Chili Mobil AS
Tykkemyr 1
1597 Moss

Nasjonal Kommunikasjonsmyndighet

Deres ref.: 1804194-1
Dato: 26.9. 2018

Høringssvar: Markedet for tilgang til og samtaleoriginering i offentlige mobilkommunikasjonsnett

Chili Mobil AS ber om at svarbrevet ikke blir offentliggjort på grunn av konkurransemessige forhold, jf. offl. § 13, jf. fvl. §§ 13 og 19.

Markedsavgrensing

1.
a)
Chili Mobil AS mener at tilgang til andre nett som er en del av mobilnettet, også bør være en del av regulereringen. Dette gjelder for eksempel NB-IoT. IoT-tjenester produsert i disse nettene pakketeres i mange tilfeller med tjenester som er regulert i dag. Med introduksjonen av 5G, forventes salget av IoT-tjenester og andre nettsentriske 5G-tjenester å øke kraftig i årene som kommer. Betydningen av IoT-tjenester og andre nettsentriske 5G-tjenester kommer til å øke kraftig. Pilottesting med kunder og tilgang til nye tjenester bør være tilgjengelig samtidig for tjenesteleverandører, som for netteier. Dette vil fremme innovasjonen i markedet.

b)
Se 1a).

c)
Nei.

d)
Se 1a).

Tre-kriterie-test

2.
a)
Privatmarkedet domineres av de to kapitalsterke netteierne Telenor og Telia. De forsvarer sin kundebase og prispremium gjennom å tilby finansiering av mobil- og smarttelefoner for kundene, mot at kundene aksepterer en bindingstid for mobilabonnementet. I tillegg konkurrerer de i mot tjenesteleverandørene i lavprissegmentet med sine sub-brand Talkmore og OneCall gjennom massiv markedsføring i etermedia.

Tjenesteleverandørene, som har begrenset kapitalbase, har lagt seg under netteierne i pris for å nå frem i markedsstøyen via publiserte prisanalyser gjort av «nøytrale» aktører. De tjenesteleverandørene som kjøper grossisttjenester av Telenor går, uten unntak, med underskudd. Det antas at man kan nå et driftsmessig overskudd ved ca. 100.000 kunder.

[redacted]

Det er Chili Mobils oppfatning at det ikke er grunnlag for endringer i konklusjonen på vurderingen av de tre kriteriene.

b)

[redacted]

c)
Se 1a) og b).

d)
For i det hele tatt å vurdere en potensiell grossistleverandør må denne ha en dekningskvalitet og opplevd datahastighet som, basert på markedets oppfatning, avviker lite fra markedslederen Telenor. Avvik fra den nevnte dekningskvaliteten og datahastigheten må kompenseres med betydelig lavere grossistpriser. Deretter følger tekniske funksjoner som fakturagrunnlag, produktutvikling etc.

Mobilnettene til Telenor og Telia har meget høyt nivå på dekning, talekvalitet og datahastighet og dekker fullt ut våre krav. ICE har en plan for sitt nett, som vi antar vil dekke våre krav i løpet av ett år.

3.
Se 1a).

Utpeking av tilbyder(e) med sterk markedsstilling

4.
a)
Basert på markedsandelene, så er det ikke grunnlag for å endre konklusjonene.

b)
Intet å bemerke.

c)
Se 1a)

d)
Det er i prinsippet de tre netteierne som kan levere grossisttjenester i mobilmarkedet. [redacted]

e)
Vi har ikke grunnlag for å anta at foretakssammenslutningen mellom Telia og GET vil engasjere seg i andre markeder enn de nevnte.

Chili Mobil kan ikke se at foretakssammenslutningen vil ha noen signifikant betydning på kort sikt. Vi ser at sammenslutningen kan styrke Telia i konkurransen mot den største aktøren, Telenor. På kort sikt vil likevel oppkjøpet redusere konkurransen i fibermarkedet, og dermed indirekte påvirke konkurransen i sluttbrukermarkedet for mobiltelefoni. Med den snarlige innføring av 5G, der antall basestasjoner forventes å øke med en faktor på mellom 5 og 10, vil tilgang til fibernett i egen selskapsstruktur være en stor konkurransefordel. Oppkjøpet av Get/TDCs fibernett vil derfor ytterligere sementere den gunstige markedsposisjonen til de to store, Telenor og Telia, og således svekke konkurransen på lang sikt.

Dagens tilgangsregulering er basert på en såkalt marginskvis test. Den har som formål å sikre at de som kjøper tilgang ikke skal ha dårligere vilkår/marginer enn Telenors egne tjenesteleverandører i et aktuelt segment. Da grossistprisene er volumbaserte, vil for alle praktiske formål, ingen av de konkurrerende tjenesteleverandører nå opp til volumet til de interne tjenesteleverandørene, uten de første årene å akkumulere et underskudd som ikke vil la seg gjenvinne i en senere fase. At vilkårene er relatert til Telenors egne tjenesteleverandører, viser også at det ikke vil være mulig med innovasjon hos de eksterne tjenesteleverandørene. F.eks. vil Chili Mobils Fri data tjeneste ikke være mulig hos Telenor så lenge dette ikke er lansert av Telenors interne tjenesteleverandører.

Vi vil advare sterkt mot regulering av Telia, tilsvarende Telenor, som følge av foretakssammenslutningen. En slik regulering vil legge lokk på innovasjonen i markedet samt sementere prisnivå og markedsandeler som følge av svekket konkurransekraft for aktører som ikke har eget nett. Chili Mobil er av den oppfatning av at vår lansering – som første i Norge – av vårt Fri Data abonnement, underbygger denne argumentasjonen.

5.
a) og b)
Se 4e).

c)
Chili Mobil har erfaring med kjøp av grossisttilgang hos begge de landsdekkende nettene.

Vår erfaring er at 4G nettene til Telenor og Telia, som er de desidert viktigste nettene markedsmessig, er likeverdige med hensyn til dekning, kapasitet og kvalitet.

Med Telia opplever vi reelle forretningsmessige diskusjoner [redacted]

Vår konklusjon er at at konkurransen mellom de to landsdekkende nettene fungerer. Dette er forutsatt at Telenor fortsatt er regulert, dog på en mer effektiv måte enn i dag, se kommentar til punkt 12c).

d)
Chili Mobil antar at netteierne har kjennskap til hverandres tilgangsvilkår.

Tilgangsplikt

6.
a) og b)
Se tidligere svar vedrørende Telenor.

7.
a)
Chili Mobil finner at det ikke er forhold som taler for å endre denne forpliktelsen.

b)
Tilgang til flere mobilnett vil øke konkurransen og innovasjonen.

Standardavtale og offentliggjøring

8.
a) og b)
Som nevnt i 1a), vil det være en fordel å innta i standardavtalene tilgang til andre «nett i nettet» og nettfunksjoner, for eksempel NB-IoT.

Det vil også være en fordel å innta bestemmelser om at tjenesteleverandørene har rett til å utvikle, teste og lansere tjenester i nettene, på lik linje med netteiernes egne tjenesteleverandører. Dette vil bidra til innovasjonen i markedet.

9.
a)
Chili Mobil finner ingen grunner til å endre dette kravet.

b)
En offentliggjøring av priser vil gjøre konkurransen mindre.

Ikke-diskriminering

10.
a)
Ikke-diskriminering fungerer ikke slik det er tiltenkt. Telenor benytter volumrabatter for å beskytte egne heleide tjenesteleverandører.

b)
Tilgangen til tjenesteutvikling på like vilkår bør avtalefestes, ref. 8a) og b).

11.
a)
Se 4e), tredje avsnitt.

b)
Det bør stilles krav til å tilby andre prisstrukturer/metoder, for slik å stimulere til innovasjon og konkurranse i markedet. Den viktigste parameteren her, er reguleringen av hvilken bruttomargin tjenesteleverandøren har krav på.

Regnskapsmessig skille

12.
a)
Det er vanskelig å se at regnskapsmessig skille fungerer som et verktøy for oppfølgning av kravet til ikke-diskriminering. Se forøvrig 11b).

b)
Utfordringen er sannsynligvis ikke det regnskapsmessige skillet, men hvilken bruttomargin tjenesteleverandøren sitter igjen med.

c)
Chili Mobil er av den oppfatning, at man bør gå fra et regnskapsmessig skille til et

selskapsmessig skille. Dette kan gjøres ved at grossistvirksomheten og Telenors egen tjenesteleverandørvirksomhet skilles selskapsmessig.

Med en slik regulering må tilgangen til grossistvirksomhetene for alle aktører basere seg på offentlig kjente grossistprodukter og -tjenester.

For å sikre at prisnivået på grossistvirksomheten har en markedsmessig innretning, så burde man vurdere grunnrentebeskatning av en eventuell urimelig høy avkastning i grossistmarkedet. Bakgrunnen for dette, er at Telenor produserer tjenester med basis i radiofrekvenser, som er en offentlig begrenset ressurs.

Prisregulering

13.
Det er ikke mulig å drive virksomhet som tjenesteleverandør med en bruttomargin på null. Dette – og Telenors plutselige introduksjon av SIM-avgiften – er grunnen til at Chili Mobil forlot Telenors nett.

I forhold til Telenor, er vår påvirkningsmulighet minimal pga et lite hensiktsmessig regulatorisk regime, der det tas ingen til liten høyde for at tjenesteleverandørene skal ha marginer for å dekke løpende drift. Telia er ikke underlagt det samme regulatoriske regimet, og kan velge å selge sine grossisttjenester på et rent forretningsmessig grunnlag. Her ser vi reelle forretningsmessige diskusjoner.

14.
Chili Mobil ser ingen forhold som støtter den eksisterende prisreguleringen. Det er ikke mulig å drive i markedet med en bruttomargin på null.

15.
Se 13. og 14.

16.
Se punkt 12c). Dersom dette ikke er mulig, så bør prisreguleringen innehold et krav om en bruttomargin på 20%.

17.
Chili Mobil ønsker å gjenta vår sterke advarsel om å regulere Telia, slik anført i punkt 4e).

Dagens tilgangsregulering er basert på en såkalt marginskvis test. Den har som formål å sikre at de som kjøper tilgang ikke skal ha dårligere vilkår/marginer enn Telenors egne tjenesteleverandører i et aktuelt segment. Da grossistprisene er volumbaserte, vil for alle praktiske formål, ingen av de konkurrerende tjenesteleverandører nå opp til volumet til de interne tjenesteleverandørene, uten de første årene å akkumulere et underskudd som ikke vil la seg gjenvinne i en senere fase. At vilkårene er relatert til Telenors egne tjenesteleverandører, viser også at det ikke vil være mulig med innovasjon hos de eksterne

tjenesteleverandørene. F.eks. vil Chili Mobils Fri data tjeneste ikke være mulig hos Telenor så lenge dette ikke er lansert av Telenors interne tjenesteleverandører.

Vi vil advare sterkt mot regulering av Telia, tilsvarende Telenor, som følge av foretakssammenslutningen. En slik regulering vil legge lokk på innovasjonen i markedet samt sementere prisnivå og markedsandeler som følge av svekket konkurransekraft for aktører som ikke har eget nett.

18.
Chili Mobil har intet å bemerke.

Med hilsen

Lars Ryen Mill
CEO
Chili Mobil AS