



Nydalen, 10. november 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) – høringsvar fra Ice

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. Nkom har bedt om innspill innen 10. november 2023. Ices innspill til varselet er nærmere beskrevet i det følgende.

Innledning

Det er avgjørende at vedvarende bærekraftig konkurranse er på plass før reguleringen av det norske mobilmarkedet avvikles. Konkurranse stimulerer til effektiv drift, innovativ tenkning og høyere forbrukertilfredshet og presser mobiloperatørene til å kontinuerlig forbedre deres tilbud, minimere omkostninger og differensiere seg i markedet. På den måten vil forbrukerne nyte godt av et mangfold av produkter og tjenester til konkurransedyktige priser.

Ice er enig med Nkom i at det norske mobilmarkedet fremdeles kvalifiserer for regulering. Utviklingen av det norske mobilmarkedet går i positiv retning, og så lenge denne utviklingen fortsetter, er Ice enig i at behovet for regulering vil falle bort. Nkom har utarbeidet en grundig markedsanalyse og fått utarbeidet rapporter som gir nødvendig innsikt og dermed et godt beslutningsunderlag.

Ice opplever, i likhet med Nkoms konklusjon, at det norske mobilmarkedet har en rekke faktiske konkurranseproblemer. Dynamikken i markedet er fortsatt preget av en duopolsituasjon, der to store aktører deler mer enn 80% av omsetningen i markedet og har vesentlig høyere EBITDA-margin enn Ice.



I tillegg preges konkurransesituasjon av den dominante aktørens adferd, slik Nkoms beskrivelser i avsnitt 5 i varselet også er eksempler på. Ice støtter derfor Nkoms konklusjon om å utpeke Telenor som tilbyder med sterk markedstilling, med de forpliktelser det innebærer.

Ice vil i det nedenstående gi sine kommentarer til de konkrete forpliktelsene.

Dette dokumentet inneholder konkurransesensitiv informasjon og forretningshemmeligheter som skal unntas offentlighet, jf. offentleglova § 13, jf. forvaltningsloven §§ 13 og 19. Denne informasjonen er markert med gult og merket [UOFF].

Tilgangsplikt for nasjonal gjesting

Ice har per i dag oppnådd en befolkningsdekning på ca. 95% på sitt eget mobilnett, og produserer rundt 90% av trafikken selv. Isolert sett kan veien fra 95% til 100% virke kort, men de siste 5% er de mest krevende å bygge ut. Dette kan illustreres slik; det kreves omtrent 3000 basestasjoner for å oppnå den 95% befolkningsdekningen som Ice allerede har bygget ut. For de siste 5% må antallet basestasjoner som minimum dobles. At tallet i prosentpoeng kan virke lite, betyr ikke at oppgaven med utbygging er liten.

Norske mobilkunder er svært godt vant når det gjelder kvalitet og dekning. Både Telenor og Telia har dekning i verdensklasse, og selv i et langstrakt land som Norge oppleves det at det er dekning overalt. Norske mobilkunder reiser mye, både i eget land og i utlandet. Mange kunder forflytter seg innenlands i forbindelse med jobb og fritid, som til hytter eller hjemlige trakter i ferier. Disse kundene forventer at dekningen er tilnærmet like god på stedet de reiser til som stedet de drar fra. For enkelte basestasjoner som knapt er i bruk ellers i året, kan trafikken plutselig mangedobles et par uker i fellesferien.

[UOFF]

[UOFF SLUTT]

For å kunne konkurrere om en større del av kundene enn det Ice har mulighet til å gjøre i dag, må Ice ha tilgang på fullverdig dekning i hele landet. Da er ikke 95% tilstrekkelig. Et nett med 95% befolkningsdekning er ikke et fullverdig landsdekkende mobilnett, og Ice sitt nett er derfor ikke tilstrekkelig konkurransedyktig uten nasjonal gjesting mens utbygging pågår.

Ice er altså helt avhengig av fortsatt nasjonal gjesting for å ha et tilstrekkelig tilbud å konkurrere i markedet med.

Det er en krevende og omfattende oppgave å bygge Ice ut av nasjonal gjesting. Hvor lenge Ice vil være avhengig av nasjonal gjesting, avhenger av hastigheten på utbyggingen av Ice sitt eget nett. Utbyggingshastigheten har per dags dato høy fart, men har slik Nkom korrekt påpeker i varselet, flere usikkerhetsmomenter knyttet til seg.



Et av usikkerhetsmomentene er knyttet til samlokalisering. Ice har per i dag ca. 1150 innplasseringer hos Telenor. I de områdene som Ice planlegger å bygge ut i neste reguleringsperiode, er Telenor en dominerende masteeier. Telenors håndtering av innplasseringssøknader påvirker derfor i ganske stor grad Ice sin evne til å bygge seg ut av behovet for nasjonal gjesting. Erfaringene så langt er at Telenor har en positiv holdning til samlokaliseringssøknadene fra Ice, men at de sliter med leveransene. Det er på mange måter et paradoks at Telenors mangel på ressurser knyttet til samlokalisering kan bidra til å forsinke utbyggingen av det tredje nettet, og dermed utvide tidshorizonten for Ice sitt behov for nasjonal gjesting.

Allikevel Ice støtter Nkoms utgangspunkt om at det er naturlig at visse områder dereguleres etter hvert som mobilmarkedet utvikler seg i en positiv retning. Prisreguleringen er et naturlig utgangspunkt for dette. Ice har imidlertid noen betenkeligheter knyttet til hvorvidt tilgangsplikten blir tilstrekkelig effektiv uten tilhørende prisregulering. Nkom påpeker i avsnitt 90 at

«(t)ilgangsplikt for nasjonal gjesting vil legge føringer på de innholdsmessige rammene for en avtale og dermed kunne bidra til økt kjøpermakt og utgjøre et regulatorisk sikkerhetsnett».

Markedet for nasjonal gjesting er som kjent et duopol, der kun Telenor og Telia kan tilby tjenesten. En avtale om nasjonal gjesting representerer en betydelig inntekt for den av aktørene som inngår en slik avtale med Ice. I et rasjonelt marked burde begge aktørene som kan tilby nasjonal gjesting, være interessert i en avtale på kommersielle vilkår verdt mange hundre millioner kroner. Imidlertid er Ice sin erfaring at dette ikke er uproblematisk. Ice har erfaring fra forhandlinger med begge aktører om avtale om nasjonal gjesting på kommersielle vilkår. Prosessen har vist seg å være svært vanskelig og Ice har ikke til nå hatt tilstrekkelig forhandlingsstyrke i møte med to aktører uten konkurransemessige insentiver til å inngå en avtale om nasjonal gjesting.

Der prisreguleringen på nasjonal gjesting tidligere har vært sentral, er den generelle tilgangsforpliktelsen og en plikt til å ikke stille urimelige krav i tilknytning til tilgangsplikten nå virkemidlene som skal sørge for at tilgangsplikten blir tilstrekkelig effektiv. I en situasjon der Ice skal forhandle om priser og vilkår for tilgang, kan fraværet av tilstrekkelig klare regler og retningslinjer fort føre til at forhandlingene trekker ut i tid og i verste fall resultere i at partene ikke blir enige. For Ice, som er avhengig av nasjonal gjesting for å ha et konkurransedyktig tilbud i markedet, vil dette kunne svært skadelig.

[UOFF]

[UOFF SLUTT]

Ice vil derfor understreke at det i den kommende reguleringsperioden blir viktig at Nkom sørger for en streng og effektiv håndheving av tilgangsplikten.



Grossistmarkedet er modent for deregulering

I varselets avsnitt 60 gir Nkom en beskrivelse av hvordan de ser på markedet for grossisttilgang på egen infrastruktur til eksterne tilgangskjøpere.

«Det er per i dag kun Telenor og Telia som tilbyr grossisttilgang på egen infrastruktur til eksterne tilgangskjøpere. Ice har per i dag ikke eksterne grossistkunder. Fremdriften i utbyggsprosjektet, dekningsgrad og overføring av trafikk til eget nett vil være av betydning for hvor attraktivt tilbud Ice kan gi til eksterne grossistkunder. Norske slutt kunder har svært høye krav til dekning og kvalitet imobilnettet, og Nkom legger til grunn at det tredje nettet må kunne tilby dekning tilnærmet tilsvarende de etablerte aktørene for å kunne være konkurransedyktig. Nkom har som beskrevet i markedsanalysen ikke tilstrekkelige klare holdepunkter for at Ice innenfor analysens tidshorison vil kunne tilby et grossistprodukt til eksterne tilgangskjøpere som er egnet til å disiplinere eksisterende tilbud, uten sektorspesifikk forhåndsregulering».

Nkom gir her uttrykk for at de ikke ser det som sannsynlig at Ice vil kunne tilby et konkurransedyktig grossisttilbud i løpet av neste reguleringsperiode. Dette premisset er ikke Ice enig i.

Nkom argumenter samtidig med at Ice har tilstrekkelig forhandlingsstyrke til å fremforhandle en bærekraftig avtale om nasjonal gjesting. Dersom det er tilfelle, bør en slik avtale også sette Ice i stand til å være en relevant og konkurransedyktig grossisttilbyder. Under denne forutsetningen er Ice enig i at det ikke trengs en prisregulering hverken for nasjonal gjesting eller for MVNOer og tjenesteleverandører. Dersom det ikke stemmer, mener Ice at det vil være naturlig å prisregulere tilgang til nasjonal gjesting på lik linje med MVNO- og tjenesteleverandørtilgang.

Ice har allerede i dag etablert en form for grossistvirksomhet, med NiceMobil som bevis på at det er mulig å bygge tjenesteleverandør gjennom å selge moderne produkter med Ice-dekning. Ice er også godt i gang med å bygge en organisasjon internt som skal håndtere grossisttilgang. Ice har altså både teknisk og faktisk mulighet til å tilby ett fullverdig grossistprodukt. Imidlertid opplever Ice at det er svært vanskelig å konkurrere om grossistkundene.

Konkurrans utfordringene i grossistmarkedet er en sammensatt problematikk.

En klar utfordring er Telenors dekningsposisjon. Nkom viser i varselet til en rapport utarbeidet av Analysys Mason om hva som må kjennetegne et konkurransedyktig mobilnett i Norge. Analysys Mason viser blant annet til at både Telia og Telenor fremhever dekning i sin markedsføring – og at også MVNOer og tjenesteleverandører i Telenors nett reklamerer med såkalt «Telenor-dekning». Telenor har lyktes svært godt med markedsføring og merkevarebygging knyttet til dekning, og det er vanskelig for både Ice og Telia å konkurrere med Telenor på dette området.

Å tilby alternative prismodeller vil være en mulighet for Ice til å differensiere seg fra Telenors grossisttilbud. Ved å pålegge Telenor å tilby alternative prismodeller de selv eventuelt ikke ønsker å tilby på kommersielle vilkår, bidrar Nkom til å begrense Ice sin mulighet til å etablere seg i grossistmarkedet. MVNOer og tjenesteleverandører kan på denne måten sikre seg «Telenor-dekning» med regulert pris og



prisstruktur, slik at behovet for å se seg om etter andre tilbydere reduseres betydelig. Dette gjør det vanskeligere å etablere Ice som en sterk utfordrer til Telenor. For å legge til rette for et dynamisk marked med bærekraftig infrastrukturbasert konkurranse mellom tre aktører, er det helt sentralt at grossistkundene motiveres til å orientere seg bredere i markedet, i stedet for å gå ensrettet for Telenors regulerte grossistprodukt. Slik situasjonen er på grossistmarkedet i dag, må grossistkundene insentiveres til å gå i dialog med andre tilbydere enn Telenor. Det burde reguleringen aktivt støtte opp under, ved å tilby samme regulering for tilgang for nasjonal gjesting, MVNOer og tjenesteleverandører.

Nkom deregulerer i større grad for nasjonal gjesting. Ice oppfatter det slik at det handler om å gi større frihet og handlingsrom i forhandlingene med Telenor og Telia, samt at Nkom mener at Ice har tilstrekkelig forhandlingsmakt hva gjelder nasjonal gjesting. Tjenesteleverandører og MVNOer har tilgang til tre forskjellige aktører, og Ice kan ikke se at de markedene bør behandles noe annerledes i reguleringen.

Ice mener at grossistkunder også vil kunne lykkes med sin satsning uten «Telenor-dekning» som salgsargument. At det er mulig å lykkes utenfor Telenors nett er EPSIs kåring av Norges mest fornøyde mobilkunder for 2023 et godt bilde på. Det følger av EPSIs undersøkelse at landets mest fornøyde mobilkunder er kunder på henholdsvis Telia og Ice sine nett.

Slik Nkom har utformet forslaget til prisregulering for MVNOer og tjenesteleverandører, vil det i praksis frata Ice muligheten til å konkurrere ved å tilby attraktive løsninger til grossistkunder, og slik effektivt kunne konkurrere med Telenor i grossistmarkedet.

Et annet sentralt moment er at reguleringen ikke stimulerer til særlig grad av innovasjon i MVNO- og tjenesteleverandørmarkedet. I Analysys Mason sin rapport fremgår det at tilgangskjøperne i Telenors nett stort sett fremhever «Telenor-dekning» i sin markedsføring. Utover dette er pris et gjennomgående tema i markedsføringen til tilgangskjøperne. Svært få tilbydere fokuserer på hvilke verdiskapende løsninger som tilbys. Dette kan tyde på at det ikke er tilstrekkelige insentiver for tilgangskjøperne til å konkurrere ved å tilby kundene de beste løsningene.

Ice sitt eget sub-brand NiceMobil er Norges første digitale mobiloperatør, der alle møtepunkter mellom kunden og operatøren foregår i appen. Tilbakemeldinger fra kunder viser at kundene er mest fornøyd med er at NiceMobil gjør mobillivet enkelt. På bytt.no har NiceMobil en kundetilfredshetscore på 4.0/5, og 75% av de spurte kundene sier at de vil anbefale NiceMobil til venner og kjente.

At innovasjon og nytenkning knyttet til løsninger er noe som er viktig for kundene, følger også av EPSI sin kundetilfredshetsundersøkelse fra 2023, der OneCall, Ice og Talkmore kapret de øverste plassene. EPSI uttaler følgende om vinneren OneCall:

«OneCall skiller seg litt ekstra ut ved at de fremstår som mer nytenkende, at de har gode familieløsninger, og at de samlet sett har et noe bedre renommé blant egne kunder enn hva tilfellet er for hovedkonkurrentene».

Dette viser tydelig at det er en etterspørsel i markedet etter tjenesteinnovasjon. Det burde reguleringen aktivt støtte opp under.



I reguleringens slutfase, vil det også for MVNO-er og tjenesteleverandører være naturlig med gradvis deregulering slik Nkom legger opp til for nasjonal gjesting. Ice er enig med Nkom i at nøkkelen ligger i at Ice må kunne tilby et grossistprodukt som er egnet til å disiplinere de eksisterende aktørene. Det er som sagt ikke noe Ice bare påstår å kunne gjøre, men er bevist gjennom prosessen med NiceMobil. Nkom bør selvsagt også følge bransjen nøye i en dereguleringsfase, og observere hvorvidt aktørene virkelig er villige til å konkurrere med hverandre.

Nkom påpeker viktigheten av at det tredje nettet kan konkurrere om å tilby grossisttilgang. Dersom Telenor blir pålagt en slik prisregulering som varselet legger opp til, vil det i praksis bety at det norske grossistmarkedet settes på pause i reguleringsperioden. Nkom skriver selv at tiden med regulering går mot slutten. Det er derfor naturlig at også grossistkundene i et slikt tilfelle må orientere seg om de øvrige tilbudene som foreligger i markedet, ettersom de heller ikke kan forvente at reguleringen skal vare evig.

Samlokalisering

Ice er i dag tilgangskjøper for samlokalisering i mange av Telenors master og deler av den nye dekningen Ice bygger vil være avhengig av tilgang til en rekke av Telenors eksisterende lokasjoner. Det betyr at Telenor har betydelig innflytelse på Ice sine utgifter, i tillegg til at Ice er avhengig av effektiv håndtering av innplassering fra Telenor for å opprettholde et høyt tempo i utbyggingen. Lyse ble raskt oppmerksom på denne risikoen, og har i samråd med Ice etablert Tårnselskapet AS for å kunne bygge mer av dekningen gjennom egen infrastruktur. Tiltakene vil ha god effekt på sikt, men ikke umiddelbart de neste årene.

Telenor har tidligere anmodet Nkom om at samlokaliseringsforpliktelsen skal gjelde kun som en komplementær tjeneste til nasjonal gjesting. Ice er enig med Nkom i at de generelle hensynene bak samlokaliseringsplikten taler imot dette.

Ice vil i den forbindelse påpeke at også etter at Ice ikke lenger har et behov for nasjonal gjesting, vil Ice mange steder være avhengig av samlokalisering for å kunne konkurrere bærekraftig. På mange steder vil det for Ice ikke være noe alternativ til samlokalisering, for eksempel der det allerede finnes infrastruktur eller der det av geografiske eller regionalpolitiske årsaker ikke er mulig å bygge flere master. Dette er en problematikk som vil gjelde særskilt for den tredje aktøren i markedet. I tillegg er samlokalisering en god måte for netteierne å utnytte ressursene på en mer bærekraftig og miljøvennlig måte. Ice vil derfor benytte anledning til å oppfordre Nkom til å vurdere muligheter knyttet til samlokalisering utover reguleringsperioden.

I dag tilbyr både Telia og Ice samlokalisering gjennom sine respektive tårnselskaper, på kommersielt fremforhandlede vilkår og priser til tross for at hverken Telia eller Ice er pålagt denne forpliktelsen. De vilkår og priser som tilbys av de ikke-regulerte aktørene er imidlertid svært tett knyttet til de vilkår og priser den regulerte tilbyderen plikter å tilby. Telenor påpeker i sin kommentar til Nkoms



markedsanalyse våren 2023 at «*prisnivået i Norge tilbudt av Telenor Infra til Ice og Telia er spesielt lavt på grunn av regulering*». For en aktør som Ice, med betydelig mindre andel egne mobilmaster med mulighet for samlokalisering, vil en eventuell prisøkning ha store konsekvenser for både drifts- og etableringskostnader, noe som igjen vil virke konkurransevridende. En prisøkning vil derimot ha lite å si for Telenor og Telia som begge er store aktører som leier plass hos hverandre og slik kan utjevne kostnadene.

Fravær av regulering av samlokalisering vil slik kunne hemme konkurransen, da prisøkning på samlokalisering primært vil ramme den tredje aktøren. Det vil fortsatt være helt sentralt fremover at den største og mest innflytelsesrike tilbyderer i markedet, dersom den har en dominerende stilling, 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.

Ice står midt i et omfattende utbyggingsarbeid («Kjerag») for å fullføre utbygging av nasjonal dekning, som blant annet innebærer mer enn dobling av antall basestasjoner og oppgradering av ca. 3000 basestasjoner. Det innebærer et høyt antall innplasseringer hos Telenor. Som nevnt tidligere i dette høringssvaret, så er Telenor en enda mer dominerende masteieier i den delen av landet der Ice har planlagt utbygging fremover. I Kjerag-prosjektet opplever Ice gjentatte ganger utfordringer knyttet til Telenors praktisering av dagens samlokaliseringsordning.

For å sikre tilstrekkelig hastighet i utbyggingen av det tredje nettet, som igjen er viktig for behovet for nasjonal gjesting, er Ice avhengig av et godt samarbeid med Telenor, både gjennom infrastrukturselskapet Telenor Infra og Telenor Norge. Ice er opptatt av å være transparent og forutsigbar når det kommer til omfanget av anmodninger i forbindelse med Kjerag-prosjektet. Ice har allerede i første kvartal gitt Telenor informasjon om utbyggingsplanene for 2023, for å gi Telenor nødvendig innsikt og forutsigbarhet for å kunne planlegge for økning i antall henvendelser uten at det ser ut til å ha tilstrekkelig god effekt.

Dessverre opplever Ice at Telenor ofte bruker lang tid på å behandle anmodningene fra Ice. Dette gjelder særlig at Telenor har utfordringer knyttet til for få ressurser når det gjelder saksbehandling, planlegging av ressursbehov og utsendelse av entreprenører.

Slik reguleringen er utformet i dag med krav om at «*klargjøring for innplassering påbegynnes og gjennomføres uten ugrunnet opphold*», gir ikke reguleringen tilstrekkelig klarhet hva gjelder akseptabel tidsbruk fra Telenors side.

En presisering av hvor lang tidsbruk Nkom mener er akseptabelt for klargjøring og gjennomføring av innplassering vil bidra til å gjøre dette arbeidet mer effektivt. Dette er en situasjon som Telenor i stor grad selv rår over. At for eksempel mangel på ressurser knyttet til saksbehandling skal legitimere utvidet tidsbruk fra Telenors side er vanskelig å se gode grunner for, når Ice har gitt Telenor prognoser i god tid før aktivitetene skal gjennomføres.

For å tydeliggjøre hva som er akseptabel tidsbruk for klargjøring og gjennomføring av innplassering foreslår Ice derfor at følgende presisering tilføyes avsnitt 293:



«Avtaler om samlokalisering skal sluttforhandles uten ugrunnet opphold. Tilbud om samlokalisering skal normalt foreligge innen seks uker. Dersom anmoder takker ja til tilbud om innplassering, skal klargjøring for innplassering påbegynnes og gjennomføres uten ugrunnet opphold. Klargjøringer som ikke krever tredjepartsavklaringer skal normalt ferdigstilles innen seks uker. Klargjøringer som krever tredjepartsavklaringer skal normalt påbegynnes innen fire uker».

Med tredjepartsavklaringer menes avklaringer knyttet til for eksempel kraftoppgradering, masteforlengelse og mastebytte.

Et annet moment i reguleringen av samlokaliseringsplikten som Ice ser et behov for å tydeliggjøre, er et skille mellom anleggsbidrag og alminnelig vedlikehold og oppgradering.

Det følger av avsnitt 521 at

"den som anmoder om en innplassering som innebærer endringstiltak, må dekke den totale kostnaden for tiltaket".

Dette refereres til som anleggsbidraget. I enkelte tilfeller kan det være vanskelig å skille mellom hvilke kostnader som er knyttet til kapasitetsutvidelsen og hvilke kostnader som knytter seg til generelt vedlikehold og oppgradering av siter. Per i dag håndterer Telenor Infra alle slike forhold som anleggsbidrag som Ice må betale for, og argumenterer med at reguleringen per i dag ikke tillater at anleggseier og leietakere deler kostnaden for en slik oppgradering.

Ice kan ikke se at en slik løsning er hensiktsmessig, da dette er tiltak som i alminnelige leieforhold ville falt under byggeiers ansvar (f.eks fjerning av asbest, forsterkning av gulv), og som uansett kommer både anleggseier og leietakerne til gode. Ice ber derfor Nkom om å redegjøre for hvorvidt det er Nkoms forståelse at reguleringen ikke tillater Telenor Infra å dele på disse kostnadene, og eventuelt presiserer skillet mellom anleggsbidrag og alminnelig vedlikehold og oppgradering.

Ice har også tidligere gjort Nkom oppmerksom på utfordringer knyttet til samlokaliseringsforpliktelsen. I denne forbindelse vil Ice understreke viktigheten av at Nkom følger opp samlokaliseringsforpliktelsen tett, slik Nkom selv påpeker i avsnitt 178, samt vise til følgende uttalelse fra ESA i kommentar til det gjeldende markedsvedtaket:

"In this regard, the Authority acknowledges that Nkom has developed the co-location remedy at a more granular level in the present notification. However, the Authority invites Nkom to monitor Telenor's behaviour closely in order to quickly identify any potential infringement of its regulatory obligations (e.g. undue delays, unreasonable refusal to supply co-located access, etc.). In light of the importance of ensuring that there is no incentive for Telenor to artificially delay the development of a third mobile network in Norway, Nkom should ensure that any infringement of its regulatory obligations is identified early and dealt with rapidly and decisively".



Ice stiller gjerne til møte med Nkom for å utdype problematikken knyttet til nasjonal gjesting, grossistmarkedet og samlokalisering, og ikke minst for å gi Nkom innsikt i utbyggingsprosjektet Kjerag.

På vegne av Ice Communication Norge AS,

Cathrine Wirsching
Advokat, Lyse AS