

V L A A M S P A R L E M E N T



Zitting 1996-1997

12 december 1996

HOORZITTING

**over de problematiek van de informatiesnelwegen, in uitvoering van de resolutie
betreffende de ontwikkeling van informatiesnelwegen in Vlaanderen,
aangenomen door het Vlaams Parlement op 5 december 1995
(Luik universele dienstverlening : definitie, aanbod, financiering)**

VERSLAG

**namens de Commissie voor Werkgelegenheid en Economische Aangelegenheden
uitgebracht door de heren Fred Dielens en Herman Candries**

Samenstelling van de commissie :

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, Jacques Laverge, 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, André Denys, Dirk Van Mechelen ;

de heren Freddy De Vilder, Fred Dielens, Jacky Maes ;

mevrouw Marijke Dillen, de heer Jan Penris ;

de heer Christiaan Vandenbroeke ;

de heer Jos Geysels.

DAMES EN HEREN,

In de Commissie voor Werkgelegenheid en Economische Aangelegenheden van het Vlaams Parlement werd een hoorzitting georganiseerd, teneinde meer technische informatie te vergaren over de problematiek van de universele dienstverlening en de telecommunicatie. Deze hoorzitting kadert in de discussie in het Vlaams Parlement over de maatschappelijke en economische implicaties van de informatiesnelwegen, in uitvoering van de resolutie betreffende de ontwikkeling van informatiesnelwegen in Vlaanderen, aangenomen door de Vlaamse Raad op 5 december 1995 (Stuk 171 (1995-1996) – Nr. 2). Daarenboven kwam de Commissie voor Werkgelegenheid en Economische Aangelegenheden, tijdens de bespreking op 11 juni, 1 juli en 10 oktober 1996 van de Beleidsbrief: "Multimedia in Vlaanderen. Vlaanderen, sterregio op de informatiesnelweg. Beleidsprioriteiten 1996-1999" (Stuk 295 (1995-1996) – Nrs. 1 en 2) tot de bevinding dat een breed maatschappelijk debat over de complexe problematiek van de informatiesnelwegen wenselijk was. Met het oog op het deskundig voeren ervan werd deze problematiek opgesplitst in verschillende deelaspecten, waarbij in eerste instantie de aandacht zal worden toegespitst op het aspect universele dienstverlening (definitie, aanbod, financiering); in de tweede fase zullen de maatschappelijke en economische aspecten, de prioriteiten voor de overheid, de economische knelpunten, de rol van de overheid en de gevolgen voor de samenleving, pro-actie worden doorgelicht. Tenslotte dient ook dieper ingegaan op het aspect van de regelgeving, telecom/multimedia (liberalisering, convergentie omroep en telecom, rol BIPT, bevoegdheidsproblematiek).

Op 10 oktober 1996 besliste de Commissie in het kader van de regeling van haar werkzaamheden bij brief van 16 oktober 1996 tot een schriftelijke bevraging van de verschillende fractievoorzitters, en tot de bepaling van de te horen personen en instellingen. Op basis van de resultaten hiervan werd, op verzoek van de commissieleden, een thematisch gerangschikte lijst opgesteld van de zeer specifieke knelpunten die met betrekking tot het aspect universele dienstverlening nog nader tijdens deze hoorzitting dienden toegelicht. Deze lijst werd overgezonden aan de leden van de Commissie voor Werkgelegenheid en Economische Aangelegenheden en aan de leden van de Commissie voor Mediabeleid, die inmiddels reeds de wens hadden uitgesproken actief te worden betrokken bij het verdere verloop van het debat over de problema-

tiek van de informatiesnelwegen. Deze vragenlijst is, ter verduidelijking, in bijlage van het verslag opgenomen (**bijlage**).

De hoorzitting in de Commissie voor Werkgelegenheid en Economische Aangelegenheden had plaats op 24 oktober 1996.

I. SAMENSTELLING VAN DE DELEGATIES :

1. Belgacom :

de heer Franky De Coninck, directeur Public & Legal Affairs

de heer Tony Mary, directeur-generaal Corporate klanten

de heer Jos Follon, directeur-generaal Netwerken

de heer Jos Wynen, directeur-generaal Business Klanten

2. British Telecom-BT, Worldwide

de heer Eugène Beckers, General Manager BT Northern Europe

3. Telenet Vlaanderen

de heer Dirk Boogmans, Voorzitter van de raad van bestuur

de heer Philippe Van Wassenhove, woordvoerder Telenet

4. Test Aankoop

de heer Ivo Mechels, adviseur externe betrekkingen

5. het Forschungsinstitut for telekommunikation te Dortmund

Dr. Kurt Monse

Deze delegatie uit Nordrhein Westfalen werd uitgenodigd om de specifieke aspecten van een mogelijke regionale invulling en differentiatie van het begrip universele dienstverlening toe te lichten.

6. Kabinet van de Vlaamse minister-president

de heer Luc Vanfleteren, Adviseur

Afwezig met kennisgeving

de heer Luc Van den Brande, Vlaamse minister-president, buitenslands.

Dr. Kurt Monse

Door verschillende genodigden werd bij de aanvang van de hoorzitting aan de aanwezige leden van de Commissie voor Werkgelegenheid en Economische Aangelegenheden en van de Commissie voor Mediabeleid een uitvoerig documentatiepakket overhandigd, o.m. door de heer Dirk Boogmans, Voorzitter van de Raad van Bestuur van Telenet Vlaanderen, de heer Eugène Beckers, General Manager Northern Europe BT (Worldwide) Ltd. Belgium en de heer Ivo Mechels, adviseur externe betrekkingen van Test-Aankoop, die het standpunt verwoordde van de kleingebruikers.

Gelet op het belang van deze informatie, stelt de heer Robert Voorhamme, voorzitter van de Commissie voor om deze over te zenden aan de leden van de Commissie voor Werkgelegenheid en Economische Aangelegenheden en aan de Leden van de Commissie voor Mediabeleid, vermits niet alle vragen in het korte bestek van deze hoorzitting zullen kunnen worden beantwoord.

De Commissie en de aanwezige delegatieleden stemmen hiermede in.

Vervolgens stelt de heer Robert Voorhamme, voorzitter, voor dat de operatoren samenvattend hun visie uiteenzetten over verschillende aspecten zoals de universele dienstverlening, de universele dienstverlening en een open markt, de financiering en vergunningsprocedure. Nadien kan het standpunt van de kleingebruikers, Test Aankoop worden aanhoord.

II. VISIE VAN DE OPERATOREN MET VRAGEN VAN DE LEDEN EN ANTWOORD VAN DE DELEGATIELEDEN OVER DE DIVERSE ASPECTEN VAN DE UNIVERSELE DIENSTVERLENING

A. DE DEFINIËRING EN INVULLING VAN DE UNIVERSELE DIENSTVERLENING

– Vragen van de CVP-fractie

De heer Robert Voorhamme merkt op dat verschillende fracties vragen hebben nopens de invulling van de universele dienstverlening. De CVP-fractie vraagt wat thuishoort bij de universele dienstverlening en wat niet.

De heer Jos Wynen, directeur-generaal Business Klanten (Belgacom) sluit zich volledig aan bij de Europese richtlijnen voor de definitie van de universele dienstverlening. In een gewone vrijemarktsituatie waar concurrenten met elkaar strijden, zal men zich eerst concentreren op de winstgevende delen van de markt. Dit houdt het risico in dat de minst winstgevende delen uit de boot vallen. Spreker meent dat de basisfilosofie van Belgacom en de andere universele dienstverleningen moet zijn dat de kloof tussen de minderheid en de meerderheid wordt gedicht. Er dient rekening te worden gehouden met de minderbedeelden of de afgelegen gebieden.

Indien men specificceert wat de definitie allemaal omvat, denkt men in de eerste plaats aan de basis-telefonie. Er dient eveneens gedacht aan de telefooncabines, dit in relatie met het aantal inwoners per gemeente. Ook speciale diensten zoals het nummer 100 en het telefoonboek dienen vermeld. Aansluitingen voor on-line-services, zoals bijvoorbeeld Internet, tegen gereduceerde tarieven voor scholen, bibliotheken en hospitalen zouden in de definitie van universele dienstverlening niet zijn voorzien.

De heer Robert Voorhamme vraagt aan de heer Jos Wynen of universele dienstverlening een geschikt instrument is om kwaliteitseisen op te leggen. Volgens de heer Jos Wynen is deze vraag niet eenvoudig, vermits universele dienstverlening per definitie verlieslatend is. Kwaliteit komt voort uit de polemiek en problematiek van de vrije markt. Het principe van de vrije markt zal leiden tot kwaliteitsverbetering.

Hierop wenst de heer Robert Voorhamme te vernemen wat de meest aangewezen weg is om kwaliteitseisen op te leggen, de universele dienstverlening of het vergunningenbeleid. Hierop repliceert de heer Jos Wynen dat het vergunningenbeleid wellicht de beste manier is.

De stelling van Belgacom wordt grotendeels bijgetreden door de heer Dirk Boogmans, Voorzitter van de raad van Bestuur van Telenet, die volgende concrete verduidelijking geeft. Ten eerste is universele dienstverlening op dit ogenblik vooral gerelateerd aan spraaktelefonie. Betreft het hier echter geen begrip dat onderhevig is aan evolutie ?

Spreker stelt dat men zich moeilijk kan inbeelden dat bepaalde aspecten van universele dienstverlening zullen worden ingepast en uitgebouwd in een aantal nieuwe diensten. Weliswaar zal men zich elke keer, bij elke nieuwe dienst, de vraag moeten stellen of de totale bevolking daaraan behoefte heeft. Spreker wenst niet te vervallen in een situatie waarbij men willekeurig bepaalde aspecten rond universele dienstverlening uitwerkt.

Hierbij dient gedacht aan bepaalde aspecten van tarifiering, een deel van deze nieuwe diensten zal maar door een beperkte groep worden gebruikt, waardoor een subsidiërings-mechanisme zou worden gecreëerd voor een relatief beperkt aantal personen.

Wat de doelstellingen betreft, stipt spreker aan dat een aantal technische en kwalitatieve criteria aanwezig moeten zijn om een operatorfunctie te vervullen. Uiteraard hoort dit bij universele dienstverlening, maar het hoort nog meer bij het uitreiken van een licentie.

Een ander aspect verdient volgens spreker eveneens aandacht. Alle Belgische regio's moeten namelijk kunnen beschikken over een basisdienstverlening, ook afgelegen streken. Rekening houdend met de grote penetratie in België op dit moment, is de situatie vrij matuur. De kostprijs voor de afgelegen regio's is daarom relatief laag.

Ook het derde element heeft te maken met de kostprijs. De prijs moet voor alle gebruikers binnen één regio gelijk zijn. Daar kan discussie over bestaan. In het koninklijk besluit dat daarover werd goedgekeurd, werd op het laatste moment nog een wijziging aangebracht. Deze wijziging zou bepaalde consequenties kunnen hebben als men deze op een restrictieve wijze hanteert. Hierbij dient de nodige omzichtigheid aan de dag gelegd, doch deze problematiek zal later nog worden aangesneden.

Een vierde element van de universele dienstverlening is de kostprijs van het abonnement. Die moet zo laag mogelijk liggen om de instapkosten voor de bevolking laag te houden.

Vijfde element is de tarifiering voor specifieke doelgroepen. Spreker denkt in deze context aan minderbedeelden, gepensioneerden en kranten. Een deel hiervan heeft te maken met het globaal aspect van universele dienstverlening, een ander deel met het beleid, o.m. het mediabeleid – dus voor kranten, TV of radio – en het onderwijsbeleid.

De heer Tony Mary repliceert als volgt inzake de universele dienstverlening en de sociale abonnementen. Beide items mogen niet over dezelfde kam worden geschoren. De universele dienst stelt een minimum aan telefoniemogelijkheden ter beschikking van de bevolking. De sociale abonnementen maken deel uit van een sociaal beleid.

Volgens spreker kan de universele dienst federaal worden behandeld. Het beleid van die dienst – bij voorbeeld in verband met de sociale abonnementen – kan eerder worden verdeeld over de regio's.

De heer Herman Candries wenst nadere informatie over de interpretatie hiervan in het buitenland. Er kunnen verschillende meningen worden geformuleerd over de geografische invulling van de universele dienstverlening. Bestaan er in het buitenland inspirerende modellen ? Hoe organiseren de Duitsers dat ?

De heer Tony Mary stipt vooreerst aan dat, gelet op het korte tijdsbestek, een grondige studie terzake niet kon worden uitgevoerd. Indien men de situatie in Europa bekijkt, stelt men vast dat de universele dienstverlening grotendeels dezelfde is in al die landen. Spreker treedt hierin de visie bij van de heer Jos Wynen, waar hij stelt dat universele dienstverlening tevens basistelefonie, telefooncellen impliceert. Meestal omvat ze echter niet de toegevoegde diensten, zoals GSM. Duitsland is het enige model dat ter bestudering voorligt.

In deze context verduidelijkt de heer Dirk Boogmans dat de hele discussie rond de sociale invulling van de universele dienstverlening vrij nieuw is. Uiteraard is deze discussie in gang gezet door een verregaande liberalisering en het ontstaan van concurrentiële situaties. Met de monopoliepositie van organisaties die bijna volledig door de overheid werden gecontroleerd, was die discussie veel minder acuut. Tijdens de volgende jaren zal men volgens spreker geconfronteerd worden met een ontwikkeling waardoor de thans actuele discussiepunten meer en meer op de voorgrond zullen treden. Wat de basisdefinitie van de universele dienstverlening betreft, meent spreker dat het inderdaad als logisch voorkomt dat er geen onderscheid bestaat op Europees vlak. Op dit ogenblik is er bijna geen regionale invulling van het begrip.

– Vraag van de Agalev-fractie en van de VLD-fractie

De heer Robert Voorhamme, voorzitter, wenst in verband met deze definiëring en invulling van de universele dienstverlening even in te gaan op de vraag van Agalev of de universele dienstverlening in Vlaanderen al gerealiseerd is. Het is wellicht een ietwat eigenaardige vraag, maar spreker meent dat deze vraag moet gerelateerd worden aan de densiteit van het net. Dient er nog gesproken over een behoefte aan universele dienstverlening, of is aan deze behoefte reeds voldaan ?

Volgens de heer Jos Wynen, hangt het antwoord op deze vraag helemaal samen met de definitie van universele dienstverlening. Deze ligt nog niet vast, hierover kan dus nog geen uitsluitsel worden gegeven. Vanuit de door Belgacom gehanteerde definitie is aan de behoefte inderdaad al voldaan.

Samenhangend met de definiëring en de invulling van UD, meent de heer Robert Voorhamme dat tevens dient stilgestaan bij de nieuwe diensten en de universele dienstverlening in de toekomst. In welke mate moeten deze nieuwe diensten bij de problematiek betrokken worden ?

Volgens de heer Tony Mary hangt alles samen met de maatschappelijke vraag naar wat de bevolking ter beschikking moet hebben op het niveau van telecommunicatie en telefonie. Als men stelt dat een universele dienstverlening inhoudt dat de mensen met elkaar in contact kunnen treden, horen die er niet bij. Als men ervan uitgaat dat de hele bevolking Internet moet kunnen gebruiken, kan er verder worden overlegd, maar dan wordt de hele zaak al heel ver doorgetrokken.

De heer Dirk Boogmans stelt dat in Vlaanderen en in België in grote mate is voldaan aan het aspect universele dienstverlening. Wanneer de vraag wordt gesteld wie voor deze universele dienstverlening moet zorgen, stipt spreker aan dat Telenet een potentieel hogere penetratie heeft dan Belgacom. Telenet is dus beter in staat om een verdere universele dienstverlening te realiseren.

Wat het evolutieve karakter betreft van universele dienstverlening naar nieuwe diensten toe, wijst spreker erop dat hieraan twee cruciale aspecten verbonden zijn. Spreker wenst niet te verzeilen in een politieke discussie, maar één van de grote uitdagingen van de informatiesnelweg is deze mogelijkheden aan zoveel mogelijk mensen ter beschikking te stellen. Men mag niet overgaan tot de creatie van twee klassen, enerzijds mensen die meekunnen, en anderzijds mensen die moeten afhaken en daardoor paria's van de informatiemaatschappij worden. Iedereen moet de mogelijkheid krijgen om deel te hebben aan de verworvenheden van de informatiemaatschappij. Universele dienstverlening moet dus zeker ook naar de informatiesnelweg toe worden gedefinieerd. Daarnaast maant spreker aan tot enige omzichtigheid voor een totale globalisering. Er zullen altijd wel een aantal diensten bestaan die maar voor een beperkte groep van de bevolking nuttig zijn. Het kan en mag niet de bedoeling zijn om in de kostprijsberekening van de universele dienstverlening deze diensten te laten meetellen. De hele bevolking kan niet de kosten dragen van een op een slechts beperkte doelgroep gerichte voorziening. Er dient gezocht naar een redelijk evenwicht tussen de algemene toegang en de economische realiseerbaarheid.

– Vragen van de Volksunie-fractie

De heer Robert Voorhamme, voorzitter stelt vast dat ook de Volksunie-fractie enige vragen stelde, o.m. over de mogelijke evolutie van de invulling, maar ook over het noodzakelijke onderscheid tussen het professionele en het particuliere gebruik. Misschien dienen hiertoe verschillende criteria gehanteerd. Op vraag van de heer Robert Voorhamme, geeft de heer Tony Mary nog volgende verduidelijking.

Volgens de heer Tony Mary bestaat universele dienstverlening uit een basisdienst voor iedereen. Men gaat ervan uit dat bedrijven meer nodig hebben dan een basisdienst. Definiëring van de universele dienstverlening richt zich op de telefonie van de particuliere gebruiker. Ook bedrijven hebben hier recht op, maar het zou niet goed zijn om verschillende soorten basisdiensten in het leven te

roepen. Dan verzeilt men immers in oeverloze debatten.

De heer Dirk Boogmans sluit zich bij deze stelling aan en meent dat de contouren van de discussie anders zullen zijn voor de bedrijven. Als gevolg van de concurrentie tussen twee operatoren in Vlaanderen en velen op internationaal vlak, zal de markt van de bedrijven sowieso veel gemakkelijker worden ingevuld. Voor de bedrijven zal de behoefte kleiner zijn om een definitie van de UD te vinden. Hier voegt de heer Tony Mary aan toe dat de universele dienstverlening in principe verlieslatend is. Er is nu een concurrentiële markt. Als de dienstverlening winstgevend was, zou iedereen dit marktsegment reeds heel lang hebben ingepikt. Bij alle debatten hierover mag men niet veronachtzamen dat deze debatten net bewijzen dat de dienstverlening verlieslatend zal zijn.

In deze context stelt de heer Jean-Marie Bogaert vast dat de definitie van universele dienstverlening die Belgacom hanteert, een vrij statische definitie is. Nochtans duidt het koninklijk besluit terzake op het evolutieve karakter ervan. Een dergelijke stellingname werd reeds door minister Di Rupo in het federale Parlement toegelicht en nadrukkelijk beklemtoond. Spreker stelt vast dat het tarief dat door Belgacom wordt gehanteerd voor het opvragen van een telefoonnummer allerm minst aansluit bij de definitie van universele dienstverlening. Iemand die niet kan lezen of schrijven, moet het recht hebben om een telefoonnummer tegen een sociaal tarief aan te vragen. De huidige tarieven zijn allerm minst "sociaal". De kostprijs voor het opvragen van nummers is te hoog en springt zo uit de globale rekening. Daarenboven hoort spreker niet graag verkondigen dat kwaliteitseisen in deze materie eerder een kwestie van vrije markt zouden zijn. Kwaliteit is volgens spreker ook in een universele dienstverlening primordiaal.

De heer Jean-Marie Bogaert stelt de vraag of Belgacom en Telenet moeten voorzien in een dienst die informatie geeft tegen een lager tarief. De heer Emiel Verrijken stelt vast dat een groot deel van de analfabeten deel uitmaken van de categorie mensen die in aanmerking komt voor universele dienstverlening, men moet er echter rekening mee houden dat ze dat zelf niet graag duidelijk maken.

Spreker vindt het net als vorige spreker, absurd dat men in België moet betalen wanneer men informatie wenst over de telefonie. Men vraagt daar in België niet alleen geld voor. De prijs is inderdaad te hoog. Het argument van Belgacom is dat de kostprijs en de personeelslasten hoog liggen. Dat pro-

bleem is in de Verenigde Staten al lang opgelost. Daar zijn honderden maatschappijen aangesloten op één inlichtingendienst en er is er dus een universele dienstverlening. Om het even waar in Amerika kan men de computer om inlichtingen vragen, waarop een computerstem antwoordt. Wie bijvoorbeeld wil weten waar de heer Janssens in Eeklo woont zal dit van die computerstem vernemen. Het personeelsprobleem van Belgacom, op dat gebied nog heel conservatief en zelfs een beetje achterlijk, zou op die manier voor een groot stuk kunnen opgelost worden.

Spreker wenst een antwoord op de volgende technische vraag. Zou door de computerisering van de inlichtingen in heel België het probleem van de kostprijs van de inlichtingen niet spectaculair kunnen verminderen of zelfs verdwijnen ?

De heer Tony Mary antwoordt dat Belgacom zich steeds telkens opnieuw aanpast aan de technologie en evolueert. Zolang Belgacom een overheidsdienst was, werd alles op een bepaalde manier gesubsidieerd. Op dit ogenblik is subsidiëring van de verschillende diensten niet meer mogelijk, wat een verklaring is voor de kostenstijging.

Daarenboven is er ook een enorme kwaliteitsverhoging gekomen in de diensten. Er worden computers gebruikt. Op drie jaar tijd is Belgacom erin geslaagd de gemiddelde antwoordtijd voor het vragen van nummers terug te brengen van een aantal minuten naar 13 seconden. Dat heeft enorme investeringen in mankracht geleverd. Het is Belgacom thans niet meer toegelaten om verlieslatend te werken. Spreker benadrukt dat hard wordt gewerkt aan een kostprijsverlaging door toepassing van de techniciteit die voorhanden is op de markt. Op het ogenblik dat die zaken ter beschikking zullen zijn, worden de verkoopprijzen van de producten herzien, zoals gebruikelijk in een marktgerichte totaliteit.

De heer Dirk Boogmans beklemtoont dat Telenet eveneens gebruik zal maken van de modernste beschikbare technologieën. Ook via US-West, de partner van Telenet, die onder meer actief is in de Verenigde Staten, zal hiernaar gestreefd worden. Alle beschikbare technologieën zullen op de meest kostenefficiënte manier worden ingevoerd en men zal pogen aan de beste kwalitatieve eisen te voldoen.

Vervolgens meent de heer Tony Mary dat men zich tevens dient te bezinnen over de vraag : wat is een laag tarief ? Daarenboven moet een universele dienst beschikbaar zijn tegen een haalbare prijs. Bij

sociale problemen kan men beroep doen op een sociaal abonnement. Belgacom stelt momenteel 450.000 sociale abonnementen ter beschikking, dit is 10 percent van alle lijnen. De universele dienst die ter beschikking wordt gesteld, wordt vastgesteld op Europees niveau en wordt dan verder gespecificeerd op Belgisch vlak. De heer Herman Candries wenst in dit verband te vernemen of deze 10 percent verlieslatend is ? Volgens spreker kan er een vergelijking worden gemaakt met andere sectoren. Hoeveel energie of water moet men bijvoorbeeld ter beschikking stellen van een wanbetaler ? Over hoeveel communicatiemogelijkheden moet een wanbetaler beschikken ? Deze vergelijking maakt het mogelijk om tot een antwoord te komen. Aan dergelijke probleemgevallen dient tegemoetgekomen. Kunnen er niet een aantal parameters wordt vastgesteld in de communicatiesector ? Dan wordt het duidelijk in welke gevallen men moet tegemoetkomen aan een nood die anders een nog grotere nood creëert.

Terzake is de heer Tony Mary de mening toegedaan dat de universele dienst uiteraard ter beschikking moet staan van iedereen. Het debat over de universele dienst gaat alleen over de delen die verlieslatend zijn en over de creatie van fondsen om de verlieslatende operatie te compenseren. Over de andere delen wordt geen debat gevoerd. In Antwerpen en Brussel spelen de normale marktmechanismen en kan iedereen telefoneren tegen realistische prijzen. In de Hoge Venen is het minder interessant om in een kleine residentie iedereen een telefoon te leveren.

Daarenboven beantwoordt de kwaliteit van de universele dienst aan de minimumeisen en genieten wanbetalers bij Belgacom gedurende drie maanden van een minimumdienstverlening. Dit houdt in dat men toegang heeft tot de hulpnummers en dat men bereikbaar blijft, het gaat dus om het uitgaande telefoonverkeer. Volgens spreker valt deze dienstverlening onder de universele dienst, maar de inhoud van de minimumdienstverlening wordt politiek bepaald en niet door de operatoren.

De heer Joachim Coens vraagt zich ook nog af of er eensgezindheid bestaat nopens de stelling dat spraaktelefonie niet bepaald wordt door de manier waarop ze geleverd wordt, waarop de heer Jos Wynen antwoordt dat dit afhangt van de definitie. Wanneer mobilofonie bijvoorbeeld deel uitmaakt van de definitie, zit zij ook in de universele dienst. Hierop benadrukt de heer Tony Mary nogmaals dat de universele dienst verlieslatend is, waarop de heer Joachim Coens zich afvraagt of deze vaststelling geldt ongeacht de technologie.

De heer Tony Mary antwoordt hierop bevestigend en stelt dat dit ook geldt ongeacht of iemand zelf over een telefoon wil beschikken. Iedereen moet zich binnen een realistische afstand van de infrastructuur bevinden. Daarom zijn er heel wat telefooncabines die vanuit bedrijfseconomisch standpunt nutteloos lijken. Volgens de heer Dirk Boogmans is telefonie steeds een evolutief begrip, aangezien de technologie en de omstandigheden voortdurend wijzigen. Telefonie blijft niet beperkt tot spraaktelefonie. Universele dienstverlening moet ook mee-evolueren.

De heer Dirk Boogmans merkt op dat in de besluiten van het koninklijk besluit dat werd goedgekeurd door de ministerraad, werd voorzien dat men in contact moet kunnen blijven met de hulpdiensten, wat ook de stand van de rekening van de operator is. In nieuwe huizen voorziet men de factuursvoorzieningen zoals elektriciteit, water en gas, maar dat geldt niet altijd voor een telefoonaansluiting. De verplichting om te voldoen aan een aantal interregionale normen zorgt voor een zekere bescherming, die nog vergroot wordt door de concurrentie.

– Vraag van de SP-fractie inzake de regionale peregatie

De heer Tony Mary stelt dat de prijzen regionaal bepaald moeten kunnen worden. Indien men evolueert naar een marktgerichte industrie, dan brengt de structuur van België met zich mede dat de as Brussel-Antwerpen de meest interessante is om diensten ter beschikking te stellen en dat de as Libramont-Aarlen bijvoorbeeld heel wat minder interessant is. Indien er een gemiddelde prijs wordt opgelegd, is het zeer interessant voor de concurrentie om binnen te komen op de as Brussel-Antwerpen. Wat de universele dienstverlening betreft, dient er dus echt een gedifferentieerd prijsbeleid gehanteerd. Aangezien het hier de universele dienstverlening betreft, moet er een bovengrens worden bepaald van de prijzen. Op die manier staan deze diensten ter beschikking van iedereen die er gebruik van moet maken.

Terzake merkt de heer Dirk Boogmans op dat dit inderdaad een interessante discussie is. Vooreerst rijst de vraag – die ook uit het koninklijk besluit blijkt – wat de maximale en de minimale prijs is voor universele dienstverlening, waarop dient deze gebaseerd en waarnaar dient de cliënt zich te richten ? In het huidige koninklijk besluit is er sprake van een aanvaardbare prijs : is dit de huidige prijs dan wel een lagere of een hogere ?

Een tweede element behelst volgens spreker meer dan alleen de universele dienstverlening, zoals reeds werd aangehaald door de heer Mary. Het gaat er met name over dat de prijzen aangepast moeten kunnen worden. Wat prijsbepaling of differentiatie betreft, kan men het eens zijn met het globaal principe terzake, maar het mag geen middel zijn om competitie onmogelijk te maken. Iedereen weet dat ook een bedrijf als Telenet onmogelijk op één dag een hele regio als Vlaanderen kan inpalm. Zowel technisch en financieel, als met het oog op de praktische organisatie is daarvoor een periode van ongeveer vier jaar nodig. Het kan dus niet dat de concurrentie een zeer lage prijs bepaalt voor regio's waar Telenet van start zou gaan.

Dit betekent dan ook concreet dat andere regio's een deel van die prijsbepaling subsidiëren, waardoor competitie onmogelijk wordt gemaakt. Men moet terzake een aantal regels vastleggen die er voor zorgen dat competitie wordt gevrijwaard en dat dit op een efficiënte, transparante manier kan worden gerealiseerd.

De heer Herman Candries stelt dat hij zich niet van de indruk kan ontdoen dat heel wat problemen in feite ontstaan door de onderschikking en de integratie van operator en infrastructuurleveraar. Als voorbeeld neemt spreker een andere sector, nl. de energiesector. Op Europees vlak wordt duidelijk bepaald dat het energietransport vrij is over heel Europa. Men moet eventueel het eigen transportnet ter beschikking stellen van iemand die op die manier toegang wil verkrijgen. Terzake zijn heel wat rechtsgedingen ingeleid tussen Noord-Italië en Spanje. In dat kader is het een voorwaarde dat de infrastructuur ten dienste staat van iedereen.

Vervolgens snijdt spreker de problematiek aan van de interconnectie. Deze vormt een wezenlijk bestanddeel van de universele dienstverlening. In dit geval gaat het over een ingewikkeld probleem, omdat men aan de ene kant over de traditionele telefonie kan beschikken, terwijl een ander aanbod gebruik maakt van de kabel, dus twee parallelle infrastructuren. Spreker attendeert de Commissie op het belang van de vraagstelling door de heer Dirk Boogmans : er dient onderzocht hoe deze infrastructuren elkaar inzake universele dienstverlening aanvullen ten dienste van de burger. Hoe interconnectief zijn ze ? Hoe vullen ze de gaten op, opdat die universele dienstverlening wordt geoptimaliseerd ? Het is duidelijk dat deze aanvulling tussen Belgacom en Telenet wederzijds moet zijn. De kabel heeft bijvoorbeeld een grotere penetratie en bereikt meer burgers dan het traditionele tele-

foonnet. Waar staat men vandaag betreffende de problematiek van de interconnectie ?

De heer Tony Mary antwoordt hierop als volgt.

Wat de infrastructuur voor de diensten met toegevoegde waarde betreft, is het op dit ogenblik reeds zo dat de prijs waaraan Belgacom zijn infrastructuur aan de buitenwereld kan en mag verkopen, gelijk is aan deze die intern wordt aangerekend. Indien nieuwe diensten zoals de frame relays of ATM op de markt worden gebracht, dan zijn de interne facturen voor de daarvoor gehuurde lijnen gelijk aan diegene die voor hetzelfde volume worden geleverd aan externe partijen. Die volumekortingen zijn beschreven en gekend, en elke klant kan deze krijgen volgens de door hem gebruikte structuur.

Wat de problematiek van de interconnectie op zichzelf betreft, spreekt spreker uit zijn ervaring bij Belgacom, dat telefonie in feite een wereld van interconnectie is. Zonder interconnectie is het telefoonnet immers niets waard : dat is steeds zo geweest. Heden ten dage kent men reeds het fenomeen van accounting en dat bepaalt hoe dit proces tussen de verschillende operatoren moet verlopen. Spreker denkt dat hiervoor een – relatief gezien – artificieel te hoge prijs wordt gevraagd. Dat maakt echter niet veel uit, omdat iemand wat hij betaalde, terugkreeg en vice versa. Het spel dat tot vandaag werd gespeeld was vrijwel een nuloperatie. Thans is er vooral reeds interconnectie op het nationale vlak. Ook daar zal het spel van de concurrentie worden gespeeld. Het BIPT onderzoekt trouwens op dit ogenblik wat de prijzen van interconnectie zijn. Er vinden commerciële onderhandelingen plaats, onder meer tussen Belgacom en Telenet en tussen Belgacom en Mobistar, om de prijzen van interconnectie te bepalen. De regelgever controleert daarbij of er vanuit het standpunt van de concurrentie geen kunstmatig hoge prijzen worden gevraagd. Zo kondigde Mobistar recentelijk aan dat ze 22.000 klanten hebben en het eigen cliënteel eist natuurlijk dat ze naar Mobistar kunnen bellen. Naargelang deze industrie zich meer marktgericht en concurrentieel gedraagt, zullen die dingen automatisch gebeuren. Op dit ogenblik zoekt men echter naar een evenwicht, waarover alle economische theorieën beweren dat dit automatisch tot stand komt. Bovendien kijkt het BIPT erop toe dat er niets abnormaal gebeurt.

Wat het fenomeen van de accounting betreft, beaamt spreker dat de Belgacom-boekhouding inderdaad de prijzen kan bepalen. Op dit ogenblik licht het BIPT de gebruikte boekhoudsystemen

door, om te bepalen of deze systemen correct en realistisch zijn.

De heer Dirk Boogmans benadrukt dat het realiseren van interconnectie inderdaad een essentiële voorwaarde is om een tweede of een derde operator toe te laten. Daarover kan geen discussie bestaan. Het heeft weinig zin met een eigen, afgesloten netwerk te beginnen. Ook de EU heeft dit erkend en heeft een aantal spelregels bepaald. Spreker treedt de stelling bij van de heer Mary, waarin deze verklaart dat er een dergelijke evolutie zal plaatsvinden. Tijd mag echter niet als argument worden gebruikt. Volgens spreker is het inderdaad juist dat de markt zichzelf zal regelen: interconnectie is immers uitgaand-ingaand, en vice versa. Zolang men echter geen 50 percent van de markt bestrijkt, mag men niet vergeten dat dit in de beginfase een grotere opbrengst zal opleveren voor Belgacom en hogere kosten voor Telenet. Dit moet dan ook op een snelle manier worden vastgelegd. Het zo snel mogelijk onderzoeken van de analytische boekhouding van Belgacom, zodat men daadwerkelijk de kostprijs kan bepalen, is inderdaad één van de opdrachten van het BIPT.

De heer Tony Mary repliceert hierop als volgt. Spreker treedt de stelling niet bij dat interconnectie afhangt van de marktaandelen. Dan zou er bijvoorbeeld een groot deficit moeten zijn van België ten opzichte van de Verenigde Staten, en dat is helemaal niet het geval. De interconnecties of de accountingreeksen brengen elkaar in evenwicht.

De heer Herman Candries werpt vervolgens het probleem op van een mogelijke bepaalde complementariteit tussen Telenet en Belgacom. Universele dienstverlening brengt een kostprijs met zich mee, die iemand zal moeten betalen. Over het algemeen wordt die kost over alle klanten gespreid. Het is een taak van de Vlaamse overheid en van alle operatoren om die kostprijs zo laag mogelijk te houden.

In plaats van nu al vast te leggen aan wie alle taken van deze universele dienstverlening worden opgelegd, kan beter vrij spel worden gegeven aan de competitie. De vraag dient gesteld wie de universele dienstverlening op de goedkoopste manier kan aanbieden. De laagst mogelijke kostprijs komt namelijk ten goede van alle klanten. Het is een vergissing om dit aan Belgacom op te leggen, zonder de mogelijkheid van een latere evaluatie in te bouwen.

De heer Herman Candries benadrukt dat het vanuit maatschappelijk oogpunt de bedoeling moet

zijn om de universele dienstverlening te optimaliseren. Er moet een interactiviteit zijn tussen alle operatoren. Deze interactiviteit groeit spontaan, het is een marktgegeven. De operatoren zullen elkaar nodig hebben. De netwerken en de interconnectie tussen netten moeten de zwakke plekken in de universele dienstverlening wegwerken. Zo komt een goede vorm van complementariteit tot stand die ten goede komt aan de burger. Is dit echter wel zo?

De heer Jos Wynen stelt dat de stelling van spreker wel opgaat voor Vlaanderen, daar is dit inderdaad misschien mogelijk. Belgacom is echter een nationale operator en de universele dienstverlening moet in zijn totaliteit in heel België worden bekeken. Terugkomend op het voorbeeld van de Hoge Venen, denkt spreker niet dat er veel operatoren geïnteresseerd zullen zijn om daar onmiddellijk voor aansluitingen te zorgen.

Volgens de heer Dirk Boogmans kan men daar natuurlijk wel voor zorgen. Men kan vragen wie er op de Hoge Venen op de meest kostenefficiënte manier aansluitingen kan aanbieden, wat wordt bijgetreden door de heer Jos Wynen, die aanstipt dat de heer Dirk Boogmans het inderdaad bij het rechte eind heeft door voor te stellen de universele dienst aan de goedkoopste operator te geven. Spreker gaat er eveneens van uit dat universele dienstverlening vandaag de dag verlieslatend is. Als die goedkoper kan worden aangeboden, komt dat iedereen ten goede.

B. UD EN EEN OPEN MARKT

– Vraag van de CVP-fractie

De heer Robert Voorhamme wijst erop dat de CVP-fractie vooral aandacht besteedt aan de verwachtingen binnen de geliberaliseerde markt. Hoe zullen de tarieven en de aansluitingskosten op die markt evolueren, en daarmee ook de toegankelijkheid en de gebruiksvriendelijkheid? Deze elementen hebben ook te maken met de hierboven geschetste problematiek van de universele dienstverlening.

De heer Jos Wynen meent dat een open markt een positief effect zal hebben op toegankelijkheid, gebruiksvriendelijkheid en kwaliteit. Er moet echter aan één belangrijke voorwaarde worden voldaan in die markteconomie: er moet winstgevendheid zijn. Kosten kan men alleen drukken wanneer winsten in research en development kunnen worden geïnvesteerd. Zo kunnen de kosten terugge-

drongen worden door de technologische ontwikkeling en de kwaliteitsontwikkeling. Aansluitend bij de stelling dat universele dienstverlening verlieslatend is, meent spreker dat die relatie onmiddellijk kan worden verwezenlijkt.

Volgens de heer Dirk Boogmans zal als gevolg van de competitie de kwaliteit inderdaad verbeteren. Nieuwe diensten zullen worden aangeboden aan goede prijzen. Men mag evenwel niet uit het oog verliezen dat operatoren maatschappijen zijn die winst moeten maken. De mobilofonie in het buitenland en in België leert dat er een prijsvermindering zal ontstaan. Alle operatoren hebben er alle belang bij om niet tot een echte prijzenslag over te gaan. Men dient zich af te vragen of dit een impact zal hebben op de kostprijs van de universele dienstverlening, omdat dit een basiselement is. Een aantal schaalaspecten kunnen mogelijkwijze toelaten dat de prijzen dalen. Het is echter moeilijk om dit in de schatten.

C. KOSTPRIJSBEPALING

De heer Robert Voorhamme, voorzitter, stelt dat dit probleem vanuit technisch standpunt blijkbaar moeilijk te vatten is. De meeste fracties stelden er vragen over. De voorzitter is er zich van bewust dat het makkelijker is allerlei theoretische beschouwingen te formuleren over het probleem van de kostprijsbepaling dan om dit in de praktijk te realiseren. Volgens spreker is de hamvraag hoe de meerkosten precies kunnen worden ingeschat en bepaald? En hoe schat men de voordelen in, die tegenover de bijkomende kosten staan die men oploopt om als universele dienstverlener te worden aangeduid? Hoe zal deze evolutie verlopen? Verschillende fracties hebben hierover sterk gelijklopende vragen gesteld.

Volgens de heer Jos Wynen, dient bij de kostprijs uitgegaan van de volledige kost, namelijk de som van de variabele en vaste kosten. Indien men deze kost verdeelt voor de universele diensten, dan moet men van een nettokost uitgaan. De nettokost is het verschil tussen de totale kosten en de mogelijke opbrengsten die uit de universele dienstverlening voortvloeien.

Hierop vraagt de heer Robert Voorhamme, voorzitter, of de universele dienstverlening ook voordelen kan opleveren voor de maatschappij die de universele dienstverlener is?

De heer Tony Mary verduidelijkt dat het hier over de universele dienstverlening gaat in die delen van

het land waar winst kan worden gemaakt. Die dienstverlening komt er automatisch en men zal een keuze moeten maken. De universele dienst is voor iedereen. Een deel daarvan is het beschikbaar stellen van telefonie, dat is een normaal bedrijfs-economisch gegeven dat meespeelt. De Hoge Venen, die hier steeds als voorbeeld van geografische spreiding werden aangehaald, zijn voor niemand interessant. Niemand kan er immers voordeel uit halen om hier telefoonlijnen aan te leggen.

Hierop stelt de heer Herman Candries vast dat vorige sprekers steeds het accent legden op de geografische dimensie van het probleem. Dat is een interessante vaststelling. Spreker meent dat zich in België in hoofdzaak een cultureel probleem stelt bij de marktopening. In de Verenigde Staten, in Australië of in Singapore telefoneert men veel meer dan hier bij ons. In België is men bang van de telefoon en men gebruikt hem niet. De universele dienstverlening mag dan ook niet alleen geografisch worden gedefinieerd, maar ook op basis van het gebruik. Dat wordt dan een marginaal verschijnsel. Spreker durft het zelfs geen verlies noemen. De telefoon als communicatiemiddel moet beter worden geïntroduceerd in onze cultuur, wat te fel werd belemmerd door de monopolievorming.

Wie een monopoliepositie bekleedde, had tevens tot opdracht om meer telefoons aan de man te brengen en om de telefonische communicatie te bevorderen. Die gebruiksintensiteit is volgens spreker veel belangrijker dan de geografische dimensie. Het principe van de universele dienstverlening impliceert dat mensen, met of zonder problemen, veel meer naar de telefoon zouden grijpen. Nu zit deze reflex onvoldoende verankerd in de cultuur van de mensen. Men durft niet te telefoneren, ze kunnen het niet.

De heer Jos Wynen onderkent terecht het probleem van de Vlaamse telefooncultuur. Spreker stelt dat Belgacom het alleen maar zou toejuichen als de telefoon meer zou worden gebruikt. De houding ten aanzien van de kostprijs van het telefoongesprek is representatief voor de manier waarop de bevolking tegenover telefoneren staat.

Hierop repliceert de heer Emiel Verrijken als volgt. Die kostprijs mag niet worden onderschat. Waarom wordt er veel meer vanuit de Verenigde Staten naar België gebeld dan omgekeerd? Omdat telefoneren in België drie keer zo duur is. Met Zaïre is het prijsverschil nog veel groter. Dus sturen Belgische bedrijven en advocatenkantoren een kort faxbericht naar Kinshasa of New York en laten zich opbellen. De Belgische telefoonprijzen

zijn belachelijk hoog. Belgacom komt uit een verstaatste economische context en is veel te duur ten opzichte van de internationale concurrentie.

De heer Tony Mary beaamt de stelling van vorige spreker nopens de prijsverschillen en licht toe dat deze prijsverschillen zijn gegroeid doordat de Amerikaanse markt al twaalf jaar geliberaliseerd is. Momenteel zijn de Europese telefoonoperatoren de kruissubsidiëringen op de markt aan het wegwerken. Het internationale telefoonverkeer subsidieerde het lokale verkeer, daarbinnen subsidieerde het interzonale verkeer het lokale verkeer. Dat was een politieke beslissing : men wilde vooral het zonale verkeer goedkoop houden, ook al leverde dat een verliespost op. Een tweede vorm van kruissubsidiëring bestond erin dat de dichtbevolkte gebieden de minder bevolkte subsidieerden.

Er is thans een evolutie aan de gang die vooral af te lezen valt uit de prijspolitiek van Belgacom tijdens de laatste drie jaar, waarbij men vaststelt dat de prijzen van de internationale oproepen zakken. De concurrentie is daar immers het grootst. Indien Belgacom niet concurrentieel wordt in dit marktsegment, zijn er binnenkort geen internationale oproepen vanuit België meer, waardoor de subsidiëring van het zonale verkeer stilvalt. Belgacom beschikte wel over een overheidsmonopoliepositie, maar besliste niet over de tarieven. Deze tarieven werden opgelegd aan Belgacom. Op dit ogenblik werkt Belgacom volop aan marktconforme tarieven zodat er kan worden geconcentreerd met AT & T, MCI en Sprint.

De heer Dirk Boogmans vertolkt als volgt het standpunt van Telenet inzake de kostprijs van universele dienstverlening. Spreker geeft toe dat het een complex probleem is. Telenet is ervan overtuigd dat het aanbieden van universele diensten wel degelijk een meerwaarde voor de operator oplevert. De verhouding tussen kosten en inkomsten bepaalt de kost van de universele dienstverlening. Er zijn een aantal directe kosten, die correct in te schatten zijn.

Wat echter met de indirecte kosten ? In hoeverre verhoogt het aanbieden van universele diensten de overheadkosten van de operator ? Dit is een moeilijker inschatbaar gegeven.

Spreker denkt dat de impact op de indirecte kosten gering is. Aan de inkomstenkant zijn er de abonnementsinkomsten en de uitgaande telefoons.

Een abonnee kan echter ook opgebeld worden, wat ook voor een aantal inkomsten kan zorgen. De

universele dienstverlening biedt nog een aantal andere voordelen, waaraan men niet meteen zou denken. Zo moeten er betaaltelefoons in de straat worden geïnstalleerd, wat voor naamherkenning zorgt. Dit is niet onbelangrijk in een competitieve omgeving. Het verspreiden van naam en logo in elke wijk herleidt de publicitaire kosten van Belgacom. De sociale rol zorgt voor imagobekendheid. Die opbrengsten zijn niet meteen in cijfers uit te drukken, maar daarom zijn ze niet minder reëel.

De heer Jos Stassen stelt vast dat kan gesteld worden dat de universele dienstverlening voor een groot stuk reeds werd bereikt, zeker voor de spraaktelefonie. Anderzijds onthoudt spreker dat Belgacom erop hamert dat universele dienstverlening verlieslatend is. De geringe bezettingsgraad in bepaalde gebieden wordt daarvoor als oorzaak opgegeven. Spreker stelt vast dat momenteel Belgacom met zijn net zowat 85 percent van de bevolking bereikt. Hoeveel zou het kosten om heel België te bevoorraden ?

De heer Tony Mary geeft toe dat het beantwoorden van deze vraag zeer moeilijk is, zonet onmogelijk. Er zijn twee kostenfactoren bij de universele dienstverlening. Misschien heeft men zich tijdens deze hoorzitting inderdaad teveel toegespitst op de geografische factor, omdat deze het gemakkelijkst uit te leggen is. Er moet echter vooral worden gekeken naar het klantentype. Er zijn mensen die heel weinig telefoneren en daarop lijdt Belgacom inderdaad verlies. Er is inderdaad geen echte telefooncultuur. Er wordt heel weinig gebeld. Meer dan 20 percent van de abonnees belt voor minder dan 200 frank per maand, zelfs als men het inkomend en het uitgaand verkeer bij elkaar optelt. In deze sociale categorie maken immers ook de kennissen weinig gebruik van het telefoonverkeer. De operator lijdt verlies als mensen maar voor 200 frank per maand bellen.

- Vraag van de VLD-fractie

Volgens de VLD-fractie is de kruissubsidiëring een typisch fenomeen van monopolievorming. Dit leidde tot een hoge mate van ondoorzichtigheid, ook in de prijsvorming. Zal in een toekomstig systeem, gekenmerkt door liberalisering en universele dienstverlening, de mogelijkheid tot kruissubsidiëring blijven bestaan ? Is het wenselijk dat dit blijft voortbestaan ? Kan dit er eventueel toe leiden dat een deel van de kosten van de universele dienstverlening wordt gedragen door de universele dienstverlener zelf ?

De heer Tony Mary meent dat het in de toekomst onmogelijk zal worden om nog kruissubsidiëring toe te passen. Dit zal niet enkel gebeuren omdat de wetgever het zo wil ; ook het marktmechanisme zal hierop een grote invloed uitoefenen. De as Brussel-Antwerpen, bijvoorbeeld, is veel goedkoper. Indien die as iets anders moet subsidiëren, zal iemand zich op die as vestigen. Anderen zullen dan al of niet volgen. Op termijn zal de kruissubsidiëring dus verdwijnen.

De heer Jos Wynen voegt hier inzake de hoge prijzen van de internationale telefonie aan toe dat er in het verleden heel wat kruissubsidiëring is geweest tussen het internationale en het nationale verkeer. In de open-markteconomie is het best mogelijk dat er een operator start die zich toespitst op het internationale verkeer. Daardoor zullen de prijzen in belangrijke mate dalen, en zal het dus onmogelijk zijn om nog aan kruissubsidiëring te doen.

Wat de kruissubsidiëring betreft, meent de heer Dirk Boogmans, dat de regelgever wel degelijk een aantal zaken zal opleggen. Dit is zo bepaald in het koninklijk besluit : de licentie die een operator krijgt, zal betrekking hebben op het volledige grondgebied. Dit is zo bepaald, precies om te vermijden dat er een lagere prijs zou komen voor bijvoorbeeld de as Brussel-Antwerpen. Door deze bepaling kan men een mechanisme van bedrijfsheffing instellen voor het volledige grondgebied. Zo worden overbodige discussies over mogelijk lagere prijzen voor bepaalde regio's vermeden.

Volgens de heer Joachim Coens rijzen er echter nog enige vragen nopens de bepaling van de nettokostprijs. Op welke manier zal deze worden bepaald ? Zal dit gebeuren op basis van een doorgedreven transparante boekhouding ? Of zal men hiervoor algemene offerteaanvragen gebruiken, die worden geëvalueerd door een onafhankelijk orgaan ? Dit zou bijvoorbeeld kunnen gebeuren voor de openbare telefooncellen. Eens de kostprijs is bepaald, rijst de vraag welke operatoren dit mede moeten financieren. Zijn dit alle operatoren of slechts een gedeelte ervan ?

De heer Tony Mary is terzake van mening dat dit op een open boekhouding moet worden gebaseerd. Indien dit op offertes wordt gebaseerd, kan men niet voor alles en nog wat offertes opmaken. Universele dienstverlening is immers per definitie universeel.

De heer Dirk Boogmans benadrukt dat men ervoor dient te zorgen dat de kostprijs zo laag

mogelijk is. Wat de vraag betreft wie die universele dienstverlening mag verlenen, moet de competitie worden opengesteld. Er dient nagegaan of het takenpakket binnen de universele dienstverlening niet kan worden geglobaliseerd. Spreker bedoelt hiermede dat men bepaalde groepen misschien kan samenbundelen. Bepaalde aspecten van de universele dienstverlening kunnen dan worden uitgevoerd door één operator, terwijl andere aspecten door een andere operator worden verricht. Het uiteindelijke doel is dan juist het zo laag mogelijk houden van de kostprijs.

De heer Joachim Coens erkent dat vorige spreker inderdaad doordringt tot de kern van het probleem. Spreker meent dat de opsplitsing in verschillende deelpakketten tot de mogelijkheden behoort. Zelfs een regionale opsplitsing is mogelijk, op basis waarvan de kostprijs kan worden berekend voor de mensen die zich aanbieden met een offerte. Spreker stelt vast dat de heer Tony Mary niet enthousiast was over een mogelijk offerte voor openbare telefooncellen. Volgens spreker is het perfect mogelijk en zelfs aan te raden. Hierdoor wordt het juist mogelijk om de prijs laag te houden.

De heer Tony Mary poneert dat het een kwestie is van opinies. Op dit moment vindt men dat de universele dienstverlening per definitie universeel is, en dus het nationale territorium aanbelangt. De heer Herman Candries treedt deze visie niet bij en stelt dat dit een verkeerde definitie zou impliceren van universele dienstverlening, die eerder in een Europese context dient te worden bekeken.

Hierbij merkt de heer Jos Wynen op dat dit een cirkelredenering is die teruggaat tot de invulling van het begrip "universele dienstverlening". De heer Dirk Boogmans is terzake echter een andere mening toegedaan en meent dat hier twee zaken door elkaar gehaspeld worden. Een eerste aspect van deze discussie gaat over de kostprijs van de universele dienstverlening. Het standpunt van Tele-net is dat dit zo goedkoop mogelijk moet gebeuren. Een ander aspect van de universele dienstverlening is wie ervoor moet betalen en welke solidariteitsmechanismen men moet inbouwen.

De heer Tony Mary merkt op dat op dit ogenblik de stadsnetwerken een realiteit zijn. Bepaalde bedrijven in Brussel zijn momenteel kabels in de grond aan het steken die de businessdistricten met elkaar verbinden, dit met als enige bedoeling om die bedrijven de mogelijkheid van spraaktelefonie aan te bieden. Als er geen gedifferentieerde prijs kan komen van de andere operatoren, komen deze

– Telenet Vlaanderen inbegrepen – in een onmogelijke competitieve positie terecht.

Wat een mogelijke regionale differentiatie van de universele dienstverlening betreft stipt de heer Robert Voorhamme, voorzitter, aan dat er een competitie zou moeten zijn tussen de mogelijke aanbieders van universele dienstverlening. Bij een eventuele opsplitsing van de deelterreinen wordt men geconfronteerd met het probleem dat het terrein waarop de universele dienstverlening moet worden ontwikkeld, hierdoor steeds kleiner wordt. Universele dienstverlening moet ook elders kunnen worden ontwikkeld. Als men dit niet op de juiste manier aanpakt, loopt men inderdaad het gevaar tot enorme regionale prijsverschillen te komen.

Bij een opsplitsing van de universele dienstverlening in België kan, volgens spreker, de kostprijs ervan sterk uit mekaar lopen. Men heeft immers de grootstad Brussel in het centrum, Vlaanderen dat zeer dicht bevolkt is en Wallonië dat relatief dun bevolkt is. Als in Brussel, Wallonië en Vlaanderen verschillende operatoren actief zouden zijn en mee moeten opdraaien voor de kostprijs, zou het globale prijskaartje van telecommunicatie in de verschillende regio's sterk uiteen kunnen lopen.

Deze stelling wordt bijgetreden door de heer Tony Mary. Het is de evidentie zelf. Terzake zullen politieke beslissingen moeten worden genomen waar Belgacom niet kan op inspelen. Op dit moment is telecommunicatie nog altijd een nationale materie, en als het nationaal blijft, kunnen de offertes volgens spreker enkel nationaal gemaakt worden, om differentiatie te vermijden.

Wat de differentiatie in de kostprijs betreft, stelt de heer Dirk Boogmans, in de veronderstelling dat er morgen inderdaad drie operatoren respectievelijk in Vlaanderen, Wallonië en Brussel, de universele dienstverlening aanbieden tegen een bepaalde prijs, het mogelijk is om de totale kostprijs hiervan voor België te berekenen. Het volstaat dat men die drie kostprijzen optelt. Dan moet er in feite politiek worden beslist welke solidariteitsmechanismen gaan spelen. Wie gaat waarvoor betalen? Spreker stelt dat dit onderscheid zich opdringt. Stel dat voor de universele dienstverlening een aantal aansluitingen nodig zijn. Dat het om universele dienstverlening gaat, betekent toch niet dat dezelfde onderaannemers gebruiken om de kostprijs zo laag mogelijk te houden. Spreker denkt dat die redenering ook opgaat voor de operatoren. Bepalen welke solidariteitsmechanismen er gaan spelen, is

evenwel een politieke beslissing. Nadien komen de operatoren aan de beurt.

D. DE FINANCIERING EN DE VERGUNNING VAN DE UNIVERSELE DIENSTVERLENING

De heer Robert Voorhamme, voorzitter stelt vast dat de hamvraag is wie daarvoor moet in aanmerking komen? Alle fracties hebben hierover – grotendeels gelijklopende – vragen gesteld. Wat zijn de meest objectieve systemen van financiering voor zo een universele dienstverlening? Hoe moet dat zich vertalen naar de toewijzing van die dienstverlening aan bepaalde maatschappijen?

Volgens de heren Tony Mary en Dirk Boogmans is het uitgangspunt voor het beantwoorden van deze vragen ook nu weer de definitie van de universele dienstverlening. De financiering daarvan moet volgens spreker over zoveel mogelijk spelers worden verdeeld. Iedereen die in de universele dienstverlening zit, zou tot die financiering moeten bijdragen. Daardoor kan men anti-competitieve bewegingen vermijden.

De heer Robert Voorhamme, voorzitter, stelt vast dat deze stelling in feite impliceert dat de kostprijs van de universele dienstverlening moet betaald worden door de betrokkenen uit de sector. Zou er in de toekomst ook een evolutie kunnen inzitten?

De heer Tony Mary erkent dat dit het meest realistische scenario is. Het zou ook een belasting kunnen worden, alhoewel spreker denkt dat dit op dit moment geen al te populaire maatregel is.

Vervolgens wordt dieper ingegaan, op vraag van de heer Robert Voorhamme, voorzitter, hoe men de bijdragen dient te verdelen. Hoe kan dit worden gemeten?

De omzet zou, volgens de heer Dirk Boogmans, als parameter kunnen worden gebruikt. Het zakencijfer dus. Waarop de heer Tony Mary opmerkt dat er over het zakencijfer nog heel weinig onderzoek gebeurd is.

De heer Dirk Boogmans stipt aan dat het hanteren van het zakencijfer als parameter meer aangewezen is dan de winst. Winst is een veel complexere parameter. Afschrijvingsritmes zijn verschillend bij de diverse operatoren. Dat heeft zijn invloed op de winst. Het omzetcijfer is neutraal. Het kan zeker verfijnd worden. Misschien moet er een combinatie worden gemaakt van een aantal elementen zoals cash-flow en omzetcijfer.

Hierop vraagt de heer Robert Voorhamme, voorzitter, zich af of hier het zakencijfer wordt bedoeld ? Men zal immers in een markt terecht komen met operatoren die slechts een deel van hun zakencijfer op de Belgische markt realiseren. Spreker vermoedt dat het dan gaat om het deel van het zakencijfer dat op de Belgische markt wordt gehaald. Spreker hoopt dat iedereen er zich van bewust is dat multinationale ondernemingen over heel wat ontwikkelingsmogelijkheden beschikken. Waarschijnlijk vormen bij bepaalde bedrijven die actief zijn in de sector, deze diensten slechts een onderdeel van de globale activiteit. Ook daar moet weer rekening worden gehouden met een deel van het zakencijfer en bestaat het gevaar op ontwikkelingsmogelijkheden.

Volgens de heer Tony Mary is het niet mogelijk om in deze hoorzitting hierop een antwoord te geven. Volgens spreker is er te weinig informatie over beschikbaar. Ten slotte zal het in ruime mate afhangen van wat de buurlanden doen met de financiering van de universele dienst. Die financieringsmethode zal invloed hebben op de competitiviteit van de ondernemingen. Men kan daar dus niet in een vacuüm over beslissen. Dat zal op zijn minst op Europees niveau moeten gebeuren.

De heer Herman Candries maakt de vergelijking met de energiesector. Eens die grensoverschrijdend wordt, treden deze mechanismen in werking. Hetzelfde fenomeen zal zich hier eveneens voordoen. Zodra er een internationale samenhang in het spel is, gaat die grens vervagen.

De heer Jos Stassen stelt vast dat de vraag duidelijk en dringend van aard is. Spreker stelt vast dat de heer Tony Mary het voorbeeld aanhaalde van een bedrijf dat zich toelegt op het verbinden van businessdistricten. Dat zou een erg winstgevende investering zijn. Het moet volgens spreker snel duidelijk worden welke bijdrage dat bedrijf aan de universele dienstverlening moet waarborgen. Binnen een jaar kan het hier geschetste toekomstbeeld met alle elementen van competitiviteit werkelijkheid worden. Hier kan geen oplossing worden aangereikt. Er moet echter snel worden verduidelijkt welke bedrijven wat zullen moeten bijdragen aan de universele dienstverlening.

De heer Tony Mary antwoordt hierop dat deze opdracht aan het BIPT is gegeven. Deze zullen dat snel moeten realiseren. Zo niet, komt men in concurrentievervalsende situaties terecht.

Terzake meent de heer Dirk Boogmans dat voor eerst moet worden bepaald wat de kostprijs is.

Vooraleer men kan opsplitsen, moet men weten hoe ver men kan gaan in de opsplitsing. Daarover zijn er nog geen cijfers voorhanden.

De heer Joachim Coens stelt vast dat de discussie zich vooral toespitst op de operatoren. Maar wat gebeurt er dan met nieuwkomers die in het begin slechts een marginaal aandeel hebben ? Als men die onmiddellijk, bij wijze van spreken, zal vermoorden, dan komt er nooit nog iemand aan de bak. Moet men niet een bepaalde marginale omzet bepalen die als minimumvoorwaarde geldt om aan die regeling te worden onderworpen ?

De heer Tony Mary verklaart persoonlijk geen mening te hebben over de details. Dit alles belangt niet alleen België aan. Er moet een regelgeving worden vastgelegd voor alle landen waar die universele dienstverlening wordt gerealiseerd. Stel dat men bepaalt dat alleen Belgacom die universele dienstverlening moet waarborgen. Als dat niet zo is in Frankrijk of voor de Amerikaanse operatoren, dan verzeilt Belgacom in een onhoudbare concurrentiepositie. Dat is misschien een extreem voorbeeld, maar het toont wel aan dat men over de landgrenzen heen moet kijken.

Volgens de heer Dirk Boogmans zou de omzet een middel kunnen zijn om een regeling uit te werken, waarbij het nieuwe operatoren gemakkelijker wordt gemaakt om zich te ontwikkelen. Een lage omzet zou moeten resulteren in een kleine bijdrage. Een bijdrage aan de universele dienstverlening mag zeker niet aangewend worden om de toegang tot de markt te verhinderen.

De heer Robert Voorhamme, concludeert uit de uiteenzetting van de heer Tony Mary dat de problematiek van de universele dienstverlening Europees is. Ze wordt ingegeven door een Europese politiek van liberalisering van de telecommunicatiemarkt. Het Europees niveau is het enige om de problematiek der universele dienstverlening te regelen, ook op financieel vlak. Vandaar de vraag over eventuele verschuivingen binnen multinationale maatschappijen. De huidige gebeurtenissen zouden ertoe kunnen leiden dat via de universele dienstverlening concurrentieverstorende maatregelen worden getroffen tussen de Europese lidstaten onderling.

De heer Herman Candries meent dat men in dat verband een parallel kan trekken. Een micro-regio in moeilijkheden wordt geholpen ; spreker denkt in deze context aan bijvoorbeeld de Kempen, de Westhoek of Henegouwen. Dat zou morgen eventueel ook kunnen gebeuren om op Europees vlak

de ontwikkelingsmogelijkheden van de communicatiesector te ondersteunen, waarop de heer Dirk Boogmans verduidelijkt dat het principe dat de bijdragen aan de universele dienstverlening moeten gebeuren door diegenen die op de markt aanwezig zijn, door de Europese Unie wordt ondersteund.

De heer Robert Voorhamme merkt op dat de heer Tony Mary vooral spreekt over degenen die in de sector actief zijn. Rekent u daartoe ook de uitgevers van telefoonboeken ? Deze vraag werd gesteld door de SP-fractie.

De heer Tony Mary antwoordt hierop bevestigend. Zij zijn operatoren die in de sector actief zijn en hun activiteiten maken deel uit van de universele dienstverlening.

Vervolgens wordt het probleem aangekaart van de "gunning" van de universele dienstverlening en van het beheer van de middelen van dit fonds van universele dienstverlening. De heer Robert Voorhamme vraagt terzake de visie van Belgacom.

De heer Jos Wynen verheugt er zich over dat de voorzitter het woord "gunnen" hier duidelijk tussen aanhalingstekens plaatst. Het gaat hier immers om een verlieslatende activiteit, waaruit volgens de heer Dirk Boogmans wel een zekere vorm van public relations kan worden gepuurd. Spreker verklaart echter dat hij als ondernemer liever zijn public relations zelf zou willen organiseren. Universele dienstverlening is een materie van nationaal belang. Die universele dienstverlening moet dus verleend worden aan een nationale operator, wiens actieradius het gehele grondgebied bestrijkt. Het opdelen van die gunning zou alles alleen nog maar moeilijker maken. Het bepalen van de verdeelsleutel en de verrekening van de prestaties zou er alleen maar ingewikkelder door worden.

De heer Dirk Boogmans benadrukt dat het systeem van gunningen op de goedkoopste manier moet worden aangepakt. Dat systeem wordt ook door de Europese Unie voorgesteld. Er is natuurlijk wel een verschil tussen degenen die dat moeten uitvoeren en die dus ook de kostprijs dragen, en degenen die daarvoor zullen moeten meebetalen. Dat is een politieke beleidskeuze waarover Telenet Vlaanderen zich niet kan uitspreken.

De heer Robert Voorhamme dankt de vertegenwoordigers van de operatoren en stelt voor om inzake de invulling van het begrip "universele dienstverlening" thans over te gaan naar de gebruikers. Hoe moet dit begrip inhoudelijk worden ingevuld ?

III. VISIE VAN TEST-AANKOOP OVER DE INVULLING VAN HET BEGRIIP UNIVERSELE DIENSTVERLENING MET VRAGEN EN BEDENKINGEN VAN DE LEDEN EN ANTWOORD VAN TEST-AANKOOP

De heer Robert Voorhamme, dankt de heer Ivo Mechels, adviseur externe betrekkingen bij Test Aankoop, voor zijn medewerking aan deze hoorzitting.

De voorzitter wenst van de heer Ivo Mechels nadere toelichting over de definitie door Test Aankoop van de universele dienstverlening ? Hoe moet dat begrip inhoudelijk worden ingevuld ?

De heer Ivo Mechels merkt op dat Test-Aankoop zich heeft opgeworpen als verdediger van de kleine gebruiker. Test-Aankoop is echter ook hier het klein duimpje tegenover de grote reus Belgacom, die vier directeurs-generaal kan afvaardigen.

De definitie van universele dienstverlening wordt bepaald in de O.N.P.-Richtlijn van 1995. Volgens die definitie impliceert universele dienstverlening in het algemeen dat een minimum aantal telecomunicatiediensten voor alle consumenten beschikbaar moeten zijn, en wel tegen een aanvaardbare prijs en van een goede kwaliteit.

Het koninklijk besluit van Di Rupo geeft volgens Test Aankoop een correcte vertaling van wat Europees vastligt. Tot de noden van de consument horen onder meer een gewaarborgde toegang tot het basistelefoonnet en de mogelijkheid om altijd een beroep te doen op basisdiensten zoals spraaktelefonie, fax en datatransmissie, en dit tegen een zo laag mogelijke prijs. Daarbij horen ook hulpdiensten, inlichtingendiensten, klantendiensten, de openbare betaaltelefoon en een noodoproepdienst. Spreker wil nog een aantal aspecten verduidelijken die nog niet aan bod kwamen. De consument moet onder meer duidelijke facturen krijgen.

Het voornoemde koninklijk besluit gaat verder dan de Europese teksten en dat verheugt spreker. Minister Di Rupo wenst dat ook in de scholen, openbare bibliotheken en ziekenhuizen lijnen ter beschikking worden gesteld met een capaciteit die interactie toelaat met het oog op aansluiting op Internet. Hier legt spreker de link met de hoorzittingen in het Vlaams Parlement over de informatiemaatschappij. Spreker stelt dat wij behoren tot een verloren generatie, omdat deze nooit heeft leren werken met een PC. Onze kinderen hebben dat op school geleerd. Hetzelfde gebeurt thans met de telecomunicatiediensten. Het is belangrijk dat

scholen via dit koninklijk besluit de mogelijkheid krijgen om hun leerlingen daarmee te leren werken en spelen. De sector kijkt met argwaan naar de meerkost. Het is wel een tweesnijdend zwaard. Er moet nog uitgemaakt worden wie dat betaalt. Er is ook de bevoegdheidsproblematiek. Indien de Gemeenschappen dat nuttig achten, zullen deze een deel voor hun rekening moeten nemen. De nationale operator zal in dat geval enkel het ter beschikking stellen van de lijn moeten betalen. Een voordeel voor de sector is dat deze zaak een spill-overeffect zal hebben. Als de jongeren met de nieuwe media leren werken, blijven ze ermee werken en dit is goed voor de sector.

Een van de vragen van de CVP-fractie was ook of bepaalde diensten niet ingevuld zullen worden door de markt zelf. Maar zowel Belgacom als Telenet Vlaanderen zeggen dat dit alleen gebeurt bij winstgevendende zaken. Die situatie is ten eerste een gevolg van het jarenlange overheidsmonopolie van de RTT, later Belgacom, waardoor de stimulans te klein was om nieuwe diensten te ontwikkelen. Daarenboven is de Belgische markt te klein, en heeft ze een hele achterstand in te halen. De grote operators zijn eerst geïnteresseerd in de Duitse, Franse en Britse markt. Door de beperkte omvang van onze markt hinkt men achterop. Een andere economische realiteit is dat de markt niet zelf activiteiten op zich neemt als die geen winst opleveren. Waar de concurrentie scherp is, zullen de prijzen door de competitie inderdaad dalen. De voorbeelden van de internationale telefonie en de GSM zijn genoemd. De noodzaak bestaat om in de definitie van de universele dienstverlening een groot maar niet te groot pakket van diensten te voorzien. Spreker refereert terzake aan het woord "evenwichtig" zoals door de heer Dirk Boogmans werd gebruikt. De heer Ivo Mechels meent dat de boot niet moet worden overladen, maar dat men dient te streven naar een evenwichtig pakket.

Ter illustratie haalt de heer Ivo Mechels het voorbeeld aan van de zonale gesprekken. Spreker stelt vast dat de heer Jos Wynen van Belgacom erover klaagt dat 20 percent van de Belgacomklanten maandelijks voor minder dan tweehonderd frank telefoneren. Spreker begrijpt dat hij zich daaraan stoort, maar het is nu eenmaal niet anders. Ook in de eigen omgeving vindt men vast wel een student, een werkloze of een gepensioneerd die maar voor tweehonderd frank per maand telefoneert.

Spreker vraagt zich af of het rechtvaardig is dat ook hun eindfactuur oploopt tot 2000 frank, terwijl ze slechts voor tweehonderd frank bellen? Belgacom en Telenet jammeren over de kostprijs van de

universele dienstverlening. Spreker wil zich door de operators echter geen zand in de ogen laten strooien, want uiteindelijk betalen alle gewone consumenten de factuur. Dat maakt de definitie van de universele dienstverlening zo delicaat. De diensten die door spreker werden opgesomd, waarover iedereen het eens is en die alle Europese teksten vermelden, moeten – aangevuld met de uitbreidingen van minister Di Rupo – in de definitie zitten. Wat er daarna bijkomt, is een evolutief gegeven. Spreker meent dat op een bepaald ogenblik een dwarsdoorsnede van de technologische evolutie en de maatschappelijke behoeften moet worden gemaakt. Op die momenten moet men bepalen welke diensten er wel of niet moeten bijkomen of mogen afvallen.

De heer Herman Candries wijst erop dat een exacte en goede definitie van de universele dienstverlening van cruciaal belang is. Vlaanderen zal zich terzake op Europa richten, omdat dit alles op een Europese schaal zal worden beslist. Dat niveau zal dus kosten- en concurrentiebepalend zijn. Spreker geeft uiting aan zijn verbazing over het feit dat men deze boot wil laden – of zelfs overladen – met bijvoorbeeld telefonie voor de scholen. De dynamiek die het Vlaams Parlement aan de scholen oplegt, heeft al lang geleid tot het bewustzijn van de noodzaak van Internetaansluitingen en dergelijke.

Spreker stelt dat dit misschien een politieke uitspraak is, maar kan zich niet van de indruk ontdoen dat de Franstaligen ervan uitgaan dat bij een federaal situeren van de kosten van de connectiviteit, het andere landsgedeelte wel zal meebetalen. Op dit punt dient men de nodige omzichtigheid aan de dag te leggen. De boot van de universele dienstverlening mag niet overladen worden. De Europese visie dient als richtsnoer te fungeren, vermits Vlaanderen slechts een KMO'tje zal zijn in de grote Europese constructie die de contouren zal afbakenen.

Volgens de heer Ivo Mechels heeft minister Di Rupo de toegang van scholen en bibliotheken niet zelf uitgevonden, maar uit Europese teksten gehaald. Europa keek daarvoor naar Amerika. Europa heeft dit punt uiteindelijk niet opgenomen, terwijl de minister dat wel wil. Spreker attendeert de heer Herman Candries erop dat de door hem aangereikte vraag een politieke dimensie heeft. De heer Ivo Mechels benadrukt dat hij zich ook Vlaming voelt, maar wenst toch niet verkeerd begrepen te worden. Zoals de teksten van minister Di Rupo thans voorliggen, wil minister Di Rupo enkel de operators – voorlopig alleen Belgacom – ver-

plichten om een lijn ter beschikking te stellen. Wie moet dat betalen, de serviceproviders ? Mogelijk. Zal de Franstalige of de Vlaamse Gemeenschap de rekening betalen voor deze dienst ? Dat kan ook. Daarover heeft de minister geen uitspraak gedaan.

Deze stelling gaat volgens de heer Joachim Coens niet op. Spreker benadrukt dat men twee zaken dient te onderscheiden. Als men de nieuwe diensten in de universele dienstverlening situeert, gaat het om een dienstverlening die men algemeen omschrijft. Als men ze beschouwt als een deel van een sociaal, cultureel, bibliotheek- of educatief beleid, gaat het om iets anders. De Europese Commissie heeft reeds de duidelijke richtlijn gegeven dat de ISDN-lijnen niet in het pakket kunnen zitten, maar wel kunnen behoren tot bijvoorbeeld het bibliotheekbeleid, zoals minister van Cultuur Martens ook correct toepast. Het gaat om een politieke keuze. Spreker vindt persoonlijk dat deze diensten ter beschikking moeten gesteld worden, maar dit terzijde.

De heer Robert Voorhamme werpt vervolgens het probleem op van de keuze tussen enerzijds het instrument universele dienstverlening en anderzijds het instrument van het vergunningenbeleid. Wat is het standpunt ter zake van Test-Aankoop als consumentenorganisatie ? Spreker gelooft dat dat voor een consumentenorganisatie geen neutraal verschil is. Een aantal dingen moeten geregeld worden via de universele dienstverlening, dus via de operator die daarvoor instaat. Volgens de heer Ivo Mechels dient er een juiste balans te bestaan en mag de universele dienstverlening niet overladen worden. De heer Robert Voorhamme stipt aan dat er in een sector die een sterke ontwikkeling kent, misschien een aantal elementen zijn die niet in een universele dienstverlening, maar in een algemeen vergunningenbeleid zouden kunnen terechtkomen, waardoor zij aan alle operatoren kunnen opgelegd worden. Men moet ze dan niet meer als een bijzonder gegeven beschouwen.

De heer Ivo Mechels repliceert hierop als volgt. Hoe het precies wordt geregeld, is voor Test-Aankoop in wezen gelijk. Enkel het resultaat telt. Vandaag is in deze hoorzitting, slechts in de marge over het vergunningenbeleid gesproken. Ook is, wederom niet diepgaand over de differentiatiemogelijkheid van de deelstaten gesproken. Het huidige probleem is volgens spreker, dat niemand voor niemand wil bewegen. Niemand weet waar men naartoe evolueert, en als men het weet, vermeldt men het niet in bijzijn van de concurrenten.

Test-Aankoop vindt dat de vrije markt moet kunnen spelen. Voor eenieder en voor het hele grondgebied. In de basiswet van 21 maart 1991 op de autonome overheidsbedrijven, gewijzigd door de Programmawet van 1995, is bepaald dat Belgacom verplicht is om de universele dienstverlening in het hele grondgebied te verlenen. Zulke dingen zijn geen probleem tot 1 januari 1998. Quid nadien ? Hoe zal deze universele dienstverlening gerealiseerd worden in een volledig competitieve omgeving ? Voor de heer Ivo Mechels is dit volkomen onduidelijk.

Volgens de Europese Commissie bepaalt ieder lidstaat afzonderlijk hoe de uitvoering van de universele dienstverlening door de staat concreet wordt ingevuld. Dat kan via een vergunningenbeleid. Als enige voorwaarde stelt de Europese Commissie dat de universele dienstverlening proportioneel moet zijn. Dat impliceert dat de federale overheid moet kiezen voor de optie met de minste verplichtingen van de operatoren. Daaruit leidt spreker af dat de Belgische overheid vanaf 1998 vrij is om te kiezen voor één enkele operator voor het hele grondgebied, dan wel voor verschillende operatoren die de universele dienstverlening in verschillende regio's verzorgen. Eventueel, zo stelt de Europese Commissie, kan een operator die de universele dienstverlening in een bepaalde regio verzorgt, voor het hele land worden vrijgesteld van bepaalde bijdragen. Het is echter nog te vroeg om daarover iets te zeggen.

Spreker wenst vervolgens nog dieper in te gaan op de kostprijs van de universele dienstverlening en meer bepaald op de stellingen hieromtrent van Telenet en Belgacom.

De heer Tony Mary bepaalde de kostprijs als de som van de vaste en de variabele kosten, minus het bedrag dat de universele dienstverlening eventueel toch zou opbrengen. Een dergelijke stelling is voor de heer Ivo Mechels niet volkomen duidelijk. Spraaktelefonie brengt immers enorm veel op. Hoe kan het dat op de Amerikaanse markt zonale gesprekken tegen een forfaitair bedrag kunnen gevoerd worden ? In de VSA kan men voor één forfaitair bedrag bellen zolang men wil. Spreker merkt op dat ook in België de nodige ondergrondse kabelinfrastructuur reeds lang is aangelegd. Waarom is de instelling van een forfaitair bedrag in België onmogelijk ? Op 1 augustus 1996 heeft Belgacom de abonnementsgelden voor de residentiële gebruikers zelfs nog verhoogd.

Als spraaktelefonie inderdaad zo verlieslatend zou zijn, vraagt de heer Ivo Mechels zich af waarom

Telenet Vlaanderen er dan in geïnteresseerd is ? Waarom zouden zij de boeken dan niet sluiten ? De uitgeversmaatschappijen hebben op een bepaald moment afgehaakt voor het project Telenet Vlaanderen, wat spreker tegenviel. Waarom doet Telenet Vlaanderen desondanks verder ? Het is meer dan duidelijk dat Telenet en haar belangrijkste partner US-West veel geld uit de spraaktelefonie willen halen. Spreker kan er dus niet inkomen dat spraaktelefonie een verlieslatende post zou zijn, alhoewel vaak met dit argument wordt geschermd. Spreker is hiervan zeker niet overtuigd.

Inzake de doorvoering van de prijsverhoging van Belgacom, stelt spreker vast dat dit geschiedde op een ongelukkig moment, met name midden in de zomer. Test Aankoop heeft hieromtrent een klacht neergelegd bij de Europese Commissie teneinde uitsluitel te bekomen of zulke tariefverhogingen inderdaad in overeenstemming zijn met de reële kosten, dus met wat het Europees Hof van Justitie te Luxemburg en de Europese Commissie hebben bepaald ; Stemt die verhoging met andere woorden overeen met de proportioneel geleverde economische prestatie ? Dat onderzoek is nu aan de gang. Test-Aankoop wacht met spanning af. Het probleem, ook voor de politici, is volgens de heer Ivo Mechels, dat er totaal geen transparantie is in de reële kostenstructuur van de huidige monopolist. Op dat punt is men ook tijdens deze hoorzitting niet wijzer geworden. De idee dat het inzicht in de reële kostenstructuur tot de uitsluitende bevoegdheid zou behoren van een regeringscommissaris lijkt volgens spreker niet relevant.

De heer Robert Voorhamme, voorzitter dankt de heer Ivo Mechels voor de uiteenzetting van zijn persoonlijk standpunt. De voorzitter merkt op dat men inzake vele ondernemingen niet over een inzicht beschikt inzake de kostenstructuur en dat veel parlementsleden niet willen dat dit wordt doorbroken.

IV. VISIE VAN BRITISH TELECOM, NORTHERN EUROPE INZAKE DE UNIVERSELE DIENSTVERLENING MET VRAGEN EN BEDENKINGEN VAN DE LEDEN EN ANTWOORD VAN BT

De heer Robert Voorhamme verwelkomt de heer Eugène Beckers, general manager van British Telecom, Northern Europe. De voorzitter meent dat het interessant zou zijn om dieper in te gaan op de ervaringen van British Telecom met de universele dienstverlening. De inzichten van de heer Beckers

terzake kunnen verhelderend werken, aangezien British Telecom steeds het voortouw heeft genomen in de liberalisering van de telecommunicatiemarkt. De voorzitter stelt dat de Commissie vooral geïnteresseerd is in de gevolgen die de liberalisering heeft gehad voor de prijszetting ? Wat waren de gevolgen voor de universele dienstverlening ?

De heer Eugène Beckers, General manager van British Telecom Northern Europe dankt de Commissie voor de uitnodiging op deze hoorzitting en overhandigt aan de aanwezige leden een uitvoerige nota inzake de visie van BT op het aspect universele dienstverlening en een gedetailleerd antwoord op de door de verschillende fracties ingediende vragenlijst per 17 oktober 1996.

Spreker licht deze lijvige nota samenvattend toe als volgt.

De discussie over universele dienstverlening komt pas aan de orde in de context van een geliberaliseerde markt. In Groot-Brittannië is de liberalisering als sinds 1984 een feit. Hierdoor beschikt men in Groot-Brittannië over een vrij exacte definitie ervan. Volgens spreker dient men zich de volgende vragen te stellen : voor wie is de universele dienstverlening bedoeld ? Wat houdt ze in ?

Wat is de doelgroep ? Spreker stelt vast dat tijdens deze hoorzitting sterk het accent werd gelegd op de connectiviteit. De Europese Commissie gaat ondertussen al een stap verder en kijkt ook naar wat, met een Engels woord "affordability" genoemd wordt, betaalbaarheid dus. De universele dienstverlening richt zich in Groot-Brittannië op drie categorieën : mensen die in afgelegen gebieden wonen, denk aan het Belgisch voorbeeld van de Hoge Venen ; gehandicapten en dan vooral doven en slechthorenden ; mensen die moeilijkheden hebben om de dienst te betalen en voor wie een financiële tussenkomst wordt gedaan.

Wat de invulling van het begrip "universele dienstverlening" betreft sluit de heer Eugène Beckers zich aan bij Belgacom en Telenet. De basis van het universele pakket is en blijft de spraaktelefonie, omdat een universele dienst zo wijdverspreid mogelijk moet zijn. Zo een wijdverspreide dienst kan best winstgevend zijn.

Wat de kostprijs van de universele dienstverlening in Groot-Brittannië betreft stipt de heer Eugène Beckers aan dat er een regulator is die vrij streng toekijkt op alle kostenelementen. De definitie van Belgacom als zou het puur om kosten min inkomsten gaan, lijkt spreker een te enge interpretatie.

Universele dienstverlening brengt een aantal opbrengsten met zich mee die nogal eens over het hoofd worden gezien. De universele dienstverlener wordt bijvoorbeeld verplicht om overal telefooncellen te installeren, ook op afgelegen plaatsen. Dat is een manier om op een vrij goedkope manier reclame te voeren. Het aanbieden van een universele dienstverlening maakt voorts de planning van de netwerken goedkoper : hoe groter het netwerk, hoe groter de rentabiliteit van dat netwerk. Een netwerk voor 200 gebruikers is duidelijk rendabeler dan een netwerk waar slechts 20 gebruikers op aangesloten zijn. Dat hoeft toch geen betoog. Universele dienstverlening zal per definitie meer klanten aan het netwerk binden. Universele dienstverlening biedt schaalvoordelen. Elke kost verbonden aan universele dienstverlening is niet per se een echte kost. Spreker is ervan overtuigd dat de dominante operator op de Belgische markt er belang bij heeft om de kost zo hoog mogelijk te houden, maar hij moet ook de opbrengst van die kost eens bekijken.

De heer Robert Voorhamme, voorzitter, stipt aan dat er zich in Groot-Brittannië, na de liberalisering van de telecommunicatiemarkt, toch een aantal fenomenen hebben voorgedaan in de prijszetting van de telefonie. Dat is niet neutraal voor de universele dienstverlening. Bij universele dienstverlening heeft men geen doelgroep van rijke en intensieve telecommunicatiegebruikers voor ogen, maar mensen die er recht op hebben en er behoefte aan hebben, ook al hebben deze de middelen niet om zich die communicatie tegen de normale prijzen aan te schaffen. Wat is, bij een liberalisering van de markt, de evolutie van de zonale en interzonale tarieven ten opzichte van de internationale tarieven ?

De voorzitter herinnert aan het feit dat in een geregulariseerde markt kruissubsidiëring niet meer mogelijk is.

De heer Eugène Beckers herinnert eraan dat de Europese Commissie aan alle lidstaten heeft gevraagd om de kruissubsidiëring per 1 januari 1998 af te schaffen. Staten die dat niet meteen doen, zullen een plan moeten voorleggen hoe ze die subsidiëring op termijn wél zullen afschaffen.

Spreker stelt dat uit een onderzoek van de prijs-evolutie in Groot-Brittannië na de liberalisering, geruststellende vaststellingen kunnen worden gedaan : de prijzen voor zonale of lokale gesprekken daalden in de periode tussen augustus 1984 en juli 1995 in reële waarde met zo'n 35 à 40 percent. Operatoren werken meestal met een prijzenkorf,

waarin alle producten zijn opgenomen. In die prijzenkorf wordt geherbalanceerd. Ook Belgacom heeft onlangs iets gelijkaardigs gedaan : men verlaagt de internationale prijzen en men herbalanceert de nationale prijzen. In een liberaal klimaat en met het oog op universele dienstverlening ziet men dan ook snel de zonale prijzen naar beneden gaan.

Daar komt volgens spreker nog bij dat de regulator in Groot-Brittannië British Telecom opgelegd heeft om onder de noemer universele dienstverlening programma's op te zetten die precies tot doel hebben om voor de specifieke doelgroepen een aangepast prijzenstructuur te hanteren. Een van die programma's verplicht British Telecom om voor de mensen die heel weinig uitgaande telefoons doen, lage huurprijzen te hanteren. Wie heel weinig telefoneert, betaalt dus een veel lagere maandelijkse huur.

Op vraag van de heer Robert Voorhamme, voorzitter, hoeveel percent van de omzet de universele dienstverlening vertegenwoordigt, antwoordt de heer Eugène Beckers als volgt. OFTEL, de regulator in Groot-Brittannië, schat de kost van universele dienstverlening voor British Telecom tussen de 50 en 100 miljoen pond. Op een zakencijfer van 14 miljard pond is dat vrij minimaal. Groot-Brittannië is natuurlijk groter dan België.

De laatste studie hierover in Europa is in Zweden uitgevoerd. Daar heeft de regulator de kost van universele dienstverlening onderzocht bij Telea. Ook daar vertegenwoordigt de universele dienstverlening slechts 0,06 percent van het zakencijfer. Spreker gelooft dat Telea een omzet heeft van 39 miljard kronen. Het gaat dus om een heel klein percentage. In een land als Zweden worden de kosten van de universele dienstverlening volledig door Telea gedragen. Daar zijn geen mechanismen om andere spelers in de kost te laten participeren.

De heer Robert Voorhamme vraagt zich af, als Belgacom het over 10 percent heeft, of het over dezelfde dienstverlening gaat. Blijkbaar speelt de gebrekkige invulling van het begrip universele dienstverlening ons weer parten.

Hierop repliceert de heer Eugène Beckers, dat het hier niet gaat om de definitie. Volgens spreker is boekhoudkundige transparantie een basisvoorwaarde om alle elementen van de universele dienstverlening tot op het bot te kunnen analyseren. Daarnaast moet de operator ook duidelijk het verschil maken tussen zijn verkooporganisatie en zijn netwerkorganisatie. Dat doet men ook in

Groot-Brittannië. Zolang dit niet gebeurt, is het heel moeilijk om een duidelijk beeld te krijgen van de echte kost van universele dienstverlening. Als berekeningen van de regulatoren in Groot-Brittannië en Zweden uitmaken dat het slechts om 0,06 percent van het zakencijfer gaat, dan is een cijfer van 10 percent hoog.

Hierop wenst de heer Herman Candries nadere informatie over dit percentage in Groot-Brittannië, waarop de heer Eugène Beckers antwoordt dat dit cijfer volgens OFTEL varieert tussen 0,36 percent en 0,71 percent.

De heer Robert Voorhamme wenst van de heer Eugène Beckers te vernemen of het inderdaad juist is dat de Britse definitie van universele dienstverlening in ruime mate aansluit bij wat de Europese Commissie voorstelt. Het Belgische KB gaat net een stap verder. Het deelt bijvoorbeeld ook scholen en ziekenhuizen in bij de categorie van de universele dienstverlening.

Op de vraag van de heer Robert Voorhamme of dit niet zo is in Groot-Brittannië preciseert de heer Eugène Beckers dat in Groot-Brittannië vooral drie doelgroepen worden beoogd: de mensen die in afgelegen rurale gebieden wonen, de mensen die het niet kunnen betalen en de gehandicapten.

Spreker stelt dat het een wijdverspreide dienst moet zijn en het is een winstgevende dienst. Op dat vlak gaat men in Groot-Brittannië verder. Universele dienstverlening is immers een evolutief gegeven. Het begrip werd voor het eerst gehanteerd door de president van AT & T in 1910. Wat de spraaktelefonie betreft, is deze vandaag totaal verschillend van gisteren. Dat brengt uiteraard een aantal kwaliteitsveranderingen met zich mee. De spraaktelefonie waarover men het vandaag in Groot-Brittannië heeft, is er één waar men ook een modem, een faxmachine en een PC op kan aansluiten. De toegang tot nieuwe technologieën is al voor een deel aanwezig.

Wat het controle-orgaan in Groot-Brittannië betreft, wenst de heer Herman Candries te vernemen of de regio's (Engeland, Wales, Schotland) inspraak hebben in dit controlesysteem.

De heer Eugène Beckers antwoordt hierop ontkenkend, waaruit de vorige spreker concludeert dat er dus één controle-orgaan voor heel Groot-Brittannië werkt in Londen, dat dus de baas speelt.

De heer Eugène Beckers beaamt dat de directeur-generaal van telecommunicatie een regelgevende

autoriteit is. De groep mensen met wie deze samenwerkt, heet OFTEL, het equivalent van het Belgisch BIPT. De directeur-generaal van telecommunicatie wordt benoemd door de Staatssecretaris van Handel en Nijverheid en adviseert diens departement bij het toekennen van licenties. OFTEL heeft wel de macht om verplichtingen op te leggen aan operatoren en aan marktspelers. Dat kunnen maximumprijzen zijn of prijsdensen. In het kader van de universele dienstverlening heeft OFTEL BT bijvoorbeeld verplicht om de prijzen vanaf 1984 op jaarlijkse basis ter waarde van de inflatie min 7,5 percent te laten dalen. Aangezien de inflatie ongeveer 2,5 percent bedroeg, ging het om een verplichte prijsdaling van 5 percent.

De heer Robert Voorhamme wenst in deze context te vernemen of dit gebeurde in het kader van de universele dienstverlening of in het kader van een vergunningenbeleid, waarop de heer Eugène Beckers repliceert dat dit gebeurde in het kader een liberalisering, om ervoor te zorgen dat competitie een eerlijke kans krijgt op de markt.

Hierop attendeert de heer Robert Voorhamme, voorzitter, erop dat men twee zaken niet door mekaar mag haspelen. De universele dienstverlening en de regulering van een geliberaliseerde markt dienen gescheiden te worden. Er is aan de ene kant een regulator, iemand die de algemene spelregels, de kwaliteit en de prijscondities op de markt in het oog houdt. Aan de andere kant is er de universele dienstverlening. Hier betreft het eerder de algemene regulering van de markt.

De heer Eugène Beckers wijst erop dat niet uit het oog mag worden verloren dat een dienst van de universele dienstverlening, zoals de spraaktelefonie ook in zijn normale vorm bestaat. De regulering in dit geval gebeurt door OFTEL, die tevens de voorwaarden opstelt van de universele dienstverlening. Een goedkope prijzenpolitiek dient slechts gevoerd te worden ten overstaan van de klanten die slechts voor 200 frank per maand bellen.

De heer Jos Stassen wenst van de heer Eugène Beckers te vernemen of men op basis van het feit dat er sinds 12 jaar een open concurrentie bestaat in het Verenigd Koninkrijk, een voorspelling kan maken voor deze regio? Is de situatie in het Verenigd Koninkrijk te extrapoleren naar België? Spreker benadrukt het belang om terzake een juiste inschatting te kunnen maken van de toekomstige evolutie, gelet op het gebrek aan duidelijkheid inzake de bijdrage door andere operatoren aan de universele dienstverlening.

De heer Eugène Beckers stelt dat er veel afhangt van de vertrekbasis van de markt. In Groot-Brittannië is men overgestapt van een monopolie naar een duo-polie. Pas later is men op een volledig vrije concurrentiële markt overgegaan. In Zweden is men vanaf de eerste dag overgestapt van een monopolie naar een volledige open markt. Spreker formuleert volgende hypothese. Stel dat iedereen die erom vraagt, een vergunning krijgt, en dat de vergunningen niet worden beperkt. Spreker vermoedt dat men hier in België dan op termijn zal evolueren tot een marktvorm zoals in Groot-Brittannië. Momenteel zijn er in Groot-Brittannië een 170-tal bedrijven die competitief zijn met British Telecom, niet alleen telecommunicatie-operatoren, ook kabelmaatschappijen en internationale operatoren. Er bestaat dus een waaier van dienstenverleners. Dit leidt duidelijk tot het drukken van de prijs op de markt. Ook in België zit volgens spreker deze mogelijkheid erin.

De heer Herman Candries vraagt zich af of de evolutie naar een vrije markt en het op de markt komen van bedrijven met een gevarieerd aanbod van diensten, bijdragen tot een groter gebruik, een popularisering van de communicatie of een soort van culturele opwaardering van communicatie, waarop de heer Eugène Beckers antwoordt dat veel te maken heeft met het verschil tussen het moment waarop men de dienst gebruikt en het moment waarop men de rekening ontvangt. Er verloopt heel wat tijd tussen die twee momenten.

British Telecom in Groot-Brittannië gebruikt permanente advertisement om de communicatiecultuur op te waarderen. De laatste drie jaar zijn alle PR-programma's van BT erop gericht om mensen diets te maken dat telecommunicatie niet duur is en veel voordelen biedt. Men moet af van het idee dat een telefoon teveel geld kost.

De heer Robert Voorhamme meent dat men in de toekomst hoe dan ook zal evolueren naar een concurrentiesysteem en in dit geval is het niet uitgesloten dat de universele dienstverleners een bod doen. Zullen – om marketingredenen – de grotere operatoren die over een betere algemene marktsituatie beschikken, niet altijd die slag winnen? In een concurrentiesituatie waarin iedereen tegen elkaar kan opbieden, zitten de grotere operatoren die al heel veel omzet genereren op een internationale markt, uiteraard in een betere positie. Als men vaststelt hoe laag de kostprijs van de universele dienstverlening is in andere landen, dan gaat het toch om een gemakkelijk hapje.

De heer Eugène Beckers benadrukt dat het grootste marketingelement nog steeds een bestaande klantenbasis is. Vreemde operatoren hebben geen binnenlandse klantenbasis. Dit ligt momenteel nog steeds bij de dominante operator.

Daarenboven is een onderliggende factor van de universele dienstverlening nog steeds de reeds aangebrachte ondergrondse bekabelingsinfrastructuur. Voor een land als België zullen er weinig grote buitenlandse operatoren zijn die nog een draad of kabel in de grond zullen steken. Uitzonderingen zijn natuurlijk steeds mogelijk.

Als die operatoren de universele dienstverlening moeten uitbaten, dan zal dat alleen kunnen via een interconnectiestructuur. Er is inderdaad een correlatie tussen interconnectie en het beheer van de bestaande infrastructuur. Een op de kostprijs gebaseerde interconnectie is echt noodzakelijk, zodat de operatoren die de infrastructuur beheren geen winst maken ten koste van de andere operatoren.

Hierop vraagt de heer Herman Candries of dit een pleidooi inhoudt voor het splitsen van de operator en de infrastructuurverlener? De heer Eugène Beckers antwoordt dat dergelijke operationele splitsing wellicht praktisch niet haalbaar is, doch dat een gescheiden boekhouding en boekhoudkundige transparantie voor beide activiteiten een noodzaak is.

De heer Robert Voorhamme dankt vervolgens alle genodigden voor hun deskundige inbreng in deze hoorzitting, waardoor de Commissie heel wat wijzer is geworden inzake bepaalde aspecten, alhoewel er toch dient opgemerkt dat over een aantal problemen toch nog geen uitsluitsel is gegeven.

De verslaggevers,

De voorzitter,

Herman CANDRIES
Fred DIELENS

Robert VOORHAMME

BIJLAGE

**Ingediende vragenlijst per 17 oktober door de
verschillende fracties met betrekking tot
de hoorzitting in de Commissie
voor Werkgelegenheid en Economische
Aangelegenheden op donderdag 24 oktober
om 10 uur**

Bespreking van de problematiek van de informatiesnelwegen, in uitvoering van de resolutie betreffende de ontwikkeling van informatiesnelwegen in Vlaanderen, aangenomen door het Vlaams Parlement op 5 december 1995

CVP-fractie :

– Door de heren Herman Van Rompaey en Paul Deprez werden volgende vragen ingediend.

Deze leden stellen voor om de informatiesamenleving te bespreken aan de hand van volgende domeinen :

- Onderwijs, vorming en innovatie
- Arbeid en ondernemen
- Multimedia : vorm en inhoud
- Sociale en culturele implicaties van de informatiesamenleving
- De overheid als gebruiker, stimulator en stuurder
- Situering van de informatiesamenleving in federaal en Europees-internationaal perspectief

Namens de CVP-fractie :

Volgende vragen met betrekking tot de universele dienstverlening werden ingediend :

1. Definiëring en invulling

Wat hoort thuis onder de noemer UD en wat niet : welke diensten die nu reeds beschikbaar zijn, moeten volgens u deel uitmaken van de UD ? Welke niet ? Waarom ? Welke diensten zouden in de toekomst tot de UD kunnen of moeten gaan behoren ?

Ziet u elementen van de UD die in de toekomst door de markt zelf zullen worden ingevuld en m.a.w. niet meer via de UD zullen moeten verzekerd worden ?

Volgens de Europese definitie moet de universele dienstverlening beschikbaar zijn tegen "een betaal-

bare prijs". Wat verstaat u hieronder ? Waar eindigt UD en waar begint het sociaal beleid ?

Acht u het mogelijk en/of wenselijk dat er naar het Duitse model op federaal niveau een basispakket aan UD wordt opgelegd dat door de deelstaten verder kan aangevuld worden ?

Wij zien de UD als een evolutief gegeven waarbij de regelgeving en de operationalisering ervan voortdurend moet (kunnen) worden geactualiseerd. Akkoord ? Welke consequenties moeten hieraan worden verbonden inzake termijnen, procedures, ?

Is UD een geschikt instrument om kwaliteitseisen op te leggen ?

Kunnen kwaliteitseisen gekoppeld worden aan de aflevering van een vergunning ?

2. UD en een open markt

Hoe ziet u de prijzen en meer bepaald de laagste tarieven en de aansluitingskosten evolueren in een concurrentiële omgeving ?

Hoe ziet u de open markt, de toegankelijkheid, de gebruiksvriendelijkheid, de kwaliteit, evolueren ?

Welke lessen vallen er op dit vlak te trekken uit buitenlandse ervaringen ?

3. Kostprijs

Hoe groot schat u de meerkosten die het gevolg zijn van de verplichting tot (medefinanciering van de) UD ?

Wellicht zijn er voor de operator die voor de UD instaat ook voordelen aan de UD verbonden. Hoe kunnen die in rekening gebracht worden ?

Hoe kan die kostprijs bepaald worden om elke concurrentievervalsing te vermijden ?

Hoe ziet u die kost evolueren ? Welke impact heeft die meerkost op het ondernemingsbeleid, op de prijsvorming, of differentiëring van de prijzen (balancerend tussen deelgroepen)

4. De financiering van de UD

Welke kosten moeten uit het UD-fonds betaald worden ?

Wie dient het UD-fonds mee te stijven ?

Is het mogelijk en/of wenselijk om hierbij een differentiëring te maken naargelang de verschillende onderdelen van de UD ?

5. De gunning van de UD

Acht u het mogelijk en/of wenselijk (praktisch en juridisch) om de UD in verschillende "loten" op te delen, om geografische opdelingen te maken ? Waarom ?

Acht u het mogelijk en/of wenselijk dat diverse onderdelen van de UD door verschillende operatoren verzekerd worden ? Waarom ?

Denkt u dat er binnen afzienbare termijn meerdere actoren kandidaat zullen zijn om (onderdelen van) de UD te verzekeren ?

Zo ja :

– binnen welke termijn ?

– voor welke onderdelen ?

– op welke wijze wordt de gunning best georganiseerd ?

Een sprekend voorbeeld : de uitgifte van een telefoongids : hoe kan dit aspect van de UD op de meest efficiënte wijze georganiseerd worden ?

Opmerking : de eerste twee vragenblokken richten zich tot alle deelnemers aan de hoorzitting. De rubrieken 3, 4 en 5 richten zich enkel tot de operatoren.

Vragen ingediend door de heer Jos Stassen (Agalev-fractie)

– Aan Belgacom, Telenet en Test Aankoop :

"Mogen we ervan uitgaan dat in West-Europa – in België en zeker in Vlaanderen – universele dienstverlening wat de **telefonie** betreft, nagenoeg bereikt is ?"

– Aan alle partners :

"Wordt in het licht van de vaststelling dat universele dienstverlening wat telefonie betreft een gegevenheid is – de discussie inzake dienstverlening

door de dominante partners niet misbruikt om de prijzen kunstmatig hoog te houden ? "

– Aan alle partners :

"Als de redenering klopt dat universele dienstverlening in West-Europa inzake telefonie (nagenoeg) bereikt is, dient dan niet ten volle werk gemaakt te worden van universele dienstverlening inzake de **nieuwe diensten** ?

"Aan welke criteria – technisch en inhoudelijk – dient universele dienstverlening inzake nieuwe diensten te voldoen ?

"Is de discussie inzake universele dienstverlening inzake nieuwe diensten een zinvolle discussie ? Kan men in dit stadium niet beter spreken over universal reach ?"

– Aan Test Aankoop :

"Wat is volgens Test Aankoop het voordeel van concurrentie in infrastructuur voor telefonie en nieuwe diensten voor de gebruikers ?"

"Is een samenleving tussen de telefoon (Belgacom) en de kabel (Telenet) niet de beste garantie om alle gebruikers van zowel telefoon- als nieuwe diensten om een universele dienstverlening te kunnen aanbieden op hoog niveau en tegen een redelijke – dus sterk gereduceerde – prijs ?"

– Aan Belgacom, Telenet en British Telecom :

"Hoe kan men de kost van de interconnectie – die kunstmatig hoog wordt gehouden – tot een voor alle partijen redelijk niveau laten zakken ?

Vragen ingediend door de heer Jean-Marie Bogaert (namens de Volksunie-fractie)

– Vragen aan British Telecom en Deutsche Telekom

Welke definitie hanteert u van "universele dienstverlening" (welke activiteiten vallen hieronder) ?

Hoe snel kan men de invulling van dit begrip wijzigen, op wiens vraag en volgens welke procedure ?

Hoeveel kost "universele dienstverlening" bij u en hoeveel procent is dit van uw omzet ?

British Telecom : welke zijn uw ervaringen met het systeem van toegangsvergoedingen ?

Deutsche Telekom : werkt u met het systeem van een fonds voor universele dienstverlening en zo ja, hoe wordt dit gefinancierd en welke zijn uw ervaringen ?

– *Vragen aan Belgacom en Telenet-Vlaanderen*

Hoe snel kan men de invulling van het begrip "universele dienstverlening" aanpassen aan gewijzigde inzichten, op wiens vraag en volgens welke procedure ?

Vindt u dat een onderscheid moet gemaakt worden tussen professionele en particuliere gebruikers bij het bepalen van de universele toegang ? Zo ja, moeten er verschillende criteria gehanteerd worden voor het bepalen van de rentabiliteit ?

Met welke elementen moet men rekening houden bij het bepalen van de kostprijs van universele dienst ?

- *Aan Belgacom*

Laat de boekhouding van Belgacom toe een exacte en volledige kostprijsberekening te maken, per kostenpost, van de universele verplichtingen ?

Hoe ziet u de rol van het BIPT in deze materie ?

Wie moet het fonds ter financiering van de universele dienstverlening volgens u beheren, wie moet mee betalen op basis van welke criteria (marktaandeel, omzet enz..) en moeten hierbij minimumwaarden worden aangeduid ?

Moet ook op het vlak van universele dienstverlening mededinging mogelijk zijn ?

Vragen ingediend namens de SP-fractie door de heer Gilbert Bossuyt, fractievoorzitter

- *Vragen aan de operatoren :*

Regionale perequatie

Wat denken Belgacom en Telenet over regionale perequatie ? M.a.w. moet het voor een operator mogelijk zijn om zijn prijzen aan te passen om te kunnen concurreren in bepaalde gebieden ? Is het dan niet nodig om een maximumprijs (price cap) te voorzien voor de andere (meer afgelegen) streken, waar de concurrentie geen interesse voor heeft ?

Hoe moet die "price cap" berekend worden ? Is dit geen essentiële taak van universele dienstverlening ?

Kostprijsbepaling

De juiste kostprijsbepaling van universele dienstverlening, de juiste kosttoewijzing van universele dienstverlening is van essentieel belang voor een nuchter en zakelijk debat over universele dienstverlening. Welke grondslag moet worden gehanteerd bij deze kostprijsbepaling : de marginale kosten of een soepelere grondslag ?

Sociale tegemoetkomingen en local acces deficit

Enerzijds moeten bepaalde sociaal zwakkere gebruikers van sociale tegemoetkomingen kunnen genieten. Dit is een minimale eis voor de universele dienstverlening. Deze vorm van sociale dienstverlening is van essentieel belang om de dualisering in de informatiemaatschappij te bestrijden. Ouderen, gehandicapten en werklozen dreigen de nieuwe analfabeten van morgen te worden. Hoe hoog schatten jullie de nettokost (opbrengsten – kosten) van deze sociale dienstverlening ?

Anderzijds moet ook iedereen van hetzelfde basispakket kunnen genieten tegen een betaalbare prijs. Hierdoor kan in bepaalde gebieden een local acces deficit ontstaan of een verlies doordat de dienstverlening aan deze abonnees niet kostendekkend is. Voor een correcte verstandhouding is het van het allergrootste belang dat de omvang van dit deficit juist wordt becijferd om de vereiste compensatie vanuit het fonds voor universele dienstverlening te kennen.

Financiering

Het "play or pay"-principe indachtig is voor de financiering van het fonds voor universele dienstverlening duidelijkheid vereist over wie allemaal het fonds moet spekken. Zitten daar ook b.v. uitgevers van telefoongidsen bij ? Is het daarenboven nog zinvol dat ons land blijvend bestookt wordt met verschillende gidsen waar de gebruikers niet wijs uit raken en die een nefast beeld ophangen van de efficiëntie van het telefoniegebeuren in België ?

– *Vragen aan de gebruikers*

Vrijheid van keuze

Zijn de kleine particuliere gebruikers in staat om in een concurrentiële omgeving zo gemakkelijk van dienstverlener te veranderen. M.a.w. kunnen

kleine gebruikers voordeel halen uit een omgeving waarin universele dienstverlening tot een minimum is herleid en alle marktspelers naar believen prijzen kunnen zetten ?

Definitie van UD

Is de definitie van universele dienstverlening zoals gesteld in "het koninklijk besluit houdende organisatie van de universele dienstverlening inzake telecommunicatie" ruim genoeg voor de kleine gebruiker ? Hoe staan jullie tegenover de mogelijkheid om tarieven te modificeren naargelang de concurrentiële noden van de operator (regionale peregatie) ?

– Vragen van de Vlaams Blokfractie

Er werden geen specifieke vragen ingediend door de Vlaams Blok-fractie.

– Vragen ingediend door de VLD-fractie :

1. Een eerste reeks vragen heeft betrekking op de keuze van de operator (operatoren) die voor de universele dienstverlening dient (dienen) in te staan. Dit is niet onbelangrijk aangezien de federale regering vorig jaar in de Programmawet heeft bepaald dat Belgacom de universele dienstverlening op het gehele grondgebied van ons land moet verzorgen. Er kan nogal wat kritiek op deze werkwijze worden geleverd. Immers, op deze manier worden andere operatoren die ook de universele dienst zouden willen aanbieden (zij het op termijn) reeds op voorhand min of meer uitgesloten. Anderzijds dienen ze wel bij te dragen tot het fonds voor de universele dienstverlening, ten voordele van Belgacom.

Is dit wel de juiste werkwijze ? Houdt dit geen discriminatie in van de andere marktspelers en is dit als dusdanig niet strijdig met de Europese mededingingsregels ?

Wat zou een alternatieve werkwijze kunnen zijn ? Hoe werd dit in het buitenland geregeld ? Moet aan alle operatoren die bereid zijn en technisch in staat zijn niet sowieso de mogelijkheid worden verleend universele dienstverlening aan te bieden ?

2. Een tweede belangrijk probleem is de vraag welk pakket van diensten onder het principe van de universele dienstverlening moet vallen. Hoewel dit voor het ogenblik beperkt is tot de spraaktelefonie, zal dit pakket op termijn uitgebreid worden naar andere diensten. Welke andere diensten komen hiervoor in aanmerking ? Zal Internet bin-

nen afzienbare tijd worden opgenomen ? En ISDN ? Met welke factoren moet rekening worden gehouden bij de samenstelling van dit dienstenpakket ? Welke diensten wil de Europese Commissie opgenomen zien ? Ook hier stelt zich tot slot de vraag of en op welke wijze dit in het buitenland werd georganiseerd ?

3. In het verleden werden de kosten van universele dienstverlening in de eerste plaats gefinancierd door middel van kruissubsidiëring. Dit wil zeggen dat gebruik werd gemaakt van de opbrengsten van winstgevende activiteiten zoals interlokaal en internationaal (telefoon)verkeer. Deze opbrengsten werden dan overgeheveld naar minder winstgevende en verlieslatende activiteiten zodat de universele dienstverlening kon worden gegarandeerd. In landen waar de telecomunicatiesector wordt beheerst door een monopolie is dit nog steeds zo. Bovendien gaan stemmen op om dit systeem van kruissubsidiëring ook in de toekomst, wanneer de sector geliberaliseerd zal zijn, te behouden, althans tijdelijk.

Het voordeel van dit systeem is dat de operator die voor de universele dienstverlening dient in te staan, zelf gedeeltelijk de kosten ervan kan dragen, zonder dat de andere operatoren moeten worden aangesproken om bijvoorbeeld bij te dragen aan een fonds voor de universele dienstverlening. Indien kruissubsidiëring in een geliberaliseerde markt toegelaten blijft (voor zover verenigbaar met Europese wetgeving en rechtspraak), moet hiermee rekening worden gehouden bij het bepalen van de bijdragen van de andere operatoren aan het fonds voor de universele dienstverlening. Volgende vragen dienen om terzake enige klaarheid en duidelijkheid te bekomen.

Wordt overwogen om het systeem van kruissubsidiëring ook in een geliberaliseerde markt te behouden ? Wat is de houding van de Europese Commissie terzake ? Wat is de houding van het BIPT ?

Blijkens mededelingen van de Europese Commissie zou kruissubsidiëring slechts toegelaten blijven tijdens een overgangperiode. Hoe lang is deze overgangperiode ? Wordt er gewerkt aan een alternatief voor kruissubsidiëring waarbij de operator die de universele dienstverlening dient te verzorgen, zelf gedeeltelijk de kosten hiervan kan dragen ? Waaruit zou dit alternatief kunnen bestaan ?

Wordt bij de bepaling van de bijdragen van de andere operatoren aan het fonds voor de universele dienstverlening (door het BIPT) rekening

gehouden met deze kruissubsidies ? Op welke wijze ?

4. De problematiek van de financiering van de universele dienstverlening is natuurlijk ruimer dan enkel de kruissubsidiëring. Ter zake kan worden vastgesteld dat er een grote consensus bestaat ten gunste van een systeem waarbij gewerkt wordt met een Fonds. Deze formule houdt in dat één of enkele operatoren verantwoordelijk worden gesteld voor het verstrekken van universele dienstverlening en dat de andere marktspelers voor de financiering ervan bijdragen via een Fonds.

Dit betekent echter ook dat eventuele andere formules in de schaduw blijven staan. Daarom de volgende vragen.

Werden alternatieve formules overwogen en onderzocht ? Zo ja, wat zijn dan de resultaten van dit onderzoek ? Worden in het buitenland andere formules toegepast ? Waarom ? Om welke redenen wordt algemeen geopteerd voor een fonds boven eventuele alternatieven ?

Voorts moet worden vastgesteld dat universele dienstverlening kan worden beschouwd als een dienst aan de ganse gemeenschap (bedrijven, burgers, consumenten...). Men mag trouwens ook niet vergeten dat het beschikbaar stellen van basisdiensten tegen redelijke prijzen een omgevingsfactor vormt voor het aantrekken van nieuwe economische activiteiten en voor het behoud van bestaande. Universele dienstverlening komt dus de ganse gemeenschap en de gehele economie ten goede. Is het dan wel billijk dat enkel de telecommunicatiesector moet opdraaien voor de kosten ervan ?

Daarnaast stelt zich ook het probleem van de hoogte van de toegangsvergoedingen die nieuwkomers op de markt moeten betalen als bijdrage aan de universele dienstverlening. Bestaat niet het gevaar dat door een te hoge vergoeding de toegang van nieuwkomers tot de markt wordt belemmerd en zelfs verhinderd ? Meer algemeen moet worden vermeden dat de universele dienstverlening op zich de groeipotenties van de sector zelf te veel zou hinderen en belemmeren. Zijn de regelgevende instanties zich van dit probleem bewust en wat wordt gedaan om dit probleem op te lossen en te voorkomen ?

De reële nettokosten voor de universele dienstverlening zullen worden berekend door middel van een door het BIPT opgestelde kostprijsberekeningsmethode. Is deze methode reeds bepaald ? Zo ja, wat houdt ze precies in ?

Indien Belgacom zal moeten instaan voor de universele dienstverlening over het ganse grondgebied van België, stelt zich het probleem dat een operator (in casu Telenet) die enkel actief is in één Gewest, via een fonds, zal moeten bijdragen aan de universele dienstverlening die Belgacom verzorgt in de andere Gewesten. Dit is een ongezonde situatie die moet worden vermeden. Op welke wijze is dit in Duitsland geregeld ? Kan de Duitse manier ook in ons land worden toegepast ?

5. Een belangrijke instantie bij alles wat met universele dienstverlening te maken heeft, is het BIPT. Het BIPT valt echter onder dezelfde minister als Belgacom, marktspeler in de sector die net door het BIPT wordt gecontroleerd. Bestaat er niet het gevaar voor een "rechter en partij-situatie" ? Moet het BIPT niet worden omgevormd tot een onafhankelijke overheidsinstelling ? Hoe dient de betrokkenheid van de Gewesten bij het BIPT te worden georganiseerd ?

Meer specifiek kan de vraag worden gesteld naar de manier waarop dit in Groot-Brittannië is geregeld met OFTEL ? Tot slot : hoe staat het BIPT zelf tegenover deze situatie ?