

Ik ben voormalig directeur van een bedrijfsunit van een van de grote drie telecombedrijven:

In genoemde functie heb ik prijsafspraken tussen de telecomoperators KPN, Vodafone en T-Mobile waargenomen. Een deel is reeds bij het publiek bekend geworden na de invallen en boetes van NMa (2001 en 2003). Na de boetes werden de prijsafspraken niet meer in het openbaar gemaakt. Hiervoor werden informele procedures ingevoerd in en tussen de telecombedrijven.

Daarna werden er wel nog steeds prijsafspraken tussen KPN, Vodafone en T-Mobile gemaakt. Er zijn maar weinig mensen die bekend zijn met de details van de prijsafspraken, naar schatting zo'n 20 tot 60 mensen in de hele branche in de afgelopen jaren. Ik heb met meerdere van hen direct samengewerkt.

Bij de eerdere boete van de NMa was een bonnetje dat aantoonde dat directieleden gezamenlijk een broodje kroket gegeten hadden, een cruciaal bewijsmiddel. Sindsdien is iedereen, zeker op de hoogste niveau, extreem voorzichtig. Bovendien werd iedereen daarna nauwkeurig geïnstrueerd door de juridische afdeling. Ik ook. Dat had echter niet tot gevolg dat prijsafspraken niet meer gemaakt werden. Ze werden alleen beter verhuuld. Een voorbeeld: Tijdens directiemeetings deden marketingafdelingen na gedegen onderzoek voorstellen over prijs- en propositie voor het daaropvolgende kwartaal. In plaats van zo'n voorstel serieus te bespreken, werd het door de directie weggewuifd. De directie gaf vervolgens zelf een andere prijs en/of propositie aan die het zou moeten worden. Ik kan me een meeting herinneren waarin een directeur met een glimlach zei: 'Dat komt wel goed.' Voor de goede luisteraar was het daarbij duidelijk dat die directeur al prijsafspraken met de andere aanbieders had gemaakt. En inderdaad bleek in het kwartaal daarop dat de drie grote telecomaandbieders precies deden wat die directeur voorspeld had. Dit soort aanwijzingen van prijsafspraken heb ik meermalen meegemaakt.

Ik weet als voormalig directeur dat de consumentenprijzen voor bellen en dataverkeer beduidend lager kunnen liggen. Ik ben er van overtuigd dat in een vrije concurrerende markt de prijzen ook daadwerkelijk veel lager zouden liggen. Deze markt is dan ook niet vrij concurrerend.

Vergeet niet dat KPN, Vodafone, en T-Mobile honderd procent van de markt in handen hebben. Ook alle circa vijftig andere aanbieders (zoals Albert Heijn, Lebara, Tele2, Rabo Mobiel, enz.), zijn volledig afhankelijk van het netwerk van deze drie en van de voorwaarden die deze drie stellen. KPN, Vodafone, en T-Mobile, maken afspraken en verdelen zo de markt.

Daarbij worden ook nieuwe technieken die voor consumenten geldbesparend zijn, bewust niet ingevoerd of tegengewerkt (zoals in het geval van Skype en VOIP-bellen).

Enkele voorbeelden van prijsafspraken en verdeling van de markt zijn:

- Gelijktijd afschaffen c.q. verminderen van subsidie op pre-paid toestellen
- Gelijke tariefwijziging data
- Weer in rekening brengen van aansluitkosten
- Continue prijsverhoging van het bellen en sms-en zelf, in de loop van de afgelopen jaren.

De onderlinge prijsafspraken worden op de volgende manieren afgestemd en gemaakt: