

Nkom

Postboks 93

4791 Lillesand

Deres ref: 1804194

Bergen, 28. juni 2019

Fjordkraft AS hørings svar til Sak 1804194

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 flere gode forslag til forbedringer av reguleringen, men de foreslåtte endringene er etter Fjordkrafts syn fortsatt ikke tilstrekkelige til å skape den nødvendige konkurransen i mobilmarkedet. Fjordkraft støtter Nkoms konklusjon om at Telenor på nytt må utpekes som tilbyder med sterk markedsstilling, og pålegges særskilte forpliktelser. 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 som vil kunne booste innovasjon og produktutvikling. Som Tjenesteleverandør som hver dag lever i konkurransen i mobilmarkedet opplever vi i Fjordkraft 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%. Dette er fortsatt noe å strekke seg etter for alle aktørene som finnes i dag. Det er også grunn til å utfordre at marginskivistesten 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 fornuftig å endre til full marginskivistest også for Tjenesteleverandører, da forskjellen mellom tilgangsformene er i ferd med å forsvinne. Alternativt må man definere et nivå på bruttomargin som gjør det mulig å drive lønnsomt for tjenesteleverandørene. En bruttomargin på 20% blir brukt som referanse for hva som kreves for lønnsom drift i sammenlignbare bransjer. Tilbakebetaling ved overpris i forhold til marginskivisteter er godt tiltak, og vil redusere tidsforskjellen mellom agering i markedet og konsekvenser av marginskivistesten. 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.

Bruttomargin for Tjenesteleverandører (punkt 391 i varsel om vedtak)

Nkom viser i til forlag til vedtak at forskjellen i investeringsbehov gjør at MVNOer skal vurderes etter full marginskivistest, mens Tjenesteleverandører kun skal kunne kreve positiv bruttomargin pr produkt. Dersom Telenor består bruttomarginskivistesten 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

reduisert 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. De fleste Tjenesteleverandørene synes å bli solgt før de kommer opp på modellert aktørs nivå. Nå senest eksemplifisert ved Komplett, noe som mest sannsynlig skyldes utfordringer med lønnsom drift.

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. Fjordkraft 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. Man kan si at Fjordkrafts mobilkunder med den foreslåtte reguleringen er blant de mest lønnsomme kundene Telenor har, da engrosprisen Telenor mottar er lik pris til kundene i markedet, mens Fjordkraft 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. Alternativt kan man definere et nivå for Bruttomargin som kan gi Tjenesteleverandørene vilkår det er mulig å drive en lønnsom virksomhet med. I sammenlignbare bransjer er en bruttomargin på 20% ofte en referanse for et sunt nivå for aktører.

Den fundamentale forskjellen på tilgangsformene MVNO og Tjenesteleverandør synes for øvrig også å bli mindre. Som Nkom selv nevner i forslaget til vedtak, så kommer det nå løsninger som muliggjør tilgang som MVNO uten at det krever investeringer i tekniske løsninger. 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.

[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. Fjordkrafts 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 Fjordkrafts 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.

[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 høringsvar 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%. Fjordkraft Mobil og Komplett blir omtalt å ha ca 1,5% markedsandel. NKOM's tall fra 31.12.2018 viser at antall mobilabonnement i Norge er 5.720.892. 3% markedsandel utgjør dermed ca 171.000 abonnement. Ingen av aktørene uten eget nett er i nærheten av et slikt kundeantall. Å bygge opp kundemasse som nyetablert aktør krever mye. Komplett hadde jobbet seg opp til å bli den største aktøren uten eget

nett med ca 75.000 mobilkunder. I mars kom beskjeden om at de ga opp og solgte kundene sine til Ice. Dersom man beregner en kostnad på ca 1000,- NOK pr salg, og velger å se bort fra effekten av churn, så ville det kreve 170 millioner NOK å nå opp til foreslått modellert aktør. Dette kan fortsatt sies å være et betydelig etableringshinder.

Fjordkraft har drevet mobilsatsingen i 2 år med stort fokus på salgs- og markedsressurser. Til tross for god vekst er markedsandelen kun på ca 1,1%. Av andre aktører uten eget nett er det kun Chili Mobil, Get og Lycamobil Noway som har over 20.000 privatkunder per 31.12.18. Get er som kjent solgt til Telia, og Lycamobile tilbyr kun kontantkort. Det er flere mindre aktører, men mange av disse har ikke salgs- og markedsressurser som kreves for å få vekst. I juni meldte for eksempel YouTeam at de er konkurs.

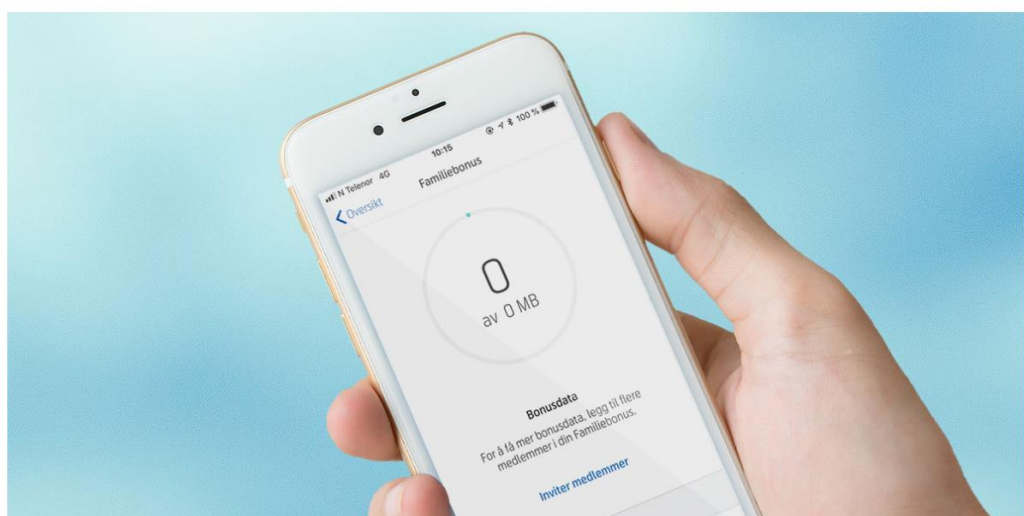
Fjordkraft mener at størrelsen på modellert aktør bør reduseres ytterligere. Fjordkraft har tidligere foreslått 2,5% som et fornuftig nivå på modellert aktør, men basert på erfaringen av hvor krevende det er å øke markedsandelen, så mener vi at modellert aktør bør reduseres til 2% markedsandel. Dette vil fortsatt være noe å strekke seg etter.

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. Fjordkraft er 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. Som Tjenesteleverandør opplever vi ofte at datamengder gis bort i store volumer til Telenors kunder, noe som med dagens prisstruktur er umulig å følge for en tjenesteleverandør. Et eksempel på dette er vist i figuren under.



Hver måned deler Telenor ut 813 742 GB – får du dine?



Ikke gå glipp av ekstra mobildata – aktivér Familiebonus i dag.

Mulighet til å kjøpe inn i bulk vil gi flere frihetsgrader i produktutviklingen, noe som igjen vil gi mer innovasjon og bedre produkter til kundene. En overgang til bulkkjøp vil dog 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, og ikke en erstatning.

Dagens regulering pålegger Telenor å bruke volumbaserte priser og ikke fastavgift. [REDACTED]

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 en svært viktig endring, da dagens ordning medfører en periodiseringsfeil i forhold til når aktørene settes i skvis og når effekten av pålagte endringer som følge av marginskvistestene trer i kraft. Telenor har i dag i praksis ingen ting å tape på å sette aktørene i skvis. Man burde også legge den formidable økningen i datatrafikk hos kundene til grunn i marginskvistesten, slik at justerte priser ikke baserer seg på volumer for 6 måneder siden, men inkluderer forventet økning i datatrafikk.

Med vennlig hilsen

Arnstein Flaskerud (sign)

Konserndirektør Strategi og M&A

Mob: +47 950 82 296 | E-post: arnstein.flaskerud@fjordkraft.no

Fjordkraft Kundeservice: 06100 (08-20) | www.fjordkraft.no