

Nasjonal kommunikasjonsmyndighet  
Postboks 93  
4791 Lillesand

**Kontakt**  
Henrik Larsen  
+4798685496  
henrik.larsen@telia.no

Sendes kun per e-post

## **SAK 1804194: VARSEL OM VEDTAK OM UTPEKING AV TILBYDER MED STERK MARKEDSSTILLING I MARKED 15**

### **1 Innledning**

Telia Norge AS ("**Telia**") viser til Nasjonal kommunikasjonsmyndighets ("**Nkom**") varsel om vedtak om utpeking av tilbyder med sterk markedsstilling og pålegg om særskilte forpliktelser i markedet for tilgang til og samtaleoriginering i offentlige mobilkommunikasjonsnett (marked 15), datert 31. mai 2019, med høringsfrist 28. juni 2019.

Nkoms varsel om vedtak vitner om at Nkom har utredet saken grundig. Telia deler Nkoms vurdering av at Telia og Telenor ikke kan sies å ha kollektiv SMP. Dette utdypes kort i punkt 2 nedenfor. Øvrige overordnede merknader er inntatt i punkt 3. Telia viser for øvrig til brev til Nkom datert hhv. 21. september 2018 (med svar på spørsmål fra Nkom vedrørende marked 15) og 8. mars 2019 vedrørende samlokalisering og kollektiv dominans.

### **2 Telia deler Nkoms vurdering av at det ikke foreligger kollektiv SMP**

I vedlegg 1 til varselet (analysen av marked 15) legger Nkom til grunn at eksistensen av enkeldominans vil kunne være til hinder for kollektiv SMP i samme marked. Telia deler denne oppfatningen. Det vises bl.a. til punkt 3.4. i vedlegg til Telias brev av 8. mars 2019 (notatet fra Kvale Advokatfirma DA datert 8. mars 2019).

Nkom har uavhengig av dette gjort en grundig vurdering av om Telenor og Telia kan sies å ha kollektiv SMP i marked 15. Telia vil anta at dette skyldes at flere aktører har gitt uttrykk for at de mener det foreligger et duopol i markedet. Telia deler i all hovedsak de vurderinger Nkom har gjort av spørsmålet.

For det første er ikke det norske grossistmarkedet tilstrekkelig transparent til at Telenor og Telia vil kunne overvåke en koordinering. Mobiloperatørene har ikke innsikt i hvilke priser og vilkår de øvrige nettverksoperatørene tilbyr til videreselgere og MVNOer på grossistnivå. Grossistavtalene inngås som et resultat av én-til-én forhandlinger. Prosessen er underlagt taushetsplikt. Partene forhandler dessuten om en rekke andre forhold enn kun priser og prismodell. Som Nkom korrekt påpeker i avsnitt 611 i vedlegg 1 til varselet, er dessuten prisstrukturene i tilgangsavtalene komplekse i seg selv, med en rekke priselementer, trappetrinnsmodeller, rabattskalaer og kjøpsforpliktelser. Dette innebærer at det ikke vil være mulig for aktørene å overvåke hverandre i tilstrekkelig grad. Grossistmarkedet er følgelig både komplekst og lite transparent, og det vil derfor ikke være mulig for Telenor og Telia å koordinere seg. Dette ble også påpekt av Telia bl.a. i vedlegg til brev til Nkom datert 8. mars 2019.

#### **Company information**

Telia Sverige AB  
Stjärntorget 1, 169 94 Solna, Sweden  
Registered office: Stockholm  
Business ID 556430-0142, VAT No. SE556430014201

Nkom viser til at flere aktører skal ha gitt uttrykk for at Telia følger etter Telenors prising og setter ned prisene når Telenor gjør det, til et nivå like under Telenor (bl.a. avsnitt 609). Telia kjenner seg ikke igjen i denne beskrivelsen. Som påpekt overfor Nkom i begge brevene har Telia aktivt forsøkt å kapre kunder i grossistmarkedet, og også lyktes med dette. Dette har bl.a. resultert i at Telia har vunnet flere viktige grossistavtaler fra Telenor den senere tid, herunder Chili og TDC Get. I tillegg har Ice valgt å reforhandle og inngå ny avtale med Telia. Telias faktiske agering i markedet tilsier følgelig at det ikke har vært noen koordinering.

Telia er videre enig i at det er en rekke forhold som skiller Telenor og Telia, og som tilsier at det ikke er grunnlag for å konkludere med kollektiv SMP i marked 15. Telia viser i denne sammenheng bl.a. til punkt 5 i vedlegg 1 til Nkoms varsel (dominansvurderingen). Denne gjennomgangen viser at Telenor står i en særstilling i markedet, bl.a. hva gjelder høye, stabile markedsandeler i alle deler av verdikjeden, lønnsomhet, eierskap og kontroll med underliggende innsatsfaktorer og samdriftsfordeler. Denne asymmetrien tilsier at Telia ikke vil ha insentiver til å inngå et stilltende samarbeide med Telenor i grossistmarkedet.

Også markedsutviklingen fremover tilsier at Telia ikke vil ha insentiver til å koordinere seg med Telenor. Som påpekt i tidligere brev til Nkom, er det sannsynlig at store systemintegratorer vil etterspørre betydelig nettkapasitet fra nettleverandørene som følge av digitaliseringen. Slike aktører anvender grossistproduktet som en integrert del av produktet de tilbyr, herunder integrerte IT- og mobilkommunikasjonsløsninger til store organisasjoner og bedrifter. Fremover vil tilgangskjøpere således ikke bare være MVNOene og tjenesteleverandørene, men også selskaper som EVRY og Atea. At Telia ikke skulle ønske å konkurrere hardt og aktivt om å kapre slike kunder, fremstår som tidligere påpekt som svært teoretisk og lite forankret i markedets funksjonsmåte. Markedsutviklingen gjør det således lite attraktivt for aktørene å enes om en atferd i markedet. Det å konkurrere om nye kunder og økt volum vil forventes å generere større profitt. Det vil også være vanskeligere å koordinere seg i et marked i endring.

Som redegjort for tidligere, mener Telia dessuten at Ice allerede har etablert et tilstrekkelig tredje nett til å kunne konkurrere. Som en følge av god kapasitet og behov for videre vekst, vil Ice ha insentiver til å søke å øke sine markedsandeler, både i sluttbrukerleddet og i store deler av grossistmarkedet hvor de vil kunne konkurrere. Ice har gode tilgangsavtaler, og vil ha klare insentiver til å forsøke å tilegne seg grossistkunder som primært retter seg mot privatkunder i et scenario der Telia og Telenor skulle koordinere atferd og øke priser. Privatkundemarkedet utgjør som kjent den klare hoveddelen av mobilmarkedet. Ice har også særlig sterke insentiver til å respondere aggressivt i en situasjon der prisen i sluttbrukermarkedet skulle øke. Dette fordi flere kunder gir selskapet høyere avkastning på salg av kapasiteten i det nettet som selskapet har under etablering. Ice har dermed sterke insentiver til å unytte sine responsmuligheter til å opptre aggressivt. I sin tur vil flere kunder forsterke Ices insentiver til å sikre dekning gjennom eget nett. En eventuell koordinering i grossistmarkedet reduserer med andre ord etableringsbarrierene for den tredje aktøren i grossistmarkedet.

### 3 Andre merknader til varselet

Nkom uttaler i avsnitt 589 at det ikke kan utelukkes at Nkom på et senere tidspunkt vil gjøre en vurdering av om samlokalisering i mobilnettet kan utgjøre et eget relevant marked, og om det i så fall finnes en aktør som har sterk markedsstilling alene, eller flere aktører som har sterk markedsstilling sammen. Telia vil i denne sammenheng vise til punkt 5 i vedlegget til brev til Nkom av 8. mars 2019 (notatet fra Kvale). Her beskrives det hvorfor samlokalisering ikke utgjør et eget marked, og at det uansett ikke foreligger kollektiv SMP i et eventuelt marked for samlokalisering. Dersom Nkom på et senere tidspunkt skulle gjøre en vurdering av spørsmålet, tar Telia forbehold om å komme med ytterligere innspill og synspunkter.



#### 4 Avsluttende merknader

Dersom det er spørsmål til Telias innspill eller behov for ytterligere informasjon, kan undertegnede kontaktes (telefon: 986 85 496 / epost: [henrik.larsen@telia.no](mailto:henrik.larsen@telia.no)). Telia stiller også gjerne i et møte med Nkom for å drøfte Telias innspill og eventuelle andre forhold Nkom måtte ha behov for i den videre prosessen.

Med vennlig hilsen  
Telia Norge AS



Henrik Larsen  
Advokat

