

‘Netwerken laten concurreren is beter dan ze openbreken’

| Professor economie Jan Bouckaert pleit voor deregulering communicatienetwerken

ACHTERGROND
JOZEF VANGELDER

De overheidswaakhonden eisen dat Telenet zijn kabel openstelt voor nieuwe spelers. Dat moet de markt dynamiseren en de consument gelukkiger maken. ‘Vreemd,’ vindt professor economie Jan Bouckaert, ‘dat de regulatoren niet gedacht hebben aan een veel eenvoudiger alternatief: de harde concurrentie met Belgacom.’

Nieuwe regels zijn niet noodzakelijk betere regels. Daarom vraagt Jan Bouckaert, professor economie aan de Universiteit Antwerpen, de telecomregulator BIPT en de mediaregulatoren VRM, CSA en Medienrat nog eens goed na te denken. Zij eisen dat Telenet zijn kabel deelt met andere spelers, zoals Belgacom dat vandaag al moet doen. Daarvan zal de consument profiteren, denken de regulatoren, omdat het aantal aanbieders van tv, breedband en telefonie zich zal vermenvuldigen. Tegen deze zomer nemen de regulatoren een definitieve beslissing.

Maar volgens Bouckaert garanderen meer spelers daarom nog geen betere markt. ‘Dat doel kan je evengoed bereiken met harde concurrentie tussen bestaande spelers. Pas als die concurrentie niet goed blijkt te werken, moet de overheid ingrijpen. Waarom overwegen de regulatoren dat spoor niet?’

PRIKKEL

Concreet pleit Bouckaert voor deregulering zoals in de Verenigde Staten. De verplichte openstelling van de netwerken vervalt. ‘Laat Telenet en Belgacom voluit met elkaar concurreren. En laat ze als concurrenten capaciteit verhuren aan andere spelers tegen een tarief



Professor Jan Bouckaert: ‘Pas als de concurrentie niet goed werkt, moet de overheid ingrijpen.’

© WIM KEMPEAERS

dat ze zelf bepalen. Zo behouden ze de prikkel om te investeren in hun netwerk. Dat komt het aanbod voor de consument ten goede.’

Die investeringen komen in het gedrang als distributeurs capaciteit moeten verhuren tegen lage, gereguleerde prijzen, zo wijzen studies uit. ‘Wie investeert in zijn netwerk, wil voor dat risico vergoed worden’, zegt Bouckaert. Overigens blijkt concurrentie op eenzelfde netwerk ook andere na-

delen te hebben, zoals een afremming van de breedbandpenetratie bij de bevolking. Dat bewezen Bouckaert en zijn Leuvense collega Frank Verboven in een studie samen met consultant Theon van Dijk. De studie onderzocht de breedbandmarkt in twintig OESO-landen tussen 2003 en 2008.

Netwerken laten concurreren is dus beter dan netwerken openbreken. Maar als je ze toch open-

breekt, moet je dat bij elk netwerk doen, vindt Bouckaert. ‘De regels moeten voor iedereen gelijk zijn. De regulatoren konden moeilijk het netwerk van Telenet gesloten houden terwijl dat van Belgacom openstond. Het herstelt de symmetrie in de markt.’

OFCOM

Maar die markt valt niet noodzakelijk samen met de nationale landsgrenzen. ‘De concurrentie-

verhoudingen verschillen van regio tot regio’, zegt Bouckaert. ‘Zo blijken nieuwe spelers op het breedbandnetwerk van Belgacom een groter marktaandeel te hebben in Wallonië en Brussel dan in Vlaanderen, waar Telenet de markt domineert. Niettemin bekijken de regulatoren België als één markt.’

Hij raadt hun aan het voorbeeld van Ofcom te volgen. De Britse telecom- en mediaregulator laat de

geografische afbakening van een markt afhangen van de intensiteit van de concurrentie. ‘Soms beslaat een markt in de ogen van Ofcom amper een paar vierkante kilometer, zoals een stad’, zegt Bouckaert. ‘Belangrijk is dat er voldoende concurrentie tussen de spelers is. Is dat zo, dan laat Ofcom de markt vrij. Is er te weinig concurrentie, dan grijpt Ofcom in via prijsregulering en andere maatregelen.’

‘Ook satelliet en ether-tv meerekenen’

‘De Vlaamse mediaregulator VRM moet in zijn studie van de televisiemarkt ook rekening houden met satelliet- en ether-tv om te bepalen welke de dominante spelers zijn.’ Dat is een van de commentaren die vandaag te lezen zijn op de website van de VRM. De verschillende media- en telecomregulators van België publiceerden eind vorig jaar een voorlopige beslissing die de kabelmaatschappijen dominant zijn. De regulatoren hielden enkel rekening met televisie via de kabel en het telefoonnetwerk. De verschillende partijen konden reageren bij de regulatoren. 17 partijen deden dat ook. Daaronder de bestaande kabelmaatschappij zoals Telenet en Voo, telecomoperatoren, maar ook belangenorganisaties zoals Test-Aankoop en rechtenhouders. Behalve andere vormen van tv komt ook de marktdefinitie (België of regionaal?) ter sprake. De regulatoren bekijken nu of ze hun voorlopige beslissing aanpassen. **DS**

BEURSGENOTEERD

FEDEX

Klopt prognose analisten
87,89 dollar, +3,1 procent

Het expressbedrijf FedEx is bezig aan een uitstekend kwartaal en verwacht een hogere winst dan waarop analisten tot dusver rekenden. Het wereldwijd economisch herstel doet de vervoersvraag toenemen. Het bedrijf uit Memphis maakte bekend dat de winst in het vierde kwartaal (maart-mei) van het lopende boekjaar 2010/2011 zal liggen tussen 1,66 en 1,83 dollar per aandeel. De gemiddelde analistenverwachting bedroeg tot dusver 1,66 dollar. Het resultaat kan wel beïnvloed worden door externe factoren zoals de olieprijs en de aardbeving in Japan, zegt FedEx. In het derde kwartaal, dat afliep op 28 februari, boekte FedEx 11 procent meer omzet tot 9,7 miljard dollar. De nettowinst kwam uit op 231 miljoen dollar, 3 procent minder dan een jaar eerder, of 0,73 dollar per aandeel.

■ www.fedex.com

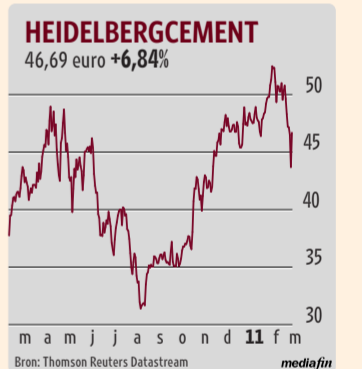
HEIDELBERGCEMENT

Verdrievoudiging van winst
46,69 euro, +6,8 procent

Het Duitse cementbedrijf HeidelbergCement, het moederbedrijf van het Belgische CBR, kende vorig jaar een omzetgroei van 5,8 procent tot 11,8 miljard euro. Het bedrijf verdrievoudigde zijn winst tot 511 miljoen euro en kon zo zijn schulden wat afbouwen. De markten in Europa en in de Verenigde Staten zullen zich dit jaar verder herstellen, voorspelt het nummer vier in de wereld in cement. Vooral in Scandinavië en in Duitsland nemen de volumes toe. In Canada en in de Verenigde Staten drijven investeringen in wegenwerken de vraag naar cement op. Het bedrijf verdubbelde eerder al zijn dividend tot 0,25 euro per aandeel.

HeidelbergCement werd harder getroffen door de recente crisis dan zijn rivalen Holcim, Lafarge en Cemex. Het bedrijf hield er een schuldenberg van 8,1 miljard euro aan over. Hoewel HeidelbergCement een hogere omzet verwacht, dreigen stijgende energiekosten en inflatie toch roet in het eten te gooien.

■ www.heidelbergcement.com



TIGENIX

Verlies loopt op
1,31 euro, =

Het biotechbedrijf Tigenix haalde vorig jaar een omzet van 2,4 miljoen euro, ruim een verdubbeling tegenover 2009. Het nettoverlies steeg 11 procent tot 15,7 miljoen euro. Eind 2010 had het bedrijf nog 5,6 miljoen euro in kas. Tigenix zat in geldnood, maar vorige maand kwam de onderneming met het bericht dat ze gered was. Tigenix smelt samen met het Spaanse Cellerix en gaat daarnaast nog eens 15 miljoen euro vers geld ophalen. Bestaande aandeelhouders hebben zich al voor 10 miljoen euro geëngageerd om in te tekenen tegen 1 euro per aandeel. Het Leuvense bedrijf doet fundamenteel onderzoek naar behandelingsmethoden voor knieletsels.

■ www.tigenix.be

Derde VRT-kanaal moet Ketnet sterken

| VRT-top weerlegt aantijging over dumpingprijzen voor radioreclame

JOZEF VANGELDER

Een ontubbeling van Ketnet en Canvas, waarbij de kindzender een derde VRT-kanaal zou worden, zal een meerprijs betekenen van 2,5 tot 4 miljoen euro per jaar. Daarvan moet anderhalf miljoen euro komen van de afschaffing van de digitale zenders Eén+, Canvas+ en Ketnet+. Dat zei de VRT-top gisteren aan de commissie Media van het Vlaams Parlement.

Enkele commissieleden hadden twijfels bij het nut en de haalbaarheid van een derde kanaal. De openbare omroep zal ondanks de besparingen het jaar opnieuw afsluiten met een tekort, deze keer van 5 miljoen euro. Maar volgens Leo Hellemans, directeur Media bij de VRT, zit het marktaandeel van Ketnet in een gevaarlijk dalende trend sedert de komst van commerciële kindzenders. ‘Ketnet komt van een marktaandeel van 40 procent en zit nu op 28 procent. Om dat te stoppen is er een volwaardig kinderkanaal nodig.’

WOESTIJNIS

Dat het productiehuis Woestijnvis de rechten bezit op succesprogramma's als ‘Man bijt hond’ werd door Hellemans genuanceerd. Woestijnvis bezit de rechten op het format, maar niet altijd de uitzendrechten. De VRT kan dus de oude uitzendingen herhalen. Bovendien delen beide partijen de commerciële rechten voor



Sandra De Preter, CEO van de VRT: ‘Onze nieuwssite stimuleert de kranten.’ ©BELGA

verspreiding via dvd of video op demand. ‘Iets anders is de split van de inkomsten. Daar kreeg Woestijnvis soms een voorkeursbehandeling tegenover andere productiehuisen’, zei Hellemans.

De aantijging vanuit de commerciële media dat de VRT zijn radioreclame ver onder de marktprijs verkoopt, noemde CEO Sandra De Preter ‘absolute onzin’. Volgens haar stelt de VAR, de reclamereguleerder van de VRT, zich gemiddeld veel minder commercieel op dan de radiozender Q Music.

Ook de sponsoring op de tv-zenders van de VRT is niet marktverstorend, vindt De Preter. ‘Het gaat om amper 3 procent van de totale Vlaamse advertentiemarkt.’ Op het internet is de VRT geen

concurrent, maar een stimulans voor de commerciële spelers. ‘Driekwart van de bezoekers van onze nieuwssite surft daarna naar de krantensites.’

Volgens De Preter moet de VRT met een kwaliteitsaanbod van nieuws, sport en cultuur zo veel mogelijk mensen bereiken, met meer aandacht voor doelgroepen als allochtonen en senioren. Ze vraagt een ‘correcte en adequate financiering’ in de volgende beheersovereenkomst met de Vlaamse regering. Al geeft ze toe dat de VRT efficiënter kan werken.

Behalve renovatie van het bestaande VRT-gebouw wordt ook nieuwbouw op de huidige site of op een nieuw terrein onderzocht, aldus nog De Preter.

IWT bekroont successtory's

| Clear2Pay, Gatewing en Duco Ventilation winnaars IWT-Awards

ERIKA RACQUET

Clear2Pay, Gatewing, en Duco zijn gisterenavond als winnaars geverd van de Awards van het IWT, het agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Technologie. De awards bekronen ondernemingen die in de voorbije vijf jaar een IWT-bedrijfsproject succesvol afronden.

Het Gentse bedrijf Gatewing haalde het in de starterscategorie van 3Win (neurostimulator tegen symptomen van ziekte van Parkinson) en Gruut (brouwerij met kruiden). Gatewing maakt onbemande vliegtuigjes, die een gebied overvliegen met een camera aan boord, voor het volautomatisch aanmaken van een luchtfotokaart of topografisch model. Die systemen worden bijvoorbeeld ingezet om uitgestrekte landbouwgebie-

den, open mijnen of te baggeren terrein in kaart te brengen. De spin-off van de Gentse universiteit werd in heel zijn traject gesteund door het IWT. Het moet dit jaar bewijzen economisch rendabel te kunnen werken.

VENTILATIESENSOR

Bij de ‘projecten met een maatschappelijke meerwaarde’ gaat de award naar Duco uit Veurne, dat systemen voor natuurlijke ventilatie van woningen en kantoren maakt. De andere genomineerden waren Kobavision (leesloop met spraaktechnologie, voor slechtzienden) en het reeds bekende biofarmabedrijf Thrombogenic (voor zijn antikanker-middel in ontwikkeling). Duco ontwikkelde met IWT-steun het DucoTronic-systeem, waarbij sensoren de kwaliteit van de lucht meten, qua CO₂-gehalte, vocht en temperatuur, en de ventilatie-

kleppen slechts openen wanneer er nood is aan verse lucht. Daardoor is er minder warmteverlies.

Clear2Pay haalde het in de categorie ‘projecten met een bijzondere economische meerwaarde’. De onderneming uit Mechelen is gespecialiseerd in software voor de efficiënte verwerking van betalingen door banken. Clear2Pay maakt onder meer de software waarmee Europese betalingen vlotter en goedkoper verlopen, en ook grensoverschrijdende domiciliëringen mogelijk zijn. De andere genomineerden waren de IMEC-spin-off Septentrio dat zeer nauwkeurige gps-systemen ontwikkelt voor industriële toepassingen, en Traficon, dat monitoringssystemen maakt voor verkeersleiding.

Behalve de eer valt de gelauwerden de terugbetaling te beurt van hun deelname aan de eerstkomende Openbedrijvendag.

Europese farmawaakhond blokt UCB-product Xyrem af

SAAR SINNAEVE

Het biofarmabedrijf UCB kreeg gisteren van de Europese geneesmiddelenwaakhond CHMP een ‘no go’ voor zijn geneesmiddel Xyrem. Het middel wordt al voorgeschreven tegen narcolepsie met kataplexie (slaapstoornissen en onweerstaanbare slaap), maar UCB had het graag uitgebreid als een medicijn tegen

fibromyalgie, een spier- en bindweefselziekte die vaak wordt vergeleken met reuma. De Europese geneesmiddelenautoriteiten weigerden gisteren Xyrem ook daarvoor aan te bevelen, net zoals eerder ook al het Amerikaanse FDA vorig jaar geen goedkeuring gaf.

In de VS werd Xyrem vooral afgewezen omdat het middel te veel gelijkenissen vertoont met GHB, een verdovingsmiddel dat regelmatig opduikt bij verkrachtingen.

Nochtans is Xyrem in de VS wel al te verkrijgen tegen narcolepsie, net zoals in Europa.

BEPERKTE IMPACT

De markt voor geneesmiddelen tegen fibromyalgie wordt wereldwijd geschat op 706 miljoen euro. De ziekte treft 0,5 à 5 procent van de volwassenen. Er zijn al drie middelen beschikbaar en UCB hoopte het nummer vier te zijn om minstens een vierde van de koek in te palmen. In Europa is er nog geen middel voorhanden. ‘Maar toch hebben we becijferd dat de financiële impact van deze weigering beperkt zal zijn. Omdat Xyrem al eerder werd afgekeurd in de

VS, hadden we dit min of meer verwacht’, zegt Nancy Nackaerts, woordvoester van UCB. Ze voegt er nog aan toe dat het nieuws geen invloed zal hebben op de cijferverwachtingen voor 2011.

Xyrem was in 2010 goed voor een omzet van 13,1 miljoen euro in Europa. UCB verkoopt het medicijn onder licentie van Jazz Pharmaceuticals, dat het op zijn beurt aan de man brengt in de VS. Of UCB een tweede poging zal doen om Xyrem toch goedgekeurd te krijgen, is nog niet beslist. Volgens onze informatie is Europa er nog niet uit of fibromyalgie kan worden erkend als ziekte. Vandaar dat Xyrem ook nog geen fiat kreeg.