

Nasjonal kommunikasjonsmyndighet

Postboks 93

4791 Lillesand

Deres ref.: 1804194

Att.: Marit Mathisen

Oslo, 28.06.19

PHONECT SITT SVAR PÅ TELENOR SINE KOMMENTARER TIL VARSEL OM VEDTAK TILGANG TIL MOBILNETT

Telenor sier i innledningen at hovedmålsetningen med reguleringen er å stimulere utbyggingen av det tredje nettet. De bestrider behovet for regulering og tilgangsplikt for andre aktører i deres nett. Hovedmålsetningen for reguleringen er etter vårt syn å stimulere til økt konkurranse i et marked med kun to store aktører. Etablering av det tredje nettet er kun ett av virkemidlene for å oppnå økt konkurranse. Mulighet for andre aktører å tilby mobile tjenester gjennom ulike tilgangsformer er et annet og vel så viktig virkemiddel. Det vil ikke være slik at man ved å gå fra to til tre aktører i et marked plutselig oppnår full konkurranse. Det er også et faktum at Ice for øyeblikket har lite fokus på Bedriftsmarkedet. I dette markedet er det derfor svært viktig å stimulere til økt konkurranse og innovasjon via andre tilgangsformer. Dersom et marked skal fungere tilfredsstillende er det behov for flere aktører, og i mobilmarkedet er det kun gjennom tilgang til eksisterende nett at dette kan oppnås.

Telenor hevder Ice kan være en aktør i grossistmarkedet. Ut fra det strategi selskapet formidlet senest på Nkom Agenda i juni er ikke det en del av selskapets nåværende strategi.

Telenor hevder at det ikke finnes konkurranseproblemer i mobilmarkedet. NKOMs rapport for ekommarkedet i 2018 viser at kun 3,4% av omsetningen i mobilmarkedet leveres av andre aktører enn Telenor, Telia og Ice. Ice leverer 5,4% av mobiltjenestene. Man kan derfor fortsatt med god tilnærming si at mobilmarkedet fungerer som et duopol. Videre hevdes det at tilgangsplikt med prisregulering av Telenor gjennom marginskvistester i deres nett vil gi ineffektive aktører og reduserte investeringer i nett. En tjenesteleverandør er med den foreslåtte reguleringen kun garantert en marginalt positiv margin. Det vil si at engrospris er marginalt lavere enn pris til kunde. Tjenesteleverandørene opplever derfor et voldsomt effektivitetspress. Det er derfor helt på sin plass å endre marginskvistestene slik at det blir kontinuerlig måling av produkter over tid, i motsetning til dagens måling av et øyeblikksbilde. Det er med dagens modell mulig å sette tjenesteleverandørene i marginskvis gjennom store deler av perioden, for så å bestå marginskvistesten i målingsøyeblikket. Den foreslåtte endringen vil bidra til at det faktisk kan være mulig å drive med positive marginer for tjenesteleverandørene. Antallet tjenesteleverandører, uavhengig av tilgangsform, er svært lavt, og flere har måttet legge inn årene den siste tiden. Konkurransen i mobilmarkedet er ikke tilfredsstillende, og tilgangsprisene er for høye.

Telenor sier at det er urimelig at marginskvistestene gjøres basert på kampanjeprodukter, og viser til at det er andre prisplaner som har høyre priser. Det er imidlertid de markedsførte prisplanene som setter kundenes oppfatning av hvilket prisnivå mobile tjenester bør ligge på, og det disse markedsførte prisene som utfordrende selskaper må matche for å vinne kunder. Phonect mener derfor at det ikke er relevant

å bruke skjulte prisplaner i marginskivistestene. I tillegg burde priser til aktuelle storkunder inkorporeres i bedriftsmarkedet. «Bid priser» setter overtid markedsprisen for hele bedriftsmarkedet.

Telenor hevder at prisene i grossistmarkedet er kunstig lave. Det faktum at Telenor med jevne mellomrom ikke består marginskivistestene viser at dette ikke er tilfelle. Så lenge prisene ut til kunde ligger omtrent på samme nivå grossistprisen, så faller dette utsagnet på sin egen urimelighet.

Telenor sier i sin kommentar til størrelsen på modellert aktør, at en effektiv aktør må ha leveranser til både bedrift og privat. Dette stiller Phonect seg undrende til. De to segmentene er svært forskjellige i forhold til krav til systemstøtte, produkter og tjenester. Så lenge målet er å øke konkurransen i mobilmarkedet er det derfor viktig å ikke indirekte kreve at nye aktører må være tilstede i begge segmenter fra dag en. Phonect er nå den største tjenesteleverandøren i bedriftsmarkedet, og har over en periode på knappe to år brukt betydelige ressurser i tjenesteutvikling, salg og markedsføring. Phonect er fortsatt langt unna å nå opp til foreslått modellert aktør på 3% markedsandel. Phonects innstilling er fortsatt at størrelsen på dem modellerte aktøren bør senkes ytterligere fra foreslåtte 3% til 2,5% i begge segmenter.

Telenor sier at det ved innføring av bulkprising vil påløpe utviklingskostnader som tilgangskjøperne må dekke ved bruk av bulkkjøp. Dersom dette tillates vil det effektivt kunne utelukke denne prismodellen, da det ikke vil være mulig for tilgangskjøperne å vurdere rimeligheten av de påløpte kostnadene som Telenor eventuelt måtte oppleve.

Telenor argumenterer i avsnittet «Tilgang for MVNO'er og tjenesteleverandører» for at det ikke burde vært tilgangsplikt, og begrunner dette med behovet for høyere marginer for de som skal bygge nett, herunder spesielt det tredje nettet (Ice). Dette viser med all tydelighet at alternative tilgangsformer, og konkurrerende tilgangskjøpere, nettopp bidrar til økt konkurranse og innovasjon, og lavere priser for sluttkundene.

Med vennlig hilsen

Phonect AS



Torbjørn Hulbak

CEO

tlf. +47 92 45 57 97

epost: torbjorn.hulbak@phonect.no