



**ANTWOORD TEST-AANKOOP**

**OP DE ONTWERPBESLUITEN VAN HET BIPT,  
DE CSA, DE MEDIENRAT EN DE VRM**

**MET BETREKKING TOT DE ANALYSE VAN DE  
MARKT VOOR TELEVISIEOMROEP**

Test-Aankoop is verheugd dat voor de eerste keer alle regulatoren gezamenlijk de machtsposities binnen het Belgische tv landschap geanalyseerd hebben en daaruit een aantal conclusies getrokken hebben. Ook Test-Aankoop is van mening dat er sprake is van een duidelijke kabelmonopolie en is dus voorstander van het doorbreken hiervan. In het verleden werd vaak beweerd dat er wel degelijk voldoende concurrentie is op de Belgische tv markt. Test-Aankoop is hier steeds blijven tegen ingaan en vandaag worden wij hierin gesteund door de uitgevoerde analyses.

Net zoals Nederland behoort België bij de meest bekabelde tv landen. Het is dan ook logisch dat de kabel een dominante marktpositie heeft en mensen niet snel naar alternatieven zullen zoeken of overstappen. We veroorloven ons deze alternatieven toch even te overlopen:

Het DVB-T aanbod in België is zeer beperkt (met enkel de openbare omroepen) en helemaal niet te vergelijken met het Nederlandse model, waar Digitenne een betalende formule aanbiedt voor 23 populaire tv zenders voor € 8.5 per maand. In Vlaanderen heeft Telenet (helaas) een deel van de licenties van het VRT zendpark overgekocht (februari 2010) maar tot op heden is daar ondanks enkele loze beloftes nog geen verdere ontwikkeling te bespeuren. Een zaak die we bij Test-Aankoop ten zeerste betreuen. Want DVB-T kan zeker een deel van de markt uitmaken. In Nederland heeft Digitenne ongeveer 900000 abonnees goed voor een marktaandeel van ongeveer 10%.

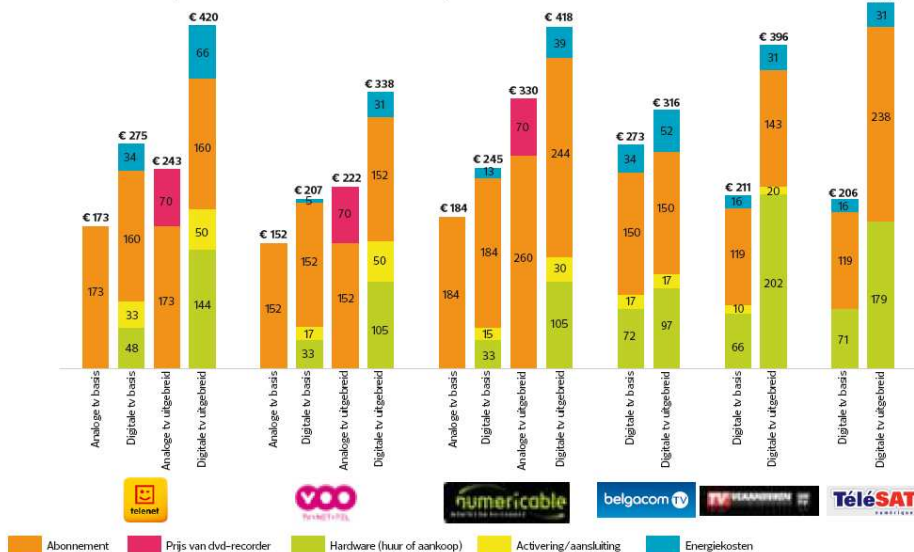
Een andere optie is dat digitale tv wordt aangeboden via satelliet (DVB-S). Dat is zeker een volwaardig alternatief en de beeldkwaliteit is vaak superieur. Alleen is niet iedereen in België bereid om een schotelantenne te installeren. In sommige gevallen is het zelfs niet toegelaten (bv. bepaalde gemeentes of appartementsgebouwen). Bovendien moet je de schotel naar het zuiden kunnen richten en mogen er geen obstakels (bv. bomen) in de directe omgeving staan die het zicht zouden kunnen belemmeren. Eveneens zijn de meeste Belgische woningen voorzien van een klassieke kabelaansluiting, vaak in de garage of de kelder, met eventueel een verdeeldoos naar meerdere kamers. Uit de analyses blijkt ook zeer duidelijk dat deze vorm van tv slechts een kleine markt heeft. Dit ondanks het feit dat bepaalde operatoren zoals TV Vlaanderen en Télésat nu toch al enkele jaren actief zijn. Ook de komst van Mobistar TV blijkt geen breekijzer te zijn om de markt open te breken.

DVB-H werd intussen begraven.

In oktober 2009 heeft Test-Aankoop eens te meer gewezen op hoe duur 'digitale tv' wel is voor de consument. Een conclusie die ook in deze analyses wordt bevestigd. Het gaat immers niet op, in tegenstelling wat de marktspelers voorhouden, uitsluitend te kijken naar de prijs van het abonnement. We verwijzen dienaangaande naar onderstaande infografiek.

## Analoog versus digitaal

Om aan te geven hoeveel u precies zou betalen voor een jaar digitale tv zetten we de kosten even op een rij en vergelijken we die, bij de kabeloperatoren, met analoge tv. De vaste kosten schrijven we af over drie jaar. Bij Belgacom gaan we ervan uit dat u al een vaste telefoonlijn of een ADSL-abonnement van de provider hebt.



Basisscenario: we vergelijken een analogo kabelabonnement met de goedkoopste formule van digitale tv, d.w.z. één basisdecoder (bij Belgacom is dit steeds met harde schijf).

Uitgebreid scenario: de formule van digitale tv breiden we uit met een tweede decoder, met harde schijf en HD. Aan de formule van analoge tv voegen we een dvd-recorder toe.

Het is echter jammer dat in de analyses van de regulatoren geen rekening werd gehouden met het stroomverbruik van de verplichte externe decoders bij de kabelproviders. Zoals reeds vaak aangehaald in onze artikels betreuren we het hoge stroomverbruik in stand-by van het gros van de decoders (soms tot 25 W). Dit terwijl in het buitenland al wel heel wat gelijkaardige decoders op de markt zijn die aan de Europese richtlijnen voldoen (< 2 W in stand-by).

Daarnaast hebben de klassieke kabeloperatoren (dus niet IPTV zoals Belgacom TV) nooit werk gemaakt van de uitwerking van een CAM module (Conditional Access Module) en dit ondanks de nu talrijke voorbeelden in het buitenland, waaronder ook Nederland en Duitsland. Op die manier zou de consument gebruik kunnen maken van de DVB-C tuners die vandaag haast in elke moderne flatscreen tv zijn ingebouwd. Op dat ogenblik wordt een energieverzindende decoder overbodig.

Het aansluiten van meerdere tv toestellen op digitale tv doet het kostenplaatje (volgens het huidige model) enorm toenemen (zie eveneens Test-Aankoop van januari 2009).

Bovendien gaan de kabeloperatoren ook steeds verder en proberen ze nu ook via het internet tv aan te bieden (bv. Yelo van Telenet). Dit kan dan op een smartphone, tablet of pc bekeken worden. Uiteraard ben je dan wel verplicht om de tv- en internetdiensten bij deze provider te nemen. Daardoor zal men nog meer consumenten richting een “multiple play” aanbod proberen te duwen, gebonden aan langdurige contracten, wat nogmaals het belang aantoont van de inzet van de ontwerpbeslissing van de regulatoren.

Vervolgens zijn er nog de extra modems die voor de interactiviteit worden gebruikt (bv. VOD, catch-up TV, ...). Vaak zijn deze geïntegreerd in de externe decoder maar bij Telenet en Belgacom zijn deze aparte eenheden. Ook hier is dus de verleiding (lees: commerciële druk) groot om naast de tv-diensten ook de internetdiensten (en eventueel ook de telefoondiensten) in huis te halen. Vraag blijft of iedereen die interactiviteit wel echt nodig heeft en of er geen goedkopere alternatieven mogelijk zijn die minder toeters en bellen bevatten. Het buitenland leert ons dat dit zeker kan maar met het huidige kabelmonopolie van België blijkt dit niet mogelijk.

Ten slotte is het belangrijk om te benadrukken dat de meerderheid van de consumenten in België nog steeds gebruik maken van analoge kabel-tv. Dit komt ook zeer duidelijk naar voren in de analyse van de regulatoren. Gezien onze eigen onderzoeken is dat logisch te verklaren door de te dure switch naar digitale televisie. Zeker indien je dit wil doen voor meerdere tv toestellen. Test-Aankoop wenst daarmee te benadrukken dat naar de toekomst kijken één zaak is, maar dat men daarbij niet aan de realiteit mag voorbijgaan.

Wij juichen dan ook het principe van de ontwerpbeslissingen toe, maar formuleren tegelijkertijd een aantal bedenkingen.

1. Het is verwonderlijk vast te stellen dat de twee ontwerpbeslissingen die op de zelfde dag ter consultatie werden voorgelegd, aangaande de breedbandmarkt enerzijds en de markt voor televisieomroep anderzijds, naast elkaar werden genomen, terwijl het overduidelijk is dat beslissingen op de ene markt implicaties hebben op de andere markt.
2. Breedband kan niet verkocht worden onder eigen merknaam door een alternatieve operator tenzij in een multiplay met toegang tot televisie-aanbod. Nochtans zijn vandaag de dag vele consumenten nog geïnteresseerd in een bundel « internet + telefonie ». Zo is het bijvoorbeeld interessant te vermelden dat Telenet vandaag niet meer toelaat internet en telefonie te combineren. De consument wordt verplicht televisie er bij te nemen. Dat zou een zeer goede opening kunnen betekenen voor alternatieve operatoren die toch deze double-play willen aanbieden via de kabel. Breedband zou dan ook buiten pack moeten kunnen worden aangeboden teneinde een zekere flexibiliteit te laten aan de alternatieve operatoren. Daartoe zou er, naast DSL (BRUO et BROBA), een tweede wholesale optie moeten geboden worden aan de alternatieve operatoren teneinde een pack « internet + telefonie » te kunnen aanbieden.
3. Wat met het referentieaanbod? Zullen de alternatieve operatoren de keuze hebben om het aantal zenders voor te stellen dat zij willen? Moeten zij de kabeloperator vergoeden in functie van het aantal gevraagde zenders? Denken we aan de operator die een zeer eenvoudig aanbod wenst te ontwikkelen met een tiental zenders (de meest bekeken zenders).
4. Cruciaal voor een alternatieve operator is dat hij alle diensten kan factureren op één factuur. De ontwerpbeslissing geeft hierover geen uitsluitel. Het verleden heeft ons geleerd dat alternatieve operatoren in vaste telefonie zich moeizaam kunnen ontwikkelen hebben omdat de consument nog steeds de vaste lijn aan Belgacom dienden te betalen en bijgevolg twee facturen kreeg (één van Belgacom

voor de huur van de lijn en één van de alternatieve operator voor de gesprekstkosten) Men moet uit zijn fouten leren, en er voor zorgen dat de alternatieve operator die via de kabel gaat werken alles kan factureren aan de consument zodat deze slechts één factuur ontvangt.

5. "Resale analog" : Wat met de bewegingsruimte van de alternatieve operator in deze wholesale aanbieding ? Er moet absoluut voor gezorgd worden dat de alternatieve operatoren zich richten op het aanbod dat hen de grootst mogelijke flexibiliteit geeft, met name de digitale tv transmissie. Op (middel)lange termijn kan het immers zijn dat de kabeloperatoren stoppen met analoge televisie. Dat kan een gevaar inhouden voor deze alternatieve operator die hun aanbod op deze technologie gebaseerd hebben. Hetzelfde probleem stelt zich vandaag door het sluiten van de LEX van Belgacom waardoor alternatieve operatoren schaakmat worden gezet.

Vraag is ook wat er zal gebeuren (op korte termijn) indien er (zoals tegenwoordig regelmatig gebeurt) een analoge zender geschrapt wordt. Die zal dan logischerwijs ook verdwijnen uit het aanbod van eventuele alternatieve kabeloperatoren. Zullen enkel de huidige kabelmonopolisten hierover kunnen beslissen of zal dit in samenspraak zijn met de alternatieve operatoren of via een extern controleorgaan of regulator?

6. Voor digitale TV lijkt het noodzakelijk dat alternatieve providers kunnen kiezen tussen interactieve digitale televisie of het enkel aanbieden van zenders in digitale kwaliteit. De keuzevrijheid om zelf pakketten samen te stellen en aan te bieden (die verschillend kunnen zijn van de huidige pakketten die worden aangeboden door de providers) is zeker een meerwaarde voor de consument. Ook hier opnieuw de vraag wat er zal gebeuren indien bepaalde analoge zenders verdwijnen en nog enkel als digitale zender worden aangeboden. Het lijkt ons logisch dat die dan zou worden aangeboden in het digitale standaardpakket van die provider en niet in een extra betaalpakket.
7. Alternatieve operatoren die een nationaal aanbod willen aanbieden zullen wholesale overeenkomsten dienen te sluiten met verschillende kabeloperatoren. Is daar iets voor voorzien ? Volgens Test-Aankoop is de combinatie « BRUO met Belgacom enerzijds met een toegang tot de digitale tv transmissie via kabel anderzijds » de optie die het de alternatieve operatoren mogelijk maakt het meest onafhankelijk te zijn van de netbeheerders en daardoor de meest interessante prijzen aan te bieden evenals de meeste dynamische retailsaanbiedingen. Vraag is of het feit dat men meerdere wholesale akkoorden dient te sluiten een rem zal zijn. Men dient immers met 5 kabeloperatoren + Belgacom tot een akkoord te komen om een nationale aanbieding te kunnen formuleren.
8. Test-Aankoop vraagt tevens dat er strengere regels komen naar het stroomverbruik toe van de externe decoders en dat alternatieve operatoren de mogelijkheid krijgen om hun diensten ook aan te bieden via een CAM module (waardoor geen extra decoder nodig is bij de huidige generatie flatscreens).

9. Algemeen kan gesteld worden dat sleutel, net zoals voor de markten 4 en 5, ligt in het zorgen voor de grootst mogelijke flexibiliteit opdat alternatieve operatoren echt de kans krijgen zich te ontwikkelen en onafhankelijk te zijn van de netwerkbeheerder. Timing is ook zeer belangrijk. Net zoals voor de beslissing « multicast » in markt 5 (die te laat komt), zal de beslissing « markt voor televisieomroep » zo snel mogelijk in de praktijk moeten worden omgezet. Immers, de huidige multiplay-aanbieders, zoals Belgacom en Telenet, vergroten meer en meer hun marktaandeel ten nadele van de mededinging.