



Nydalen, 6. desember 2023

Til: Nasjonal kommunikasjonsmyndighet

Fra: Ice Communication Norge AS

Sendt på epost til firmapost@nkom.no med kopi til ivo@nkom.no og mma@nkom.no

Varsel om vedtak i markedet for tilgang til og samtaleoriginering i offentlige mobilkommunikasjonsnett (marked 15) – kommentarer til hørings svar

Ice Communication Norge AS (Ice) viser til Nasjonal kommunikasjonsmyndighets (Nkom) Varsel om vedtak 28. september 2023 om utpeking av tilbyder med sterk markedsstilling og pålegg om særskilte forpliktelser i markedet for tilgang til og samtaleoriginering i offentlige mobilkommunikasjonsnett og hørings svarene som ble publisert 14. november. Ice ønsker å gi noen kommentarer til de inngitte hørings svarene.

Elmera Group/Fjordkraft, Chili Mobil og Telavox

Ice merker seg at både Elmera Group/Fjordkraft, Chili Mobil og Telavox mener Nkom har et for ensidig fokus på at det tredje nettet vil skape tilstrekkelig konkurranse i mobilmarkedet.

All erfaring tilsier at det er behov for tre aktører med en egen infrastruktur som kan konkurrere i hele markedets verdikjede, for å sikre bærekraftig konkurranse. Nettopp derfor har Nkom konkludert med at reguleringen skal benytte prinsipp 3 som hovedprinsipp for valg av virkemidler i markedet, for å legge til rette for investeringer i infrastruktur basert på målsettingen om tre konkurransedyktige mobilnett. Nkoms fokus i vedtaket er dermed helt i tråd med dette.

Ut ifra det over nevnte aktørers innspill fremstår det for Ice som helt åpenbart at det er et behov for tre grossistaktører dersom markedet skal bli bærekraftig. Tilgangskjøpere som ikke er fornøyd med de betingelsene de blir tilbudt, bør selvsagt søke andre partnere. Det er helt sentralt at reguleringen støtter opp om dette i neste reguleringsperiode, slik Ice allerede har kommentert i sitt hørings svar.

Dersom MVNO- og tjenestetilbyderne rent faktisk er opptatt av bedre vilkår og sterkere konkurranse i grossistmarkedet, bør de også være opptatt av gode rammevilkår for det tredje nettet. Slik de over



nevnte aktører argumenterer nå, fremstår det mest som om hovedmålet er å kunne fortsette å kjøpe «Telenor-dekning» til regulerte priser. Det er ikke et beskyttelsesverdig hensyn som Nkom skal søke å legge til rette for.

I tillegg må også Elmera Group/Fjordkraft, Chili Mobil og Telavox ta inn over seg at reguleringen av mobilmarkedet ikke vil vare evig. Det er også i disse aktørenes interesse på lang sikt at Nkom bidrar til at konkurransen i grossistmarkedet blir så sterk og bærekraftig at det ved reguleringsperioden utløp vil være mulig å forhandle med tre jevnbyrdige tilbydere. Kun dette vil gi disse aktørene bærekraftige vilkår i et rent kommersielt marked uten regulering.

Ice viser for øvrig til sitt hørings svar hva gjelder regulering av grossistmarkedet.

Telenor

Telenor skriver i sitt hørings svar at Nkom undervurderer Ice sin posisjon som en fullverdig nettverksaktør, at det allerede er tre fullverdige mobiloperatører i det norske markedet og at konkurransen om kundene er sterk og velfungerende. Dette står i sterk kontrast til Nkoms konklusjon om at det norske mobilmarkedet har en rekke faktiske og potensielle konkurranseproblemer. Ice vil understreke at Ice ikke kjenner seg igjen i Telenors beskrivelse av det norske mobilmarkedet. Et marked som kjennetegnes av at to aktører deler mer enn 80% av omsetningen i markedet, og har vesentlig høyere EBITDA-margin enn den tredje aktøren, kan ikke betegnes som velfungerende. Ice viser ellers til de innspill Ice allerede har gitt i sitt hørings svar knyttet til de faktiske konkurranseproblemer i mobilmarkedet.

Videre vil Ice knytte noen kommentarer til Telenors innspill knyttet til samlokaliseringsplikten.

Telenor mener kostnadsorienterte priser for samlokalisering basert på kostnadsregnskap er altfor inngripende og rettsstridig, og foreslår subsidiært at dersom dette kravet skal opprettholdes skal kostnadsregnskapet baseres på current cost og at rettigheten til regulert pris betinges av gjensidig tilbud.

Hva gjelder kravet om current cost, argumenterer Telenor med at investert kapital i et kostnadsregnskap som i sin helhet er basert på finansregnskapet undervurderer kapital som faktisk er bundet opp i investeringene ettersom verdistigningen av anleggsmidlene ikke inkluderes. Med dette mener Telenor at prisene Telenor får fra samlokasjon ikke fullt ut kompenserer for alternativkostnaden – altså inntektene Telenor kan få fra en alternativ anvendelse av anleggsmidlene. Telenor skriver selv at dette kunne være å selge anleggsmidlene til en kjøper uten tilsvarende regulatoriske begrensninger. Dette fremstår for Ice som en kunstig måte å se på Telenors investeringer i eget nettverk på. All den tid nettverket er en helt elementær del av Telenors egen virksomhet, fremstår det som et lite relevant alternativ å sammenligne med. Uansett er det vanskelig å se for seg at leieforholdet i seg selv vil være verdiforringende ved et eventuelt salg av anleggsmidler, snarere tvert imot. Videre, dersom det skulle være konsistens i at kapitalbindingen i kostnadsregnskapet skal inkludere verdistigning av



anleggsmidlene, og leietaker allerede kompenseres Telenor for en andel av avskrivninger og rimelig avkastning, burde også leietaker få fratrukk for sin andel av verdistigningen.

De anleggene som Telenor plikter å tilby samlokalisering på, er anlegg som Telenor primært har bygget for sin egen virksomhet, ikke for å oppfylle en forpliktelse om samlokalisering. Det må også forventes at investeringsbeslutningen i sin tid har vært i tråd med Telenors krav til avkastning. Inntekter fra senere samlokalisering er dermed en potensiell superprofitt som kommer i tillegg til dette. I lys av krav til anleggsbidrag har Ice generelt vanskelig for å se at samlokalisering medfører en økt verdiforringelse av Telenor sine anlegg, og belastningen av avskrivninger for leietaker fremstår allerede økonomisk gunstig for investeringene i anleggsmidlene isolert sett.

Ice betaler i dag for alle kostnader knyttet til kapasitetsutvidelse for samlokalisering, som for eksempel oppgradering og fornying. For de tilfeller der samlokalisering forespøreren fra Ice utløser et behov for investeringer i anlegget, representerer dette i realiteten en verdiøkning for Telenor betalt i sin helhet av Ice. Dette er ikke noe Ice får fradrag for. Ice ønsker samtidig å påpeke at prisene Telenor tilbyr for både anleggsbidrag, etableringsgebyr og strøm etter Ice sin vurdering overstiger de reelle kostnadene, noe som innebærer at modellen i realiteten er en kost pluss modell.

Videre mener Telenor at rettighetene til regulert pris bør betinges av gjensidig tilbud. Til dette vil Ice bemerke at i en slik modell må anleggsbidrag i så tilfelle holdes helt utenfor. Anleggsbidraget er knyttet til den konkrete kostnaden det er for anleggseier å innleie en leietaker på anlegget, og begrepet «gjennomsnittlig anleggsbidrag» er et konstruert begrep som ikke har et reelt innhold.

Ice vil for øvrig vise til sitt hørings svar hva gjelder behovet for fortsatt regulering av samlokalisering, og understreke at det fortsatt vil være helt sentralt fremover at den største og mest innflytelsesrike tilbyderer i markedet fortsetter å være regulert for å sikre at prisen for tilgang holder seg på et nivå som bidrar til å redusere etableringshindringer og fremmer bærekraftig konkurranse.

Telia

Telia kommer i sitt hørings svar med påstand om at dagens regulering har gjort det for attraktivt å kjøpe tilgang til nasjonal gjesting, at Ice derfor ikke har hatt tilstrekkelige insentiver til å fortsette utbyggingen av det tredje nettet. Dette vil Ice på det sterkeste tilbakevise. De siste års finansielle utvikling for Ice er et tydelig bevis på at nasjonal gjesting ikke er en særlig kommersielt attraktivt. Ice har i mange år hatt ambisiøse utbyggingsplaner, men grunnet svært utfordrende forhold i kapitalmarkedet, ble disse planene vanskelig å gjennomføre. Med Lyse som ny eier av Ice er det igjen kommet fullt fokus og høy fart i utbyggingshastigheten.

Marked 15-reguleringen har vært og er et avgjørende virkemiddel for å sikre en rask og effektiv utrulling av det tredje nettet, i tråd med Stortinget og Regjeringens vedtatte mål og ikke minst Stortingets vedtak av våren 2020. For å sikre at Ice er tilstrekkelig konkurransedyktig i en utbyggingsfase, er tilgang til nasjonal gjesting helt sentralt. En svekkelse av Ice i denne fasen vil være til fordel for Telenor og Telia, og bidra til å forverre den allerede problematiske konkurransesituasjonen på det norske mobilmarkedet.



Ice vil understreke at utbyggingen av det tredje nettet er basert utelukkende på kommersielle hensyn, slik planene og tidslinjene også er presentert for Nkom. Det er altså ikke reguleringsens tidshorison som påvirker hastigheten i utbyggingen, slik Telia påstår. Som det også fremgår av Ice sitt høringsvar, så støtter også Ice Nkoms utgangspunkt om at det er naturlig at visse områder dereguleres etter hvert som mobilmarkedet utvikler seg i en positiv retning.

Telavox

Telavox skriver i sitt høringsvar at de ser det som helt urealistisk at Ice vil kunne konkurrere effektivt i grossistmarkedet i uoverskuelig fremtid. Det er en påstand som Ice ikke er enig i. Lyses Tele, som er det nye navnet på selskapene i Lyses televirksomhet, er godt i gang med å bygge en organisasjon som skal håndtere grossisttilgang, og vil ha både teknisk og faktisk mulighet til å tilby ett fullverdig grossistprodukt. Ice har stor tro på at det å forene kompetansen fra blant annet Altibox og Ice vil gjøre Ice enda mer slagkraftige og bidra til å styrke konkurransen i grossistmarkedet. Slik styrket konkurranse på nettverksnivå vil være positivt for alle MVNO- og tjenesteleverandører. Telavox påpeker i sitt høringsvar at det er blitt færre aktører i inneværende reguleringsperiode, og at dette skyldes dårlige rammevilkår. Med styrket tilstedeværelse og konkurransekraft i grossistmarkedet vil Ice også kunne bidra til at Telavox og alle andre tilgangskjøpere får flere tilbud å velge mellom, og slik være en del av løsningen på det problemet som Telavox skisserer.

Avslutningsvis vil Ice kort kommentere Telavox sin påstand om at Ice i hovedsak kun konkurrerer om en andel prisfølsomme privatkunder som stiller lavere krav til kvalitet. Ice samarbeider blant annet med Forsvaret og har flere kunder med samfunnskritiske tjenester. For disse kundene er kvalitet på tjenestene helt sentralt. I tillegg har Ice ifølge EPSIs kåring av Norges mest fornøyde mobilkunder for 2023, Norges nest mest fornøyde mobilkunder, blant annet målt på kvalitet.

På vegne av Ice Communication Norge AS,

Cathrine Wirsching
Advokat, Lyse AS