

# Veranderingen in de telecommarkt: consolidatie en differentiatie

Rechtspraak

Joost Poort\*

**Dit artikel bespreekt de recente ontwikkelingen in het Nederlandse telecommunicatielandschap en gaat in op de verwachtingen voor de komende jaren. Hoe zullen de markten voor televisie, telefonie en breedband op vast en mobiel zich de komende jaren ontwikkelen, gemeten naar het aantal aansluitingen en de omzet? Welke verdere ontwikkelingen tekenen zich af en welke gevolgen zouden die moeten hebben voor de strategie van aanbieders?'**

## Inleiding

De convergentie van telecommunicatienetwerken is al vaak besproken.<sup>2</sup> Het oude telefonienetwerk van de PTT is geprivatiseerd en onder de groene vlag van KPN vanaf de jaren '90 van de vorige eeuw geschikt gemaakt om ook breedbandinternet en vervolgens televisie aan te bieden. Min of meer gelijktijdig zijn vrijwel alle oude gemeentelijke RTV-kabelbedrijven opgekocht door een paar private spelers en geschikt gemaakt voor telefonie en breedbandinternet. Beide netten bieden sinds een aantal jaren televisie, telefonie en breedband aan, bij voorkeur in een bundel: *triple play*. Hoewel de netwerken in de loop der jaren radicaal zijn vernieuwd en momenteel vrijwel volledig uit glasvezel bestaan, worden ze nog altijd aangeduid met de techniek van het laatste stukje van de straatkast of wijkcentrale tot aan de meterkast: kabel of koper. Naast, of in plaats van, kabel en koper heeft een steeds groter aantal huishoudens toegang tot een glasvezelverbinding, waarover dezelfde diensten worden aangeboden. En dan zijn er natuurlijk de draadloze infrastructures. In de eerste plaats gaat het dan om de mobiele netwerken, die allang niet meer alleen spraakdiensten aanbieden, maar tevens breedbandinternet dat onder gunstige omstandigheden qua snelheid kan wedijveren met de vaste netten. Tot slot zijn er voor televisie nog de satelliet en digitale aardse televisie (DVB-T).

Met de convergentie en ontwikkeling van nieuwe infrastructures zijn oude monopolies voor televisie en vaste telefonie afgekald. De markt is in de loop der jaren evenwichtiger verdeeld geraakt tussen de grote aanbieders, net als de nieu-

were markt voor breedband. Maar het aantal aanbieders blijft beperkt en staat door fusies en overnames voortdurend onder druk: sinds de overname van Ziggo door UPC is ruim 90 procent van de kabelaansluitingen in handen van één bedrijf. Branchevereniging NLkabel is hard op weg een vereniging met één lid te worden. Het effect van deze overname op de mededinging in de consumentenmarkt is gering door de regionale exclusiviteit van de kabelnetten, maar feit blijft dat de markt meer geconcentreerd is geraakt. Gevolgen hoger in de waardeketen zijn niet ondenkbaar. Daarom moest bij de fusie betaalfilmzender Film1 worden verkocht en moeten bepaalde clausules voor zenderdoorgifte ten minste acht jaar worden geschrappt.<sup>3</sup> Een overname met directere gevolgen voor de consumentenmarkt is die van Reggefiber door KPN. Daarmee kwam meer dan 85 procent van de glasvezelverbindingen terug in de moederschoot van de oude monopolist<sup>4</sup> en daalde het aantal aanbieders van vaste netwerken voor veel huishoudens feitelijk weer van drie naar twee.

Op de mobiele markt liep het aantal netwerkaanbieders tussen 1998 en 2007 terug van vijf naar drie: KPN lijfde in 2005 Telfort in, en T-Mobile in 2007 Orange. Ook daar was er dus consolidatie, maar anders dan voor de vaste netten, biedt een nieuwe spectrumuitgifte voor mobiel relatief eenvoudige mogelijkheden de markt een beetje op de schudden, bijvoorbeeld door spectrum te reserveren voor nieuwkomers. Dat gebeurde in de multibandveiling van eind 2012, toen Tele2 voor het relatief lage bedrag van € 161 miljoen 2x10 MHz spectrum verwierf in de aantrekkelijke 800 MHz-band, waarmee het bedrijf mobiel 4G breedband kan aanbieden over een (deels) eigen netwerk.<sup>5</sup>

\* Dr. J.P. Poort is als universitair hoofddocent verbonden aan het Instituut voor Informatierecht (IViR) van de Universiteit van Amsterdam.

1 Een analyse van de rol en mogelijkheden van nationale en Europese beleidsmakers en mededingingsautoriteiten in de telecommunicatiemarkten valt buiten het bestek van dit artikel. Zie voor een dergelijke analyse bijvoorbeeld: G. van Duijvenvoorde, *Regulering van telecommunicatie: Fit for the future?*, *Mediaforum*, 2015-4, p. 130-140.

2 Zie bijvoorbeeld E. Dommering & N. van Eijk, *Convergentie in regulering. Reflecties op elektronische communicatie*, 12, Ministerie van Economische Zaken, maart 2010 en J. Poort, *Vaste netten, dynamische markten*, SEO Economisch Onderzoek, juli 2006.

3 Zie Europese Commissie, persbericht 10 oktober 2014. Voor het onderliggende besluit, zie European Commission, *Commission Decision of 10.10.2014 declaring a concentration to be compatible with the internal market and the EEA agreement (Case M.7000 – Liberty Global/Ziggo)*, C(2014) 7241.

4 Berekend op basis van Telecompaper, *Monthly FTTH Monitor*, juni 2015. Dit cijfer geldt zowel voor de beschikbare als voor de actieve aansluitingen per juni 2015.

5 Zie M. Kerste, J. Poort, J. Weda, N. Rosenboom, T. Smit & N. van Eijk, *Waarde verlenging mobiele vergunningen. Update: uitkomst veiling en verlengingsprijzen*. SEO Economisch Onderzoek/IViR, 2013, p. 43.

T-Mobile moest het juist zonder 800 MHz-spectrum stellen, maar verwierf meer spectrum in de 1800 MHz-band waarmee het bedrijf nu 4G aanbiedt.

### Beschikbaarheid en gebruik van infrastructuur

Zowel in absolute termen als in vergelijking met andere landen scoort Nederland goed op bijna alle indicatoren voor de beschikbaarheid van telecommunicatie-infrastructuur. In een rapport voor de Europese Commissie constateert Point-Topic dat Nederland in 2011 als enige land in de EU 100% *next generation access* (NGA)-dekking heeft. Ook in het landelijke gebied is de VDSL-dekking volgens het rapport vrijwel 100% en de kabeldekking 98,5%. Het kabelnet is bovendien volledig over op de nieuwe en snelle Docsis-3-standaard.<sup>6</sup> Als verklaring voor de hoge dekkingpercentages van de vaste netten noemt Point-Topic de hoge bevolkingsdichtheid en het feit dat slechts 2% van de bevolking in landelijk gebied woont. Een historische factor van belang is hierbij het actieve beleid van gemeenten en woningcorporaties om kabelnetten aan te leggen in de strijd tegen ontsierende harkantennes op de daken en zendpiraten.

Volgens andere bronnen zijn de cijfers van Point-Topic iets te rooskleurig en had 97 tot 98% van de bevolking in 2014 toegang tot een internetverbinding van 30 Mbps of meer. Het merendeel daarvan had toegang tot een verbinding van 150 Mbps of meer.<sup>7</sup> Hoewel ongeveer 330.000 huishoudens en bedrijven nog niet kunnen beschikken over een verbinding van 30 Mbps of meer, heeft Nederland de doelen die de Europese Digitale Agenda per 2020 stelt voor de beschikbaarheid van vaste breedbandnetten al op een haar na gehaald. Voor wat betreft de beschikbaarheid van glasvezel scoorde Nederland in 2011 met 13% nog maar net boven het Europese gemiddelde,<sup>8</sup> maar sindsdien is een inhaalslag gemaakt en in juni 2015 was het aantal *homes passed* opgelopen tot 32%.<sup>9</sup>

Ook op het gebied van mobiel breedband heeft Nederland de laatste jaren een inhaalslag gemaakt. Point-Topic rapporteert voor 2011 weliswaar 99% 3G dekking (HSPA), maar de uitrol van 4G (LTE) was toen in Nederland nog niet gestart. Na de multibandveiling eind 2012 is het echter hard gegaan: TNO constateerde medio 2014 dat de beschikbaarheid van 4G het hoogst was van de benchmarklanden, met vier netwerken, een totale dekking voor 90% van de huishoudens en een vrijwel volledige dekking eind 2014.<sup>10</sup>

In het gebruik van deze infrastructuren scoort Nederland eveneens hoog. Eind maart van dit jaar had 92% van de huishoudens een vaste breedbandverbinding. Dat komt overeen met 7 miljoen aansluitingen in totaal, een groei van 6% ten opzichte van twee jaar eerder. Er zijn inmiddels 41 verbindingen per 100 inwoners,<sup>11</sup> waarmee Nederland samen met Denemarken internationaal gezien de kroon spant.<sup>12</sup>

Van die vaste breedbandverbindingen verliep in het eerste kwartaal van dit jaar 46,6% via de kabel, 41,7% via DSL en 11,7% via glasvezel.<sup>13</sup> Dat betekent dat de kabel de koperlijn is voorbijgestreefd in termen van marktaandeel: twee jaar geleden was het marktaandeel van DSL nog een paar procenten groter dan van de kabel. Deels heeft dat te maken met het feit dat KPN via het dochterbedrijf Reggefiber gestaag glasvezel aan het uitrollen is ter vervanging van DSL. Deze cijfers laten ook zien dat het gebruik van glasvezel in verhouding tot het aanbod nog wat achterblijft op kabel en DSL: ongeveer 37% van de beschikbare glasvezelverbindingen was begin dit jaar actief, tegenover 40 tot 50% voor de andere twee netten. De totale inkomsten uit vaste breedbandverbindingen bedroegen in 2014 ongeveer € 1,8 miljard.

Blijven we bij de vaste netten, dan valt op dat het aantal vaste telefoonverbindingen – 6,2 miljoen eind 2014 – inmiddels flink lager is dan het aantal breedbandverbindingen. Ook de inkomsten waren lager en zijn de laatste jaren gestaag gedaald: van € 1,47 miljard in 2011 naar € 1,3 miljard in 2014. Van die vaste lijnen werd 47% verzorgd via het kopernet van KPN (digitaal via DSL of klassiek via PSTN/ISDN) en 43% via de kabel. Zo'n 10 procent verliep via glasvezel.<sup>14</sup>

Het aantal mobiele verbindingen is al jaren groter dan de totale bevolking en bedroeg eind maart van dit jaar 20,6 miljoen, wat overeenkomt met een penetratiegraad van 122%.<sup>15</sup> Schommelingen in dit aantal hebben dan ook meer te maken met het beleid van mobiele aanbieders rond het afsluiten van inactieve SIM-kaarten en de mate waarin consumenten hun zakelijke mobiele telefoon ook privé gebruiken, dan met een feitelijke toe- of afname in het gebruik van mobiele telefonie. Eind 2013 bood 47% van de mobiele aansluitingen tevens mobiel breedband, 10 miljoen in totaal.<sup>16</sup> Het aantal 4G-verbindingen alleen al was eind maart 2015 zo'n 4,5 miljoen. De inkomsten uit mobiele telefonie bedroegen over heel 2014 ongeveer € 4,9 miljard waarvan zo'n 55% uit spraak en 45% uit datadiensten. In omzet kromp ook deze markt de afgelopen jaren flink: 7% in 2013 en ruim 8% in 2014.<sup>17</sup> Gemeten naar inkomsten was het marktaandeel van KPN in het eerste kwartaal van 2015 het grootste met 41%, gevolgd door Vodafone met 35% en T-Mobile met 23%.<sup>18</sup>

De penetratie van televisieabbonementen is eveneens meer dan volledig (103%), gemeten naar het totaal aantal van 7,9 miljoen abonnementen in verhouding tot het aantal huishoudens. Van die abonnementen liep 58% via de kabel, 15% via DSL, 11% via glasvezel, 10% via satelliet en 6% via DVB-T. Zo'n 88% keek eind maart van dit jaar inmiddels digitaal.<sup>19</sup> De totale inkomsten uit al deze abonnementen samen bedroegen in 2014 ongeveer € 1,75 miljard.

6 Point-Topic, *Broadband Coverage in Europe in 2011: Mapping progress towards the coverage objectives of the Digital Agenda*, Point-Topic, 2012, p. 42.

7 A. van der Giessen, M. Ooms, T. Bakker, A. Bouman-Eijs, N. Huijboom, A. Holtzer, *Marktrapportage Elektronische Communicatie 2014*. TNO, 31 juli 2014, p. 29 en *Kamerstukken II 2014/15 24 095 en 26 643*, nr. 380 Herdruk (Brief van de Minister van Economische Zaken).

8 Point-Topic, 2012, p. 124.

9 Telecompaper, *Monthly FTTH Monitor*, juni 2015.

10 A. van der Giessen, M. Ooms, T. Bakker, A. Bouman-Eijs, N. Huijboom & A. Holtzer, *Marktrapportage Elektronische Communicatie 2014*. TNO, 31 juli 2014, p. 3 en 16.

11 Telecompaper, *Dutch Broadband Q1 2015*, 26 mei 2015.

12 A. van der Giessen, M. Ooms, T. Bakker, A. Bouman-Eijs, N. Huijboom & A. Holtzer, *Marktrapportage Elektronische Communicatie 2014*. TNO, 31 juli 2014, p. 25-26.

13 Telecompaper, *Dutch Broadband Q1 2015*, 26 mei 2015.

14 Telecompaper, *Dutch fixed telephony market Q4 2014*, 12 maart 2015.

15 Telecompaper, *Dutch mobile operators Q1 2015*, 29 mei 2015.

16 A. van der Giessen, M. Ooms, T. Bakker, A. Bouman-Eijs, N. Huijboom & A. Holtzer, *Marktrapportage Elektronische Communicatie 2014*. TNO, 31 juli 2014, p. 38-39.

17 M. Kerste, W. Rougoor & J. Poort, *Waarde verlenging 2100 MHz-vergunningen*, SEO Economisch Onderzoek/IViR, 2015, p. 37.

18 Telecompaper, *Dutch mobile operators Q1 2015*, 29 mei 2015. Marktaandelen exclusief MVNO-inkomsten.

19 Telecompaper, *Dutch Televisions Market Q1 2015*, 29 mei 2015.

## Marktverzadiging en quad play

Dit alles overziend, kunnen we vaststellen dat vaste telefonie in termen van inkomsten en aansluitingen inmiddels de kleinste telecommunicatiemarkt vormt. De inkomsten uit televisie en vast breedband zijn ongeveer gelijk, waarbij het totaal van alle vaste en draadloze televisieaansluitingen nog wel flink hoger ligt dan het aantal vaste breedbandaansluitingen. Mobiele telefonie is gemeten naar omzet groter dan de drie vaste markten samen: € 4,95 miljard tegenover € 4,85 miljard in 2014. De afgelopen jaren is de mobiele markt echter flink gekrompen.

Ook het aantal mobiele breedbandverbindingen is inmiddels fors hoger dan het aantal vaste verbindingen, maar het zou onjuist zijn uit dit cijfer af te leiden dat inmiddels meer mensen mobiel internetten dan vast. Vaste aansluitingen worden veelal gedeeld door alle leden van een huishouden, terwijl mobiele contracten doorgaans per persoon worden afgesloten. Daarom is de markt voor vast internet met 41 verbindingen per 100 inwoners bij een gemiddelde huishoudgrootte van 2,2 vrijwel verzadigd in termen van penetratie.<sup>20</sup> De markten voor mobiel en televisie zijn zelfs oververzadigd: een substantieel aantal mensen heeft een zakelijke mobiel en een privé mobiel, en een flink aantal huishoudens heeft een tweede televisieabonnement voor het toestel in de slaapkamer, het vakantiehuisje of de caravan. Vaste telefonie laat in toenemende mate een afwijkend beeld zien: eind 2014 waren 1,4 miljoen huishoudens uitsluitend nog mobiel te bellen.<sup>21</sup>

Het persoonlijke karakter van mobiele telefonie – waarbij huisgenoten verschillende voorkeuren kunnen hebben voor een provider en het type aansluiting en wellicht ook hun gebruiksgegevens niet altijd met elkaar willen delen – doet ook vraagtekens plaatsen bij de kansen voor *quadruple play*- ofwel *quad play*-aanbiedingen, waarin de drie vaste diensten worden gecombineerd met een mobiel abonnement. In het persbericht bij de Telecommonitor Q1 2015 meldt de ACM weliswaar dat het aantal *quad play*-bundels in het voorgaande jaar is verdubbeld.<sup>22</sup> Maar de monitor zelf geeft alleen cijfers voor het aantal *triple play*- en *quad play*-bundels samen, dat in het eerste kwartaal van dit jaar uitkwam om 4,3 miljoen, een groei van 9% ten opzichte van een jaar eerder.

Voor zover *quad play* wel een factor van belang zal worden, is het uiteraard zaak voor aanbieders op alle vier de markten mee te doen. KPN is op dit moment de enige aanbieder die dit geheel op basis van de eigen netwerken kan. Ziggo/UPC beschikt over een vrijwel volledig dekkend vast netwerk, dat abonnees tevens wifi biedt buiten hun huis maar binnen het dekkingsgebied. Het concern heeft echter te weinig spectrum voor een volwaardig eigen mobiel netwerk. Al enige tijd doen evenwel hardnekkige geruchten de ronde over een mogelijke overname van Liberty Global, het moederbedrijf van Ziggo/UPC door Vodafone. Onlangs bevestigde Vodafone dat er wordt gesproken over een ‘mogelijke uitwisseling van bezittingen’ al zou van een fusie geen sprake zijn.<sup>23</sup> Als een dergelijke

fusie of overname wel aan de orde komt en wordt goedgekeurd door de Europese Commissie, dan zou de Nederlandse markt daarmee een tweede aanbieder krijgen met zowel een mobiel netwerk als een vrijwel volledig dekkend vast net, die dus ook een volwaardige *quad play* aanbieding kan doen. Ook de genoemde ‘uitwisseling van bezittingen’ zou in Nederland met name met het oog op het aanbieden van *quad play* interessant kunnen zijn. Daarnaast zijn er dan nog twee mobiele aanbieders met een eigen netwerk over: T-Mobile en sinds de multibandveiling ook Tele2. Tele2 heeft tevens een grotendeels eigen vast netwerk en maakt alleen voor het laatste stukje tot aan de huiskamer gebruik van het netwerk van KPN, zodat het ook *quad play* kan aanbieden. Verdergaande samenwerking tussen Tele2 en T-Mobile – die sterk complementaire frequentiepakketten en netwerken hebben – zou in de Nederlandse context niet onlogisch zijn. Daarmee zou in Nederland een derde speler ontstaan met een min of meer compleet aanbod, zij het niet tot aan de meterkast over eigen vaste netwerken.

## Verwachtingen voor de toekomst

Hoe zullen deze markten zich de komende jaren ontwikkelen, gemeten naar het aantal aansluitingen en de omzet? Een verdere verschuiving op zowel de vaste als de mobiele netten richting IP-diensten is meer dan aannemelijk. Mobiele spraak- en sms-diensten zullen verder worden gekannibaliseerd door ‘over the top’ (OTT) *voice over IP* en berichtendiensten zoals het immens populaire WhatsApp. Deze verschuiving zal zich niet vertalen in een afnemend aantal aansluitingen – dit aantal zal juist toenemen door het groeiende gebruik van SIM-kaarten in bijvoorbeeld navigatiesystemen, tablets, auto’s en e-readers – maar in verder dalende inkomsten en een verschuiving naar data. Het bij een 4G-abonnement aanbieden van veel of zelfs een onbeperkt aantal sms-jes en belminuten voor een klein bedrag per maand kan weliswaar de verschuiving naar OTT-diensten afremmen, maar niet de daling van de inkomsten. Ook de geleidelijke afschaffing van roaming-tarieven binnen de EU die de Europese Commissie voorstaat,<sup>24</sup> niet alleen voor spraak maar ook voor data, geeft druk op de inkomsten. De verwachting is dan ook dat de omzet in de mobiele markt nog enkele jaren zal krimpen, voordat deze stabiliseert en daarna weer zal groeien in lijn met de koopkrachtontwikkeling. Na de sterke daling van de inkomsten uit mobiel de afgelopen jaren, voorspelt Telecompaper een geleidelijke stabilisatie van de krimp in de komende jaren. Voor de jaren 2017 tot en met 2019 wordt een omzet voorspeld van rond € 4,5 miljard. Het aandeel van spraak daarin zal volgens Telecompaper teruglopen van 55% in 2014 tot 38% in 2019.<sup>25</sup>

Telefonie over het vaste net ondervindt concurrentie van zowel mobiel als OTT-diensten zoals Skype, waardoor het aantal huishoudens zonder vaste aansluiting naar verwachting verder zal toenemen. *Triple play* en *quad play* kunnen hierop een rem zetten zolang abonnees voor weinig geld de vaste telefonie erbij krijgen, maar het is aannemelijk dat ook binnen deze bundels het feitelijke gebruik van de vaste lijn zal

20 Verschillen in de grootte van huishoudens maken ook vergelijking van het aantal breedbandaansluitingen tussen landen lastiger.

21 Telecompaper, *Dutch fixed telephony market Q4 2014*, 12 maart 2015.

22 ACM, *Concurrentie internetaanbieders verschoven naar alles-in-1-pakket*, persbericht 7 augustus 2015.

23 <http://www.nu.nl/internet/4062550/vodafone-bevestigt-contact-met-liberty-global.html>.

24 European Commission, COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS: A Digital Single Market Strategy for Europe, Brussel, 6 mei 2015 (COM(2015)192 final).

25 Telecompaper, *Dutch mobile operators Q1 2015*, 29 mei 2015. Marktaandeel exclusief MVNO-inkomsten.

blijven afnemen. In lijn met deze verwachtingen voorziet Telecompaper een daling van het aantal vaste lijnen met zo'n 3,5% naar 6 miljoen en een veel sterkere afname van de inkomsten met een kwart naar € 0,97 miljard.<sup>26</sup>

Ook televisie ondervindt in toenemende mate concurrentie van OTT-diensten die worden betaald met abonnementen, *pay-per-view* of advertenties. Netflix is het meest aansprekende voorbeeld dat gebruik maakt van abonnementen. In het tweede kwartaal van 2015 waren er zo'n 1,1 miljoen Netflix-abonnees in Nederland waarvan 84% betalend na de gratis proefmaand.<sup>27</sup> Dat komt neer op ongeveer 14% van alle huishoudens en een verdubbeling ten opzichte van een jaar eerder. Naast Netflix zijn er andere diensten zoals onder meer Uitzending gemist, NL Ziet, Videoland-on-demand en Apple-TV. Interessant in dit speelveld is de lancering van de betaalde OTT-dienst *KPN Play* in september van dit jaar, waarmee consumenten van iedere internetaanbieder lineaire televisie, *catch-up* televisie (Uitzending Gemist), HBO en andere betaaltelevisie kunnen kijken.<sup>28</sup> Een cruciale vraag met het oog op toekomstige ontwikkelingen is in hoeverre al deze diensten Nederlandse huishoudens ertoe zullen bewegen hun televisieabonnement(en) op te zeggen, of bij een verhuizing of het stichten van een huishouden geen televisieabonnement meer af te nemen. In de Verenigde Staten is dergelijke '*cord cutting*' inmiddels een ingeburgerd begrip en een *fear factor* voor de netwerkaanbieders en betaaltelevisiekanalen. Sinds 2013 daalt het aantal abonnees van betaaltelevisie daar voorzichtig<sup>29</sup> en dit heeft betaalddiensten CBS en HBO doen besluiten om ook zonder betaaltelevisieabonnement als OTT-dienst beschikbaar te komen.<sup>30</sup>

De tarieven voor betaaltelevisie en daarmee de besparingen van *cord cutting* liggen in de Verenigde Staten hoger dan in Nederland. Toch valt te verwachten dat ook hier met name jongeren, die gewend zijn via internet *on-demand* te kijken, in toenemende mate weigeren zo'n twintig euro per maand neer te tellen voor lineaire televisie – op de commerciële zenders onderbroken door reclames – waarvan het grootste deel (vrijwel) direct gratis of tegen geringe betaling via internet te zien is. Met dat in het achterhoofd kan de economische betekenis van DVB-T en satelliettelevisie die niet gebundeld zijn aan breedbanddiensten de komende jaren alleen maar afnemen, al zal het maatschappelijke en politieke belang om overal in het land televisie te kunnen ontvangen voorlopig blijven bestaan. Telecompaper verwacht voor de jaren 2014-2019 een vrijwel gelijk blijvend aantal televisieaansluitingen (per saldo 1% afname over de gehele periode). Voor de omzet en dus ook voor de maandelijks inkomsten per aansluiting wordt zelfs nog een lichte groei verwacht tot 2016, gevolgd door enige krimp in de jaren erna, waarmee de omzet in 2019 uitkomt op € 1,79 miljard.<sup>31</sup> Dit impliceert dat het bureau ervan uitgaat dat *cord cutting* in Nederland de komende jaren nog geen vlucht zal nemen. De stormachtige opkomst van bijvoorbeeld Netflix in Nederland doet hier grote vraagtekens bij plaatsen.

Breedband is steeds meer de kerndienst van de vaste netwerken: de *commodity* die alle andere diensten mogelijk – en zo je wilt overbodig – maakt. Een afname van het aantal vaste breedbandverbindingen valt dan ook niet te verwachten, maar de sterke groei is er eveneens uit nu 92% van de huishoudens over een vaste breedbandverbinding beschikt en mobiel breedband steeds betere, hogere snelheden biedt. Toch verwacht Telecompaper tussen 2014 en 2019 nog een toename van het aantal verbindingen met een kleine 10%, deels als gevolg van groei van het aantal huishoudens.

Verdere groei van de geboden snelheden valt zeker nog te verwachten. Dialogic verwacht dat ook de *gevraagde* snelheden de komende jaren nog flink blijven groeien, naar gemiddeld maar liefst 165 Mbps downloadsnelheid in 2020.<sup>32</sup> De netwerkaanbieders investeren hard om de geboden snelheid voortdurend te verhogen en dergelijke snelheden moeten in de meeste gevallen ook zonder verglazing van het laatste stukje haalbaar zijn.<sup>33</sup> Een nieuwe *bottleneck* daarbij zijn de draadloze thuisnetwerken die elkaar steeds meer in de weg zitten, waardoor de gerealiseerde snelheden vaak ver achterblijven bij de snelheid tot aan de wifi-kast. Dit zou een rem kunnen vormen op de groei van de downloadsnelheden, maar volgens Agentschap Telecom kan dit in belangrijke mate verholpen worden wanneer meer huishoudens voor wifi gebruik maken van de 5 GHz-band in plaats van de overvolle 2,4 GHz-band.<sup>34</sup> Ook het optimaliseren van het gekozen zendkanaal kan veel verschil maken, maar vergt meer technische kennis dan waarover veel eindgebruikers beschikken.

De afgelopen jaren hebben de netwerkaanbieders de steeds weer hogere snelheid van de breedbandverbindingen niet kunnen kapitaliseren via de gemiddelde maandelijkse abonnementskosten en de verwachting is dat dat in de toekomst niet anders zal zijn. Telecompaper voorspelt voor de vaste breedbandmarkt tussen 2014 en 2019 een groei van de omzet van zo'n 5% naar € 1,9 miljard, wat zelfs een kleine afname van de gemiddelde maandelijkse abonnementskosten betekent.

## Conclusies: consolidatie en differentiatie

Wanneer de voorspellingen van Telecompaper uitkomen, dan is de omzet uit de mobiele netten in 2019 met ongeveer 9% gedaald naar € 4,5 miljard en die uit de drie diensten op de vaste netten met zo'n 4% afgenomen naar € 4,6 miljard. Een voorwaarde voor de bescheiden krimp van de omzet uit de vaste netten is dat het aantal *cord cutters* in Nederland de komende jaren laag blijft, hetgeen te betwijfelen valt: *winter may be coming!* Niet alleen zou het schrappen van televisie en vaste telefonie uit de bundel tot een direct omzetverlies voor de netwerkaanbieders leiden. Het kan tevens de concurrentie verhevig. Het is voor aanbieders immers moeilijk zich op breedband te onderscheiden van anderen wanneer de snelheid en stabiliteit van de twee en op diverse plekken drie

26 Telecompaper, *Dutch fixed telephony market Q4 2014*, 12 maart 2015.

27 Telecompaper, *Netflix telt 1,1 miljoen abonnees in Nederland*, persbericht 20 augustus 2015.

28 Zie bijvoorbeeld J. Libbenga, 'Eerste indruk: KPN Play', *Emerce*, 27 juni 2015.

29 Zie bijvoorbeeld E. Lee, *TV Subscriptions Fall for First Time as Viewers Cut the Cord*, Bloomberg, 19 maart 2014.

30 Zie bijvoorbeeld T. Spangler, 'With HBO and CBS Cutting the Cord, Which Networks Will Follow Suit?', *Variety*, 21 oktober 2014. HBO besloot hiertoe na een proef in Scandinavië.

31 Telecompaper, *Dutch Televisions Market Q1 2015*, 29 mei 2015.

32 T. van der Vorst, R. Brennenraedts, D. van Kerkhof & R. Bekkers, 'Fast Forward. How the speed of the internet will develop between now and 2020', *Dialogic* 2014, p.3.

33 M. Hijink, 'De koperlijn leert nieuwe trucjes', *NRC* 2 april 2015.

34 Agentschap Telecom, *Kwaliteit WiFi in woonwijken kan veel beter*, persbericht 9 maart 2015.

vaste aansluitnetten afdoende is, of wanneer de ervaren kwaliteit meer wordt bepaald door de lokale wifi-drukke dan door de vaste verbinding zelf. Ook de regels voor netneutraliteit maken het voor de aanbieders moeilijker om zich te onderscheiden. Concurrentie tussen inwisselbare *commodities* leidt snel tot scherpe prijsconcurrentie.

Ook voor de concurrentie op het gehele dienstenpakket blijft het overigens een uitdaging voor aanbieders om zich te onderscheiden van anderen, om op die manier gebruikers te binden. De concepten *triple play* en *quad play* en een eventuele innige samenwerking tussen Vodafone en Liberty Global en tussen Tele2 en T-Mobile kunnen door die bril worden gezien: overstappen voor drie of vier diensten tegelijk is ingewikkelder dan voor één of twee, en een stroperige markt waarin gebruikers minder snel overstappen is na verzadiging doorgaans minder concurrerend. De combinatieaanbieding van breedband met Spotify is een slimme strategie van KPN om zich te onderscheiden van andere aanbieders – en om *en passant* illegaal downloaden te bestrijden<sup>35</sup> – maar een abonnement op Spotify is natuurlijk ook gewoon los verkrijgbaar, waardoor het feitelijk toch weer gaat om prijsconcurrentie.

Binnen deze context passen ook de plannen van KPN om de eigen dramaserie *Brussel* te ontwikkelen,<sup>36</sup> die handig wordt vergeleken met de populaire Netflix-serie *House of Cards*. Wie *Brussel* wil zien, moet straks zijn diensten afnemen bij KPN – of ten minste een abonnement hebben op KPN Play – zo is de gedachte. Ook Ziggo zit niet stil en lanceert binnenkort de nieuwe sportzender Ziggo Sport die exclusief is en gratis voor abonnees.<sup>37</sup> Het nieuwe kanaal wordt opgericht in samenwerking met Sport1, dat net als Ziggo deel uitmaakt van het Liberty Global concern. Het onderstreept de betrekkelijkheid van de eis van de Europese Commissie bij de fusie van Ziggo en UPC om Film1 af te stoten: een nieuw en exclusief contentkanaal is zo weer opgericht.

Toch is de focus van netwerkaanbieders op exclusieve content, in de hoop dat die content consumenten overtuigt de

andere netwerkdiensten op de koop toe te nemen, problematisch. Content heeft een veel hoger risicoprofiel en veel kortere terugverdientijden dan netwerken, en content heeft er baat bij een zo groot mogelijk publiek te bereiken. Het exclusief houden van content voor een deel van de markt impliceert dat een deel van het potentiële publiek niet bereikt wordt, ook al heeft het wel belangstelling. Dat leidt tot gemiste klanten en illegaal downloaden. Exemplarisch hiervoor is het feit dat de exclusieve HBO-serie *Game of Thrones* telkens weer met afstand op de eerste plaats staat in de ranglijst van meest gedownloadde series.<sup>38</sup> Het verklaart tevens waarom in de Verenigde Staten HBO dit jaar de strategie verliet om alleen in combinatie met een betaaltelevisieabonnement beschikbaar te zijn en daar nu ook als OTT-dienst te koop is.

De consument is niet gebaat bij fragmentatie van het contentaanbod, maar wel bij felle concurrentie tussen twee of meer netwerkaanbieders. Er is in Nederland veel geschreven over de vraag of het bestaan van twee vaste netten voldoende concurrentiedruk oplevert.<sup>39</sup> In principe is dat mogelijk maar het risico is aanwezig dat twee aanbieders elkaar iets te goed begrijpen of zelfs samenspannen, dat overstapkosten de concurrentie belemmeren of dat partijen zich – onder meer met exclusieve content – van elkaar onderscheiden om frontale concurrentie te ontlopen. Vanuit die gedachte vallen de recente afspraken over netwerktoegang van Tele2, Online en Vodafone met KPN, die onlangs de zegen kregen van de ACM,<sup>40</sup> toe te juichen. Deze concurrerende aanbieders, die voor het laatste stukje gebruik maken van het netwerk van KPN, kunnen ook de concurrentie tussen de kabel en koper bevorderen. De zevenjarige looptijd van de afspraken verhoudt zich daarbij gunstig ten opzichte van de looptijd van gereguleerde toegang en kan partijen meer zekerheid bieden om te investeren. Met het oog op duurzame concurrentie blijft een scherp oog van de autoriteiten op de concurrentie en op het beperkt houden van overstapkosten evenwel noodzakelijk, juist bij *triple play* en *quad play*. Ook de zoektocht naar exclusieve content moet daarbij kritisch worden gezien, al blijkt *premium content* zich veelal vanzelf los te maken van exclusieve netwerken.

35 Zie J. Poort, J. & J. Weda, 'Elvis Is Returning to the Building: Understanding a Decline in Unauthorised File Sharing', *Journal of Media Economics* 2015, 28(2), p. 63-83, voor een analyse van de link tussen illegale *file sharing* en legaal online aanbod.

36 KPN, *Unieke Nederlandse tv-content voor KPN klanten*, persbericht 15 juni 2015.

37 Zie bijvoorbeeld: J. Pijpker, 'Ziggo en Sport 1 komen met gratis sportzender', *NRC* 27 augustus 2015.

38 'Dit zijn de meest gedownloadde films, series, games en albums', *nu.nl* 21 augustus 2014.

39 Zie J. Poort, *Vaste Netten, Dynamische Markten*, Amsterdam, SEO Economisch Onderzoek, juli 2006; OPTA, *Is two enough?* Economic Policy Note, no. 6, September 2006; N. van Gorp, E. Maasland & J. Rosenstok, *Two is not enough. De noodzaak voor gereguleerde toegang tot telecomnetwerken*, Ecorys, september 2013.

40 ACM, *ACM geeft ruimte aan afspraken in telecomsector*, persbericht 28 juli 2015.