

---

NKOM

Deres ref: Innspill markedsanalyse

12. mai 2023

## **Innspill til analyse av markedet for tilgang til og samtaleoriginering i offentlige mobilkommunikasjonsnett**

### **Dagens marked for tilgangskjøpere fungerer ikke etter hensikten.**

Elmera Group takker for muligheten til å gi innspill til Nkom markedsanalyse 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 130 000 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 bulkkjøp, kanskje den viktigste endringen i vedtaket, så lenge at det sannsynligvis ikke trer i kraft før et nytt vedtak kommer. Vilårene for tilgangskjøpere er fortsatt ikke gode nok til at man kan drive lønnsom virksomhet, selv med de forutsetninger som Fjordkraft har med sammenlignbar virksomhet innen strømsalg. Det har ikke vært mulig å tilpasse produkter til kundenes ønske om større datamengder (for eksempel fri data) innenfor dagens prismodell for tilgangskjøp hos Telenor – tilgangskjøperne er dermed ekskludert fra den mest attraktive delen av markedet.

### **Her er det Elmera Group mener er de viktigste punktene som må adresseres i den kommende reguleringen:**

- Positiv bruttomargin kan høres tilforlatelig ut, men er en komplett irrelevant måleparameter. Positiv bruttomargin garanterer kun en krone i margin totalt på alle tjenestene som mobilutfordreren leverer. Ingen selskaper kan skape lønnsom virksomhet basert på 1 krone i året i total margin.
- 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)

- Telenor har definisjonsmakten for prismodellen for tilgangskjøpere. Utfordringen i punktet over kommer av at Telenor har mulighet til å prise tilgangskjøp på en måte som omgår reguleringens intensjon, og gjør det umulig for tilgangskjøpere å konkurrere på de mest lønnsomme produktene. Nkom må definere prismodellen.

### **Elmera Group støtter Nkoms konklusjon om at Telenor har en sterk markedsstilling i grossistmarkedet for tilgang og originering i mobilnett.**

Konklusjonen i tre-kriterie-testen viser at markedet fremdeles er berettiget for sektorspesifikk ex-ante-regulering. Det er svært høye priser på mobile tjenester i Norge kontra sammenlignbare land. Det er ikke mulig å konkurrere med Telenor og samtidig oppnå lønnsom drift. Telenors definisjonsmakt i forhold til prismodellen for tilgangskjøpere gjør at de nok en gang 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 prises sterkt degressivt, altså slik at de første små datavolumene prises svært høyt, og muligheten for bulkkjøp ble stanset, så er det ikke mulig å utfordre Telenor på produkt/pris. 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. Det bygges nye mobilnett i resten av Europa også.

Elmera Group er imidlertid ikke enige i Nkoms konklusjon ang avgrensning av det relevante markedet ved å utelukke mobilt bredbånd fra reguleringen. Ja, det er en grad av korrelasjon mellom priser på telefonikoblede produkter og mobilt bredbånd, og mobilt bredbånd er ikke noe direkte substitutt for mobilmarkedet, men det er mulig å bundle mobilt bredbånd med mobilprodukter og på denne måten begrense tilgangskjøpernes mulighet for til å konkurrere med netteierne. Elmera Group mener derfor at Mobilt bredbånd bør være med i reguleringen. Det samme gjelder også fast tråløst bredbånd, som heller ikke kan substitueres med mobiltelefoni, men som kan tilbys bundlet med eksisterende mobilkunder. Nettopp fordi markedet går i retning av ubegrenset databruk for kundene, så er slike mobilnettbaserte bredbåndprodukter nært knyttet til mobilmarkedet. Elmera Group vurderer dagens grossisttilgang for bredbåndprodukter som ikke kommersielt attraktivt, da engrosprisene også her er for høye i forhold til prisene til kunde.

### **Oppsummering:**

Elmera Group støtter Nkoms konklusjon om at Telenor fortsatt har sterk markedsstilling i grossistmarkedet for tilgang og originering i mobilnett, og at markedet fremdeles er berettiget for sektorspesifikk ex-ante-regulering. Vi har også innspill til hvordan reguleringen bør endres slik at konkurransen kan bli reell, og at kundene i Norge kan få tilgang til mobile tjenester til

---

priser som ligger nærmere andre sammenlignbare land. Dette vil bli nærmere belyst i den kommende høringsrunden for selve reguleringen.

Det må også kommenteres at klagebehandlingen av forrige regulering har tatt urimelig lang tid, og det er svært uheldig at ny regulering nå kan komme før klagebehandlingen av det forrige vedtaket er ferdig i departementet. Dette kan i seg selv tolkes i retning av at dette markedet bør reguleres hardere.

Mvh  
Torkel Rolfseng  
Direktør regulatorisk rammebetingelser  
Elmera Group ASA