het concept werd nog niet ingevuld door de Europese Unie. Voor België werd tot op heden nog geen dergelijke inhoudelijke definiëring van de universele dienstverlening opgesteld, zodat Telenet Vlaanderen niet weet, of niet kan weten, welke precies zijn eventuele toekomstige verplichtingen zullen zijn. Daarenboven wijst een lid er op dat het concept van de universele dienstverlening in een hoogtechnologische samenleving per definitie ook onderhevig zal zijn aan een aantal op stapel staande maatschappelijke en technologische evoluties. Hij pleit er derhalve voor om het concept, op termijn, zeker niet langer te beperken tot de loutere stemtelefonie. Brede sociale lagen moeten een gegarandeerde toegang krijgen tot een basispakket aan telecom-, multimediasdiensten. Dit om een nieuw gevaar voor dualisering tussen kennisweerbaren en niet-kennisweerbaren binnen de informatiemaatschappij van morgen te voorkomen. Het spreekt echter voor zich dat een dergelijk evolutief universele dienstverlening-concept ook per definitie extra-kosten met zich zal brengen.

Daarenboven kan de Belgische federale overheid, op een Europeesrechtelijk volkomen onaanvechtbare manier, via een zeer specifieke definitie en fasering van de universele dienstverlening, Telenet Vlaanderen nog op een dubbele manier het leven zuur maken.

Vooreerst voorziet de Europese regelgeving dat pas op 1 januari 1998 de telecommarkten volledig geliberaliseerd moeten zijn. Vanaf 1 januari 1996 moet echter reeds de markt voor de niet-gereserveerde diensten via alternatieve netwerken worden opengesteld. Op basis van de vaststelling dat de huidige nationale telecom-operatoren op ruime manier gebruik maken van een systeem van kruissubsidiëring om de veronderstelde soms verlieslatende (want ook in dunbevolkte en economisch weinig interessante regio's verplicht aan te bieden) sector van de stemtelefonie te subsidiëren via inkomsten gegenereerd uit andere meer winstgevende vormen van dienstverlening, heeft de Europese regelgeving dan ook een overgangssysteem mogelijk gemaakt tussen 1 januari 1996 en 31 december 1997. Gedurende deze periode – waarin zoals hoger reeds gezegd de stemtelefonie nog niet mag worden aangeboden door de nieuwe operatoren – mogen de nationaal bevoegde overheden dientengevolge reeds een bijdrage vorderen vanwege die nieuwe operatoren ten behoeve van een fonds voor de universele dienstverlening. De verantwoording hiervoor is gelegen in het feit dat vanaf 1 januari 1996 de – vaak meer winstgevende – niet-gereserveerde diensten worden opengesteld voor marktconcurrentie, waardoor de publieke operatoren in de problemen dreigen te raken met hun systeem van kruissubsidiëring. Diverse leden merken ter zake op dat het desalniettemin aberrant overkomt dat een nieuwe operator, zoals in casu Telenet Vlaanderen, op 1 januari 1996 nog geen universele dienst mag aanbieden, maar wel reeds moet bijdragen tot het hoger vernoemde fonds voor de universele dienstverlening. Deze – in wezen tijdelijke – legislatieve hinderpaal dreigt Telenet Vlaanderen een niet onaanzienlijk concurrentieel nadeel op te leveren, waarvan Belgacom kan profiteren om verder preventief aan terreinbezetting te doen. In het verlengde van dit basisprobleem m.b.t. de universele dienst maakt een lid ook nog de opmerking dat het

bijzonder moeilijk zal zijn om de echte kost van de universele dienstverlening te berekenen, aangezien de huidige kostenstructuur van Belgacom uiterst ondoorzichtig is. Momenteel kan een potentiële nieuwe operator dus absoluut niet becijferen hoeveel hij exact aan het fonds voor de universele dienst zal moeten bijdragen.

Een aantal commissieleden stipt daarnaast ook nog aan dat een welbepaalde invulling van het principe van de universele dienst, zoals de Europese Commissie die ook desgevallend toelaat, Telenet Vlaanderen ook nog op een andere, permanente, manier ernstig parten kan spelen. De bevoegde federale overheid kan Europeesrechtelijk gezien namelijk zeer wel beslissen dat universele dienstverlening een dekking van het volledige nationale grondgebied vereist. Het is daarbij duidelijk dat een regionale operator als Telenet Vlaanderen – zelfs met een volledig dienstenaanbod – nooit aan een dergelijke definitie van het universaliteitsbeginsel zal kunnen voldoen, en derhalve ten eeuwigen dage dreigt te moeten bijdragen aan het federale fonds voor de universele dienstverlening. Diverse leden dringen er dan ook op aan dat het principe van de universele dienst zodanig zou moeten worden geformuleerd dat er aan wordt voldaan van zodra de geografische dekking door een operator overeenkomt met een grondwettelijk omschreven gedeelte van het nationale grondgebied.

HET CONCURRENTIËLE GEGEVEN : ECONOMISCHE, TECHNISCHE EN INSTITUTIONELE RANDVOORWAARDEN VAN HET PROJECT

De soms tegenstrijdige gegevens uit de hoorzittingen doen bij sommige leden vragen rijzen met betrekking tot de garanties voor de rendabiliteit van het Telenet Vlaanderen-project. Daar waar zowat iedereen het eens blijkt te zijn over de technische haalbaarheid van het project, wordt qua economisch-financieel rendement de veeleer optimistische visie (relatief gering investeringsvolume, relatief snel rendement, hoge onwaarschijnlijkheid van een "disaster"-scenario) die door het projectteam van Telenet Vlaanderen werd geschetst, in latere hoorzittingen toch enigszins getemperd door uitlatingen van andere betrokkenen. Ditzelfde geloof in de technische haalbaarheid, gekoppeld aan enige twijfels nopens de economische return wordt ook aangehaald ter verklaring van de soms wat wijfelachtige houding die door sommige, vooral gemengde, intercommunales wordt aangenomen.

Uit de analyses van met name professor J.-C. Burgelman (VUB-communicatiewetenschappen) en mevrouw D. Jacobs (BELTUG) kan inderdaad worden afgeleid dat het niet evident is dat Telenet Vlaanderen er binnen een relatief korte periode zal in slagen een substantieel aandeel van de telefoniemarkt te bezetten. Het blijft immers in zekere mate een open vraag in hoeverre de door Telenet beoogde telefoniedoelgroep van residentiële telefoongebruikers en de kleine bedrijven (die toch de bulk van het Vlaams economisch weefsel uitmaken) bereid zullen zijn om van hun ingebakken gewoontes af te stappen, en van telefoonoperator te veranderen. Vooral de – door de vertegenwoordigers van Belgacom aangehaalde – onmogelijkheid om op heden de portabiliteit van het abonneenummer te realiseren kan een ernstige hinderpaal betekenen voor de commerciële doorbraak van Telenet. Bovendien is daarnaast ook nog gebleken dat het telefoongebruik in België sowieso al aan de lage kant ligt. In het licht van deze gegevens met betrekking tot de meer "irrationele" kant van de vraagzijde kan derhalve de vraag gesteld worden of de aspiraties van Telenet Vlaanderen om op half-lange termijn rendabel te zijn via de inkomsten uit zijn mild in prijs verlaagde telefonie wel gerechtvaardigd en/of haal-

baar zijn. Dit temeer daar Telenet zijn telefonie-prioriteiten expliciet niét legt bij het zogenaamde "rationele" marktsegment van de grote gebruikers, die trouwens door de deskundigen worden omschreven als eerder Belgacom-gericht.

ROL EN ONAFHANKELIJKHEID VAN HET BELGISCH INSTITUUT VOOR POSTDIENSTEN EN TELECOMMUNICATIE (BIPT)

Diverse leden stellen ook vragen bij de rol die het BIPT in dit dossier zal spelen. In beginsel moet deze instelling – overeenkomstig haar wettelijke vastgelegde opdracht – op een totaal onafhankelijke basis de bij haar ingediende aanvragen voor het bekomen van spraaktelefonie- en telecomlicenties behandelen. Op het eerste gezicht lijkt het recente optreden van het BIPT met betrekking tot het toekennen van de licentie aan de tweede mobilofonie-operator (Mobistar) er op te wijzen dat het effectief onafhankelijk kan optreden. In welke mate het die onafhankelijkheid echter zal kunnen handhaven in een steeds concurrentiëler wordende telecom-omgeving dient volgens een lid echter nog afgewacht te worden. In de mate namelijk dat publieke operator Belgacom meer en meer onder druk zal komen te staan, mag immers verwacht worden dat er via de voogdijminister van het BIPT, in casu vice-premier E. Di Rupo, die als minister voor economie en telecommunicatie ook bevoegd is voor Belgacom, minstens discrete druk zal worden uitgeoefend. Of het BIPT dan nog zal kunnen weerstaan aan deze druk valt enigszins te betwijfelen. Het risico is derhalve reëel dat één van de hoofdrolspelers, zijnde Belgacom, via de federale overheid en door middel van het administratieve arsenaal van het BIPT in belangrijke mate de randvoorwaarden van het strategisch spel op de telecommunicatiemarkt kan en zal bepalen.

Een ander lid merkt hierbij op dat het BIPT ondanks het geciteerde Mobistar-dossier, in wezen helemaal niet zo autonoom is als het zelf wil laten uitschijnen. Het lid leidt zulks onder andere af uit de – door de administrateur-generaal van het BIPT op de hoorzittingen zorgvuldig verzwegen – beleidskeuze van de Europese Commissie, toch een ontwerp van richtlijn in voorbereiding te hebben die een nog veel striktere scheiding wil aanbrengen tussen de nationale operator en de nationale regulator. Met name zouden de beide activiteiten niet meer – zoals in België het geval is – onder hetzelfde voogdijministerie mogen ressorteren. Het lid dringt er dan ook op aan dat de federale overheid zich strikt zou houden aan de door de Europese instanties opgelegde kalender voor de vrijmaking van de telecommarkt, en het BIPT niet zou aanwenden voor allerlei dilatoire manoeuvres. Zelfs binnen het strikte kader van de wet beschikt het BIPT immers over een ruim areaal aan administratieve mogelijkheden om het toekennen van licenties op de lange baan te schuiven. En gezien het bekomen van deze licentie cruciaal is voor de succesvolle opstart van Telenet Vlaanderen dient de federale overheid zich ook via haar administratieve kanalen loyaal te schikken naar de geest van de Europese liberaliseringsgedachte. Restrictieve administratieve praktijken zijn hier geheel en al uit den boze.

Diverse leden dringen er op aan dit probleem een structurele oplossing te geven en te komen tot een werkelijke verzelfstandiging van de regulator door het doorknippen van elke band met de voogdijminister. Onder verwijzing naar OFTEL, de totaal onafhankelijke regulator in het Verenigd Koninkrijk, meent een lid dat deze verzelfstandiging het best kan gebeuren naar Angelsaksisch model. Hetzelfde lid laat trouwens opmerken dat er op Europees niveau onmiskenbaar

een beweging aan de gang is waarbij allerlei, in origine common law-figuren, worden overgenomen op het continent.

Nog op het structurele niveau dringen diverse leden er op aan dat de Gemeenschappen en Gewesten, zeker voor wat betreft de nieuwe multimedia-diensten, structureel veel meer zouden betrokken worden bij de voorbereiding en de uitwerking van het regelgevend kader door het BIPT.

DE FACTOR "BELGACOM"

Diverse leden vinden het bijzonder positief dat er met het Telenet Vlaanderen-project een belangrijke stap wordt gezet, met name in de sector van de infrastructuur, in de richting van de vrije concurrentie op de telecommunicatiemarkt. Deze evolutie sluit naadloos aan bij de door de Europese Commissie gelichte opties met betrekking tot de liberalisering van de telecommunicatiemarkt. Een aantal leden uiten hierbij evenwel de vrees dat Belgacom en Telenet Vlaanderen met zeer ongelijke wapens in het strijdperk zullen moeten treden.

Uit de hoorzittingen is immers gebleken dat Belgacom zich nogal vijandig opstelt tegenover Telenet. Dit laat een aantal leden vermoeden dat Belgacom het spel niet eerlijk zal willen spelen. Zo doet Belgacom moeilijk voor wat betreft de technische aspecten van de interconnectie en de portabiliteit van de abonneenummers. Hetgeen een lid de bedenking ontlokt dat de zogenaamde technologische onmogelijkheden die Belgacom inroept met betrekking tot onder andere de portability niet zozeer gelegen zijn aan Telenet Vlaanderen, maar wel hun oorsprong vinden in de onwil van Belgacom om voldoende in daartoe aangepaste technologie te investeren.

Inzake potentiële oneerlijke concurrentie door Belgacom wordt ook verwezen naar de Waalse situatie. Daar zou een akkoord in de maak zijn tussen de intercommunales en Belgacom waarbij – wellicht stilzwijgend – zou worden afgesproken dat de intercommunales zich niet op de markt van de spraaktelefonie zullen begeven. Dat deze concurrentiebeperkende afspraak hoogstwaarschijnlijk in strijd is met de liberaliseringsvoorschriften van de Europese Commissie wordt door Belgacom weggewuifd, hetgeen op zich opnieuw twijfels doet rijzen over de wil van Belgacom om ook effectief te liberaliseren. Volgens een lid is een en ander ook tekenend voor een aanzienlijk verschil in mentaliteit tussen Vlaanderen en Wallonië.

Uit de hoorzittingen kregen sommige leden ook de indruk dat Belgacom wel eens dynamischer zou kunnen zijn dan de inschatting door Telenet liet uitschijnen. Ook Belgacom blijkt immers technologieën in ontwikkeling te hebben waarmee het de concurrentie met het voorgenomen dienstenpakket van Telenet Vlaanderen zou kunnen aangaan. Andere leden menen echter dat, hoewel het buiten kijf staat dat Belgacom binnen zijn core-business (de telefonie en de daar onmiddellijk van afgeleide diensten) technisch nog tot heel wat verbeteringen in staat mag worden geacht, het door Belgacom beoogde net van een geheel andere aard zal zijn dan het breedband-interactief netwerk dat Telenet Vlaanderen wil opstarten. Volgens diezelfde leden is het dan ook een illusie om te denken dat Belgacom echt zou kunnen concurreren met het kabelnetwerk door de opwaardering van haar koperdraadnetwerk via de ISDN (Integrated Services Digital Network)-techniek. Een lid deelt die mening echter niet en vindt dat de opwaardering van het Belgacom-net wel degelijk de toekomstkansen van Telenet Vlaanderen kan hypothekeren.

Een paar leden drukken ook de wens uit dat Belgacom en Telenet Vlaanderen – aangezien ze toch met elkaar zullen

moeten in overleg treden over interconnectiviteit en nummerportabiliteit – zoveel mogelijk op een constructieve manier zouden samenwerken, met name dan op het vlak van de infrastructuur. Belgacom beweert trouwens ook reeds over een glasvezel-ruggegraat te beschikken, hetgeen een lid de opmerking ontlokt dat het toch absurd zou zijn om nog een volledige tweede alternatieve glasvezelring te willen aanleggen. Andere leden brengen hiertegen in dat het in de lijn ligt van de Europese liberaliseringsgedachte dat er geen koppeling zou komen tussen de traditionele operatoren en de de nieuwe (kabel)operatoren. Zulks zou immers fnuikend zijn voor de vrije concurrentie. Verregaande samenwerking tussen Belgacom en Telenet Vlaanderen ligt derhalve zeker niet voor de hand, en zou op Europeesrechtelijke bezwaren botsen.

VLAAMSE TROEVEN EN ECONOMISCH BELANG VAN HET PROJECT VOOR VLAANDEREN

Achterliggend aan de concrete wettechnische inhoud van het voorliggende voorstel van decreet is volgens diverse leden de basisvraag of Vlaanderen een eigen media-industrie, met dito werkgelegenheid en financiële meerwaarde wil uitbouwen. Wat sommigen immers ook mogen beweren met betrekking tot de veronderstelde relatieve onaantrekkelijkheid van de Belgische markt inzake telefonie; men kan niet anders dan vaststellen dat er ruime buitenlandse belangstelling bestaat om zich op deze markt te begeven. De economische rationaliteit veronderstelt derhalve dat de markt toch lucratief moet zijn.

De dichtheid van het Vlaamse kabelnetwerk en zijn aanzienlijke technische mogelijkheden tot interactieve communicatie vormen een unieke troef om in Vlaanderen een echte multimedia-industrie uit te bouwen. Het kabelnetwerk heeft met zijn coaxkabels immers een veel grotere bandbreedte dan de klassieke koperdraad van het Belgacomtelefonienetwerk. Verder hebben de kabelmaatschappijen recent een belangrijke technische voorsprong verworven door over te stappen van een analoog naar een digitaal server-platform. Om die technische mogelijkheden te illustreren verwijst een lid naar een aantal experimentele toepassingen in de regio Turnhout, ondermeer op het vlak van interactief onderwijs en telefonie. In tegenstelling tot diegenen die menen dat Vlaanderen geografisch te klein is om twee (of meer) volledig uitgebouwde telecom-infrastructuursystemen te hebben, meent het betreffende lid dan ook dat Vlaanderen zich wel degelijk in een positie bevindt om het ideaal van de Europese concurrentie, te weten concurrentie inzake infrastructuur, te realiseren.

Meerdere leden zijn het er derhalve over eens dat het project Telenet Vlaanderen een waarborg vormt voor de betrokkenheid van Vlaanderen en de Vlaamse openbare besturen bij het telecommunicatiegebeuren. Als nieuw bedrijf zal Telenet Vlaanderen het echter zeker niet gemakkelijk krijgen binnen een hoog-competitieve omgeving. Diverse leden dringen er dan ook op aan dat men Telenet zo snel mogelijk de gelegenheid zou geven om op te starten, teneinde de onderneming maximale kansen te geven qua marktbezetting.

Over het tewerkstellingseffect blijkt minder eensgezindheid te bestaan onder de leden. Uit de hoorzittingen is immers gebleken dat het zo goed als zeker is dat er door het invoeren van concurrentie banen zullen sneuvelen bij Belgacom. Convers is het echter evenzeer zeker dat er banen bijgecreëerd zullen worden bij de nieuwe operator. Hierbij dient echter wel opgemerkt dat het niet noodzakelijk om dezelfde mensen zal gaan, terwijl sommigen ook vrezen dat per saldo

de tewerkstellingsbalans finaal toch licht negatief dreigt uit te vallen. Alle commissieleden betreuren dit eventuele banenverlies ten zeerste, maar onderkennen tegelijk dat het openstellen van de Europese telecommarkten per definitie concurrentie, en daarbijhorend banenverlies, zal meebrengen voor Belgacom. Uitgaande van deze basispremissie is het dan ook beter dat de concurrentie wordt gevoerd door een eigen Vlaamse onderneming, dan wel door buitenlandse ondernemingen die waarschijnlijk minder geïnteresseerd zullen zijn in het tewerkstellen van lokale arbeidskrachten.

DISCUSSIE OVER ENIGE JURIDISCHE KNELPUNTEN

– *Machtiging van de "gemeentes" of van de "intercommunales"*

Een lid merkt op dat luidens de door hem ingewonnen informatie de in het voorstel van decreet gehanteerde term "intercommunales" in wezen legistiek ongeschikt zou zijn. Verwijzend naar de relatief recente federale wetgeving die de participatie van de "gemeentes" in de energiebedrijven mogelijk regelt (en meer in het bijzonder m.b.t. het Distrigas-dossier), poneert het lid dat de daar bereikte formulering er duidelijk op wijst dat niet de intercommunales kunnen gemachtigd worden, maar wél hun constitutieve bestanddelen, zijnde de gemeentes.

Daarenboven, zo gaat het lid verder, komen de intercommunales niet voor in de Grondwet, en kunnen ze al evenmin per definitie vereenzelvigd worden met het "gemeentelijk belang". Aangezien de intercommunales derhalve juridisch niet kunnen aangemerkt worden als een afzonderlijke bestuurslaag, maakt het onderhavige voorstel van decreet op een oneigenlijke manier gebruik van de figuur van de "intercommunale".

Hiertegen wordt ingebracht dat de aangehaalde bepaling in de federale programmawet die inderdaad de "gemeentes" toelaat te participeren in energiemaatschappijen, niét hanterbaar als vergelijkingsbasis omdat het hier enerzijds gaat om een participatie in de sector van "productie", terwijl anderzijds de federale wetgever ook de intercommunales niet kon vermelden, aangezien de voogdij over de intercommunales berust bij de gewestoverheden.

Het lid dat de basisopmerking ter zake het gebruik van de intercommunale-vorm formuleerde, neemt hiermee echter geen genoegen. Verwijzend naar niet nader gespecificeerde adviezen van de Raad van State merkt hij op dat deze instantie nooit melding maakt van intercommunales, maar steeds van gemeentes. Hij blijft er derhalve bij dat de basismachtiging naar de gemeentes toe gericht moet worden.

Terzake dit vermeende oneigenlijke gebruik van de intercommunale-figuur wordt ingebracht dat bij deze hele discussie nooit uit het oog mag verloren worden wat precies de kern van de zaak is. Essentieel is dat hierbij noch min noch meer de mogelijkheid wordt geschapen om toe te treden tot particuliere vennootschappen. Het nominatim hanteren van het instrument van de intercommunales is hierbij gerechtvaardigd omdat deze bovengemeentelijke samenwerkingsvorm een duidelijk eigenheid heeft. De intercommunale is als instelling meer dan de som van de delen.

– *Het bevoegde beslissingsforum*

Een lid merkt op dat hij het ten gronde oneens is met het in het voorstel van decreet vertolkte standpunt dat de Raden van Bestuur van de intercommunales zondermeer de upgrading-beslissing zouden kunnen nemen, omdat dit tot hun klassieke statutaire opdracht behoort. Gezien er – ook van regeringszijde – niet wordt ontkend dat een zeker financieel risico niet uit te sluiten is bij de participatie in Telenet Vlaanderen, lijkt de Raad van Bestuur toch niet het meest aangewezen beslissingsforum.

Een lid brent ter zake in dat hij, na lezing van de door Telenet Vlaanderen ter beschikking gestelde nota (zie bijlage) inzake de juridische structuur van de onderneming, tot de constatacie komt dat er in de hele operatie in wezen een fase 1 en een fase 2 kunnen worden onderkend.

Hetzelfde lid laat echter opmerken dat in zoverre er al een bedrijfseconomisch verschil kan gemaakt worden tussen de beide fasen, er in wezen echter geen verschil naar juridische natuur bestaat tussen fase 1 en fase 2. Ook in fase 1 wordt 1% van het kabelnetwerk in mede-eigendom gegeven. Hoe laag dit percentage ook moge lijken, het brengt precies dezelfde rechtsgevolgen teweeg als had men een grotere inbreng gedaan. Ook hier stelt zich derhalve de vraag of het wel de Raad van Bestuur is die de betreffende initiële beslissing kan nemen.

Een lid merkt op dat de ongenueanceerde formulering van artikel 3 van het voorstel van decreet zou kunnen impliceren dat de Raad van Bestuur zowel in de hogervernoemde eerste fase, als in de tweede fase de beslissing zou kunnen nemen. Uit de eveneens hoger vermelde nota betreffende de juridische structuur moet daarentegen blijken dat de bevoegdheid van de Raad van Bestuur beperkt is tot de eerste fase.

Tegen de stelling dat de Raden van Bestuur in de beide fasen de beslissingsbevoegdheid zouden hebben, wordt ingebracht dat er wel degelijk een wezenlijk verschil is tussen fase 1 en fase 2. De eerste fase zou men immers kunnen aanduiden als de "immobilière"-fase, waarin het netwerk wordt tot stand gebracht en opgewaardeerd. Over deze fase kunnen de bestuursorganen van de intercommunales, in casu de Raden van Bestuur, autonoom beslissen. De tweede fase daarentegen betreft het operationeel gegeven; de instap in de exploitatie van het genoemde net. Deze beslissing dient te worden genomen door de Algemene Vergadering. Maar doordat deze fase qua timing veel later komt, is de formulering van de decreetsbepaling derhalve niet onjuist te noemen. De discussie over de impact van de voorgestelde decreetstekst op fase 1 en 2 is feitelijk ook in hoge mate academisch, aangezien in dit decreet dus enkel gelegifereerd wordt over de "instap" in een vennootschap. De draagwijdte van het decreet is dus per definitie beperkt.

Diverse leden kunnen binnen deze voorstelling van zaken erin komen dat de Raad van Bestuur van een intercommunale als eerste tot besluitvorming zal komen. Waarbij het in de feiten toch zo zal zijn dat de Raad van Bestuur zelfs niet tot dié specifieke beslissing zal overgaan als hij zich niet voldoende in de rug gedekt weet door de aangesloten gemeentes. Van zodra men in de tweede fase aanbeldt, wordt het evident een zaak voor de gemeenteraden.

Grote eensgezindheid bestaat ook over de constatacie dat de fasen 1 en 2 bijzonder eng met elkaar verbonden zijn, in zoverre zelfs dat fase 1 eigenlijk al geen doorgang zou vinden indien fase 2 al niet minstens ten dele zou zijn voorzien.

Een lid laat opmerken dat de hele discussie over welk bestuursorgaan in welke fase het meest aangewezen beslissingsforum is, hem enigszins onwezenlijk overkomt, omdat de hele interne beslissingsprocessus per definitie door de wet en door de in het kader van deze wet opgestelde statuten wordt geregeld.

Daarop ontpint zich een discussie over de vraag of de kwestieuze decreetsbepaling niet zou kunnen impliceren dat de Raden van Bestuur de hen door de wet toegekende bevoegdheden zouden kunnen te buiten gaan. De vrees leeft bij sommige commissieleden dat de Raad van Bestuur op grond van het decreet zijn mening er zou doordrukken tégen de Algemene Vergadering, of misschien zelf tegen de gemeenteraden in. Zulks zou misschien nog niet dramatisch zijn in de eerste fase, omdat het risico daar relatief gering is, maar in de tweede, meer riskante fase, is de kans op meningsverschillen veel groter. Een lid laat ter zake opmerken dat het hem legistiek gezien toch riskant lijkt om zelfs maar de schijn te wekken van een mogelijke tegenstrijdigheid tussen wet en decreet.

Tegen deze bedenkingen in wordt herhaald dat de beslissingen uiteindelijk slechts concreet geformaliseerd worden door de Raden van Bestuur, en dat er dus op geen enkele wijze wordt afbreuk gedaan aan de rest van de gemeentelijke besluitvormingsstructuur.

Een ander lid roept in dat de praxis van een gestroomlijnde besluitvormingsproces binnen het brede kader waarin met de intercommunales dient te worden onderhandeld vereist dat men adequaat kan optreden door met de Raden van Bestuur als initiële onderhandelingspartners te werken.

Diverse leden treden deze stelling bij, hoewel zij principieel wel stellen dat vanuit democratisch oogpunt het voor hen vanzelfsprekend is dat de besluitvorming op een zo breed mogelijke basis dient te berusten. Als men de zaak pragmatisch bekijkt – hetgeen in economische dossiers zeker noodzakelijk is – levert het doorlopen van de hele beslissingsketen van gemeenteraad over Algemene Vergadering naar Raad van Bestuur echter heel wat praktische bezwaren op. Het betreden van het privé-speelveld vereist snelheid en besluitvaardigheid. Het gaat hier dus om het vinden van het correcte evenwicht tussen democratische legitimiteit en efficiënte besluitvorming.

Andere leden brengen hier tegen in dat de tijds- en efficiëntie-argumentatie in wezen enkel geldt voor de eerste fase, maar bezwaarlijk nog kan worden ingeroepen m.b.t. de tweede fase waarvoor niet minder dan achttien maanden voorzien is. Dientengevolge wordt voorgesteld om de bepaling "exploitatie" te schrappen uit artikel 3 van het voorstel van decreet.

Tegen dit laatste wordt dan weer ingebracht dat de term "exploitatie van het kabelnetwerk" in deze duidelijk slaat op het louter fysiek connecteren van de netten, en niet over het alsdusdanig aanbieden van diensten. Telecommunicatiediensten mogen trouwens sowieso niet worden aangeboden voor 1 januari 1998.

Het lid dat oorspronkelijk reeds wees op het onderscheid tussen fase 1 en fase 2, stelt hierbij de vraag wat er te gebeuren staat indien de intercommunales niet zouden converteren van Telenet Lokaal Net naar Telenet Holding. Wie zal dan instaan voor de noodzakelijke financiële inbreng ?

Wat betreft dit risico op niet-converteren naar de tweede fase toe, wordt gerepliceerd dat het hoogst onwaarschijnlijk is dat de intercommunales die tweede logische stap niet zouden zetten. Qua commerciële overleving op middellange termijn

zijn ze immers verplicht naar commerciële dienstverlening over te schakelen. Een vertegenwoordiger van de regering voegt er daarenboven aan toe dat zelfs in het scenario waarin de intercommunales niet in de tweede fase zouden stappen, er nog steeds een terugvalpositie is voorzien. US West zelf zal wel nooit meer dan 50% mogen verwerven, maar de GIMV en de mediagroepen hebben dan wel een voorkooprecht. Daarop voortbordurend kunnen ook zeer wel nieuwe aandeelhouders gezocht worden. De vraag blijkt nu immers al groter te zijn dan het aanbod.

Tegen dit laatste scenario wordt vanuit de commissie dan weer aangevoerd dat zulks de deur wijd open zou zetten voor een "white knight" à la Electrabel, die zo de strategische know-how van de Telenet zou kunnen verwerven.

4. Antwoord van de heer Luc Van den Brande, minister-president van de Vlaamse regering, Vlaams minister van Buitenlands Beleid, Europese Aangelegenheden, Wetenschap en Technologie

De minister-president juicht toe dat de afgelopen twee weken zeer grondig en uitvoerig is gedebatteerd over de Vlaamse informatiemaatschappij. Hoe men vanaf vandaag de telecommunicatie organiseert, bepaalt immers mee of en in welke mate men zal participeren aan de kennismaatschappij van morgen. Er is trouwens een wedren ontstaan tussen landen en regio's die zich elk op het vlak van de telecommunicatie strategisch willen profileren door het voortouw te nemen bij nieuwe ontwikkelingen of door deze op de voet te volgen.

In deze context zijn de voorbije maanden zowat in alle geïndustrialiseerde landen projecten opgezet in samenwerking tussen de overheid en de privésector met als doelstelling de ontwikkeling van de informatiemaatschappij te sturen en te stimuleren en alle obstakels daarbij weg te werken. Hierin past ook het project Telenet Vlaanderen.

Er is de realiteit van de Europese wetgeving. Met of zonder Telenet Vlaanderen komt er in ieder geval concurrentie voor Belgacom vanaf 1998. De vraag is dan voor welke concurrentie moet worden gekozen. Een buitenlandse groep die zich enkel richt op de meest winstgevende delen van de telecommunicatiemarkt of een Vlaams initiatief dat kansen geeft aan de eigen Vlaamse bedrijven, werkgelegenheid biedt in Vlaanderen en zal instaan voor een eerlijke concurrentie met Belgacom.

De minister-president verkiest het Vlaamse alternatief omdat dit de meeste kansen biedt voor zowel de Vlaamse economie als voor de Vlaamse gebruikers van telecommunicatiediensten. Met deze evolutie geconfronteerd is het de opdracht van de Vlaamse regering om er op toe te zien dat een zo groot mogelijk deel van deze groeisector in Vlaanderen verankerd wordt.

Met het project Telenet Vlaanderen wordt het initiatief genomen om de vele miljarden die geïnvesteerd zijn in de kabelinfrastructuur optimaal te laten renderen.

Belgacom en Telenet Vlaanderen zullen tezamen de markt bezetten waardoor het voor een derde, buitenlandse operator moeilijker, duurder en minder interessant wordt de Vlaamse markt te betreden.

Telenet Vlaanderen is niet de zondebok van de problemen en zorgen van Belgacom. Integendeel Telenet Vlaanderen moet beschouwd worden als een eerlijke en oprechte poging om te anticiperen op de opportuniteiten die zich in de nabije toekomst zullen voordoen.

Het ander punt is het financieel risico voor de intercommunales en de gemeenten. Het is juist dat het project Telenet Vlaanderen een zeker, maar grondig overwogen, dus normaal risico inhoudt. Maar wat is het alternatief? Ook de gemeenten moeten durven vooruitkijken en pro-actief inspelen op de opportuniteiten van de kennismaatschappij van morgen. In de geliberaliseerde markt zullen de gemeenten deze uitdaging kunnen waarmaken met de juiste strategische partners, alleen kunnen ze het niet.

De minister-president wijst de commissie op wat het eigenlijke onderwerp is van het decreet, nl. de deelname mogelijk maken van intercommunales aan vennootschappen die de kabelinfrastructuur zullen uitbouwen tot een interactief-netwerk.

De minister-president geeft zijn standpunt omtrent drie fundamentele discussiepunten.

Ten eerste, waarom zijn het de Raden van Bestuur van de intercommunales die de toetredingsbeslissing kunnen nemen ? De intercommunales kunnen wel degelijk binnen hun statutaire doelstellingen aan upgradering van hun net doen, dit doen ze vandaag reeds en is trouwens hun statutaire plicht. De eerste fase van het project Telenet heeft precies betrekking op deze upgradering van de afzonderlijke netten tot een gemeenschappelijk hoger niveau. De intercommunales krijgen in ruil voor deze upgradering aandelen van de dochtermaatschappij "Telenet lokaal net". Vermits het hier over een strikt statutaire doelstelling gaat, kunnen de Raden van Bestuur hierover beslissen. Dit creëert de nodige tijd voor een betrokkenheid van de gemeenteraden wanneer de intercommunales mochten beslissen om ook een tweede stap te zetten en zich te engageren in de dochtermaatschappij "Telenet operaties".

Ten tweede, inspeliend op het advies van de Raad van State (Stuk 196 (1995-1996) – Nr. 3) : Eigent Vlaanderen zich federale bevoegdheden toe met dit voorstel van decreet ? Neen. Het decreet regelt enkel de de mogelijke deelname van intercommunales aan vennootschappen die de kabelinfrastructuur zullen uitbouwen tot een interactief-netwerk. Dat deze laatste vennootschappen zich ten gepaste tijde tot de federale bevoegde minister en/of het BIPT zullen richten om bepaalde telecomdiensten uit te baten is evident maar heeft niets met dit voorstel van decreet te maken.

Telenet wil uit de startblokken komen op 1 januari 1996; dit is aangewezen omwille van de Europese timing.

Tenslotte, zelfs als men via het voorstel van decreet een reglementaire basis tot stand brengt, dan is er nog steeds geen garantie omtrent de opstart van Telenet Vlaanderen, maar dan worden tenminste de voorwaarden geschapen opdat dit economisch-strategisch belangrijk project voor Vlaanderen het levenslicht zou kunnen zien. De gemeenteraden en de intercommunales krijgen de mogelijkheid hun verantwoordelijkheid op te nemen. De Vlaamse regering biedt het kader; zij beslissen autonoom of ze de uitdaging opnemen.

5. Artikelsgewijze bespreking

Opschrift van het voorstel van decreet

Inzake het opschrift van het ter bespreking voorliggende voorstel van decreet liggen twee amendementen voor.

Enerzijds is er het amendement van de heer Jean-Marie Bogaert dat ertoe strekt in de titel van het decreet expliciet de naam "Telenet Vlaanderen" in te schrijven.

Anderzijds is er het amendement ingediend door de heren Hugo Van Rompaey en Fred Dielens c.s. dat er eensdeels toe strekt de meervoudsvorm "vennootschappen" te introduceren, en dat er andersdeels toe strekt de bepaling "waaraan de bevoegde overheid toevertrouwt" te schrappen.

De indiener van het eerst genoemde amendement motiveert het vanuit zijn bekommernis voor het versterken en verankeren van de Vlaamse identiteit van het project.

De indieners van het tweede amendement roepen voor het gebruik van de meervoudsvorm "vennootschappen" in dat de Europese mededingingswetgeving niet toelaat dat Telenet Vlaanderen, doordat het de enige vennootschap zou zijn tot dewelke intercommunales gemachtigd worden toe te treden, een onrechtmatig concurrentieel voordeel zou verwerven. Om derhalve elke mogelijke Europese klacht daaromtrent te vermijden is het aangewezen te gewagen van vennootschappen in het meervoud. Verderbouwend op deze redenering roept één van de indieners van het tweede amendement in dat deze bezwaren vanzelfsprekend nog zouden worden versterkt indien één vennootschap dan nog nominatim in de titelatuur van het decreet zou worden vermeld.

Het tweede element van dit amendement vertrekt van de vaststelling dat de oorspronkelijke formulering zou kunnen suggeren dat de overheid de uitbouw en/of exploitatie van het kabelnetwerk in concessie geeft. Deze dubbelzinnigheid wordt door de nieuwe formulering weggewerkt.

Meerdere leden drukken hun sympathie uit voor het streven naar bevestiging van de Vlaamse identiteit, ook op economisch vlak, maar voeren aan dat vanuit pragmatisch oogpunt gezien zulks contraproductief dreigt te werken. Ter staving wordt ingeroepen dat daar waar het duidelijk is dat het project zijn origines vindt in Vlaanderen, het naar de toekomst toe zeker niet mag uitgesloten worden dat het ook internationaal gaat. De naamgeving "Telenet Vlaanderen" zou het project in dat geval wel eens parten kunnen spelen, omdat het als een geografische beperking zou kunnen geïnterpreteerd worden.

Een lid laat tevens opmerken dat het hem vreemd overkomt dat de decreetgever de naam van wat in essentie een particulier project is zou vastleggen. Hij herinnert er de Commissie nogmaals aan dat het voorliggende project géén overheidsinitiatief is.

Op de vraag van een lid of "Telenet Vlaanderen" een beschermde naam is; wordt door een vertegenwoordiger van de minister-president geantwoord dat het bedrijf "Sprint" de benaming "Telenet" wettelijk heeft neergelegd. De toevoeging van het lid "Vlaanderen" zou echter eventuele wettelijke bezwaren vanuit het oogpunt van de merkenbescherming kunnen ondervangen.

Ten overvloede bevestigt de minister-president dat welke uiteindelijk ook de juridisch-commerciële benaming moge

worden, de naam "Telenet-Vlaanderen" bij de concrete projectuitvoering, sowieso steeds gehanteerd zal blijven worden.

In het licht van de verstrekte uitleg en de gedane toezegging om bij de project-operationalisering wél nog gewag te maken van de oorspronkelijke naam, stemt de heer Jean-Marie Bogaert er mee in om zijn amendement in te trekken, teneinde zeker geen problemen te scheppen op Europees niveau.

Het overblijvende tweede amendement van de heren Hugo Van Rompaey en Fred Dielens c.s. wordt daarna aangenomen met 23 stemmen voor bij 4 onthoudingen.

Artikel 1

Dit artikel dat de constitutionele grondslag van het decreet aangeeft wordt zonder opmerkingen éénparig aangenomen met 27 stemmen.

Artikel 2

Bij artikel 2 ligt eveneens een amendement voor van de hand van de heer Jean-Marie Bogaert dat er toe strekt de onderneming waarin de kabelmaatschappijen kunnen participeren nominatim aan te duiden als zijnde "Telenet Vlaanderen".

In het licht van de argumenten die werden aangevoerd n.a.v. de bespreking die gewijd werd aan het opschrift van het voorstel van decreet trekt de indiener dit amendement eveneens terug.

Het artikel wordt zonder verdere opmerkingen aangenomen met 25 stemmen, bij 2 onthoudingen.

Artikel 3

Bij dit artikel liggen meerdere amendementen voor.

Een eerste reeks amendementen heeft betrekking op het in artikel 3 aangeduide beslissingsorgaan, zijnde de Raad van Bestuur van de intercommunale. Deze amendementen strekken ertoe de beslissingsbevoegdheid bij de algemene vergadering van de intercommunale te leggen, die op haar beurt het weze vooraf dan wel achteraf ter zake een specifiek mandaat moet gekregen hebben vanwege de betrokken gemeenteraden. De amendementen werden respectievelijk ingediend door de heer Karel De Gucht en de heer Jean-Marie Bogaert.

In navolging en in verderzetting van het reeds naar aanleiding van de algemene bespreking van het voorstel van decreet gevoerde debat, ontspint zich een discussie over het meest aangewezen beslissingsforum voor een eventuele participatie in het project.

Ter stemming gelegd wordt het amendement van de heer Karel De Gucht verworpen met 16 stemmen tegen 10. Het amendement van de heer Jean-Marie Bogaert wordt verworpen met dezelfde stemming.

Daaromtrent verzocht de mening van de Vlaamse regering te kennen te geven laat de minister-president opmerken dat het een absolute noodzaak is om tot een maximaal werkbare tekstversie te komen, inzake de voorziene besluitvorming. In de eerste fase van de operatie, die bestaat uit de gewone modernisering van het net, en die derhalve moet beschouwd worden als een soort inbreng in natura, meent de minister-

president dat zulks zonder enig bezwaar moet kunnen gebeuren door de Raden van Bestuur van de verschillende intercommunales. Voor wat betreft de voorziene tweede fase, de verdere inbreng van cash-middelen kan zich wél een probleem stellen als men hetzelfde besluitvormingsmechanisme zou willen handhaven. Theoretisch zou het derhalve aangewezen zijn om tot een zekere vorm van gesplitste besluitvorming over te gaan. In de praktijk echter blijkt het vrijwel ondoenbaar om via een decretaal geijkte formule de fasen 1 en 2 strikt van elkaar te scheiden. Dit laatste wordt door alle leden van de commissie onderkend als zijnde inderdaad een vrij problematisch gegeven.

Om deze problematiek te ondervangen worden staande ter zitting nog twee amendementen ingediend respectievelijk door de heer Karel De Gucht en door de heren Paul Deprez, Hugo Van Rompaey en Fred Dielens.

Het eerst vernoemde van deze beide laatste amendementen poogt tot een formulering te komen van de te onderscheiden fasen door "uitbouw" en "exploitatie" tot voorwerp te maken van onderscheiden goedkeuringen. Terwijl het tweede, door het toevoegen van de zinsnede "en in het kader van hun statutaire doelstellingen" poogt de bevoegdheid van de Raad van Bestuur beter te delimiteren, en deze daardoor ook te beperken tot de eerste fase van de operatie.

Met deze tweede optie kan de minister-president instemmen, die meent dat de bedoelde toevoeging enerzijds de benodigde zekerheid biedt dat er in de eerste fase via een snelle besluitvorming zal kunnen worden ingetreden in de operatie, terwijl de toevoeging eveneens garanties inhoudt dat voor de tweede fase andere besluitvormingsorganen hun zeg zullen krijgen. Via deze toevoeging aan de oorspronkelijke tekst wordt aldus de juiste cesuur aangebracht, terwijl er toch geen afbreuk wordt gedaan aan de werkbaarheid van het bepaalde.

Ten overvloede herhaalt de minister-president daarop nog eens dat, mede gezien de bepaling in het document over de juridische structuur van Telenet Vlaanderen luidens dewelke de conversie (d.w.z. de deelname aan fase 2 van het project) een wijziging van de statuten van de intercommunales vergt, het amendement op een onweerlegbare manier duidelijk maakt dat het decreet tekstueel enkel en alleen op fase 1 van de operatie betrekking heeft. Voor de fase die echte risico's meebrengt, te weten de tweede fase, dient de beslissing te worden genomen in de Algemene Vergadering van de intercommunales, en in fine dus eigenlijk in de verschillende gemeenteraden.

In het licht van deze explicitering trekt de heer Karel De Gucht zijn oorspronkelijke amendement ter zake in en vervangt het door een amendement dat in de lijn ligt van het door de heren Deprez, Van Rompaey en Dielens ingediende amendement, weze het dat het de zaak wat meer expliciteert.

Binnen de commissie groeit een ruim gedragen consensus dat met de formulering van het amendement van de heren Paul Deprez, Hugo Van Rompaey en Fred Dielens tevens wordt vermeden dat de centrale Vlaamse overheid rechtstreeks zou ingrijpen in de intercommunale besluitvorming. Door de door het laatstgenoemde amendement gedane toevoeging wordt ten overvloede duidelijk gemaakt dat de draagwijdte van de decretale bepaling beperkt is, en dat de intercommunales zelf de volledige afwegingsbevoegdheid behouden. Deze toevoeging impliceert volgens sommigen zelfs dat, in de onwaarschijnlijke hypothese dat er reeds problemen zouden rijzen over de eerste fase, men reeds dan zou moeten terugvallen op een beslissing van de Algemene Vergadering.

Nog volgens diverse leden is dit amendement strikt wettelijk gezien zelfs niet echt noodzakelijk, maar is het de loutere explicitering van de ter zake geldende algemene principes. Ter staving van de bevoegdheid van de Raden van Bestuur wordt het precedent aangehaald van de beslissing die in verschillende intercommunales reeds werd genomen om de capaciteit van het kabelnetwerk te verhogen. Dit werd aangemerkt als een loutere moderniseringsaangelegenheid die volledig viel binnen de normale bevoegdheidssfeer van de Raden van Bestuur.

Tevens wordt door sommigen aangehaald dat in de praktijk alle intercommunales, zonder uitzondering, ten allen tijde de grootst mogelijke inspanningen leveren om hun respectievelijke gemeenteraden zo goed mogelijk in te lichten. En dat zij daarenboven ook steeds de grootst mogelijke zorg besteden aan de voorbereiding van die situaties waarin het de jure noodzakelijk zou worden om beslissingen te laten nemen door de gemeenteraden.

Alle leden zijn het er unaniem over eens dat er een oplossing moet gevonden worden die voor de eerste fase toelaat snel tot operationele beslissingen te komen.

Een lid laat desalniettemin opmerken dat er volgens hem toch nog een laatste sluitstuk ontbreekt in de bovenstaande redenering. Men gaat er daarbij namelijk van uit dat er – mits aanpassing van de statuten – voor de tweede fase eigenlijk geen decretale basis meer zou nodig zijn. Volgens het desbetreffende lid zou daarvoor wel degelijk een nieuw decreet vereist zijn. Hetgeen zou kunnen worden voorkomen door eenvoudigweg zijn amendement met betrekking tot de splitting aan te brengen tussen uitbouw en exploitatie over te nemen. Op die manier zou men in één enkel decreet, via twee onderscheiden bepalingen, de decretale grondslag verenigen voor de beide fasen van de operatie.

Dit laatste wordt gecounterd door er op te wijzen, dat er in feite helemaal geen nieuw decreet nodig kan zijn, noch zelfs maar mogelijk is, omdat het Vlaamse Gewest voor de bedoelde situatie enkel en alleen bevoegd is om post-factum zijn voogdij uit te oefenen.

Een lid laat verder opmerken dat een participatie in cash, dan wel een inbreng van 1% in natura tegen aandelen (dit laatste reeds voorzien zijnde in de eerste fase) volgens hem juridisch precies hetzelfde betekent. Overeenkomstig het Wetboek van Koophandel zijn het twee modaliteiten voor inschrijving op het kapitaal van een vennootschap. Qua juridische natuur zijn beide operaties gelijk. Zelfs voor de eerste fase zou dus eigenlijk het statutair vastgelegde gewone bevoegdheidsveld van de Raad van Bestuur reeds worden overschreden.

Hiertegen wordt ingebracht dat enkel de formele kant van de respectievelijke rechtshandelingen zekere gelijkenissen vertoont, maar dat – ook overeenkomstig het Wetboek van Koophandel – de natuur van beide rechtshandelingen, door hun zeer onderscheiden finaliteit, geheel anders ligt.

Een ander lid wenst los van de juridische techniciteit van dit discussiepunt ook nog een punt van principiële aard naar voor te brengen, waarvoor hij verwijst naar een passage uit "Intercommunales Onderweg", slottoespraak gehouden door toenmalig Vlaams minister van Binnenlandse Aangelegenheden Theo Kelchtermans, te Gent op 26 oktober 1994. De passage luidt als volgt :

"In het kader van een nieuwe decretale regeling wens ik ook te onderzoeken in welke mate en binnen welke grenzen intercommunales desgevallend zouden kunnen deelnemen

aan particuliere handelsvennootschappen. Ik wens op die fundamentele problematiek vandaag niet vooruit te lopen. Wel moet duidelijk zijn dat ingeval deze weg wordt geopend, het algemeen erkend openbaar nut en het klaarblijkelijk maatschappelijk belang van het initiatief in ieder geval bepalende voorwaarden zullen zijn. Evenzeer zal voor zulke deelnemingen een uitdrukkelijk mandaat van de gemeenteraden nodig zijn, terwijl zulke beslissing van de intercommunale onder het bijzonder toezicht van de Vlaamse regering moet vallen.

Louter commerciële participaties die niet gesitueerd moeten worden in de sfeer van de private concurrentie behoren niet tot een mogelijke opdracht van de lokale besturen."

De minister-president repliceert hierop dat deze passage specifiek in het licht van de toen opgang makende problematiek van de intrede van de gemeentes in Distrigas dient gesitueerd te worden. En dat er niet meer mag in gezien worden dan een eerste voorzet naar een algemeen nieuw kaderdecreet op de intercommunales.

Ter stemming gelegd wordt het resterende amendement van de heer Karel De Gucht verworpen met 12 stemmen tegen 15. Het amendement van de heren Paul Deprez, Hugo Van Rompaey en Fred Dielens wordt aangenomen met 15 stemmen, tegen 12.

Daarna wordt overgegaan tot het onderzoek van een amendement van de heren Hugo Van Rompaey en Fred Dielens c.s. dat ertoe strekt – in overeenstemming met de terminologie gehanteerd in de vennootschapswetgeving – overal de term "participatie" te vervangen door "deelname", terwijl ook opnieuw de verwijzing naar de overheid wordt weggelaten.

Ter stemming gelegd wordt dit amendement aangenomen met 25 stemmen tegen 2.

Een amendement van de heer Jean-Marie Bogaert heeft voornamelijk betrekking op het inschrijven van een soort middelenverbintenis in de statuten van Telenet Vlaanderen om ook de Vlaamse Brusselaars te bereiken.

Hiertegen wordt ingebracht dat Vlaanderen niet bevoegd is voor de intercommunales gesitueerd op het grondgebied van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Tevens wordt er op gewezen dat aan deze wens in ruime mate tegemoet wordt gekomen in het voorstel van resolutie waaromtrent een akkoord werd bereikt tussen de meerderheidspartijen en de Volksunie en Agalev.

De commissie blijkt het er uiteindelijk unaniem over eens te zijn dat het haar uitdrukkelijke wens is dat Vlaanderen alle mogelijke inspanningen zou leveren opdat Telenet, via een daartoe uitgewerkt samenwerkingsakkoord met de bevoegde Brusselse overheid, tot de Brusselse Vlamingen zou kunnen doordringen.

Op basis van deze garantie gaat de heer Jean-Marie Bogaert er mee akkoord zijn amendement in te trekken.

Hierna wordt overgegaan tot een volgend punt inzake het inbouwen in het decreet van de mogelijkheid om te komen tot een verkoop door de intercommunales van hun netwerk. Hieromtrent werd eveneens een amendement ingediend door de heer Karel De Gucht die meent dat op termijn gemeenten vrij moeten zijn om over te gaan tot de valorisatie – eventueel onder verschillende vormen van verkoop – van hun kabelpatrimonium.

Een ander lid meent dat een dergelijke verkoop voor de intercommunales zou neerkomen op een echte abdicatie, en in

elk geval steeds een gemakkelijksoplossing is, die op lange termijn niet lonend zal blijken. Hij verwijst hiervoor naar de stad Amsterdam die zijn kabelnetwerk inderdaad recent verkocht heeft en daar op korte termijn een lucratieve zaak mee lijkt te hebben gedaan. Dit is het soort optie dat in Vlaanderen op het terrein echter niet leeft bij de intercommunales. Zij wensen integendeel als publieke lichamen betrokken te blijven bij de kabelcommercialisatie, omdat zij overtuigd zijn van het potentieel van die activiteit, en omdat zij menen dat de publieke overheden hierin hun rol moeten kunnen spelen, én hun verantwoordelijkheden moeten opnemen. Het opnemen van de verkoop-optie in het voorstel van decreet zou volgens hem het slechte voorbeeld geven zijn. Tevens argumenteert hij dat zelfs in de mate dat slechts enkele intercommunales eventueel geneigd zouden zijn te verkopen, zulks onherstelbare gaten zou slaan in wat tot op heden een vrij homogeen gemeentelijk communicatieveld is.

Het amendement van de heer Karel De Gucht wordt uiteindelijk verworpen met 19 stemmen tegen 6, bij 2 onthoudingen.

Bij een volgend amendement wil de heer Karel De Gucht, onder verwijzing naar de machtspositie die Electrabel inneemt binnen de gemengde intercommunales, een onverenigbaarheid inbouwen tussen participatie in de telecommunicatievennootschap enerzijds, en het vervullen van beheerscontracten en/of leveringscontracten met deze vennootschap anderzijds. Dit zou ervoor moeten zorgen dat de technische know-how die ongetwijfeld door Telenet Vlaanderen zal worden opgebouwd ook binnen die onderneming zal blijven en daar ook gevaloriseerd zal kunnen worden.

Een ander lid brengt daar tegen in dat deze bepaling wel eens problemen zou kunnen opleveren met de participatie van US West, aangezien dit bedrijf precies voor zijn know-how wordt aangetrokken, en die via Telenet Vlaanderen zeker ook verder zal uitbouwen.

Ter stemming gelegd wordt het amendement verworpen met 15 stemmen tegen 8, bij 4 onthoudingen.

Een verder amendement van de heer Karel De Gucht strekt ertoe de mogelijkheid tot het herstel van de fysieke integriteit van het kabelnetwerk te verzekeren in de eventualiteit van een faillissementsscenario. Verwijzend naar de al eerder geciteerde nota nopens de juridische structuur van Telenet Vlaanderen die stelt dat een eventueel faillissement enkel het gedeelte "operaties" zou betreffen, wil de indiener deze hypothese op een wat meer neutrale wijze inbouwen in het voorstel van decreet.

Andere leden bevestigen dat dit voor de intercommunales effectief een grote zorg is, en dat de zaak derhalve dan ook reeds grondig werd uitgediscussieerd in de onderhandelingen tussen Telenet Vlaanderen en de intercommunales. Voor de initiële zes miljard zouden de intercommunales sowieso moeten investeren. En voor wat betreft de eigenlijke intrede in het risicokapitaal werden voor de faillissementshypothese diverse afdekkingsclausules bedongen. De intercommunales hebben met andere woorden zelf voldoende waarborgen bekomen opdat ook naar de toekomst toe hun opportuniteiten en acties gevrijwaard zouden blijven. De intercommunales hebben derhalve reeds in een zodanige mate hun verantwoordelijkheden opgenomen dat het voorgestelde amendement overbodig is geworden.

Bij de stemming wordt dit amendement verworpen met 15 stemmen tegen 8, bij 4 onthoudingen.

De totaliteit van het aldus geamendeerde artikel 3 wordt tenslotte aangenomen met 17 stemmen tegen 10.

Artikel 4

Bij artikel 4 werd een technisch amendement neergelegd door de heer Karel De Gucht dat er – in overeenstemming met artikel 13, paragraaf 1 van de wet van 22 december 1986 betreffende de intercommunales – toe strekt overal in de tekst de term "openbare sector" te vervangen door "publiekrechtelijke rechtspersonen". Hij wordt hierin bijgetreden door diverse leden die zijn formulering legistiek correcter vinden.

Anderen brengen hier dan weer tegen in dat ook deze formulering nog niet geheel voldoening schenkt in het licht van voornoemd wetsartikel. De wet van 22 december 1986 heeft het inzake de intercommunales immers over twee soorten van rechtspersonen, de publiekrechtelijke en de privaatrechtelijke, en ook over de interrelatie tussen de beide.

Ook de minister-president is het er mee eens dat "openbare sector" een juridisch onzuivere term is. Een formulering dient gevonden die er op wijst dat het overeenkomstig de hogergeciteerde wet op de intercommunales om een "publiek mandaat" moet gaan.

Staande ter zitting wordt er diensgevolge een amendement ingediend door de heren Paul Deprez, Hugo Van Rompaey, Fred Dielens en Peter Vanvelthoven, dat ertoe strekt overal in artikel 4 de term "openbare sector" weg te laten, hetgeen moet leiden tot een formulering "...een mandaat te bekleden overeenkomstig artikel 13, paragraaf 1 van de wet van 22 december 1986 betreffende de intercommunales".

In het licht van deze formulering gaat de heer Karel De Gucht er mee akkoord zijn amendement ter zake in te trekken.

Ter stemming gelegd wordt het amendement van de heren Paul Deprez, Hugo Van Rompaey, Fred Dielens en Peter Vanvelthoven unaniem aangenomen met 27 stemmen.

Een finale reeks van amendementen op artikel 4 van de heren Hugo Van Rompaey en Fred Dielens c.s. zijn eveneens van technische aard en betreffen weerom de weglating van de verwijzing naar de overheid; het ondubbelzinnig conditioneel maken van het lidmaatschap van de Raad van Bestuur als voorwaarde om eveneens te kunnen zetelen als vertegenwoordiger van de intercommunales; een toevoeging van de term "organen van" dit teneinde de derde paragraaf van artikel vier in overeenstemming te brengen met de andere paragrafen van het artikel; en ten slotte ook een combinatie van het eerste element (overheid) en het derde element (organen) van dit amendement.

Deze amendementen worden alle aangenomen met 25 stemmen, bij 2 onthoudingen.

Het aldus geamendeerde artikel 4 wordt aangenomen met 25 stemmen, bij 2 onthoudingen.

6. Eindstemming

Het gehele voorstel van decreet zoals het werd geamendeerd naar aanleiding van de artikelsgewijze bespreking wordt aangenomen met 17 stemmen tegen 2, bij 7 onthoudingen.

De VLD motiveert bij monde van de heer Karel De Gucht haar onthouding door te verwijzen naar de ontgoocheling die zij heeft opgelopen ten gevolge van het feit dat haar amendementen door de meerderheid werden verworpen.

Bij monde van mevrouw Nelly Maes motiveert de Volksunie haar onthouding door te wijzen op de principiële ongerustheid die bij haar leeft dat het finaal bereikte resultaat onvoldoende de via amendementen geventileerde VU-doelstellingen zal weten te verwezenlijken.

De minister-president dankt hierop alle commissieleden voor hun constructieve inzet en prijst de Vlaamse Raad voor de betoonde alertheid en slagvaardigheid in zijn behandeling van het uit het programmadecreet gelichte artikel 14. Hij constateert dat bij deze nog maar eens het proefondervindelijk bewijs is geleverd dat het Vlaamse parlement het bij uitstek geschikte forum is voor het houden van inzichtelijke discussies over moeilijke maar naar de toekomst toe belangrijke maatschappelijke uitdagingen.

Tevens wenst hij er op te wijzen dat, alhoewel een aantal amendementen misschien niet formeel werden weerhouden, zij toch de inspiratiebron zijn geweest voor diverse bijzonder nuttige bijsturingen aan het voorstel van decreet.

De voorzitter sluit hierop de commissiewerkzaamheden af met het richten van een woord van dank tot alle commissieleden, van meerderheid én oppositie, voor hun constructieve inbreng in de discussies. Tevens looft hij allen die door hun inzet de diverse bijsturingselementen hebben helpen uitkristalliseren.

De verslaggevers,

Herman CANDRIES
Karel DE GUCHT

De voorzitter,

Robert VOORHAMME

TEKST AANGENOMEN DOOR DE COMMISSIE

**Voorstel van decreet
houdende machtiging van de intercommunales
voor kabeldistributie tot deelname aan vennootschappen
die het kabelnetwerk in Vlaanderen tot een interactief
communicatie-netwerk uitbouwen en/of exploiteren**

Artikel 1

Dit decreet regelt een aangelegenheid als bedoeld in artikel 39 van de Grondwet.

Artikel 2

Voor de toepassing van dit decreet wordt onder intercommunales verstaan de intercommunales die, overeenkomstig hun statutaire doelstellingen, in Vlaanderen een kabeldistributienetwerk beheren of uitbaten.

Artikel 3

Intercommunales kunnen, bij beslissing van de raad van bestuur en in het kader van hun statutaire doelstellingen, deelnemen in vennootschappen die het kabelnetwerk in Vlaanderen tot een interactief communicatie-netwerk uitbouwen en/of exploiteren. Deze vorm van deelname wordt hierna rechtstreekse deelname genoemd.

Intercommunales kunnen eveneens, bij beslissing van de raad van bestuur en in het kader van hun statutaire doelstellingen, voor de doeleinden van deze deelname, alleen of samen met andere intercommunales, een vennootschap oprichten die deelneemt in vennootschappen die het kabelnetwerk in Vlaanderen tot een interactief communicatie-netwerk uitbouwen en/of exploiteren. Deze vorm van deelname wordt hierna onrechtstreekse deelname genoemd.

De wijze waarop de rechtstreekse of onrechtstreekse deelname gestalte krijgt, wordt vastgesteld in de statuten van vennootschappen die het kabelnetwerk in Vlaanderen tot een interactief communicatie-netwerk uitbouwen en/of exploiteren. Deze deelname kan bestaan in een eigendoms- of een gebruiks-inbreng van het geheel of een deel van de infrastructuur en/of een financiële inbreng.

De totale deelname van intercommunales, zowel de rechtstreekse als de onrechtstreekse, in vennootschappen die het kabelnetwerk in Vlaanderen tot een interactief communicatie-netwerk uitbouwen en/of exploiteren, mag nooit meer bedragen dan 49 percent van het kapitaal van deze vennootschappen, behalve in een overgangsfase die niet langer dan een jaar mag duren.

De intercommunales kunnen het geheel of een deel van de infrastructuur op contractuele basis ter beschikking stellen.

Artikel 4

Als vertegenwoordigers van intercommunales in de organen van vennootschappen die het kabelnetwerk in Vlaanderen tot een interactief communicatie-netwerk uitbouwen en/of exploiteren, kunnen uitsluitend personen zetelen die ook zetelen in de raad van bestuur van intercommunales

overeenkomstig artikel 13, §1 van de wet van 22 december 1986 betreffende de intercommunales.

Ten minste de helft van het totaal aantal vertegenwoordigers van intercommunales en van de vennootschappen bedoeld in artikel 3, tweede lid, in de organen van vennootschappen die het kabelnetwerk in Vlaanderen tot een interactief communicatie-netwerk uitbouwen en/of exploiteren, dient een mandaat te bekleden overeenkomstig artikel 13, §1 van de wet van 22 december 1986 betreffende de intercommunales.

Ten minste de helft van de vertegenwoordigers van intercommunales in de organen van de vennootschappen bedoeld in artikel 3, tweede lid dient een mandaat te bekleden overeenkomstig artikel 13, §1 van de wet van 22 december 1986 betreffende de intercommunales.

Ten minste de helft van de vertegenwoordigers van intercommunales in de organen van vennootschappen die het kabelnetwerk in Vlaanderen tot een interactief communicatienetwerk uitbouwen en/of exploiteren, dient een mandaat te bekleden overeenkomstig artikel 13, §1 van de wet van 22 december 1986 betreffende de intercommunales.

BIJLAGEN

INHOUD

	Blz.
– Hoorzitting met een delegatie van Telenet-Vlaanderen	35-62
– Telenet-Vlaanderen : Juridische structuren	63-68
– Hoorzitting met een delegatie van de zuivere en de gemengde inter-communales en met Electrabel	69-84
– Hoorzitting met Professor J.-C. Burgelman en afgevaardigden van BELTUG, BELGACOM, Europese Commissie en BIPT	86-130

HOORZITTING MET EEN DELEGATIE VAN TELENET-VLAANDEREN

Vergadering van donderdag 9 november 1995

Samenstelling van de delegatie :

De heren Guido Declercq, projectmanager ; Piet Vandermeersch, financieel directeur ; Alex Brabers, senior investment manager GIMV ; Dirk Boogmans, directeur GIMV.

UITEENZETTING DOOR DE DELEGATIELEDEN VAN TELENET VLAANDEREN

De heer Boogmans : In de presentatie wordt het historisch perspectief geschetst waarbinnen het opzet is ontstaan, teneinde zo meer duidelijkheid te kunnen scheppen nopens de huidige stand van zaken van het project.

Verder komen doorheen een elftal punten vooral ook de inhoudelijke aspecten van het project aan bod. Vertrekkend vanuit een korte overzichtsschets van het project en van de hogervermelde summier beschrijving van de historische achtergronden worden meer bepaald de project-partners behandeld, waarna wordt ingegaan op een aantal zeer specifieke elementen. Te weten : de technische aspecten, het – zéér belangrijke – regelgevend kader, de gevolgde marketingstrategie (meer bepaald het type van klanten dat wordt beoogd), en de samenwerking met de intercommunales en met Belgacom. Hierna komen de financiële en de juridische aspecten die te maken hebben met de structuur van de onderneming aan bod.

Finaal zal worden ingegaan op de te verwachten effecten van de op stapel staande deregulering in België, de voordelen die Telenet Vlaanderen heeft op het vlak van de infrastructuurconcurrentie, en de problematiek van de universele dienstverlening. Deze laatste vormt trouwens ook een zeer belangrijk gegeven binnen de nu op het federale niveau gevoerde discussies over de aldaar op stapel staande programmawet.

I. UITEENZETTING DOOR DE HEER DIRK BOOGMANS

1. Telenet Vlaanderen kort

1.1 Wat is telenet Vlaanderen ?

A. INTERACTIEF BREEDBANDNETWERK

Telenet Vlaanderen is een project dat het opzetten van een interactief breedbandnetwerk beoogt.

"Interactiviteit" betekent dat er – in tegenstelling tot hetgeen het geval is bij het huidige kabelnet dat slechts communicatie in één richting toelaat – nu ook tweerichtingscommunicatie zal voorzien worden.

Doordat het bij Telenet Vlaanderen om een "breedbandnetwerk" gaat, onderscheidt dit project zich ook ten gronde van het bestaande, op koperdraad gebaseerde, Belgacom-netwerk. Het door Telenet Vlaanderen beoogde netwerk zal immers een véél hogere transmissiecapaciteit hebben.

B. TELECOMMUNICATIE, MULTIMEDIA EN KABEL TV-DIENSTEN

De mogelijkheden inzake commercialisatie van dit interactief breedbandnetwerk zijn drievoudig.

Vooreerst is er de telecommunicatie in enge zin (hetgeen in essentie telefonie-diensten betekent), vervolgens is er alles wat te maken heeft met multimedia, en tenslotte is er ook nog het klassieke aanbieden van kabelTV-diensten. Dit laatste kan al dan niet in samenwerking met de intercommunales gebeuren. Op de hieromtrent met de intercommunales gemaakte afspraken wordt verder in de presentatie nog ten gronde teruggeko-

C. GEBASEERD OP BESTAANDE KABELNETWERKEN EN ALTERNATIEVE NETWERKEN

Bij Telenet Vlaanderen gaat het níét om een totaal nieuw netwerk. Het is integendeel gebaseerd op het reeds bestaande kabelnetwerk.

Vooraf ook vanuit financieel oogpunt is dit een uiterst belangrijk gegeven. Het aanleggen van een totaal nieuw netwerk zou immers gemakkelijk een paar honderden miljarden kunnen kosten, hetgeen het project virtueel onhaalbaar zou maken. Hier echter volstaat het in essentie om het bestaande netwerk in capaciteit te verhogen en het interactief te maken, om de beoogde diensten te kunnen aanbieden.

Daarnaast bestaat ook de mogelijkheid dat – steeds op basis van het kabelnetwerk – nog een aantal andere, alternatieve, netwerken aan het net zouden worden gekoppeld. Hierbij kan o.a. gedacht worden aan bepaalde netwerken die in het bezit zijn van de Vlaamse administratie, of ook aan het netwerk van de spoorwegen.

1.2 Fasering

A. CONCEPT : OKTOBER 1994

Het basisconcept werd voorgelegd aan de Vlaamse regering in de loop van oktober 1994. Deze besliste daarop aan de GIMV de opdracht te geven een haalbaarheidsstudie en een business-plan uit te werken rond het Telenet Vlaanderen-project.

B. HAALBAARHEIDSSTUDIE : JULI 1995

De afspraak met de Vlaamse regering was om de haalbaarheidsstudie te realiseren voor midden 1995. Deze doelstelling werd gehaald. In juli 1995 werden immers de resultaten van de studie voorgelegd aan de diverse partners én aan de Vlaamse regering.

C. BUSINESS-PLAN : OKTOBER 1995

Op basis van de positieve resultaten van de haalbaarheidsstudie beslisten de diverse partners om deze studie ook om te zetten in een business-plan.

Hiermee werd dan ook onmiddellijk na de vakantieperiode van dit jaar gestart. Over de maanden september en oktober werd het business-plan uitgewerkt, zodanig dat het op heden praktisch gefinaliseerd is. De werkzaamheden zijn ondertussen immers reeds zo ver opgeschoten dat de laatste hand wordt gelegd aan de definitieve versie van het business-plan in functie van de concrete en juiste afspraken met de diverse partners, (d.w.z. voornamelijk met de kabelintercommunales).

D. OPRICHTING ONDERNEMING

De logische volgende stap zal uiteraard gelegen zijn in de oprichting van een de vennootschap.

2. Telenet perspectief

2.1 Studie door het Vlaamse Gewest en de GIMV

Samen met het Vlaamse Gewest nam de GIMV in 1994 het initiatief voor het opstarten van een studie rond de globale problematiek van de nieuwe diensten op kabel- en telefoonlijnen. De conclusies van deze studie omvatten mede een aantal concrete beleidsadviezen aan de Vlaamse regering. Alsdusdanig vormen zij dan ook het globaal kader binnen hetwelke het Telenet Vlaanderen-project werd uitgewerkt, maar ze zijn tegelijk ook omvattender dan het loutere Telenet-project.

2.2 Conclusies

A. TELENET VLAANDEREN : INTERACTIEF BREEDBAND NETWERK

De conclusies van de studie omvatten meerdere, met elkaar verbonden, aspecten. De conclusies die rechtstreeks over Telenet Vlaanderen handelen zijn hierbij – al ware het maar door de eraan verbonden financiële consequenties – ongetwijfeld het belangrijkste onderdeel. In het kader van een globale strategie van de Vlaamse overheid rond de nieuwe diensten, mogen echter ook een aantal andere belangrijke elementen niet uit het oog worden verloren.

B. VLAAMS VOORSTEL VOOR REGULERING

Vanuit de constatacie dat telecommunicatie voor het voeren van een Vlaamse regionale economische politiek bijzonder belangrijk is, dringt een specifiek Vlaams voorstel tot regulering zich op.

Statistieken inzake de lokalisatieproblematiek tonen immers duidelijk aan dat zowel voor het aantrekken van nieuwe bedrijven als voor het behoud van een competitieve omgeving, de aanwezigheid en optimale beschikbaarheid van een goed uitgerust telecommunicatienetwerk, essentieel is.

Daar waar de meeste economische bevoegdheden (*sensu stricto*) zich reeds op regionaal niveau bevinden, moeten wij echter constateren dat alles wat met regelgeving rond telecommunicatie te maken heeft zich nog op federaal vlak situeert. In de mate echter dat telecommunicatie ook wordt onderkend als een belangrijk element van economische politiek (cfr. *supra*) is het onlogisch dat het federale niveau hier exclusief bevoegd zou zijn.

Vandaar dat één van de conclusies van de studie het voorstel inhoudt dat de Vlaamse regering – mede in het licht van het Europees gegeven – veel explicieter zou betrokken worden in heel het regelgevend gebeuren rond de telecommunicatie.

C. MEDIALAB : STIMULEREN VAN MULTIMEDIADIENSTEN

Een derde conclusie-element heeft geresulteerd in het opzetten van de structuur "Medialab". Historisch gezien is het dus belangrijk dat het bij Telenet Vlaanderen ab initio niet enkel om een "infrastructuur-project" ging, maar dat er wel degelijk van in den beginne ook aandacht werd besteed aan het aspect "nieuwe diensten". I.v.m. deze nieuwe diensten spelen twee elementen een cruciale rol.

Vooreerst is er het zuiver technologisch gegeven. Dit is voor een groot deel reeds goed bekend, en er zijn ter zake ook reeds bepaalde mechanismen opgezet. Voor dit laatste kan bijvoorbeeld verwezen worden naar de subsidiëringmogelijkheden via het I.W.T.

De marketing-gerichte gegevens – en meer bepaald hoe de consumenten zullen reageren op de nieuwe technologie, en op de daarlangs aangeboden diensten – zorgen daarentegen voor een veel grotere factor van onzekerheid.

Ook een aantal juridische aspecten van (bijv. inzake tele-winkelen) en arbeidsrechtelijke en arbeidssociologische consequenties van de nieuwe diensten (bijv. inzake tele-werken) moeten nog nader onderzocht worden.

Los van de hele technologische problematiek, (waar degelijke oplossingen voorhanden zijn), stelt er zich derhalve nog een veelheid aan interdisciplinair te benaderen vragen. Voor het degelijk benaderen van deze laatste bestond er tot nog toe de facto geen mechanisme. Vandaar dan ook het ontstaan van het concept van een medialab. Dit moet de link leggen tussen de technologische aspecten, de marktaspecten en het regulerend kader én oplossingen aandragen voor de diverse problematieken die voortvloeien uit de interactie tussen de vermelde domeinen.

D. NIEUWE DIENSTEN

Een vierde conclusie-element omvat een meer algemeen advies aan de Vlaamse regering m.b.t. de nieuwe diensten. Hierbij wordt met name geconstateerd dat er in Vlaanderen misschien wel heel wat know-how aanwezig is, maar dat het vaak ontbreekt aan het nodige risico-kapitaal voor de ondersteuning van concrete initiatieven in de sector van de nieuwe diensten.

Daarom werd aan de Vlaamse regering voorgesteld dat de GIMV als algemene risico-kapitaalverschaffer ter zake een belangrijke rol zou kunnen vervullen. Deze dient eventueel te worden vastgelegd in een beheersovereenkomst.

2.3 Conclusies

A. FORMELE GOEDKEURING

Vooraleer tot actie kon worden overgegaan diende de Vlaamse regering formeel haar goedkeuring te hechten aan de resultaten van de hogervernoemde studie.

B. DEMONSTRATIEPROJECTEN BINNEN ADMINISTRATIE

Ter ondersteuning van het initiatief werd tevens beslist dat er zou gestart worden met een aantal demonstratieprojecten binnen de Vlaamse administratie.

C. MEDIALAB : VERANTWOORDELIJKHEID I.W.T.

Ter zake Medialab werd – zoals voorgesteld in de studie – de verantwoordelijkheid voor het opstellen van een plan toevertrouwd aan het IWT. Dit plan werd ondertussen ook reeds formeel goedgekeurd door de Vlaamse regering, en het initiatief "Medialab" is dientengevolge ook reeds als zodanig op de sporen gezet.

D. TELINET VLAANDEREN : VERANTWOORDELIJKHEID GIMV

Wat betreft de uitwerking van het concept Telenet-Vlaanderen werd aan de GIMV formeel opdracht gegeven om een haalbaarheidsstudie uit te werken tegen juli 1995. In functie van de resultaten van die haalbaarheidsstudie diende daarop de stap te worden gezet naar het uitwerken van een volledig business-plan, en diende finaal, zo mogelijk, te worden overgegaan tot de oprichting van de Vennootschap.

3. Waarom telenet Vlaanderen ?

De haalbaarheidsstudie omvat vijf argumenten die ervoor pleiten het Telenet Vlaanderen project op te zetten.

3.1 Stimuleren van innovatie

Door het aanbieden van een bijkomende infrastructuur en de daarbij horende nieuwe diensten zal in Vlaanderen de innovatie gestimuleerd worden. In het licht van de diverse potentiële toekomstige ontwikkelingen zal Telenet Vlaanderen derhalve de positie van Vlaanderen aanmerkelijk versterken.

3.2 Introduceren van multimediasdiensten

De introductie van multimediasdiensten in Vlaanderen zal versneld worden door de komst van Telenet Vlaanderen. Belgacom is immers zowel om infrastructurele redenen als om concurrentieel-competitieve redenen al te weinig geneigd in deze richting te werken.

Vooreerst moet inderdaad worden geconstateerd dat het bestaande Belgacom netwerk al te beperkt is qua breedband-capaciteit. Vervolgens is het voor het ogenblik ook zo dat Belgacom de enige is die al enkele van de nieuwe diensten kan aanbieden. Als monopolist is Belgacom ter zake dus de enige die de prijszetting bepaalt. Aangezien vooralsnog nog niet de mogelijkheid bestaat om naar een concurrerend netwerk over te schakelen, kan er geen sprake zijn van echte prijszonderhandelingen tussen de dienstenaanbieders en Belgacom.

Met de komst van Telenet Vlaanderen worden zowel de infrastructurele voorwaarden als de concurrentiële voorwaarden geschapen waarbinnen een ruim gamma van nieuwe diensten tot ontwikkeling kan komen. Vlaanderen wordt hierdoor in de gelegenheid gesteld een sterke positie uit te bouwen inzake multimedia en inzake nieuwe diensten.

3.3 Participeren in internationale groeisector

Statistische gegevens inzake de economische groeisectoren tonen ondubbelzinnig aan dat de telecommunicatiesector (in zijn meest ruime betekenis) en de sector van de informatietechnologie de groeisectoren bij uitstek zijn van de toekomst. Via het Telenet Vlaanderen-initiatief krijgt Vlaanderen een sterke impuls en additionele kansen om een stevige positie te verwerven binnen deze groeisectoren. Positie die ook invloed zal uitoefenen op het overige industrieel weefsel.

3.4 Vlaams antwoord op Europese deregulering

De creatie van Telenet Vlaanderen is ook noch min noch meer een specifiek Vlaams antwoord op de Europese dereguleringsbeweging. Vanuit de Europese Commissie werden de fatidieke data van 1 januari '96 en 1 januari '98 reeds onherroepelijk vastgelegd. Het mag dan ook als een vaststaand gegeven worden beschouwd dat er vroeg of laat grote – buitenlandse of internationale – groepen zullen opduiken die zullen pogen te kapitaliseren op de door de deregulering geboden opportuniteiten.

Het Telenet-initiatief anticipeert op deze buitenlandse initiatieven, en poogt het gebeuren in Vlaamse handen te houden. De Vlaamse verankering gebeurt meer bepaald structureel via de Vlaamse intercommunales, én via de positie die de GIMV in het geheel inneemt. Op die manier behoudt Vlaanderen ook de controle op een strategische sector, én wordt een degelijke economische terugvloeit ten gunste van Vlaanderen verzekerd.

Bij gebreke aan een project als Telenet Vlaanderen zullen daarentegen – misschien al over luttele jaren – internationale telecomgroepen de aanwezige infrastructuur "bezetten". Vlaanderen kan zich derhalve niet de passiviteit van een afwachterende positie veroorloven.

3.5 Prijsdaling en verhoging kwaliteit in telecommunicatie

Samen met de ter zake bevoegde en speciaal daarvoor ingeschakelde consultants werden analyses gemaakt van situaties in het buitenland waar eveneens tot demonopolisering werd overgegaan. Twee tendenzen kwamen steeds naar voor uit deze analyses. Vooreerst trad er een prijsdaling op, terwijl er zich daarnaast ook een merkelijke verhoging van de kwaliteit van de dienstverlening voordeed. Dit laatste ondermeer doordat – zelfs in het segment van de klassieke telefoniediensten – nieuwe diensten werden aangeboden.

Men kan derhalve zonder aarzelen stellen dat het aanbieden van een bijkomend netwerk als telenet Vlaanderen ook hier tot een prijsdaling én tot een verhoging van de kwaliteit zal leiden. In zijn prognose qua prijszetting hanteert Telenet Vlaanderen dan ook prijzen die lager zijn dan de huidige Belgacom-prijzen.

4. Samenwerking met kabelmaatschappijen

4.1 Operationaal

A. AANPASSINGEN AAN BESTAANDE KABELINFRASTRUCTUUR

Wanneer we kijken naar de gedachte die ten grondslag ligt aan het hele concept Telenet Vlaanderen wordt onmiddellijk duidelijk dat de kabelintercommunales cruciaal zijn voor de realisatie en voor het welslagen van het project.

Telenet Vlaanderen wenst immers geen volledig nieuwe infrastructuur uit te bouwen, maar wil zich integendeel enten op het bestaande kabelnetwerk. Dit laatste gebeurt via een doorgedreven "upgrading" die moet volstaan om de vooropgestelde diensten te verlenen.

Voor Telenet Vlaanderen zijn de intercommunales dan ook de belangrijkste partner in het project. Zowel US West, als de GIMV, als de andere financiële partners zijn derhalve qua absoluut belang ondergeschikt aan de kabelintercommunales.

Dit belang wordt nog eens extra onderstreept met de mogelijkheid die aan de intercommunales wordt geboden om ook de grootste partners te worden in het initiatief.

B. UITBREIDING VAN HET DIENSTENAANBOD

Door samen te werken met de intercommunales bij de uitbouw van een interactief breedbandnetwerk zal het aanbod van diensten drastisch kunnen worden uitgebreid. Dit geldt ook voor die diensten die afgeleiden zijn van, of minstens in het verlengde liggen van de klassieke televisie-diensten. Hierbij kan o.a. gedacht worden aan video-op-aanvraag, of bijna-video-op-aanvraag.

C. DEFENSIEF T.O.V. CONCURRENTIE VAN SATELLIET EN BELGACOM

Op termijn dreigt de positie van de kabelintercommunales binnen het globale mediaveld te worden uitgehold door de concurrentie van enerzijds de satellietverbindingen, en anderzijds de mogelijke uitbouw van een interactief breedbandnetwerk door de traditionele telecomoperator; in casu Belgacom. Dit laatste is vooralsnog niet toegelaten door de Europese regelgeving, maar er valt nu al te voorzien dat "Europa" over enkele jaren ook aan de bestaande telecommataatschappijen de mogelijkheid zal bieden om een interactief breedbandnetwerk uit te bouwen, en – naast de klassieke telefoondiensten – dito diensten aan te bieden.

In het licht van de te anticiperen competitie in de komende jaren hebben de kabelintercommunales er dan ook alle belang bij, via samenwerking met Telenet Vlaanderen, te komen tot een verhoging van de capaciteit van hun netwerk, én tot de interactiviteit ervan.

D. TERBESCHIKKINGSTELLING VAN CAPACITEIT VAN NETWERK

In het kader van het geheel van de afspraken die zijn gemaakt met de kabelintercommunales dient steeds in gedachten te worden gehouden dat deze niet in eerste instantie gericht zijn op een mogelijke participatie door de intercommunales, maar wel op operationele samenwerking.

Die operationele samenwerking bestaat meer bepaald uit het ter beschikking stellen van de capaciteit van het bestaande netwerk. Waarbij wel dient opgemerkt dat inzake dit reeds bestaande netwerk een aantal investeringen noodzakelijk zullen zijn. Dit investeringsvolume kan echter relatief beperkt worden gehouden, precies omdat er reeds een basis-infrastructuur aanwezig is.

4.2 Structurele samenwerking

A. DEELNAME AAN HAALBAARHEIDSSTUDIE

Van in den beginne werd geoordeeld dat het uitwerken van de haalbaarheidsstudie samenwerking met de intercommunales vereiste.

B. MOGELIJKHEID VAN PARTICIPATIE IN TELENET VLAANDEREN

Zo kunnen de kabelintercommunales dan ook mee profiteren van het succes van de onderneming, én kunnen ze ook vertegenwoordigd zijn in de beslissingsorganen van de onderneming, waardoor ze verder mee kunnen beslissen over de toekomststrategie.

C. AUTONOMIE VAN ELKE KABELMAATSCHAPPIJ

Exemplarisch hiervoor is dat de "klassieke" activiteiten in handen blijven van de intercommunales.

5. US WEST als partner

5.1 Ervaring

Ander punt uit de structuur is de rol van US West als partner. Ook dat is een punt waarvan wij van in het begin werk hebben gemaakt.

Wanneer wij de opdracht hebben gekregen in november om tegen midden '95 een haalbaarheidsstudie te maken, hebben we ook, nadat we ons van de samenwerking met de kabelintercommunales hadden verzekerd en in samenspraak met de kabelintercommunales, het nuttig geoordeeld onmiddellijk op zoek te gaan naar een partner die telecomervaring kon aanbrengen.

Uiteraard; in het concept was immers voorzien dat een belangrijk deel – zeker in de beginjaren – van een toekomstig business-plan van Telenet-Vlaanderen zou komen uit de telecommunicatieactiviteiten. Het was ook gebleken dat de telecommunicatie-ervaring in Vlaanderen niet aanwezig was bij de kabelintercommunales. Dat is ook logisch: men mag niet van hen verwachten dat zij die inbreng op dat vlak kunnen doen. Zij zijn de grote specialisten van de kabelinfrastructuur. Vandaar ook dat zij ons zeer behulpzaam waren in de studie, maar zij hadden helemaal geen telecommunicatie-ervaring.

We konden natuurlijk ook redeneren in de zin van: er is wel ervaring aanwezig bij Belgacom, maar daar hebben we van in het begin gesteld – dit ook in het kader van de Europese wetgeving (wat ook bevestigd is geworden door een aantal gesprekken die wij in de beginfase hebben gevoerd met commissaris Van Miert) -, dat elke samenwerking tussen enerzijds Belgacom en anderzijds de kabelmaatschappijen met argwaan zou worden bekeken door de Europese commissie. Men wenst inderdaad van de bestaande monopoliepositie rond telefoon geen supermonopolie te maken. Door te stellen Belgacom en de kabelintercommunales moeten maar gaan samenwerken en een structuur opzetten wordt het bijna onmogelijk dat nog iemand zou toetreden tot deze markt van de telecommunicatie zonder enorme investeringen te moeten doen. Dit zou immers betekenen dat er een totaal nieuw netwerk zou moeten worden voorgesteld. Dat bleek duidelijk uit de gesprekken met de Europese commissie; de samenwerking tussen Belgacom en de kabelintercommunales kon maar op een zeer beperkt niveau plaatsgrijpen. Het is ook in dit concept dat wij hebben verdedigd dat wij duidelijk stellen 'Het is de bedoeling van Telenet-Vlaanderen van telefoniediensten te gaan aanbieden'. Dan was het derhalve ook zeer moeilijk om te gaan zeggen dat we met Belgacom een akkoord maken zodat zij ons die ervaring in telecommunicatie ter beschikking stellen. Op dat vlak was het dus onmogelijk om die ervaring in Vlaanderen te zoeken.

Vandaar dat wij zijn gaan zoeken naar een partner. We hebben dat op een zeer objectieve manier gedaan aan de hand van een internationaal gereputeerd consultancy bureau, dat ervaring had in het opstellen van dat type van allianties. We hebben ook zeer duidelijk bij het zoeken naar een partner de krijtlijnen vastgelegd waarin deze buitenlandse operator zou moeten werken.

Ten eerste, de participatie mag nooit meer zijn dan 25 percent. Hij mag zeker geen meerderheidsparticipatie innemen. Hij moet beperkt blijven tot 25 percent.

Het tweede element is een zeer belangrijk gegeven, ook uit vroegere ervaringen van de GIMV. Wij hebben gesteld dat US West kan optreden als partner in het initiatief, maar dat US West in geen geval kan optreden als de operator van de maatschappij. Het was niet de bedoeling van de GIMV rond het project Telenet-Vlaanderen een initiatief te maken waar een financiële structuur zou gecreëerd worden, dat de kabelinfrastructuur ter beschikking zou worden gesteld en dat men dan een akkoord zou maken met de buitenlandse operator, i.c. US West, waarbij hij al het werk mag doen onder een vast financieel contract en dat in feite alle interessante opbrengsten uit het initiatief via US West uit Vlaanderen zouden verdwijnen. Het was van in het begin duidelijk vastgelegd ten opzichte van US West dat zij mee kunnen optreden als partner zoals er ook andere partners zijn. De enige manier waarop zij vergoed zullen worden naar de toekomst toe, (behoudens misschien wat activiteiten op vraag van Telenet-Vlaanderen), moet zijn via financiële participatie in het project. Dat is een belangrijk gegeven. Het was van in het begin het opzet om er een Vlaams initiatief van te maken en een Vlaamse maatschappij, waar de know-how ook volledig binnen Telenet-Vlaanderen zou gebracht worden.

US West kwam te voorschijn uit een lange lijst van mogelijke kandidaten. Ten eerste is er de ervaring van US West rond telecommunicatie en kabel in de Verenigde Staten. Ook zijn zij gekend door en voor de diensten met toegevoegde waarde. Ze hebben kabeltelefonie-ervaring, ook in het buitenland. Weliswaar op beperkte schaal, maar men mag niet vergeten dat kabeltelefonie een relatief jonge sector is. Dit is te begrijpen, en dat maakt ook de sterke positie uit van Vlaanderen. U weet dat Vlaanderen samen met Nederland de twee landen zijn met de hoogste penetratiegraad voor kabel. De penetratiegraad van kabel is zelfs iets hoger dan die van de klassieke telefoniediensten. Dat is niet het geval in landen zoals Frankrijk, Engeland en Duitsland waar we zitten rond de

veertig à vijftig percent. Men constateert dus dat een aantal specifieke problemen van de projecten rond kabeltelefonie – ook door buitenlandse operatoren – te maken hebben met het feit dat zij nog kabel moeten aanleggen en dat het bij wijze van spreken, zeer weinig meer kost om daar een kleine koperdraad naast te leggen. Het concept van kabeltelefonie zoals we dat hier willen doen is om praktisch-technische redenen, dan ook nog weinig toegepast in het buitenland

Verder element: een bedrijf zoals US West, ook door haar internationale ervaring, is gewoon in een gedereguleerde omgeving te werken. Dat is niet onbelangrijk, omdat we natuurlijk op dit ogenblik een zeer sterke regulering kennen die zal worden omgezet in een deregulering onder invloed van de Europese gemeenschap. Het is dus belangrijk dat een initiatief zoals Telenet-Vlaanderen enige ervaring heeft over hoe zo een gedereguleerde markt werkt, wat de elementen zijn die inwerken op de verschillende factoren van uw zaak.

5.2 Multimediastrategie

Tweede grote deel van de reden waarom we US West hebben gekozen heeft te maken met de ervaring in de multimedia-strategie. US West is een van de weinige Amerikaanse telefoonoperatoren die sinds enkele jaren het belang heeft ingezien van multimedia.

Daarvoor heeft zij een drietal jaren geleden een participatie genomen in een van de belangrijkste dochtermaatschappij van Time-Warner, een associatie die de laatste maanden nogal wat in het daglicht is gekomen door de overname van CNN door Time-Warner.

We hebben altijd gesteld dat de ervaring die US West heeft op het vlak van de multimedia een toegevoegde waarde geeft aan Telenet-Vlaanderen. Niet zoals sommigen ons hebben verweten, om via US West in het project Amerikaanse multimediatechnologie te laten binnen dringen: daarvoor hebben we van in het begin zeer duidelijk een aantal beschermingsmaatregelen vooropgesteld die ik daarjuist heb genoemd. Maar integendeel, de ervaring met vroegere projecten leert dat voor initiatieven die in Vlaanderen ontstaan, wij via US West toegang kunnen krijgen tot belangrijke spelers wereldwijd. Daardoor geven we mogelijkheden aan onze multimedia-industrie om hun know-how te valoriseren op wereldschaal. Dat is ook een van de problemen met nieuwe technologische initiatieven, die wij constateren. Vlaanderen is uiteraard een relatief kleine markt. Onze bedrijven moeten zeer snel internationaal opereren. Het succes van die bedrijven hangt in grote mate af van de wijze waarop wij deze technologie en know-how kunnen internationaal maken. Wij geloven, en dat zit ook in de afspraken van US West, dat wij daardoor toegangsmogelijkheden krijgen tot grote spelers, tot eer van onze Vlaamse multimedia industrie.

5.3 Benadering partnership

Wat de benadering van het partnership betreft, daarjuist heb ik duidelijk gesteld dat wij belang hechten aan de krijtlijnen die we met US West hebben getrokken.

Een van de bemerkingen van in het begin was dat wij aan het Vlaams gewest hebben gevraagd bij het uitwerken van de haalbaarheidsstudie financiële mogelijkheden te voorzien zodat wij een projectorganisatie langs Vlaamse kant konden organiseren. We dachten dat dat heel belangrijk was, omdat wij als eerste stap, gewoon een contract met US West hadden kunnen maken om hen de haalbaarheidsstudie volledig te laten maken, zodat alle know-how die te maken had met het maken van die haalbaarheidsstudie dan in handen zou zijn van US West.

Integendeel wensten we er van in het begin een partnership van te maken; we wensten er voor te zorgen dat de know-how, zowel op technisch vlak als op vlak van marketing, als op algemeen organisatorisch vlak in handen is van een Vlaams projectteam. Vandaar ook de aanwezigheid van Guido Declercq, Piet Vandermeersch en enkele anderen binnen de Gimv-structuren. Om zo te zorgen dat alles wat opgebouwd werd in Vlaamse handen is en niet alleen in handen van US West.

Vandaar ook hebben we voorzien dat mensen in de projectstructuur aangeduid door US West rapporteren aan een Vlaamse structuur. Dat geeft ook een aanduiding van de manier waarop wij in de toekomst dat partnership wensen te bekijken.

5.4 Cultural Fit

Een laatste punt is een cultural fit: dat is altijd een risicofactor als men gaat samenwerkt met een Amerikaanse groep. Een van de grote voordelen die we hebben is dat US West inderdaad ervaring had met projecten in het buitenland, ook projecten in Nederland bijvoorbeeld. Dat geeft een groot voordeel wat betreft de menselijke samenwerking en de samenwerking in het algemeen rond een complex project, zoals Telenet-Vlaanderen.

Ik zou hier het willen laten wat betreft de inleiding en graag het woord geven aan Alex Brabers die wat meer ingaat op de inhoudelijke aspecten van de haalbaarheidsstudie en van het business-plan zoals we dat op dit ogenblik kennen.

II. UITEENZETTING DOOR DE HEER ALEX BRABERS

Ik wil het inderdaad hebben over een aantal aspecten van de haalbaarheidsstudie en het business-plan. Ik zal proberen geen details te geven maar me te houden aan de meest essentiële elementen.

6. Telenet technisch

6.1 Ruggegraat doorheen Vlaanderen

Op het technische vlak is het de bedoeling door heel Vlaanderen een backbone-netwerk te bouwen in glasvezel, dat alle kabelmaatschappijen met elkaar zal verbinden. Dat zou een koppeling zijn van alle 21 netten in Vlaanderen.

Bedoeling hiervan is dat bepaalde diensten op een plaats in het netwerk kunnen geïntegreerd worden om ze door heel Vlaanderen aan te bieden.

6.2 Schakelcentrales

Het tweede element zijn de schakelcentrales, de switches: de planning die wij voorzien is dat dit aantal zeer beperkt zal blijven. Zeer beperkt als men het vergelijkt met een klassieke, historisch gegroeide netwerkoperator zoals bijvoorbeeld Belgacom. Dit omdat wij kunnen beginnen met een blanke lei. Dit wil zeggen dat wij geen organisch gegroeid netwerk zullen hebben zoals bij klassieke operatoren het geval is, maar onmiddellijk naar de meest optimale design kunnen gaan.

Dit netwerk zal ook geschikt zijn om diensten met toegevoegde waarde aan te bieden, zoals ze internationaal al zeer ruim aangeboden worden, maar die in Vlaanderen nog relatief beperkt zijn.

6.3 Upgrade van de lokale kabelnetten

Een derde element is de upgrade van de lokale kabelnetwerken. Inderdaad, hier moeten een aantal aanpassing gebeuren. Op dit ogenblik hebben zij de architectuur van een boom-takstructuur. Dit wil zeggen met steeds verdere splitsingen van het netwerk, waarbij communicatie alleen maar in één richting gaat: vanuit het kopstation naar de gebruiker. In omgekeerde richting is dit op dit ogenblik niet mogelijk.

Om dat soort interactieve communicatie mogelijk te maken, moet er een aantal belangrijke investeringen gebeuren. Zo moet er meer glasvezel in het netwerk geplaatst worden, zodat er grotere volumes communicatie door getransporteerd worden. Die glasvezel wordt uiteraard gekoppeld aan het bestaande coaxiale kabelnetwerk.

Wanneer we het relatieve belang van beide gaan bekijken, dan zien we dat de investeringen die we gaan doen nog relatief marginaal blijven in vergelijking met dat wat al geïnvesteerd is.

Wij kunnen dus werkelijk zwaar het bestaande netwerk gebruiken als hefboom voor ons nieuwe netwerk. Het retourkanaal van de gebruiker terug naar het kopstation of naar andere gebruikers dient genstalleerd te worden en een voeding naar de telefonie

dient voorzien te worden. Ook in het geval de elektriciteit uitvalt dient de telefoon te blijven functioneren.

7. Timing bepaald door de regelgeving

7.1 Vanaf 1 januari 1996 : niet-gereserveerde diensten

Wat is de timing van dit geheel? De timing wordt gedreven door de regelgeving. Sinds de goedkeuring door de Europese commissie van de kabelrichtlijn nu enkele weken geleden zullen vanaf 1 januari 1996 niet-gereserveerde diensten op de kabelnetten worden aangeboden.

"Niet-gereserveerde diensten" betekent in principe alle diensten met uitsluiting van spraaktelefonie, zoals, concreet: datadiensten, huurlijnen naar bedrijven toe of naar andere operatoren zoals GSM-operatoren, gesloten gebruikersgroepen, (bijvoorbeeld het Vlaams gewest: communicatie binnen de administratie van het Vlaamse Gewest zou kunnen verlopen via Telenet-Vlaanderen).

Het gaat dus niet alleen om het niveau van de diensten, maar ook om het niveau van de infrastructuur. Deze diensten zijn (zeker gesloten gebruikersgroepen en datadiensten) op dit ogenblik al geliberaliseerd, maar op dit ogenblik moet nog altijd de infrastructuur van Belgacom gebruikt worden. Vanaf 1 januari 1996 zal dit ook gebeuren op de kabelnetwerken.

7.2 Vanaf 1 januari 1998 : alle diensten

Vanaf 1 januari 1998 wordt er dan voorzien dat alle diensten zullen worden geliberaliseerd, d.w.z. inclusief spraaktelefonie, wat op dit moment nog de bulk is van het volume in de communicatiemarkt. Ik geloof dat het op dit moment nog een 80 percent van de hele markt is. Deze diensten, inclusief de spraaktelefonie zullen vanaf 1 januari 1998 worden aangeboden. Uiteraard niet in heel Vlaanderen op hetzelfde moment. Dit zal gebeuren in functie van de investeringen in die upgrade. Hiertoe is een investeringsprogramma opgezet, gespreid over een vijftal jaar, zodat we in het jaar 2002 volledig Vlaanderen bedekken. Het is dus inderdaad de bedoeling om heel Vlaanderen met Telenet-Vlaanderen te bedekken.

7.3 Multimediadiensten

Niet alleen deze klassieke telecommunicatiediensten zullen worden aangeboden, ook multimediadiensten zullen worden aangeboden.

De diensten waar we op dit ogenblik aan denken, zijn diensten die gebaseerd zijn op de marktstudie die we uitgevoerd hebben. Diensten, waarvan de gebruiker uitdrukkelijk gezegd heeft dat hij bereid is om hiervoor ook te betalen, hiervoor ook een duidelijke interesse heeft betoond: zijn film op aanvraag (op elk moment kan men een film oproepen zoals met een videorecorder bedienen: hier gaat het van near-video-on-demand, waarbij men om het kwartier of om het half uur een film kan opvragen tot volledige interactiviteit zoals met een video), tele-leren (op elk moment elke cursus kunnen volgen) en nieuws op aanvraag (men moet niet meer wachten tot zeven uur of half acht om het nieuws te kunnen zien). Dat zijn maar een aantal van de diensten die zullen worden aangeboden.

8. Marketingstrategie

Wat is nu de marketing-strategie die wij als Telenet-Vlaanderen wensen te bewandelen? Deze strategie is gebaseerd op een zeer diepgaande marketing- en marktresearch. We hebben met meer dan duizend potentiële gebruikers face-to-face diepgaande interviews gehad. We hebben zo zeer gedetailleerde cijfers bekomen over wat de markt wenst.

In eerste instantie zullen wij ons als Telenet-Vlaanderen richten op de bedrijvenmarkt. Niet zozeer omdat dat economisch een prioriteit is. Neen, het is omdat gezien de diensten die we mogen aanbieden alleen de bedrijvenmarkt bereikbaar zijn. Voor datadiensten,

gesloten gebruikersgroepen is de potentiële residentiële markt zeer beperkt. Toch mogen we die bedrijvenmarkt voor Telenet-Vlaanderen niet helemaal overschatten. Inderdaad de bedrijvenmarkt wordt al sterk bewerkt door heel wat operatoren, door Belgacom en door anderen. De loyaliteit van dit soort grote bedrijven blijkt relatief groot te zijn ten opzichte van haar bestaande leveranciers van telecommunicatie.

Vanaf 1998 zullen we daarom vooral mikken op de residentiële markt, waarin in eerste instantie uiteraard spraaktelefonie aan bod komt. Om dit een beetje in perspectief te plaatsen, op dit moment heeft Belgacom een omzet van 118 miljard frank. De kabelmaatschappijen in heel België hebben een omzet van circa tien miljard frank. Het geeft het volume aan van de telecommunicatiemarkt in vergelijking met de kabeldistributie.

9. Samenwerking met Belgacom

Het netwerk zal ook ter beschikking staan, en dat is verplicht volgens de Europese Unie, voor derden. Derde service-providers (bedrijven of bedrijfjes die diensten willen ontwikkelen) zullen toegang krijgen tot het netwerk van Telenet-Vlaanderen en op die manier hun cliëntèle kunnen bereiken. Op die manier kan je het vergelijken met een miniteloperatie of een internetoperatie, waarbij je een veelheid, een enorme diversiteit van diensten op het netwerk ziet verschijnen.

De concurrentiële voordelen die we Vlaanderen kunnen bieden zijn: de prijs. Maar het is niet de bedoeling – het zou onverstandig zijn – naar een prijsoorlog te gaan. De elementen waar we als Telenet Vlaanderen op willen spelen is een verbeterde kwaliteit en service naar de gebruiker; en uiteraard die belangrijke troef dank zij het breedbandige netwerk, namelijk de multimediasdiensten.

Hoe zien we als Telenet Vlaanderen de samenwerking met Belgacom? Momenteel lopen gesprekken met Belgacom rond de interconnectie. Interconnectie is noodzakelijk wil een gebruiker van Telenet Vlaanderen willen communiceren met een gebruiker van het Belgacom netwerk. Bij de koppeling zijn twee elementen van belang. Ten eerste de technische, fysische koppeling. Beide netwerkoperatoren dienen de anderen toe te laten de koppeling te realiseren. Ten tweede de prijs. Welke prijs moet de ene operator betalen om toegang te krijgen tot het andere netwerk? Deze prijs is van belang: hoe lager de prijs en hoe meer punten men in het ene netwerk kan koppelen met het andere netwerk, hoe meer men gebruik kan maken van elkaars netwerk en hoe meer men dubbele investeringen kan vermijden.

We zien ook een interconnectie met het Belgacom-netwerk voor wat betreft de internationale communicatie. Belgacom biedt de mogelijkheid voor Telenet Vlaanderen om ook internationale communicatie af te handelen. Een tweede element, hier nauw aan gelinkt, zijn de elementen van gezamenlijke investering. Het is niet de bedoeling van Telenet Vlaanderen om kost wat kost in Vlaanderen twee netwerken uit te bouwen. Waar mogelijk willen we dubbele investeringen vermijden en gezamenlijk deze investeringen uitvoeren, zodat de ene operator gebruik maakt van de investeringen van de andere operator. Uiteraard dient dit in het wederzijds belang te zijn. De prijs waaraan de interconnectie tot stand komt moet dus attractief zijn.

Telenet Vlaanderen is bereid en wil graag samenwerken met Belgacom op het vlak van de infrastructuur. Het uitgangspunt moet wel duidelijk zijn: dat is dat Telenet Vlaanderen een concurrent is van Belgacom. De Europese Commissie zou het anders niet aanvaarden. Wanneer Telenet Vlaanderen zou opteren om zeer verregaand met Belgacom samen te werken en ook op het niveau van de diensten een aantal afspraken te maken, zou de Europese Commissie dit verbieden.

10. Telenet financieel

Wat betekent het hele verhaal op financieel vlak? De investeringen waar het om gaat is ca. 50 miljard, gespreid over 15 jaar. De omzet die we zullen genereren zal substantieel zijn. We verwachten met ons business-plan een omzet in het tiende jaar van ca. 20 miljard. Het gaat om een investering in een nutsbedrijf; een nutsbedrijf dat klassiek in de eerste jaren verliezen zal lijden om nadien een relatief stabiele cash-flow te genereren.

D.w.z. dat we winst-break-even zouden zijn, dus een positief resultaat zouden kunnen bereiken, vanaf het zevende jaar.

De kapitaalbehoefte van de onderneming wordt op dit moment geschat op ca. 14 miljard. Dat is het bedrag dat de aandeelhouders in de onderneming moeten steken. Daarbovenop komen de leningen van de banken. Het is niet de bedoeling -en het businessplan houdt er ook geen rekening mee- dat er overheidssubsidies zouden zijn of dat er participaties zouden zijn van het Gewest. De enige financiële implicatie naar het Vlaams Gewest toe is de financiering die het Vlaams Gewest heeft opgezet in de haalbaarheidsstudie (ongeveer 100 miljoen frank). Een gelijkaardig bedrag is ook bekostigd vanuit US West. Het is de bedoeling dat die 100 miljoen van het Vlaams Gewest worden terugbetaald zodra de onderneming wordt opgericht. Per saldo zal deze onderneming aan het Vlaams Gewest dus niets gekost hebben.

11. Oprichting van onderneming

Op dit moment zijn we vrij ver in de procedure van de oprichting van de onderneming. De onderneming wordt voorbereid, de contracten worden voorbereid. Het voorstel dat momenteel op tafel ligt is dat de kabelmaatschappijen een participatie zouden kunnen nemen tot 35 percent. Zouden kunnen nemen, er is dus een bereidheid vanuit de andere aandeelhouders dat ze zulke participatie nemen. Een bereidheid, het is dus geen verplichting voor de kabelmaatschappijen. Het is hun eigen keuze of ze al dan niet in dit soort constructie stappen en zo ja in welke mate.

Wat zijn de belangrijkste beslissingen die we van de kabelmaatschappijen vragen? Een eerste beslissing is dat ze het netwerk waarover ze beschikken -en dat wij met Telenet Vlaanderen als hefboom willen gebruiken- voor een deel van de capaciteit ter beschikking zouden stellen van Telenet Vlaanderen. Een tweede element is -en dat is gekoppeld aan het eerste-: wij zien de relatie met de kabelmaatschappij niet als een zuivere contractuele relatie. We zien ze als een essentiële factor in het hele project, als een partner. Een partner waarvan we er de voorkeur aan geven en waarvan we het belangrijk vinden dat ze ook aandeelhouder worden. In een eerste fase voorzien we dus dat de kabelmaatschappijen in ruil voor het ter beschikking stellen van het netwerk een aantal aandelen zouden verwerven. Deze aandelen en dus de participatie zou hen dus geen cash kosten. Zij brengen een deel van hun netwerk in; in ruil krijgen ze een aantal aandelen. Gedurende een bepaalde periode -momenteel voorzien we 18 maanden- hebben de kabelmaatschappijen dan de mogelijkheid om daarbovenop nog via de inbreng van financiële middelen ook aandeelhouder te worden tot een niveau van 35 percent. Belangrijk is dat er een decreet zou komen dat de kabelmaatschappijen de mogelijkheid geeft om te participeren in een onderneming zoals Telenet Vlaanderen.

Een tweede partner die we zien is US West. Ook van US West verwachten we dat ze aandeelhouder zullen worden. We willen dat US West als operationele partner ook geëngageerd is en op die manier elke inspanning zal doen om het project ook succesvol te maken. Omgekeerd wensen we ook geen dominantie van US West zodat afgesproken is de participatiegraad te beperken tot 25 percent.

GIMV en TVN-holding zouden elk een gelijk deel nemen, dus per saldo elk minimaal 20 percent. TNV-holding is momenteel een groepering van 14 partners: enerzijds een aantal Vlaamse financiële groepen en anderzijds een aantal Vlaamse media-groepen. De huidige planning is de onderneming op te richten einde december. De reden voor die timing is de volgende :

Ten eerste, op 1.1.1996 wordt het mogelijk om niet-gereserveerde diensten aan te bieden en we willen van die mogelijkheid gebruik maken. Elke dag die we voor Telenet Vlaanderen verliezen, is een dag gewonnen voor de concurrentie. Het is zo dat als Telenet Vlaanderen niet op de markt komt, er andere operatoren op de markt zullen komen. Op dit ogenblik zijn er al een aantal operatoren die zich voorbereiden om op die markt te komen.

Ten tweede is er de argumentatie naar US West toe. Met US West is er voorafgaandelijk een duidelijke timing afgesproken: in juli de haalbaarheidsstudie en voor het jaareinde de onderneming oprichten. Het is belangrijk om de aandacht van US West erbij te houden, dat we die timing respecteren. Ten slotte is er het bestaande project-team. Binnen het project-team konden we het voorbije jaar een sterke know-how opbouwen.

Momenteel zijn er nog weinig operationele activiteiten die we kunnen doen. Met de financiële middelen die we hebben, kunnen we dat project-team niet meer in stand houden. Het gevaar is reëel dat de opgebouwde know-how zou versnipperen.

12. Effecten van deregulering in België

Misschien nog ingaan op een aantal meer algemene regulatorische elementen, en hun impact. Zoals reeds aangehaald hebben we een studie laten doen door Boos en Hamilton over wat de effecten zouden kunnen zijn van de deregulering in België. Boos en Hamilton heeft daartoe een drietal landen, het Verenigd Koninkrijk, U.S.A. en Australië geanalyseerd. Men kan zeggen dat die landen zeer specifiek zijn en dat de conclusies niet veralgemeenbaar zijn. Maar het is opvallend dat die conclusies van die drie landen convergeren, ze zijn steeds dezelfde. Als men die conclusies, die ook bevestigd worden door de studies van de Oeso, zou vertalen naar België, betekent dit dat nieuwe marktspelers, zoals een Telenet Vlaanderen, zoals Mercury in het Verenigd Koninkrijk, zoals Optus in Australië en de internationale carriers in de U.S.A., een substantieel marktaandeel kunnen verwerven. De telecomgebruikers zullen winnen op verschillende vlakken: op het vlak van innovatie: ze zullen meer diensten kunnen krijgen. Ze zullen winnen op het vlak van de kwaliteit: de service zal verbeteren. Ze zullen winnen op het vlak van de prijs: de prijzen zullen dalen. Op een aantal vlakken kunnen ze zelfs substantieel dalen.

Op het vlak van de tewerkstelling zien we op lange termijn een positief effect. Dat is uiteraard het saldo van enerzijds een vermindering van de tewerkstelling bij de dominante operator. Anderzijds wordt tewerkstelling gewonnen bij de nieuwe operatoren en de nieuwe service-providers. Per saldo heeft dit zowel in het Verenigd Koninkrijk als in de U.S.A een positief effect. We moeten wel erkennen dat het verlies aan banen aan de ene kant en het winnen van banen aan de andere kant vaak gepaard zal gaan met verschillende mensen.

Ondanks de lagere prijzen waarvan hier sprake is, en anderzijds het dalende marktaandeel van de publieke operator, blijkt dat ook de publieke operator blijft winnen: zijn omzet blijft groeien. Dankzij de dalende prijzen en de bijkomende innovatie stijgt het gebruik van telecommunicatiediensten. Ook dankzij grotere kostenefficiëntie blijft ook de winst van de publieke operator stijgen, zodat ook hun waarde blijft stijgen. De conclusie kan daarom zijn dat als een publieke operator zich aanpast, zijn waarde niet hoeft te lijden onder de deregulering.

13. Waarom infrastructuurconcurrentie ?

Een vaak gestelde vraag is waarom Telenet Vlaanderen actief moet zijn op het vlak van concurrentie op het vlak van infrastructuur. Is concurrentie op het vlak van de diensten niet genoeg? Wat de gebruiker wil zijn concurrentiële diensten: één infrastructuur, één information superhighway waar een veelheid van dienstenverstrekkers op aanwezig zijn. Een eerste gemakkelijk antwoord, is dat de Europese Commissie het oplegt en ons verplicht tot concurrentie op het vlak van de infrastructuur. Maar wat is de rationaliteit van de Europese Commissie? Ze neemt die houding aan vanuit haar analyse dat een concurrentie enkel op het niveau van de diensten onvoldoende is voor de realisatie van dat soort van economische voordelen van economische concurrentie. Als men kijkt naar de diensten die nu geliberaliseerd zijn, zoals data-diensten, dat blijkt de prijs van die data-diensten nog steeds zeer hoog te zijn in landen met een infrastructuurmonopolie in vergelijking met landen met concurrentie op dat vlak. De reden is dat in het dienstenaanbod dat men doet, er een substantieel element infrastructuurkost zit. Als de dominante operator die aanbiedt, heeft de service-provider daar geen vat op. Vandaar dat het noodzakelijk is ook concurrentie te hebben op het vlak van infrastructuur.

Een bijkomend element is dat het gaan naar één infrastructuur eigenlijk de klok terugdraaien is. Op dit moment zijn er twee infrastructuren. Belgacom en de kabelmaatschappijen. Het enige wat Telenet Vlaanderen wil doen zijn een aantal beperkte aanpassingen aan dat netwerk. Wanneer Telenet Vlaanderen om een of andere reden toch zou opteren om niet in infrastructuurconcurrentie te gaan moeten we er terdege rekening mee houden dat buitenlandse operatoren op die Vlaamse markt zullen komen. Onze stelling is dan dat we beter een Vlaamse operator creëren, die de toegevoegde waarde in Vlaanderen kan houden. Dank zij een initiatief als Telenet Vlaanderen.

VRAAGSTELLING DOOR DE LEDEN

De heer Fred Dielens : Ik wil eerst de heer Boogmans een vraag stellen. Op een bepaald ogenblik verscheen een "Vlaams voorstel voor regulering" waarin u zegt dat de Vlaamse regering dichter bij deze regulering zou moeten betrokken worden. Daar wil ik meer uitleg over.

Dan twee vraagjes die zich richten tot de heer Brabers. Ik meen een bepaalde contradictie te ontwaren wanneer u zegt dat er geen prijzenoorlog wenselijk is tussen Belgacom en Telenet. Anderzijds is het duidelijk dat het concurrenten zijn. Op een bepaald ogenblik liet u zelfs doorschemeren -of het kan zijn dat de heer Boogmans daar allusie op maakte- dat de prijzen van Belgacom (ik heb het niet over de abonnementsprijzen) inzake telefonie wel eens aan de hoge kant zouden kunnen zijn, of hoger dan Telenet Vlaanderen viseert.

Een tweede vraag betreft de inbreng. U zegt dat dit het Vlaams Gewest niets zal kosten. Anderzijds zegt u dat men in ruil voor de inbreng van de kabelinfrastructuur aandeelhouder kan worden. Maar uiteindelijk gaat het in zeer sterke mate om gemeenschapsbezit, de inbreng van kabelinfrastructuur. Louter zeggen dat men aandeelhouder wordt, lijkt me een povere remuneratie. Met andere woorden ik denk dat de gemeenschap er wel degelijk iets insteekt.

De heer Dirk Boogmans : Alle aspecten van de telecommunicatie zijn federale bevoegdheid. Het volledig regelgevend kader wordt gemaakt op federaal niveau. Daartegenover staat dat het hele economisch beleid een regionale materie is. We zijn overtuigd, ook als men internationale studies bekijkt, van het belang van een goede telecommunicatie voor een goed economisch beleid. Wij vinden het dan ook niet meer dan normaal dat de Vlaamse overheid dichter betrokken wordt bij het volledig regelgevend kader; dat is momenteel volledig in handen van het BIPT (het Belgisch Instituut voor Post en Telefoondiensten), een instelling die op dit ogenblik volledig rapporteert aan de federale minister voor Telecommunicatie, die eveneens verantwoordelijk is voor Belgacom. Het is trouwens een eerste element van kritiek die we hebben op deze situatie : het gevaar voor een partij-en-rechter situatie. In onze studie van 1994 stellen we dan ook voor om het BIPT een veel onafhankelijker instelling te maken. Dat kan misschien niet van vandaag op morgen gerealiseerd worden. Men zou ten minste ervoor moeten zorgen dat het BIPT zou rapporteren aan een andere federale minister dan de minister die ook bevoegd is voor Telecommunicatie en Belgacom.

Een tweede element is dat het Vlaamse Gewest op geen enkele manier betrokken is in de beheersorganen van de BIPT. Omwille van de relatie economisch beleid-telecommunicatiebeleid zou de Vlaamse overheid moeten worden betrokken in de besluitvorming.

We zijn er voorstander van dat het BIPT in het kader van de ontwikkeling van een project zoals Telenet Vlaanderen de kansen krijgt om succesvol op te treden. Dat betekent ook dat we uitgaan van het feit dat het BIPT ook alle middelen moet krijgen om haar belangrijke taak -die niet te onderschatten is gezien alle economische, financiële en technische aspecten die erbij betrokken zijn- goed uit te voeren.

De heer Guido Declercq : Ik zou eraan willen toevoegen dat in landen waar de telecommunicatiesector geliberaliseerd is, het zo is dat het regelgevend orgaan absoluut niets te zien heeft met de telecommunicatie-uitvoering. Offteel in Engeland behoort tot het departement van de Industrie, terwijl communicatie bij de minister van communicatie ligt. In de U.S.A. rapporteert het FCC helemaal niet aan een ministerie, is totaal onafhankelijk. Dat zie je overal; en dat is ook logisch; anders ben je rechter en partij tegelijkertijd.

Op termijn zou men een constructie kunnen maken analoog aan de Commissie voor het Bank- en Financiewezen. Het BIPT, volledig onafhankelijk, los van de overheid als zodanig.

De heer Alex Brabers : Wat betreft de prijzenoorlog, het is niet de bedoeling dat de prijzen die we zullen hanteren dertig of veertig percent lager zijn dan die van Belgacom. Van bedrijfseconomisch standpunt uit zou dat een onverstandige beslissing zijn voor Telenet Vlaanderen.

We hebben een – ik heb er daarnet op gewezen – een uitgebreide marktanalyse gedaan met interviews, waarin we ook de prijsgevoeligheid hebben nagegaan van de potentiële gebruikers. We gingen de prijsgevoeligheid na in de zin van : zou u bereid zijn over te

stappen van Belgacom naar Telenet Vlaanderen indien de prijs 10 percent lager is, 20 percent, 30 percent, dan wel 10 percent hoger is. De conclusie die we uit deze analyse trekken is dat het voor de gebruiker en voor Telenet Vlaanderen niet noodzakelijk is dat ze tot substantiële prijsverlagingen overgaat wil ze een marktaandeel verwerven. In die zin is de prijs een van de argumenten; maar het zal geen verwoestende prijzenoorlog zijn, ook niet naar Belgacom toe.

De heer Karel De Gucht : Is het risico niet eerder dat Belgacom de prijzenoorlog aangaat ?

De heer Alex Brabers : Het is onwaarschijnlijk. We moeten hun rekening niet maken. Het probleem voor Belgacom is dat als ze een prijsreductie doorvoeren, ze dat voor 100 percent van hun klanten moeten doen. Het volume-effect daarvan is zeer groot.

De heer Dirk Van Mechelen : Is er ook een onderzoek geweest naar het psychologisch impact op de gebruiker die nu een zekere bedrijfszekerheid gewoon is bij Belgacom? Dat is volgens mij essentieel.

De heer Guido Declercq : Dat is waarschijnlijk hét sterke punt van Telenet Vlaanderen, laat ons dat eerlijk zeggen. Dat is het grote verschil met wat je vandaag beleeft. Dat is zeer duidelijk uit de markt gekomen, als je kijkt naar de vier sectoren (residentiële, kleine, middelgrote en grote ondernemingen) zie je in de twee toppen (de grote en middelgrote ondernemingen) een grote loyaliteit naar de bestaande operator toe.

Waarom is die loyaliteit er? Het is ook logisch. Meestal hebben die bedrijven een eigen telecommunicatie- of informatiemanager; meestal zitten ze op gehuurde lijnen en hebben ze dus goede kwaliteit en meestal kennen ze de prijsstructuur, en hebben ze van Belgacom dus betere prijzen.

Waar ligt de grote ontevredenheid ? Juist in de markt van de residentiële en kleine ondernemingen. Kijkt rondom u : de tijd van aansluiting, de tijd van reparaties als er iets gebeurt, enzovoort. Daar ligt vooral de mistevredenheid en bereidheid tot overstappen.

Door een zeer performant netwerk is het precies dat wat Telenet Vlaanderen snel kan wegwerken, bijvoorbeeld dezelfde dag bij u aansluiten. De kabel ligt er immers. Dat is wat men altijd vergeet. Het Vlaamse land is quasi volledig bekabeld. 96 percent van alle huizen zijn aangesloten. Je kan dus zeer snel een dienst aanbieden en ook zeer snel zeggen : ik wil verhuizen; ik wil mijn dienst tot 12 uur hebben ; vanaf dat uur wil ik niet meer geconnecteerd zijn en niet meer te betalen. Die diensten gaan we zeer duidelijk invoeren in dat net.

Over de prijzen nog : u spreekt van een conflict. In het business-plan hebben we prijsreducties voorzien, prijsvoordelen naar de verbruiker toe. De komende jaren zullen de prijzen ongetwijfeld dalen, en dit tengevolge van de communicatie. Prijsdalingen dus, zowel bij Belgacom als bij Telenet.

Een voorbeeld : vandaag krijgen alle kabelmaatschappijen het BBC-kanaal binnen via Oostende; dan gaat het over Belgacom naar de kopstations. De kabelmaatschappijen vandaag betalen gewoon een fortuin daarvoor. Maar ze hebben geen concurrentiemogelijkheid. Het wordt hen opgelegd.

Een ander voorbeeld : de gehuurde lijnen. De gehuurde lijnen leveren de bestaande operator (Belgacom) behoorlijk veel winst op. Hierdoor groeit de markt van de gehuurde lijnen eerder traag, want door het monopolie blijft de prijs hoog. Door zijn lage operationele kost en grote bandbreedte zal Telenet hier voor concurrentie en dus prijsverlaging zorgen. In systemen met concurrentie krijg je een twee megabitlijn voor de prijs van een 64 kilobitlijn hier.

De heer John Taylor : Belgacom stelt dat het in het kader van de multimedia ontwikkeling een veel betere prijs kunnen aanbieden dan Telenet Vlaanderen omwille van het feit dat ze 15 miljard investeringen minder doen. Ze zeggen dat de infrastructuur met heel weinig moeite aan te passen is; dat het ISDN heel wat mogelijkheden biedt naar multimediatproducten zonder dat er investeringen moeten gebeuren.

De heer Guido Declercq : ISDN is een 2-megabit lijn en die heeft haar beperkingen voor de gebruikers.

De heer Robert Voorhamme : Ik wil een bedenking maken betreffende de prijzenslag naar aanleiding van wat we recent hebben meegemaakt in de reclame rond Proximus. Het volstaat dat er een tweede operator in het spel komt, en Proximus keert zijn tarife-

ring volledig ondersteboven. Als er in de telefonie globaal ook meer operatoren komen, zal waarschijnlijk hetzelfde gebeuren meemaken.

De heer André Denys : Ik wel drie essentiële vragen stellen in verband met de zin en de onzin van het Telenet. Er wordt hier vaak gesproken over een prijzenoorlog. Als vertegenwoordiger van de partij van de burger ben ik uiteraard een voorstander van een prijzenoorlog. En die burger is uiteindelijk alleen geïnteresseerd in de dienstverlening en het daaraan verbonden prijskaartje.

Een eerste vraag betreffende de concurrentie op infrastructuur. U zegt dat de buitenlandse concurrenten vanaf 1 januari 1996 klaar staan, niet alleen op het gebied van de dienstverlening, maar ook op het gebied van de infrastructuur. Als uw prijzen niet gevoelig naar beneden gaan, dan zal die buitenlandse interesse ongetwijfeld even groot blijven. Op zich heb ik geen bezwaar tegen die buitenlandse concurrentie. U beweert dat de buitenlandse interesse zal verdwijnen indien u erin slaagt de markt in te palmen. Hoe kunt u bewijzen dat die investeringen de concurrentie automatisch zullen uitschakelen ?

Mijn tweede vraag houdt verband met de discussie over de concurrentie op de infrastructuur en concurrentie op de dienstverlening. Heb ik het goed begrepen als u zegt dat u voorstander bent van de concurrentie op de infrastructuur, maar niet op de eigen infrastructuur inzake dienstverlening ? Zou bijvoorbeeld voor de eigen infrastructuur van Telenet de volledige concurrentie tussen de telefoonoperatoren spelen? Als dat zo is, dan heeft u de prijzen toch niet in handen? Dan zijn de prijzen toch afhankelijk van de verschillende telefoonmaatschappijen die gebruik maken van uw infrastructuur?

Mijn derde vraag lijkt me ook belangrijk ten aanzien van de burger. De overheid zal niet subsidiëren, zal geen gewestwaarborg geven, dus wordt het voor de belastingsbetaler een nuloperatie. Vooral omdat de GIMV erbij betrokken is, we hebben daar enige ervaring mee.

We hebben vroeger discussies gehad over de Boelwerf, over de Begemann-constructie. Toen werd hier plechtig verklaard : dat zal de overheid maximum 3 miljard kosten. Maar de financiële Begemann-constructie – uitgedokterd door de GIMV – heeft uiteindelijk aan de overheid veel geld gekost. Deze tussenkomsten van de overheid waren niet opgenomen in de begroting, ze gebeurden onder een andere vorm. Kunt u ons garanderen dat GIMV dit niet opnieuw doet? Kunt u ons garanderen dat dit aan de burger niets kost?

De heer Guido Declercq : Ik antwoord op uw eerste vraag. U beweert dat als wij de concurrentie op vlak van de infrastructuur niet aangaan dat het buitenland dat dan zal doen. Ik neem aan dat dat een feit is, vandaar dat het tijdsplaatje ook zo belangrijk is. Voor 1 januari 1998 zal niemand hier met stemtelefonie het land binnenkomen, dat mag gewoon niet.

Volgend jaar moeten wij de ruggegraat, de zogenaamde "backbone" met Telenet kunnen uitbouwen. Vooraleer we die hebben, kunnen we de intercommunales niet met elkaar verbinden. Geen enkele persoon die dan op intercommunale A zit, kan telefoneren met iemand die op intercommunale B zit.

Ik kom terug op twee punten die belangrijk zijn en verband houden met de prijs. Telenet heeft zijn marketingstrategie op twee polen. De eerste pool is inderdaad telefonie. We hebben een infrastructuur, als we die verbeteren door die met elkaar te verbinden, kunnen we snel met een telefoondienst beginnen, maar niet voor 1 januari 1998. In de loop van 1997 kunnen we wel een aantal testvelden aanleggen, dat is volledig wettelijk. Op dat gebied moeten we geen prijzenoorlog voeren. We zien wel een prijsdaling. Waar men sterk kan op spelen is de graad van dienstverlening.

De tweede pool is die van de multimedia en daar zal uiteraard de grootste ontwikkeling plaatsvinden in de toekomst. Wij voeren een zeer hoge graad van optimalisatie in het netwerk door, met een zeer lage operationele kost. Wij voorzien bijvoorbeeld maar een 16-tal schakelcentrales op het hele netwerk. De bestaande operator heeft er vandaag 2.000. Deze moeten voor 80 percent dagelijks 24 uur op 24 bemand worden. Ze krijgen elk jaar een nieuwe software omdat ze nieuwe diensten aanbieden. De software kost 750.000 frank tot 1 miljoen frank per centrale per jaar. De reactiemogelijkheid van de andere operator is dan ook niet zo snel. Onze stelling is hier zeer duidelijk. Als we in ons land geen multimedia kunnen ontwikkelen dan zullen we nergens ter wereld multimedia ontwikkelen met de actuele kostenstructuur.

Ik zal een voorbeeld geven. Er bestaan firma's die talen aanbieden. Hoe leert men vandaag een taal? U ontvangt een CD of cassette, beluistert die thuis, maakt uw huis-

werk, stuurt het op, dat is uw contact met uw leraar. Deze maatschappijen willen hun talen op een digitale band zetten zodanig dat men met de leraar contact zal kunnen hebben. Men zal Spaans kunnen leren terwijl men de leraar ziet. Ik wil dat niet als ik daar per minuut 6 frank moet bijbetalen. Een kwartier interactief contact met mijn leraar kost mij 90 frank extra. Daar ligt het grote verschil met Telenet. Wil men multimedia ontwikkelen dan moet men zodanig lage kosten aanrekenen dat het positief uitdraait voor de gebruiker. Ik geloof niet in een multimedia met de huidige netten met hun huidige prijzen. De buitenlandse concurrentie zal niet onmiddellijk overal antennes komen plaatsen, omdat er een tweede operator is die dergelijke politiek volgt. Zonder die tweede operator zullen ze inderdaad met Belgacom komen concurreren.

Doordat die tweede efficiënte operator met redelijke prijzen op de markt komt, krijgt men een terreinbezetting. Ik sluit niet uit dat er een derde operator komt. Maar die zal toch bekijken : kan dat nu? Hoe moet ik te werk gaan? Welke prijzen zijn voor mij haalbaar? U maakt de toegang voor een derde operator moeilijk maar u sluit hem niet uit.

De GSM is een goed voorbeeld. We hebben nu hopelijk snel een tweede GSM. Zal er een derde komen? Hierop geldt hetzelfde antwoord.

De heer André Denys : Wordt dan het financieel risico van de investering niet veel groter? Krijgt men dan geen concurrent bij die het rendement van het hele project financieel zal aantasten ?

De heer Piet Vandermeersch : Wij hebben een haalbaarheidsstudie gedaan. We hebben de ideeën en premissen rond ons project in vraag gesteld. We spreken van een bepaalde penetratiegraad die wij willen bereiken met Telenet. Wij hebben op een bepaald moment die penetratiegraad met 33 percent, met 1/3, verminderd. Is het dan nog rendabel? Het ziet er dan niet meer zo mooi uit maar het is nog geen ramp.

We hebben dit onderzoek zelfs met een combinatie van de 4 of 5 slechts mogelijke factoren uitgevoerd. Dat is dan weer een ander verhaal. Het is niet zo dat de spits technologie er moet aan te pas komen. Dat is mijn oordeel.

De heer Herman Candries : Op het vlak van elektriciteit heeft Europa op een bepaald ogenblik beslist dat de infrastructuur ook voor derden ter beschikking moest gesteld worden. Is zo'n redenering transplanteerbaar naar deze situatie? Zal Europa op een bepaald moment een operator kunnen dwingen zijn kabels beschikbaar te stellen voor derden?

De heer Jean-Marie Bogaert : Aansluitend op uw antwoord zou ik nog een vraag willen stellen. U houdt hier een duidelijke calculatie voor; u mikt binnen de 10 jaar op een omzet van 20 miljard. Die zijn hopelijk berekend met de prijsdalingen inbegrepen. U stelt de vraag : wat gebeurt er als ons marktaandeel met 1/3 vermindert? Als u daar rekening mee houdt, waar komt u dan uit? Tegelijkertijd zegt u : na 6 volle jaren is het evenwichtspunt (break-even) bereikt en als dat niet gebeurt, zal iemand een extra financiële inbreng moeten doen. Welke garanties of afspraken bestaan daaromtrent ?

De heer Piet Vandermeersch : Als men ervan uitgaat dat de penetratiegraad niet gehaald wordt, als men dat ziet aankomen, dan is het toch ook duidelijk dat men in de uitgaven, in de investeringen zal afremmen. Men past de investering aan, aan de groei van de penetratiegraad.

Dat is vrij substantieel : we spreken van 16 schakelcentrales. Men gaat ervan uit als men de penetratiegraad niet haalt dat men het kan doen met 10 of 12 schakelcentrales. Dat is – volgens de technici – een mogelijkheid. De investeringsuitgaven verminderen, de operationele kosten dus ook. Het is zo : als uw inkomsten van 100 percent naar 60 percent terugvallen, dalen uw uitgaven ook.

De heer Jan-Marie Bogaert : Uiteindelijk wordt u toch geconfronteerd met een belangrijke infrastructuur, een belangrijke investering. Tenminste als u uw vooropgesteld dienstverlening wil waarmaken. Het is niet omdat u niet of in onvoldoende mate in de markt penetreert, dat u uw uitgaven in dezelfde mate zult kunnen terugschroeven met een even hoog resultaat. Dat is economische nonsens.

De heer Piet Vandermeersch : We hebben gesproken van investeringen van circa 50 miljard, daar zit al een stukje inflatie en herinvestering in. De zwaarste, eenmalige investering is de H-ring, de ruggegraatring : 500 km glasvezel die we door het hele Vlaamse Gewest leggen. Als men daar aan begint moet men dat ook voleindigen. We spreken hier van 15 miljard, op de 50.

De heer Jan-Marie Bogaert : Men heeft hier ook bij het begin van de discussie gezegd dat er geen extra overheidsgeld nodig zal zijn. Ik sluit mij aan bij de cijfers van de heer Denys. Wat dat soort uitspraken betreft moet ik er u toch op wijzen dat de overheid sowieso een investering doet op twee vlakken : via de GIMV en vooral via de kabeldistributiemaatschappijen. Het financieel effect zal, ingeval van een negatieve afloop voelbaar zijn tot in de kleinste gemeenten die deelnemen aan de distributiemaatschappijen. Zo neemt de overheid deel. Daarmee is onze verantwoordelijkheid ter zake ook geschetst.

De heer Dirk Van Mechelen : Het is essentieel dat u uw kosten in de hand kan houden en kan drukken. U beweert dat te kunnen realiseren door heel weinig schakelcentrales te installeren. Waarom doet Belgacom dat dan niet ? Zijn het de nieuwe technologieën die u direct kan adapteren ? Is dat het verschil ?

De heer Guido Declercq : Ik wil hier niemand verwijten maken. We mogen niet vergeten dat Belgacom 100 jaar oud is. Belgacom werkt met 4 digitale technologieën, met 4 elektro-mechanische technologieën, en nog 300.000 lijnen van het Strogotype. Belgacom heeft wat het heeft, dat is historisch gegroeid. De gemiddelde centrale in België bedient maar 3.700 abonnees. Belgacom heeft geen centrales van 100.000 abonnees. Ik denk dat de grootste in Brussel maar 15.000 abonnees heeft.

De betrouwbaarheid van de digitale centrales is veel groter. Ze is gekoppeld aan een glasvezelring. Vandaar dat de operationele kost zo uitzonderlijk laag is. Er kan ook geanticipeerd worden op eventuele uitvallen. Dat kan gebeuren vanuit één centrale unit. We zullen dus minder personeel nodig hebben. Door de lage kost zijn we ook minder kwetsbaar.

De heer Dirk Van Mechelen : Belgacom volgt deze evolutie niet omdat zij nog met hun oude afschrijfposten zitten. Klopt dat ?

De heer Guido Declercq : Neen, Belgacom zit niet in de woestijn. Zij bedienen vandaag 4,5 miljoen lijnen. Men kan dus niet zomaar zeggen we veranderen al onze centrales of je moet een volledig parallel netwerk opbouwen in 1 nacht tijd.

De heer Jean-Marie Bogaert : Uit de analyses die gedurende de laatste 20 jaar gemaakt zijn - ook van de vroegere RTF - bleek/blijkt dat het aankoopbeleid nauw aansloot bij het industriële beleid van de overheid. Zodat automatisch, van bovenuit verplichtingen gelden voor Belgacom.

De bedrijfszekerheid van Belgacom – dat is een relatief gegeven – die kan niemand 100 percent garanderen.

De heer Robert Voorhamme : Nog één vraag, die telefonie, hoe belangrijk is die voor Telenet ?

De heer Guido Declercq : Dat is zeer belangrijk. Als het gaat om verbindingen van punt tot punt, om interactieve diensten, dan ligt de verantwoordelijkheid bij Telenet. Als het in de intercommunale zelf gebeurt, bijvoorbeeld het volledige distributieve deel of het near-video-on-demand-deel, blijft dat de verantwoordelijkheid van de intercommunale zelf. Voor multimedia die over de netten heen gaan, zouden beide verantwoordelijk kunnen zijn.

Voor Telenet is de telefonie de komende jaren een grote bron van inkomsten, van de multimedia zijn vooralsnog weinig inkomsten te verwachten. Om de multimedia te ontwikkelen moet je eigenlijk de kosten van de service zo laag brengen dat de inkomsten niet bij Telenet terechtkomen maar bij de ontwikkelaars van de diensten.

De heer Piet Vandermeersch : Het antwoord dat wij vanuit onze studie over multimedia kunnen geven is vertekend. Dit is een markt in volle ontwikkeling, nieuwe produkten dienen zich aan, voorzichtigheidshalve kunnen we nog geen volledig beeld geven van de te verwachten opbrengst.

De heer Dirk Boogmans : De mediagroepen die ook partij zijn verwijten ons dat wij veel te conservatief zijn. Vanuit financieel oogpunt hebben we gepoogd een conservatief plan te maken. Ook omdat het zeer moeilijk is die multimediadiensten op een termijn van 10 tot 15 jaar volledig in te schatten.

Ook omgekeerd kunnen we die vraag stellen. Wat indien multimedia veel belangrijker zou worden dan we hebben ingeschat ?

De heer Michel Doomst : Welk segment van de bevolking heeft men voor het markt-onderzoek aangesproken, vooral bedrijven ? Particulieren, huidige gebruikers ? Zijn daar cijfers over de mate van het succes ?

De heer Guido Declercq : Gedurende ongeveer 4 weken hebben wij een 40-tal enquêteurs in de markt gehad. Een 1.000-tal residentiële gebruikers zijn aangesproken, een 80-tal middelgrote ondernemingen en een 6-tal grote ondernemingen. Die marktanalyse is dus op zeer ernstige basis gemaakt. Er werden ook vragen gesteld over de diensten. De dienst van het nieuws te kunnen bekijken als met thuiskomt - zonder op video te moeten gaan - zou succes kennen maar die moet nog ontwikkeld worden.

De heer John Taylor : Wat doet Telenet tot 1998 als telefonie niet mag ?

De heer Guido Declercq : Wel, de near-video-on-demand en de pay per view zijn typische producten, men betaalt per view. Eigenlijk is er in de studie geen enkele dienst die aan de mensen wordt uitgelegd. Zowel de diensten met als die zonder stem, moeten voldoende uitgelegd worden aan de mensen. Ik behoor niet tot diegenen die denken dat multimedia morgen een stroom geld zal binnenbrengen. Het multimediasysteem moet nog ontwikkeld worden. De antwoorden op deze enquête zouden er in 2005 zeker zeer anders uitzien. Internet is een typisch voorbeeld.

De heer Robert Voorhamme : Nu nog de vraag over de concurrentie op de eigen infrastructuur.

De heer Alex Brabers : Telenet wil zelf een alternatieve infrastructuur uitbouwen, die kan concurreren met Belgacom. Ook op het vlak van de diensten voorzien wij concurrentie en voorziet de regelgeving concurrentie. Zelfs zonder de infrastructuurconcurrentie zoals het laatste jaar beslist is, heeft de Europese commissie in 1991 al beslist dat er op het vlak van spraak concurrentie zou zijn op het niveau van de diensten, recent is daar ook het niveau van infrastructuur bijgekomen.

Het is dus voor een derde operator zonder eigen infrastructuur mogelijk dat hij Telenet of Belgacom vraagt om hun infrastructuur te gebruiken en in ruil diensten aan te bieden. Dit gebeurt nu al op het vlak van gesloten gebruikersgroepen en datadiensten. Vanaf 1998 zal dat ook kunnen voor de spraak. De Europese commissie legt de operatoren op hun infrastructuur ter beschikking te stellen van derden : de open netwerkprovisie.

Afhankelijk van de aard van de dienst, of het een dienst is met een hoge of met een lage toegevoegde waarde, zal de infrastructuurcomponent belangrijk zijn. Zo'n open netwerkprovisie is vooral attractief voor service-providers die diensten leveren met een hoge toegevoegde waarde, ik denk dus vooral aan multimedia-diensten. Het is dan ook de bedoeling dat Vlaanderen zijn netwerk open stelt ten behoeve van service-providers van multimedia.

De heer André Denys : In Amerika heeft men op hetzelfde netwerk verschillende telefoonmaatschappijen, de consument kan kiezen. Ik ben het ermee eens dat multimedia geen probleem zal zijn maar hoe wordt de prijs ten aanzien van de telefonie vastgelegd ?

De heer Guido Declercq : Waar u naar verwijst in de VS is de "equal access". Een gebruiker is gekoppeld aan een locale operator, voor alle locale gesprekken maakt hij daar gebruik van. Als het gaat om lange afstandsverbindingen kan hij kiezen tussen verschillende "long distance carriers". Elk van die operatoren ATT, MTI, etc. heeft zijn eigen infrastructuur, dus uw voorbeeld gaat niet helemaal op. De prijs die een service provider moet betalen voor het gebruik van de infrastructuur moet - volgens de commissie - kostengeoriënteerd zijn. Een infrastructuuroperator zal zijn infrastructuurkosten moeten trachten af te zonderen van de dienstenkosten zodat de prijzen die hij aanrekent aan derden (voor haar infrastructuur) kostengeoriënteerd zijn.

Men vreest nog altijd de effecten op een andere operator. Overal waar het gebeurd is, is er een enorme toename van telefoontrafiek geweest, Als men de toegankelijkheid van het telefoonnet gaat stimuleren groeit het ook en de kost zal dalen.

De heer Paul Deprez : Gezien de structuur van het net van Telenet zal de infrastructuurkosten lager liggen dan bij Belgacom. Dat geeft dus een concurrentieel voordeel voor diensten van derden.

De heer Guido Declercq : Absoluut. Daarom geloof ik niet dat men via het Belgacomnet of via het Deutsche Telecomnet snel multimedia zal ontwikkelen omdat de ope-

rationele access tot het net veel te duur is. Dat is het unieke voordeel dat wij hebben: het gebruik van de bestaande kabel. Wij hebben een grote bandbreedte en de operationele kost is zo laag dat we effectief zo'n diensten kunnen stimuleren.

De heer Paul Deprez : Men zegt dat de kost vrij laag zal zijn in vergelijking met Belgacom, ik wil toch nog iets vragen. Ook het bestaande netwerk voor de kabeltelevisie is dringend aan investeringen toe. Is die kost mee inbegrepen? Hoe wordt die dan verdeeld? Behoort dat soort investeringen tot de bestaande intercommunales of komt dat ten laste van Telenet?

De heer Guido Declercq : Vanuit technisch oogpunt hebben wij een goed zicht op de degelijkheid van het net. Het kabelnet is technisch gezien een zeer goed net. Waar zit de kost? De kost zit erin interactiviteit in te voeren.

De heer Piet Vandermeersch : Wij hebben de investering grondig bekeken. Wij hebben vastgesteld dat tussen de 21 verschillende kabeldistributiemaatschappijen toch nogal wat verschil is in infrastructuur. Er zijn er die op het ogenblik op 600 megahertz zitten, andere – de meeste – op 450, sommige moeten nog een investering doen om naar 450 te gaan. Als de kabeldistributiemaatschappijen in de komende jaren concurrentieel willen blijven, dan moeten zij gezamenlijk ongeveer 6 miljard investeren op het kabelnet, dit is een totaal voor het Vlaams Gewest.

Wat is de kostprijs voor Telenet voor de aanpassing van het kabelnet tussen de kopstations en de abonnees? Er is 15 miljard voorzien, inbegrepen die 6 miljard waarvan daarnet sprake is voor de ruggegraatring en de schakelaar. Nog eens 15 miljard moet dienen om de aanpassingen te doen aan de kopstations.

De heer Dirk Boogmans : Ik kom nu tot de derde vraag van de heer Denys. De GIMV heeft een aantal problemen geërfd via de overname van de Gimvindus-portefeuille. De Vlaamse regering heeft de GIMV gesplitst op decretale basis. Gimvindus (waarbij Boelwerf, Begemann, KS e.a. participeerden) is een afzonderlijk vennootschap geworden. In afspraak met de Vlaamse regering is begin 1994 een beheersovereenkomst opgesteld. Daarin staat dat de GIMV geen verdere kapitalisering mag verwachten van de Vlaamse overheid. In juli van dit jaar is dan ook een operatie doorgevoerd: op de privé-markt is 2,5 miljard gevonden.

De afspraak rond een participatie in Telenet zal een beslissing zijn van de raad van bestuur van de GIMV. In geen enkel geval kan de GIMV beroep doen op additionele middelen van het Vlaams Gewest. Dat is verzekerd via de beheersovereenkomst. De kapitaalbehoeften die ontstaan door participatie in Telenet moeten via eigen middelen van de GIMV bekostigd. Er kan geen sprake zijn van een operatie waardoor de middelen van de GIMV worden vermengd met middelen van het Vlaamse Gewest. Terwijl vroeger de zogenaamde derde functie van de GIMV de mogelijkheid gaf middelen te vragen aan het Vlaams Gewest, is er nu een andere afspraak.

Betekent dit dat het een volledig neutrale operatie is? Laat ons daarin eerlijk zijn. Als Telenet succesvol zal zijn, verwachten we een dividendstroom naar de GIMV. Nu is het Vlaams Gewest voor 85 percent aandeelhouder van de GIMV, dat zal uiteraard op de verdeling van de winst impact hebben.

De inbreng van de kabel, is dat een neutrale operatie? Daar zijn duidelijke afspraken, ook in functie van de timing. In eerste instantie zal een gebruiksrecht, van de kabel worden ingebracht in de structuur van Telenet en waarbij de intercommunales gratis aandelen zullen krijgen.

De heer Karel De Gucht : Is er overdracht van eigendom of gebruiksrecht tegen een vergoeding? Dat is een belangrijk verschil, dan moet het eigendom geschat worden.

Gebruiksrecht is een deel van het eigendomsrecht, een afsplitsing ervan. Als het ingebracht wordt, tegen aandelen, valt het bij falen in de boedel van de curator.

De mogelijkheid van falen was inderdaad ook onze bezorgdheid van in het begin, en het was ook een terechte bezorgdheid van de intercommunales. Daarom houden de voorziene structuren ook rekening met afschermingsmogelijkheden inzake rampenscenario's, om te vermijden dat een deel van dat eigendomsrecht zou vallen in de inboedel die moet worden verdeeld door de curator.

De heer Alex Brabers : Economisch gezien gaat het hier duidelijk om een gebruiksrecht. Gebruiksrecht is een persoonlijk recht, met andere woorden het betreft een con-

tract dat op een of andere manier opzegbaar is. Omdat het een fundamenteel uitgangspunt is van Telenet dat men gebruik kan blijven maken op permanente basis van dat gebruik, stelde dit voor ons een probleem. Wij hebben gesteld dat dat gebruiksrecht gekoppeld is aan een medeëigendom. Die medeëigendom is eigenlijk symbolisch, maar het zorgt ervoor dat het gebruiksrecht een zeer sterk recht is.

Als Telenet failliet zou gaan komt dit recht in de inboedel van de curator terecht. De structuur van de onderneming zal die van een groep zijn, van een holdingmaatschappij die een zuiver financiële participatie houdt in twee dochterbedrijven, enerzijds een operationele maatschappij en anderzijds een maatschappij die dat lokale netwerk beheert. Indien er zich een faillissement zou voordoen, dan zal dat zich voordoen in de operationele maatschappij, en op dat moment hebben de kabelmaatschappijen de mogelijkheid om via de uitoefening van een call-optie de rechten die in die patrimoniummaatschappij zitten volledig over te nemen. Zodoende behouden zij een volledig intact netwerk.

Er is wel een complicatie als men op basis hiervan de vergelijking trekt met de Begeermann-constructie voor de Boelwerf. Wij gaan een aantal investeringen doen op het netwerk, maar de kabelmaatschappijen gaan die investeringen ook gebruiken voor hun activiteiten. Indien de investeringen daaruit zullen verdwijnen, hebben de kabelmaatschappijen geen intact netwerk meer. Het is noodzakelijk voor het behoud van hun activiteit dat zij opnieuw de volledige controle krijgen over dat volledige netwerk.

De heer Dirk Van Mechelen : Mijnheer de voorzitter, ik heb daamet iets gehoord dat ik niet zo goed begreep. Er zouden gratis aandelen worden gegeven aan de intercommunales. Gebeurt dat in ruil voor de goodwill?

De heer Alex Brakers : Het is de vergoeding voor de inbreng van dat gebruiksrecht. Misschien is dat woord gratis wel wat verkeerd gebruikt. Het is alleszins geen cash uitgave van de intercommunales.

De heer Karel De Gucht : Ik zou even willen terugkomen op het engagement van de overheid. De minister-president heeft daamet al gezegd dat er geen gewestwaarborg wordt gegeven. De heer Dirk Boogmans heeft gezegd dat men geen trekkingsrechten zal hebben zoals dat bijvoorbeeld in de derde functie bestaat.

Men kan zich natuurlijk ook constructies inbeelden waardoor de GIMV supplementaire verplichtingen op zich zou nemen. Men zou bijvoorbeeld aan de intercommunales bij bepaalde scenario's - als het break-evenprincipe niet zou worden behaald na zeven jaar - putrechten kunnen verlenen op de GIMV. Gaat de GIMV op de een of andere manier verplichtingen van andere aandeelhouders op zich nemen? Zal men ervan uitgaan dat elke aandeelhouder hetzelfde financiële risico heeft bij de aanvang en de hele periode van de zaak?

De heer Dirk Boogmans : Dat laatste is inderdaad het geval. Mochten wij dit soort constructies willen invoeren, vrees ik dat op onze raad van bestuur de regeringscommissaris wellicht een aantal problemen zal stellen. Er is geen verschil van aanpak van de verschillende partners. Als er vier groepen van aandeelhouders zijn met twee daarvan in dezelfde categorie - de financiële mediaholding die privaat is opgericht en de GIMV -, dan zie ik niet in waarom wij een andere behandeling moeten krijgen dan deze loutere privé-groepen.

De heer Robert Voorhamme : Ik zou dan zelf een vraag willen stellen in verband met deze intercommunales. Er is daarnet gezegd dat er 14 miljard frank cash inbreng nodig is voor de operatie. Betekent dit dat die 14 miljard frank wordt ingebracht buiten de intercommunales, of wordt er vanuit hun kant ook inbreng verwacht? Hoe gebeurt de verdeling dan ?

De heer Piet Vandermeersch : Voor het uitvoeren van het project in zijn totaliteit is de piekbehoefte - het hoogtepunt van de financiering - in totaal 28 miljard frank. Daarin is voorzien in het plan dat ook naar de externe financiering vrij conservatief is opgebouwd en dat betekent dat wij in de eerste drie jaar geen schuld op lange termijn voorzien. De externe financiers zullen resultaat willen zien vooraleer de banken geld zullen willen geven. De kapitaalbehoefte is 13,4 miljard, en daarbovenop komen ook de aandelen die door de intercommunales gratis voor hun inbreng zullen worden aangeboden. Dat is de structuur die zal ontstaan. We voorzien een externe financiering van op dat ogenblik van maximaal 40 percent. Die externe behoefte zal zijn piekmoment halen in het jaar 2002.

De heer Robert Voorhamme : Maar wie financiert dat dan?

De heer Piet Vandermeersch : De intercommunales kunnen maximaal in totaal 35 percent van het kapitaal opnemen, US West mag maximum 25 percent opnemen, en voor de mediagroep en de GIMV is de afspraak dat zij een gelijk aandeel van 20 percent zouden opnemen. Dat is de afspraak vandaag. Het zal van de intercommunales afhangen of zij het volle pond nemen, of zij alleen de aandelen nemen voor hun inbreng, en geen cash wensen in te brengen, en dan moet natuurlijk worden gekeken hoe dat dit verder wordt rondgemaakt. Er is nogal wat belangstelling, en ik voorzie niet dat er grote problemen zouden ontstaan als de intercommunales geen cash willen inbrengen.

De heer Dirk Van Mechelen: De piekinvestering wordt bereikt na zeven jaar. Er zijn heel wat mogelijkheden om kapitaal te verwerven, maar een andere mogelijkheid zou zijn dat u probeert met het net naar de beurs te gaan, waardoor de vennootschap als dusdanig kapitaal kan aantrekken.

De heer Dirk Boogmans : In de overeenkomsten die nu ter discussie liggen, is de mogelijkheid voor de beursnotering duidelijk gespecificeerd. Het is echter moeilijk in te schatten wanneer een beursnotering mogelijk is. Er zijn natuurlijk een aantal externe factoren die dat proces kunnen vertragen. Het zou niet goed overkomen mochten wij een scenario vooropstellen waarbij wij stellen dat wij binnen een drietal jaar naar de beurs kunnen gaan. Daarom vragen wij nu aan de aandeelhouders maar de helft van het engagement dat wij zouden moeten opvragen, met daarbij het risico dat als wij binnen drie jaar niet op de beurs genoteerd staan, wij ons in fundamentele moeilijkheden kunnen bevinden, aangezien de aandeelhouders zich niet verwachten aan dergelijke kapitaalsstructuur. Wij zijn opnieuw liever wat conservatief dan te stellen dat wij binnen drie jaar op de beurs zullen genoteerd staan.

Een beursnotering wordt wel verhoopt en de afspraak is dat wij ons daarnaartoe zouden richten.

De heer Karel De Gucht : Graag een vraag over de financiering. Wie weet nemen de intercommunales hun 35 percent niet op, want zij zijn niet gewoon veel risico's te nemen. Heeft Electrabel – één van de partners in de intercommunales – een voorkeurrecht om zelf die 35 percent op te vullen?

De heer Dirk Boogmans : Op dit ogenblik is dat niet voorzien.

De heer Karel De Gucht : Maar u zou toch perfect kunnen voorzien in aandeelhoudersovereenkomsten. U zou daar een overdraagbaar recht van inschrijving van kunnen maken.

De heer Dirk Boogmans : Wij zien de aandeelhoudersstructuur van Telenet duidelijk gesitueerd rond GIMV, US-West, de media en financiële holding die zich heeft gevormd, en de gemengde zowel als de zuivere intercommunales. Wij geven een recht aan deze intercommunales. Hoe zij intern de financiering zoeken, dat laten wij aan hen over. Doen de intercommunales dat niet, dan is het niet voorzien dat Electrabel daar zomaar kan tussenkomen.

De heer Dirk Van Mechelen : Het is niet zo dat er binnen die 35 percent nog eens een afspraak is tussen de zuivere en de gemengde intercommunales. Het kan bijvoorbeeld zijn dat de kapitaalsinvulling van die 35 percent helemaal gebeurt door die gemengde intercommunales.

De heer Dirk Boogmans : Wij hebben begrepen dat er tussen de gemengde en zuivere intercommunales een aantal afspraken zijn gemaakt over de wijze waarop zij denken deze zaken te verdelen.

De heer Johan De Roo : Op 1 januari 1996 worden de niet-gereserveerde diensten, telefonie niet inbegrepen, vrijgemaakt. Op 1 januari 1998 wordt alles geliberaliseerd. Ik wil daarover graag drie vragen stellen.

Ten eerste. Wat is de timing voor Telenet Vlaanderen? Wat zal er gebeuren in de periode 1996-1997 indien de Vlaamse Raad het licht op groen zet om een bepaalde participatie toe te laten voor de intercommunales, zodanig dat de voorbereide constructie in werking kan treden?

Ten tweede. Er wordt op het vlak van de telecommunicatie, en meer bepaald de draadloze bijzonder veel mogelijk. Denkt Telenet Vlaanderen ook aan initiatieven op dat domein?

Ten derde. Deze vraag heeft een meer technisch karakter. Werd het interactief maken en het upgraden van de kabel om een aantal diensten mogelijk te maken, technisch reeds uitgetest? Er zijn kabels die reeds twintig jaar bestaan, terwijl andere kabels nog maar vijf jaar worden gebruikt. Tevens kan ik mij inbeelden dat er kwalitatieve verschillen bestaan tussen de kabels die op dit moment, hetzij ondergronds, hetzij bovengronds zijn geplaatst.

De heer Guido Declercq : Eerst zou ik willen antwoorden op uw vraag in verband met de timing. We hebben ongeveer één jaar nodig om het net uit te bouwen. Op dit moment zijn de voorbereidende werkzaamheden, meer bepaald in de technische en financiële werkgroepen reeds volop aan de gang, omdat we niet kunnen wachten op de officiële startdatum. Indien we de Europese wetgeving wat betreft de grote bestellingen willen volgen, en indien we onze industrieën de kans willen geven om mee te doen, zijn we verplicht om nu reeds volop actief te zijn.

Parallel kan er tussen een aantal intercommunales reeds een stuk interactiviteit worden uitgebouwd. Het kan echter niet dat alle intercommunales op twee jaar tijd die interactiviteit zullen krijgen. Uit het marketingplan blijkt dat dit niet hoeft. Er zijn streken die reeds willen overstappen, terwijl andere gebieden liever de kat uit de boom kijken. Voor de totale uitbouw van het net voorzien wij een timing van vijf jaar.

Laat mij nu even terugkeren naar de korte termijn. In 1996 willen wij het grote netwerk uitbouwen en reeds een aantal intercommunales interactief maken, opdat wij in 1997 uit de niet-gereserveerde diensten bijvoorbeeld reeds de gehuurde lijnen kunnen aanbieden. Ik wil u hier een heel concreet voorbeeld niet onthouden, waarbij u zult merken dat het spel van de concurrentie hier een rol speelt. Er is een grote bank, waarmee wij reeds een aantal technische discussies hebben gehad, die graag zo snel mogelijk zou overstappen naar ons systeem, om de eenvoudige reden dat Belgacom hen geweigerd heeft de techniek van frame-relay te leveren. Belgacom had namelijk niet in die techniek geïnvesteerd. Ter verduidelijk, frame-relay is de techniek om datadiensten per pakket in uw net in te schakelen. Het is een technologie die duidelijk in opmars is, als tegenhanger van de ATN-technologie. In 1997 denken we er ook aan om reeds twee proefvelden van telkens ongeveer 10.000 abonnees in telefonie in te schakelen om ons eigen net uit te testen. Vanaf 1998 gaan wij verder met het interactief ombouwen van de intercommunales. De as Antwerpen-Brussel komt daarbij op de eerste plaats in aanmerking wegens de grote interesse die daar aanwezig is.

De draadloze technologie is onomkeerbaar, Meer bepaald de DECT, de Digital European Cordless Telephone, is een standaard waar wij zeker voor open staan. Maar het is wel de eindklant die dat bepaalt. Ook de GSM 1800 sluiten wij zeker niet uit.

Onze strategie zal erin bestaan dat we, steunend op de coaxiale kabel, een vast net willen uitbouwen.

De heer Dirk Van Mechelen : Zal draadloze telefonie steeds duurder zijn dan de klassieke schakel?

De heer Guido Declercq : Neen, het is duidelijk dat beide netten zich parallel gaan ontwikkelen. In België is de mobilfoon nog in een embryonale fase. In streken die niet bekabeld zijn, zal de mobilfonie zich sneller ontwikkelen. Waar beide systemen aanwezig zijn, zien we een zekere complementariteit.

Ik kom tot uw vraag naar het interactief maken en het upgraden van de kabel. Op het coaxiale net in Vlaanderen hebben wij proeven gedaan. We hebben over zeven versterkers heen de signalen doorgestuurd en de ontvangstkwaliteit was zeer goed.

Als u vraagt of er op wereldschaal iets bestaat wat identiek is aan Vlaanderen, dan is mijn antwoord negatief. Er bestaan twee coaxiale systemen zoals wij die beogen. Eén ervan bevindt zich in Atlanta, het andere in Rochester, New York.

De heer Jos Stassen : Als ik het goed heb begrepen, is ongeveer 26 percent van de inkomsten voorzien uit multimedia. Een journalist van De Standaard heeft een boek geschreven over de multimedia in de Verenigde Staten. Hij stelt vast dat de zogenaamde video-on-demand helemaal niet aanslaat. De mensen verkiezen eerder een bezoekje aan de videoshop. Als het systeem in een gemediatizeerde maatschappij als de Verenigde Staten niet echt functioneert, welke garantie heeft men dan dat de multimedia zal functioneren in Vlaanderen? De grote zwakte van alle enquêtes is volgens mij de tegenspraak tussen wat mensen doen en wat ze zeggen te doen.

In het begin heeft men gesproken van een aantal wettelijke hinderpalen. Welke zijn die hinderpalen en wanneer worden zij opgeheven?

De heer Guido Declercq : Het is 26 % opbrengst na 15 jaar. In de beginfase is er bijna niets. Het systeem zal zich maar ontwikkelen naarmate het toegankelijk wordt. Telenet kan bijna gratis diensten aanbieden omdat het een erg lage operationele kost heeft.

De eerste 7 à 8 jaren komt er bijna niets uit multimedia. Maar de breedband is er, de generatie die na ons komt zal er reeds een andere houding tegenover aannemen. Het heeft allemaal tijd nodig.

Over uw opmerking in verband met enquêtes wil ik het volgende zeggen. Ik kan u verzekeren dat de gebruikte vragenlijst grondig is gecontroleerd op mogelijke tegenstrijdigheden. Maar ik ga er ook mee akkoord dat mensen ja antwoorden omdat ze geen neen durven zeggen.

De heer Dirk Boogmans : Wat uw derde opmerking betreft kan ik heel kort zijn. Op dit ogenblik is men in het federale parlement bezig met de kaderwet. Op het niveau van de Europese Commissie zijn er duidelijke richtlijnen gegeven. Er zijn zelfs juristen die zeggen dat, zelfs indien men er op het federale niveau niet uitraakt voor 1 januari 1996, er geen enkele hinderpaal is om van start te gaan omdat de Europese wetgeving dat heeft opgelegd. Dat heeft geen directe gevolgen omdat we toch niet kunnen starten op 1 januari 1996 wegens een aantal investeringsaspecten.

De heer John Taylor : Telenet Vlaanderen wil niet alleen een net ontwikkelen in Vlaanderen, maar ook eventueel in de andere delen van België en eventueel ook in Nederland. Is men in het kader van de universele dienstverlening verplicht om er gans België in te betrekken ?

Zijn er al resultaten bekend van de studie die een aantal Vlaamse privé-partners lieten maken naar de haalbaarheid van het project?

De heer Luk Van Nieuwenhuysen : Mijnheer de voorzitter, ik had ook een vraag in die zin. Ik stel vast dat er met 21 Vlaamse kabelmaatschappijen zal worden gewerkt. Betekent dit dat er geen aanbod van Telenet Vlaanderen zal zijn in Brussel en in een aantal Vlaamse gemeenten die op dit ogenblik aangesloten zijn op Brusselse of Waalse kabel-distributiemaatschappijen ?

De heer Dirk Boogmans : We hebben in de aandeelhoudersovereenkomsten duidelijk laten stipuleren dat er geen beperking is voor de geografische uitbreiding van het project Telenet Vlaanderen. We hebben dat ook duidelijk gesteld ten overstaan van US WEST omdat deze maatschappij er belang bij zou kunnen hebben om zich te beperken tot de Vlaamse situatie.

Hoe komen wij tot dat standpunt. In de eerste plaats denken wij dat een project als Telenet Vlaanderen moet vertrekken van een basis zoals Vlaanderen. Alle elementen zijn daarvoor aanwezig. Er is een zekere wil om het project te realiseren, en er is een goede samenwerking met de 21 intercommunales. Rekening houdend met de politieke situatie in Wallonië en Brussel, zijn we er helemaal niet zeker van dat we op relatief korte termijn tot samenwerking kunnen komen met deze intercommunales. Het project toont aan dat het leefbaar is in Vlaanderen, maar de know how die we opdoen met de diverse partners, zal ook kunnen gevaloriseerd worden in het buitenland.

Op het niveau van het Brussels Gewest zijn er een aantal initiatieven genomen om te kijken naar bepaalde samenwerkingsakkoorden tussen Belgacom en de kabelmaatschappijen in Brussel. Wij zijn ervan overtuigd dat dit fundamentele problemen oplevert met de Europese Commissie. Wij zijn er ook van overtuigd dat een aantal van die intercommunales in Wallonië en Brussel zitten te kijken op welke manier het project van Telenet Vlaanderen zich zal ontwikkelen. Ik ben ervan overtuigd dat, als we morgen kunnen starten met het project zoals het is vooropgesteld, we heel snel contact zullen hebben met deze intercommunales om te spreken over samenwerking. Onder veel mediabelangstelling werd een akkoord gemaakt onder leiding van de heer Collignon. Er was een afspraak dat men op 15 oktober naar buiten zou komen met de resultaten van de studie die werd op punt gesteld. Welnu, ik heb nog steeds geen enkel resultaat gezien. Wat kan het resultaat zijn van zo een studie? Gaat men één grote maatschappij maken van de intercommunales en Belgacom? Men creëert op die manier een supermonopolie. Is de afspraak dat de ene zich met telefonie zal bezighouden, terwijl de andere de kabelactiviteiten behoudt? Het zal dus heel moeilijk zijn om die twee visies te combineren, tenzij men duidelijk in tegenspraak komt met de Europese Commissie.

Het is belangrijk, en de Europese Commissie erkent dat ook, dat men in eerste instantie aan de kabelmaatschappijen de mogelijkheid moet geven om aan telefonie te doen vooraleer men de volledige competitie toelaat.

De heer Piet Vandermeersch : Ik zou willen zeggen, mijnheer Taylor, dat we reeds voorzichtig geweest zijn in het bijnemen van multimedia produkten. We hebben ook ingeschat dat Belgacom hier en daar wat van de omzet die wij voorzien, zal wegnemen.

De heer Guido Declercq : Wij gaan het allemaal wel met argusogen volgen. Ik ben wel benieuwd welke prijs men zal aanrekenen voor het retourpad, dat over het telecomnet loopt. Als men dat aanrekenen aan een interzonale prijs van 6 Belgische frank per eenheid, dan zie ik multimedia gewoon niet ontwikkelen. Maar men kan daar geen dumping-prijzen toepassen.

De heer Johan De Roo : Kan u, met Telenet Vlaanderen en met de volledige samenwerking van de intercommunales maar zonder samen te werken met Belgacom, dit alles uitvoeren ?

De heer Guido Declercq : Neen, er moet een interconnectie komen, opdat zij die gebruik maken van onze telefoniediensten – videosignalen buiten beschouwing gelaten – ook met de Belgacom-gebruikers kunnen communiceren. Dit geldt echter niet noodzakelijk wat het internationale net betreft. Daar kunnen eventueel akkoorden met andere internationale operatoren afgesloten worden, zeker na 1 januari 1998. Dit is evenwel geen verplichting. Onze voorkeur gaat uit naar het maken van technische, commerciële interconnectieakkoorden met de bestaande operatoren. Deze houding blijft tot op de dag van vandaag ongewijzigd.

De heer Dirk Boogmans : Diezelfde discussie geldt ook voor de GSM-operator. Ook daar moet er aansluiting zijn op het Belgacom-netwerk. Ook op dat niveau vinden interconnectiediscussies plaats. De Europese Unie voorziet daar trouwens in: de gemakkelijkste manier om het monopolie af te schermen is er voor te zorgen dat men niet met het bestaand net kan interconnecteren.

De heer Karel De Gucht : Interconnectie is inderdaad verplicht. Kan men u wat dat betreft echter niet lang aan het lijntje houden, mocht men dat willen ? Stel dat Belgacom niet gehaast is of zich verzet ? U kan verklaren dat de gevraagde prijs buitensporig is, maar dan moet er arbitrage plaatsvinden.

De heer Dirk Boogmans : De mogelijkheid van vertraging is een belangrijk gegeven: vandaar het belang dat we hechten aan de rol en de positie van het BIPT, als scheidsrechter in die discussies.

De heer Guido Declercq : Het is voor ons belangrijk dat Telenet opgericht wordt. Wie praat momenteel met Belgacom over interconnectie? Momenteel is dat de GIMV. Maar het bedrijf bestaat niet, heeft dus geen juridische grond om gesprekken af te dwingen.

De heer Alex Brabers : Uit internationale ervaringen is gebleken dat interconnectiediscussies tot 2 jaar lang kunnen duren, wat betekent dat we dringend moeten beginnen willen we op 1 januari 1998 een volledig, goed uitgewerkt interconnectie-akkoord hebben. Belgacom hanteert momenteel, zoals te verwachten is van een klassiek dominante operator, twee argumenten : het eerste betreft het gebrek aan juridische entiteit, het tweede het gebrek aan vergunning. Het is dus noodzakelijk een vennootschap op te richten om dit te regelen. Belgacom zal eerst stellen dat het project niet mogelijk is, vervolgens dat het misschien wel kan, maar nog jaren kan duren. In een volgende fase beweren ze dat het sneller kan, maar een fortuin kost, om uiteindelijk toe te geven dat het wellicht wel snel en goedkoop kan.

De heer Guido Declercq : Zuiver theoretisch kunnen we natuurlijk proefnemingen doen middels een huurlijn, bijvoorbeeld Unisors, die goedkopere prijzen aan hun eindklanten bieden maar niettemin via vrij dure huurlijnen laten verlopen. Zij optimaliseren echter hun verkeer op die lijnen zodanig dat de prijzen laag blijven.

De heer Paul Deprez : In welke mate is het slagen van het project afhankelijk van de medewerking van alle intercommunales, gesteld bijvoorbeeld dat maar de helft participeert ?

De heer Dirk Boogmans : Er zijn in het buitenland een aantal projecten waar het aantal abonnees duidelijk lager ligt dan de 2,1 miljoen potentiële abonnees in Vlaanderen. We wensen de intercommunales er van bij het begin bij te betrekken, daar ze op het stra-

tegisch niveau van de maatschappij beslissingen kunnen nemen. Vandaar ons uitgangspunt van 21 mogelijke gesprekspartners. Zij die niet participeren zullen volgens mij in een moeilijke positie terecht komen.

De heer Joachim Coens : U hebt daarstraks zeer kort gesproken over de federale programmawet en de kostprijs van de universele dienstverlening. U zei dat u dat inschatte als niet zeer hoog. Echter in de programmawet staat dat de kostprijs kan bepaald worden op voorstel van BIPT, door de koning, dus door de minister – die bevoegd is voor Belgacom – op basis van de boekhouding van Belgacom. Die kan daar dus vrij arbitrair, en niet door de markt bepaald, zijn prijs bepalen. Bent u zeker dat die kostprijs niet te hoog zal zijn ?

Een tweede punt is dat er een fonds voor universele dienstverlening wordt gecreëerd dat onmiddellijk van start kan gaan, als men wil. In welke mate hebt u ingecalculeerd wanneer de kosten voor die universele dienstverlening precies beginnen. Ik neem aan dat dit eigenlijk vanaf 1 januari 1998 zou moeten zijn, maar dit staat ook in de programmawet niet zo bepaald. Dus u zou eigenlijk al vanaf 1 januari 1996 kunnen moeten betalen.

Ten derde is de geografische bedekking van toepassing op Vlaanderen, maar die kan ook van toepassing zijn op geheel België, waar men u kan verplichten om te betalen voor het feit dat u niet geheel België bedekt.

Hebt u dit allemaal ingecalculeerd ?

De heer Alex Brabers : Ik denk dat dit zeer pertinente vragen zijn. Een eerste element is de werkelijke kostprijs van de universele dienstverlening. Dit zal inderdaad gebaseerd zijn op een boekhouding van Belgacom. Het is zo dat Belgacom op dit moment zelf nog niet weet hoeveel universele dienstverlening kost. Ze hebben intern een consultant ingeschakeld om dit na te gaan. Parallel daarmee zal het BIPT ook een consultant inschakelen, die eenzelfde oefening zal doen. Ten derde zal er ook een transparantie moeten zijn naar de Europese Commissie toe, omdat deze daar ook een berekeningswijze oplegt. Indien er klachten zijn, kan men bij de Europese Commissie terecht om op dat vlak een en ander recht te zetten. Ik denk dus dat er structureel een aantal waarborgen zijn ingebouwd, maar mijn verwachting is dat dit de komende jaren een punt van discussie zal blijven.

De heer Dirk Boogmans : Telenet Vlaanderen zit niet alleen in die situatie. Alle andere operatoren rond de telecommunicatie worden met dezelfde problemen geconfronteerd. Indien er zo een fundamenteel verschil zou zijn tussen de prijs die wordt opgelegd door de minister van Telecommunicatie en de prijs berekend door het BIPT, zal het toch wel klachten regenen bij de Europese Commissie. Er is nu al een hele discussie rond de prijs die Proximus moet betalen aan de overheid voor de licentie van de eerste operator. Rekening houdend met datgene wat er nu naar voren is gekomen met de tweede operator, denk ik toch dat dit een bijkomende garantie is dat er geen absurde situaties zullen ontstaan. Zeker de eerste jaren zal het niet Telenet Vlaanderen zijn dat zal worden gepenaliseerd. Integendeel, het zullen de anderen zijn die zullen worden gepenaliseerd. Zij zullen de eerste zijn die klacht zullen indienen bij de Europese Commissie.

De heer Alex Brabers : Inderdaad, in de federale programmawet bepaalt artikel 23 dat er niet-gereserveerde diensten op de kabel kunnen worden aangeboden en dat de ministerraad daar een aantal modaliteiten voor kan voorzien. Er ontstaat dan een hele lijst van mogelijke condities, die kunnen worden opgelegd. Deze condities kunnen in verschillende richtingen geïnterpreteerd worden. Een van de elementen is de geografische dekking. Dit zou geïnterpreteerd kunnen worden als een verplichting om in geheel België actief te zijn en dat vanaf dag 1. Dit is economisch natuurlijk gewoonweg onmogelijk.

Wanneer we kijken naar het beleid van de Europese Commissie, dan blijkt dat deze reeks van condities op één punt na hier tegenin gaat. We vinden bij de Commissie dus ook wel enige steun.

De heer John Taylor : Indien er morgen in de Kamercommissie reeds gestemd wordt, en er is een discussie met de Europese overheid, dan kan het dus nog jaren duren ?

De heer Dirk Boogmans : We moeten toch ook niet panikeren. Nogmaals, die dekingsgraad kan op verschillende manier geïnterpreteerd worden. Heel deze discussie over nationale dekking gebeurt trouwens ook in Duitsland. Ook daar vraagt men zich af of geheel Duitsland in één keer moet worden bedekt, of dit per Länder moet gebeuren. Ik heb daar enkele maanden geleden ook met commissaris Van Miert over gesproken.

We moeten dus de uitvoeringsbesluiten afwachten. We verwachten dat die dan toch met gezond verstand zullen opgesteld worden. Ik denk dat een deel van de problematiek zal zijn dat in sommige situaties een bepaalde straat recht zou hebben op een aansluiting op Telenet-Vlaanderen, terwijl een andere straat van dezelfde intercommunale dat recht niet zou hebben.

Mevrouw Mia De Schamphelaere : In de samenleving zien we een tendens naar een steeds groter wordende mondigheid van de consument. Uit een onderzoek in Nederland blijkt de groeiende bewustwording van de kabelgebruiker en het groeiend besef van de afhankelijkheid van het aanbod, samenhangend met het groeiend besef van het weinig invloed hebben op aanbod of op niet-aanbod. Als we in onze informatiemaatschappij vele diensten willen aanbieden via het televisietoestel, dan zal bij de consument de bewuste vraag komen om vooraf bepaalde diensten te selecteren of uit te sluiten. Ik heb mij laten vertellen dat dit voor de kabeldistributiemaatschappijen een belangrijke meerkost kan zijn. Wordt er met dit probleem rekening gehouden ?

De heer Piet Vandermeersch : Wat de kostprijs betreft, denk ik dat men met een technisch vrij gecentraliseerd systeem werkt, waarbij dus het gehele gebeuren op de kabel centraal gemonitord wordt. Hierdoor kan men ook met de operationele systemen en met de geïnformatiseerde onderbouw van de infrastructuur een aantal ingrepen doen die niet zo enorm zouden moeten zijn. Ik zeg dit dus wel onder voorbehoud. De belangrijkste vraag is volgens mij wie dat gaat bepalen.

Mevrouw Mia De Schamphelaere : Uitsellecteren of voorselecteren ?

De heer Karel De Gucht : Men kan werken met gesofisticeerde decoders. Ik heb nog een technische vraag. Op die backbone zit dus duidelijk de grootste capaciteit. Welke bijkomende mogelijkheden krijgt men door een rechtstreekse aansluiting op de backbone ? Ik bedoel dan bijvoorbeeld verbindingen tussen ziekenhuizen, universiteiten, ...

De heer Guido Declercq : De volledige ring is een ring van 92 glasvezels. De limiet qua capaciteit zit in de coaxiale kabel die vertrekt vanuit de backbone naar een ziekenhuis bijvoorbeeld. Er is in feite geen echte limiet omdat de capaciteit immens groot is. We krijgen dus een capaciteit die ruimschoots voldoende is om bijvoorbeeld een interactieve verbinding tussen twee ziekenhuizen tot stand te brengen. Ik denk dus dat we qua capaciteit niet met limieten zitten. Integendeel, we kunnen eerder stimulerend werken voor mensen die diensten willen aanbieden.

Indien er, door een mogelijk overweldigend succes, toch problemen zouden komen, hoeven we nog altijd niets aan de backbone te veranderen. We zullen dan eerder gaan naar de versterkerzijde in de kabels.

De heer Karel De Gucht : Ik bedoel feitelijk het volgende : men legt de backbone, waar dus duidelijk de grootste capaciteit opzit. Als nu die backbone bij het ene ziekenhuis passert op 1 kilometer afstand, en bij een ander ziekenhuis op 30 kilometer afstand, dan heeft deze laatste natuurlijk veel meer investeringen. De vraag is dus eigenlijk of het geen maatschappelijke keuze is om de backbone te laten passeren bij dat soort instanties, die juist op die additionele capaciteit een beroep moeten kunnen doen voor bijvoorbeeld verregaande medische applicaties ?

De heer Guido Declercq : Neen, voor de medische applicaties hebben ze de backbone niet echt nodig tot bij hen. Daarom kan ik ook moeilijk antwoorden ; men moet kijken of er al of niet een coaxiale kabel ligt. Vandaag is het zo dat 96 percent van alles hier in Vlaanderen gepasseerd wordt door de kabel. Ik denk dat we daar eerder naar moeten kijken, dan naar de backbone. Uiteindelijk zal elke coaxiale kabel aan de backbone verbonden zijn. We hoeven niet speciaal een lichtvezel te trekken naar dat ziekenhuis.

De heer Karel De Gucht : Als er tussen de backbone en het ziekenhuis een coaxiale kabel ligt, is er dus geen enkel probleem ?

De heer Guido Declercq : Inderdaad.

De heer Piet Vandermeersch : Men spreekt altijd over die ruggegraat, maar die 18 of 21 intercommunales hebben allemaal op hun beurt een kleine ring. Deze ring is ook een glasvezelring. Op de grote ring komen een aantal kleine ringen, men gaat dus niet met de grote ring van plaats naar plaats. Ik denk dus wel dat het technisch vrij gemakkelijk wordt opgelost.

De heer Dirk Van Mechelen : Moeten degenen die diensten willen aanbieden op de backbone zitten ?

De heer Guido Declercq : Neen, ze kunnen ook via een intercommunale werken. Men kan via een coaxiale kabel iedereen die aan het net verbonden is bereiken.

20 november 1995

TELENET VLAANDEREN

Juridische structuur

In de juridische structuur speelde als een fundamenteel element mee dat Telenet de bestaande kabelnetten zal gebruiken om haar diensten aan te bieden, terwijl de kabelmaatschappijen haar distributieve diensten blijft aanbieden. Telenet Vlaanderen zal bovendien een aantal investeringen doen waarvan ook de kabelmaatschappijen gebruik zullen maken. Op die manier heeft men een speling van diverse factoren:

- Het huidig bestaande kabelnetwerk
- De upgrade investeringen
- De activiteiten van de kabelmaatschappijen
- De activiteiten van Telenet.

Dit 'overlay'-netwerk van Telenet bovenop het bestaande kabelnet leidt tot een aantal complicaties in de juridische structuur. De kabelmaatschappijen zijn bovendien extra op hun hoede gezien Telenet een strategisch beslissende invloed kan/zal hebben op het bestaan van deze onderneming. Tenslotte vermelden we de specifieke structuur van de kabelmaatschappijen (intercommunales) met haar eigen kenmerken.

Qua verdeling van de diensten wordt uitgegaan van volgend schema:

- | | |
|---------------------------|---------------------|
| - Distributieve diensten | Kabelmaatschappijen |
| - Point-to-point-diensten | Telenet |
| - Multimedia (o.a. NVO) | kabel en/of Telenet |

De kabelmaatschappijen kennen expliciet een exclusiviteit toe aan Telenet Vlaanderen voor wat betreft telecommunicatie.

Het is noodzakelijk dat Telenet toegang krijgt tot het netwerk van de kabelmaatschappijen. Voor Telenet dient dit recht te lopen over een zeer lange en onverbreekbare termijn. Anderzijds is het onvoldoende indien de relatie tussen Telenet en de kabelmaatschappijen beperkt blijft tot een zuiver commerciële relatie. Omdat de samenwerking met de kabelmaatschappijen essentieel is voor de uitbouw van Telenet, werd vanaf de start voorzien dat de

kabelmaatschappijen ook aandeelhouder zouden worden van Telenet Vlaanderen.

Bij de uitwerking van de juridische structuur diende eveneens rekening gehouden te worden met:

- De kabelmaatschappijen wensen in hun operationele activiteit volledig afgeschermd te worden van een eventueel falen van Telenet. Wanneer Telenet failliet zou gaan, dan willen de kabelmaatschappijen de volledige controle over het lokale netwerk terugnemen.
- De huidige statuten van de kabelmaatschappijen voorzien momenteel meestal niet dat ook telecommunicatiediensten worden aangeboden. Een statutenwijziging is enkel mogelijk via een goedkeuring van de Algemene Vergadering en dus van de gemeenten.
- De kabelmaatschappijen willen of kunnen niet onmiddellijk beslissen voor een financiële participatie gezien hun risico-aversie of hun gebrek aan liquiditeiten.
- Uiteraard dienden ook fiscale overwegingen in rekening gebracht te worden.

Omwille van de vereiste afscherming van een eventueel faillissement worden de activiteiten afgezonderd in enerzijds Telenet Lokaal Netwerk (waarin de Telenet-investeringen m.b.t. het lokale netwerk zich bevinden, soort patrimoniumvennootschap) en anderzijds Telenet Operaties (Backbone en switching en alle operationele activiteiten en inkomsten). Beide vennootschappen zijn onder controle van een holding. Ingeval van een faillissement van Telenet zal deze plaatsvinden in Operaties. De kabelmaatschappijen kunnen dan een call-optie uitoefenen op de aandelen van Telenet Lokaal Net die in handen zijn van de Holding.

Gezien Telenet een onverbrekelijk gebruiksrecht wil ten aanzien van de kabelinfrastructuur werd geopteerd voor een mede-eigendom. De kabelmaatschappijen brengen 1% van hun netwerk in als mede-eigendom. Telenet verwerft via dit mede-eigendom eveneens het gebruiksrecht over 50 Mhz van de kabelinfrastructuur. De kabelmaatschappijen krijgen in ruil aandelen, waarvan de waarde werd genegocieerd. De inbreng van deze rechten tegen aandelen zou gebeuren op het niveau van Telenet Lokaal Netwerk, dat als maatschappelijk doel draagt: 'de uitbouw en upgradering van kabelnetwerken en de valorisatie hiervan'. Telenet Lokaal Net geeft vervolgens dit netwerk in licentie aan Telenet Operaties, dat hiervoor een kostendekkende vergoeding geeft.

Via deze inbreng worden de kabelmaatschappijen aandeelhouder op het niveau van Telenet Lokaal Netwerk. Het is echter niet de bedoeling dat deze vennootschap dividenden uitbetaalt, noch dat ze winst maakt. De waarde van de aandelen die de kabelmaatschappijen ontvangen komt voort uit het feit dat ze kunnen geconverteerd worden binnen een periode van 18 maanden in aandelen van Telenet Holding (conversie gewaarborgd via warranten). Om deze conversie te kunnen doen moeten de kabelmaatschappijen echter hun statutair doel aanpassen.

De upgrading-investeringen in de locale netten worden geraamd op ca. 15 miljard BEF. De kabelmaatschappijen wensen hiervan 6 miljard BEF voor hun rekening te nemen (de kabelmaatschappijen kunnen een aantal reeds uitgevoerde investeringen hiervoor in rekening brengen). Het restant dient gedragen te worden door Telenet Lokaal Net. Ook de upgrade-investeringen zullen in mede-eigendom komen tussen de kabelmaatschappijen en Telenet, namelijk in de verhouding 40% voor de kabelmaatschappijen en 60% voor Telenet.

Naast de inbrengvergoeding voor het bestaande netwerk ontvangen de kabelmaatschappijen een bijkomende vergoeding in de vorm van een 'clientele fee'. Deze fee wordt in feite berekend als een jaarlijkse kostendeekkende annuïteit voor de hogergenoemde 6 miljard BEF investeringen. Met de kabelmaatschappijen bestaat momenteel een discussie over een eventuele indexatie.

Per saldo betekent deze juridische structuur dat de eigendomsstructuren voor het bestaande kabelnetwerk in mede-eigendom verdeeld is tussen elke kabelmaatschappij en Telenet lokaal Net in de verhouding 99%/1%. Voor de upgrading-investeringen betekent dit 40%/60%.

Conclusie

Het beslissingsproces voor de intercommunales wordt via deze structuur gefaseerd:

Fase 1: De intercommunales beslissen tot inbreng van het 1%-mede-eigendom en het daaraan gekoppelde gebruiksrecht. In ruil krijgen zij aandelen in Telenet Lokaal netwerk. Bovendien krijgen zij gedurende deze fase een volledige en volwaardige vertegenwoordiging in de Holdingmaatschappij alsof zij 35% zouden bezitten.

Bovendien investeren de kabelmaatschappijen 6 miljard. Deze investeringen zouden ze echter hoedanook moeten doen, ook zonder Telenet. Bovendien worden de kosten hiervoor vergoed door Telenet.

Deze beslissing, die geen cash-engagement betekent en gebeurt binnen het maatschappelijk doel van elke intercommunale, wordt in de Telenet-optiek genomen binnen de Raad van Bestuur van elke intercommunale.

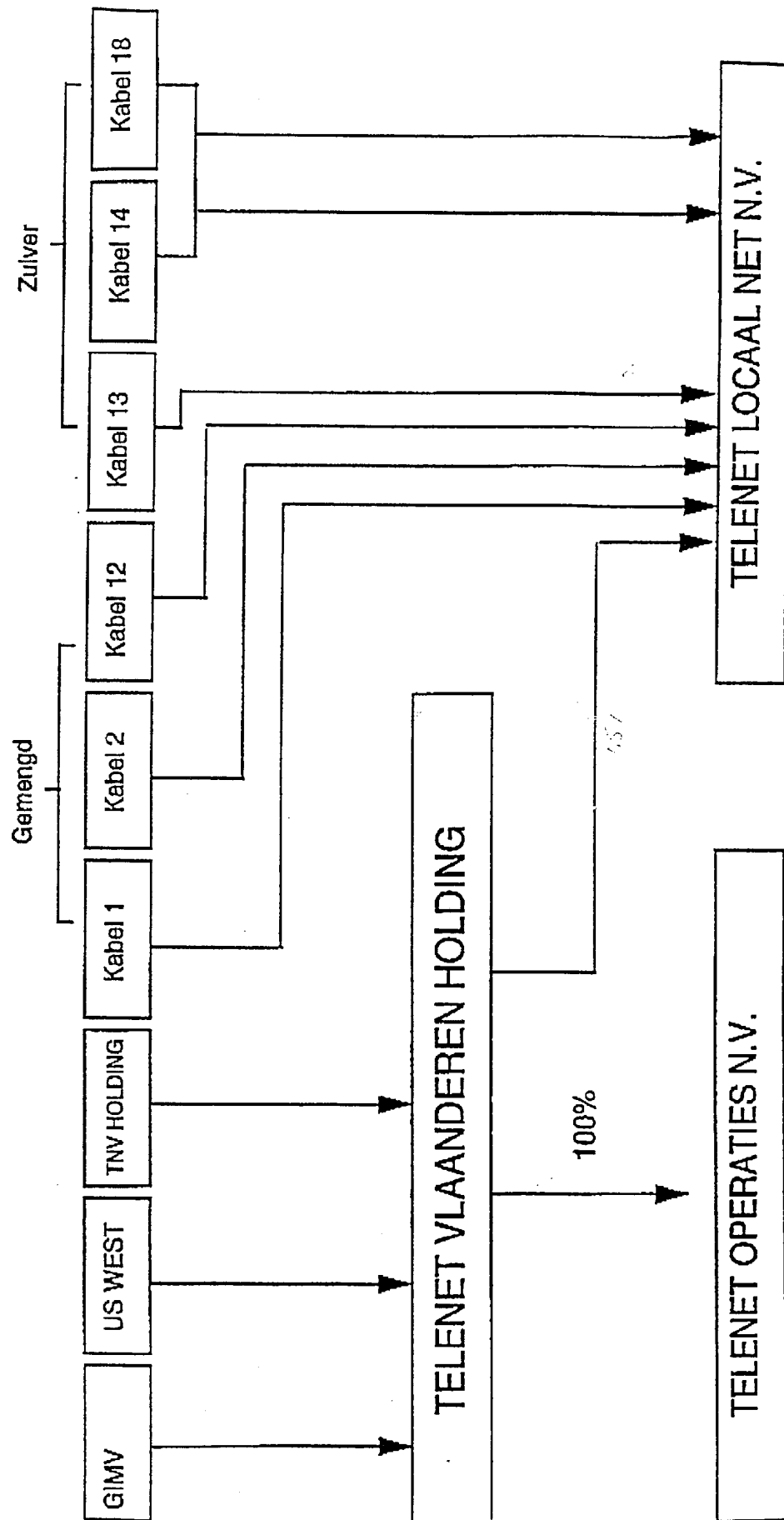
Fase 2: De intercommunales kunnen beslissen tot conversie de aandelen die zij aanhouden in Telenet Lokaal Net in Holding-aandelen.

Bovendien kan een intercommunale beslissen tot het nemen van een financiële participatie in Telenet Holding, dit via inbreng van cash.

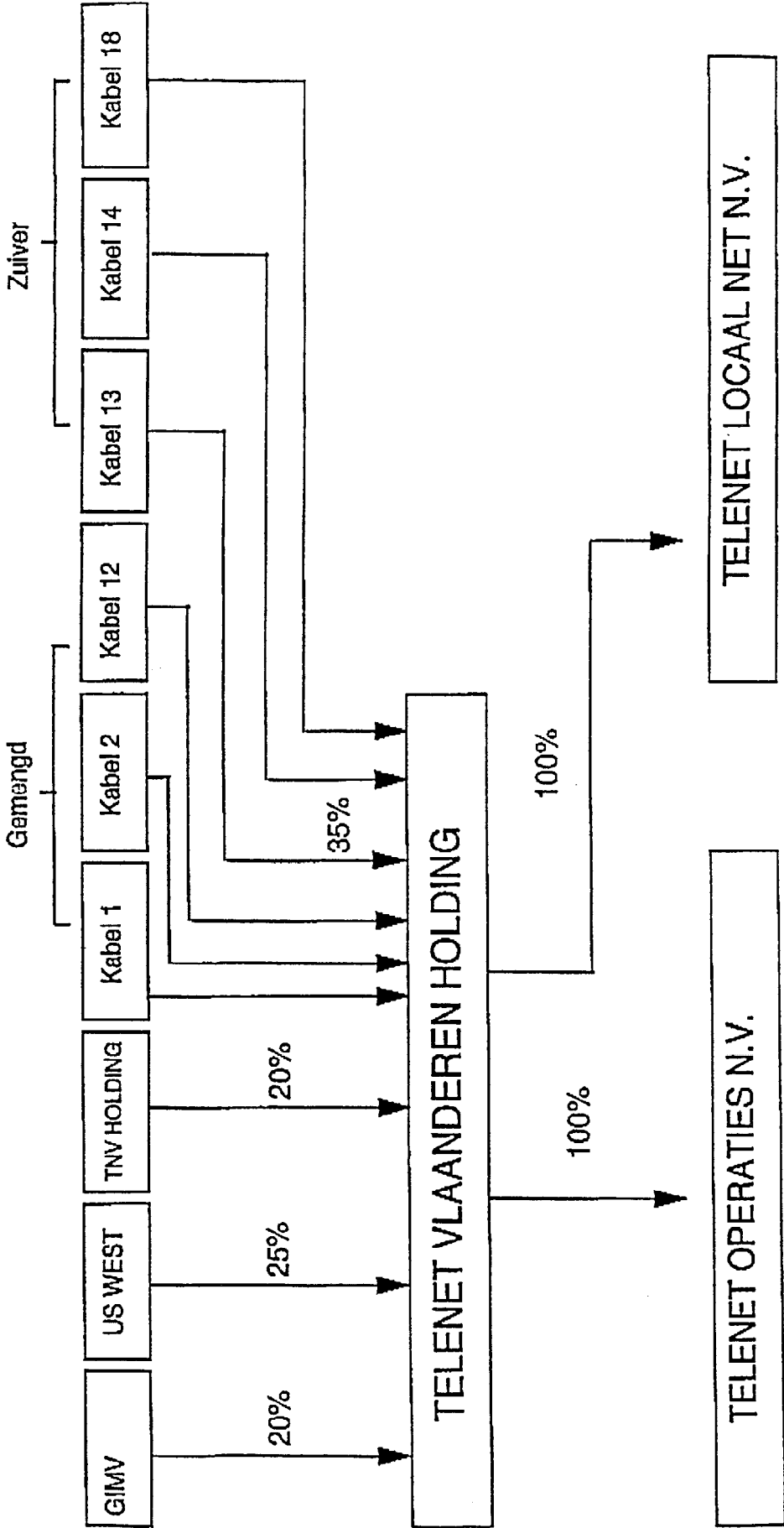
Deze beslissing vergt een aanpassing van het statutaire doel van de meeste intercommunales. Bovendien dient de eigen financiële structuur van de intercommunale versterkt te worden met het oog op deze financiële participatie. Deze eventuele beslissing wordt, in de Telenet-optiek genomen in de Algemene Vergadering en dus in de gemeenteraden en dit binnen een periode van 18 maanden na de beslissing voor fase 1.

Een engagement zoals voorzien in fase 1 impliceert op geen enkele wijze een engagement voor fase 2. Beide beslissingen staan los van elkaar. Een schematische voorstelling van beide fases vindt men in bijlage.

START-UP STRUCTURE



TARGET STRUCTURE



**HOORZITTING MET EEN AFVAARDIGING VAN DE ZUIVERE
EN DE GEMENGDE INTERCOMMUNALES (KABELMAATSCHAPPIJEN)
EN ELECTRABEL**

Vergadering van vrijdag 10 november 1995

1. Zuivere intercommunales :

de heer A. Diegenant, voorzitter Interkabel en
de heer E. Blomme, coördinator Interkabel

(waren eveneens aanwezig :
de heer M. Bartholomeeussen, voorzitter Integan en
de heer G. Ketelers, directeur kabeltelevisie WVEM Brugge)

2. Gemengde intercommunales :

de heer A. Vansina, voorzitter Intermixt
de heer M. Verschelde, secretaris Intermixt

(was eveneens aanwezig :
mevrouw T. Moerman, schepen van de stad Gent)

3. Electrabel :

de heer Y. Dupon, regionaal directeur-generaal distributie Vlaanderen

De heer Achiel Diegenant : Ik wil vooreerst kort wijzen op het specifieke, het historische van dit tijdsmoment. Ten eerste, technologisch : de kabelmaatschappijen die via hun communicatie-infrastructuur in één richting videobeelden uitstuurden, en nu doorheen de evolutie van de techniek de bi-directionele enerzijds, en anderzijds ook een hoger aantal toepassingen met dezelfde breedte : dus meer mogelijkheden om van het kabeltelevisienet werkelijk een kabeltelecommunicatienet te maken, d.w.z. heen en terug en dit van klank, beeld en gegevens.

Ten tweede, tridirectioneel, breedbandig : de evolutie van de wetgeving, het verdwijnen van monopolies, het invoeren van het concurrentiebeginsel, ook in de sector van de telecommunicatie.

Dan rijst de vraag, wanneer de kabelmaatschappijen door de technologie de mogelijkheid krijgen om niet alleen video, maar ook telefonie en andere bijkomende diensten qua informatie – bewaking, sociale begeleiding – in te voeren, wie er in Vlaanderen in concurrentie zal treden. De kabelmaatschappijen meenden dan dat in deze twee belangen zouden kunnen samengaan : ten eerste een hoger redement voor de investeringen die reeds werden gedaan, ten tweede een concurrentie uitbouwen op het Vlaams grondgebied - wellicht in de eerste plaats tussen Vlamingen. Zodanig zal de emulatie van de concurrentie aan de kennis bij de Vlaamse producent en tegelijkertijd aan de Vlaamse consument ten goede komen.

Wij, de intercommunales zeggen dus : als we in een project zoals Telenet Vlaanderen geloven en willen participeren, dan willen we er ook in investeren, zonder de risico's tegenover onze vennoten, de gemeenten, de burgers overdreven hoog te maken. Vandaar zouden we in de eerste plaats willen investeren in de lokale basisnetwerken en investeringen in de koppeling van de basisnetwerken en de schakelingstechnieken vooral aan het gemeenschappelijk initiatief willen overlaten. Welwillendheid ten aanzien van het eigen investeren is dus een teken van geloof in het project, maar ook geen teken van naïviteit.

De heer Etienne Blomme : In de eerste plaats wil ik wat dieper ingaan op de kabel in Vlaanderen, omdat ik bij herhaling heb vastgesteld dat weinig mensen weten wat een kabelbedrijf wel is en waarvoor ze instaat. Daar ik voor Integan werk kan ik dat het beste illustreren aan de hand van mijn bedrijf. Uiteraard zijn wij niet geïsoleerd van de omliggende landen, dus wou ik graag kort schetsen op welke manier de markt zich beweegt en welke drijfveren onze strategie moeten bepalen. Dat zal leiden tot wat wij bij Integan een breedband-interactief telecomnetwerk noemen.

Een paar woorden over de kabel, qua technologie en juridisch kader. In heel België zijn er een veertigtal kabelmaatschappijen. U kent de types : er zijn de zuivere intercommunales, met de gemeenten enige als aandeelhouders, er zijn de gemengde, die dat samen met Electrabel doen. Er bestaan ook diegenen die in regie doen en dan eveneens nog een aantal concessies, die de kabelactiviteiten exploiteren. Uiteraard zijn we onderwerp van regionalisering. Nu spreek ik dus vooral over Vlaanderen. Via de kabelnetten bedienen wij ongeveer een 2,2 miljoen huishoudens. Een strategisch heel belangrijke troef die we hebben en waarop we verder willen bouwen is dat ongeveer 96 procent van de woningen in België aangesloten zijn op één van die vele kabelnetten.

Integan bedient daar 208.000 klanten. InterElectra, in het geografisch veel grotere Limburg, bedient 220.000 klanten. Dat heeft uiteraard alles te maken met de bevolkingsdichtheid in die streken. De technologie : het is een boom-en-takstructuur en eenrichtingsverkeer. Een kabelmaatschappij bestaat in essentie uit een antennestation, ook wel kopstation of head-end genoemd. Daar worden de verschillende signalen ontvangen en in een coax- of glasvezel gepompt. In alle 208.000 huishoudens komt hetzelfde signaal toe. Het is een boom : één grote kabel met verdere vertakkingen die uiteindelijk zo veranderd zijn dat ze tot bij de verschillende huishoudens komen. Eenrichtingsverkeer is belangrijk : het signaal komt vanuit het kopstation terecht bij de klant en zijn wandcontactdoos. In omgekeerde richting bestaat dit niet : geen tweerichtingsverkeer, dus. De bandbreedte wordt uitgedrukt in megahertz, waarvan de hoeveelheid aangeeft welke capaciteit die bandbreedte, die kabel kan verdragen, dus hoeveel baanvakken er op die autosnelweg zijn. In Vlaanderen bevinden de meeste zich op 450 MHz. Een aantal kabelmaatschappijen zijn nog bezig met de omschakeling van 300 naar 450 MHz, het net van Integan – maar wat dat betreft zijn we niet de enigen – is omgebouwd naar 600 MHz, gedeeltelijk zelfs op 860 MHz.

Wat is de interconnectie binnen die kabelmaatschappij tussen de verschillende anten-nestations ? Integan heeft twee kopstations. Deze zijn met elkaar verbonden. Tussen de kabelmaatschappijen onderling bestaat een heel beperkte interconnectie, te wijten aan het feit dat dit tot mei van vorig jaar, toen het meest recente kabeldecreet werd gepubliceerd, verboden was. Al die kabelmaatschappijen zaten dus in een streng keurslijf. Wilden we een signaal ontvangen, dan moest dat via Belgacom aan ons geleverd worden. Belgacom had een monopolie – zoals wij er één hadden – op de transmissie. Dat is zeker niet de meest economische aanpak. De terugweg om het net bidirectioneel te maken is zeer beperkt. Daar zal ik verder niet op ingaan. Een belangrijk aspect in het hele gebeuren van een kabeldistributeur is de decoders. Een decoder is een doos die in de huiskamer staat, waarbij een aantal door de verzender gecodeerde signalen in de huiskamer gedecodeerd worden. Men doet dat uiteraard om die decodering alleen toe te laten voor die mensen die voor die dienst betalen. Die decoders zijn niet in de handen van de kabelmaatschappijen. Dit is, denk ik, een strategische vergissing omdat een stuk van de schakelfunctie in het net eigenlijk aan een buitenstaander afgestaan werd. Op die manier maken zij gebruik van een vrij goedkope infrastructuur om hun zaken aan te bieden. Wij pikken daar uiteraard wel een graantje van mee, maar wij hebben daar eigenlijk geen medebeheer in.

Het juridische kader kent u beter dan ikzelf. Het belangrijkste hier is dat de intercommunales niet kunnen participeren in een NV. Ik denk dat dit één van de onderwerpen is van de discussie waarop u zich voorbereidt. Dit heeft veel beperkingen aan de intercommunales opgelegd, waardoor men niet kon inspelen op de liberalisatie die op til is voor januari 1996 en de grotere, voor de gereserveerde diensten, voor januari 1998. Als wij per 1 januari 1998 aan telefonie in zijn brede context, aan telecommunicatie mogen doen, dan kan het niet dat Belgacom op dat ogenblik dingen mag doen die wij vandaag dankzij het kabeldecreet of via onze statuten mogen doen. Dat kan niet, want dan is het gewoon een gevecht tussen David en Goliath. Dan krijgen de kabelmaatschappijen geen kans om van de grond te komen, om de achterstand opgelopen door dat zeer strakke keurslijf waarin we moesten werken in te halen.

Ik zeg dus ja tegen wederkerigheid, echter niet symmetrisch, assymetrisch dus en gefaseerd in de tijd. Dit idee is niet zo vernieuwend : het werd concreet toegepast in Engeland. Belgacom is een strategie aan het uitwerken om vanaf januari van volgend jaar een zeer sterke klantenbinding te creëren. Dit om te voorkomen dat hun klanten in 1998, 1999 overstappen naar alternatieve netwerkleveranciers. Dat kan Telenet, maar net zo goed een ander, buitenlands, bedrijf zijn. Cruciaal is dat het niet redelijk zou zijn om ieder zomaar zijn gang te laten gaan in het kader van de vrije concurrentie. Eén cijfer : de geconsolideerde omzet van de Vlaamse kabelmaatschappijen is kleiner dan de nettowinst van Belgacom.

Ter informatie geeft ik u de activiteiten in het netwerk van Integan. In 1970 is dit gestart als een zuivere intercommunale uit de regio Antwerpen. We hebben een omzet van 1 miljard frank, niet uitsluitend met kabeldiensten, we hebben ook nog wat andere activiteiten. We genereren aardig wat geld voor onze aandeelhouders, bedienen 207.000 klanten en stellen een 210 mensen te werk. De activiteiten in de kabel distributie zijn : de klassieke tv-kanalen, FM, betaaltelevisie, dus kanalen geëxploiteerd door MultiChoice. Sinds kort wordt op commerciële basis digitale kabelmuziek aangeboden in DMX : dertig digitale kanalen. Uiteraard worden er via de ongebruikte lijnen van het videobeeld, via het PAI-sigitaal Teletekst en Datacast aangeboden. Teletekst is bekend. Datacast is een gecodeerde teletekst, kan men zeggen. Reuter, bijvoorbeeld, exploiteert dat nu via lijnen van de BRTN. Reuter en de Financieel Economische Tijd hebben een contract met de BRTN, waarbij de BRTN een vergoeding krijgt van de Financieel Economische Tijd, omdat deze hun signalen gebruiken. Wij ontvangen dat signaal van de BRTN, zetten dat op ons net. Deze signalen zijn gecodeerd : alleen klanten van de Financieel Economische Tijd kunnen die signalen decoderen, waarna ze bijvoorbeeld beursinformatie op hun tv-scherm krijgen.

Een basispakket van 30 tv-kanalen en 24 radiokanalen bieden we vandaag aan gemiddeld 3.500 frank per jaar aan. Auteursrechten en btw zijn hierbij niet inbegrepen. Telt men ze er bij, dan kost het 4.800 frank. Dat is een zeer sociale prijs, in commerciële termen een ridicuul lage prijs. Een zeer interessant project, dat we samen met Alcatel en Telindus voor de stad Antwerpen, in opdracht van het Informaticacentrum Antwerpen, gerealiseerd hebben is de Metropolitan Area Network Antwerp. Deze is nu al een paar jaar operationeel en vormt een zeer mooi voorbeeld van wat de liberalisatie is en wat de nieuwe technologieën kunnen doen. Het is een optische vezelring in de stad Antwerpen, die veertig localisaties van de stad met elkaar verbindt. Via die ring kunnen de verschillende localisaties niet alleen met elkaar telefoneren, maar ook gegevens via computernetwerken uitwisselen en beelden doorzenden. Voortdurend worden hier nieuwe toepassingen aan toegevoegd. Een toepassing waaraan we bijvoorbeeld meewerkten is het centraal controleren van de kwaliteiten van verschillende zwembaden die de stad Antwerpen beheert. Ook is er uiteraard nog andere technische know-how, die ons ertoe heeft gebracht een eigen distributieversterker en huisversterker te ontwikkelen.

Hoe werkt nu een kabelmaatschappij ? We krijgen om te beginnen signalen binnen. Via de aardse antennes ontvangen we ongeveer een zevental programma's, zoals die van BRTN en BRT2. Die antennes staan in de buurt van Hoboken, waar ons kopstation is gevestigd. We krijgen uiteraard ook heel wat beelden, meer en meer, binnen via satelliet-schotels : deze schotels hebben een diameter tot 7m en bevinden zich in onze satelliet-tuin. Via deze ontvangen we kanalen als CNN en MTV. Daarnaast zijn we ook een heel goede klant van Belgacom, van wie we de signalen van BBC1 en 2, VTM en Ka2 geleverd krijgen. Dit zijn signalen die we even goed en veel goedkoper zouden kunnen ontvangen door de kopstations van de verschillende intercommunales aan elkaar te koppelen. Tot voor kort waren we echter wettelijk verplicht om die van Belgacom te betrekken. We werken reeds samen met de gemengde sector. Het signaal van France 3 krijgen we bijvoorbeeld door via een coaxverbinding, die we exploiteren in samenwerking met de gemengde sector. Al deze signalen komen dus binnen in ons kopstation en worden in ons coaxnetwerk gepompt. De coax is een plastic kabel met een koperen of aluminium kern – koper is het meest recente -, die ook nog een metalen bescherming bevat. Op die manier wordt een signaal op een breedbandnet doorgestuurd.

Door het met elkaar verbinden van twee kopstations kan men ze volledig redundant maken, zodat, mocht het ene net niet meer functioneren, het andere kan bijspringen. Het is niet zo dat men zomaar een coaxkabel trekt en er zomaar een signaal uit komt. Om de 600 m moet dat signaal versterkt worden, anders is de verzwakking te groot en ontstaat er een vervormd beeld. Vervolgens zijn er aftakkingen met distributieversterkers, en tenslotte zijn er de fijnste aftakkingen, dat zijn de bakjes die aan de gevels hangen of de paddestoelen die in de voortuintjes staan en waarvan uiteindelijk lijnen naar de aftakdozen in de huiskamers gaan.

Sta me toe het ook even te hebben over de conclusies van de marktanalyse. Onze klanten willen baas zijn op eigen buis. Als er een groot dienstenaanbod is, is dat goed, maar het moet gebruiksvriendelijk te zijn. Het kan niet zijn dat men een klavier heeft met 105 toetsen, in het Engels : de toetsenangst is nog steeds heel sterk aanwezig. Gebruiksvriendelijkheid, dus : vlot kunnen reageren op wat er op het scherm verschijnt, om iets te kopen bijvoorbeeld, of om zijn goed of afkeuring aan iets te hechten.

Qua technologie beschikken we voorlopig in grote mate nog over analoog materiaal op onze netten. Meer en meer wordt alles gedigitaliseerd, met nullen en eentjes, met bits, zoals de computers werken. Dat laat natuurlijk nog andere zaken toe, zoals een perfecte manipulatie van die signalen. Een van die manipulaties is compressie. Integan heeft vandaag 30 tv-kanalen op het net voor de klant, terwijl we een capaciteit hebben van 45 kanalen. Maar als we vanaf volgend jaar compressie toepassen, dan kunnen we 250 videokanalen ter beschikking stellen. Een belangrijke technologische evolutie is eveneens de convergentie van de telecom- en de broadcasting-technologieën. Vroeger waren dit twee gescheiden werelden, die elkaar niet kenden. Het was zelfs zo dat de telecombedrijven weinig of geen interesse hadden voor wat de 'kabelboeren' zoal deden. Belangrijk aan die convergentie is dat men op het bestaande kopernetwerk dat door Belgacom wordt geëxploiteerd, nu ook multimedia diensten tracht aan te bieden – ik heb het hier over ISDN en Acronym. Maar die diensten blijven beperkt : wat een koperpaar niet doorlaat, laat het niet door. Toch investeert men momenteel enorm veel in die ontwikkelingen, en dit wereldwijd.

De heer André Denys : U spreekt over videokanalen. Gaat dat alleen over de multimedia of ook over telefonie ?

De heer Etienne Blomme : Videokanalen is multimedia. Een videokanaal is bijvoorbeeld 8 MHz.

De heer André Denys : En de telefoniekanalen bevinden zich erbuiten ?

De heer Etienne Blomme : Telefonie is geen breedbandtechnologie. Men heeft een zeer beperkte bandbreedte nodig om aan telefonie te doen.

In onze marktanalyse hebben wij ook onderzocht wie onze concurrenten zijn. We worden nu zagezegd door een monopolie beschermd. Niets is echter minder waar. Vandaag hangen de satellieten immers boven ons hoofd en worden er regelmatig nieuwe de ruimte in geschoten. Satellieten vormen een ernstige concurrentie, zeker voor een maatschappij als Integan : een groot deel van ons net bestrijkt de stad Antwerpen, waar veel migranten wonen, die de keuze uit 10 Turkse of 15 Marokkaanse boven ons aanbod van 30 kanalen verkiezen. Zij schakelen systematisch over naar satellietontvangst. Die ontvangers worden kleiner en goedkoper : vroeger was dat een diameter van 80 cm. De meest voorkomende hebben nu een diameter van 60 cm. Op beurzen zult u er echter al zien van 30 cm of minder, die vlakker worden en gemakkelijker op te stellen zijn. Nu vergt dit laatste nog enige hoofdbrekens, maar straks zal dit alles vereenvoudigd worden. Er is nu een veelvoud aan kanalen. Direct-tv kent een groot succes in Amerika, waar men op korte tijd 1 miljoen abonnees heeft kunnen verwerven, door inderdaad die digitale technieken toe te passen. Dit alles ontsnapt echter aan de lokale regelgeving.

De telecomoperator wordt ook een concurrent van ons, via die nieuwe technologieën die er zijn, zoals ISDN en video-on-demand. Bovendien biedt de telecomoperator nu al nieuwe diensten aan via databanken. Internet is, wat dat betreft, en zonder dat Belgacom het wil, ook al een concurrent van ons. Zo is er van een monopolie eigenlijk nu al geen sprake meer.

Wat zijn nu de conclusies ? Vandaag hebben we eenrichtingsverkeer : we verstrekken aan al onze klanten volledig hetzelfde signaal. Het feit dat iedereen zomaar hetzelfde krijgt is wellicht een beetje vemedierend voor de klant, maar hij heeft toch een zekere keuze. Willen we in de toekomst verder mee kunnen spelen, dan moeten we ook verschillende vormen van symmetrische en asymmetrische signalen kunnen doorzenden. Telefonie is bijvoorbeeld symmetrisch in die zin dat de capaciteit van het signaal even veel in de ene richting bedraagt dan in de andere. Bij het ondervragen van een gegevensbank daarentegen is het signaal asymmetrisch. Neem nu het opvragen van gewoon een naam of een nummer. Dat is een heel klein signaal van enkele bits dat wordt verzonden, terwijl u er een massa informatie van terug krijgt.

Een andere conclusie is dat, gegeven de sociale functie van de intercommunale, wij een ruim scala aan radio- en videodiensten moeten blijven aanbieden aan een sociale prijs. Dat is heel mooi, maar als we bovendien nog dividenden uit moeten keren, en we komen in een concurrentiepositie terecht, dan vrees ik dat dit vrij moeilijk wordt en wellicht zelfs niet te realiseren. De concurrentie met Belgacom, satellieten en andere telecomoperators betekent een niet te onderschatten risico voor de kabelmaatschappijen.

Anderzijds, als men ons de kans geeft, durf ik optimistisch te stellen dat de deregulering een mogelijkheid tot groei inhoudt voor de kabelmaatschappijen. Deze groei is

nodig, anders vrees ik een ondergang op lange termijn. In het kader van de nieuwe technologieën moeten we afstappen van dat lappendeken. Er moet schaalvergroting komen, vandaar het initiatief van Telenet Vlaanderen. Een kabelmaatschappij kan dit niet op z'n eentje doen. Er moet uniformiteit en standaardisering zijn, wat meer een technische zaak is. Als kabelmaatschappijen moeten we een grondiger kennis van de markt hebben : we weten veel te weinig af van onze klanten. Belangrijk is ook dat we een aangepaste ondernemingsvorm moeten hebben om dat soort uitdagingen aan te gaan. Als we niets doen, dan zal de competitie – de satelliet, de telefoon, de aardse verbindingen – langzaam onze kabel opvreten en blijft er niets meer van over. Terloops : aardse verbindingen bevinden zich ook in een stroomversnelling. Tot nu toe waren dit de klassieke antennes. Nu gaat men ook daar de digitale toer op en zelfs een stap verder, de ontvangers kunnen mobiel zijn.

Uit onze marktanalyse hebben we geconcludeerd dat we iets moesten doen. Daarom had ik het over het breedband-interactief telecomnetwerk, waarbij de kabelmaatschappijen met elkaar verbonden zijn. We zullen die kabelmaatschappijen, in plaats van het vormen van lange bomen en takstructuren, opbreken in cellen. We zullen ze met een terugweg uitrusten en ook de capaciteit uitbreiden. Elke kabelmaatschappij heeft verschillende kopstations, die we met elkaar zullen verbinden. Een kabelmaatschappij kan bijvoorbeeld 5 kopstations hebben. De bedoeling is minstens 2 van die kopstations op een ruggegraatnet, wij noemen dit de 'backbone' of SDH-ring, met elkaar te verbinden. Dat is dus het koppelen van de verschillende Vlaamse kabelmaatschappijen met een tweerichtings-glasvezelkabel, bestaande uit 96 vezels. Hierop zouden ook de telefooncentrales en office-switches aangesloten worden. Met de ambities die Telenet Vlaanderen heeft zouden er tussen de 10 en 14 telefooncentrales zijn. Even een vergelijking : om de totale populatie van Vlaanderen te dekken en een bepaald marktaandeel op Belgacom of de groeimarkt te veroveren, hebben we 12 centrales nodig. Belgacom heeft 2.000 telefooncentrales voor gans België. Aangezien we van nul beginnen in de telefonie kunnen we de nieuwe technologie, de nieuwe netwerkconcepten gebruiken, wat ons toelaat om een veel goedkopere netwerkinfrastructuur op te bouwen.

De op deze telefoonnetten aangesloten mensen zullen natuurlijk willen communiceren met de rest van Vlaanderen, België en de wereld, vandaar de interconnectie met Belgacom, op verschillende punten van het net. Daarop kunnen videodiensten aangeboden worden. Die interconnectie is nodig voor telefonie en voor data, en voor het centraal geleverde 'video on demand'. Tot nu toe liep die kabel continu door, in een boom- en takstructuur. Nu worden deze fysisch in groepen van 7 versterkers geknipt en gegroepeerd. Het signaal moet dan via glasvezels toegevoerd worden. Op die wijze is er een grotere capaciteit en een meer betrouwbaar netwerk. Als één stukje van een boomstructuur met cascade uitvalt, dan krijgt de rest geen signaal meer. Dat kan men zich in een telefoonnetwerk natuurlijk niet veroorloven.

Tenslotte wil ik nog even verduidelijken wat de digitalisatie- en compressietechnieken kunnen betekenen. Fysisch neemt een PAL-kanaal vandaag 8 van de 600 MHz in beslag. Neemt u nu 10 videokanalen, dan hebt u 10 maal 8MHz. Dankzij digitaliseren en comprimeren kan u met volkomen behoud van kwaliteit 10 videokanalen op eenzelfde 8 MHz doorsturen. De klant moet het echter terug decomprimeren : vandaar die digitale decoder. Op die wijze kan men 250 kanalen bereiken. Voor spraaktelefonie is er, zoals gezegd, geen echt breedbandnetwerk nodig. Daarom doet Belgacom het vandaag met het eenvoudige koperpaar. Vandaag zal in de huiskamer terechtkomen : de kabelaansluiting met connectoren en versterkers, een telefoniemodem, die het juiste signaal voor telefonie kan uitselcteren. Ook is er een digitale decoder voor die klanten die aan willen sluiten bij bepaalde diensten, die gecomprimeerd op het net worden geplaatst, DMX, de digitale kabelradio.

De mogelijkheden zijn legio. Wij positioneren ons vandaag vooral op de onspanningsmarkt, wat betekent dat u alleen betaalt voor wat u ziet. Voorbeelden daarvan zijn films op aanvraag. Verder is er ook toegang mogelijk tot gegevensbanken en worden er al experimenten gedaan met 'telelearning'.

De heer Vansina : De gemengde sector heeft uiteraard dezelfde mogelijkheden als wat daarnet gesteld werd omtrent de kabeldistributie en de toekomstige mogelijkheden in het tweerichtingssysteem. Ik ben de vertegenwoordiger van Intermixt, het overkoepelde orgaan van de gemengde intercommunales, die zich met energie en kabeldistributie bezighouden en waar naast de openbare besturen ook een privé-partner, Electrabel vertegenwoordigd is. Het is evenwel zo dat de gemeenten in al deze organen de meerderheid en dus het laatste woord hebben. Intermixt is ook gewestelijk opgesplitst, in die zin

dat er voor Vlaanderen, Brussel en Wallonië afzonderlijke organen zijn. Ik ben de voorzitter van de VGRI, de Vlaamse Gewestelijke Raad van Intermixt, het overkoepelende orgaan voor de intercommunales. De VGRI brengt slechts de voorzitters van de verschillende gemengde kabelmaatschappijen bijeen (en heeft slechts een adviserende bevoegdheid), nadat zij de voor- en nadelen heeft onderzocht. Dan ligt de uiteindelijke beslissing echter bij de verschillende raden van beheer van deze maatschappijen. Noch Intermixt, VGRI of de afdeling kabelmaatschappijen ervan hebben een beslissingsrecht, zij geven slechts een advies.

Wat nu Telenet Vlaanderen betreft is het zo dat de VGRI, die 2/3 van de abonnees vertegenwoordigt, en Electrabel door de GIMV werden uitgenodigd om samen te werken. Daartoe werd op 26 april 1995 een 'memorandum of understanding' afgesloten. De voornaamste elementen van dit memorandum kunnen als volgt worden samengevat. (1) De gemengde intercommunales nemen deel aan het studieconsortium voor het uitwerken van de haalbaarheidsstudie, mits zij daarin op een representatieve wijze vertegenwoordigd is. (2) Omtrent de verdeling van de multimediadiensten wordt de volgende afspraak gemaakt : distributiediensten blijven voorbehouden aan de kabelmaatschappijen, punt tot punt diensten komen toe aan Telenet. (3) De netten worden voor een overeen te komen capaciteit beschikbaar gesteld, mits een passende vergoeding via een gebruiksrecht. (4) Investerings zijn uitvoerbaar voor de bedeler van de betrokken diensten. (5) Er werd ook een niet-concurrentiebeding afgesloten, namelijk voor één jaar tot na de uittreding ingeval van niet-deelname, tenzij het project niet haalbaar is of bij discriminatie van de gemengde sector. (6) Tenslotte verklaren de gemengde intercommunales zich bereid om de consortiumovereenkomst met Telenet Vlaanderen te onderschrijven, in zoverre deze overeenkomst wordt afgestemd op de inhoud van het memorandum. Dit is echter niet gebeurd, omdat men er niet in slaagde om sommige fundamentele bemerkingen van de gemengde sector erin te vertalen.

We hebben in de VGRI het Telenet-dossier onderzocht, met het oog op het geven van een advies. Zonder in detail te treden, kunnen we zeggen dat de gesprekken in de volgende richting zijn gegaan en naar de volgende conclusies gaan. De technici zijn van oordeel dat het project Telenet-Vlaanderen – voorzichtig uitgedrukt – niet onhaalbaar is. De vooropgestelde investeringsbehoeften zijn verdedigbaar en komen in totaal op 50 miljard frank. De marktpenetratie waarvan uitgegaan is, steunt op een marktanalyse en op een inschatting van de concurrentiekracht van Belgacom. Voortgaand op wat ik hoor bij de verschillende voorzitters stel ik vast dat deze marktanalyse niet volledig overtuigend is. Men rekent op een telecompeneratie van 30 percent met een prijsvermindering van 10 percent. Maar de interconnectiekost naar Belgacom toe, waarover de heer Blomme gesproken heeft, blijft een vraagteken. Ook hebben we het probleem van de nummeroverdraagbaarheid. Dit is belangrijk, omdat men bij overschakeling van Belgacom naar het tweede net voor de telefonie, het vroegere nummer zal wensen te behouden. Een derde onopgelost probleem in de marktanalyse betreft de universele dienstverlening en de kost ervan. Er is een werkzaam akkoord over de definitieve dienstverdeling bereikt. Wat de uitvoering van de investeringen op het kabelnet betreft, is overeengekomen dat de kabelmaatschappijen die bij voorrang zelf zullen mogen uitvoeren en daarover over de doorslaggevende stem zullen beschikken. Mede rekening houdend met deze bemerkingen lijkt Telenet-Vlaanderen nog altijd een risicodragend investeringsdossier te zijn. Onze voorzitters stellen zich dan ook de vraag of het de taak van de openbare besturen is om te investeren in risicodragend kapitaal. Maar als we dat niet doen, en het overlaten aan de diegene die het risicodragend kapitaal willen onderschrijven, dan zitten we met het eerdervermeld probleem van de medeëigendom. Er zijn trouwens nog een aantal andere problemen die nog moeten opgelost worden zijn. Zo is de de prijsnegotiatie met Telenet-Vlaanderen nog niet helemaal afgerond. Wij willen weten wat de prijs is die men wil geven voor het net dat wij tot hier toe hebben. Daarnaast is er ook nog geen duidelijkheid over de participatie van de zuivere en de gemengde kabelmaatschappijen : wil men wel participeren ?, Hoeveel zullen er participeren ? Wat zal de verhouding zijn tussen de zuivere en de gemengde intercommunales ?

Wat de investeringen betreft dient erop gewezen dat de groep van de intercommunales bereid is om 6 miljard frank in het bestaande net te investeren. Dit is noodzakelijk om deze netten op te waarderen, met de huidige mogelijkheden en toepassingen die voor de kabelmaatschappijen zijn voorbehouden. Wij hebben de indruk dat de intercommunales deze 6 miljard frank zo wie so willen investeren. Zij moeten dit immers doen om een normale opwaardering van de netten mogelijk te maken en om bij te blijven. Maar daarnaast is er voor telenet nog een bijkomende investering van 9 miljard frank nodig, om de telecom toepassingen mogelijk te maken. Vraag is nu wat er gebeurt met de medeëigendom,

als die negen miljard frank geïnvesteerd wordt door iemand anders dan de eigen kabelmaatschappijen ? Als de kabelmaatschappijen in totaal 15 miljard frank zelf investeren, dan heeft dit uiteraard het voordeel dat ze eigenaar van hun eigen net blijven. Maar die negen miljard frank is – we mogen dat toch wel zeggen – een risicodragende investering. De beslissing over de opwaardering van het net wordt door de Raden van Bestuur genomen, met vertegenwoordigers van al de gemeenten. De beslissing over de onderschrijving van kapitaal in Telenet Holding moet door de gemeenten genomen worden, omdat het hier risicodragend kapitaal betreft. Daar zijn dus supplementaire moeilijkheden.

In het raam van de toekenning van een gebruiksrecht zijn de kabelmaatschappijen bereid een medeïgendomsverhouding met Telenet-Vlaanderen tot stand te brengen, en dit mede rekening houdend met de optie die de kabelmaatschappijen op de aandelen van het lokale Telenet-net zullen bekomen, ten einde zonodig de integriteit van hun netten te herstellen. Maar quid met een eventueel failliet van Telenet in de hypothese van het mede-eigenaarschap ? Wij wensen zeker te zijn dat de eigendom in dat geval in handen van de intercommunales en dus van de openbare besturen kan blijven.

Welke is de minimale vergoeding die de kabelmaatschappijen, wanneer zij met de vermelde optie instemmen, wensen te ontvangen ? Ons voorstel is een geïndexeerde perpetuïteit van 360 frank per kabelabonnee, gecombineerd met een gratis bekomen van 2,7 miljard frank aandelen in Telenet-Vlaanderen. De kernvraag is echter of de gemeenten en de kabelmaatschappijen bereid zijn om 3,3 miljard frank – dat is ons deel voor het risicodragend kapitaal voor Telenet-Vlaanderen – in te brengen, ermee rekening houdend dat zij hun engagement eventueel tot de voormelde opwaarderingsinvestering zouden kunnen beperken en dat deze aandelen slechts na circa 7 jaar zouden renderen. Misschien zou een oplossing, voor wat de gemengde sector betreft, kunnen bestaan in een vorm van gemengde financiering van het risicodragend kapitaal.

De heer André Denys : Wat bedoelt u met gemengde financiering ?

De heer Vansina : Bijvoorbeeld een financieringsgroep waarin de zuivere en de gemengde intercommunales zitten, waarbij het te investeren kapitaal verdeeld wordt. In dat geval is het niet elke maatschappij of elke gemeente die elk afzonderlijk een deel van het risicodragend kapitaal opneemt, maar wordt er een pool gevormd.

Samengevat is het dus zo dat er enerzijds een aantal afspraken gemaakt werden in het eerdervermeld memorandum, maar dat wij anderzijds nog een aantal vragen hebben over Telenet. Zolang die punten –die ik hierboven heb toegelicht– niet zijn uitgeklaard, kunnen wij geen uitgesproken advies geven aan de voorzitters wat betreft de beslissing over Telenet in de Raden van Bestuur.

De heer Y. Dupon : Ook Electrabel speelt een rol in de intercommunales en het is misschien nuttig die rol even toe te lichten en ook even uit te leggen wat de strategie van Electrabel is in het kader van de rol die zij vervullen.

Het is reeds gezegd : in Vlaanderen gaat het over 2,2 miljoen abonnees. De gemengde intercommunales bedienen daarvan 1,5 miljoen abonnees. Dit betekent dat Electrabel via gemengde intercommunales een exploitatiecontract heeft met 70 percent van de Vlaamse markt. Daarvoor zijn 45.000 kilometer net aangelegd. De boekwaarde van die installatie bedraagt 11 miljard frank, maar de marktwaarde is veel hoger. Om een vergelijking te maken : met de zuivere intercommunales is dat 4 miljard frank, maar de gemiddelde waarde per abonnee is gelijklopend. Men kan zeggen dat de gemeenten over 75 percent van het kapitaal beschikken in de gemengde intercommunales en dat slechts 25 percent in handen is van Electrabel. Weliswaar moet men eraan toevoegen dat dat van intercommunale tot intercommunale verschilt (het gaat in totaal om 10 intercommunales) : in sommige intercommunales heeft Electrabel 0 percent ; in anderen 100 percent, in sonunigen 50/50. Het partnership van Electrabel is meer gericht op een 50/50-verhouding, maar Electrabel is ontstaan uit drie privé-maatschappijen die daar in het verleden een enigszins verschillende kijk op hadden. Vandaar de grote verscheidenheid van participaties. De gemeenten van die gemengde intercommunales strijken een immaterieel dividend op van een klein miljard frank, dit wil zeggen een dividend zonder vergoeding van het kapitaal.

Ook over het personeelsbestand dient een woordje uitleg gegeven. Sommige intercommunales doen alleen TV-distributie, maar in de meeste gevallen gebeurt dat in synergie met gas en elektriciteit. Vandaar dat het heel moeilijk te bepalen is hoeveel mensen specifiek bezig zijn met die TV-distributie. Wanneer we dat omrekenen, kunnen we zeggen dat er ongeveer 560 tot 580 mensen betaald worden via de activiteit TV-distributie.

Uiteraard kan men iemand die dienst clientèle doet voor gas, elektriciteit en TV, moeilijk in stukjes knippen, om te weten hoeveel hij met elk van die activiteiten bezig is. Het is dus via de kostenallocatie dat we die berekening doen. Van die 560 zijn er ongeveer 230 bezig met uitsluitend TV-activiteit. Wij komen door die synergetische aanpak aan een ratio van 2600 bediende abonnees per betaalde agent. Dat wat betreft de actuele situatie.

De strategie van Electrabel is vastgelegd in een document van februari verleden jaar, opgesteld ten behoeve van de gemeenten in de schoot van Intermixt. Electrabel schrijft zich, zoals in het verleden, in het kader van haar partnership met de gemeenten in. Electrabel heeft dus geen eigen telecom-politiek. Vandaar dat Electrabel een 'Memorandum of Understanding' heeft ondertekend samen met de gemeenten, waarover voorzitter Vansina het daarjuist had. Daarnaast heeft Electrabel een afzonderlijk 'Memorandum of understanding' ondertekend met het projectteam, met de Gimv met name. Dit memorandum bevatte een niet-concurrentiebeding en zelfs een iets verdergaande bepaling. Dat is ook gesteld naar de gemeenten toe : Electrabel stelt haar infrastructuur wat deze ook mogen zijn, en in het kader van welke activiteit ook, ter beschikking van de realisatie van wat de gemeenten willen doen. Dat betekent dus dat de gemeenten zouden kunnen beslissen om onze netten te verhuren, voor gebruik in te brengen of voor eigendom in te brengen – vandaar een mogelijke medeëigendom. Die beslissing laten wij aan de gemeenten over. Electrabel zal die beslissing technologisch ondersteunen (ter beschikking stellen van infrastructuur en de upgradering van de infrastructuur ; de uitbouw, het onderhoud, ...). Wat de gemeenten dus ook beslissen in het kader van Telenet-Vlaanderen, wij zijn bereid om die ondersteunende rol te blijven spelen en geen concurrerende rol te spelen als dusdanig.

Dit partnership geldt ook voor het financiële luik. De heer Vansina heeft er daarjuist iets over gezegd. In de 'Memorandum of understanding' hebben wij ons, onder druk van de Gimv, er ook mee akkoord verklaard om een soort embargo in acht te nemen wanneer de gemeenten financiële noden zouden hebben, bijvoorbeeld voor de uitbreiding van de 6 miljard waarover sprake of voor een participatie in de Telenet-Vlaanderen holding. De Gimv vraagt dat wij eerst met hen gaan praten. Niettegenstaande dat verklaren wij ons gewoon bereid om ons in te schrijven in een financiële participatie als de gemeenten dat wensen. Electrabel zal geen standpunt innemen over een eigen financiële participatie los van haar partnership met de gemeenten, wat ook de overgangsbepalingen zijn van een financieel arrangement. Vandaag is daar geen sprake van, als gevolg van het eerdervermelde embargo, maar ik zeg dat het een van de perspectieven zou kunnen zijn.

De heer André Denys : Ik wil beginnen met de vaststelling dat het Telenet-plaatje er vandaag minder rooskleurig uitziet, bij wijze van spreken, als ik de intercommunales bezigdoor. Ik heb drie vragen : de eerste vraag heeft betrekking op de opdracht van de intercommunales, de tweede op hun marktanalyse en hun derde vraag gaat over de inbreng van Electrabel.

Wat de opdracht van de intercommunales betreft heeft men terecht gezegd dat die in de eerste plaats een overheidsopdracht is geweest tot hier toe, waarbij men aan de bevolking op een sociale wijze een dienstverlening gaf. Deze opdracht verliep in een niet-concurrentiële sfeer, in een bevoorrechte sfeer eigenlijk, waarbij men de voordelen van de overheid combineerde met de voordelen van de markt. Men had het voordeel van een monopolie, men had geen concurrentie en toch kon men werken zonder de regulering die verbonden is aan een overheid. Nu komt men in een totaal nieuwe situatie terecht, waarbij men op de markt zal komen, waarbij men in volle concurrentie zal komen. Onze linkse vrienden noemen dat altijd de wet van de jungle. Ik gebruik hun taal omdat ze nogal gevoelig zijn voor de sociale aspecten. Maar ze komen dus nu in een totaal andere situatie terecht, die eigenlijk niet in overeenstemming is met hun oorspronkelijke opdracht. Mijn vraag aan de intercommunales is dan : zullen jullie, rekening houdend met jullie ingewikkelde beslissingsstructuur, die vrije concurrentie aankunnen ? En ook : zijn jullie daarmee niet te ver verwijderd van jullie oorspronkelijke sociale gemeenschapsopdracht ? Ik heb daar toch problemen mee, als ik jullie uitleg hoor.

Mijn tweede vraag houdt verband met jullie marktanalyse. Gisteren werd hier de indruk gewekt dat je kunt starten met een nieuwe infrastructuur : je hebt een bestaande infrastructuur voor TV-distributie toe, maar voor de rest kan er probleemloos worden gestart met een nieuwe infrastructuur voor de multimedia en de telefonie. Op die manier zou Telenet probleemloos een aanzienlijke voorsprong kunnen nemen op Belgacom. Ik ga een beetje overdrijven, maar Belgacom werd hier gisteren afgeschilderd als een oude roestige boel, die als gevolg van de nieuwe evolutie op de markt van de telefonie een grote achterstand heeft. En telefonie is noodzakelijk om de zaak rendabel te maken. Ik

heb vandaag uit de uiteenzetting van de heer Blomme begrepen dat Belgacom een agressieve politiek aan het voeren is naar behoud van leden en dat Belgacom een grotere concurrent is dan ik gisteren dacht. Ik heb ook een vraagje betreffende de marktanalyse over de buitenlandse concurrentie, met name de schotelantennefirma's. U zegt trouwens zelf dat we worden weggeconcurrereerd door die buitenlandse infrastructuur als we niets ondernemen. Maar zelfs als we investeren in nieuwe infrastructuur, is dit een garantie dat we de buitenlandse investeringen in schotelantennes en dergelijke zullen kunnen afremmen ?

Een derde vraag houdt verband met de inbreng van Electrabel : u zegt zelf dat er in de praktijk nogal wat vermenging is tussen uw infrastructuur, logistiek en uitvoering. Dat je niet goed het onderscheid kunt maken hoeveel mensen er nu werken voor elektriciteit, gas en TV-distributie. Straks krijgen we een nog grotere uitsplitsing. Daarom zou ik van de heer Dupont willen vernemen op welke wijze dit in de toekomst allemaal zal verrekend worden.

De heer Vansina : Wat de taakverdeling betreft, dacht ik gezegd te hebben dat er in het 'Memorandum of understanding' duidelijk gezegd is welke de taak is van de openbare besturen. Daar zullen wij ons aan houden. Dat stemt trouwens overeen met wat wij nu doen. Neem nu de telebewakingsservice. Het garanderen van de veiligheid is toch een sociale opdracht van de gemeenten. Hetzelfde met 'video on demand'. Je zou kunnen zeggen : je hebt een vervoer nodig ; je stapt het station binnen en je wacht tot de trein komt. De 'direct video on demand' kan dan vergeleken worden met het nemen van een taxi en dat is in principe een opdracht voor Telenet-Vlaanderen. Ik denk dat die taakverdeling duidelijk is en dat wij ons speciaal zullen bezig houden met datgene wat voor de openbare besturen noodzakelijk is, wat tot hun opdracht behoort. De enige moeilijkheid is, zoals ik al gezegd heb, dat de investeringen die nodig zijn voor het tweerichtingverkeer niet echt tot de bevoegdheidssfeer van de openbare besturen behoren. Dan bots je opnieuw op het probleem van het mede-eigenschap, waarover ik het daarnet al had.

De heer André Denys : Mijn vraag had niet zozeer betrekking op de sociaal-technische dienstverlening, maar wel op de ideologisch-sociale opdracht van de intercommunales, die anders is in een sfeer van concurrentie dan in een sfeer zoals ze vandaag bestaat.

De heer Diegenant : De vraag van de heer Denys, als ik ze goed begrepen heb, is of het tot de opdracht behoort van de gemeenten om zich met deze aangelegenheid bezig te houden ?

De heer André Denys : Juist.

De heer Diegenant : De grondwet zegt dat de gemeenten bevoegd zijn voor alles wat van gemeentelijk belang is. Meer niet. Er bestaan daar geen andere wetteksten over, tenzij de wet van 1925 die de regeling voor de intercommunales bepaalt. Ons land staat daar voor een probleem ten aanzien van de Europese gemeenschap. De Europese Gemeenschap wenst immers te weten welke criteria er worden gebruikt om uit te maken wat in België 'van openbaar nut' is. Wat dat betreft bestaat er een juridisch vacuüm, dat zal moeten worden opgelost. Maar in de praktijk stellen er zich weinig problemen. Het uitgangspunt daarbij is telkens dat basisvoorzieningen zoals drinkwater, energie, sanitair en afvloeiing door de gemeenten worden geleverd. Ook de aansluiting op een informatienetwerk zal in de toekomst een basisvoorziening worden. En dit zowel voor de individuele burger, die zo zijn eenzaamheid kan doorbreken en zijn kennis kan verhogen, als voor de bedrijven die het zich niet kunnen veroorloven om van de buitenwereld geïsoleerd te zijn.

Ten tweede stelt u de vraag of dergelijke basisopdrachten moeten worden uitgevoerd in een monopoliesituatie of in een concurrentieel karakter. Persoonlijk ben ik de overtuiging toegedaan – en het is ook de overtuiging in de Europese Unie – dat een concurrentiesituatie de beste garanties biedt voor billijke dienstverlening. Een monopolie, van welke aard ook openbaar of particulier, is niet gunstig voor de consument. Evenmin voor de scherpte van de dienstenleveranciers. Dat is een adagium dat getoetst werd aan de praktijk en thans ook in het internationale Europese recht wordt toegepast.

De derde vraag betrof de beslissingsprocedures : zullen de gemeenten in staat zijn om een concurrentiële bedrijfsorganisatie uit te bouwen ? Mijn antwoord daarop is : ja. In het verleden is bewezen dat bedrijven met uitsluitend openbare aandeelhouders even concurrentieel zijn als bedrijven met een meer gemengd of louter privé-aandeelhoudersbestand. Bewijzen daarvan zijn er in overvloed, zowel bij ons als in het buitenland. Nu al bestaat er trouwens een bescheiden vorm van concurrentie. Als een gemeenteraad nu moet beslissen of ze de aansluiting van haar gemeente op het telecommunicatienetwerk

zal toevertrouwen ofwel aan een maatschappij behorende tot de groep Interkabel ofwel aan een maatschappij behorende aan de groep Intermixt, dan maakt ze uiteraard een vergelijking, ondermeer van de dividenden maar ook inzake dienstverlening.

Ten slotte hebt u vragen bij de concurrentie met Belgacom en met de schotelantennes. Concurrentie met Belgacom komt er in elk geval. Daar moet u niet aan twifelen. De Vlaamse markt is internationaal een bijzonder interessante markt, omdat die in Europa een referentiemarkt is en omdat de koopkracht van de Vlamingen zo hoog ligt. Deze markt wordt ongetwijfeld het mikpunt van internationale concurrentie. De hamvraag is echter of de bedrijven in kwestie nog enige binding zullen hebben met onze Vlaamse gemeenschap.

Tenslotte wil ik er nog op wijzen dat de intercommunales in het verleden blijk hebben gegeven van een dynamisch ondernemerschap. Neem nu het voorbeeld van een kleine intercommunale voor TV-distributie, waarvoor 17 gemeenten samen 714.000 frank hebben samengebracht twintig jaar geleden en die de jongste drie jaar twintig miljoen dividend heeft uitgekeerd, en waarvan het net nu op anderhalf miljard wordt geraamd. Ik meen dat dit een bewijs is van ondernemingsschap, en dit niettegenstaande het feit dat de aandeelhouders louter tot de publieke overheid behoren en die daarenboven spinn-off diensten aanbiedt. De wil tot uitbreiding van de toepassingsmogelijkheden van de gebeurde investeringen is dus zeker een bewijs van rationaliteit dat men niet bang hoeft te zijn voor de toekomst ook in de openbare sector.

De heer Y. Dupon : Ik wil hier nog het volgende aan toevoegen : het debat over het gemeentelijk belang moet ook in zijn context gesitueerd worden. Indien men ermee akkoord gaat dat wat de gemeenten tot hier toe hebben gedaan van gemeentelijk belang is, dan denk ik dat dit van gemeentelijk belang blijft wanneer de gemeenten die voorbijgeverwezenlijkingen trachten te consolideren. Er is terecht gezegd dat men, om dat te consolideren, in feite zijn positie om de markt moet consolideren. Als gevolg van de concurrentie door de satelliet-TV, waren gemengde en zuivere intercommunales hoe dan ook verplicht om investeringen te doen. Het komt er voor ons immers op aan om zenders als VTM, VT4, K2, RTL-TVI, te kunnen behouden als klant, en te vermijden dat ze overstappen naar de satelliet. En dat geldt ook voor eventuele toekomstige commerciële zenders. In deze context van toenemende concurrentie staan wij dus voor de keuze : ofwel zal de marktontwikkeling ons ertoe dwingen onze infrastructuur verkopen, ofwel sluiten wij ons aan bij een algemeen telecommunicatie-project. Dat project kan dan de klassieke TV-distributie omvatten plus dienstverlening op het vlak van interactiviteit, bejaardenzorg, ziekenzorg, en andere activiteiten van maatschappelijk belang. Daarnaast is er nog de open markt van de multimedia-diensten en van de telefoondiensten. Het projectteam van Telenet-Vlaanderen heeft gezegd dat ze in de kabelmaatschappijen een geprivilegieerde partner ziet om die diensten aan te bieden, juist omdat de kabelmaatschappijen over de nodige infrastructuur beschikken. De kabelmaatschappijen van hun kant beschouwen zichzelf ook als geprivilegieerde partners, omdat ze hun netten kunnen valoriseren met die partner, zonder daarom als dusdanig aan spraaktelefonie te gaan doen. Op die manier kunnen ze de upgradering verwezenlijken die weliswaar de behoeften van de kabelmaatschappijen overstijgen, maar so wie so nodig was om de concurrentie met de satelliet-TV aan te kunnen. Die investering van 6 miljard, die ze hoe dan ook moesten doen, wordt nu ingepast in het Telenet-project. Vandaar een antwoord op uw eerste en uw tweede vraag tegelijk : om onze marktpositie te kunnen versterken moeten we participeren aan een commerciële onderneming als Telenet.

Wat de concurrentie met Belgacom betreft, die houdt inderdaad risico's in. Ik werk ook al lang in de maatschappij en ik heb de periode meegemaakt van de jaren '60, toen men begon met TV-distributie. Aanvankelijk keken Ebes, Intercom, Unerg en de betrokken privé-maatschappijen daar verschillend tegenaan. Men is begonnen met TV-distributie in de meest rendabele gebieden, en dit via privé-concessie. De eerste concessiehouders waren Radio publique en Coditel, dat waren maatschappijen die min of meer los stonden van de private energie-maatschappijen. Zeer vlug zijn de zuivere intercommunales gevolgd. Wat later hebben de elektriciteitsmaatschappijen dan ingezien dat ook TV-distributie als een dienst van openbaar nut kan beschouwd worden, en zijn ze mee op de kar gesprongen. Zo zijn de gemengde intercommunales ontstaan. Ik vertel dat alleen maar om te zeggen dat er in de jaren '60 ook twijfel was over de haalbaarheid van TV-distributie. Maar ik geef toe dat de situatie niet helemaal vergelijkbaar is, omdat de markt toen totaal vrij was, behalve voor wat de concurrentie met de dakantennes betreft. Nu hebben we de kans om ons net te valoriseren. We weten dat we daarmee de concurrentie met Belgacom aangaan, maar we weten ook dat de concurrentie er hoe dan ook

komt. Daarom -en ik beseft dat ik hiermee kleur beken voor Telenet- vind ik dat we die kans moeten aangrijpen.

Uw derde vraag had betrekking op de mogelijkheid om een uitsplitsing te maken van de verschillende activiteiten van de kabelmaatschappijen, en dit met het oog op een adequate kostenberekening. Ik denk inderdaad dat dit niet eenvoudig zal zijn, omdat er een tussenweg zal moeten gezocht worden tussen twee extremen : ofwel zeggen we tegen Telenet : 'Voilà je hebt hier de sleutels van ons antennestation. Je hebt hier de kaarten waarop de netplanning staat. Trek uw plan. Wij behouden onze activiteiten. U moet alleen zien dat onze netten operationeel blijven voor onze activiteiten' Ofwel zeggen we : "u komt in ons antennestation niet binnen. U komt op ons net niet binnen. U zegt gewoon wat wij moeten uitvoeren en wij zullen het doen."

De heer André Denys : Vanaf 1998 is er inzake dienstverlening hoe dan ook concurrentie. Vanaf 1998 kan toch iedereen op uw structuur binnen, mits betaling. Daarom moet er een duidelijke afgescheiden kostenberekening komen. Vanaf 1998 zal er immers een verschil bestaan tussen het bezit van de infrastructuur en het gebruik ervan.

De heer Y. Dupon : Het 'upgraded' netwerk zal in elk geval mede-eigendom zijn van de kabelmaatschappijen. Over de uitvoering van het werk zullen wij overeenstemming moeten bereiken. Dit zal ergens tussen de twee eerdervermelde extremen liggen. Wij zullen wellicht aan Telenet vragen om bepaalde taken uit te voeren die wij tot nu toe gewoon waren te doen, en dit zowel in de zuivere als in de gemengde intercommunales. Het projectteam van Telenet-Vlaanderen zal er natuurlijk over waken dat iedere intercommunale niet zijn kostprijs aanrekent, maar dat er met standaardkosten zal worden gewerkt.

De heer André Denys : Juridisch gezien, is de infrastructuur nu van Electrabel of van de intercom- munales ?

De heer Y. Dupon : Van de intercommunales, één uitzondering niet te na gesproken. Door de upgradering zal er in Vlaanderen een net bestaan ter waarde van 30 miljard frank, vandaag is dat 15 miljard frank. Er gaat dus een upgradering gebeuren van 15 miljard frank, waarvan de kabelmaatschappijen 6 miljard voor hun rekening zullen nemen. Er zal dus een mede-eigendom ontstaan die bestaat uit 21 miljard frank kabelmaatschappijen en 9 miljard frank Telenet-local net. Onze infrastructuur zal dan kunnen worden gebruikt voor telefonie en multi-media, hetzij door onszelf of de mede-eigenaars, hetzij door andere operators die de infrastructuur huren. Want, zoals u zegt, zal vanaf 1998 iedereen toegang moeten krijgen tot het net. In feite gaat het hier om de rol die Electrabel speelt. We hebben het hier niet over de kapitaalparticipatie, maar over de rol van Electrabel als exploitant. Die rol kan volgens ons gemakkelijk naar Telenet-local net toegespeeld worden, zoals die vandaag toegespeeld wordt naar de gemengde maatschappijen.

De heer Bogaert : U zal zich ongetwijfeld herinneren dat ik gisteren aan de financieel directeur van Telenet-Vlaanderen gevraagd heb wat nu eigenlijk op korte en lange termijn het echte financiële risico was. Ik werd toen een beetje afgeschilderd als wat te pessimistisch. Maar als ik vandaag luister naar wat zowel de heer Diegenant als de heer Vansina zeggen, dan hoor ik toch dat zij nogal de nadruk leggen op het feit dat vooral ook de gemeenten terzake hier risico's nemen. De heer Diegenant heeft in zijn eerste inleiding toch duidelijk gezegd dat hij alles wil doen om de risico's van de gemeenten te beperken. De heer Vansina zegt : als het nog eens gaat over 9 miljard frank extra investeringen, dan gaat het over serieuze risicodragende investeringen en moeten wij de gemeenteraden raadplegen, dit wil dus eigenlijk zeggen de gemeenteraden laten beslissen. Of heb ik dit verkeerd begrepen ?

De heer Karel De Gucht : Bedoelt u, mijnheer Vansina, dat de beslissingen door de gemeenteraden moeten genomen worden ?

De heer Vansina : Niet de 6 miljard frank, wel de 9 miljard frank. Als de gemeente die investering doet, dan blijft ze eigenaar van het net, indien ze die investering uitbesteedt dan krijg je een net waar er mede-eigenaars zijn.

De heer Karel De Gucht : De beslissing of de gemeente het in eigen handen houdt of bijvoorbeeld Telenet laat investeren in haar net, is volgens u een beslissing van de gemeenteraden.

De heer Vansina : Daar zijn nog vragen over, dat zou ik nog niet durven zeggen.

De heer Karel De Gucht : Ik vraag dit omdat in het voorstel van decreet de ganse beslissing bij het niveau van de raden van bestuur van de intercommunales ligt.

De heer Jean-Marie Bogaert : Het was precies daarop dat ik gisteren zeer nadrukkelijk heb willen wijzen. Misschien kan de voorzitter de financiële directeur van Telenet Vlaanderen, die hier aanwezig is, uitnodigen om deel te nemen aan de zitting en zijn standpunt van gisteren confronteren met wat hier nu gezegd wordt. Ik vind het een belangrijke tegenstrijdigheid die alleen maar twijfel opwekt.

De heer Y. Dupon : Mag ik hierop antwoorden, mijnheer Bogaert, om de zaken duidelijk te stellen. Ik heb de indruk dat er enige verwarring bestaat. Er zijn twee zaken : er is de participatie van de kabelmaatschappijen in Telenet Vlaanderen voor de uitbouw van een infrastructuur. De gemengde maatschappijen nemen daarvan 7 miljard frank te hunnen laste, en zullen vergoed worden voor de inspanningen die zij doen. In de constructie van Telenet, Telenet Holding ten opzichte van Telenet Operations en Telenet Local Net, is er een soort brandmuur opgetrokken, die moet vermijden dat de kabelmaatschappijen via hun participatie aan Telenet Local Net de risico's moeten dragen van de activiteiten die eventueel niet van de grond komen. Dat wil zeggen dat de kabelmaatschappijen eventueel kunnen participeren, in eerste instantie zonder risico. Niet helemaal zonder risico, maar toch met een zeer beperkt risico, rekening houdend met de valorisatie van hun net. Men rekent op een vergoeding voor de mede-eigendom die men daarin neemt en indien de maatschappij niet meer bestaat, dan krijgt men de vergoeding niet meer, tot daar beperkt zich het risico. Maar men beschikt dan wel over installaties die men op een andere manier zal kunnen valoriseren. De eerste fase van de participatie van de kabelmaatschappijen in Telenet Local Net voor de uitbouw van een infrastructuur houdt op zich dus nog geen risico in.

De heer Jean-Marie Bogaert : Het antwoord slaat echter alleen op de onmiddellijke inbreng van de intercommunales, waarvan de heer Dupont zegt dat het risico beperkt blijft. Het hangt ervan af hoe de zaken voorgesteld worden natuurlijk. Die 15 miljard frank waar u het terecht over hebt, daar ligt het risico, ook met de brandmuur die u opricht tussen de diverse maatschappijen in wording. Die zes miljard frank die de intercommunales rechtstreeks inbrengen is één zaak, maar de negen miljard zijn echt risico-dragend.

De heer Diegenant : Het moet een tweerichtingnet worden. Om onze huidige dienstverlening waar te maken is er in elk geval een investering van 6 miljard frank noodzakelijk. Om het tweerichtings te maken – en dat zijn niet noodzakelijk allemaal telefoniediensten – hebben we, zoals gezegd daarenboven, negen miljard frank nodig. Het risico wordt beperkt omdat we investeren in ons eigen net, dat we eventueel in gebruiksrecht kunnen inbrengen in een telefoonmaatschappij, waarvoor we dan een vergoeding zullen krijgen. Als de telefoonmaatschappij Telenet Vlaanderen toch niet zou lukken, dan blijft alles eigendom van de gemeente of in alle geval van de intercommunales. Dan is er een volledig tweewegnet klaar, waarmee we eventueel een andere vorm van rentabilisering en concurrentie kunnen aangaan.

De heer Karel De Gucht : Ik zou evenyes willen ingaan op het probleem van het financiële risico. Ik heb de indruk dat er twee zaken met elkaar vermengd worden. Enerzijds investeringen, uitgaven : de zes miljard frank die sowieso noodzakelijk is, en de negen miljard frank die noodzakelijk is om het tweerichtings te maken en anderzijds het investeren, deelnemen in het kapitaal Telenet-Vlaanderen. Dat zijn toch twee verschillende zaken. Ik kan mij inbeelden dat als men investeert, dat men dat dan een stuk via kapitaal doet, dat men geld ophaalt op de kapitaalmarkt door leningen en zo meer. In het business-plan van Telenet Vlaanderen zullen waarschijnlijk wel wat leningen zitten. Het debat wordt, denk ik, vertroebeld wanneer men spreekt over risico's als men het heeft over investeringen. We moeten over risico's spreken in het geval van deelneming aan kapitaal van een NV, een cluster van NV's, een holdingstructuur en zo meer, waar je het kapitaal kwijt bent als de zaak bankroet gaat. Ik zou vragen even in te gaan op wat u juist bedoelt met die risico's. Met name bij de uiteenzetting van de heer Vansina komt men altijd van de ene redenering in de andere terecht.

Ik heb ook een vraag voor Electrabel. Als ik me niet vergis, mijnheer Dupont, is de impact van Electrabel op de netten beperkt. Slechts in een aantal intercommunales is er een minderheidsparticipatie in de eigendom van de netten, in het kapitaal van de intercommunales. Uw rol in de beheerscontracten is daar een veelvoud van. Als men nu de aarzeling ziet van de intercommunales om in het kapitaal van Telenet Vlaanderen te investeren en anderzijds het eventuele bespreekbare embargo naar deelname toe van Electrabel, is de vraag of er dan niet een totaal nieuwe situatie ontstaat. Indien uw zeer

sterke positie in het beheerselement zal gecombineerd worden met een sterke positie in het kapitaalcircuït van Telenet, is dat dan geen 'conflict of interest' ? Ik neem aan dat u met de gemeenten een goede verhouding heeft en het beste voorheeft met de gemeenten. Bij het horen van uw uitzetting betrapte ik mezelf op de gedachte : "deze man is te goed voor deze wereld".

De heer Y. Dupon : De participatie van Electrabel is nooit pro deo geweest, dat is duidelijk, we zijn een privé-bedrijf. Electrabel participeert eigenlijk altijd in eerste instantie in alle intercommunales als aandeelhouder en in tweede instantie als exploitant, en wat de electriciteit betreft ook nog als leverancier van primaire energie om de verdeling te kunnen doen. Zowel bij electriciteit, gas en TV hangt de beslissingsbevoegdheid van de intercommunale niet af van de participatie in het kapitaal. We hebben electriciteits- en gas-intercommunales waar wij 100 percent van het kapitaal hebben. De wetgeving zegt dat de gemeente altijd de meerderheid van de stemmen heeft in een intercommunale, wat ook de participatie in het kapitaal is. Vandaar dat in onze statuten een clausule voor vetorecht voorzien is. Dat vetorecht is natuurlijk strikt aan banden gelegd. We hebben het nog nooit moeten gebruiken. Wanneer de gemeenten, met hun overwicht aan stemrecht in de intercommunales, zouden opleggen om buizen in edele metalen te gebruiken in plaats van plasticbuizen, dan zouden wij ons vetorecht gebruiken. Wij hebben inderdaad een stok achter de deur indien de gemeenten een beslissing zouden willen opleggen. Ik geef even een praktisch voorbeeld. Er is een periode geweest waarin een bepaald type van transformatoren, sedert het dioxineongeval, als een gevaar beschouwd worden. Vanuit milieu-overwegingen zou men kunnen opteren om al die transformatoren te verwijderen. Wij berekenen de kostprijs daarvan, verwittigen de gemeenten daarvan, en zeggen dat die vervanging eventueel wel kan, maar alleen indien dit gespreid wordt in de tijd. Dat zijn de discussies die plaatsvinden, echter steeds in consensus, we hebben daar nog nooit een conflictuele situatie over gehad.

Vandaar de positie die Electrabel inneemt ten opzichte van Telenet Vlaanderen. Indien het embargo zou opgegeven worden, wat nu nog niet zo is, bevestigen wij dat we bereid zijn een financiële participatie te nemen indien de gemeenten ons dit vragen. Dat zouden we kunnen doen in een aandeelhoudersovereenkomst of een vereniging in deelneming, wat alleen een bevestiging is van een aandeelhoudersovereenkomst. Het stemrecht verbonden aan onze aandelen in Telenet zouden we dan niet kunnen gebruiken, tenzij wij in die verenigde deelneming een consensus hebben bereikt over het in te nemen standpunt.

De heer Karel De Gucht : Wilt u dit nog eens herhalen ? Wie kan ze dan niet gebruiken ?

De heer Y. Dupon : Electrabel uiteraard. Om fiscale redenen, om geen deloyale concurrentie te hebben tussen de zuivere en de gemengde sector. Een participatie in een gemengde intercommunale, stel dat deze zou participeren in Telenet, zou neerkomen op het tweemaal betalen van belastingen. Er bestaat een wet die zegt dat alle andere intercommunales dan electriciteitsintercommunales, omdat daar de speciale bijdrage bestaat, onderhevig zijn aan een forfaitaire belasting op het resultaat van de deelnemende privé-maatschappij. Indien daar nog dividenden uit voorspruiten, dan is er nog eens roerende voorheffing verplicht die in het kader van de rechtspersonenbelasting de eindbelasting is. Dat zou dus een dubbele belasting zijn. Daarom durven wij voorstellen een vereniging in deelneming te maken waarbij de zuivere financieringsintercommunales van de gemengde sector en de gemengde intercommunales en Electrabel samen zitten, wat ook de financiële participatie is, door wie ook genomen. Die vereniging in deelneming zou een standpunt voorbereiden dat ingenomen zou worden ten opzichte van Telenet Vlaanderen. Het zou niet, zoals nu het geval is, de kapitaalsparticipatie zijn die de stemuitoefening bepaalt in de gemengde sector. Wij zijn bereid ons in te schrijven volgens de zelfde voorwaarden in Telenet Holding.

De heer Karel De Gucht : U weet dat u zich maar voor vijf jaar kan verbinden om uw stemrecht niet uit te oefenen ? Daarna herneemt u uw vrijheid.

De heer Y. Dupon : Ja, maar de gemeente krijgt ondertussen de tijd om de aandelen van Electrabel over te kopen, dat zou in die aannemingsovereenkomst kunnen staan.

De voorzitter : Dan kunnen we misschien overgaan naar het tweede luik van de vraag die door de heer De Gucht gesteld werd.

De heer A. Vansina : Ik zou kunnen stellen dat wij momenteel als openbaar bestuur een taak hebben. Wij moderniseren ons net zodat we onze taak aankunnen en de concurrentie kunnen bestrijden. Als er nu, hoe de investering ook gebeurt, hetzij door kapitaal

hetzij door leningen, negen miljard wordt geïnvesteerd, dan hebben we een ruimer net, laat ons zeggen een Jaguar terwijl wij onze taak als openbaar bestuur ook kunnen uitoefenen met een VW Golf, bij manier van spreken. Wij zijn het in de meeste gevallen eens over de investering van de zes miljard frank, over de negen miljard frank blijft de vraag of we dat risico zelf gaan nemen. De gemeenten hebben daar twijfels over. Indien iemand anders die negen miljard frank investeert, dan hebben we mede-eigendom. Komt er in dat geval een faling, dan hebben de gemeenten een probleem.

De heer Karel De Gucht : Het is toch niet zo dat er mede-eigendom is als iemand anders op uw net investeert ?

De heer A. Vansina : Jawel, het komt allemaal in Telenet Holding. Die negen miljard frank maakt deel uit van het globale net ter waarde van 30 miljard frank.

De heer Karel De Gucht : Omdat u dat zo afgesproken hebt in het kader van Telenet Vlaanderen. Het is niet omdat iemand op uw net investeert, dat men dan automatisch mede-eigenaar wordt van dat net.

De heer Y. Dupon : Het gaat nog iets verder. Op vraag van de kabelmaatschappijen staat in de aandeelhoudersovereenkomst dat indien men in een crisissituatie komt, die negen miljard frank verkregen zou kunnen worden aan een discontprijs, de disconto zijnde 25 percent.

De heer Karel De Gucht : Dan betaalt men 75 percent van die negen miljard frank.

De heer Y. Dupon : Ja, maar dan mag men niet vergeten dat men over een infrastructuur beschikt die men zelf kan uitbaten. Dat zijn geen negen miljard waardeloze investeringen. Men kan ze dan ter beschikking stellen van andere operatoren, in eigen beheer multi-mediadiensten aanbieden, wat toegelaten wordt door de infrastructuur.

De heer Karel De Gucht : Gisteren hebben de heren Boogmans en Brabers gesproken over de structuur met een holding, een patrimonium-aspect en een uitbatingsaspect. Zonder in details te treden zou het goed zijn eens heel duidelijk te weten wat het opzet is. Daardoor wordt inderdaad in belangrijke mate het risico bepaald dat de intercommunales zullen nemen.

De heer Dielens : Daaraan gekoppeld zou het ook nuttig zijn een precies overzicht hebben van de investeringstabel. Ik merk spraakverwarring. Als die negen miljard frank, zoals de heer Diegenant zegt, betrekking heeft op het 'two way'-systeem, dan is het voor mij duidelijk dat het over een gewone upgrading gaat van wat er nu bestaat. Anderzijds zegt de heer Vansina dat het risicodragend is. Vandaar dat ik graag eens een duidelijke investeringstabel met aanduiding of het al dan niet risicodragend is, zou krijgen.

De heer Y. Dupon : Ik zal proberen uit het hoofd de cijfers weer te geven. Het hele project kost 50 miljard frank aan investeringen. Daarvan wordt 6 miljard frank ten laste genomen door de kabelmaatschappijen, er is 4 miljard frank voorzien voor de decoders. Er is een kapitaalbehoefte van 40 miljard frank.

De heer Karel De Gucht : een middelenbehoefte, geen kapitaalbehoefte...

De heer Y. Dupon : Daar kom ik toe. Van die 40 miljard frank moet een deel geïnvesteerd worden tijdens de eerste 5 à 6 jaar. Dat deel is ongeveer 30 miljard frank. Daar zit ook een vorm van autofinanciering in. Kortom, de kapitaalbehoefte, de kapitaalonderschrijving die door Telenet Holding zal opgevraagd worden, bedraagt 13,5 miljard frank. De vennoten van Telenet Holding, zijnde GIMV, US West, de kabelmaatschappijen en de mediagroep zullen gevraagd worden kapitaal te onderschrijven. Ofwel 4 keer 25 percent, ofwel zoals in de laatste situatie zal men aan de kabelmaatschappijen een participatie van 35 percent vragen omdat zij gratis aandelen verwerven via Telenet Local Net. Dus dat betekent 13,5 miljard frank. De participatie daarin is in alle geval risicodragend maar staat los van de participatie van de kabelmaatschappijen in Telenet Local Net die in feite de 15 miljard frank upgrading zullen doen. Het risico waarover de heer Vansina spreekt bestaat alleen als wij aan de kabelmaatschappijen een vergoeding vragen voor die zes miljard frank die men ten laste neemt. Als Telenet Vlaanderen niet meer bestaat, dan krijg je ze ook niet meer. Dat wil echter niet zeggen dat uw investering waardeloos is, integendeel. Er is de interactiviteit, de participatie en de mede-eigendom van een globale infrastructuur, die niet dissocieerbaar meer is. Daarom hebben de kabelmaatschappijen gezegd dat het niet mogelijk is mede-eigenaar van een infrastructuur te zijn die, indien ze doorgesneden wordt, het onmogelijk maakt hun initiële activiteiten ten nog uit te voeren.

Vandaar werd er een recht van voorkoop geëist op de globale infrastructuur ten belope van 15 miljard frank aan een discontprijs. Via die discontprijs kunnen we niet alleen onze eigen activiteiten verder zetten maar ook nieuwe multimedia-diensten aanbieden met een netinfrastructuur die we minder betaald hebben dan ieder operator afzonderlijk zou moeten betalen om op die markt in te treden.

De heer Johan De Roo : Welke investeringen zouden de intercommunales moeten doen in de loop van de komende jaren, om hun eigen opdracht te vervullen, namelijk kabeldistributie in de huizen brengen, in de veronderstelling dat Telenet Vlaanderen er niet komt ? De constructie Telenet Vlaanderen houdt voor de intercommunales een bepaald risico in. Het comparatief voordeel van het werken via de intercommunales zit in het feit dat men zo een beroep kan doen op een bestaand net. Wat zou de implicatie zijn voor de gemeentefinanciën ? Is die te berekenen ? Wat zal het risico voor de gemeenten zijn ? De participatie van de intercommunales kan bestaan uit het verwerven van enerzijds die mede-eigendom of het gebruiksrecht. Wat is de houding van de intercommunales tot hier toe ? Waaruit zal die participatie bestaan ? Ik neem aan dat er eventueel zelfs sprake kan zijn van een financiële inbreng. Die financiële inbreng zal, neem ik aan, verschillend zijn van intercommunale tot intercommunale, want elke intercommunale is autonoom om beslissingen te nemen. Hoe zal men dat oplossen ?

De heer Diegenant : Interkabel wenst zelf een maximale investering in het eigen net te doen, zodanig dat éénweg- en tweewegdiensten maximaal mogelijk worden. De multimedia vereist 2 richtingen. Als we multimedia wensen, moeten we dit doen. Zoals ik daarnet zei, houdt dit ook verband met de filosofie van de zuivere intercommunales, want zij hebben alleen maar kapitaal vanuit zichzelf, vanuit hun aandeelhouders. Wat de constructie van Telenet Vlaanderen betreft en het risico voor de gemeentefinanciën, is het zo dat de gemeenten zoals andere openbare besturen, vaak niet geneigd zijn veel financiële inbreng te doen. Bij de start leiden veel overheidsbedrijven trouwens aan een kapitaalsgebrek. De gemeenten die nu dividenden ontvangen, zullen deze natuurlijk graag verder ontvangen. Het bedrijfsplan van Telenet Vlaanderen zal naar de gemeenten de zekerheid moeten bieden dat er vooruitgang zal zitten in hun inkomsten. Het zal dezelfde overtuigingsprocedure vergen als destijds naar aanleiding van de start van de kabeltelevisie. In sommige gevallen gebeurde die door intercommunales voor sociale, culturele en economische ontwikkeling, waaruit de kabelactiviteit zich later losmaakte. Het risico wordt beperkt als men maximaal zelf investeert. Wat de participatie in de holding betreft, is de basispositie van de intercommunales dat zij, wanneer zij zelf maximaal geïnvesteerd hebben in de opwaardering van hun net, een gebruiksrecht wensen in te brengen, eerder dan kapitaal, zonder een kapitaalinbreng in de maatschappij Telenet Vlaanderen uit te sluiten. Door een gebruiksrecht in te brengen loop je het risico dat de vergoeding daarvoor op een bepaald moment stilvalt. Het voordeel is dat je een zeer groot functioneel net hebt en dus vele kanten op kan in de "informatiemaatschappij" zonder dat de gemeenten een openbare nutsopdracht uit handen wordt genomen.

De heer Karel De Gucht : Als u het over een vergoeding heeft, dan gaat het niet over het kapitaal, dan bedoelt u huur...

De heer Diegenant : Inderdaad, dat is de basisoptie. Het bedrijfsplan van Telenet Vlaanderen is nog niet helemaal rond, zoals gisteren ook reeds gezegd werd.

De heer Karel De Gucht : Ik maak de opmerking omdat "gebruik" in de tekst van het voorstel op twee manieren wordt aangehaald, namelijk het verhuren van het gebruik - een contractuele relatie- en het inbrengen van het gebruik, waarbij men de waarde van het gebruik gaat schatten en daar aandelen tegenover gaat plaatsen.

De heer Diegenant : Ik heb drie dagen geleden het juridisch advies gekregen dat het verschil bepaalt tussen de twee opties. Verhuren biedt voor de gemeente de grootste veiligheid. Ik meen hiermee geantwoord te hebben op de drie vragen van de heer De Roo.

De voorzitter : Bent u het hiermee eens, mijnheer De Roo ?

De heer De Roo : Ik heb geen antwoord gekregen op mijn eerste vraag, die nochtans heel eenvoudig was. Die vraag luidde : indien Telenet Vlaanderen niet zou bestaan, welke investering zou men dan moeten doen ?

De heer Diegenant : In elk geval wat de lokale netwerken betreft, 6 miljard frank en als je wil aansluiten bij de nieuwe technologische mogelijkheden, ook inzake telefonie 15 miljard frank.

Daarenboven komt een procentuele deelname in het kapitaal van Telenet-Vlaanderen als dusdanig, zo Telenet wordt opgericht.

De heer Verschelde : Ik dacht dat wij kunnen stellen dat indien we ons métier willen verder zetten, we 6 miljard frank zelf moeten investeren. Die 9 miljard die daaraan toegevoegd worden zijn eerder bestemd om telecom-activiteiten aan Telenet Vlaanderen toe te laten. Dat deel dient vooral voor de verglazing van het net, waarover de heer Blomme sprak. Dit is het deel dat niet direct nuttig en bruikbaar is voor ons. Indien Telenet Vlaanderen financieel een probleem heeft, zouden wij die negen miljard frank moeten zien te verwerven met een discount van 25 percent. Eenvoudig gesteld kan het risico als volgt samengevat worden : als we de 6 miljard investeringen omzetten in een vergoeding per kabel komt dit neer op 330 frank per kabelabonnee. Wij verwachten dat een potentiële groei van onze klanten en diensten in staat moeten zijn die 330 frank investeringskost te delgen. Moest Telenet Vlaanderen een slechte zaak worden, dan bestaat het risico erin dat we 9 miljard met een discount moeten overnemen. Dat zou een kost van 450 à 500 frank per kabelabonnee kunnen betekenen. Dat is een risico waar eventueel bijkomende inkomsten kunnen tegenover staan, bijvoorbeeld door buitenlandse Telecom-operators op ons net te laten werken. Men moet beseffen dat daar een risicofactor voor de kabelmaatschappijen en de gemeenten inzit. Maar het is een hypothetisch risico, dat veronderstelt dat Telenet Vlaanderen geen succes wordt en dat wij geen enkele meerwaarde aan die 9 miljard kunnen geven, omdat wij onze dienstverlening niet verder kunnen uitbouwen dank zij deze grote verglazing van het net. Het grootste risico, en de belangrijkste vraag waardoor ook de intercommunales het meest kritisch staan, is de 3,3 miljard frank kapitaal die eventueel in Telenet Holding zou moeten genomen worden. Wij dachten dat in het decreet ingeschreven staat dat men de statuten van de intercommunales zou moeten wijzigen, om toe te laten om te participeren in Telenet Holding. Dit zou betekenen dat wij automatisch naar de gemeenteraden zouden moeten gaan om onze statuten aan te passen. Wij veronderstellen dat wij de 3,3 miljard maar kunnen nemen als de gemeenten akkoord gaan met onze participatie in risicodragend kapitaal in Telenet Vlaanderen. Wij veronderstellen dat een tweede fase een gemeenteraadsconsultatie inhoudt.

De heer Jos Stassen : Daarstraks werd gezegd dat de gemeente een taak heeft inzake telebewaking. Ik zou de heer Vansina willen vragen wat we ons daarbij moeten voorstellen ?

De heer Vansina : Bejaarden, bijvoorbeeld, zouden een signaal kunnen uitsturen als er een probleem is. Beveiliging van openbare gebouwen is een andere mogelijkheid. Dat zijn taken die specifiek behoren tot die van de openbare besturen.

De heer Dielens : De uitleg die we daarnet kregen lijkt me cruciaal en geeft de precieze risicofactor aan. Ik denk dat het goed zou zijn indien de commissieleden dit op papier zouden kunnen hebben.

Ik wil verder nog eens terugkomen op een grote afwezigheid in dit debat, namelijk Belgacom. Gisteren was het beeld dat wij van Belgacom kregen wat minder schrikwekkend, hierin ben ik het eens met de heer Denys. Vandaag voelen wij, na de tussenkomst van de heer Blomme, dat men toch wel bang is voor de Belgacom-concurrentie. Dan denk ik vooral aan de assymetrische reciprociteit die wenselijk zou zijn. Aangezien men over assymetrie spreekt, veronderstel ik dat men bang is. Daar kreeg ik graag wat meer uitleg over. Is er een vrees voor het technische kunnen en de creativiteit van Belgacom ? Gisteren kregen we nochtans de indruk dat Belgacom totaal versleten is.

De heer Blomme : Als u de indruk kreeg dat wij schrik hebben van Belgacom, is dit misschien een subjectieve interpretatie. In een concurrentiële markt moet men rekening houden met de concurrenten, proberen te anticiperen op hun acties en daar strategieën tegen ontwikkelen. Ik wou alleen schetsen dat Belgacom niet iets is waar absoluut geen rekening mee moet gehouden worden. Zelfs als we vandaag gewoon verder gaan met te doen wat we nu doen, zelfs dan wordt Belgacom een concurrent. Ik wil rustig de uitdaging van Belgacom aannemen. We hebben onze sterkte, de 96 percent van de woningen die we bereiken met een breedbandnetwerk – een uniek, niet te onderschatten gegeven – de technologie en de liberalisering laten toe dit verder te valoriseren. Er is een mogelijkheid daarop in te spelen, we moeten dit nu doen, we moeten nu de strategie ontwikkelen en de investeringen doen en van het project Telenet Vlaanderen een feit maken.

Mag Belgacom dan hetzelfde doen als wij ? De intercommunales hebben omwille van diverse redenen – een ervan is de lokale roeping – een achterstand opgelopen. Men kan niet onmiddellijk verwachten dat deze 21 intercommunales zich gaan meten met een

maatschappij die, ook omwille van historische, monopolistische redenen, een zeer dominante positie wist uit te bouwen. Ik kijk ook naar het buitenland. Ik houd ook rekening met wat de heer Van Miert van de Europese Commissie zegt, namelijk dat het uitgesloten is dat iedereen op hetzelfde moment alles kan. In andere industrieën kan dit ook niet. Het is de bedoeling competitie te genereren. Als u iedereen tegelijk alles laat doen, dan krijgt men toch de facto monopolies. We nemen aan dat Belgacom gaat concurreren met ons. Omwille van hun zeer sterke overmachtige positie moeten we echter even op de rem gaan staan. In Engeland moet British Telecom 10 jaar wachten vooraleer ze in 2002 de kabelmaatschappijen kunnen aanpakken. Nu wordt dit weer wat in vraag gesteld, maar men spreekt nog steeds over een periode van 7 jaar vooraleer British Telecom de kabeloperatoren kan aanpakken. Ik vind dit normaal, zoniet kan geen initiatief van nieuwkomers verwacht worden, niemand zou het risico om te investeren durven nemen.

Heel die problematiek is wel federale materie. De federale overheid is bevoegd voor de Telecomwetgeving. Minister Di Rupo denkt blijkbaar aan een wetsvoorstel om de belemmering die Belgacom opgelegd krijgt weg te nemen en daar hebben wij het zeer moeilijk mee.

HOORZITTING

Vergadering van maandag 13 november 1995

Op maandag 13 november 1995 werden achtereenvolgens volgende personen en instanties gehoord :

Professor J.Cl. Burgelman, hoofddocent VUB, directeur "Studies on Media and Telecommunication" ;

Mevrouw Daniëlle Jacobs, Beltug, de organisatie van de professionele telecom-gebruikers ;

Een afvaardiging van Belgacom, samengesteld uit de heren Charles Follon, directeur-generaal netwerken ; Patrice d'Oultremont, directeur-generaal reglementen en overheden ; Franky Deconinck, directeur reglementen en overheden en Alain Deneef, directeur-generaal multimedia ;

Een afvaardiging van het Directoraat-generaal 13 Telecommunicatie van de Europese Commissie samengesteld uit de heren Ben Van Houtte en Marc De Backer ;

De heer Eric Van Heesvelde, administrateur-generaal van het BIPT (Belgisch Instituut voor Post- en Telecommunicatie).

HOORZITTING MET DHR. J.-C. BURGELMAN

De voorzitter : Als eerste komt professor Burgelman van de Vrije Universiteit Brussel, die door ons werd uitgenodigd in zijn hoedanigheid van specialist inzake multimediatechnologieën en de implicaties daarvan op onze samenleving, aan bod. De commissieleden kunnen hem vragen stellen.

De heer Jos Stassen : Mijn vragen betreffen de maatschappelijke implicaties van de nieuwe technologieën. Kunnen de nieuwe technologieën, genre informatie- of elektronische snelwegen, die nu worden aangeboden als "nutsvoorzieningen" worden beschouwd (zoals nu het geval is met de telefoon), en kan de introductie van nieuwe technologieën-nutsvoorzieningen in het verleden ons iets leren over de maatschappelijke implicaties van nieuwe technologieën. In welke mate ook, kan zonodig corrigerend en regulerend worden opgetreden ?

De heer Burgelman : Op uw vraag wat het verleden ons kan leren voor het beleid van vandaag, kan ik vanuit mijn ervaring als telecom- en mediadeskundige, duidelijk antwoorden : heel veel. Ik zie met name een drietal punten die onmiddellijk van belang zijn.

Ten eerste denk ik dat er geen haast geboden is. Men stelt het op heden voor alsof overmorgen reeds alles zal veranderen en dat er dus zeker al vandaag op moet worden geanticipeerd. Ongetwijfeld moet er geanticipeerd worden, maar in werkelijkheid evolueren de dingen zeer langzaam. Als men de telecommunicatie vanuit historisch oogpunt bekijkt ziet men dat men meestal te maken heeft met implementatiecurves van 15 à 20 jaar vooraleer een nieuwe dienst echt een massamarkt bereikt. Zo nam bijvoorbeeld het ontstaan en het op grote schaal doordringen van de televisie ongeveer 20 jaar in beslag. Dit dossier zal een parallel verloop kennen. Haast is altijd een slechte raadgever. En dat geldt des te meer voor deze materie, omdat het hier toch fundamentele verschuivingen betreft.

De geschiedenis van de communicatie leert ons daarenboven ook dat men zelden of nooit substitutie krijgt. Eén medium vervangt zelden of nooit volledig een ander medium. Al sinds vijf eeuwen zegt men dat het boek zal verdwijnen. De recente boekenbeurs voor Vlaanderen bewijst het tegenovergestelde. Men heeft altijd gezegd dat film zou worden verdrongen door televisie, televisie door video, en video door video-on-demand. De geschiedenis en de historische evolutie leren ons dat dit gewoon niét zo is. In plaats van substitutie krijgt men te maken met additie. Men krijgt verschuivingen van gebruik. In ons onderzoekscentrum hebben we een studie gedaan omtrent het gebruik van media over de laatste twintig jaar, en dit zowel economisch als qua tijd. We constateren hierbij dat qua tijdsbeslag alles relatief stabiel blijft, terwijl op economisch vlak de zaken gewoon het inflatieritme volgen. Het is dus niet zo dat het budget dat aan media en telecom wordt besteed over de jaren heen substantieel zou verhogen met de toename van het media-aanbod. Wel constateerden wij dat er binnen het vrijetijdsbudget verschuivingen optreden, zoals bijvoorbeeld minder film en meer video. Momenteel is er dan weer een omgekeerde trend naar meer film. Belangrijk is dus dat er additioneel dingen bijkomen die met zich brengen dat er verschuivingen optreden binnen een bepaald budget dat de mensen voorbehouden om aan een bepaalde consumptiebehoefte te besteden.

Een tweede belangrijke conclusie uit het sociaal-wetenschappelijk onderzoek naar het verleden is dat in dit domein de gebruiker altijd de grote onbekende is. Vanuit de aanbodzijde gaat men er namelijk altijd van uit dat het publiek staat te dringen voor nieuwe diensten. Dit is helemaal niet het geval. Men gaat ten onrechte uit van een veronderstelde rationaliteit bij de gebruiker, die in realiteit vrij irrationeel optreedt. Dit irrationele gedrag doet zich trouwens zowel bij de professionele als bij de residentiële gebruiker voor. Inzake innovatie op het domein van de nieuwe diensten dient er derhalve ter dege rekening te worden gehouden met de factor van de irrationaliteit. Het is bijvoorbeeld niet omdat men door een bepaalde technologie of een nieuwe dienst te gebruiken performanter kan zijn, dat men die ook per sé zàl gaan gebruiken. Het gebruik is een complex proces dat varieert met de gebruikersgroepen, en dat zowel sociaal-economisch, cultureel als tijdsgebonden is.

Ten slotte is er ook nog het principe van de "emergentie". Zeer vele nieuwe technologieën zijn eerder toevallig een succes geworden. Weinig mensen weten bijvoorbeeld dat de telefoon een toevallig bijproduct is van het zoeken naar een betere telegrafie, de radio is een toevallig bijproduct van het zoeken naar betere telefonie en de video is eigenlijk een toevallig bijproduct van het zoeken naar betere super-8. Men kan met andere woorden wel proberen technologie-innovatie strikt te sturen, maar men heeft de zaken zeker

niet volledig in de hand. Aangezien men dus geen overdreven verwachtingen mag koesteren qua sturend vermogen, moet het beleid er zich toe beperken platformcreërend te zijn. Ik heb dit trouwens ook reeds gesteld in een rapport dat ik voor het Nederlandse parlement over dezelfde vraag heb gemaakt. Hetzelfde geldt voor Telenet. Men moet dingen mogelijk maken, zonder per sé in een bepaalde richting te willen sturen.

Met betrekking tot de vraag of aan de nieuwe media hetzelfde nutsstatuut kan worden toegekend als aan de telefonie, raakt men eigenlijk aan de vraag naar het universele dienst-karakter van de nieuwe diensten. Het antwoord op deze vraag is niet gemakkelijk.

De universele dienst was immers een compromis tussen de telecom-industrie en de overheid over werkgelegenheid en economische ontwikkeling. Men wou enerzijds universele dienst omdat men sterke telecom-staatsbedrijven wilde, en anderzijds omdat men de telefonie ook tot de verst afgelegen regio's wou laten doordringen. Niet alleen de urbane gebieden moesten worden bediend, maar ook het platteland of de minder kapitaalcrachtige gebieden.

Op het eerste gezicht zou men kunnen stellen dat zulks niet geldt voor de nieuwe media. Als men er echter op doordenkt, en uitgaat van de hypothese dat Internet of Internet-achtige communicatie over 20 of 30 jaar de basis zou kunnen vormen van ons communicatiepatroon, dan verandert zulks vanzelfsprekend de basisgegevens van onze denkoefening. En dit geldt des te meer als men ervan uitgaat dat men ook hier dezelfde doelstellingen – werkgelegenheid en het opwaarderen van achtergebleven regio's – wil bereiken. Deze vragen kan men met andere woorden – gezien de onzekerheid nopens een aantal basispremissen – nu niet echt beantwoorden.

Wel staat vast dat het hier naar de toekomst toe om de zeer belangrijke vraag naar de precieze reikwijdte van het concept universele dienst gaat. Persoonlijk meen ik dat universele dienst niet noodzakelijk hoeft te betekenen dat er bij iedereen thuis een aansluiting op Internet moet zijn. Men kan veeleer opteren voor een systeem van – zoals de OESO dat noemt – "universal reach", waarbij er binnen een redelijke straal een centrum moet zijn waar Internet-achtige toepassingen en interactiviteit voorhanden zijn.

De heer Jos Stassen : Is het niet paradoxaal dat de introductie van de nieuwe technologie, en de daarmee verbonden pogingen om van overheidswege tot regulering te komen, zich precies voordoen in een economische omgeving die gekenmerkt wordt door deregulering ? Is er met andere woorden geen paradox tussen economische deregulering en inhoudelijke regulering van het dienstenaanbod ?

De heer Burgelman : De vraag naar de verhouding tussen liberalisering en regulering is in hoge mate een semantische discussie. Liberalisering is immers ook een vorm van regulering. Wat wel belangrijk is – zoals onder meer gebleken is uit een conferentie van enkele weken terug met grote operatoren – is dat deze grote operatoren stabiliteit willen. Een concurrentiële markt moet voor hen ook stabiel zijn. De investeringen in nieuwe diensten zijn immers van een dergelijk grote omvang, dat de potentiële investeerders minstens voor 5 à 10 jaar stabiliteit willen. Zonder die zekerheid zijn ook zij niet bereid grote investeringsrisico's te dragen. Een stabiele omgeving tot stand brengen is derhalve dé basisfunctie van regulering. Derhalve is het ook een volstrekte illusie om te denken dat niet-regulering de beste manier zou zijn om in een hoog competitieve omgeving de voorwaarden voor gelijke ontwikkeling en nutsmaximalisatie te creëren.

De heer Herman Candries : Vanuit louter markt-tactisch oogpunt gezien kunnen we de vraag stellen naar de technology-push en de market-pull. Stimuleert het aanbod van nieuwe technologie de vraag, biedt nieuwe technologie ook economische kansen ? In dat opzicht verheug ik er mij ook over dat u de term "platform" hebt gebezigd. Hoe zullen maatschappelijk gebeuren en aangeboden platform met elkaar interageren ? Op welke terreinen zal een netwerk als Telenet Vlaanderen nieuwe kansen, nieuwe toepassingsdomeinen bieden, waar zullen de groeimarkten zich situeren ?

De heer Burgelman : Deze vraag werd mij vanzelfsprekend ook reeds gesteld door de marketingmensen van Telenet. Om hierop een gefundeerd antwoord te geven moeten een aantal zaken duidelijk van elkaar worden onderscheiden.

Een eerste onderscheid dat moet worden gemaakt, is dat tussen enerzijds televisie- of entertainment-gerelateerde diensten (zoals video-on-demand, teleshopping), en anderzijds de echte nieuwe diensten (zoals Internet, telematica, videotext, e.d.m.). Deze eerste twee elementen worden in de discussie telkens door elkaar gehaspeld, ondanks het feit

dat ze beiden een onderscheiden ontwikkelingslogica hebben. Bij het maken van projecties allerhande moeten deze twee zaken dan ook goed uit elkaar worden gehouden.

Een tweede belangrijk onderscheid is verder dat tussen professionele en residentiële gebruikers. Professioneel betekent voor het werk of in een organisatie, residentieel betekent voor thuisgebruik. De thuisgebruiker wordt gekenmerkt door een zeer hoge mate van irrationaliteit. Zijn determinanten voor gebruik zijn vrije tijd, mobiliteit, individualisme. In het professioneel gebruiksdomein domineren efficiëntie, rendabiliteit, prestatie, en andere gelijkaardige factoren.

Onderzoek wijst uit dat het te verwachten groeipotentieel voor entertainmentdiensten op basis van een televisieplatform miniem is. Zo worden vrijwel alle video-on-demand diensten stopgezet. Time Warner bijvoorbeeld, heeft berekend dat succes pas gegarandeerd is met een marketingbudget van ongeveer 5000 dollar per abonnee. Met een geschatte vraag van 2,3 films per maand tegen een prijs van 3 dollar per film, duurt het volgens berekeningen van Time Warner dertig jaar vooraleer de basisinvestering zou zijn afgeschreven.

In Vlaanderen kan men al twintig jaar kiezen uit ongeveer dertig zenders, en er is de video. Maar toch kijkt men voor negentig procent naar drie Vlaamse generalistische zenders. Er is daarenboven op korte termijn ook weinig groei te verwachten.

Tele-shopping wil ik hier buiten beschouwing laten, omdat de te verwachten groei in die sector marginaal is. In Amerika bijvoorbeeld, beslaat tele-shopping slechts ongeveer 0,2 procent van het totale verkoopbudget.

Er zal echter wel groei zijn in de business-applicaties, met andere woorden in de niche-markten. Ook hier mogen echter geen wonderen verwacht worden. De informatiseringsgraad van de Vlaamse KMO-bedrijven is immers relatief gering. Als men succesvol nieuwe diensten wil aanbieden zal deze informatiseringskloof eerst moeten worden gedicht. Als voorbeeld kan hier het Minitel-experiment in Frankrijk gelden. Daar heeft het bijna twintig jaar geduurd en vele miljarden gekost vooraleer men tot een voldoende kritische massa qua gebruik kwam.

De heer Herman Candries : Hier speelt volgens mij de "kristallen bol"-factor. Van de CD heeft men in den beginne ook gezegd dat hij enkel voor professionele gebruikers bestemd was, en voor die paar zeldzame enkelingen die zeer hoge kwaliteitseisen stellen aan muziek. De traditionele vinylplaten zouden niet worden bedreigd. Nochtans heeft de CD op zeer korte tijd wel degelijk de traditionele platen uit de markt gedrukt. Hiervan uitgaande kunnen we ons toch de vraag stellen welke rol de cultuur speelt voor de aanvaarding van een technologische stap vooruit, en in hoeverre dergelijke culturele gegevens voorspelbaar zijn. Een ander voorbeeld daarvan is te vinden in de communicatiedrang van de doorsnee-Amerikaan. Die heeft ertoe geleid dat er in de VS bijna op elke straathoek drie – druk gebruikte – telefooncellen staan. Dit in tegenstelling tot die eerder zeldzame publieke telefooncel in ons straatbeeld.

De heer Burgelman : De bestaande literatuur en het marketingonderzoek wijzen duidelijk op het bestaan van het fenomeen van de verkrijgingssubstitutie. Technologie A vervangt technologie B omwille van een hogere kwaliteit aan een lagere prijs. Dit is het effect dat gespeeld heeft bij de CD, en dat ook geldt voor vele andere technologieën. Ook het succes van de mobilofonie valt aan de hand daarvan te verklaren. In de Scandinavische landen is deze op ruime schaal doorgebroken omdat daar verkrijgingssubstitutie werd gerealiseerd, en dus niet omdat men daar zoveel mobieler zou zijn.

De toekomst is per definitie onvoorspelbaar. Vandaar dat Telenet voornamelijk een platformfunctie te vervullen heeft. Het moet de voorwaarden creëren, die specifieke zaken zullen toelaten. Dit zal echter niet zomaar vanzelf gaan.

Wat de culturele bepaaldheid betreft wil ik weerom een dubbel onderscheid maken tussen televisie-gebaseerde diensten enerzijds, en professionele diensten anderzijds. Inzake de televisie-gebaseerde diensten speelt het fenomeen van de culturele proximitéit. Mensen kijken met name graag televisie in hun eigen taal, en zien daar ook graag voor hen onmiddellijk herkenbare situaties. Daarom alleen al denk ik niet dat we ervoor moeten vrezen dat onze markt echt zal worden overspoeld door een aanbod van vele honderden televisiekanalen. Integendeel, hoe meer Vlaamse zenders er op de kabel zijn, hoe meer er naar zal worden gekeken. Hetzelfde fenomeen speelt bijvoorbeeld ook voor boeken. Het aanbod aan Nederlandse titels is veel groter dan het aanbod aan louter Vlaamse titels, en toch worden er meer Vlaamse boeken gelezen.

Wat bedrijfscultuur betreft scoort Vlaanderen qua informatietechnologie-gebruik gemiddeld erg laag in vergelijking tot soortgelijke landen in Europa. Enerzijds is dit gedeeltelijk te wijten aan het ontbreken van voldoende aanbod, maar anderzijds is het ook te wijten aan de dominantie van een KMO-cultuur, die per definitie niet zo innovatief is qua informatietechnologie. Het is bijvoorbeeld tekenend dat een onderzoek naar telecomgebruik in Vlaamse bedrijven aantoonde dat vele telecommangers hun functie combineerden met die van personeelsdirecteur. Dit toont aan hoe relatief onbelangrijk deze activiteit wordt bevonden in Vlaamse bedrijven. Hetgeen in schril contrast staat met de opvattingen van bedrijven in het buitenland. Om in deze mentaliteit verandering te brengen, zal Telenet een platformfunctie moeten vervullen bij het tot stand brengen van de daartoe benodigde basisvoorwaarden.

De heer Hugo Van Rompaey : Hoewel haast ongetwijfeld een slechte raadgever is, kan er inzake het Telenet Vlaanderen-project toch wel worden betwijfeld of men effectief te snel te werk gaat. Uiteindelijk zijn er toch de data van 1 januari 1996 en 1 januari 1998 die bepalend zijn voor de liberalisering van de Europese telecommarkt.

De heer Burgelman : Toch is haast niet echt geboden. De lange termijn veranderingen vergen doorgaans veel meer tijd dan in een deregulerende filosofie wordt voorzien. Verandering gebeurt bijna per definitie langzaam. Ook na het volledig openstellen van de concurrentie in 1998 zal Belgacom het nog lang zeer goed doen. Men schakelt namelijk niet gemakkelijk over naar alternatieve operators. Zo heeft bijvoorbeeld Mercury in Engeland na tien à elf jaar competitie en asymmetrische deregulering in zijn voordeel, amper acht procent van de markt in handen, waarbij het zich vooral concentreert op drie grote steden.

Dit betekent daarom echter nog niet dat we met Telenet Vlaanderen nog tien jaar mogen wachten. Telenet is voor Vlaanderen immers zeker een strategisch project. Van zodra in 1998 de beperkingen wegvallen zullen ongetwijfeld internationale operators op de grote opengestelde trunc-lijnen optreden. Die invasie is hoe dan ook onafwendbaar, en laat zich nu al voelen in de niet-gereserveerde diensten. Regelmatig worden ikzelf en andere collega's gevraagd om te gaan spreken voor buitenlandse consultancy-bureaus die dergelijke buitenlandse operators adviseren. Het is belangrijk dat Telenet daarop anticipeert, maar zeggen dat om die reden het hele kader moet worden vervangen is het vermengen van allerhande zaken.

De heer Hugo Van Rompaey : U deelt het telecomprodukt op in enerzijds televisie en entertainment en anderzijds professionaliteit. Wat dan met de reeds vergeworpen elektronische interactiviteit in het bedrijfsleven ? Kan de door u aangehaalde opdeling wel blijven gelden ?

De heer Burgelman : Ik denk niet dat het onderscheid tussen de twee grote diensten artificieel kan genoemd worden. We hebben de massamedia en de nieuwe media. Het succes van de massamedia is te wijten aan de passieve consumptie van de gebruiker. Bij de nieuwe media, en dus bij de interactiviteit, daarentegen wordt verondersteld dat de gebruiker actief is. Daarom ook zullen die twee nooit met elkaar in conflict treden. Interactiviteit is slechts voor bepaalde media, en binnen een bepaalde setting, een sleutelbegrip. Voor televisie zal dit niet het geval zijn. Ook tele-shopping is trouwens niet te definiëren als echt interactief, want dan kan men zowat alles interactief gaan noemen. Enkel en alleen in de nieuwe media vinden we de gebruiker terug als stuurder van het proces. Wat derhalve technisch en op papier zeer wel kan, zal maatschappelijk niét mogelijk blijken.

De heer Hugo Van Rompaey : In de mate dat u Telenet Vlaanderen een platformfunctie toebedeelt stelt zich ook de vraag naar de plaats die de lokale overheden, via de intercommunales, daarin moeten en kunnen innemen. In essentie lijken twee dingen mogelijk te zijn. Ofwel verkopen de intercommunales hun bestaande infrastructuur, hetgeen dan éénmalig ruwweg 34 miljard kan opleveren, ofwel participeren ze in het project met de bedoeling er ook in de toekomst bij te zijn.

De heer Burgelman : De vraag naar de rol van de intercommunales is een netelige kwestie. Die rol hangt namelijk af van de doelstellingen die men voorop stelt. Nu stelt men al te veel het instrument vast, terwijl men de doelstellingen verwaarloost.

De bevoegde beleidsinstanties moeten eerst en vooral definiëren welke basis-telecomdiensten tot de universele dienstverlening moeten behoren, en hoe en in welke mate de Internet-achtige applicaties daar eventueel kunnen of moeten in worden ingepast.

Eénmaal men een antwoord heeft op die vraag, doet het er in wezen niet meer toe of dit al dan niet via de intercommunales verloopt. Het zijn dus de doelstellingen die vastgelegd moeten worden in een goed regulerend kader, de participatie van de intercommunales kan hierbij niet meer dan een middel zijn, en mag geen doel op zichzelf worden.

In welke mate deze regulering haalbaar is, of met andere woorden in welke mate ze zal kunnen afgedwongen worden is dan weer een andere kwestie. Het is duidelijk dat deze vraag ook in hoge mate een politieke kwestie is.

De heer Jean-Marie Bogaert : Het argument dat steeds wordt ingeroepen om de kabelmaatschappijen er wel bij te betrekken is dat zij over het technisch instrumentarium beschikken om op basis van minimale investeringskosten te komen tot een interactief breedbandnetwerk. Zijn de intercommunales derhalve niet in elk geval de goede weg om tot realisatie van het project te komen.

De heer Burgelman : Zoals ik voordien reeds gezegd heb zijn de intercommunales niet echt nodig, maar kunnen ze wel degelijk gebruikt worden. Wanneer we de zaak niet louter academisch, maar pragmatisch bekijken zou ik persoonlijk zelfs geneigd zijn om te stellen dat de enige realistische weg loopt via de participatie van de intercommunales. Het zou immers academische wishfull-thinking zijn om te denken dat we alles kunnen regelen, dat wil zeggen al onze diverse maatschappelijke doeleinden realiseren, via het BIPT. De communautaire verhoudingen zijn ter zake immers bijzonder complex en ondoorzichtig, zodat het niet duidelijk is wat men wil dat de Belgische regulator precies kan regelen.

De Vlaamse Gemeenschap moet daarom eigen instrumenten voorzien. Wel duidelijk is dat de rol van de betrokken instanties hoogstens onder voorwaardelijke termen kan worden vastgelegd. De intercommunales bijvoorbeeld, zijn niet per definitie eeuwigdurend, en hun publieksvriendelijkheid is al evenmin genetisch gedetermineerd. Het probleem is daarbij ook wie er die voorwaarden gaat vastleggen. Nu wordt zowat alles en niets toegelaten. Het regelgevend kader moet dus dringend duidelijker en doorzichtiger worden gemaakt. Deze mening heb ik ook reeds in den beginne vertolkt tegenover de mensen van Telenet.

De heer Jean-Marie Bogaert : In de mate dat het beleid vooral platformcreërend moet zijn stelt zich de vraag in hoeverre Telenet Vlaanderen – op de manier waarop het nu geconstrueerd is – deze platformfunctie voldoende vervult. Zal Vlaanderen, in het licht van bijvoorbeeld Internet en de satellietcommunicatie, na de invoering van Telenet Vlaanderen voldoende mee zijn met de huidige en toekomstige technologische ontwikkelingen ?

De heer Burgelman : De vraag of Telenet Vlaanderen het juiste platform is hangt van vele premissen af. Willen we bijvoorbeeld een Telenet dat volledig onafhankelijk is van Belgacom ? In academische termen kan hierop eventueel positief worden geantwoord. Vanuit pragmatisch oogpunt ligt zoiets echter veel moeilijker. Feit is dat er in Vlaanderen geen plaats zal zijn voor twee volledig uitgebouwde informatiesnelwegen. In de mate dat er al één komt, zal zulks al sterk afhankelijk zijn van een zeer voluntaristisch beleid. Ook de vraag naar diensten is onzeker, en zal zeker niet spontaan tot ontwikkeling komen. Hetzelfde geldt voor de instrumenten. Op Vlaams niveau is het duidelijk dat men eigenlijk alleen over de kabelsector beschikt. Hoewel theoretisch dus allerhande situaties denkbaar zijn, zorgt de concrete vertaling voor ernstige beperkingen en problemen.

De heer Joachim Coens : De huidige evolutie en de daaruit voortvloeiende discussies zijn begonnen met de digitalisering van de informatie, en het mobieler worden van deze informatie. De vraag kan nu worden gesteld wat de invloed hiervan is op de mens als persoon, en meer bepaald op zijn mobiliteitsbehoefte. Doordat we steeds meer dingen van thuis uit kunnen doen, zou in principe de nood en noodzaak aan mobiliteit moeten verminderen. Is er een oorzakelijk verband tussen deze fenomenen vast te stellen ?

De heer Burgelman : Mobiliteit blijkt een bijzonder relatief gegeven te zijn. Een van de meest recente studies naar het gebruik van de mobilofonie in Scandinavië – waar de penetratiegraad het hoogst is – toont bijvoorbeeld aan dat negentig procent van het mobilofoniegebruik zich thuis situeert. Mobilofonie hoeft derhalve niet noodzakelijkerwijze een antwoord te zijn op een specifiek distantie-probleem, maar wordt qua succes bijna volledig gedetermineerd door het zakken van de prijzen van die bepaalde telefoniedienst.

Over de maatschappelijke impact van de nieuwe technologieën moet grondig worden nagedacht. Naar men beweert zouden veel mensen bereid zijn tot telewerken. Maar hoewel dit op het eerste zicht inderdaad een interessante markt lijkt, zouden de reacties van de betrokkenen finaal wel eens negatiever dan verwacht durven uitvallen. Men denke bijvoorbeeld maar aan het gevaar voor isolatie, de mogelijkheid van de verhoogde elektronische controle op de werknemer, het gevaar voor een verzwaring van de al dubbele rol van de thuiswerkende vrouw. Hoewel technologisch vrijwel alles kan, veronderstelt de succesvolle introductie en implementatie van telewerken met andere woorden dat aan vele randvoorwaarden moet zijn voldaan. Goede begeleiding is noodzakelijk.

Verder dient ook opgemerkt dat historische onderzoeken aantonen dat men door deze vorm van elektronische mobiliteit zeker niet het file-probleem zal oplossen. Als mensen thuis werken, bewegen ze nog steeds evenveel, maar dan op andere tijdstippen. Volledige substitutie gebeurt uiterst zelden.

Nog in de lijn hiervan is het duidelijk dat een van de grote uitdagingen voor Telenet gelegen is in het anticiperen op de mogelijke concurrentie uitgaande van toekomstige mobiele operators. Doordat de mobilofonie vele lokale problemen en regels kan omzeilen heeft zij ongetwijfeld zekere voordelen op vaste netwerken.

De heer John Taylor : Hoewel Vlaanderen in vergelijking met de rest van West-Europa relatief achter staat inzake het gebruik van multimedia, blijkt het bankwezen hierop een belangrijke uitzondering te vormen. Waaraan is die ene uitzondering te wijten ? En kunnen uit dit voorbeeld eventueel lessen worden getrokken ?

De heer Burgelman : Het klopt inderdaad dat de banksector een uitzondering vormt, en dit ondanks het gegeven dat de banksector op Europese schaal een van de laatste was om te informatiseren. Mijn collega, mevrouw Jacobs is daaromtrent echter meer bevoegd, aangezien zij uit de banksector komt. Ik laat dit specifieke deelaspect dan ook graag aan haar over.

Wél heb ik onderzoek gedaan naar de penetratie van informatica in de KMO's die toch een bijzonder aanzienlijk deel van ons economisch weefsel uitmaken. En vastgesteld moet worden dat we daar bijzonder laag scoren. Datzelfde geldt trouwens voor het residentiële gebruik. Er zijn naargelang van de bron amper 80.000 thuismodems in gebruik, met andere woorden er zijn voor het ogenblik potentieel hoogstens 80.000 Internet-gebruikers. De penetratie van PC's (de spelcomputers inbegrepen) ligt nog steeds volgens het beschikbaar materiaal niet hoger dan 120.000. Het gaat hierbij dus telkens om zeer lage cijfers. Om in deze toestand verandering te brengen, zal het beleid ongetwijfeld moeten tussenkomen.

De heer John Taylor : In de mate dat de telecommaschappij – en in de toekomst zich vooral op nieuwe diensten gaan richten stelt u ook dat er in Vlaanderen in wezen maar plaats zal zijn voor één informatiesnelweg.

Impliceert zulks niet in wezen een pleidooi voor het samengaan van Telenet en Belgacom, of zelfs het vormen van een nog groter samenwerkingsverband ?

Met andere woorden ; als de tendens tot globalisering in de telecomwereld zich doorzet, dreigen de eigen Vlaamse inspanningen toch bijna in het niets te verzinken. Ik las onlangs dat bepaalde prognoses voorspellen dat over een aantal jaren nog maar enkele telecommaschappijen zullen overleven op de wereldmarkt. Het is derhalve maar de vraag of het wel zin heeft om in dit kleine Vlaanderen een dergelijk project op te zetten.

De heer Burgelman : Dit is duidelijk een vraag van strategische aard. Op het gevaar af simplistisch te worden zal ik desalniettemin pogen er een kort antwoord op te geven.

Als men de zaken op hun beloop laat zullen er wel degelijk meerdere informatiesnelwegen komen, maar dan enkel voor die dingen waar een zeer grote vraag naar is, dan wel voor die zeer specifieke zaken waar een beperkt aantal grote gebruikers naar vragen. Zo lijdt het bijvoorbeeld de minste twijfel dat de grote multinationale ondernemingen hun eigen informatiesnelweg zullen hebben. Ze zullen hem trouwens zelf wel uitbouwen. De banksector – met zijn reeds bestaande informatiesnelweg – kan hier opnieuw als voorbeeld gelden.

Dit is echter niet het punt. Het punt is wél of er ook daarbuiten een informatiesnelweg zal bestaan. Om een boutade te gebruiken kan men de vraag stellen of er een dergelijke informatiesnelweg zal lopen tussen pakweg De Panne en Lummen. Daar ligt de situatie immers geheel anders, omdat men er ten eerste te maken heeft met een markt met een

beperkte kapitaalkracht, en ten tweede een markt zonder onmiddellijke specifieke deel-noden.

In essentie is de vraag derhalve of er geen gevaar bestaat voor dualisering. Een paar hyperperformante snelwegen voor een paar zeer specifieke gebruikers, terwijl het gros van de bevolking het zal moeten stellen met laagkwalitatieve telecom- en informatie-toegangswegen.

In de mate dat men de twee elementen wil combineren komt men onvermijdelijk voor de rendementsvraag te staan. Wat zal het kosten om op grote schaal een informatie-achtige snelweg aan te leggen, en welk rendement zal die halen. Met andere woorden wat zijn de mogelijkheden en kansen tot zelffinanciering in een dergelijk project. Wanneer we deze afweging maken is het duidelijk dat er maximaal één dergelijke informatiesnelweg zal kunnen overleven.

Daarom alleen al lijken de kabelmaatschappijen – omdat ze een van de mogelijke basisinfrastructuren beheren – de aangewezen partners om in een dergelijk project te treden. Er zijn natuurlijk ook andere alternatieve basisinfrastructuren mogelijk, zoals bijvoorbeeld het net van de spoorwegen. Maar het lijkt hoogstwaarschijnlijk dat deze veeleer geneigd zullen zijn om zich tot de grootgebruikers te richten, veeleer dan tot de modale gebruikers.

Met betrekking tot uw vraag of het in dit licht niet beter ware voor Telenet en Belgacom om samen te werken kan het antwoord niet eenduidig zijn. Vanuit strikt academisch standpunt bekeken is zulks niet absoluut noodzakelijk. Vanuit economisch standpunt bekeken, moet het antwoord simpelweg luiden dat we het niet weten. In de oorspronkelijke kostenstructuur van Telenet was maximum 35 miljard frank voorzien om het netwerk interactief te maken. Momenteel zitten we echter al aan 50 miljard frank, en het is nog steeds niet duidelijk of het daarmee zal eindigen.

Binnen de stuurgroep heb ik vanuit pragmatisch oogpunt persoonlijk steeds het standpunt van samenwerking met Belgacom verdedigd. In vergelijkend perspectief zijn immers overal in het buitenland – en dan vooral ook in kleinere landen (bijvoorbeeld in Nederland) – dat soort van "kartels" ontstaan. Hoewel men overal het discours van de vrije concurrentie aanhangt, zien we in de feiten kartels ontstaan tot op de meest absurde niveaus. En dit zowel bij de zogenaamde kampioenen van de vrije markt als bij de meer behoudsgezinde landen. Op een bepaald ogenblik komt men blijkbaar overal tot de conclusie dat gezien de kleine omvang van de markt, het absurd zou zijn om tegen elkaar in te gaan.

Dat is één reden om samenwerking met Belgacom te propageren. Een tweede, even belangrijke reden, is dat men hoe dan ook niet zonder Belgacom zal kunnen. Er is immers de problematiek van de interconnectie waar men niet om heen kan.

Op basis van deze overwegingen is het steeds mijn persoonlijke reflex geweest om, gegeven de kosten, gegeven het schaalprobleem, en gegeven het feit dat men sowieso technisch niet om Belgacom zal heen kunnen, naar een alliantie met Belgacom te gaan. Economisch lijkt het opbouwen van totaal parallelle systemen mij weinig zinvol. Ik denk dan ook dat er andere redenen moeten zijn waarom men ervoor opteert een andere weg te bewandelen.

De heer John Taylor : Inzake verregaande samenwerking tussen Telenet Vlaanderen en Belgacom werd ons op een vorige hoorzitting door de vertegenwoordigers van Telenet verzekerd dat zulks nooit zou worden aanvaard door de Europese Commissie. Zij zou zulks immers zien als een versterking van de bestaande monopoliesituatie, die ingaat tegen de door haar bepleite concurrentie. Wat is uw mening hieromtrent ?

De heer Burgelman : Strikt genomen is zulks ongetwijfeld correct. Maar hierbij dient opgemerkt dat Telenet waarschijnlijk ook in de problemen zal komen met de Europese Commissie. Lokale monopolies inzake de kabel mogen Europeesrechtelijk immers ook niet.

Er zullen echter hoe dan ook altijd problemen zijn op dat vlak. In de Nederlandse discussie, die ik gevolgd heb, werden manieren gevonden om deze problematiek te omzeilen.

Ik meen echter begrepen te hebben dat de keuze van Telenet om zelfstandig het project aan te pakken, vooral te verklaren valt vanuit een verlangen om de zaken vooruit te laten gaan. In de hypothese van samenwerking met Belgacom bestond met name de

vrees dat zulks een zeer vertragende invloed zou uitoefenen op de ontwikkeling van een informatiesnelweg in Vlaanderen.

De voorzitter : Ik wil er de leden van de commissie op wijzen dat inzake de Europese dimensie van de problematiek, wij straks nog de gelegenheid zullen hebben om vragen te stellen aan de vertegenwoordigers van de Europese Commissie.

De heer Emiel Verrijken : Daar waar de kabeltechnologie in wezen nog nationaal te beheersen is, kan de vraag worden gesteld of ze in het licht van de snelle en mondiale ontwikkeling van het draadloze en satelliet-gebeuren nog wel veel toekomst heeft. Om met een historische parallel te werken kan ik verwijzen naar de discussie die er eeuwen is gevoerd over de *mare librum*. In de zeventiende eeuw was het voor ieder weldenkend mens onaanvaardbaar en ondenkbaar dat de zee vrij zou zijn voor gebruik door eenieder. De imperia van die tijd dachten de zee onder zich te kunnen verdelen. Met zijn theoretisch denkwerk heeft de Nederlander Hugo De Groot op termijn de mensen van het tegendeel weten te overtuigen. Nu doet zich met betrekking tot de telecommunicatie ongeveer hetzelfde fenomeen voor. De nationale staat is bezig zijn greep op het communicatiegebeuren te verliezen, omdat de communicatie in wezen reeds de nationale staat te boven gaat.

De heer Burgelman : Uw vraag laat mij toe om uit te weiden over iets wat we helemaal in het begin reeds even hebben aangeraakt, en dat we misschien wat uit het oog verloren hebben.

U hebt ongetwijfeld gelijk als u stelt dat het een illusie is dat we alles nationaal zouden kunnen beheersen. Dat geldt trouwens voor om het even welke industriële of economische sector. De tendenzen tot globalisering zijn niet te stoppen, en we zijn verplicht om daarin mee te spelen, op straffe economisch gemarginaliseerd te worden.

In wezen zou er dan ook een echte "paradigmashift" moeten komen in het regulerend denken. Dit regulatorisch denken werd tot nog toe altijd gebaseerd op (het bezit van) technologie. De technologische evolutie zelf echter maakt dit soort van denken achterhaald. Men kan nu zeer wel een volledig netwerk beheersen van aan de andere kant van de wereld. Daarom is het van primordiaal belang om naar een ander normerend kader over te schakelen. We moeten hierin zeer goed determineren wat we willen dat er gebeurt en onder welke voorwaarden, onafhankelijk van wie het aanbod beheerst.

Hoe dan ook verliest men op nationaal niveau greep op het telecomgebeuren. Maar ook hier mag men niet té fatalistisch zijn. De trend is inderdaad om naar vijf of zes grote telecom-operators te gaan voor heel West-Europa. Maar dit fenomeen zal ongetwijfeld ook politieke tegenkanting oproepen. Zo kan ik mij maar moeilijk voorstellen dat heel West-Europa door Deutsche Bundespost-Telekom, British Telecom en France-Télécom zou worden beheerst. Dat zullen bijvoorbeeld alleen al de Nederlanders nooit toelaten. Op papier zeggen ze immers wel voor volledig vrije concurrentie te zijn, maar in de realiteit is hun hele industriële beleid precies gericht op ondersteuning van die sectoren waarin ze sterk staan.

De heer Emiel Verrijken : In de Verenigde Staten werkt een multitude aan regionaal sterk gespreide telefoonoperators binnen een systeem van vrije concurrentie. Blijkbaar moet daar een systeem bestaan waarin door federale regelgeving de telecominfrastructuur voor allen open staat. Kunt u ons gegevens verschaffen over hoe het Amerikaanse systeem precies werkt ?

De heer Burgelman : Ik kan u niet precies inlichten over de concrete telecomstructuur in de Verenigde Staten omdat ik de situatie aldaar niet goed genoeg ken. Wel kan ik bevestigen dat er in de VS zeer lange tijd een virtueel privé-monopolie heeft bestaan. In ruil voor het aanbieden van universele dienstverlening heeft AT&T gedurende bijna zeventig jaar een monopoliepositie genoten. In essentie ging het dus om dezelfde situatie als degene die wij kennen, behalve dan dat de telecomoperator daar een privé-onderneming was.

Toen dit monopolie in de jaren tachtig werd opgesplitst ontstonden de zogenaamde Baby-Bells, die ook zeer lang een monopoliepositie genoten in strikt afgeleide regio's.

En als ik mij niet vergis heeft men pas zeer recent wetgeving goedgekeurd die toelaat dat alternatieve netwerken concurrentie op lokale schaal aanbieden.

Het is dus belangrijk om in gedachten te houden dat dezelfde Baby-Bells die nu op de Europese geliberaliseerde markt willen operationeel worden, op hun thuismarkt nog steeds een virtuele monopoliepositie genieten.

De heer André Denys : De pessimistische ondertoon in het betoog van professor Burgelman doet mij eigenlijk twifelen aan de zin van het hele project.

Ondanks het feit dat iedereen de mond vol heeft over deregulering, demonopolisering en het opentrekken van de markt, blijkt dit onvermijdelijk opnieuw tot kartelvorming te leiden. Eventueel kan er een nieuw monopolie ontstaan, als Belgacom en Telenet Vlaanderen zouden gaan samenwerken.

Er blijkt ook maar één informatiesnelweg te komen in plaats van de voorziene concurrerende systemen. Dat is op zijn minst in tegenspraak met de idee dat er in Vlaanderen op basis van de bestaande kabelnetwerken een eigen Vlaamse informatiesnelweg zou komen naast die van Belgacom.

Uiteraard spreekt het voor zich dat er moet worden samengewerkt, bijvoorbeeld op het vlak van de interconnectiviteit, maar los daarvan moet er infrastructuurconcurrentie zijn.

De heer Burgelman lijkt ook nogal voorstander te zijn van regulering, want die term komt frequent terug in zijn discours.

Daarenboven geeft hij de indruk dat hij het positief vindt dat de intercommunales er zijn, omdat zij als medeparticipant kunnen reguleren. Persoonlijk dacht ik nochtans dat hun inbreng beperkt zou zijn tot de infrastructuur.

Daarenboven is het zo dat vanaf 1998 eenieder, vanzelfsprekend tegen kostprijs, gebruik zal mogen maken van de infrastructuur. De inbreng van de intercommunales, en hun aandeelhouderschap, zou met andere woorden niet tot verdere regulering mogen aanleiding geven.

Persoonlijk meen ik dan ook dat u teveel denkt in termen van datgene wat de facto reeds voorbij is, en te weinig rekening houdt met de liberalisering vanaf 1998. Heb ik u misschien verkeerd begrepen ?

De heer Burgelman : Als ik de door u geschetste indruk mocht gewekt hebben, dan was zulks zeker niet de bedoeling. Wel dienen er twee niveaus onderscheiden te worden, enerzijds dat van het discours, en anderzijds dat van wat er werkelijk gebeurt.

Op het niveau van het discours is iedereen – in overeenstemming met de directieven van de Europese Commissie – het erover eens dat er vrije concurrentie moet zijn, dat er een veelheid van aanbod moet zijn en dergelijke meer.

De facto echter gebeurt iets gans anders. De echte trend is er met name een naar oligopolies toe. Hetgeen trouwens ook aanvaard wordt door diezelfde Europese Commissie. Door de schaalvergroting die voortvloeit uit de Europese eenheidsmarkt ontstaat er bijna spontaan een dergelijke trend naar oligopolievorming. In alle van de vier grote sectoren van het mediabedrijf : hard en soft, produktie en distributie, is deze tendens tot schaalvergroting manifest aanwezig. Gezien de onzekere vraag en de hoge kosten zijn immers alle spelers in deze markt geneigd tot oligopolistische samenwerking. Als daar niets aan gedaan wordt dan zullen er op middellange termijn ongetwijfeld virtuele monopolies ontstaan, met alle gevolgen inzake anticompetitief gedrag en afkalving van het pluralisme vanden.

Vanuit louter academisch standpunt gezien denk ik dat hier een ernstige contradictie bestaat. Diverse samenwerkingsinitiatieven tussen grote media- en telecombedrijven worden door de Europese Commissie vanuit overwegingen van mededinging afgeblazen, maar de actoren zelf vinden dit een kortzichtig competitiebeleid. Zij stellen dat ze de betreffende schaalvergroting absoluut nodig hebben om nieuwe diensten te kunnen aanbieden. De inherente contradictie bestaat er dus in dat naargelang meer competitiviteit wordt toegelaten, men meer en meer neigt naar anticompetitief gedrag, precies omdat men de uit de competitie resulterende onzekerheid zoveel mogelijk wil minimaliseren. Daarom ook bestaat hoe dan ook nood aan regulerende criteria.

De heer André Denys : Wij zijn op dat vlak toch onderworpen aan de Europese regelgeving. We kunnen met andere woorden toch geen criteria opstellen die tegen deze basisregels ingaan. Welke criteria ziet u dan om daar wel nog vat op te krijgen ?

De heer Burgelman : De contradictie die ik zopas heb aangestipt bestaat precies op het Europese niveau. Het zijn de grote Europese operatoren die enerzijds willen gebruik maken van de door de liberalisering geboden mogelijkheden, maar die anderzijds aarzelend staan tegenover massale investeringen door de onzekerheid van de omgevingsfactoren. Om deze inherente contradictie te ondervangen streven zij naar schaalvergroting.

Als Vlaanderen kunnen wij daar zeer weinig tegenover stellen, want het is evident dat we in deze materie geen solo-slim moeten proberen te spelen. Daarenboven moeten we er rekening mee houden dat er bij ons eigenlijk drie regelgevende instanties op elkaar inwerken : de Vlaamse, de Belgische en de Europese. En het minste wat men daarvan kan zeggen is dat ze zeker niet op een gestroomlijnde manier op elkaar afgestemd zijn.

Ik heb ook nooit gezegd dat de intercommunales als dusdanig regelgevend moesten optreden. Wel is de logica achter deelname van de intercommunales in het Telenet-project gelegen in het feit dat via deze intercommunales Vlaanderen op zijn minst toch nog enige impact op het gebeuren kan verwerven.

Deze logica is er in essentie dus een van verankering. Vlaanderen moet ervoor zorgen dat er los van het business-project (dat markt-gewijs sowieso tot de mogelijkheden behoort) ook nog een maatschappelijk project mogelijk is.

De heer André Denys : Als u spreekt over het "maatschappelijk project", bedoelt u daarmee dan alleen het economisch project waarbij men de multimedia vanuit Vlaanderen mee helpt ontwikkelen, of bedoelt u ook nog iets anders ?

De heer Burgelman : Ik bedoel daarmee dat de voordelen van de informatiemaatschappij aan allen ten goede zouden moeten komen. Het bereik moet zo groot mogelijk zijn. Dit ligt trouwens logischerwijze in het verlengde van de catalysator-functie die men vroeger aan de universeel dienstverlening toekende.

De heer Fred Dielens : Volgens mij zijn de kabelmaatschappijen als beste beschikbaar middel wel degelijk nodig in dit project. Daarnaast moet echter effectief een voorwaardenkader worden geschapen. Wat zou u absoluut in een dergelijk conditioneel kader willen zien ?

De heer Burgelman : Eerst en vooral wens ik er op te wijzen dat het bedoelde conditioneel kader zeker niet alleen de inbreng van de intercommunales moet betreffen. Het voorwaardenkader moet slaan op het project als geheel. Gezien echter het grote belang van de intercommunales in het project vind ik wel dat ze ook apart moeten worden aangesproken. Recente artikels in de pers getuigen er trouwens van dat de intercommunales ook zelf vragende partij zijn voor een duidelijk regelgevend kader. Zij hebben er immers geen enkel belang bij om grootschalige investeringen te doen gericht op een langere termijn, ter ontwikkeling van nieuwe diensten, als ze niet de garantie hebben dat ze er zelf ook beter van worden. Zoniet zullen de intercommunales niet verder willen gaan dan de investeringen die sowieso nodig zijn om hun bestaande dienstenpakket te moderniseren.

De vraag wat er in het conditioneel kader moet worden gestopt, behelst in essentie de discussie naar wat er in de toekomst nog tot het "publieke domein" zal behoren. Ook in de Nederlandse discussie was dit het kernpunt. Binnen het korte tijdsbestek van deze hoorzitting kan ik daar onmogelijk een extensief antwoord op geven. Ik zal dan ook slechts enkele basisbegrippen aanraken.

Essentieel binnen het conditioneel kader is in elk geval het waarborgen van het pluralisme in Telenet. Uit de analyse van het oligopolie blijkt immers dat de hele Vlaamse mediasector in een wel erg beperkt aantal handen zal komen. Dat hoeft op zich geen probleem te zijn, in zoverre er voldoende garanties voor pluralisme aanwezig zijn.

Ook het aspect publieke dienst is zeer belangrijk. Maar de vraag is natuurlijk wat men in dit kader nog als een publieke dienst beschouwt. Zijn in die optiek bijvoorbeeld de initiatieven om de openbare bibliotheken op Telenet Vlaanderen aan te sluiten nog zinvol ?

Verder zal ook de universele dienst, of zijn moderne variant, de universal reach, in dat kader moeten. Ik laat hierbij in het midden wat het beste concept is.

En tenslotte is er het probleem van de convergentie : hoe gaat men een medium reguleren dat in een telecom-context wordt aangeboden en omgekeerd ? Ik geef een concreet voorbeeld. Eén van de eerste multimedia joint-ventures in Nederland was die tussen PTT-Telecom en het Amerikaans multimedia audio-visuele produktiehuis Graph om via het Telecomnetwerk video op aanvraag aan te bieden. Nu moet u weten dat Graph de

grootste pornoproducent van Amerika is. De vraag is dan natuurlijk of zoiets valt onder de mediawetgeving, dan wel onder de telecom-wetgeving. Onder de telecom-wetgeving is de communicatie vrij, terwijl onder de mediawetgeving de verspreiding van pornografie verboden wordt. Deze zelfde problematiek heeft trouwens ook belangrijke gevolgen voor het hogervermelde aspect van het pluralisme. De Franse Alcatelgroep kan zich bijvoorbeeld in Frankrijk op grote schaal in de media-industrie inkopen. Gesteld dat zij door ondoordachte beslissingen op het gebied van de telecom het mediabedrijf over kop laat gaan, mag daar dan mediasteun aan worden gegeven of niet ? Alcatel is immers geen mediabedrijf in de klassieke betekenis van het woord. Het is een grote industriële groep die aan media-activiteit doet, maar door een convergentie van factoren en actoren het pluralisme in de media in gevaar kan brengen. Wat gaat er in dat soort constructies gebeuren met de traditionele steun aan de pers en aan de media. Dàt is het probleem van de convergentie.

Dat zijn volgens mij de vier zaken die essentieel zijn binnen een voorwaarden-kader.

De heer Fred Dielens : De regulerende dimensie zal volgens mij ook nog verder moeten gaan. Telenet zal economisch ongetwijfeld een gat in de markt aanboren. De vraag is echter in welke constructie en binnen welke tijdspanne alles zal kunnen worden gerealiseerd. Het is immers verre van gemakkelijk om een telecombedrijf op te starten in een tot voor kort monopolistische omgeving. Alle voorbeelden uit het buitenland leren ons dat de incumbent operator het zeer moeilijk krijgt tegenover de traditionele dominante operator. Regulering ten voordele van de tweede of zelfs derde operator is nodig. In het voorbeeld van Mercury – British Telecom heeft Mercury bijzonder veel steun gekregen van OFTEL. Vertaald naar de Belgische situatie is het nog maar de vraag of een dergelijke regulatorische voorsprong ook voor Telenet zal te vinden zijn.

De heer Jos Stassen : Vorige week stelden de mensen van Telenet met stelligheid dat het succes van hun onderneming staat of valt met het succesvol penetreren van de telefoonmarkt. Zij willen inkomsten binnenhalen vanuit hun telefoonabonnees om dan ook andere multimediadiensten te ontwikkelen. Als mediadeskundige hebt u vroeger in deze hoorzitting echter in vraag gesteld of de Vlamingen, zowel als residentiële of professionele gebruikers, klaar zijn voor een dergelijke markt.

Als er al een informatiesnelweg komt, dan zal het er maximaal één zijn, waarbij vooral een aantal grootgebruikers op enkele hoofdassen zullen worden bediend, terwijl de toegankelijkheid voor de doorsnee-consument verre van gegarandeerd lijkt.

Als daarenboven ook nog eens de kosten in aanmerking worden genomen die nodig zullen zijn om universele dienstverlening, dan wel om universal reach te realiseren, dan dringt de conclusie zich toch op dat er gerede twijfel kan bestaan over de haalbaarheid van het project.

De heer Burgelman : Op deze bedenkingen kan geen eenvoudig antwoord worden gegeven. Ik kan alleen zeggen dat de buitenlandse voorbeelden die ik ken mij niet sceptisch noch euforisch stemmen.

Wel moeten een aantal zaken zeer goed worden gepland, en moet de totaliteit van de voorwaarden die van Telenet al dan niet een succes zullen maken in ogenschouw worden genomen.

Tevens speelt hier het probleem van de bijzonder complexe Belgische situatie, met alle contradicties die daarbinnen kunnen spelen.

Men moet zich derhalve realiseren dat het geen gemakkelijk project zal zijn, zeker als men boven de niche-markten wil uitstijgen en een brede maatschappelijke dienstverlening wil aanbieden.

Ik heb echter zeker niet willen suggereren dat men daarom maar moet afzien van het hele plan, zelfs integendeel. Alleen heb ik willen aangeven dat het opstarten van een tweede operator die meer wil zijn dan een niche-operator niet vanzelfsprekend is. Het succesvol opstarten van een niche-operator daarentegen is helemaal niet moeilijk. Men richt zich enkel op enkele grote lijnen, levert een beperkt dienstenpakket, en least voor de rest alles van Belgacom.

De voorzitter : Maakt de situatie van de kabelmaatschappijen voor teledistributie op dit ogenblik dat zij op een economisch rendabele manier kunnen verder leven met wat zij nu doen, wetende dat we een nieuw tijdperk binnen treden waar zich naast de gewone kabel ook nog een ander aanbod aandient ? Kunnen de kabelmaatschappijen het zich

met andere woorden veroorloven zich tot het huidige marktsegment te beperken, en zal deze traditionele markt blijven bestaan ?

De heer Burgelman : Niets laat toe te veronderstellen dat de kabelmaatschappijen zonder te investeren in informatie-achtige projecten niet zouden kunnen overleven. Mits het doen van de nodige moderniseringsinvesteringen kunnen de televisie-kabeldistributeurs ongetwijfeld overleven. De vraag naar televisie is een quasi-constante. Zolang zij zich daartoe beperken zullen de kabelmaatschappijen dus steeds een business hebben. Het is waarschijnlijk ook vanuit dat besef dat zij eerder schoorvoetend in de Telenet-constructie stappen.

Daarnaast bestaat trouwens ook nog altijd de mogelijkheid om de kabel op een zeer rendabele manier te valoriseren door hem te verkopen. In Amsterdam bijvoorbeeld, heeft men daar een gigantische prijs voor betaald.

Vanuit het oogpunt van de bedrijfslogica bekeken zitten de kabelmaatschappijen dus zeker relatief veilig.

De voorzitter : Eén van de belangrijkste redenen om Telenet-Vlaanderen te realiseren heeft te maken met de mogelijkheid die dit project aan de Vlaamse regio biedt om in te spelen op de economische tendens dat in de ontwikkelde wereld voornamelijk activiteiten die te maken hebben met de dienstenontwikkeling in de multimediasector nog een gunstige invloed op de tewerkstelling hebben. Er wordt aan getwijfeld of men dat met het inrichten van infrastructuur kan stimuleren. Ik heb ook niet altijd de indruk dat wij in Vlaanderen aan de spits lopen met dat soort diensten. Denkt u dat Telenet Vlaanderen daarvoor een soort hefboom kan zijn ?

De heer Burgelman : Deze vraag peilt naar de lange-termijn economische slagkracht van de informatiesamenleving, en kan dan ook niet simpel worden beantwoord.

Wel moet uit onverdachte OESO-cijfers blijken dat de substitutiekracht qua werkgelegenheid van de informatiesector eerder gering is. Er gaan nog altijd meer arbeidskrachten verloren dan er uiteindelijk bijkomen. Het toch zeer dynamische bedrijf Microsoft bijvoorbeeld, heeft niet meer dan een goede 16.000 werknemers.

Dit betekent echter zeker niet dat we die sector zouden mogen negeren. Anders waren we die arbeidsplaatsen waarschijnlijk toch kwijt. Maar de idee dat men daar op korte termijn een enorm groeipotentieel zou kunnen aanboren is al te optimistisch.

Het is bovendien een illusie dat we in de toekomst naar een volledig gedematerialiseerde wereld zouden gaan, waar alleen kennis geproduceerd en geconsumeerd wordt. Naast allerlei diensten zal er ook nog fysisch geproduceerd moeten worden.

HOORZITTING MET MEVROUW DANIELLE JACOBS (BELTUG)

Mevrouw Jacobs : Beltug staat voor de Belgische Telecommunicatiegebruikers, en vertegenwoordigt als dusdanig alleen de professionele telecomgebruikers, en dus zeker niet de residentiële gebruikers. Als organisatie is Beltug nog maar een paar jaar actief, omdat de telecommunicatie pas relatief recent sterk aan belang is gaan winnen binnen de bedrijfswereld. Er zijn nu een 300-tal aangesloten leden. Naar het soort leden gezien kunnen we een onderscheid maken tussen enerzijds de groep van de grote gebruikers die vooral bestaat uit ondernemingen waarvoor telecommunicatie uitermate belangrijk is, en anderzijds bedrijven die actief zijn in de telecommunicatiesector, bijvoorbeeld als leverancier van modems en dergelijke meer.

De heer André Denys : Kunt u ons zeggen of de grote gebruikers zitten te wachten op een initiatief als Telenet Vlaanderen ? Zijn er met andere woorden vandaag gaten in de markt die nog niet ingevuld worden ? Zijn de prijzen van de aangeboden diensten nu nog te hoog ? En wat verwacht uw organisatie meer in het algemeen van het initiatief ?

Mevrouw Jacobs : De grote gebruikers hebben tot nog toe noodgedwongen altijd moeten onderhandelen met Belgacom, en voordien met de RTT. In de paar jaar dat het liberaliseringsproces op gang is gekomen zijn er dan ook heel wat verwachtingen geschapen met betrekking tot de mogelijke effecten van de concurrentie. Hierbij doet het er echter niet zozeer toe door wie die concurrentie zal worden aangeboden. De grote bedrijven pinnen zich dus zeker niet vast op Telenet of enig ander project.

Tegenover Belgacom zitten de bedrijven vaak nog in een positie waarbinnen ze geen keuzemogelijkheden hebben. Daarom alleen al is het van belang dat er alternatieven worden aangeboden. Alternatief aanbod drukt immers sowieso de prijzen, hetgeen in een steeds strategischer wordende telecommarkt van geen gering belang is. Een schoolvoorbeeld hiervan is de bekendmaking van de tweede GSM-operator, die ervoor gezorgd heeft dat de prijzen kelderden.

De liberalisering en het aanbieden van alternatieven zullen echter ook problemen met zich brengen. Hierbij kan onder andere gedacht worden aan de problematiek van de privacy-bescherming, de intellectuele eigendomsrechten, de interconnectie en de universele dienstverlening.

Beltug gaat dus zeker niet uit van de ongenuanceerde stelling dat van de liberalisering alleen heil te verwachten zou zijn. Wel mag er zonder aarzelen van worden uitgegaan dat de concurrentie bedrijfsmatig zeker grote voordelen zal bieden. De bereidheid van de bedrijven om met concurrerende operators in zee te gaan mag trouwens al blijken uit de contacten die nu al worden gelegd tussen ondernemingen en operators als British Telecom of France-Télécom.

De heer André Denys : Zijn er buiten de telefonie ook multimediadiensten waarop de grote gebruikers zitten te wachten, en waarin vandaag nog geen aanbod bestaat ?

Mevrouw Jacobs : In de telecomsector worden we ter zake geconfronteerd met de problematiek van de kip en het ei. Aanbod en vraag werken wederzijds op elkaar in.

Een typerend voorbeeld hiervoor – weze het dat het hier wel niet om multimedia gaat – kunnen we vinden in de banksector. Daar werd tussen de banken een server (die Isabel heet) geïnstalleerd, om diensten aan te bieden aan bedrijven. Daarnaast wil de banksector echter ook de residentiële markt niet vergeten. Daarom denkt men in de richting van een smart phone, een telefoon met een schermje, om de banken dichterbij de particulieren te brengen. Daarover zijn trouwens ook besprekingen lopende met Belgacom. Maar hier komt men in een vicieuze cirkel terecht, want enerzijds kan men geen diensten aanbieden omdat er nog geen terminal is, terwijl het anderzijds nog niet interessant is om die terminal op de markt te brengen omdat er nog geen diensten zijn. Om deze vicieuze kip-en-ei cirkel te doorbreken zullen de banken ook naar andere publieksgebonden bedrijven (genre VTM, ticketreserveringsbureaus, e.d.m.) moeten toestappen om de zaak zowel aan vraag- als aanbodzijde interessant te maken.

De vraag of de bedrijven op multimediatoepassingen zitten te wachten is heel moeilijk te beantwoorden, aangezien het per definitie nog gaat om eerder onbekende toepassingen. De ervaring leert ons echter dat telkens als er nieuwe mogelijkheden worden gecreëerd, er wordt op ingespeeld.

De heer Karel De Gucht : Ik kan mij goed indenken dat bij de bedrijven die vertegenwoordigd zijn in Beltug zeer grote gebruikers van telecommunicatie zitten. Ik denk hierbij bijvoorbeeld aan de banken. Hebben die grote gebruikers echter nu al geen alternatieven voor Belgacom ? Werken zij nu al niet met huurlijnen, waar zij vrij over kunnen beschikken ? Zal Telenet Vlaanderen voor deze grote gebruikers inzake de klassieke telecomdiensten derhalve wel nog iets nieuws brengen, behalve misschien een zekere daling in de prijs van de huurlijnen ? Dat laatste zal trouwens hoogstwaarschijnlijk ook het geval zijn wanneer in 1998 de concurrentie tussen de verschillende telecomoperators van deze wereld een feit wordt. Klopt het derhalve niet dat Telenet zich in de eerste plaats zal moeten richten tot de individuele gebruikers, en niet tot het marktsegment dat u vertegenwoordigt ?

Mevrouw Jacobs : Het klopt inderdaad dat er nu reeds – bijvoorbeeld bij de banknetwerken – met huurlijnen wordt gewerkt. Deze huurlijnen kunnen voorlopig echter nog alleen bij Belgacom worden aangevraagd, en daar verloopt niet altijd alles naar wens.

Daarenboven moeten de bedrijven vaak nog substantiële extra-kosten maken om back-up lijnen te voorzien voor het geval er een defect komt aan de Belgacom-infrastructuur. De bedrijfszekerheid van het netwerk moet immers te allen tijde verzekerd zijn. Een echt efficiënte operator zou hiervoor zelf een oplossing voorzien.

De heer Karel De Gucht : Bij de toelichting van het business-plan van Telenet Vlaanderen werd duidelijk gesteld dat de telecommunicatie het leeuwedeel van het zakencijfer zou uitmaken in de te overziene lange aanlooperperiode naar multimedia. Dit zou volgens de mensen van Telenet moeten aantonen dat men zelfs met louter telefonie succes zou kunnen behalen. Wat er dan nog bovenop komt aan multimedia-diensten zal dan in de toekomst moeten blijken. Men gaat er daarenboven van uit dat de vergoeding voor het gebruik van het net, zeker in de aanvangsfase, zeer beperkt zal moeten zijn, teneinde de vraag voldoende te stimuleren.

Hoe ziet men vanuit het bedrijfsleven de evolutie met betrekking tot de multimedia-diensten. Ik denk hierbij bijvoorbeeld aan teleconferentie. Zit daar een potentiële groei-markt ? Hoewel teleconferentie in zekere mate nu al mogelijk is, blijkt er in de praktijk nogal eens wat fout te lopen bij communicatie over langere afstand. Als er met andere woorden werkelijk interactief gewerkt moet worden, kan zulks nu nog niet. Denkt u dat er binnen de bedrijfswereld een grote markt is voor teleconferentie of voor andere diensten die zich rechtstreeks tot de professionele gebruiker richten ?

Mevrouw Jacobs : Dé determinerende factoren zijn vanzelfsprekend prijs en kwaliteit. Toen wij bijvoorbeeld voor enkele jaren in de bankwereld peilden naar de interesse voor teleconferentie leefde daar nog de mening dat dit medium te duur was. De verplaatsing was immers nog goedkoper dan de huur van een studio. Op heden echter wordt deze technologie – en dit dan nog vaak niet op internationaal vlak – reëel aangewend.

Het blijft echter bijzonder moeilijk om de markten voor toekomstige toepassingen correct in te schatten. Maar men mag niet te pessimistisch gestemd zijn omtrent de introductie van nieuwe technologieën en nieuwe diensten. Het door de heer Candries aangehaalde voorbeeld van de CD en de CD-ROM spreekt ter zake boekdelen.

De heer Karel De Gucht : Als men nu vergadert tussen enkele personen in de Verenigde Staten en enkele personen in België, dan is het toch reeds goedkoper om aan teleconferencing te doen, dan dat iedereen zich zou moeten verplaatsen.

Mevrouw Jacobs : Inderdaad, naast de prijs en de kwaliteit speelt ook de factor "mentaliteit" een niet onbelangrijke rol.

Het is echter duidelijk dat er in de bedrijfswereld een belangrijke groei in het bewustzijn van het strategische belang van de telecommunicatie merkbaar is. Tot voor een jaar of vijf waren de mensen die instonden voor telecommunicatie nog meestal dezelfde mensen die verantwoordelijk waren voor de gebouwen, de infrastructuur. Nu echter worden de telecommunicatiebevoegdheden gecentraliseerd bij een afzonderlijke telecommunicatiemanager, hetgeen indicatief is voor het feit dat de telecommunicatie veel belangrijker is geworden.

Dit fenomeen zal nog aan belang toenemen naarmate de beschikbaarheid van de technologie wordt aangevuld met de beschikbaarheid van diensten. Denken we hierbij bijvoorbeeld maar aan de elektronische krant. Waarmee niet zozeer wordt bedoeld een elektronische versie van "De Standaard" of "De Morgen" die men vanaf het computerscherm kan raadplegen, maar wel aan een echte "krantendatabase". Als men bijvoor-

beeld alles kan opvragen wat besproken en gepubliceerd werd over een bepaald onderwerp of over een bepaalde persoon dan zal dat zeker tegemoet komen aan een marktbehoefte. Dit is dus duidelijk een toepassing met toekomst.

Voor al de gebruiksvriendelijke eenvoudige toepassingen waar de mensen effectief iets aan hebben, hebben een grote toekomst voor zich. Met andere woorden, hoe lager de drempel naar het publiek toe hoe succesvoller de introductie. De moeilijk toegankelijke toepassingen daarentegen zullen het zeer moeilijk krijgen. Ik geloof dan ook zeker niet dat, zoals sommigen willen laten uitschijnen, we morgen allemaal probleemloos over het Internet zullen surfen.

De heer Herman Candries : Vanuit de zorg voor de tewerkstelling heb ik een bijzondere interesse voor het behoud van bedrijven bij ons en voor het aantrekken van nieuwe bedrijven. Beschikt u vanuit de telecom-users over informatie omtrent onze aantrekkelijkheid qua plant-location, en weet u meer bepaald of er bedrijven zijn die hier wegens tekortkomingen inzake telecommunicatie zijn weggetrokken of zich om die reden niet bij ons gevestigd hebben ?

Mevrouw Jacobs : Er circuleren in dat opzicht wel enkele namen, zoals Swift en Nissan. Maar men kan vrijwel nooit met zekerheid stellen dat een bepaald bedrijf hier gekomen of verdwenen is omwille van telecom-factoren. Een bedrijf bepaalt zijn vestiging in functie van een brede waaier aan factoren. Het telecomklimaat wordt echter wel een steeds belangrijker factor in de keuzebepaling.

Het werkgelegenheidselement heeft trouwens verschillende deelaspecten. Zo kent de federale programmawet waarschijnlijk, mede vanuit het oogpunt van de werkgelegenheid de universele dienstverlening toe aan Belgacom. Maar, er is ook de werkgelegenheid bij Telenet en bij alle bedrijven die gebruik maken van telecom of die toeleveren aan telecomoperatoren en dienstverstrekkers.

In de hypothese dat er in Vlaanderen geen goede telecom-infrastructuur zou komen is het dus wel degelijk mogelijk dat een aantal bedrijven geneigd zullen zijn ergens anders te produceren, dit mede onder invloed van de globalisering van de economie.

Globaal gesproken, en in aanmerking nemend hetgeen de heer Burgelman daarstraks gezegd heeft, ben ik echter ook geneigd om er van uit te gaan dat de tewerkstellingsbalans eerder door de introductie van telecomdiensten op grote schaal negatief zal zijn.

De heer Herman Candries : Telenet wordt hier doorgaans voorgesteld als antithetisch aan Belgacom. Is er echter niet veeleer sprake van complementariteit tussen Belgacom en Telenet. Moet Telenet niet veeleer worden gezien als een motor die impulsen moet geven voor nieuwe ontwikkelingen waar we anders nog niet aan toe gekomen zouden zijn ?

Mevrouw Jacobs : Ik wil op deze vraag antwoorden door te verwijzen naar een term uit de studie die aan Telenet is voorafgegaan, namelijk "kriebelconcurrentie". De evolutie zal niet plotseling exponentieel versnellen. Belgacom zal niet van de ene op de andere dag extra veel nieuwe diensten kunnen aanbieden, en Telenet trouwens ook niet. Dit alles zal slechts geleidelijk tot stand kunnen worden gebracht.

Desalniettemin gaat Beltug er van uit dat alleen al door de mogelijkheid van concurrentie Belgacom effectief ook dynamischer zal worden. De veranderende houding van Belgacom tegenover zijn gebruikers over de laatste paar jaren is daarvoor exemplarisch. Vroeger hield de RTT nauwelijks rekening met onze problemen, terwijl we nu ondervinden dat Belgacom wel degelijk luistert naar de grootgebruikers. Vermoedelijk pogen ze zo een soort goodwill op te bouwen bij hun cliënten om ook na 1998 bij Belgacom te blijven.

De heer Jean-Marie Bogaert : Wat is uw standpunt in verband met de door de kabelmaatschappijen aangeboden infrastructuur, en meer in het bijzonder in verhouding tot de nieuwe evoluties die zich aandienen in het veld van de draadloze en satelliettelecommunicatie ?

Mevrouw Jacobs : De kabel heeft het evidente voordeel dat hij er al ligt, met een hoge verspreiding tot in de huiskamer. Het lijkt mij dan ook eerder haalbaar om een project op te zetten gebaseerd op de kabel, veeleer dan een project gebaseerd op de satellietcommunicatie waarvoor nog geen overkoepelende structuren bestaan.

In de mate ook dat men de nieuwe diensten bij de residentiële gebruiker wil brengen, moet er een bijzonder groot gebruiksgemak zijn.

Ik ben er daarbij niet van overtuigd dat de interactieve koperdraad van Belgacom daartoe de benodigde capaciteit biedt. Er zijn natuurlijk wel technologieën die via die telefoonbekabeling bewegende beelden kunnen doorsturen, maar dit verloopt merkkelijk moeizamer dan met de kabel, waar een groot debiet voorhanden is.

Anderzijds zou het bij Telenet Vlaanderen om tweerichtingsverkeer op de kabel gaan, daar waar die nu slechts voorzien is voor éénrichtingsverkeer. In die ombouw zal dan ook de grootste kostenfactor voor Telenet gelegen zijn.

De heer Jos Stassen : Wat zijn voor u de doorslaggevende argumenten, vanuit de gebruikerszijde gezien dan, om al dan niet trouw te blijven aan de ene of de andere telefoonmaatschappij ? Aangezien de gebruiker binnenkort zal kunnen kiezen tussen Belgacom en Telenet wordt deze kwestie toch uiterst relevant.

Mevrouw Jacobs : Die situatie doet zich nu al voor op het terrein van de niet-gereserveerde diensten, waar vroeger Belgacom ook het monopolie had, en waar nu reeds de concurrentie kan spelen.

Voor de bedrijven is het duidelijk dat ze de overstap maken wanneer de prijs/kwaliteitsverhouding bij de concurrent beter ligt. De banden die in het verleden met de oude operator, in casu Belgacom, werden gesmeed kunnen zoiets wel een tijdje tegenhouden, maar er komt een punt waarop de hele zaak balanceert.

Voor de gewone gebruikers (residentiële gebruikers, kleine KMO's) ligt de zaak veel moeilijker. Daar is de trouw veel groter en ligt de overstap mentaal veel moeilijker. Neem bijvoorbeeld de telefoon, waar men sedert een paar jaar niet meer verplicht is de telefoontoestellen van Belgacom te gebruiken. Toch blijven in de praktijk de meeste mensen een Belgacom-toestel huren.

De heer Jos Stassen : U volgt dus de stelling van professor Burgelman waar hij zegt dat men niet zo snel zal "substitueren".

Mevrouw Jacobs : Veel hangt er van af hoe de mensen geïnformeerd zullen worden. Als ik bijvoorbeeld zie hoe de mensen verondersteld werden te weten dat het klassieke telefoontoestel vrij kon worden aangeschaft – namelijk via een heel klein papiertje bij de telefoonrekening – dan ben ik niet echt verbaasd dat maar weinig mensen gebruik maakten van die keuzemogelijkheid. Er werd feitelijk helemaal geen informatiecampagne ter zake georganiseerd. Van Belgacom kon je dit trouwens ook niet verwachten denk ik. Hier is derhalve een taak weggelegd voor de overheid die ervoor moet instaan dat de burger degelijk geïnformeerd wordt over de voorhanden zijnde alternatieven.

De heer Karel De Gucht : Vroeger had men als consument überhaupt geen keuze en kreeg men bij Belgacom, of nog heel wat vroeger bij de RTT, een vooraf bepaald apparaat of een welbepaalde centrale. Is het niet zo dat sinds de introductie van concurrentie in dit segment, ook Belgacom zich aanpast en dat men daar nu ook alle mogelijke centrales kan krijgen ? Onder druk van de markt voegt Belgacom zich met andere woorden naar de desiderata van de gebruikers. Is dit geen fundamentele kentering ?

Mevrouw Jacobs : Dat klopt. Maar in de mate dat u spreekt over centrales, hebben we het weer over de bedrijven, eventueel met inbegrip van de KMO's, maar niet over de particuliere klant.

Over de bedrijven moet men zich effectief niet al te veel zorgen maken. Daar gaat Belgacom wel degelijk de concurrentie aan.

Ook naar de particuliere, of residentiële gebruiker toe heeft Belgacom reeds een aantal diensten gelanceerd, bijvoorbeeld het doorverwijzen van oproepen naar een ander nummer. In dit marktsegment en met deze diensten verloopt in de praktijk echter zeker nog niet alles naar wens.

Het is echter onmiskenbaar dat onder druk van de concurrentie er reeds veel verbeterd is bij Belgacom, en dat er nog veel zal verbeteren. Iedereen heeft trouwens belang bij een goed werkend en concurrentieel opererend Belgacom. Niemand kan immers morgen van dag op dag het aanbod van Belgacom zomaar vervangen.

De voorzitter : Telenet Vlaanderen heeft de ambitie om in de toekomst een fijnmazig netwerk aan te bieden, en dit – vanwege de gevorderde technologie – wellicht op een vrij

goedkope manier. Denkt u dat de invoering van Telenet Vlaanderen hierdoor de invoering van telethuiswerk zal versnellen ?

Mevrouw Jacobs : Voor telethuiswerk zit het probleem hem niet zozeer in de technologische aspecten, als wel in de noodzakelijke mentaliteitswijziging in de bedrijven. Ongeveer een jaar geleden werd in België een vereniging voor thuiswerk opgericht, met het doel telewerken te promoten en ervaringen uit te wisselen. Er bleek op dat ogenblik nog heel veel aarzeling te zijn om telewerk in de praktijk te brengen. Ondertussen zijn we echter een goed jaar verder, en zijn belangrijke ondernemingen achter dit initiatief gaan staan.

Hét grote probleem blijft daarnaast ook het ontbreken van een aangepast reglementair kader inzake arbeid. Men krijgt immers te maken met een heel andere manier van werken. De mensen kiezen zelf wanneer ze werken. Zoiets in de praktijk opvangen is verre van evident.

HOORZITTING MET EEN DELEGATIE VAN BELGACOM :

De delegatie van Belgacom was samengesteld uit de heren :

- Charles Follon : directeur-generaal netwerken,
- Patrice d'Oultremont : directeur-generaal reglementen en overheden.
- Franky Deconinck : directeur reglementen en overheden
- Alain Deneef : directeur-generaal multimedia

De heer Herman Candries : Ik zou dezelfde vraag willen stellen als degene die ik daarstraks aan mevrouw Jacobs gesteld heb. Het Telenet Vlaanderen-project wordt heel vaak voorgesteld als zijnde antithetisch aan Belgacom. Telenet wordt soms zelfs voorgesteld als zijnde parasitair vis à vis Belgacom.

Is het nochtans niet zo dat de introductie van concurrentie quasi automatisch leidt tot een betere dienstverlening ?

En is het daarenboven ook niet zo dat concurrentie misschien wel ten koste gaat van marktaandeel, maar niet noodzakelijk ten koste van omzet. Als een monopoliesituatie wordt doorbroken en er meerdere operatoren komen is het vanzelfsprekend dat de oorspronkelijke monopolist (die per definitie de gehele markt in handen had) aan marktaandeel inboet. Door het goedkoper worden van de telecommunicatiediensten kan de totale markt echter toenemen waardoor zelfs bij een krimpend marktaandeel de omzet gelijk blijft of zelfs toeneemt. Hebt u ter zake op de wereldmarkt kunnen nagaan wat de impact is van het op gang komen van concurrentie ?

Hierbij sluit vanzelfsprekend de vraag aan of er bij ons wel een echte communicatiecultuur bestaat bij zowel onze bedrijven als onze gezinnen. Indien wij inderdaad – zoals sommigen beweren – onvoldoende communicatie-minded zijn, dan mogen wij aanbieden wat we willen, er zal toch te weinig interesse voor zijn om de zaak winstgevend te maken. En ingeval een dergelijke cultuurspleet effectief zou blijken te bestaan, hoe zullen we dan tewerk moeten gaan om die te dichten ?

De heer Follon : Concurrentie lijkt op het eerste gezicht een verkleining van de totaal beschikbare koek in te houden. Maar de koek wordt normalerwijze ook groter naarmate er concurrentie komt. Concurrentie is derhalve een duaal fenomeen. Het belangrijke hierbij is echter effectief het aandeel dat men weet te verwerven of te behouden op die concurrentiële markt.

Qua concurrentie voor Belgacom moet er trouwens op gewezen worden dat Telenet Vlaanderen hiervan zeker niet de primeur heeft. De perceptie luidens dewelke het monopolie van Belgacom totaal zou zijn is volledig ongegrond. In het marktsegment dat boven de 5/25 centrales (centrales met 5 lijnen voor 25 toestellen) uitsteeg bijvoorbeeld, was de concurrentie steeds volledig vrij. Deze situatie was uniek in Europa. Wat de eindapparatuur betreft, leefden wij dus vroeger al in een zeer vrije situatie. Wat daarentegen de infrastructuur betreft, hadden wij inderdaad een monopolie, maar dit was elders niet anders.

Een basisprobleem dat zich stelt met betrekking tot het vergroten van de "koek", is of wij dit supplementaire marktgedeelte bij ons willen houden. Zoals door anderen op deze hoorzittingen reeds werd aangehaald zijn dé basisdeterminanten op de telecommarkt de prijs en de kwaliteit. Kwaliteit is een zaak van engineering. Kost daarentegen is een zaak voor operations. Als wij in Vlaanderen de communicatie maximaal willen uitbreiden, dan moet de kost zo laag mogelijk worden gehouden. De vraag is dan of we het ons kostgewijs kunnen permitteren om een dubbele infrastructuurinvestering te doen. De infrastructuurkost dient ons inziens zoveel mogelijk te worden beperkt, om een maximaal aantal diensten aan te bieden. In die diensten ligt immers de toekomst.

België is inderdaad een land waar relatief weinig getelefoneerd wordt. Als men dit basisgegeven extrapoleert, dan vindt men ook maar weinig media-toepassingen in vergelijking met de ons omringende landen. Als we er door een gezonde dienstenconcurrentie kunnen toe komen dat de prijs voor de consument interessant wordt, zal het totale pakket en de totale afname van telecomdiensten ongetwijfeld kunnen worden opgedreven.

De heer Deneef : Ik zou hier graag een drietal opmerkingen aan toevoegen.

Ten eerste werd gesteld dat wij een land zijn waar weinig getelefoneerd wordt. De problematiek ligt echter ruimer, wij zijn een land waar weinig gecommuniceerd wordt. Hetgeen bijvoorbeeld mag blijken uit onze relatief lage reclamebestedingen. Quasi voor de totaliteit van de communicatie – en dus niet enkel voor telefonie of nieuwe media – bengelt België in Europa aan de staart.

Ten tweede wil ik benadrukken dat we zeer weinig monopolistisch zijn. Van alle Europese landen, het Verenigd Koninkrijk uitgezonderd, zijn wij de enige telecomoperator die geen kabel-licentie hebben. PTT-Telecom is goed voor een kwart van de kabel in Nederland, Tele-Danmark voor de helft in Denemarken, France Télécom voor een derde in Frankrijk, en Deutsche Telekom is zelfs goed voor 90 procent van de kabel.

Ten derde moet het voor eenieder duidelijk zijn dat met de oprichting van de nieuwe afdeling multi-media en infosnelwegen wij verregaande pogingen ondernemen om ons hoger te positioneren in de keten van de toegevoegde waarde inzake de diensten. En net op het moment dat we de dienstenconcurrentie ten volle willen aangaan, treedt er een concurrent voor het voetlicht die meent aan infrastructuurconcurrentie te moeten doen. Het moge duidelijk zijn dat dit ervoor zal zorgen dat de marges erg klein zullen worden.

De heer André Denys : Hoewel er in wezen concurrentie zou moeten komen op het vlak van de infrastructuur, hoor ik tot mijn niet geringe verbazing de heer Burgelman verklaren dat dit waarschijnlijk toch niet onder de vorm van echte concurrentie zal gebeuren, maar veeleer een bepaalde vorm van oligopolistische samenwerking zal impliceren. Ziet Belgacom de verdere uitbouw van de kabelinfrastructuur in Vlaanderen als een opportuniteit voor samenwerking (waar de concurrentie zich dan uitsluitend op het vlak van de diensten zal situeren), dan wel als een geval van zuivere concurrentie ?

De heer Deneef : We moeten hier een onderscheid maken tussen de lange en de korte termijn-visie. Het is typerend voor de telecom-wereld (maar bijvoorbeeld ook voor de vliegindustrie) dat er op korte termijn een ware "boom" komt van mogelijke concurrenten, maar dat dit op langere termijn leidt tot een concentratie op de markten.

Dat is een van de basisproblemen waarover Europa zich moet bezinnen. De Europese beleidsmakers moeten zich ervoor hoeden dat ze geen vacuüm creëren voor hun eigen Europese industrie en Europese operatoren, waarvan buiten-Europese concurrenten zullen profiteren om essentiële machtsposities in te nemen. Dit is geen Belgacom-filosofie, maar een nuchtere analyse van wat zich in de praktijk aan het voordoen is.

Specifiek voor wat betreft de betekenis van het Telenet-project voor Belgacom wil ik er op wijzen dat wij met drie regio's moeten werken, met alle moeilijkheden vandien. We zijn concreet bezig in Wallonië en binnenkort zal dit overleg de eerste resultaten opleveren. Ook naar het Brussels Gewest toe zijn we concreet bezig. Wat Telenet Vlaanderen betreft zijn er gesprekken geweest, die tot de conclusie hebben geleid dat beide partijen wensen te wachten tot Telenet Vlaanderen zijn licentie als operator zal verkregen hebben. Pas daarna zouden we als partners tot onderhandelingen kunnen komen. Wij hopen dat er daaruit naar de infrastructuur toe een samenwerking kan resulteren, zoniet zullen voor de beide operatoren de kostprijzen zo hoog liggen dat we beiden dreigen te worden weggeveegd door de concurrentie.

De heer Follon : Uw vraag peilt ook naar de conformiteit van onze opties met de door de Europese instanties opgelegde bepalingen. Op de vraag of de Europese Commissie geen veto zal stellen tegen voorgestelde vormen van infrastructuursamenwerking kan ik u bevestigen dat zulks een kwestie van voorstelling van de zaak zal zijn, en convers een kwestie van perceptie in hoofde van de Europese Commissie.

Alles zal natuurlijk afhangen van wat er precies in het akkoord zit. Maar als ik kijk wat Atlas, het samenwerkingsverband tussen France Télécom en Deutsche Telekom, op pan-Europees en wereldvlak allemaal beoogt te verwezenlijken, dan kan toch niemand er om heen dat daar ook vormen van machtsconcentratie in terug te vinden zijn. De samenwerking tussen telecommatachappijen en kabelmatachappijen dient dus niet per definitie op een Europees veto te stoten.

Maar feitelijk gaat deze discussie reeds te ver aangezien er nog helemaal geen concrete afspraken zijn gemaakt. Met het Waalse Gewest zitten we in de nog embryonaal te noemen onderhandelingsfase, met het Brussels Gewest staan we nog nergens. In Vlaanderen ligt de situatie dan nog anders, doordat daar de onderhandelingen, na een initiële conflictfase, zijn opgeschort tot Telenet de operator-licentie heeft bekomen. Pas dan kunnen we als twee operatoren echt met elkaar praten. We hopen echter ook met Tele-

net tot samenwerking te kunnen komen, teneinde meer concurrentieel te zijn in het aanbod van onze respectievelijke diensten.

De heer André Denys : Wil u impliceren dat samenwerking de enig mogelijke optie is ? Licht het met andere woorden in de bedoeling de bestaande kabelinfrastructuur die toebehoort aan de intercommunales op te nemen in een grote samenwerkingsvennootschap met onder andere Belgacom, Telenet en andere ?

De heer Deneef : Hoe alles concreet in zijn werk zal gaan weten we voor het ogenblik nog niet. Wel is duidelijk dat er geen echte noodzaak bestaat aan een groot overkoepelend orgaan waar alle intercommunales samen met Belgacom zouden inzitten. Dat ligt niet in de bedoeling, en dat zouden de gemeenten zeker ook niet willen.

Aan Waalse kant volgen wij de piste waarbij we in een eerste fase tesamen met de intercommunales een optische backbone creëren – goed voor ongeveer 800 kilometer glasvezelkabel en een investering van anderhalf miljard frank – die ons zal toelaten beelden uit te wisselen. Dat is tot op heden een echt probleem voor de intercommunales. Die kunnen immers de regionale televisiestations niet uitwisselen, evenmin kunnen ze een Belgisch Filmnet of een Belgisch Canal Plus doorgeven. Ze kunnen dan ook niet echt tegen de satelliet concurreren. De reden hiervoor is dat er geen verbinding is tussen de kopstations van de verschillende intercommunales, behalve dan via de straalverbindingen van Belgacom, die ze dan weer te duur vinden.

Deze optie is echter niet de enige, er kan ook overwogen worden naar nog andere wegen te zoeken.

De heer John Taylor : Het ligt blijkbaar toch overal in de bedoeling de infrastructuur aan te passen.

De heer Deneef : Het grote verschil is echter dat aan Waalse zijde alles veeleer consensueel verloopt, terwijl de relaties met Telenet Vlaanderen veel meer concurrentieel en zelfs conflictueel zijn. Dit maakt vanzelfsprekend een enorm verschil uit bekeken vanuit de hoek van de kostprijs.

De heer André Denys : Er wordt dus ook aan Waalse kant glasvezel gelegd. Wie doet daar precies de investeringen, en wat is meer bepaald de rol van de Waalse intercommunales ?

De heer Deneef : Er zijn bepaalde intercommunales die binnen hun eigen net al intern optische vezels hebben gelegd. Er zijn ook al een aantal Waalse intercommunales die voor een deel onderling verbonden zijn via netwerken. Er rest ons dus enkel nog het invullen van de nog ontbrekende kleine stukjes van de legpuzzel. Het invullen van de resterende gaatjes in de backbone, voor zover dit nog niet gebeurd of voorzien is door de intercommunales zelf, dan wel door Belgacom. De idee leeft om dit te realiseren via een op te richten gemeenschappelijk bedrijf.

De heer André Denys : Wat is dan de juridische rol van de intercommunales in deze samenwerking ?

De heer Deneef : Ze zouden deel uitmaken van het voormelde bedrijf.

De heer Follon : De intercommunales zullen meewerken aan het creëren van een gemeenschappelijke backbone, en daarop hun eigen lokale diensten aanbieden. Dat is een eerste beperkte stap qua samenwerking.

De voorzitter : Mag ik er u op wijzen dat u nog niet hebt geantwoord op de terechte vraag van de heer Denys naar de juridische constructie. Hoe gaat Belgacom NV in Wallonië samenwerken met de intercommunales, met de kabelmaatschappijen ?

De heer Follon : Dat kan via een NV zijn, dat kan echter ook via een andere vorm zijn. De zaak kan ook verschillend worden geregeld in Vlaanderen en in Wallonië. Ik kan alleen stellen dat er ter zake geen a priori is.

De voorzitter : Maar daar moet binnen Belgacom toch al denkwerk over verricht zijn.

De heer Follon : Er zijn vroeger – in tempore non suspecto – reeds bepaalde voorstellen gedaan. Toen werd er bijvoorbeeld aan gedacht om gezamenlijk de kabelverdelers aan te bieden, en achter die nieuwe kabelverdelers, dus lokaal, de vrije concurrentie mogelijk te maken. De afspraak zou dus geluid hebben ; een gemeenschappelijk orgaan, met twee gerichte poten naar de klanten toe.

Deze voorstellen zijn afgeketst omdat enerzijds bepaalde kabelmaatschappijen in Vlaanderen vreesden dat wij als partner al te sterk onze wil zouden doordrijven, en anderzijds omdat toen ook net de constructie Telenet Vlaanderen begon opgang te maken.

De heer Jean-Marie Bogaert : Ik zou de heer Deneef willen confronteren met een uitspraak van hem van een goede twee maanden geleden. Ik citeer "Wie morgen wil meepraten in multimedia, kan niet wachten op Telenet Vlaanderen."

U impliceert daarmee dat er vanuit Belgacom snel moet gestart worden, en dat er dus zeker niet gewacht kan worden op Telenet Vlaanderen. En blijkbaar wordt daarrond binnen Belgacom ook reeds verregaand voorbereidend werk verricht, aangezien u persoonlijk aan het hoofd staat van een groep van een 45-tal medewerkers die vandaag al concreet rond multimedia aan het werk zijn.

Als er echt niet gewacht kan worden, hoe schat u dan de investeringsverwachtingen van Telenet in, en is dit misschien een zoveelste verdoken oproep tot samenwerking ?

De heer Deneef : Ik heb inderdaad die uitspraak gedaan tegen- over de Financieel Economische Tijd voor een tweetal maanden. En ik denk nog steeds dat die uitspraak ten gronde juist is.

Het probleem met Telenet is dus inderdaad dat het voor het ogenblik nog helemaal niet bestaat, en dat het nog minstens een jaar zal duren vooraleer het effectief van de grond komt. En dan spreek ik nog niet eens over de stem-telefonie die sowieso pas vanaf 1 januari 1998 zal mogen worden aangeboden. Ik heb het dus enkel over multimedia-diensten of data-transmissie. En ik stel hierbij vast dat heel wat mediagroepen of multimedia-actoren nu een positie willen en moeten innemen in België en in Vlaanderen, en dus zeker geen jaar meer kunnen wachten.

Dit geldt in het bijzonder voor het hele Internet-gebeuren. Dat is markt die echt elke dag verandert. En waar ook voortdurend nieuwe produkten worden aangekondigd en allianties afgesloten. De access-provision voor Internet bijvoorbeeld, die toegang levert tot Internet tegen abonnementsgeld, verandert ongelofelijk snel. Er is sprake van concentratie, van daling van de prijzen, enzovoort. Indien we zouden wachten om op Internet-toepassingen in te spelen tot Telenet er is, dan zou onze plaats reeds lang zijn ingenomen door andere gegadigden.

De heer Jean-Marie Bogaert : U verwacht dus in wezen niet dat Telenet Vlaanderen in staat zal zijn op vrij korte termijn diensten aan te bieden ? Men zal volgens u met name pas in 1997 met de eerste tests kunnen beginnen, en dan zal het nog een vijftal jaar duren vooraleer het Vlaamse projectaanbod echt substantieel is.

Hoe staat u dan, vertrekkend vanuit deze optiek, tegenover een mogelijke samenwerking met een dergelijke partner ?

Impliceert u misschien dat u op korte termijn liefst helemaal geen samenwerking ziet, en dat Belgacom zondermeer het terrein volledig wil bezet hebben tegen het ogenblik dat Telenet iets begint te betekenen ? U kunt immers uw planning zonodig nog finaliseren in de loop van dit jaar, en in 1996 reeds beginnen met het aanbieden van enkele concrete diensten. Misschien redeneert u hierop zelfs verder, en hoopt u dat wanneer Telenet Vlaanderen finaal operationeel wordt, zijn aanbod reeds helemaal achterhaald zal zijn.

De heer Deneef : Men verwacht ter zake twee mogelijke scenario's. Mijn uitspraak kadert namelijk in de hypothese dat Telenet Vlaanderen helemaal eigenstandig zijn weg zou zoeken. In het geval dat het zou opteren voor samenwerking met Belgacom daarentegen, zal de situatie er fundamenteel anders uit zien.

In tegenstelling tot de ongetwijfeld zeer moeilijke alleengang bij het opstarten, levert de samenwerking met een partner immers duidelijke voordelen en gemakken op.

De heer Jean-Marie Bogaert : U moet er toch mee bekend zijn dat Telenet Vlaanderen u wel degelijk gevraagd heeft om concreet rond de problematiek van de interconnectie, en de toekomstige investeringen die daarvoor nodig zullen zijn, tot een zekere vorm van samenwerking te komen ?

De heer Deneef : Loutere interconnectie kan in wezen niet als "samenwerking" worden aangemerkt. Wij zijn immers op grond van Europese regelgeving sowieso gehouden tot het onderhandelen over het realiseren van de interconnectie tussen de netten. Derge-

lijke onderhandelingen zullen wij dan ook zeker voeren van zodra Telenet zijn licentie aanvraagt. Voor ons is de licentie-aanvraag zelfs voldoende om te beginnen onderhandelen. De vergunning hoeft nog niet effectief te zijn toegekend door het BIPT.

De heer Follon : Ik kan bevestigen dat wij volgens de Europese regels verplicht zijn om commerciële interconnectie-akkoorden af te sluiten. Deze interconnectie slaat op de onderlinge connectie tussen twee netten. Op het ogenblik dat beide telefoondiensten aanbieden, zal het immers noodzakelijk zijn dat een abonnee van Belgacom kan spreken met een abonnee van Telenet. Om dat punt draait de hele interconnectieproblematiek.

De heer Deneef : Men kan dit echter met de beste wil geen vorm van samenwerking noemen. U ziet toch waarschijnlijk het verschil tussen het louter naleven van een juridische verplichting en het echte commercieel-operationeel samenwerken.

De heer Follon : Tussen de Europese actoren bestaan op vandaag ook al interconnectie-akkoorden. Maar aan die akkoorden zullen op de dag van morgen meer actoren deelnemen.

De heer Jean-Marie Bogaert : Toch meen ik dat er hier sprake kan zijn van een zekere vorm van samenwerking, en dan meer bepaald op het vlak van de gezamenlijke investeringen die noodzakelijk zullen zijn voor het realiseren van de inter-connectiviteit.

De heer Follon : Een van de zaken die hieromtrent steeds benadrukt worden is dat onze sector nood heeft aan een lange-termijnvisie. Slechts op de lange termijn kan men immers de verhoopte omzet halen, en deze zal dan staan tegenover een aanzienlijke massa aan reeds geïnvesteerd kapitaal. Infrastructuur vereist steeds een dergelijke lange termijn-visie.

Dit in tegenstelling tot bepaalde acties die men op korte termijn kan realiseren, waardoor men korte-termijnomzetten kan realiseren.

De heer Jos Stassen : Ik zou hier toch uiting willen geven aan de verwarring die deze hoorzittingen bij mij teweeg brengen.

Op de hoorzitting met de projectafgevaardigden van Telenet werd het beeld geschetst van een totaal verouderd Belgacom dat de concurrentie zeker niet zou aankunnen. Hetgeen Telenet zou toelaten een aanzienlijk deel van de telefoonmarkt in te pikken.

Op vandaag krijg ik een bijna volledig tegenovergestelde indruk. Belgacom doet zelfs twijfels rijzen aan de levensvatbaarheid van het Telenet Vlaanderen-project.

Ik wil u dus expliciet vragen hoe u de economische haalbaarheid, de rendabiliteit, van een op een ruime markt concurrerend Telenet precies inschat. Waarmee ik meer bepaald bedoel de levensvatbaarheid van een Telenet dat er op gericht is in de eerstkomende jaren zijn winsten te realiseren via zijn telefoondienst.

De heer André Denys : Ik zou een vraag willen stellen die in dezelfde richting gaat. Als u zegt dat u Europeesrechtelijk toch verplicht bent om de interconnectiviteit te realiseren, dan leid ik hieruit af dat Telenet het wellicht niet eens echt nodig heeft om met u samen te werken. Mijn evidente vraag wordt dan welke de troeven zijn waarover u beschikt, en op grond van dewelke u kunt stellen dat Telenet Vlaanderen wel degelijk gebaat zou zijn met samenwerking ? Ik stel deze vraag meer bepaald omdat op de hoorzittingen van vorige week duidelijk werd gesteld dat het inzake telefonie veel beter is om te kunnen starten met nieuwe apparatuur en nieuwe infrastructuur, veeleer dan te werken via het verouderde Belgacom.

De heer Follon : Samenwerking is aangewezen alleen al omdat België voor ongeveer 90% bekabeld is, hetgeen uniek is in de wereld. Dé grote troef van Belgacom is dat het uitgerust is voor tweewegscommunicatie, terwijl de grote troef van de kabelmaatschappijen dan weer gelegen is in de onmiddellijke beschikbaarheid van breedband.

Telefonie is per definitie bi-directioneel, want geënt op het principe dat er even veel opwaarts al neerwaarts verloopt. De werking van de kabelmaatschappijen daarentegen is gebaseerd op het principe dat alles neerwaarts verloopt, en vrijwel niets in opwaartse richting. De beide netten hebben dus zeer specifieke onderscheiden karakteristieken.

Als technicus ligt de oplossing dan voor de hand, daarom ook werden er verkennende gesprekken gevoerd met de kabelmaatschappijen.

De problemen bij deze gesprekken waren echter tweevoudig. Enerzijds tastten we toen nog in het duister betreffende de waaier aan concrete toepassingen, terwijl anderzijds ook commerciële problemen opdoken die te maken hebben met de respectievelijke machtsverhoudingen.

Naar de toekomst toe echter bestaat voor beide systemen de noodzaak om zich middels optische vezels te positioneren en zo meer te kunnen aanbieden. Deze investering is zwaar. Een gezamenlijke planning laat hier sterke kostenbesparing toe.

De heer John Taylor : Ik stel mij dan toch de vraag hoe het komt dat Belgacom zich nooit vroeger gerealiseerd heeft welke immense voordelen er wel verbonden waren aan het bestaan van dat uitgestrekte kabelnetwerk in Vlaanderen. Uiteindelijk kunnen we niet om de vaststelling heen dat Belgacom gewacht heeft op Telenet Vlaanderen vooraleer zelf op de kabel te willen inspelen.

De heer Follon : Ik wil opmerken dat wij zeker niet afwachtend zijn opgetreden met betrekking tot het potentieel van de kabeltechnologie. Nu reeds zijn wij voor de ruggegraat van de interzonale connecties, dit wil zeggen de verbindingen tussen de centrales, voor de volle 100% met optische vezels toegerust.

Ook naar de gebruikers toe, de zogenaamde "corporate klanten", dit wil zeggen het doordringen op het lokale vlak zijn we reeds jaren optische vezels aan het leggen.

Op residentieel niveau daarentegen speelt het reeds eerder door mevrouw Jacobs aangehaalde "kip en ei"-verschijnsel. De investeringen zijn daar immers zeer zwaar en het risico is zeer groot. We weten immers niet met zekerheid welke diensten er morgen zullen worden aangeboden, evenmin weten we wie welke diensten zal nodig hebben.

Voor de residentiële gebruiker gebruiken we dan ook een zeer voorzichtige approach. We pogen de investeringen zodanig te spreiden dat we hoedanook het hoofd boven water zullen kunnen houden. En hierbij denken we zowel in termen van vandaag als van morgen.

Dit lange-termijn denken impliceert echter vooral in de eerste plaats dat je je corporate klanten bedient, hetgeen waar we reeds jaren mee bezig zijn.

De heer Deneef : Naast het aspect technologie is er ook de kwestie van de TV-kabel-distributienetten als dusdanig. Hieromtrent moet u weten dat onze voorganger, de toenmalige RTT, nooit echt de gelegenheid heeft gehad om zich in deze netten te interesseren. Ze zijn immers zeer snel gegroeid, in hoofdzaak uit de gemeenten, maar ook uit een paar privé-bedrijven. Na een vrij korte opstartperiode waren deze netwerken reeds gefinaliseerd en stond de RTT buiten spel. Belgacom is de erfgenaam van deze situatie.

En in de mate dat wij geen eigenaar zijn van het kabelnetwerk, kunnen we alleen maar in termen van samenwerking spreken, en niet in termen van beslissingen. Dit in tegenstelling tot bijvoorbeeld de situatie bij France-Télécom of Deutsche Telekom.

Wel wil ik grif toegeven dat wij de laatste jaren al te veel tijd hebben verloren door omstandigheden en feiten die u allen kent. Zulks is betreurenswaardig, maar het verleden is niet meer ongedaan te maken.

De heer John Taylor : Hoe het ook weze, Telenet Vlaanderen heeft duidelijk gemaakt dat het in de eerste plaats – en op vrij korte termijn – mikt op het potentieel van de spraak- telefonie. Zij berekenden meer bepaald dat ze ongeveer 30% van de huidige Vlaamse Belgacom-gebruikers zouden kunnen weggapen. Als deze verwachting bewaarheid wordt zal zulks toch ongetwijfeld gevolgen hebben voor Belgacom, en dan meer bepaald op het niveau van de tewerkstelling. Momenteel telt Belgacom naar ik meen ongeveer 26.000 werknemers. Telenet Vlaanderen heeft het over de creatie van tewerkstelling, maar het effect op de tewerkstelling binnen Belgacom zal ongetwijfeld negatief zijn.

De heer Deneef : U vraagt ons eigenlijk onrechtstreeks naar onze inschatting van de slaagkansen van het Telenet Vlaanderen-project. Ten persoonlijken titel kan ik u mededelen dat ik wel meen dat de zaak technisch haalbaar zal zijn, maar dat de realisatie van het project het dubbele zal kosten van het bedrag dat nu wordt vooropgesteld. En daar waar US West waarschijnlijk wel het nodige geld heeft om verder te gaan met het project, betwijfel ik of dat ook voor de andere partners geldt.

De heer André Denys : Waarop baseert u zich om te stellen dat de projecties van Telenet voor de helft te laag zijn ingeschat ?

De heer Deneef : Ook wij hebben onze berekeningen gemaakt, en we komen uit op een bedrag van ongeveer 50.000 Belgische frank per abonnee. Telenet daarentegen schat deze kost maar half zo hoog in.

Daarnaast is het telefoon-switchen een zeer ingewikkelde bezigheid. De RTT heeft daarin al 65 jaar ervaring, de kabeluitbaters daarentegen hebben daar helemaal geen ervaring in. Dit laatste kan natuurlijk wel ten dele worden ondervangen doordat US West wél over de nodige basistechnologie beschikt, maar dan nog denk ik dat dit niet zal volstaan.

Ik waarschuw er dan ook voor dat Telenet in de komende jaren nog voor moeilijke situaties zal komen te staan. Maar ik kan er alle begrip voor opbrengen dat u mij tegelijkertijd ziet als zijnde tegelijkertijd rechter en partij. U hoeft mij dan ook niet per sé te geloven op dit vlak, en ik wil ter zake ook helemaal niet proberen u van mijn gelijk te overtuigen.

De heer Joachim Coens : Hoe staat Belgacom tegenover de uitspraak van Europees Commissaris Van Miert die zegt dat partnerships waarbij netwerkexploitanten betrokken zijn, alleen maar toegestaan kunnen worden in de mate dat de diensten worden verstrekt via concurrerende infrastructuren ?

De heer Follon : Ik wil hierbij verwijzen naar hetgeen in de loop van deze hoorzitting reeds door professor Burgelman werd aangehaald. Er is enerzijds de letter van de wet, maar er zijn anderzijds ook de feitelijkeheden. In essentie komt het er op neer dat er in Europa een toestand bestaat van "luister naar mijn woorden, maar let niet op mijn daden".

De Commissie neemt ons inziens frequent beslissingen die flagrant in tegenspraak zijn met haar eigen voorgewende filosofie.

Ik had het daarnet over het Atlas-voorbeeld. Bij dit project hangt de Europese acceptabiliteit gewoon af van de wijze waarop men de zaak voorstelt.

Ons inziens moet dit soort van monsterverbonden worden aangevochten door de kleinere lidstaten binnen de Europese Unie. Ik stel ter zake echter gewoon vast dat de grote machtsblokken binnen de Europese Unie veel meer inspraak hebben dan de kleinere partners.

De heer Joachim Coens : Mag ik er van uitgaan dat u waarschijnlijk wel gelukkig bent met de op stapel staande federale programmawet waarin staat dat de bevoegde federale minister op advies van het BIPT zal bepalen wat de kostprijs is van de universele dienstverlening. De door de nieuwe operatoren te verschaffen bijdrage zou moeten gestort worden in een fonds van waaruit Belgacom gecompenseerd wordt voor zijn verplichte universele dienstverlening.

Gezien wij hier in een vorige hoorzitting gehoord hebben dat de huidige boekhouding van Belgacom feitelijk niet toelaat om een aantal kosten te specificeren, stel ik mij de vraag wat wij ons precies moeten voorstellen bij deze bepaling uit de federale programmawet.

Hoe ziet Belgacom meer bepaald de compensatie voor de door haar te verstrekken universele dienstverlening ? Willen jullie dit bijvoorbeeld beperkt zien tot de spraaktelefonie ?

De heer Follon : Omtrent de universele dienstverlening dient opgemerkt dat de federale regering daar ook maar een van de spelers op het Europese terrein is. Over het universele basispakket dat daar aangeboden zal moeten worden beslist niet alleen Vlaanderen of België ; dat is een Europees gegeven.

In concreto zal het er op aankomen de gepaste afspraken te maken. Hoe die afspraken dan te velde worden ingevuld, zal dan wel een Belgische aangelegenheid zijn. Volgens sommigen kan het mogelijks ook een Vlaamse aangelegenheid zijn, maar daaromtrent heb ik toch mijn twijfels. Enkel binnen dit supranationale afsprakenkader heeft men dus enige speelruimte.

De heer Joachim Coens : Een van de regels binnen dit algemene afsprakenkader zou echter zijn dat de universele dienstverlening moet worden beperkt tot de spraaktelefonie. Huldigt Belgacom ook die stelling omtrent de invulling van de spraaktelefonie ?

De heer Follon : Voor wat ons betreft houden wij er ons aan dat er voor het ogenblik daaromtrent nog discussies lopende zijn binnen de Europese Unie. Op Belgisch niveau is de hoofdbetrokkene hieromtrent vanzelfsprekend het BIPT. Belgacom is slechts één van de geïnteresseerde partijen, maar vanzelfsprekend hebben wij omtrent dit onderwerp reeds een aantal interne besprekingen gehad binnen Belgacom.

De heer Hugo Van Rompaey : Ik constateer dat Belgacom effectief de meest ervaren speler is inzake spraaktelefonie. Maar jullie, evenmin als anderen trouwens, hebben daarentegen vrijwel geen ervaring met de nieuwe diensten, noch ter zake het werkingsveld van de kabeldistributeurs.

Ik stel hierbij vast dat men op het terrein van de potentiële dienstverlening op een zeer dynamische manier met labo-experimenten bezig is. Zo zal er op 24 november eerstkomend een van die experimenten inzake telefonie langs coaxiaalkabel aan het publiek kenbaar worden gemaakt.

Kunt u mij, in het licht van dit alles, meedelen met welke nieuwe dienstverlening Belgacom eerstdaags, t.t.z. binnen een veel kortere termijn dan de vooropgestelde vijf jaar, op de markt zal komen ?

De heer Follon : Qua voorbeelden van nieuwe diensten waarmee wij ons naar de markt richten kan ik bijvoorbeeld de nieuwe comfort-diensten aanhalen. Deze dienstverleningsmogelijkheid is potentieel in onze nieuwe centrales aanwezig. Maar ik geef toe dat we misschien iets te lang gewacht hebben vooraleer ermee op de markt te komen.

Ook bij een dochteronderneming van VTM hebben wij een marktsegmentje ontdekt dat toekomstpotentieel heeft.

Belgacom zal derhalve naar de toekomst toe pogen nog dergelijke segmenten te ontdekken, en zoveel mogelijk van deze kansen te benutten. Inzoverre dat we bepaalde specialiteiten niet in huis zouden hebben, zullen we concreet samenwerken met anderen.

De heer Hugo Van Rompaey : Toch blijft er het probleem bestaan dat u onvoldoende penetrant zult zijn.

De heer Follon : In die specifieke kleine segmenten waarvan ik net enkele voorbeelden heb gegeven, zullen we wel degelijk penetrant zijn.

De heer Hugo Van Rompaey : Maar u kunt toch niet ontkennen dat u met een telefoondraad niet alles kan doen wat met een coaxiaalkabel wél mogelijk is.

De heer Follon : Ik geef toe dat zulks vandaag nog niet kan, maar de techniek staat niet stil. Het kopernet van vandaag kan zaken waar de ingenieurs vijf jaar geleden nog niet durfden van dromen. Zo kunnen wij op vandaag al via de gewone koperdraad over een afstand van anderhalve kilometer beelden met studiokwaliteit overbrengen.

De heer Karel De Gucht : Een afstand van anderhalve kilometer kan toch nauwelijks als een indrukwekkende prestatie worden aanzien. U kunt de fysische beperktheid van uw kopernet toch moeilijk ontkennen ?

De heer Follon : Toch evolueert onze technologie sprongsgewijs. Kort geleden nog bedroeg de afstand die wij konden halen nog maar een kleine honderd meter, vandaag reeds anderhalve kilometer. Wie kan dus voorspellen wat de toekomst zal brengen. Op de lange afstand geef ik toe dat we zeker nog voor grote uitdagingen staan. Maar daarbij mag niet vergeten worden dat de backbone van onze nieuwe netwerkarchitectuur reeds volledig gemoderniseerd is. En ook onze klassieke "kopermijnen" zullen wij zo optimaal mogelijk aanwenden.

De heer Deneef : Ik wil hierbij ook nog eens de aandacht vestigen op het verschijnsel "ISDN", dat volgens mij "the next big thing" wordt. Voor een keer ligt Europa trouwens ter zake voor op de Amerikanen. ISDN biedt tot nog toe ongekennde mogelijkheden. De lijnen waarvan gebruik gemaakt wordt zijn de bestaande lijnen, via de digitalisering van de Belgacomcentrales – die nu volop bezig is, en volgend jaar voltooid zou moeten zijn – kan er nu digitaal in plaats van analoog worden gewerkt.

De ISDN-technologie biedt verschillende voordelen, zo onder andere de grotere snelheid, de mogelijkheden voor video en dergelijke meer. Dit is vooral van belang omdat iedereen zich tegenwoordig blijkbaar vastpint op de bandbreedte. Men stelt dat video-beelden een enorm debiet vereisen, waardoor de bandbreedte – figuurlijk gesproken de breedte van de buis – moet worden verhoogd. Op grond hiervan wordt dan doorgaans

gesteld dat de kabelmaatschappijen ter zake een voordeel hebben waartegen niet te concurreren valt.

Deze redenering klopt dus niet. Men kan immers zorgen dat men via de zogenaamde digitale compressie substantieel meer informatie doorgeeft binnen eenzelfde bandbreedte. En precies op dit domein boekt men op de dag van vandaag een enorme vooruitgang.

Ik voorzie dat wanneer de vooruitgang in de digitale compressietechnieken aan hetzelfde tempo als vandaag voortgaat, we over een goede vijf jaar wel degelijk in staat zullen zijn om beelden van een goede kwaliteit over te brengen. Ik ben het dan ook helemaal niet eens met die mensen die zeggen dat we qua bandbreedte reeds bij voorbaat verslagen zijn door de kabelmaatschappijen. De Baby Bells waarmee we in gesprek zijn geweest delen trouwens die mening.

Omwille van het potentieel van ISDN zullen we ook vanaf volgend jaar ISDN aanbieden aan het hogere segment van de residentiële markt, uiteraard tegen verlaagde prijzen. Diensten die zullen worden aangeboden omvatten onder andere de Smartphone, en de veralgemening van Internet. Voor dat alles bestaan zeer concrete plannen die we binnen de twaalf maanden hopen te realiseren. We zullen dus zeker geen vijf jaar moeten wachten met onze marktdoorbraak.

De heer John Taylor : U meent dus werkelijk dat de ISDN-techniek u de mogelijkheid zal bieden om concurrentieel met het breedbandnet van de kabel te werken ?

De heer Deneef : Dat geldt inderdaad voor vele toepassingen. Voor een echt interactief Internet met bewegende beelden, en bijvoorbeeld ook video-conferenties en dergelijke meer zal zulks zeker het geval zijn. Maar dit zal niet gelden voor het doorsturen van eigenlijke televisiezenders.

De heer John Taylor : Maar als u stelt ook in het omroepsegment actief te willen zijn ; hoe gaat u dat dan realiseren ?

De heer Deneef : Dat hangt af van het gegeven of we tot samenwerking kunnen komen, dan wel of we in een meer concurrentiële situatie zullen moeten opereren.

De heer John Taylor : Mag ik daaruit afleiden dat Belgacom zulks alleen niet zou aankunnen ?

De heer Follon : We kunnen zulks wel aan zoverre het gericht potentieel betreft. We zullen ons met andere woorden op dat ogenblik de vraag moeten stellen waar onze belangrijkste potentiële klanten op dit domein zich situeren. We zullen moeten nagaan waar er reële interesse is. We mogen er dan ook geredelijk van uitgaan dat het hier niet de zappende residentiële gebruiker zal zijn die onze prioritaire doelgroep zal uitmaken. Voor die laatste categorie zullen we trouwens wél op breedband aangewezen zijn.

De heer Fred Dielens : Ik moet toegeven dat de tegenstrijdige uitleg over de capaciteiten van de onderscheiden systemen, die mij door de respectievelijke technici in de verschillende hoorzittingen werd verstrekt mij – als niet technicus – toch met heel wat twijfels achterlaat.

Een zaak is me echter wel duidelijk bijgebleven, namelijk dat de ruggegraat zoals Telenet die ambieert het project een geweldige voorsprong zou geven vis à vis het huidige Belgacom-net, alleen al omdat zij slechts met een 26 kopstations zouden moeten werken, terwijl Belgacom per centrale slechts een goede 15.000 abonnees kan concentreren.

Aangezien de kopstations van Telenet in staat zouden zijn om honderdduizenden abonnees tegelijk op te vangen ligt het voor de hand dat het Telenet-telefoonnet hierdoor een bijzonder sterk concurrentieel voordeel zou verwerven. Dit zou tot gevolg kunnen hebben dat Belgacom zware klappen te incasseren krijgt. Klopt dit met uw inschatting ?

De heer Follon : Het getal van 15.000 abonnees dat u citeert betreft alleen onze allereerste elektromagnetische centrales, waarvan de laatste dit jaar nog buiten dienst zal worden gesteld. De nieuwere centrales hebben een veel grotere capaciteit.

Ten tweede wil ik opmerken dat wanneer men het heeft over honderdduizenden abonnees per kopstation, men niét over telefonie spreekt, maar wel over de verdeling van TV-beelden naar abonnees.

De heer Fred Dielens : Maar over een jaar of twee zal zulks toch ook gelden voor de telefonie.

De heer Follon : Over twee jaar zal zulks effectief kunnen. Op vandaag zijn wij zelf trouwens al bezig met ATM-technieken. Hierbij wordt de kernintelligentie van een centrale op een ongehoorde manier geconcentreerd, waardoor het mogelijk zou moeten worden om met een 20 à 30 centrales heel België te dekken tegen het jaar 2000. Maar vanzelfsprekend vergt zulks bijzonder zware investeringen.

Daarnaast zal ook de randintelligentie van onze bestaande, over heel het land verspreide, centrales doorstromen naar onze abonnees. Het doorsturen van deze gebruiksin-telligentie zal de multi-mediadiensten per definitie doen toenemen.

Ik ben het dus eens met de vraagsteller dat we naar een sterkere concentratie van het aantal abonnees evolueren, maar dan via een ander intelligentie-systeem in de centrales. Men moet er immers voor zorgen dat die intelligentie de abonnees bereikt.

Ik blijf er echter bij dat als je het vandaag over concentratie hebt, dit dan zeker nog niet de telefonie-concentratie kan betreffen.

De heer Emiel Verrijken : In de pers zijn berichten verschenen als zou telecomconsultant Mercer Management Consulting het project Telenet Vlaanderen als niet-leefbaar hebben bestempeld. Men ging hierbij zelf zo ver te stellen dat het kabelsysteem waarlangs Telenet wil opereren niet geschikt zou zijn voor telefonie. Ter staving haalde men een Engels voorbeeld aan waarbij dit systeem met zeer weinig succes werd gebruikt. Hebt u omtrent deze persberichten een opinie ?

De heer Follon : Ten eerste wil ik formeel stellen dat deze perscampagne zeker haar origine niet vindt bij Belgacom. Ten tweede is het zo dat op het louter technische vlak de overgang van de kabel naar de geconcentreerde kabel, van het systeem met het geconcentreerd aantal gebruikers naar de individuele abonnees, steeds dient te worden bewerkstelligd via een interface, een overgang. En dit ongeacht of men nu met koperkabel, coaxkabel of optische vezel werkt. Deze interface is technisch steeds mogelijk, maar aan elke techniek is wel degelijk ook een prijskaartje verbonden. En hoe meer men zal concentreren, hoe duurder dit specifieke onderdeel zal worden. Hierbij dient echter wel opgemerkt dat die prijzen in de toekomst zullen dalen.

De heer Emiel Verrijken : Het voornoemde consultingbureau blijkt ook te beweren dat US West uiteindelijk slechts zou meedoen met de bedoeling een solide marktpositie te verwerven, om dan van daaruit het hele netwerk van de kabelmaatschappijen finaal te kunnen uitschakelen.

De heer Follon : Ongetwijfeld speelt het element marktbezetting in heel deze zaak een rol. Brussel, en niet België, is voor de Amerikanen qua marktbezetting van zeer groot belang. Hoe zij deze bezetting kunnen realiseren is voor hen bijkomstig. Zij willen niets anders dan een telecom-autosnelweg te verwerven. Pas in een verder stadium zullen ze zich richten op de benedenwaartse markten.

De heer Deneef : Hier speelt de techniek van "de voet tussen de deur". Dat is trouwens een trend die kenschetsend is voor alle Baby Bells, en die niet alleen aan US West kan worden toegeschreven. Ook AmeriTech heeft min of meer die intentie, maar het intreden in ons kapitaal is toch een zeer verschillende aanpak van de problematiek.

De heer Karel De Gucht : Bij dit gesprek bevinden we ons eigenlijk in een soort "Dr. Jekyll en Mr. Hyde"-situatie. Belgacom is immers momenteel geen echt privé-bedrijf, hoewel het juridisch wel die vorm heeft. De minister onder wiens bevoegdheid Belgacom valt is dezelfde die het BIPT onder zijn bevoegdheid heeft. Dit schept toch zekere onduidelijkheden binnen de huidige situatie. Binnen deze beperkingen zou ik toch enkele vragen willen stellen.

De eerste handelt over de interconnectie, in de zin van het koppelen van de netten en het behoud van het nummer. Het klopt dat u hiertoe verplicht bent door de Europese Unie. Maar binnen de hoeveel tijd, eenmaal er een vergunning werd aangevraagd, kan dat concreet afgerond worden ? Naar ik mag aannemen kan zulks ten zeerste in de tijd gerokken worden ?

Ten tweede zijn er de onderhandelingen, of gesprekken, tussen Belgacom en Telenet-in-wording. Waarover handelen deze, en hoever staat het ermee ?

Ten derde beweert u stellig dat men de netten beter zou koppelen. De heer Follon beweerde ter zake dat alhoewel dit strikt juridisch verboden is, er binnen de wet toch een zekere latitude zou bestaan die meer op maat van de grote landen geschreven is. U hebt dergelijke gesprekken in Wallonië. Op welbepaalde tijdstippen zou u met resultaten naar buiten treden. Bij mijn weten zijn deze tijdstippen echter reeds voorbij en werd nog steeds niets naar buiten gebracht. Botst u in Wallonië misschien op de beperkingen die door de wet worden opgelegd ?

Ten slotte ligt het in uw bedoelingen uw eigen net de mogelijkheden te geven die ook Telenet ambieert. Dit laatste wel in functie van de investeringen die qua netaanpassing zouden moeten gebeuren. Het gaat hierbij inzake Telenet Vlaanderen over de zes miljard voor de klassieke moderniseringsinvesteringen waar men het altijd over heeft, te verhogen met negen miljard frank voor de verdere opwaardering en de ruggegraat. Ingeval u met het Belgacom-netwerk hetzelfde wil bekomen, hoeveel moet u dan investeren om die doelstelling te bereiken ?

De heer Follon : Interconnectie is voor mij in eerste instantie een aangelegenheid van het BIPT. Het opstellen van regels moet via "open net provisioning" gebeuren. Op basis van de kostprijs – want we moeten toch steeds concurrentieel blijven – zullen nadere toepassingsregels (manier waarop, voorwaarden waaraan) worden opgesteld door het BIPT.

Op basis van deze door het BIPT opgestelde regels zal er dan moeten worden gepraat tussen Belgacom en de andere operatoren ; Telenet Vlaanderen, Mobystar en dergelijke meer. Wij hebben trouwens op vandaag al dergelijke interconnectie-besprekingen moeten voeren met Proximus.

Wat het behoud van het nummer betreft moet ik constateren dat zulks tot op heden technisch niet mogelijk is. We zijn nog jaren verwijderd van het wereldwijde behoud van het nummer.

De heer Karel De Gucht : Het gaat hier wel enkel over het behoud van het nummer in Vlaanderen.

De heer Follon : Zelfs dat is op vandaag technisch niet mogelijk. Als bij ons een abonnee verhuist en hij komt daardoor bij een andere centrale terecht, dan moet hij al van nummer veranderen.

De heer Karel De Gucht : Maar dat komt toch doordat niet al uw centrales gedigitaliseerd zijn.

De heer Follon : Neen, dat heeft daarmee niets te maken. Ook bij gedigitaliseerde centrales moet je van nummer veranderen. Het spreekt toch voor zich dat, mocht dit geen problemen stellen, we dit als Belgacom toch zelf al lang zouden hebben gedaan.

Op een bepaald ogenblik is het echter geen probleem van switching meer, maar raken we aan het probleem van het beheer van het gehele pakket, de database. Dat kan evidentierwijze niet gratis gebeuren. Het is dus enkel in zoverre men bereid is om ervoor te betalen dat nummeroverdracht zal mogelijk zijn. Op vandaag is zoiets door de zeer ongunstige prijs-kostenverhouding gewoon niet te verkopen als commerciële dienst.

Wat de besprekingen tussen Belgacom en Telenet betreft ; deze zijn op vandaag opgeschort in afwachting van het ogenblik dat we als volwaardige partners aan tafel kunnen gaan zitten. Dit ogenblik zal gekomen zijn wanneer Telenet Vlaanderen van het BIPT zijn vergunning krijgt. Pas dan kunnen we immers optimaal met elkaar werken. Welke richting de onderhandelingen zullen uitgaan is vanzelfsprekend een andere vraag.

De situatie in Wallonië die u aanhaalt heeft niets te maken met de contraintes die de wetgeving ons oplegt. Dat is namelijk een probleem dat zich pas kan stellen als het akkoord afgesloten is. Dan pas zullen we moeten zien hoe we dit samenwerkingsakkoord via het BIPT bij de Europese Unie kunnen verrechtvaardigen.

De heer Deneef : Einde deze maand hebben wij een beslissende vergadering met het Syndicat d'Etudes Télécom Wallon. En voor wat de opschorting van de gesprekken met Telenet betreft ; ook met Mobystar voeren wij geen gesprek vooraleer ze een vergunning bekomen hebben. Wij blijven dus consequent in onze redenering.

De heer Follon : U zult mij verontschuldigen dat ik geen antwoord wens te geven op uw vraag naar de investeringen in ons net. Deze informatie publiek maken zou immers onze onderhandelingspositie tegenover onze toekomstige partners in het gedrang brengen.

Wat ik u wel kan meedelen is dat we met onze Amerikaanse partners tot concrete afspraken zijn gekomen omtrent de voorwaarden onder dewelke Belgacom aangenomen wordt.

De heer John Taylor : Als ik het goed heb begrepen is het zeer moeilijk een nummer te bewaren als men afhankelijk is van een andere operator.

De heer Follon : Dat klopt. Een mobilfoonoperator is eveneens een andere operator, ook daar krijg je dus een ander nummer.

De heer Karel De Gucht : Als een systeem als Telenet kan draaien op een luttele 15 à 20 kopstations, tegenover enkele honderden van Belgacom op datzelfde grondgebied, dan lijkt het mij evident dat je in het eerste geval minder van centrale verandert.

De heer Follon : Maar op vandaag kan zulks niet.

De heer Karel De Gucht : Ik denk dat het probleem van het nummerbehoud veeleer bij Belgacom ligt dan omgekeerd. Ik geloof dat u de mogelijkheid van het nummerbehoud bewust beperkt omdat u de zaak symmetrisch wil houden.

De heer Follon : Ondanks het feit dat ook wij spelers zijn in het telecomspel wil ik duidelijk stellen dat dit niet waar is. U kunt dezelfde vragen trouwens aan de onverdachte personen van het BIPT stellen.

De voorzitter : Er werd u daarnet meerdere keren de vraag gesteld naar de constructie met de Waalse intercommunales. Voor wat betreft de Vlaamse intercommunales of de structuur Telenet is het blijkbaar essentieel dat er eerst een vergunning zou zijn vooraleer men verder onderhandelt. Het feit dat er voorlopig nog geen juridische structuur bestaat blijkt hierbij van ondergeschikt belang te zijn. Tenzij mij iets ontgaan is, bevinden de Waalse intercommunales zich momenteel toch in precies dezelfde situatie als de Vlaamse intercommunales. Wat laat Belgacom dan toe om wél met hen verder te onderhandelen ? Waar ligt het verschil met Vlaanderen ?

De heer Deneef : We hebben het hier gewoon niet over hetzelfde. De Waalse intercommunales hebben het over een mogelijke samenwerking, stemtelefonie uitgezonderd. In die situatie hebben ze dan ook geen vergunning van het BIPT nodig. Met onze stap voor stap uitbouw van de optische ruggesgraat worden de intercommunales dus geen telefonie-operators. Ze kunnen enkel gemakkelijker beelden uitwisselen.

De voorzitter : Juridisch gezien gaan zij dus lijnen verhuren aan Belgacom ?

De heer Deneef : Niet noodzakelijk. Zowel zij als wij hebben stukken van de optische vezels, we zijn dus wederzijds afhankelijk van elkaar en kunnen gezamenlijk investeren.

De voorzitter : Dan blijft het juridisch probleem toch gesteld ?

De heer Follon : Terwijl er aan Vlaamse kant de afspraak werd gemaakt om de gesprekken voorlopig op te schorten, moet worden vastgesteld dat er ook in Wallonië nog geen grote samenwerking is tot stand gekomen. Er wordt daar veeleer stapsgewijs gewerkt. Misschien zullen we in beide gewesten wel hetzelfde einddoel bereiken, maar niet noodzakelijk via dezelfde middelen. Deze situatie is typisch Belgisch.

De voorzitter : U hebt zelf gezegd dat marktbezetting bijzonder belangrijk is. Dat men als het ware staat te trappelen om naar 1998 toe in deze streek, dit landje, de markt te bezetten. Ik leidt daaruit af dat er hoe dan ook een concurrerende operator voor Belgacom zal komen tegen 1998.

De heer Follon : Dat is op tot op heden al het geval.

De voorzitter : Hebt u wat dat betreft een bepaalde voorkeur ? Ik kan mij namelijk niet van de indruk ontdoen – en ik speel nu even advocaat van de duivel – dat Belgacom er eigenlijk liefst voor zou zorgen dat de potentiële concurrent zich zo laat mogelijk op de markt zou kunnen voorbereiden. Hetgeen misschien te begrijpen valt omdat Belgacom zelf momenteel een maatschappij in volle herstructurering is. Misschien heeft zij tijd nodig om voldoende slagvaardig te worden. Eén van die potentiële concurrenten zou Telenet Vlaanderen kunnen zijn samen met een ander type van operator. Is mijn indruk dat u die tijd nodig hebt juist, en poogt u daarom een constructie Telenet Vlaanderen af te remmen ?

De heer Follon : Onze grootste concurrenten bezetten op vandaag al de markt, via onder andere de gehuurde lijnen. Via dergelijke huurlijnen worden we nu al op onze

thuismarkt aangevallen door British Telecom, France Télécom en dies meer. Dat is de concrete werkelijkheid. Onze sterkste concurrenten zijn vandaag al actief in de aantrekkingspool Brussel, die ze willen gebruiken als invalshoek voor Europa.

Als wij op heden in herstructurering zijn, is dat dan ook niet omdat van Telenet Vlaanderen ons in de toekomst eventueel zou kunnen beconcurreren, maar wel omdat we tot vandaag binnen België al heel wat concurrenten hebben.

Binnen onze nieuwe structuur is de internationale markt dan ook zeer sterk aanwezig. We hebben daar aparte afdelingen voor opgericht. We herstructureren Belgacom dus om ons te kunnen verdedigen op alle plaatsen waar we aangevallen worden. In eerste instantie naar de buitenlandse operatoren toe, en ook naar de toekomst toe.

**HOORZITTING MET DE HEREN BEN VAN HOUTTE EN MARC DE BACKER
VAN HET DIRECTORAAT-GENERAAL XIII (TELECOMMUNICATIE)
VAN DE EUROPESE COMMISSIE**

De heer Hugo Van Rompaey : Daar waar in Vlaanderen wordt geopteerd voor het strikt naleven van de richtlijnen van de Europese Unie terzake concurrentie in de telecomwereld, blijkt Belgacom voor het zuiden van het land iets geheel anders in gedachten te hebben, te weten een samenwerkingsverband met de intercommunales. Hoe schat u de kansen van dit samenwerkingsverband in om aanvaard te worden op het niveau van de Europese Commissie ?

De heer Van Houtte : Ik zal een poging doen om op deze vraag een antwoord te geven, dat vanzelfsprekend niet een eenvoudig "ja" of "nee" kan zijn. We spreken hier namelijk over een hypothese, waarop we zeker niet kunnen vooruitlopen. Het antwoord dat ik zal geven zal derhalve zeer zeker genuanceerd moeten zijn.

In de eerste plaats is er de mogelijkheid dat er op technisch vlak wordt samengewerkt. Dat is op zichzelf iets dat moet worden geëvalueerd in functie van de invloed op de concurrentie dat zulks kan hebben, en in functie van het voordeel dat de betrokken partijen er uit halen. Over deze eventualiteit zal op tijd en stond moeten nagedacht worden. We kunnen zulks in elk geval niet a priori uitsluiten.

Een ander hypothese is die waarin de samenwerking zodanig intens zou zijn dat concurrentie erdoor wordt uitgesloten. Concreet zou zulks betekenen dat Belgacom en Telenet Vlaanderen niet langer als concurrenten zouden optreden op de markt. Op dat vlak is de Commissie – en ik benadruk dat ik hier zeker niet wil vooruitlopen op enigerlei beslissing die zich ooit zou opdringen – zeer sterk van mening dat de effectieve concurrentie moet worden gewaarborgd.

Ik kan zulks staven aan de hand van een voorbeeld dat ook reeds door de vertegenwoordigers van Belgacom werd aangehaald. Atlas, de samenwerking tussen France-Télécom en Deutsche Telekom. De Commissie heeft daar enerzijds een open houding tegenover aangenomen ter zake de gevolgen van die samenwerking op globaal vlak. Het gaat daar immers om een samenwerking tussen operatoren die het mogelijk maakt dat multinationale ondernemingen zeer doorzichtige diensten krijgen. Atlas staat daardoor bijvoorbeeld in concurrentie met British Telecom. Anderzijds zijn er de gevolgen op lokaal vlak. En daar ligt de zaak veel moeilijker. De Commissie heeft vastgesteld dat het samengaan van Deutsche Telekom en France-Télécom zou leiden tot concurrentievervalsing op de nationale markten voor datatransmissie. Commissaris Van Miert heeft ter zake het been stijf gehouden. Hij heeft zeer duidelijk gesteld dat op dat vlak samenwerking onaanvaardbaar zou zijn. Zolang de ontwikkeling van concurrentie op de Duitse markt niet geregeld is, kunnen we derhalve zeker niet toestaan dat Deutsche Telekom en France-Télécom hun data-netwerken zouden samenvoegen.

Hét kernpunt van mijn antwoord is derhalve dat de vrije concurrentie op lokaal vlak moet worden gewaarborgd.

Ik wil terzake ook wel aanstippen, dat naar mijn aanvoelen, een eventuele samenwerking tussen Belgacom en Telenet Vlaanderen toch wel wat moeilijk in de markt zou liggen, omdat het in beide gevallen gaat om gelijkaardige toegang tot de eindgebruiker. En dat is uiteraard de meest kostenintensieve tak van de telecomcommunicatie. Daar zal dan ook concurrentie het moeilijkst spontaan ontwikkeld worden, als niet in rechte gewaarborgd wordt dat er concurrentie komt. De Commissie zal er dan ook maar moeilijk een positieve houding tegenover kunnen aannemen.

Nog een laatste punt tenslotte. De consequentie van een zeer intense samenwerking tussen Belgacom en Telenet Vlaanderen zou finaal zijn dat er bijzonder weinig potentiële concurrenten zouden overblijven op de desbetreffende markt. Wie zou er daar immers nog gaan concurreren ? Wie zal er meer bepaald op de Belgisch-Vlaamse markt infrastructuur-concurrentie aanbieden ? Dat is hier zeker geen evidentie. In ander landen zien we dat de nutsbedrijven zoals bijvoorbeeld spoorwegen of elektriciteitsmaatschappijen als concurrenten voor telecom optreden. In Vlaanderen zijn de omstandigheden echter anders en een goedkeuring van een dergelijk verregaand samenwerkingsverband zou bijzonder moeilijk liggen. Maar, ik herhaal, ik wil hiermee op geen enkele wijze vooruitlopen op enigerlei beslissing die zich ter zake ooit zou opdringen. Als het probleem zich stelt, dan zal de hele zaak grondig worden onderzocht op basis van het dossier.

De heer Emiel Verrijken : De Europese liberalisering voorziet in essentie in twee data, te weten 1 januari '96 en 1 januari '98. We zijn hier vandaag bijeen om een voorstel van decreet te behandelen dat anticipeert op de eerstgenoemde datum, in de zin dat het de kabelmaatschappijen toelating wil geven om in een ruime communicatievennootschap te stappen, en in een later stadium (namelijk na einde 1997) ook aan spraaktelefonie te gaan doen. Kunt u ons uw mening geven over de imperatieve aard van deze data ?

De heer Van Houtte : Over het concrete dossier en de concrete parlementaire timing kan ik als ambtenaar vanzelfsprekend geen appreciatie geven. Het betreft hier namelijk in wezen een politieke afweging.

Wel kan ik u mededelen dat het standpunt van de Commissie is dat 1 januari 1998 een limietdatum is. Wat er vroeger gebeurt, wordt vanzelfsprekend wel aangemoedigd. Er is in die tussenliggende periode echter nog geen juridische verplichting. Het gaat dan om beslissingen die de nationale overheid moet nemen in het licht van de door haar te maken appreciatie.

De heer Emiel Verrijken : Op 1 januari 1996 ontstaat er voor de kabel hoedanook een nieuwe juridische toestand, die het dan toch wel imperatief maakt om het decreet minstens voor die datum gestemd te hebben.

De heer Van Houtte : Wat kabelinfrastructuur betreft, moeten de nationale overheden effectief de belemmeringen ten laatste op 1 januari '96 opheffen. Maar of dat inhoudt dat er vanaf die datum ook inderdaad een andere concurrent zal opdagen is weer een heel andere zaak. Maar in elk geval mag er geen wettelijke belemmering meer bestaan om op die markt te treden.

De heer Jos Stassen : Ik zie toch een zekere paradox in de politiek van de Europese Commissie. Zowel door professor Burgelman als door de vertegenwoordigers van Belgacom werd er op gewezen dat liberalisering en concurrentie in een eerste fase wel aanleiding geven tot een "boom" in de geliberaliseerde domeinen, maar dat er op middellange termijn opnieuw een tendens tot concentratie groeit bij de bedrijven. Is het concurrentiebeleid van de Europese Commissie dan niet ietwat contraproductief als we zien dat het op termijn aanleiding kan geven tot het ontstaan van oligopolies.

De heer Van Houtte : Het is inderdaad zo dat we in andere sectoren het door u aangehaalde feitenverloop kunnen constateren. Dikwijls is er eerst een opleving van de concurrentie, die daarna gevolgd wordt door een zekere herconcentratie. Dat is een herstructureringsproces dat we o.a. in de luchtvaartsector, maar ook in andere sectoren aantreffen.

Dit is in feite niet meer dan de normale consequentie van het feit dat de markt waarop men opereert vergroot. In plaats van op een kleine nationale markt te werken, worden de ondernemingen nu gedwongen om op te treden op een markt van meer dan 300 miljoen potentiële klanten. Dat is een markt van geheel andere dimensies dan de oude markt die men gewoon was.

Naar mijn aanvoelen bestaat er dus inderdaad een zekere tendens tot herconcentratie, een tendens tot oligopolie zo u wilt. Dat betekent echter niet dat de concurrentie zou verminderen. Integendeel wat we zien is dat de overblijvende ondernemingen elkaar op een veel intensievere manier gaan beconcurreren. Opnieuw kan de luchtvaart hier als voorbeeld gelden. In Europa had men vroeger een dertigtal luchtvaartmaatschappijen met een zekere omvang, en zoals we nu allemaal kunnen vaststellen groeien diverse groepen naar elkaar toe. We zien nu dat waar in elke lidstaat één maatschappij het vroeger voor het zeggen had, de consument nu een keuze heeft tussen verschillende maatschappijen die elkaar beconcurreren. Het totale aantal operatoren vermindert op Europees vlak, maar diegene die overblijven gaan elkaar met meer kracht dan vroeger bekampen.

Het is derhalve een proces dat in aantallen uitgedrukt niet noodzakelijk betekent dat de concurrentie zich steeds maar blijft ontwikkelen. Er ontstaat op termijn wel degelijk opnieuw enige vorm van concentratie. Maar de situatie voor de verbruiker verbetert, want hij krijgt een reële keuze tussen krachtiger concurrenten.

De heer Jos Stassen : Is dat geen eerder theoretisch standpunt ? Zullen er in de praktijk toch geen prijsafspraken tot stand komen tussen bepaalde zeer grote concentraties, waardoor quasi-monopolies zullen ontstaan. Vanzelfsprekend zal men wel steeds het bestaan van dergelijk afspraken ontkennen, en vermijden dat het monopolie geformaliseerd wordt, maar de facto zullen dergelijke situaties zich ongetwijfeld voordoen.

De heer Van Houtte : Eén van de doelstellingen van het regelgevend kader dat we ontwerpen, is precies ervoor te zorgen dat concurrenten zich werkelijk kunnen ontwikkelen tot reële alternatieven. Een specifiek gevaar is dat ze wel op papier kunnen bestaan, maar dat ze moeten functioneren onder de paraplu van een dominante onderneming.

Als voorbeeld kan hier gelden de situatie die zich in Engeland voordoet. British Telecom is meer dan tien jaar na het opengooien van de markt nog steeds de dominante onderneming. En diegenen die concurreren met British Telecom, d.w.z. in de eerste plaats Mercury, hebben binnen het concurrentieel kader het voordeel dat ze een prijsleider kunnen volgen. Ze bevinden zich zo in een zeer comfortabele situatie, in de zin dat ze onder de paraplu van British Telecom ook een graantje kunnen meepikken van de markt.

Waar we naartoe willen – en dat hangt samen met de herstructurering op Europees vlak – is niet de situatie van één grote en een paar kleintjes, maar dat we verschillende groten hebben die elkaar overal bekampen. Dan heb je niet meer die paraplu-situatie, waarin één marktleider, zelfs binnen een concurrentieel systeem, toch nog de marktvoorwaarden kan bepalen. Dit streeft de Europese Commissie na.

Het zou vanzelfsprekend een kristallen bol vragen om te zien wat dat zal geven in de telecomunicatiesector, maar we merken toch dat deze evolutie in andere industrieën wel degelijk is waar te nemen.

De heer Jos Stassen : Het lijkt mij persoonlijk weinig zinvol dat Telenet Vlaanderen nog eens een eigen glasvezelring zou aanleggen, daar waar Belgacom beweert toch reeds over een dergelijk backbone te beschikken. Als Belgacom en Telenet zouden samenwerken op het vlak van de infrastructuur zou zulks tot een enorme besparing betekenen. Zou de Commissie een dergelijke samenwerking niet kunnen gedogen in de mate dat ze garanties heeft dat er wel degelijk wordt geconcentreerd op het vlak van de diensten ? Ik denk dat dergelijke dienstenconcurrentie de prijs/kwaliteitsverhouding voor de gebruikers sterk zal verbeteren, voor zover er in de diensten tenminste geen concentratie van bedrijven ontstaat.

De heer Van Houtte : Uw vraag komt er in essentie op neer of samenwerking op het vlak van infrastructuur kan, als de concurrentie op het vlak van de diensten gewaarborgd blijft.

Onze ervaring daarbij is dat dienstenconcurrentie op dit ogenblik al bestaat op heel wat domeinen. Bijvoorbeeld : de datatransmissie en andere diensten met toegevoegde waarde. Dergelijke concurrentie bestaat natuurlijk wel nog niet op het vlak van de spraaktelefonie.

Onze indrukken hieromtrent zijn dubbel. Enerzijds is er opnieuw het paraplu-fenomeen : er komen operatoren op de markt die functioneren onder de paraplu van een dominante operator, en zich automatisch richten op die marktleider. Anderzijds betekent het ontbreken van echte infrastructuurconcurrentie een rem op de ontwikkeling van reële dienstenconcurrentie. Als dienstaanbieders een beroep doen op huurlijnen van andere ondernemingen, zijn die huurlijnen doorgaans zeer duur, niet snel beschikbaar, en soms van slechte kwaliteit.

Onze ervaring is dat dienstenconcurrentie op papier bestaat en zich ook in de praktijk al een beetje aftekent. Maar al bij al blijft ze toch wel een beetje teleurstellend, en vormt ze niet echt een alternatief voor de reële concurrentie van zowel diensten als infrastructuur. De optimale oplossing ligt derhalve in het invoeren van infrastructuurconcurrentie op de markt.

De heer John Taylor : Mijn vraag betreft de verhouding van de regulator tot Telenet Vlaanderen. Het BIPT hangt uiteindelijk af van dezelfde minister als degene die de voorgedij uitoefend over Belgacom. Maar zelfs al mocht het BIPT onder een andere federale minister vallen, dan nog stel ik mij de vraag of het niet beter ware dat dit regelgevend geheel apart van de overheid zou staan, zowel van de federale als van de regionale overheden.

De heer Van Houtte : Het standpunt van de Commissie ter zake is dat er reële, effectieve onafhankelijkheid moet zijn. Die kan op verschillende manieren vorm krijgen. Ik kan mij vanzelfsprekend moeilijk uitspreken over specifieke situaties op dat vlak. Wel gaan we een voorstel doen in de herziening van de ONP-richtlijnen, om die effectieve onafhankelijkheid duidelijker te maken.

De heer John Taylor : In de situatie dat één en dezelfde minister via zijn voorgedij over verschillende instellingen onrechtstreeks kan ingrijpen op het concurrentieel gegeven, kan er toch geen sprake meer zijn van enige reële onafhankelijkheid. De Europese Commissie ziet daar toch op toe veronderstel ik ?

De heer Van Houtte : Er bestaat een verplichting voor de lidstaten dat ze een reële onafhankelijkheid moeten doorvoeren. De Commissie heeft de verantwoordelijkheid voor het toezicht op Europese wetgeving. Indien een lidstaat een inbreuk begaat die ze zelf niet tijdig rechtzet, dan moeten wij langs juridische weg tussenkomen. Op dit ogenblik is dit niet het geval in België. Over verdere evoluties kan ik mij vanzelfsprekend niet uitspreken.

De heer John Taylor : Stel dat men inderdaad zou vaststellen dat er geen reële onafhankelijkheid bestaat. Is de procedure die daartegen moet gevoerd worden dan snel, of kan het jaren duren vooraleer zulks resultaten oplevert ?

De heer Van Houtte : De procedure is inderdaad wat omslachtig, en kan dus enige tijd in beslag nemen.

De heer John Taylor : Kan zoiets tot een paar jaar oplopen ?

De heer Van Houtte : Dat kan inderdaad enkele jaren duren.

De heer John Taylor : Dat kan toch een belangrijk gegeven zijn m.b.t. de overleving van een nieuwe maatschappij.

De heer Jean-Marie Bogaert : Wat is de mening van de Commissie omtrent de uitspraak dat de realisatie van het Telenet Vlaanderen-project zou leiden tot een de facto monopolievorming op het vlak van distributie via de kabel. Het feit dat we van de kabelmaatschappijen en hun infrastructuur gebruik maken, lijkt inderdaad te leiden tot een de facto monopolisering van het gebruik binnen Telenet Vlaanderen. Meent u dat die uitspraak juist, dan wel fout is ?

De heer Van Houtte : Spreekt u hier nu over de distributie van TV-signalen of van telecommunicatiesignalen ?

De heer Jean-Marie Bogaert : Over telecommunicatie.

De heer Van Houtte : Het standpunt van de Commissie is dat ten allen tijde effectieve concurrentie van telecommunicatiesignalen mogelijk moet zijn. Als ten gevolge van een samengaan van Belgacom en Telenet-Vlaanderen die effectieve concurrentie niet gewaarborgd is, dan zou er een situatie ontstaan die niet in overeenstemming is met de concurrentiebepalingen van het Verdrag.

De heer Jean-Marie Bogaert : Maar zoals Telenet Vlaanderen vandaag voorligt, is er geen sprake van monopolievorming ?

De heer Van Houtte : Een Telenet Vlaanderen dat op zichzelf bestaat, is een potentiële concurrent.

De heer Jean-Marie Bogaert : De mate waarin met Belgacom zal samengewerkt worden zal derhalve bepalend zijn voor de houding van de Commissie.

De heer Van Houtte : Als de samenwerking niet louter technisch is, maar commerciële implicaties zou hebben, en Telenet Vlaanderen zich niet langer zou aanbieden als een reëel alternatief voor de gebruiker, dan gaat de Commissie daarop zeer sterk toezien. Misschien komt er dan wel een andere concurrent. Dat kunnen we niet uitsluiten. Misschien wil er wel iemand zoveel geld investeren in de Vlaamse markt dat er een derde pool komt. Dat lijkt me echter niet evident.

De heer Fred Dielens : Wij worden in onze besprekingen geconfronteerd met een decreet dat de kabelmaatschappijen in Vlaanderen zou toelaten te participeren in een particuliere vennootschap. De naam Telenet wordt wel nergens geciteerd, maar iedereen weet dat het om Telenet gaat. Een deel van de motivering voor dit project is eveneens duidelijk : het moet gaan om Vlaamse verankering. Kan zulks voor Europa door de beugel ?

De heer Van Houtte : Als ambtenaar kan ik enkel stellen dat het Verdrag bepaalde regels bevat die erop toezien dat ondernemingen van andere lidstaten dezelfde mogelijkheden hebben als lokale ondernemingen. Als het gevolg zou zijn dat de markt voor tele-

communicatieinfrastructuur wordt afgesloten voor ondernemingen uit andere lidstaten, dan heeft u een juridisch probleem.

De voorzitter : Als ik het daarstraks goed heb begrepen, is het zo dat de Commissie naar een situatie streeft, waarbij binnen enkele jaren een aantal vrij omvangrijke maatschappijen toch in een verhoogde concurrentie zouden zijn. In die context is het verhaal van Telenet op zijn Vlaams nogal klein. Als deze evolutie zich voordoet, zal ook Telenet-Vlaanderen ongetwijfeld een onderdeel worden van een groter geheel. Is dat niet de logische evolutie die er inzit ? Zal Telenet, als het succesrijk is – en waarom zou het dat niet zijn ? – zich trachten in te kopen in een groter geheel. Wat overigens nu ook het geval is met een aantal operatoren van niet altijd grote landen die zich trachten in te kopen in Belgacom. Is dat de onvermijdelijke evolutie naar de toekomst toe ?

De heer Van Houtte : Die evolutie is zeker niet onvermijdelijk. Het is wel een evolutie waarvoor bepaalde commerciële impulsen bestaan. Dat heeft te maken met de beschikbaarheid van kapitaal, technologie en dergelijke. Vanuit de commissie is er geen vraag om dat te doen. Telenet Vlaanderen mag ten eeuwigden dage blijven bestaan als lokale onderneming. Er is geen dwang. Het is een fenomeen dat we inderdaad kunnen vaststellen in andere lidstaten, maar dat betekent nog niet dat iedereen internationaal moet gaan opereren.

De heer Karel De Gucht : U heeft daarjuist ook gehoord dat men zicht ernstige vragen stelt inzake het nummerbehoud en de interconnectie. Hoe schat u die problematiek in ? Wat gaat uw houding zijn tegenover de merkwaardige situatie in België dat aan de ene kant een BIPT heeft dat rapporteert aan de minister van Telecommunicatie en aan de andere kant een Belgacom dat resorteert – althans als de overheid een meerderheids-participatie zou behouden – onder dezelfde overheid. Moet men daar niet naar een normeringsinstituut of regelgevingsinstituut dat zowel rechtstreeks als in de praktijk onafhankelijk staat van bestaande operatoren ?

Tweede punt ; de universele dienstverlening. Vanuit Europa naar België gekeken, in de hypothese dat een operator zoals Telenet Vlaanderen heel Vlaanderen zou bedienen, is dat ook universele dienstverlening in een welbepaalde regio ? Of kijkt men vanuit Europees niveau alleen naar een bepaalde lidstaat.

Mijn derde vraag gaat over de technische samenwerking tussen Belgacom en de Waalse intercommunales buiten het terrein van de voice-telecommunication. Eén van de voorwaarden van dergelijke samenwerking of één van de verklaringen in de praktijk is dat de Waalse intercommunales zich ertoe verbonden hebben om niet op het vlak van de voice-telecommunication actief te zijn. Is dat ook geen vorm van marktbeperking ? Men verklaart zich toch akkoord om van een bepaald marktsegment af te blijven ?

De vierde vraag die ik wil stellen is een open vraag. Ik weet dat er binnen het Directoraat-Generaal XVI diverse diensten zich bezig houden met onderzoek naar het potentieel van de multimedia voor onderwijs op afstand, gezondheidszorg, enz. Ik meen te weten dat de Commissie bijna per soort dienstverlening een aparte dienst heeft. Er wordt hier namelijk heel veel gezegd over de omvang van de multimedia. Eén van de redenen dat ik er heb op aangedrongen om de Europese Commissie te horen, is dat jullie daar kwantitatieve gegevens over hebben. Zowel over de markten, de soort diensten, als over de timing.

De heer Van Houtte : Wat uw eerste vraag betreft spreekt het voor zich dat ik mij als Europees ambtenaar niet kan uitspreken over de positie van het BIPT. Ik kan wel zeggen dat de Europese Commissie staat op het principe van de effectieve onafhankelijkheid. Dat sluit niet uit dat er een overheidsoperator kan zijn, maar dan moeten er wel bijzondere vrijwaringsmaatregelen worden genomen, die verhinderen dat het BIPT of enige andere nationale regulator zich teveel zou laten leiden door die operator. Het principe is dus duidelijk. De toepassing is een zaak voor individueel onderzoek. Ik kan daarover derhalve geen uitspraak doen.

Een kleine randopmerking misschien nog. Het voorstel voor interconnectierichtlijn van de Commissie bepaalt dat de lidstaten tegen 2003 portabiliteit van de nummers moeten aanbieden. Dat het dus mogelijk moet zijn om van operator te veranderen en toch het eigen nummer mee te nemen op lokaal vlak. Dat is een voorstel dat bij de Raad van Ministers en het Parlement ligt. Dat is ons standpunt.

Uw tweede vraag betrof de universele dienstverlening. Daar is ons standpunt dat het elke lidstaat toekomt te bepalen op welke manier ze hun universele dienstverlening wil-

len doen uitvoeren. Gaat het om een nationale operator of om verschillende operatoren die voor een gedeelte van het grondgebied verantwoordelijk zijn ? In het licht van de subsidiariteit, moet dat op het nationale vlak worden bepaald.

Wat wij op Europees vlak als norm stellen, is dat de universele dienstverlening proportioneel moet zijn. De nationale overheid moet zoeken naar een manier om de verplichtingen zo licht mogelijk te maken voor de operatoren. Men kan niet aan iedereen universele dienstverlening opleggen. Men moet die plicht zodanig opvatten dat de last voor de markt als geheel zo licht mogelijk is.

De heer Karel De Gucht : De Belgische wetgever zou dus niet kunnen eisen dat er alleen operatoren mogen zijn die universele dienstverlening bieden, waarbij universele dienstverlening zou betekenen dat het hele nationaal grondgebied moet bestreken worden.

De heer Van Houtte : Neen, dat kan volgens mij niet. Men kan zeggen dat er een operator moet zijn die de universele dienstverlening voor het hele grondgebied aanbiedt of per regio, maar men kan niet zeggen dat elke operator dat moet aanbieden.

De heer Karel De Gucht : U trekt dus het proportionaliteitsbeginsel door naar beneden.

De heer Van Houtte : Inderdaad.

De heer John Taylor : Als een andere operator, of Telenet zelf, de ambitie heeft, dan wel door de Vlaamse regering zou worden gedwongen, tot het aanbieden van universele dienstverlening, dan heeft dat vanzelfsprekend gevolgen voor de investeringen die Telenet Vlaanderen moet doen. Als Telenet dan ook nog eens moet bijdragen aan een fonds voor de universele dienstverlening van waaruit de door de federale overheid met de universele dienstverlening belaste operator moet worden gespijsd ; dan betaalt Telenet Vlaanderen uiteindelijk twee keer. Dat zou toch zware consequenties hebben.

De heer Van Houtte : Vanuit Europees perspectief zou zulks niet door de beugel kunnen.

De heer John Taylor : In feite zou dat fonds alle maatschappijen moeten vergoeden die wel aan universele dienstverlening doen.

De heer Van Houtte : Ik weet niet of dat in België van toepassing is, maar in Duitsland bijvoorbeeld is het zo dat voorzien dat een operator die universele dienst aanbiedt in Beieren en een andere in Hessen.

De heer Karel De Gucht : Dat is een goed voorbeeld, omdat er daar ook Länder zijn. Stel nu dat Telenet Vlaanderen universele dienstverlening aanbiedt in Vlaanderen, zoals in een van de Länder, kan de federale overheid dan opleggen dat er financieel moet worden bijgedragen voor de universele dienstverlening in Wallonië. Dat is namelijk het concrete probleem waarover we praten.

Want als ik het goed begrijp moet de operator die universele dienstverlening voorziet in Beieren niet meer bijdragen voor de kosten van universele dienstverlening in één van de andere Länder.

Zo ook als Telenet-Vlaanderen universele dienstverlening voorziet in Vlaanderen, heeft men binnen het proportionaliteitsbeginsel zijn bijdrage geleverd en kan men niet verplicht worden bij te dragen tot de kosten van de universele dienstverlening door bijvoorbeeld Belgacom.

De heer Van Houtte : Betreft het hier een vrijwillige bijdragen, dan wel een opgelegde bijdrage ?

De heer De Gucht : Als Telenet Vlaanderen ervoor kiest om universele dienstverlening te bieden, kan Telenet Vlaanderen dan zeggen dat ze daarmee haar verplichtingen ter zake universele dienstverlening heeft vervuld ?

De heer Van Houtte : Als het gaat om een commerciële optie van Telenet-Vlaanderen om overal aanwezig te zijn, en dit zonder reglementaire dwang, dan is dat niet het geval.

De heer John Taylor : Als Telenet Vlaanderen zegt dat ze alleen in Vlaanderen actief wil zijn, en ze willen alleen in Vlaanderen universele dienstverlening aanbieden, dan moeten ze dus betalen ?

De heer Van Houtte : Als de door u geschetste optie niet degene is die wordt opgelegd.

De heer Hugo Van Rompaey : Zo kan de federale regering dus aan concurrentievervalsing doen door de universele dienstverlening op te leggen aan Belgacom, goed wetende dat Telenet Vlaanderen logischerwijze minstens voor Vlaanderen universele dienstverlening zal aanbieden. De federale overheid kan op deze manier het Europees principe met de voeten treden.

De heer Van Houtte : Vanuit Europees perspectief bestaat louter de mogelijkheid voor een lidstaat om ervoor te zorgen dat er, met inachtnaam van het beginsel van proportionaliteit, universele dienstverlening bestaat.

De heer Herman Candries : Laten we de Belgische situatie even buiten beschouwing laten, en de problematiek in concrete termen benaderen aan de hand van de Duitse situatie. Kan een operator die in Beieren actief wil zijn ertoe gedwongen worden om universele dienstverlening te voorzien tot in het Noorden van Duitsland, of kan hij getaxeerd worden wanneer hij dat niet doet ?

De heer Van Houtte : Als u mij toestaat zou ik graag mijn redenering afmaken. Een lidstaat heeft de mogelijkheid om universele dienstverlening op zijn grondgebied te waarborgen. Ze hebben daarbij een aantal mogelijkheden. Ze kunnen één operator aanduiden die het hele land bestrijkt, of ze kunnen de zaak op een regionale basis organiseren met verschillende operatoren.

Als een lidstaat in het licht van het proportionaliteitsbeginsel oordeelt dat de beste weg is om één operator te kiezen voor het hele grondgebied, dan is dat een legitieme beslissing die we op Europees vlak niet in vraag gaan stellen.

Als dan op regionaal vlak een aantal operatoren aanwezig zijn die uit eigen initiatief ook universele dienstverlening aanbieden op het grondgebied van deze of gene bepaalde regio ; dan is dat een commerciële beslissing die niet in de schoenen kan worden geschoven van de overheid.

De Duitse overheid kan bijvoorbeeld stellen dat Deutsche Telekom de universele dienstverlening moet aanbieden op het hele Duitse grondgebied, en ter subsidiëring daarvan een fonds invoeren waarin iedereen moet bijdragen. Als bepaalde regionale operatoren daar tegen inbrengen dat ze niet hoeven bij te dragen omdat ze al aan universele dienstverlening doen op hun regionaal grondgebied, dan vormt dat een omstandigheid die niet pertinent is voor de federale overheid.

De heer John Taylor : Dan moet er dus dubbel betaald worden door die plaatselijke operator.

De heer Van Houtte : In de hypothese die we bespreken, heeft de tweede operator niet de verplichting universele dienstverlening te voorzien. Dat is een eigen keuze.

De heer Jos Stassen : En als de regionale overheid de universele dienstverlening oplegt ?

De heer Van Houtte : Als de deelstaat universele dienstverlening oplegt zitten we met een probleem, omdat dan eventueel twee operatoren universele dienstverleningsplicht hebben. Dat kan niet onder het proportionaliteitsbeginsel. Daar moeten we dus kiezen, of wel is het regionaal, ofwel is het nationaal ; maar het kan niet allebei tegelijk zijn.

De voorzitter : Dat is een bevoegdheidskwestie binnen de lidstaat zelf. Dat hangt af van het soort federatie waarin men leeft.

De heer Karel De Gucht : Een nationale lidstaat kan dus ook beslissen dat een operator die een te omschrijven gebied voorziet van universele dienstverlening, vrijgesteld wordt van de bijdrage voor de universele dienstverlening voor de rest van het land.

De heer Van Houtte : Dat is perfect mogelijk.

De heer Karel De Gucht : Dat is ook een vorm van proportionaliteit.

De heer Van Houtte : Absoluut. Dat is perfect verdedigbaar.

De heer Van Houtte : De derde vraag van de heer De Gucht betrof het geval waarin de Waalse kabelmaatschappijen zich zouden engageren om niet actief te zijn op de markt van de spraaktelefonie. Dat zou naar mijn gevoel een omstandigheid zijn waarin de potentiële concurrent zich uit de markt terugtrekt om Belgacom ter wille te zijn. Dat is

iets wat moeilijk te verenigen valt met de concurrentieregels. Als daardoor de effectieve concurrentie wordt uitgeschakeld, is dat moeilijk te verdedigen.

De heer Van Houtte : Voor uw vierde vraag zou ik graag het woord geven aan mijn collega de heer De Backer, die ter zake meer bevoegd is dan ik.

De heer De Backer : Op 31 mei 1995 heeft de Commissie een mededeling gedaan, dewelke een methodologie omvat voor het streven naar een information society. In die information society zijn er een aantal areas of common interest, zo o.a. telemedicine, tele-education, transports, public administration, citizen highways, small and intermediate enterprises, electronic tendering. Er zijn zo in totaal veertien areas of common interest. Binnen dat kader heeft de Commissie de mogelijkheid om steun te verlenen aan verschillende projecten. Wij zullen dan ook calls for interests doen in de komende maanden om bepaalde projecten binnen die veertien areas te realiseren. Indien u zulks wenst kan ik u het betreffende document bezorgen. Dat vormt geen probleem.

Uw vraag peilde in wezen naar de potentialiteit van multimedia en de kwantificering ervan. Ik moet u antwoorden dat zulks op dit ogenblik relatief moeilijk in te schatten is. We zitten immers nog in het beginstadium. En zoals met elke zaak in het beginstadium is het verschrikkelijk moeilijk om er zowel een prijskaartje als een marktpotentieel aan toe te kennen.

Als voorbeeld kan ik misschien aanhalen dat ikzelf jarenlang werkzaam ben geweest in de videotekstwereld. Die vormde eigenlijk zowat het begin van de multimedia. En elk jaar opnieuw zag je daar het golfstick-fenomeen : een zeer trage aanloop, en het jaar daarna een plotselinge stijging van het aantal projecten, het aantal diensten en het aantal terminals. Wat ik nu vaststel is dat diezelfde golfstick nu al terugkomt. Het is derhalve op dit ogenblik bijzonder moeilijk om daar een kwantificering op te zetten.

Daarbij zijn er ook binnen de G-7 elf projecten voor multimedia, dewelke allemaal in hetzelfde gebied liggen : medecine, tele-education, transports, electronic tendering, enz. Indien u hieromtrent meer informatie wenst, kan u bij ons ten allen tijde het Information Society Project Office contacteren. Dat beschikt over alle relevante gegevens.

**HOORZITTING MET DE HEER ERIC VAN HEESVELDE,
ADMINISTRATEUR-GENERAAL VAN HET BELGISCH INSTITUUT VOOR
POSTDIENSTEN EN TELECOMMUNICATIE (BIPT)**

De heer Van Heesvelde : Naar aanleiding van de vraag over de onafhankelijkheid van het BIPT, zal ik mij beperken tot de essentie.

In de eerste plaats is het belangrijk dat men een onderscheid maakt tussen de beheerstaken van het BIPT en het voorbereiden van het wettelijk kader voor telecommunicatie. In de Belgische context is het duidelijk dat het opstellen van een telecommunicatiewetgeving tot de bevoegdheid behoort van de federale overheid. Daarbij zijn er wel raakvlakken met de gemeenschappen en de gewesten. Het BIPT kan dus nooit een instituut zijn dat autonoom het regelgevend kader uitbouwt. Daarnaast is er de opdracht van het BIPT als beheersinstelling van de telecommunicatiesector. In de wet is bepaald dat de minister de beleidstaken delegeert naar de leidende ambtenaar van het BIPT, wat de facto ook is gebeurd.

Ten tweede zijn de marges waarover het BIPT beschikt om te oordelen in haar beheersopdrachten zeer beperkt. Het wordt namelijk voortdurend op de vingers gekeken door de Europese Commissie om na te gaan of het alle regels respecteert, niet alleen op het gebied van de pure telecommunicatie, maar ook inzake de eerlijke concurrentie. Ook de Belgische rechtbanken oefenen een controle uit opdat het BIPT geen discriminerende handelingen zou stellen ten overstaan van een bepaalde operator. Ik hoor ook vaak de opmerking over het gebrek aan autonomie, die op een vrij abstracte manier wordt gesteld. Ik stel vast dat we nu twee en een half jaar operationeel zijn en reeds een heleboel moeilijke dossiers hebben beheerd. Er is eigenlijk geen enkel concreet dossier waarvan men kan zeggen dat het niet objectief is behandeld. Het meest voor de hand liggende voorbeeld is hier de selectie van de tweede GSM-operator. Er werd een selectie gemaakt, op basis van criteria die door de federale regering zijn vastgelegd, die zeker niet de voorkeur wegdraagt van Belgacom. Er zijn in België meer dan driehonderd exploitanten van niet-gereserveerde diensten. Geen enkele van die exploitanten heeft ooit kritiek geuit op een gebrek aan objectiviteit.

Het BIPT is een parastatale A. In de Belgische juridische structuur zijn er weinig instellingen met een dergelijke autonomie. Het is financieel onafhankelijk van de federale overheid, vermits het zelfbedruipend is.

Ten slotte is er in het laatste verslag van de Europese Commissie, in verband met de uitvoering door de lidstaten van de Europese regels, een uitgebreid hoofdstuk gewijd aan de regelgever. Ik stel vast dat de Europese Commissie op dat ogenblik geen enkele opmerking heeft geformuleerd naar de Belgische Staat in verband met de onafhankelijkheid van de regelgever. Als ik de vergelijking maak met de andere lidstaten, met uitzondering van Groot-Brittannië en Zweden, dan zie ik dat het BIPT het meest onafhankelijke statuut heeft. In alle andere lidstaten is de regelgever een onderdeel van de administratie van Verkeerswezen. Meer nog, Frankrijk en Nederland richten zich naar het Belgische voorbeeld om hun regelgever meer onafhankelijk te maken.

De heer Hugo Van Rompaey : U spreekt over het groot aantal dienstverleners van niet-gereserveerde diensten. Voor ons ligt de kern van het probleem bij, wat men in de toekomst zal noemen, de universele dienstverlening. Op basis van een beslissing van de federale overheid, die stelt dat één operator, met name Belgacom, voldoende is om de universele dienstverlening te verzekeren op het Belgische grondgebied, komen we in de gekke situatie dat Telenet Vlaanderen niet alleen zelf aanzienlijke investeringen moet doen, maar bovendien op dat vlak voor zijn concurrent moet gaan betalen. Kunt u ons verlossen van onze terechte angst ?

De heer Van Heesvelde : Als ik het kan, zal ik dat niet nalaten. Er moeten hier toch een aantal zaken worden verduidelijkt.

De federale regering heeft beslist om het Europese ritme van de liberalisering van de telecomsector te volgen. Die beslissing heeft ze genomen op 7 april 1995, op basis van een rapport van het BIPT. Op dit ogenblik bepaalt de regering in de programmawet een structuur die klaar moet zijn op het ogenblik dat de Europese richtlijnen van kracht zullen worden op 1 januari 1996. De wet van 1991 vertrekt van een monopoliepositie van Belgacom, weliswaar met een aantal uitzonderingen, en in 1998 gaan we naar een situatie van volledige concurrentie. Op zeer korte termijn kan men er niet in slagen om een nieuw regelgevend kader te creëren. Er moeten dus overgangsmaatregelen worden voor-

zien. Om klaar te zijn op 1 januari gaat de regering een minimum aantal maatregelen in de programmawet opnemen, waardoor klaarheid voor iedereen wordt gecreëerd. Universele dienstverlening is daar een essentieel onderdeel van. Als men ervan uitgaat dat er universele dienstverlening moet zijn, dan is dat in het belang van alle Belgische gemeenschappen. Op dit ogenblik is Telenet Vlaanderen niet in staat om in die universele dienstverlening te voorzien voor 1996-1997. Voor de overgangperiode moeten dus maatregelen worden genomen indien men die universele dienstverlening wil laten bestaan. Voor ons lag de keuze voor de hand, het is Belgacom die daarmee is belast. Belgacom is de maatschappij die op dit ogenblik in staat is die dienst op de economisch meest efficiënte manier te verzekeren. Als men een zeer statisch concept heeft van universele dienstverlening, dan kan men misschien de kosten in zekere mate reduceren. Maar we mogen ervan uitgaan dat iedereen streeft naar een zeer geavanceerde maatschappij, waarin iedereen kan profiteren van alle hoogtechnologische toepassingen inzake telecommunicatie, met als enige beperking de financieel-economische haalbaarheid.

De heer Hugo Van Rompaey : De reden waarom Telenet de optie neemt om aan spraaktelefonie te doen is dat het, puur technologisch, wel eens in een gunstige positie zou kunnen zitten. Betekent dit dat Telenet Vlaanderen mee aan de bak komt als het technologisch uitgerust is ?

De heer Van Heesvelde : Het is volgens mij heel gevaarlijk om in de telecomsector radikaal te anticiperen op beslissingen, gezien de razendsnelle economische en technologische evolutie. Men moet de economische rationaliteit koppelen aan hetgeen men sociaal wenst. Het kan zijn dat het voor Telenet Vlaanderen interessant is om voor bepaalde zones een interconnectieakkoord met Belgacom af te sluiten. In functie daarvan moet men een bepaald probleem op een bepaald moment herdenken.

De heer Herman Candries : Ik vraag mij af of het ingroeien van een nieuwe technologie op dit ogenblik nog mogelijk is. Elke technologische vooruitgang is een speerpuntgegeven. Men start ergens en men bouwt uit. Met deze benadering van uw idee wordt dat dus onmogelijk.

De heer Van Heesvelde : Neen. Precies daar heeft men bewezen op een gezonde manier te denken over de openstelling van de concurrentie. Belgacom doet aan universele dienstverlening en de concurrenten kunnen, op basis van het voorziene systeem, vergunningen bekomen voor de exploitatie van alternatieve diensten op alternatieve netwerken. Men moet natuurlijk een aantal voorwaarden respecteren. In het Europese jargon zijn dat de "essentiële kenmerken".

Op een bepaald ogenblik kan er zich op het netwerk van een kabelmaatschappij een technisch probleem van interferentie voordoen. Hoe wordt dat geregeld ? Dat is niet zo evident. Dat is bijvoorbeeld een technisch specifiek kenmerk dat opgenomen is in het nieuwe artikel 125 van de wet van 1991. Dat draagt bij tot een maximale bescherming van de gebruiker.

U weet dat wij op dit ogenblik al een aantal initiatieven in overleg met bepaalde lokale overheden in Vlaanderen en Wallonië volgen en toestaan ? En in het kader van de technologische vooruitgang verlenen wij zelfs assistentie.

De heer Karel De Gucht : Het is naar mijn mening niet de bedoeling geweest te suggereren dat het BIPT zich niet onafhankelijk zou opstellen. Wij hebben eerder oog voor de situatie waarbij een nieuwe, regionaal gekleurde operator met bepaalde ambities zich op die markt wil positioneren. Op die manier zou u als zelfbedruipend instituut eventueel in de verdrukking kunnen komen. Gezien de zeer specifieke situatie is het misschien aangezien dat u nog een onafhankelijker statuut zou hebben. U heeft verwezen naar de situatie in Zweden en Groot-Brittannië. Ik meen te weten dat vooral in Groot-Brittannië niet alleen de beheerstaak, maar ook de regelgeving voor een groot stuk bij de overeenstemmende organisatie gesitueerd wordt.

De projectleiders van Telenet zeggen dat de kost voor de universele dienstverlening beperkt is. Er zijn dus weinig onrendabele verbindingen. Als ik het goed begrijp, dienen wij slechts tussen te komen in de kosten voor de universele dienstverlening voor de niet-rendabele verbindingen.

Staat er een termijn op de overgangsfase die nu aan Belgacom is toegewezen ? Valt een operator, die binnen een welomschreven gebied van het grondgebied actief is, buiten de kosten voor de universele dienstverlening in de rest van het land ?

De heer Van Heesvelde : Wat het vraagstuk van de autonomie betreft, we hebben hier te maken met een fundamenteel verschil tussen continentale administratieve en wetgevendende systemen enerzijds, en angelsaksische systemen anderzijds. In het angelsaksische systeem van common law is het de gewoonte dat bepaalde instanties regelgevende opdrachten hebben.

Vanuit de concurrentie wordt de kostprijs voor de universele dienstverlening uiteraard geminimaliseerd. Het risico bestaat dat vanuit de gevestigde operatoren die kostprijs wordt gemaximaliseerd. De Europese Commissie is zich van die problematiek bewust, en denkt daarover reeds lange tijd na. Dat proces gaat echter zeer langzaam vooruit. Het is belangrijk dat men een duidelijk zicht heeft op cost-allocation, en cost-accounting ten gevolge van de cost-allocation, in telecommunicatie-activiteiten. Hoe moet men een bepaalde infrastructuur aan bepaalde telecomactiviteiten gaan toewijzen ? Het BIPT heeft besloten daarvoor externe consultants aan te spreken. Ook werden de nodige maatregelen getroffen om dat te kunnen doen, zodanig dat de kostprijs van de universele dienstverlening wordt bepaald op basis van concrete gegevens.

Op de vraag naar de overgangsfase kan niet direct een antwoord worden gegeven. Telenet Vlaanderen kan het Europees kader en de Europese planning voor spraaktelefonie pas in 1998 aanvoeren. Zullen Telenet Vlaanderen en eventuele andere operatoren bekwaam zijn om zo een aanbod te doen ? Er is een vraagstuk van economische efficiëntie in verband met de universele dienstverlening. Dan zijn er een aantal te onderzoeken vragen. Als Telenet Vlaanderen het ganse grondgebied bedekt, moet het dan nog mee financieren in dat fonds ? Wat is de definitie van universele dienstverlening ? Er spelen elementen van prijs, kwaliteit en soorten diensten.

Dan is er nog een fundamenteel debat. Men zou kunnen zeggen dat er dubbel gebruik is met Belgacom. Belgacom is een nationale operator. Als men ernaar streeft om de dienstverlening voor Telenet zo goedkoop mogelijk te houden, dan is het niet onmogelijk dat men problemen schept voor Belgacom als nationale operator, en de voordelen van een gezonde competitie daardoor voor een stuk verliest. Het is mijn bedoeling hiermee aan te tonen dat, ondanks het initiatief van Telenet Vlaanderen, men er toch rekening mee moet houden dat Belgacom ook deels een Vlaamse operator is, die in de mogelijkheid moet blijven om zijn dienstverlening optimaal aan Vlaanderen te kunnen aanbieden. Het juiste evenwicht vinden is dus niet zo evident.

De Voorzitter : Is het niet mogelijk dat men vanaf 1998, als er zich meerdere operatoren aanbieden op dezelfde markt, een soort van publieke aanbesteding krijgt in verband met die universele dienstverlening ?

De heer Van Heesvelde : Dat is een denkpiste die op een bepaald ogenblik waarschijnlijk ook zal gevolgd worden, maar ik kan daar nog geen timing op zetten. Voor number portability werd gezegd het jaar 2003. Waarom precies dan ? Omdat de kostprijs van de portability zo ontzaglijk hoog is, dat het op dit ogenblik economisch niet haalbaar is. Men legt het ten laste van Belgacom en dat zal onmiddellijk zijn weerslag hebben op de tarieven.

De heer Karel De Gucht : Eenmaal dat het systeem draait, zal er, naar men zegt, een groot verloop zijn. Ik neem dus aan dat de marginale kost voor zulke "portability" in een nieuwer systeem lager ligt dan in een ouder systeem.

De heer Van Heesvelde : Inderdaad, maar u moet het ook spreiden in de tijd. Want indien u het te vroeg invoert, zal het uitsluitend in het voordeel van de nieuwkomers zijn. In de overgangsfase is de nieuwkomer bovendien nog niet in staat de universele dienstverlening te leveren.

De heer Karel De Gucht : Betekent dat dan geen fysieke drempel om op de markt te komen ?

De heer Van Heesvelde : Dat is onvermijdelijk. Vandaar ook dat de Europese Commissie, die men toch niet kan verdenken van vertragersmaneuvers inzake liberalisatie, zegt 2003.

De heer John Taylor : Tot 1998 mag Telenet Vlaanderen geen spraaktelefonie aanbieden. Wordt Telenet Vlaanderen dan tot 1998 verplicht te betalen voor die dienstverlening, ook al biedt men die niet aan ?

De heer Van Heesvelde : In de filosofie die tot nu toe werd gevolgd, is dat inderdaad zo, omdat de Europese Commissie ervan uitgaat dat een publieke operator die een uni-

versele dienstverlening geeft, kruissubsidiëring mag doen van zijn rendabele naar zijn niet-rendabele activiteiten. In de mate dat een publieke netwerkoperator nu juist concurrentie ondervindt van de meest rendabele delen van de activiteit, en die situeren zich in de niet-gereserveerde diensten, moet hij een compensatie krijgen omdat hij die kruissubsidiëring intern niet meer kan uitvoeren. Vandaar dus dat de Belgische wetgever een bijdrage verlangt van de exploitanten van niet-gereserveerde diensten en netwerken voor de vokale telefonie in het kader van de universele dienstverlening. Dat moet dan uiteraard gebeuren in verhouding tot hun marktaandeel.

De heer Fred Dielens : Mijnheer de voorzitter. BIPT is een onafhankelijke instelling die ook gespecialiseerd is in de controle van het technische apparaat. Daarom vernam ik graag of Belgacom technologisch in staat is te concurreren met Telenet op 1 januari 1998. Zijn er ook technologische argumenten die dat kunnen bevestigen ?

De heer Van Heesvelde : Ik vrees dat ik u voor een belangrijk stuk moet teleurstellen omdat het voor mij niet kan dat de regelgever een uitspraak doet over één van de spelers op de markt.

Er bestaat een Raadgevend Comité voor Telecommunicatie, waarin alle betrokkenen van de telecomsector naast de gewesten en de gemeenschappen zijn vertegenwoordigd. De zittingen daarvan zijn grotendeels openbaar. Daar wordt de toon gezet inzake de technische competentie, de performantie van het Belgacombedrijf.

Anderzijds is het ook zo dat de publieke netwerkoperatoren van ons land en de ons omringende landen in staat zijn de technologische evoluties op de korte, de middellange en de lange termijn, behoorlijk te volgen.

De heer Herman Candries : U heeft gezegd dat er heel wat operators op de markt zijn en dat er "local area networks" bestaan. Kan men, extrapolierend, niet zeggen dat Telenet Vlaanderen een "local area network" zal zijn in een internationale context, en als dusdanig op de markt zou kunnen komen, zoals dat nu zeer lokaal mogelijk is ?

De heer Van Heesvelde : Een aantal van die "local area networks" zitten ook in een keurslijf. Tot de programmawet is gestemd en de nodige implimentatiemaatregelen zijn genomen in het Belgisch kader, bestaat nog steeds het monopolie van Belgacom op de infrastructuur. Die zitten ook in het framework van niet-gereserveerde diensten. Onder bepaalde voorwaarden kan spraaktelefonie gebeuren in het concept van gesloten gebruikersgroepen. Ook de aanbieders van mobiele datacommunicatie zijn nog aan een beperkt aantal maatregelen onderworpen. Ik denk dat het verstandig zou zijn, ook in het belang van Telenet Vlaanderen, een framework uit te bouwen dat goed overwogen en transparant is. Als men alles vrij zou laten, dan is het niet denkbeeldig dat de interessantste marktaandelen ook aan Telenet ontsnappen.

De voorzitter : U bent een specialist in regelgeving voor de telecommunicatie. Het project Telenet Vlaanderen gaat verder dan telecommunicatie. Hebt u reeds de oefening gemaakt om uit te zoeken waar de bevoegdheden van de federale overheid eindigen en waar deze van de gemeenschappen en gewesten beginnen ? Als Belgacom, met of zonder Telecom, in de toekomst haar activiteiten wenst uit te breiden naar andere gebieden, zal het wellicht ook in aanraking komen met de Vlaamse regelgeving.

De heer Van Heesvelde : Het probleem situeert zich op twee niveau's. Er is het niveau van besluitvorming voor de regelgeving. En daar staat het BIPT voor een deel buiten.

Men kan in de telecommunicatie een lagenmodel gebruiken om te beschrijven wat telecommunicatie nu precies is. De onderste laag is de infrastructuur. De tweede laag betreft de diensten om die infrastructuur te doen werken. De derde laag wordt gevormd door de diensten met een toegevoegde waarde. De bovenste laag, ten slotte, is de inhoud. Als men dat model hanteert, ziet men onmiddellijk dat de federale overheid en het BIPT geen enkele bevoegdheid heeft in de bovenste laag. De inhoud lijkt me bij uitstek iets voor de federale gemeenschappen, echter in sommige gevallen voor de federale overheid, bijvoorbeeld ethische problemen die onder bevoegdheid vallen van de minister van justitie. De drie andere lagen daarentegen, betreffen het specifieke telecommunicatiegebeuren, zeker als ze gaan over activiteiten point-to-point. Een voorbeeld ter illustratie : mijnheer x belt naar mevrouw y. Multimedia, daarentegen, is een activiteit point-to-multipoint. Ik kan mijn televisietoestel uitzetten, maar mijn buur kan nog steeds kijken naar hetzelfde televisieprogramma. En daar kan men een grens trekken tussen de respectievelijke beheersbevoegdheden.

Volgens mij is dat ook in het belang van de gewesten en de gemeenschappen. Onze begroting, en dat is geen geheim, bedraagt 550 miljoen frank. Wij zitten op een kritisch minimum, wij hebben behoefte aan 60 technici, 40 à 50 kaders en 10 controleurs, administratieve medewerkers. Bij splitsing gaat de totale kostprijs per gemeenschap ongeveer evenveel bedragen, dus op Belgische schaal het dubbele.

Een tweede element betreft de know-how. Zowel de mensen van Telenet, als van Belgacom zullen u zeggen dat het niet evident is om gespecialiseerde mensen te vinden. Het is een voordeel dat het op federaal niveau is, al was het maar omwille van de internationale contacten.

De heer Karel De Gucht : Dit sluit niet uit dat er één instituut zou zijn, met name het BIPT, dat zowel regionale als nationale wetgeving moet implementeren. En naarmate dat instituut onafhankelijker is, zou er meer ruimte voor bestaan.

De heer Van Heesvelde : Als administratie zouden we er voordeel bij hebben indien de debatten, die politiek zijn van aard, buiten de administratie worden gevoerd. Voor de administratie is het van belang dat zij éénduidige instructies krijgt van haar voogdijoverheid, welke deze ook zij.

De heer Karel De Gucht : U zegt dus dat de politieke wereld zelf moet uitmaken wat federaal of regionaal is ?

De heer Van Heesvelde : Men kan de situatie laten zoals ze is. Er is een impact in een aantal strategische elementen. Hoe zal men bijvoorbeeld interconnectieproblemen regelen met het Belgacomnetwerk, het netwerk van buitenlandse operatoren, met lokale netwerken, Telenet enzovoort, als daar geen koepel voor bestaat ? Dan zal men onmiddellijk de stap maken naar het Europese niveau.

De heer Herman Candries : Pleit u nu voor de creatie van een Europese instelling als controle- en regelgevend instrument. De vraag is dan : hoe Europees zijn wij reeds ?

De heer Van Heesvelde : Toch verdient het de voorkeur om rekening te houden met de nationale particulariteiten om toch nog enige marges te hebben.

De heer Karel De Gucht : Ik wil toch ook opmerken dat alles geblokkeerd werd toen men met éénvormige instellingen de zaken wilde afhandelen.

De heer Van Heesvelde : Dat doen wij reeds in zekere zin. Neem het voorbeeld van de radio-omroep. Zowel de Vlaamse, als de Franse en de Duitse gemeenschap, beheren de verdeling van de frequenties met het oog op de toekenning van vergunningen aan de vrije radio's. Het BIPT krijgt alleen de voorstellen van de gemeenschappen, coördineert ze onderling en met de Regie der Luchtwegen enzovoort, en wij doen op het verzoek van de gemeenschappen, pro deo, de dagelijkse controle van de vrije radio's als er klachten zijn of inbreuken worden gemeld. Het is niet altijd evident maar het systeem werkt. Het model van samenwerking dat u vooropstelt, is dus mogelijk.

De heer Taylor : Het is mij niet altijd even duidelijk wie er nu precies bevoegd is.

De heer Van Heesvelde : Er zijn grensgevallen. Multimedia wordt in sommige gevallen stilaan een grensgeval.

De heer Candries : Alles wat gisteren niet was en bijgevolg vandaag ontstaat, is uiteraard regionaal.

De heer Van Heesvelde : In het lagenmodel is internet beter te beheren op het federale dan op het regionale niveau.

De voorzitter : Het is duidelijk een probleem dat nog moet worden uitgekiend. Ik zou de discussie daarover dan ook hier willen stopzetten.

De heer Candries : Ik stel vast dat men universele dienstverlening moeilijk kan definiëren. Hoe kan men dan een prijs bepalen ? We zullen bijgevolg op zoek moeten gaan naar sluitende definities.

De heer Taylor : Hoe wil men die idee eigenlijk financieren ? Ik bedoel zowel Telenet Vlaanderen, als die driehonderd andere operatoren ?

De heer Van Heesvelde : Proportioneel naar hun activiteiten in België, naar de globaliteit van de telecomsector en naar de kostprijs van de dienstverlening.
