

Kommunal- og moderniseringsdepartementet
Postboks 8112 Dep.
0032 Oslo

Deres ref.: 1804194

Dokumentet sendes kun per epost til NKOM

Oslo, 03.07.20

Kommentarer til klager fra eRate

Viser til vedtak marked 15 med frist for å kommentere andre aktørers klager innen fristen 3. juli 2020.

Tekst markert i **gult** bes unntatt offentlighet, da innholdet inneholder forretningskritisk informasjon.

Foruten kommentarene i dette dokument henvises det til eRates høringssvar, kommentarer, klager etc. knyttet til reguleringen.

Hele argumentasjonen om at et tredje nett kommer til å skape mer konkurranse i det norske markedet må bero på en misforståelse, eller så er det manglende innsikt eller forståelse av hva som skaper konkurranse. Et tredje nett vil øke kostnadene for MNO'ene og resultere i økte priser for forbruker. Det er ikke antall nett som skaper konkurranse, men antall aktører som konkurrerer med hverandre om bedre priser og tjenesteinnovasjon til forbruker. Det er uten tvil Tjenesteleverandørene som står for konkurranse og lavere priser i sluttbrukermarkedet i Norge. Dette er grunnen til at Telenor og ICE kjemper mot alt av tiltak og vilkår som kan gi eRate og tjenesteleverandørene stordriftsfordeler eller bedre vilkår, og argumenterer for at det er det tredje mobilnettet som vil skape konkurranse. Dette kommer ikke til å gjøre annet enn å begrense konkurransen mellom Telenor, Telia og ICE og vil resultere i høyre priser for forbruker.

Resultatet av reguleringen, slik den foreligger, gir store konkurransehemmende endringer for tjenesteleverandører. **Nye vilkår fra Telenor gir betraktelig prisøkning, og fører til motsatt effekt av det som er hensikten med reguleringen.**

Blir vilkårene stående kan vi konkludere med at reguleringen vil resultere i mindre konkurranse og økte priser for sluttbrukermarkedet. Sannsynligheten for at det blir færre aktører som bidrar til konkurranse er stor. Oligopolet opprettholdes gjennom en antatt konkurranse mellom MNO'ene Telenor, Ice og Telia, som bruker et tredje mobilnett som argument for økt konkurranse, men som i realiteten reduserer og begrenser konkurransen. eRate har tidligere nevnt at et tredje nett dessverre ikke er posisjonert til å kunne spille en rolle i grossistmarkedet i kommende reguleringsperiode, og er heller ikke en viktig faktor i utviklingen av bærekraftig konkurranse i det norske mobilmarkedet.

Dersom det skal være mulig å realisere målet om å få en mobilbransje med sunn konkurranse, rimelige produkter til sluttkundene og flere aktører enn bare de tre netteierne, så må NKOM eller departementet gripe inn og stanse Telenors forsøk på å skvise ut tjenesteleverandørene og MVNO'ene. Dersom dette blir stående som utfallet av den nye reguleringen blir det krevende å forsvare Tjenesteleverandørers tilstedeværelse i mobilmarkedet.

eRate gjentar at det er behov for et møte med NKOM og Kommunal- og moderniseringsdepartementet for å forklare sin klage nærmere, og **utdype hvorfor Telenors tolkning av reguleringen** slår uheldig ut overfor tjenesteleverandør- og MVNO-tilgang, og hvilke konsekvenser de nye vilkårene fra Telenor vil få for konkurransen i sluttbrukermarkedet.

Med vennlig hilsen

eRate AS

Ove Vik

Adm. Dir.

tlf. +47 997 55 550

epost: ove@erate.no

Dokumentet er godkjent elektronisk og ekspedert uten underskrift

Se kommentarer til Ice og Telenor sine klager på de påfølgende sider.

Kommentar til Ice sin klage

eRate sin generelle betraktning er at ICE kun opptatt av å få frem at det tredje nett, og argumentere for at MVNO og Tjenesteleverandører må ha dårligere vilkår enn i dag. Et eksempel på dette er å begrense iverksettelse av bulkprising, og argumentasjon om at dette i praksis vil fungere som lineær prising for tjenestetilbydere og MVNO. Bulkprising gir tjenesteleverandører og MVNO'er større fleksibilitet til å utforme egne verdiforslag, og er det viktigste nye element i ny regulering. Uten bulkpris er denne reguleringen med på å svekke konkurransekraften til tjenesteleverandørene, og konsentrerer konkurransen til kun å stå mellom netteierne (Telenor, Telia og Ice), og vil ikke komme sluttbruker til gode.

Ice prøver å skape et bilde av at en tjenesteleverandør eller MVNO ikke investerer i egen infrastruktur. Noe forøvrig Telenor også henger seg på. Uavhengig om man er tjenesteleverandør eller MVNO investerer man i infrastruktur, dog ikke nett, men kostnader som SAC, bemanning, systemdrift, kundesenter, administrasjon, drift, IT-systemer og andre investeringer i tillegg til trafikkostnadene. Ut fra Ice sine svar og kommentarer, kan det virke som om de tror en tjenesteleverandør er en ren videreselger av Telenor sine abonnement, på lik linje med en «forhandler».

Utfordringen nå er at de to fullverdige eksisterende nettene i Norge er blant verdens beste, og mest solide nett. Det gjør oppgaven til ICE betydelig vanskeligere, og det vil dessverre ta mange år før infrastrukturen til ICE vil kunne være en viktig faktor i utviklingen av bærekraftig konkurranse i markedet, uavhengig av tilgjengelig kapasitet i ICE sitt nett. Med andre ord, ICE er dessverre ikke posisjonert til å kunne spille en aktiv rolle i grossistmarkedet i kommende reguleringsperiode. Som argumentasjon til reguleringen prøver ICE å fortelle at de investerer mye i det 3. nettet, noe som kan diskuteres, og at det kun er nasjonal gjesting som må reguleres og ikke tjenesteleverandør og MVNO. Dette er kun et forsøk på å få konkurransefordel, og prøve å ta en utfordrerrolle de ikke har. Det er tjenesteleverandørene som er utfordrere, og som skaper konkurranse. ICE er kun en MNO-utfordrer, og det skaper ikke konkurranse eller bedre vilkår for sluttbruker. Noe som tilsier at man må regulere tilgang for tjenesteleverandør og MVNOer.

Det er viktig for eRate å få frem at det ikke er et tredje nett som skaper konkurranse som kommer sluttbruker til gode, men mange aktører som utfordrer hverandre til bedre tjenester til bedre priser.

Kommentarer til Telenors klage

eRate sin generelle betraktning til Telenors klage, er at de er imot vedtaket i sin helhet, og mener at de ikke er en tilbyder med sterk markedsstilling og skal pålegges særskilte forpliktelser.

eRate opplever ikke at det er bærekraftig konkurranse i mobilmarkedet, verken som tjenesteleverandør eller MVNO. Vi er av den oppfatning at et tredje mobilnett ikke skaper nødvendig konkurranse for tilgangskjøpere eller grossistprising i kommende reguleringsperiode.

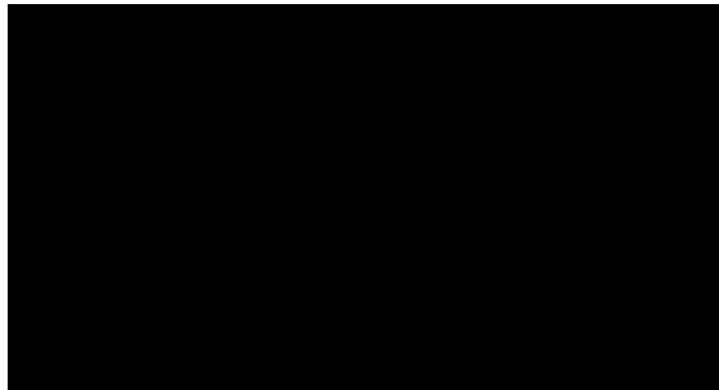
NKOM har vært tydelig i forarbeidet til ny regulering, samt i selve reguleringen, om at intensjonen er å forbedre betingelsene for tjenesteleverandører og MVNO'er slik at kundene skal få priser og produkter på et nivå med sammenlignbare land. Norske kunder har betalt, og betaler fortsatt vesentlig mer for mobile tjenester enn i de andre Nordiske landene. Basert på den nye modellen for standardprising, i Telenors nye standardavtale og justert etter nytt vedtak, setter nå Telenor prisen OPP til tjenesteleverandører og MVNO'er, noe som setter allerede pressede aktører i skvis. Dette viser med all tydelighet at Telenor ikke lenger kan få sitte på muligheten til å definere prismodellen, og heller ikke prisene, på en slik måte som maksimerer ulempen for tilgangskjøperne. Det er avgjørende med forutsigbarhet og kontinuitet for å skape konkurranse og bærekraftig utvikling.

Blir vilkårene stående kan vi konkludere med at reguleringen vil resultere i mindre konkurranse og økte priser for sluttbrukermarkedet. Sannsynligheten for at det blir færre aktører som bidrar til konkurranse er stor.

Krav om bulkpris

Bulkpriser er en viktig endring i den nye reguleringen, ettersom lineære priser er forbeholdt nasjonal gjesting. Dette gjør det mulig for tjenesteleverandører og MVNO å kunne konkurrere på likere vilkår enn hva som er mulig i dagens regulering der man

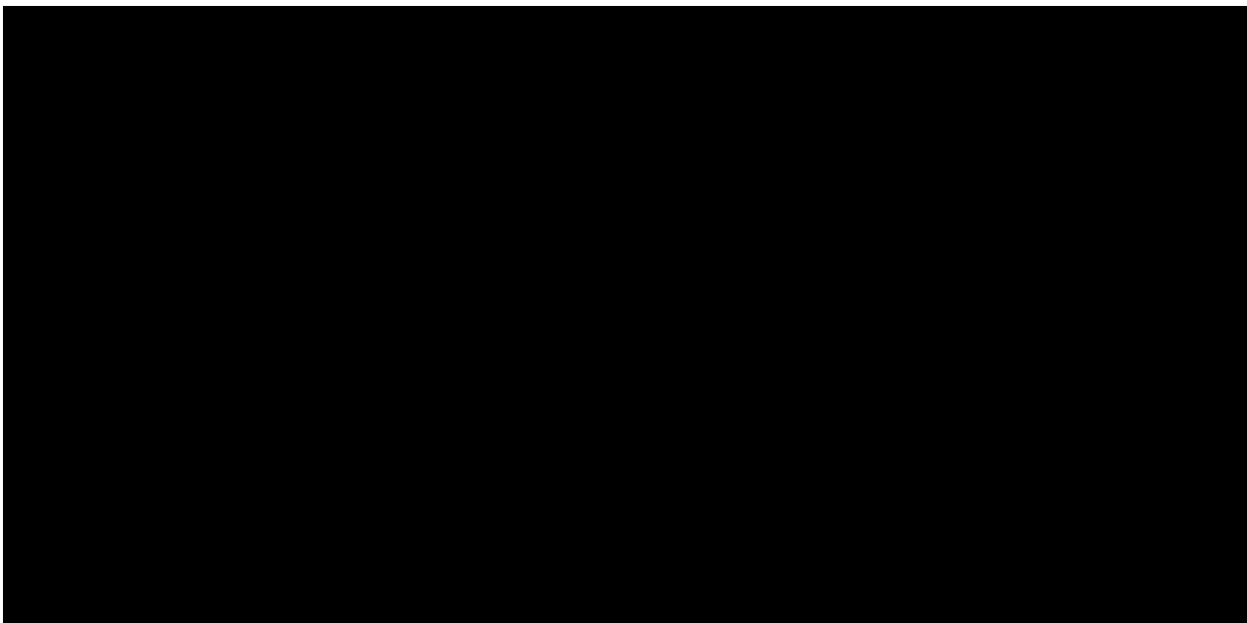
[redacted] Dette kan ikke sees på som noe annet enn en «skjult» månedsavgift som ikke er lov. Bulkpriser vil gjøre det mulig for tjenesteleverandører å sette sine egne prismodeller for data, og ikke blir diktert av Telenor til hvordan de ønsker dette markedet skal utvikle seg for å opprettholde høye priser og høy margin. Ser en på figuren (må unntas offentlighet) under kommer det tydelig frem at de variable prisene inneholder en skjult fastavgift i bruken av de



Det er helt naturlig at bulken skal tilbys til en lavere tilgangspris enn variabel pris som følger standardavtalen, og nå lik linje med at det skal kunne tilbys på deler av kundemassen.

[redacted] Dette er en forpliktelse på et større antall abonnementer, og kan ikke regnes om til «gjennomsnitt per bruker» vil ha lavere pris.

Lineær variabel pris er kun forbeholdt for nasjonal gjesting. eRate har vært tydelig på at dette må tilbys alle tilgangsformer for å sikre større fleksibilitet og mulighet for uavhengig prising i sluttbrukermarkedet, slik at man unngår skjulte substitutter for faste avgifter.



Telenor mener bulkprisen må ta utgangspunkt i tilgangskjøpers alternative variable pris for hele eller den delen av kundemassen som skal omfattes av bulkpris. For at bulkpris skal gi den fleksibilitet til å utforme egne verdiforslag, må tjenesteleverandør eller MVNO selv avgjøre hvordan mengden med data skal benyttes overfor egen kundemasse. Det ligger en risiko for tjenestetilbyder å kjøpe en stor mengde data. Så forslaget til Telenor må forkastes.

Utvalg av produkter som inngår i marginskvistester

eRate mener det mest optimale for rettferdig konkurranse, er å stille krav til bestått bruttomargintest før sluttbrukerprodukter kan tilbys i markedet for Telenor. Man vil da unngå at sluttbrukere blir berørt, samt man slipper de ulemper en test med tilbakeskuende perspektiv gir. Tilbakebetaling av differanser + bøter vil ved en slik test ikke være nødvendig og således gi mindre administrasjon i forbindelse med gjennomføring av testene.

Utgangspunktet for marginskvistest for MVNO og Bruttomargintest for tjenesteleverandør er et representativt utvalg av produkter og tjenester. Å ta utgangspunkt i 70% av antall abonnement i hvert av sluttbrukermarkedene, samt produkter som utgjør minst 10% av antall abonnement i relevante sluttbrukermarkeder vil gi et godt bilde av om man er i marginskvis eller ikke. Testen gjøres mot foreldet og «utgått» kundebase, og tar ikke hensyn til det verdiforslag som faktisk er representert i konkurransearenaen. Noe som vil sette tjenesteleverandørers kommersielle porteføljer i marginskvis, men som allikevel vil føre til at Telenor vil bestå testen. En operatør konkurrerer hele tiden med nye porteføljer, og sammensetninger av abonnement. Det er disse som må testes. Resten av porteføljen migreres ikke, og er i utgangspunkt kun abonnementsporteføljer som «melkes». Disse vil være med på å gi en kunstig høy margin, og som fører til at testen vil bestås. I starten av juni 20 lanserte Telenor en ny abonnementsportefølje, Next. Dette vil være porteføljen som markedsføres fremover, og vil være den porteføljen alle andre abonnementsporteføljer hos konkurrenter vil konkurrere med. Next Normal består av 100GB data med 300Mbit/s hastighet. Prisen dette selges for er kr. 639,20 per måned (eks. mva.). Til sammenlikning vil tilsvarende mengde for eRate ha en kostnad på [redacted]. Dette viser at Telenor setter Tjenestetilbydere i marginskvis, men vil antakelig bestå fordi dette er en ny portefølje som ikke ville vært med i testen, og det vil være de eksisterende porteføljene som veier opp marginen. Dette vil gi Telenor mulighet til å etablere nye konkurransedyktige porteføljer i markedet i fred og ro.

Reguleringen tar høyde for tilbakebetaling av overpris og korrigerende av priser. eRate mener en tilbakebetaling for overpris ikke er nok. Dersom Telenor ikke består en marginskvistest må etteroppgjøret inneholde differansen for overpris, en erstatning, samt en stor bot for bruddet på reguleringen. Det kan ikke lønne seg å «utsette» prisendring ved å betale overprisen når man ikke består testen.

eRate ser ingen grunn til å endre på vedtaket om å forby Telenor å ha leveringseksklusivitet i samme abonnementsforhold, og støtter vedtaket slik det foreligger.

Telenor bør ha forbud mot urimelige avtalevilkår, eller endringer som skaper uforutsigbarhet for Tjenesteleverandører og MVNO. Man ser i avtalevilkårene til Telenor, etter reguleringsvedtaket, at Telenor gjør store grep i standardavtalen og vilkårene, som får store konsekvenser over natten. [redacted]

