

Nasjonal kommunikasjonsmyndighet

Postboks 93

4791 Lillesand

Deres ref.: 1804194

Att.: Marit Mathisen

Oslo, 28.06.19

Phonect kommentarer til varslet vedtak i marked 15

Viser til varslet vedtak i markedet for tilgang til og samtaleoriginering i mobilnettet (marked 15) 31. mai 2019.

Phonect støtter NKOMs konklusjon om at Telenor på nytt må utpekes som tilbyder med sterk markedsstilling, og pålegges særskilte forpliktelser.

Phonect mener noen av virkemidlene som er foreslått ikke er tilstrekkelig, og bør skjerpes, for å legge til rette for bærekraftig drift, innovasjon og konkurranse i det norske mobilmarkedet.

Phonect ser frem til egen høring vedr. marginsvismodell og operasjonelle prinsipper for denne.

Tekst som skal unntas offentlighet er merket gult i dokumentet.

Phonect stiller gjerne til møte for å utdype våre kommentarer.

Med vennlig hilsen

Phonect AS



Torbjørn Hulbak

CEO

tlf. +47 92 45 57 97

epost: torbjorn.hulbak@phonect.no

1.1 Phonect kommentarer til

«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.»

Phonect støtter NKOMs konklusjon om at Telenor på nytt må utpekes som tilbyder med sterk markedsstilling, og pålegges særskilte forpliktelser. Dette er i tråd med Phonect sin besvarelse om regulering av mobilmarkedet.

Phonect mener imidlertid at virkemidlene som foreslås bør skjerpes ytterligere. Dette kommer vi tilbake til.

NKOM ønsker å stimulere tjenestekonkurransen og innovasjon på produktnivå for fremtidsrettede mobiltjenester. Det er avgjørende å legge til rette, og stimulere til at aktører kan etablere seg med rammebetingelser på som gir mulighet for lønnsomhet, langsiktighet og innovasjon selv uten å være Netteier.

1.2 Sammendrag

Nkom har i sitt 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, kommet med mange gode forslag til forbedringer av reguleringen. Nkom skal ha honnør for å ha tenkt nytt på flere områder. Spesielt introduksjon av bulkkjøp av data/tale/sms/mms er et spennende tilskudd og tilgang til nye tjenester og teknologi til samme tid og vilkår som Telenors egen sluttbrukervirksomhet, også på pilotstadiet er svært viktig. Dette vil kunne booste innovasjon og produktutvikling. Som Tjenesteleverandør som hver dag lever i konkurransen i mobilmarkedet opplever vi i Phonect likevel at man på noen områder ikke har gått langt nok. Det er vårt syn at man bør senke størrelsen på modellert aktør ytterligere til maks 2,5%, men helst 2,0%. Dette er fortsatt noe å strekke seg etter for alle aktørene som finnes i dag. Det er også grunn til å utfordre at marginskvistesten for Tjenesteleverandører kun skal være marginalt positiv på produktnivå. Det betyr i praksis at all salgsinntekt mot kundene forsvinner som varekost. Alle kostnader med salg og drift belaster regnskapet negativt. Det hadde vært rasjonelt å endre til full marginskvistest også for Tjenesteleverandører, da forskjellen mellom tilgangsformene er betydelig mindre enn før. Tilbakebetaling ved overpris i forhold til marginskvisteter er godt tiltak, og vil redusere tidsforskjellen mellom agering i markedet og konsekvenser av marginskvistesten. Vi mener også at nye teknologier som Narrowband IoT/LTE-M burde vært med i reguleringen, og at disse nye teknologiene burde vært med i kravet om tilgang til nye tjenester og teknologi til samme tid og vilkår som Telenors egen sluttbrukervirksomhet, også

på pilotstadiet. Phonect er også svært positive til at en ikke diskriminerende prismodell opprettholdes.

1.3 Bruttomargin for Tjenesteleverandører (punkt 391 i varsel om vedtak)

Nkom viser i forlag til vedtak til at forskjellen i investeringsbehov gjør at MVNO'er skal vurderes etter full marginskvistest, mens Tjenesteleverandører kun skal kunne kreve positiv bruttomargin pr. produkt. Dersom Telenor består bruttomarginskvistesten med minste margin, vil Tjenesteleverandørene ikke ha noen margin igjen til å dekke alle kostnader med å skaffe nye kunder, eller drift av eksisterende kunder. Til tross for at den modellerte aktøren i forlaget til vedtak er redusert fra 5% markedsandel til 3% markedsandel, noe som isolert sett er positivt, så kreves det betydelige salgs- og markedsressurser for nå opp til 3% markedsandel. Tjenesteleverandørene har også kostnader forbundet med drift av kundene som systemvedlikehold, fakturering og kundeservice. Etter vår mening er det derfor svært vanskelig å forsvare normal forretningsmessig drift med mindre enn 15-20% bruttomargin. Det er derfor vår antagelse at dette er grunnen til at de fleste tjenesteleverandørene blir solgt før de kommer opp på modellert aktørs nivå. Nå senest eksemplifisert ved Komplett.

Dersom man ønsker å bygge opp et utvalg av tilbydere som kan konkurrere mot Telenor og Telia ut over å bygge et tredje nett, må det også være mulig å kunne oppnå avkastning på investeringen med å starte en mobilvirksomhet uten å selge den så fort porteføljen har fått en viss størrelse. Phonect kan derfor ikke se at det er formålstjenlig å kreve at bruttomargin kun skal være marginalt positiv. Dette betyr i praksis at hele salgsinntekten fra en kunde går til dekning av varekost. Alle kostnader til salg og drift bidrar til negative resultater hos Tjenesteleverandør. Dette er ikke oppskriften til å bygge opp flere aktører som kan bidra i konkurransen. Våre mobilkunder blir slik det er nå de mest lønnsomme kundene Telenor har, da engrosprisen Telenor mottar er lik pris til kundene i markedet, mens Phonect bærer kostnadene. Det bør være mulig å bruke Telenors kostnadsnivå, som jo har enorme skalafordeler, som referansenivå for kostnader for salg og drift, slik at man kan komme frem til en bruttomargin som det kan være mulig å leve med for Tjenesteleverandørene. Det kan gjøres gjennom full marginskvistest som for MVNO.

Den fundamentale forskjellen på tilgangsformene MVNO og Tjenesteleverandør synes også bli mindre. Som Nkom selv nevner i forsalget til vedtak, så kommer det nå løsninger som muliggjør tilgang som MVNO uten at det krever tilsvarende investeringer i tekniske løsninger som tidligere. Det som da står igjen er den fundamentale forskjellen på prisreguleringen mellom tilgangsformene, og den mener vi må opphøre til fordel for full marginskvistest for begge. Det er også sterkt ønskelig at modellen som brukes under marginskvistestene må ta hensyn til den enorme utviklingen i datakonsumet. I dag legger man kun til

grunn historisk forbruk av data uten å legge på vekstrate i datakonsumet. Dette medfører at beregningen av marginskvis ikke legger til rette for kommende periode prisene skal gjelde for. Dette fører til at tilgangskjøperne raskt settes i marginskvis igjen etter en test

1.4 Narrowband IoT/LTE-M er ikke regulert

Tingenes internett blir løftet frem av både Telenor og Telia som et av de store satsningsområdene i tiden fremover. Dette er per i dag ikke en del av reguleringen. Phonect's erfaring er at prisene vi blir tilbudt på slike løsninger er alt for høye til at vi kan kommersialisere dem. For kunne tilby komplette mobile tjenester er det viktig for Tjenesteleverandører og kunne drive innovasjon og tilby tjenester innenfor disse områdene. Det er derfor Phonect's standpunkt at prisingen av disse tjenestene bør inn under reguleringen, og at slike tjenester bør inn i forbudet mot diskriminering, og kravet om å gjøre nye tjenester tilgjengelige på samme tid som Telenors egen sluttbrukervirksomhet.

1.5 Tilgang til nye tjenester og teknologi på samme tid som Telenor sin egen virksomhet (pkt. 260)

Det er et svært viktig punkt for tilgangskjøperne og det kommer til å være svært vanskelig for oss og Regulator å finne mekanismer for å sikre at Telenor etterkommer denne delen av reguleringen. Vi tror derfor det er viktig at Regulator ber om tilstrekkelige virkemidler både for å ettergå dette, og ikke minst sanksjonere dersom dere skulle finne avvik. Phonect mener tett dialog mellom Tilgangskjøper og Regulator også er svært viktig for at Tilgangskjøpere kan nyttegjøre seg ny teknologi i sin tjenesteutvikling og innovasjon fremover.

1.6 'Størrelse på modellert aktør i marginskvistest (punkt 400 + 411 i varsel om vedtak)

En reduksjon av størrelsen på modellert aktør er positivt, og dette er også i tråd med tidligere høringssvar fra Tjenesteleverandørene. I forslaget til vedtak blir forslaget om å redusere størrelsen fra 5% til 3% begrunnet med at ingen tjenesteleverandør er så store som 5%. I Privat markedet blir Fjordkraft Mobil og Komplett omtalt å ha ca. 1,5% markedsandel. Komplett solgte sin portefølje og avsluttet sin satsning i mobilmarkedet, og det er fortsatt et langt skritt opp til 3% for Fjordkraft Mobil. I bedriftsmarkedet har de 3 aktørene som satser aktivt (Atea, Proximo og Phonect) fortsatt ubetydelig markedsandel selv om flere av oss vokser relativt fort. Phonect mener at på bakgrunn av dette bør størrelsen reduseres ytterligere. Vi har tidligere foreslått maks 2,5% som et fornuftig nivå på modellert aktør helst bare 2%, og vi står fortsatt fast ved dette. Dette vil fortsatt være noe å strekke seg etter for alle aktører som ikke har eget nett

1.7 Bulkkjøp av data/tale/sms/mms (punkt 274-281 i varsel om vedtak)

I forslaget til vedtak lanseres krav til Telenor om å tilby bulksalg av data/tale/sms/mms. Phonect er svært positive til introduksjon av bulkkjøp. Vi er også enige i at dette vil føre til at eksterne tilgangskjøpere vil stå ovenfor en prisstruktur som er mer lik den Telenors egen sluttbrukervirksomhet står ovenfor. Dette vil gi flere frihetsgrader i produktutviklingen, noe som igjen vil gi mer innovasjon og bedre produkter til kundene. En overgang til bulkkjøp vil være forbundet med usikkerhet, spesielt for mindre aktører, og det vil være også være krevende å følge opp marginskvistesting pr produkt kun på bulkkjøp. Det er derfor vårt syn at bulkkjøp må være et supplement til dagens prismodell. Begge prismodeller må også kunne kombineres for en tilgangskjøper.

1.8 Regnskapsmessig skille (pkt. 344 – 346)

Phonect er enig i at regnskapsmessig skille er et komplementert tiltak i tillegg til marginskvistest for å hindre marginskvis, men vi er uenige i at dette ikke skal gjelde tilgangskjøpere med Tjenesteleverandøravtale. Det er riktig at nåværende Tjenesteleverandører er betydelig mindre enn Telenor og ofte har smalere produktspekter, men det er vår oppfatning at på tross av dette ville det ha gitt Regulatøren innsikt og forståelse for forhold som er vanskelig å belyse i en ensidig marginsvismodell. Vi ber derfor om at dere revurderer dette avsnittet.

1.9 Tilbakebetaling ved overpris (punkt 428-433 i varsel om vedtak)

I varsel om vedtak ligger en åpning for at Nkom kan pålegge Telenor å tilbakebetale eventuell overpris dersom man ikke består en marginskvistest. Dette er positivt, da endringer frem til nå kun har virkning fremover i tid, og ikke i den aktuelle perioden hvor man eventuelt ikke har bestått marginskvistesten. Dette vil redusere tidsforskyvingen mellom aktiviteter i markedet og konsekvenser i en marginskvistest.