

## **Hørings svar ang varsel om vedtak i markedet for tilgang til og samtaleoriginering i offentlige mobilkommunikasjonsnett**

Elmera Group takker for muligheten til å komme med høringssvar angående varsel om vedtak for tilgang til og samtaleoriginering i offentlige mobilkommunikasjonsnett. Fjordkraft Mobil har siden april 2017 tilbudt mobilabonnement til privatpersoner, og har i dag en kundebase på omkring 116 000 mobilkunder. Som tjenestetilbyder uten eget nett opererer Fjordkraft Mobil i et marked med svært lave marginer, og vilkårene for tilgangskjøpere har dessverre ikke blitt bedre i den reguleringsperioden vi er inne i. Det er et stort paradoks at klagebehandlingen av det forrige vedtaket for Marked 15 enda ikke er ferdigbehandlet av departementet, og at Telenor med dette lyktes med å usette innføringen av bulk kjøp, kanskje den viktigste endringen i det forrige vedtaket, så lenge at det nå med sikkerhet ikke trer i kraft før et nytt vedtak kommer. En tjenesteleverandør er helt avhengig av å ha konkurransedyktig pris som sitt viktigste verdiforslag. Her opplever Elmera Group at den foreslåtte reguleringen fortsatt svikter, siden forutsetningen om at tjenesteleverandørene kun skal garanteres positiv bruttomargin er beholdt. Reguleringen må også legge til rette for at tjenesteleverandørene kan tilby produkter som tilfredsstillende kundenes ønske om større datamengder (for eksempel fri data). Den foreslåtte reguleringen har adressert utfordringene med prismetoden for tilgangskjøp, og det er positivt at det åpnes for at man kan forhandle om prismetoden med Telenor. Det er imidlertid knyttet stor usikkerhet til hva man faktisk kan oppnå i slike forhandlinger. Tilgangskjøperne er dermed ekskludert fra den mest attraktive delen av markedet.

Lønnsomheten hos de to store mobilnettverkseierne i Norge er svært høy sammenlignet med de største aktørene i andre sammenlignbare land – også etter at nettinvesteringene er dekket. Det bekrefter at det er rom for betydelige lavere kostnader for kundene, samtidig som investeringsviljen i nettutvikling fortsatt ivaretas.

### **Her er det Elmera Group mener er de viktigste elementene som må forbedres i den varslede reguleringen:**

- Positiv bruttomargin kan høres tilforlatelig bra ut, men dette gir ikke tjenesteleverandørene mulighet til å drive lønnsomt. For at reguleringen faktisk skal sikre en mulighet for lønnsom drift for tjenesteleverandører, så må kriteriet som sikrer tjenesteleverandørene positiv bruttomargin endres. Kostnaden for engrostillgang er med den foreslåtte reguleringen, dømt til å bli like høy som det prisnivået mot kundene som må matches for å være konkurransedyktig. Det er ikke mulig å drive med lønnsomhet når all salgsinntekt går til netteieren. Dersom man skal forholde seg

---

til en målfestet bruttomargin, så må denne være definert med en størrelse som gir tjenesteleverandørene en mulighet til å drive med lønnsomhet.

- Forskjellen mellom tjenesteleverandører og MVNOer er for stor i prisreguleringen. Det er vår erfaring at kostnadene ved markedsføring, salg og kundeservice er betydelig høyere enn den ekstra kompleksiteten som følger med MVNO-tilgang. Prisreguleringen for tjenesteleverandører bør derfor reguleres mer likt som MVNOer. Dette vil også kunne løse hovedutfordringen i punktet over.
- Etablerte gratistjenester til kunden koster ekstremt mye engros. Det er etablert en standard i markedet hvor kundene opplever at de får gratis samtaletrafikk, SMS og MMS, og at det er datamengden som bestemmer prisen på produktet. Engrosprisen for disse tjenestene løper imidlertid pr enhet (minutt og antall), og dette må endres i standardavtalen.
- Telenor har fortsatt definisjonsmakten for prismodellen for tilgangskjøpere. Selv om det i dette forslaget til vedtak gjøres grep som trekker i riktig retning, så bør det være slik at Nkom må definere prismodellen, eller som et minimum kreve at den skal gjenspeile de produktene som er standard mot sluttkunden.

### **Lønnsomhetsvurdering for tjenesteleverandører**

Elmera Group støtter Nkoms vurdering av behovet for å regulere tilgang til tjenesteleverandører. Fjordkraft Mobil har alle forutsetninger til å kunne utfordre mobilmarkedet på en effektiv måte, da de fleste funksjoner for å levere mobiltjenester ligner mye på det som skal til for å levere strøm. Det har imidlertid vist seg at det ikke har vært mulig å oppnå lønnsomhet i mobilmarkedet, og selskapet har måttet bytte nett i et forsøk på å oppnå lønnsomhet. Nå vil kanskje noen mene at det at man kan bytte nettleverandør tyder på at det finnes et fungerende marked for tjenesteleverandører, men vilkårene for tilgang hos Telenor legger premissene for all annen tilgang, også hos den andre netteieren som tilbyr tilgang. Det er nærliggende å tro at dersom tilgangen ikke hadde vært regulert, så ville antallet tjenesteleverandører fort krympet ned mot 0. Hensikten med denne reguleringen er å sikre et mangfold av leverandører som kan utøve et prispress mot de vertikalt integrerte leverandørene. Elmera Group støtter Nkoms vurdering av at det fortsatt er behov for regulering av tilgang til tjenesteleverandører.

Elmera Group er enige i at det er forskjell på investeringsbehovet for en tjenesteleverandør og MVNO. Men det å etablere en tjenesteleverandør krever også betydelige ressurser, spesielt innen markedsføring, salg og kundeservice. Behovet for disse ressursene er identiske for MVNO og tjenesteleverandører. Det er vår erfaring, etter å ha operert som tjenesteleverandør og regnet på begge tilgangsformene, at kostnadene forbundet med markedsføring, salg og kundeservice er betydelig høyere enn det tekniske utstyret og programvare som skal til for å bli MVNO. For at reguleringen faktisk skal sikre en mulighet for lønnsom drift for tjenesteleverandører, så må kriteriet som sikrer tjenesteleverandørene positiv bruttomargin endres. Slik kriteriet fremstår i dag vil den regulerte parten kunne balansere sin prising av engrostilgang slik at denne til enhver tid speiler sitt egen tilbud direkte til kundene. Kostnaden for engrostilgang er altså dømt til å bli like høy som det prisnivået som må matches for å være konkurransedyktig. Det er ikke mulig å drive med lønnsomhet når all salgssinntekt går til netteieren. Elmera Group har tidligere foreslått å endre kriteriet fra å sikre positiv bruttomargin til en tallfestet bruttomargin. Et annet alternativ er å ta utgangspunkt samme regulering som for MVNOer, men å gi en litt høyere kost til tjenesteleverandører. Hovedpoenget er at det i det minste må gis en teoretisk mulighet for lønnsomhet for

---

tjenesteleverandører, dersom man ønsker å ha fortsatt aktivitet i denne tilgangsformen. Det er for risikofylt å basere hele etableringen av en tjenesteleverandør på den antatte verdien av å selge kundeporteføljen tilbake til en av netteierne etter en stund.

### **Elmera Group støtter Nkom i at prisdiskriminering kan komme til uttrykk i form av pristruktur**

Vi har flere ganger påpekt at Telenors definisjonsmakt i forhold til prismodellen for tilgangskjøpere har gjort at de har klart å omgå reguleringens intensjon. Markedet for mobil består av faste priser på ubegrenset tale, SMS og MMS, samt datapakker med gitt størrelse. Tilgangskjøperne må betale pr enhet til Telenor, altså pr min for tale, pr SMS og pr MMS. Det er med andre ord ingen sammenheng mellom prismodellen for tilgangskjøp og standardproduktet til kunde. Dette påfører tilgangskjøperne en stor risiko. Når i tillegg datavolumene har vært priset sterkt degressivt, altså slik at de første små datavolumene prises svært høyt, og muligheten for bulkkjøp ble stanset, så har det ikke mulig å utfordre Telenor på produkt/pris. Telenor bør pålegges å tilby en standardavtale hvor kostnadselementenes struktur gjenspeiler de produktene som faktisk selges til sluttkundene. Det er meningsløst å prise tale, SMS, og MMS pr volum når denne prismodellen beskriver en virkelighet bransjen har forlatt for mange år siden.

Det er gledelig å se at Nkom i avsnitt 487 i forslaget til nytt vedtak presiserer at Telenor ikke kan bruke prisstrukturen til å etterligne virkningen av fastpris pr sim gjennom sterkt degressive prisplaner som har vært praktisert. Det er også positivt at Nkom foreslår at Telenor må imøtekomme rimelige anmodninger om andre prisstrukturer, herunder bulk, enn prisstrukturen som fremkommer i standardavtalen. Det er imidlertid stor usikkerhet knyttet til den reelle virkningen av dette punktet, da en lignende formulering også var med i dagens gjeldende vedtak, og det er fortsatt ikke mulig å kjøpe tilgang med bulkpriser.

### **Oppsummering:**

Elmera Group støtter Nkoms konklusjon om at Telenor fortsatt har sterk markedsstilling i grossistmarkedet for tilgang og originering i mobilnett. Den viktigste innvendingen mot den varslede reguleringen er at nivået for inntekter for tjenesteleverandører fortsatt effektiv er satt til 0. Det må legges opp til at tjenesteleverandører faktisk kan ha en positiv margin etter at varekosten er betalt, enten ved at Nkom definerer et nivå for bruttomargin høyere enn 0, eller at man legger til grunn en full marginskvistest, som for MVNO. Det er vanskelig å se at tjenesteleverandørene kan oppfylle sin tiltenkte funksjon så lenge man må forholde seg til en margin som i realiteten aldri kan bli høyere enn 0.

Mvh  
Torkel Rolfseng  
Direktør regulatorisk rammebetingelser  
Elmera Group ASA