

Kommunal- og moderniseringsdepartementet  
Postboks 8112 Dep.  
0032 Oslo

Deres ref.: 1804194

Oslo, 11.06.20

## Klage på vedtak marked 15 fra eRate

Viser til vedtak marked 15, og klager med dette på vedtaket.

eRate har tidligere kommentert høringer og høringssvar, og støttet NKOMs konklusjon om at Telenor må utpekes som tilbyder med sterk markedsstilling og pålegges særskilte forpliktelser. Vi har også påpekt at de foreslåtte virkemidler måtte skjerpes ytterligere overfor Tjenesteleverandører og MVNO'er.

Når det endelige vedtaket foreligger, opplever vi reguleringen som betydelig mildere enn hva som var forventet, og i forhold til reguleringen som gjelder frem til 1. juni 20. Skulle i tillegg Telenors anmodning om utsettelse av deler av M15 vedtaket godtas, kan man stille spørsmål om hensikten med reguleringen kun er å få et tredje mobilnett i Norge, og konkurranse i sluttbrukermarkedet skapt av tjenesteleverandører er underordnet.

eRate klager på følgende områder med tilhørende kommentarer på de påfølgende sider.

1. Reguleringen har ensidig fokus på at det kun er et tredje nett vil skape fremtidig konkurranse i Norge. Reguleringen overser det faktum at det er tjenesteleverandører som skaper konkurranse og som utfordrer de tre etablerte MNO'er (Telenor, Telia og ICE). Denne reguleringen legger forholdene til rette for å begrense konkurransen til å stå mellom de etablerte MNO'er.
2. Bruttomargintesten 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 bruttomargintesten. Det må tas hensyn til kostnader for å gi bærekraftig drift og som sikrer konkurranse og innovasjon i det norske markedet. En tjenesteleverandør må kunne oppnå minimum en bruttomargin på 15% for å dekke ordinære driftskostnader og ha mulighet til å oppnå positivt driftsresultat.
3. Innføring av bulkpris, som supplement til dagens [redacted] modell, gir tjenesteleverandør og MVNO'er større fleksibilitet til å utforme egne verdiforslag, og er noe av det viktigste nye element i reguleringen. Det er stor motstand fra Telenor (og ICE) til å innføre dette, og det er allerede vedtatt å utsette iverksettelsen av vedtaket om bulkpris for Tjenesteleverandør og MVNO. Dette er eRate sterkt imot, og det er svært viktig at klager på vedtaket behandles rask slik vedtaket i sin helhet kan iverksettes. Uten bulkpris er denne reguleringen med på å svekke konkurransekraften fra tjenesteleverandører og konsentrere konkurransen til å stå i oligopolet bestående av de tre netteiere Telenor, ICE og Telia, og vil ikke komme sluttbruker til gode.
4. Markedsandel for referanseoperatør går fra 5% til 3%. Vi ser at konkurransen ikke fungerer, og mener denne burde reduseres til 1% for både tjenestetilbyder og MVNO-tilgang. Bakgrunnen for dette er at de største uavhengige aktørene i dag er på 1% markedsandel. Det er svært krevende, og det er ikke sikkert at vi ser en aktør med mer enn 2% markedsandel i neste periode.

5. Lineær variabel pris er kun forbeholdt for nasjonal gjesting. eRate mener det er på høy tid at dette tilbys alle tilgangsformer for å sikre større fleksibilitet og mulighet for uavhengig prising i sluttbrukermarkedet slik at man unngår skjulte substitutter for faste avgifter. Variable priser må være i en slik form at de i praksis ikke er et «skjult» fastpriselement, slik det er i dagens Tjenesteleverandør- og MVNO-avtale.
6. Første rapportering av regnskapsmessig skille for MVNO bør inneholde 1. halvår 2020. Det vil si at første rapportering bør fremskyndes og starte et halvt år tidligere enn hva reguleringen foreslår.
7. NKOM har ikke etterlevd ESA sin oppfordring om innføring av tvungen ex-ante marginskvistest dersom Telenor stryker på to etterfølgende marginskvistester. Dette bør innføres, så fremt man ikke stiller krav om bestått marginskvistest før et sluttbrukerprodukt kan tilbys i markedet. Dette vil sørge for at Telenor blir mer etterrettelig i sin prissetting, både i sluttbrukermarkedet (prisdumping i Bedrift) og wholesaleprising.

eRate mener det er avgjørende at det blir skjerpet regulering som gjør at tjenesteleverandører og MVNO'er kan drive bærekraftig, og sikre konkurranse og innovasjon i det norske markedet.

Det er ekstremt viktig at klagesaker knyttet til vedtaket behandles raskt, slik at endelig vedtak kan effektueres.

eRate inviterer seg til møte med Kommunal- og moderniseringsdepartementet for å forklare sin klage nærmere, og utdype hvorfor reguleringen, slik den er forelagt, slår uheldig ut overfor tjenesteleverandør- og MVNO-tilgang.

Tekst markert med gult skal unntas offentlighet.

Med vennlig hilsen

**eRate AS**

Ove Vik

*Adm. Dir.*

*tlf. +47 997 55 550*

*epost: ove@erate.no*

*Dokumentet sendes kun pr. epost*

## Utdypende forklaringer til klage

### Ensidig fokus på å bygge et tredje nett i Norge vil ikke skape konkurranse i neste reguleringsperiode

Reguleringen har ensidig fokus på at det kun er et tredje nett vil skape fremtidig konkurranse i Norge. Reguleringen overser det faktum at det er tjenesteleverandører som skaper konkurranse og innovasjon, og som utfordrer de tre etablerte MNO'er (Telenor, Telia og ICE) med konkurransedyktige priser og innovasjon som bidrar positivt til markeds- og konkurranseutviklingen for sluttbrukermarkedet. Denne reguleringen legger forholdene til rette for å begrense konkurransen til å stå mellom de etablerte MNO'er.

Utfordringen nå er at de to 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 være en viktig faktor i utviklingen av bærekraftig konkurranse i det norske 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. Det blir derfor feil at man strammer reguleringen overfor nasjonal gjesting, mens man har en mildere regulering overfor tjenesteleverandører og MVNO'er. Her går man i feil retning.

### Krav om kun positiv bruttomargin for tjenesteleverandørtilgang sikrer ikke bærekraftig drift, konkurranse og innovasjon i det norske markedet

En tjenesteleverandør må kunne oppnå minimum en bruttomargin på 15% for å dekke ordinære driftskostnader, og ha mulighet til å oppnå positivt driftsresultat. Det er viktig at man tar hensyn til at en tjenesteleverandøravtale ikke er det samme som en ren videresalgsavtale. En tjenesteleverandør har bl.a. nødvendige plattformer og støttesystemer og bemanning for å kunne selge, fakturere, kredittsjekke kunder, samt portaler for å administrere abonnement og porteføljer for tjenesteleverandører og sluttkunder. Kun krav om positiv bruttomargin vil med andre ord sette en tjenesteleverandør i marginskvis.

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 galt 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 bruttomargintesten. 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 10Mbit/s hastighet. Prisen dette selges for er kr. 439,20 per måned (eks. mva.). Til sammenlikning vil tilsvarende mengde for eRate ha en kostnad på over [redacted] r eks. mva. Dette viser at Telenor sette 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.

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.

Reguleringen tar høyde for tilbakebetaling av overpris og korrigerer 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.

Det må tas hensyn til kostnader for å gi bærekraftig drift og som sikrer konkurranse og innovasjon i det norske markedet. En tjenesteleverandør må kunne oppnå minimum en bruttomargin

### Bulkpris må iverksettes uten forsinkelse

Innføring av bulkpris, som supplement til dagens [redacted] modell, gir tjenesteleverandør og MVNO'er større fleksibilitet til å utforme egne verdiforslag, og er noe av det viktigste nye element i reguleringen. Dette gjør det mulig for tjenesteleverandører og MVNO å kunne konkurrere på likere vilkår enn hva som er mulig i dagens regulering der man hver måned [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 prismetoder 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.

Det er stor motstand fra Telenor (og ICE) til å innføre dette, og det er allerede anmodet, og imøtekommet, å utsette iverksettelsen av vedtaket om bulkpris. Dette er eRate sterkt imot. Uten bulkpris er denne reguleringen med på å svekke konkurransekraften fra tjenesteleverandører og konsentrere konkurransen til å stå i oligopolet bestående av de tre netteiere Telenor, ICE og Telia, og vil ikke komme sluttbruker til gode.

En utsettelse, eller i verste fall en begrensning til om dette skal være tilgjengelig for tjenesteleverandører, vil bety at reguleringen blir betydelig mildere enn den eksisterende og vil hemme konkurransen betydelig. Det er et faktum at det er tjenesteleverandører som skaper konkurranse i det norske markedet. Ikke et tredje nett, som er en distraksjon, og dreier fokuset vekk i forhold til konkurransebildet for å gi nettoperatørene mulighet til å styre konkurransebildet slik eRate ser det.

Telenors redsel for bulkpris og krav om positiv bruttomargin fra tjenesteleverandører, vitner om at de ønsker å begrense konkurransen. Dette gjøres ved å påvirke Departementet til å utsette vedtaket så lenge som mulig mot konsekvenser som ikke er annet enn å demme opp for konkurrenter og opprettholde høye priser og margin så lenge som mulig. Telenor hevder at dersom de ikke får medhold i begjæringen om oppsettende virkning vil klageretten ikke være reell. Dette vitner om at man ønsker medhold i alle instanser for å hindre konkurranse og kunne opprettholde høye priser og marginer.

Det er helt naturlig at bulken skal tilbys til en lavere tilgangspris enn variabel pris som følger standardavtalen, og på lik linje med at det skal kunne tilbys på deler av kundemassen. Standardavtalen tar ikke hensyn til volum, og gis per abonnement. Dette er en forpliktelse på et større antall abonnemeter, og kan ikke regnes om til «gjennomsnitt per bruker» vil ha lavere pris.

### Markedsandel for referanseoperatør må ned til 1% for å kunne sammenlikne med relevant operatør

Markedsandel for referanseoperatør går fra 5% til 3% i vedtaket. Vi ser at konkurransen ikke fungerer, og mener denne burde reduseres til 1% for både tjenestetilbyder og MVNO-tilgang. Bakgrunnen for dette er at de største uavhengige aktørene i dag er på 1% markedsandel. Det er svært krevende, og det er ikke sikkert at vi ser en aktør med mer enn 2% markedsandel i neste periode.

Lineær variabel pris må ikke begrenses til nasjonal gjesting, og de variable prisene må utformes slik at de ikke er et substitutt for fast månedsavgift

Lineær variabel pris er kun forbeholdt for nasjonal gjesting i vedtaket. eRate mener det er på høy tid at dette tilbys alle tilgangsformer for å sikre større fleksibilitet og mulighet for uavhengig prising i sluttbrukermarkedet slik at man unngår skjulte substitutter for faste avgifter.

Dagens [redacted] modell med variable priser må være i en slik form at de i praksis ikke er et «skjult» fastpris element, slik det er i dagens Tjenesteleverandør- og MVNO-avtale. [redacted]