

Nasjonal kommunikasjonsmyndighet
Postboks 93
4791 Lillesand

09/02/2021

Kommentarer til varsel om vedtak – marginskvisprinsipper og bruttomargin i Marked 3a

1 Innledning

GlobalConnect AS ("**GlobalConnect**") viser til Nasjonal kommunikasjonsmyndighets ("**Nkom**") brev 19. januar 2021 i ovennevnte sak. Tilsynet varslor her Telenor Norge ASA ("**Telenor**") om reviderte prinsipper for gjennomføring av marginskvisstester i Marked 3a samt skjerpede krav til testing av bruttomargin for VULA fiber.

Fiberbasert bredbånd er et helt avgjørende erstatningsprodukt for Telenors konkurrenter etterhvert som kobbernettet legges ned, særlig i bedriftsmarkedet. Vi er enige med Nkom i at dagens regulering verken er effektiv eller realistisk. Den tar i praksis kun hensyn til aktører som konkurrerer om privatkunder, og legger ikke til rette for konkurranse om bedriftskunder. I likhet med tilsynet mener vi derfor at prisreguleringen må utvides og kravene skjerpes. Det haster med å få disse endringene på plass.

Likevel bekymrer innholdet i varselet oss. All erfaring med sektorreguleringen i markedene for bredbåndsaksess viser at et marginskvisforbud etterprøvd med en marginskvisstest ikke er et egnet eller effektivt verktøy for å beskytte konkurransen. Det var det kostnadsbaserte pristaket på LLUB som gjorde det mulig for andre aktører å investere i egne DSLAMer og konkurrere om xDSL-bredbånd mv. Fraværet av en effektiv regulering av prisene for Bredbåndsaksess gjorde samtidig at det i Norge, som en av få land i Europa, aldri utviklet seg noen velfungerende tjenestekonkurranse. Marginskvisreguleringen av fiberbasert bredbåndsaksess åpnet dessuten for en betydelig overprising av tilgangsformen - år etter år. Dette er en viktig del av forklaringen på hvorfor kun én tilgangskjøper tok tilgangsformen i bruk, og at kundemassen i privatmarkedet etter flere år fortsatt var helt marginal. GlobalConnect oppfordrer Nkom til å ikke gjenta denne feilen. Vi ber derfor om at tilsynet revuderer valg av

prisreguleringsmetode og heller pålegger kostnadsorientering i et egnet format.

For det tilfellet at Nkom holder fast ved marginskvisforbudet, er det nødvendig å gjøre noen grunnleggende endringer i prinsippene for marginskvis- og bruttomaringtestene dersom reguleringen skal klare å beskytte konkurransen i den kritiske fasen der vi er nå.

Dette høringssvaret inneholder informasjon om GlobalConnects drifts- og forretningsforhold som er av en slik art at andre kan utnytte dem i sin næringsvirksomhet, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nummer 2 og § 19 første ledd b. Slike opplysninger er dermed underlagt lovbestemt taushetsplikt. Vi ber derfor om at alle sensitive opplysninger unntas offentlighet og partsinnsyn, jf. offentleglova § 13, jf. forvaltningsloven §§ 13 og 19.

2 GlobalConnect er enig i at prisreguleringen må utvides og skjerpes

Nkom skriver på side 2 i varselet:

"Fiberbasert bredbånd er et viktig erstatningsprodukt når kobbernettet saneres, både i privat- og bedriftsmarkedet. Nkom vil ved oppdatering av prinsippene for marginskvistesten og vurdering av behovet for skjerpede krav til bruttomargin i Marked 3a, legge til rette for at bedriftssegmentet i større grad blir omfattet. Videre vil Nkom også vurdere om det er andre justeringer som er hensiktsmessige for at reguleringen skal være så effektiv og realistisk som mulig."

GlobalConnect er langt på vei enig i dette utgangspunktet.

Kobbernettet har i mange år garantert Telenors konkurrenter likeverdig, rimelig tilgang til et landsdekkende nett av høy kvalitet. Kobbernettet har gjort det mulig å investere i egen infrastruktur og ikke minst tilby både bredbåndsaksess og høykvalitetstjenester med trafikkprioritering, QoS mv. For å kunne fortsette å konkurrere fremover, er tilgangskjøperene avhengig av å få kjøpe tilgang til de samme relevante, erstatningsproduktene som Telenor tilbyr sin egen virksomhet og partnere. All erfaring fra februar 2019 og frem til nå tilsier at dominerende aktørene ikke har noen insentiver til å tilby de tjenestene vi er avhengige av å kjøpe på kommersielle, kostnadsorienterte eller endog likeverdige vilkår. Tvert om viser fasiten at Telenor ikke bare nekter å gi fysisk og virtuell tilgang til fibernettet, men aktivt forsøker å unndra deler av nettet fra reguleringen. Når selskapet presses til å åpne opp, fratruksmodell og priskomponenter andre aktører enhver mulighet til å oppnå lønnsomhet.

Dagens prisregulering av virtuell fiber er ikke innrettet mot å sikre konkurranse om bedriftskunder. For å oppnå positiv margin i dagens privatmarked, har det f.eks. frem til nå i praksis vært en forutsetning at tilgangskjøper må selge IPTV-tjenester i tillegg. Som kjent etterspør ingen bedriftskunder dette produktet. Videre er den reguleringen vi har hatt frem til nå innrettet mot tilgangskjøpere som selger mange aksesser i et avgrenset, geografisk område ("villamarkedet"). I store deler av bedriftsmarkedet, krever til sammenlikning kunden at tilbyder leverer enkeltaksesser på spredte lokasjoner over hele landet. Reguleringen fanger for øvrig ikke opp at mange av de "høykvalitetstjenestene" Telenor tilbyr selv eller gjennom partnere i realiteten er en regulert Marked 3a fiberaksess som er "bundlet" med f.eks. IPVPN.

Nkom må ta høyde for dette og andre særtrekk når tilsynet nå reviderer reguleringen.

3 Marginskvistest og bruttomargintesting vil ikke hindre konkurranseskadelig prising av VULA fiber

3.1 Oppsummering av Nkoms vurderinger

Nkom problematiserer ikke valget av prisreguleringsmetode i varselet. I stedet gjengir tilsynet i punkt 1 det vedtatte forbudet mot å sette konkurrentene i marginskvis som følger av Marked 3a-vedtaket og drøfter mindre justeringer innenfor rammene av modellen. Det er ikke bare uheldig, men egnet til å fjerne det sikkerhetsnettets den kostnadsbasert tilgangen til kobbernettets har gitt oss frem til i dag.

GlobalConnect advarte allerede i vårt hørings svar 19. desember 2019 om at Nkom raskt måtte pålegge en tilstrekkelig detaljert prisreguleringen sammen med tilgangsplikten for å hindre konkurranseskadelig adferd. For det tilfellet at det ikke var praktisk mulig å få på plass en slik sikkerhetsmekanisme, måtte Nkom pålegge pristak e.l. som et midlertidig tiltak. Det skjedde ikke.

For at prisreguleringen skal være "egnet til å fremme bærekraftig konkurranse" jf. ekomloven § 3-4 tredje ledd, må den særskilte forpliktelsen ta høyde for at situasjonen har forverret seg betraktelig for tilgangskjøperne og søke å bøte på de skadevirkningene forsinkelsene har skapt.

GlobalConnect er uenig med Nkom i at et forbud mot å sette konkurrenter i marginskvis er et egnet eller effektivt virkemiddel slik situasjonen har blitt. Vi ber om at tilsynet revuderer sin tilnærming og i stedet pålegger Telenor et krav om kostnadsorientering basert på pris-minus eller kost pluss, eventuelt kombinert med et pristak etter modell fra kobberreguleringen.

3.2 Det regulatoriske utgangspunktet tilsier krav om kostnadsorientering

NGA-anbefalingen stiller detaljerte krav til regulering av tilgang, herunder til at produktene skal være priset med utgangspunkt i kostnadsorientering. anbefalingen om konsistente ikke-diskrimineringsforpliktelser og kostnadsmetoder åpner likevel for at nasjonale tilsynsmyndigheter unntaksvis i stedet stiller strenge krav til ikke-diskriminering (EoI). GlobalConnect kan ikke se at vilkårene for å gjøre unntak fra hovedregelen om kostnadsorientering er oppfylt slik situasjonen er i dag:

- Kobbertilgang utgjør ikke lengre noe relevant "prisanker" i en situasjon der kobbernettet skal legges ned og kundene migrerer over til fiberbaserte løsninger, eventuelt også FMBB.
- Prisutviklingen dokumenterer at konkurransen fra andre tilbydere ikke har noen disiplinerende effekt på sluttbrukerprisene.
- Dersom Nkom fatter vedtak i tråd med varselet, vil det ikke bli etablert en fullverdig ex-ante økonomisk replikerbarhetstest.
- Slik Nkom har lagt opp prosessen knyttet til endring av ikke-diskrimineringskravet, kommer ikke Telenor til å bli pålagt EoI innenfor vedtakets tidshorisont. Kravet om EoO som ble fastsatt 20. desember 2018 har ikke sikret likebehandling, noe tilsynet langt på vei erkjenner selv.

Nkom står ikke fritt ved valg av prisreguleringsmetode etter ekomloven § 4-9. Ekomloven § 3-4 fastsetter at tilsynet må pålegge plikter som er "egnet til å fremme bærekraftig konkurranse" i "det enkelt tilfellet". Det er med andre ord en grunnleggende forutsetning at prisreguleringen effektivt hindrer den faktiske eller potensielle konkurranseskadelige atferden tilsynet identifiserer.

Det marginskvisforbudet Nkom foreslår å innføre vil ikke effektivt hindre Telenor i å overprise tilgang til VULA fiber, noe den heller ikke gjorde fra 2015 – 2018. Plikten er dermed ikke "egnet til å fremme bærekraftig konkurranse" i de markedene det her er snakk om. Tvert om vil en marginskvisregulering legitimere Telenors konkurranseskadelige atferd overfor sårbare konkurrenter.

3.3 Historien viser at Nkoms marginskvisforbud ikke effektivt hindre konkurranseskadelig prising

Historikken i markedet dokumenterer at et marginskvisforbud sammen understøttet av en marginskvistest og bruttomargintest ikke effektivt hindrer konkurranseskadelig overprising av virtuelle tilgang til fiber.

Varselet inneholder ingen selvstendig vurdering av om marginskvisforbud kombinert med marginskvistester har vært et effektivt verktøy for å hindre ekskluderende prissetting i

bredbåndsmarkedene eller mobilmarkedet selv om Nkom har benyttet slik regulering i mange år. Vi vil i denne forbindelse vise til den etter hvert betydelige erfaringen vi har gjort oss med tilsvarende prisregulering i både bredbåndsmarkedene og mobilmarkedet.

Til illustrasjon valgte Nkom allerede i 2014 å pålegge Telenor å bestå en marginskvistest for fiberbasert Bredbåndsaksess i stedet for krav om kostnadsorientering. Fasiten viser at denne forpliktelsen ikke gjorde det mulig for andre aktører å konkurrere effektivt med Telenor i sluttbrukermarkedet og oppnå et volum som sikret lønnsom drift. Til det var tilgangsprisen altfor høy. Nkom måtte hele tre ganger i løpet av perioden pålegge Telenor å redusere selskapets grossistpriser for tilgang til fibernettet. Dette skjedde etterskuddsvis og på et tidspunkt da skaden allerede var skjedd. Resultatet er kjent. Etter fire år var det kun én aktør som benyttet seg av tilgangsformen med en svært begrenset kundemasse.

Resultatene av de marginskvistestene Nkom har gjennomført etter 2018-vedtakene er også illustrerende. De fem rapportene tilsynet har publisert siden januar 2019 viser blant annet at nettomarginen for fire av de fem produktene er tilnærmet null (mellom 2 % og 6 % i siste rapport) – og det basert på en forutsetning om at tilgangskjøperen må selge TV-tjenester sammen med bredbånd. Det eneste, rene, bredbåndproduktet i testen har hatt en stabil, negativ margin i samtlige rapporter fra juni 2019 og utover på mellom 6 % - 13 %. Med andre ord vil det i praksis ikke være mulig for en aktør som ikke tilbyr TV-tjenester å oppnå lønnsomhet.

NGA-anbefalingen stiller detaljerte krav til regulering av tilgang, herunder til at produktene skal være priset med utgangspunkt i kostnadsorientering. Anbefalingen om konsistente ikke-diskrimineringsforpliktelser og kostnadsmetoder åpner likevel for at nasjonale tilsynsmyndigheten unntaksvis i stedet stiller strenge krav til ikke-diskriminering (Eol).

4 GlobalConnects kommentarer til de varslede prinsippene for marginskvistesten

4.1 Innledning

Forutsatt at Nkom velger å holde fast ved kravet om marginskvisforbud understøttet med marginskvis- og bruttomargintester, er GlobalConnect enig i at kravene må skjerpes og modellen utvides slik at den også dekker bedriftsmarkedet (side 2 i varselet). Vi vil i punktene forklare hvordan vi mener Nkom må endre prinsipp 1 – 5 og 11. GlobalConnect har ingen synspunkter på de øvrige prinsippene og vil derfor heller ikke kommentere dem nærmere.

4.2 Prinsipp 1 – justert EEO-tilnærming (side 3 flg.)

Nkom foreslår i varselet ingen endringer i prinsipp 1 for så vidt gjelder modelleringen av en alternativ tilbyder med "en markedsandel på 20 % av de tilgjengelige husstandene som er koblet på Telenors fibernett". Dette premisset er ikke realistisk og gir dessuten liten mening dersom tilsynet også skal bruke marginskvistesten til å sikre konkurranse i bedriftsmarkedet. Hvis man skal bruke Telenor sin VULA fiber til å tilby spredte bedriftsaksesser over hele landet så vil det aldri bli mulig å kunne oppfylle et slikt markedsandelskrav.

Tilgangskjøperne har per i dag en ubetydelig markedsandel sammenliknet med Telenor, både som følge av overprising og fordi tilsynet har unntatt store deler av fibernettet fra tilgangsplikten. Gjennom måten kobbersaneringen har vært planlagt og gjennomført på, har dessuten Telenor sikret sin egen sluttbrukervirksomhet et betydelig forsprang. Ingen effektiv, alternativ tilbyder vil være i stand til å oppnå en markedsandel i nærheten av 20 % innenfor vedtakets tidshorisont. Hvis man kun skal benytte disse aksessene i bedriftsmarkedet som beskrevet over, vil man i et totalt aksessmarked neppe kunne få noen målbar markedsandel. GlobalConnect ber tilsynet om å ta konsekvensene av dette ved å redusere andelen betraktelig. Markedsandelen som legges til grunn bør ikke være høyere enn den er på mobilmarkedet i dag, dvs 3 % både i privat og bedriftsmarkedet.

Dersom marginskvistesten også skal gjøre det mulig for tilgangskjøpere å konkurrere om bedriftskunder, gir det videre liten mening å låse modelleringen til de private "husstandene som er tilkoblet Telenors fibernett". Prinsippet må endres slik at også bedrifter regnes med.

Det bør være et bærende prinsipp at marginskvistesten er så presis som mulig. Dette fratar den dominerende aktøren både insentiv og mulighet til å påvirke modelleringen gjennom skjønnsmessige vurderinger av hvilke data som rapporteres inn. I forbindelse med prinsipp 1 bør derfor Nkom definere når en sluttkunde regnes som "tilkoblet".

I prinsipp 1 foreslår Nkom å justere hvilke ODPer som skal regnes med ved å redusere antallet tilknyttede abonnenter fra 1000 til 100. Videre ber tilsynet særskilt om synspunkter på dette antallet. GlobalConnect er enig i at det for en aktør som utelukkende betjener privatmarkedet vil være etableringsbarrierer knyttet til å koble seg på punkter med få aksesser. Dersom modellen skal gi et realistisk bilde av lønnsomheten for en effektiv aktør som bare opererer i bedriftsmarkedet (eller som betjener begge sluttbrukermarkedet), må Nkom marginskvistesten fange opp hele Telenors nettverk. Det betyr i praksis alle ODPer med én tilknytning eller mer må regnes med.

Som vi har redegjort for tidligere stiller mellomstore og store bedriftstkunder normalt krav om at tilbyderne leverer enkeltaksesser på ulike lokasjoner. De kan være spredt over hele landet og befinner seg ikke nødvendigvis i nærheten av en ODP der leverandøren har aksesser fra før. Om ønskelig kan vi ettersende mer informasjon om dette.

4.3 Prinsipp 2 – relevante grossistprodukter (side 5)

Nkom ser ifølge varselet ikke behov for å gjøre andre justeringer enn å endre det relevante grossistproduktet og markedsbetegnelse. Videre fremgår det at det er de "standardiserte privat- og bedriftsprodukter basert på internettilgang, taletjenester og IPTV" er de relevante sluttbrukerproduktene.

GlobalConnect mener tilsynet må justere denne beskrivelsen. Vi er bekymret for at tilsynet nok en gang legger opp til en snever test som kun dekker produkter og en produktsammensetning tilpasset aktører i privatmarkedet. Historisk sett har dette åpnet for en prismodell som kun gjør det mulig å oppnå lønnsomhet på et triple-play tilbud med innholdstjenester i villasegmentet (privatmarkedet).

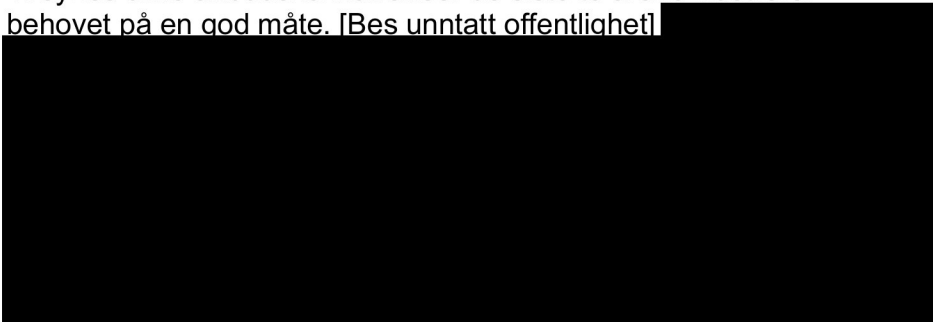
IPTV har for alle praktiske formål aldri vært et standardisert "bedriftsprodukt". Det kommer heller ikke til å bli det i fremtiden. Videre etterspør bedriftskunder i stadig mindre grad koblede taletjenester. For å unngå tvil må prinsipp 2 reflektere bør reflektere dette.

Det som er en realitet, er at både Telenor og Telenors partnere svært ofte bundler fiberbasert bredbåndsaksess med datakommunikasjonstjenester i Marked 4 slik som IPVPN. Testen må fange opp og ta høyde for dette når den definerer "de relevante sluttbrukerproduktene", dersom den skal ha noen relevans for bedriftsmarkedet. I motsatt fall kan Telenor svært enkelt omgå reguleringen gjennom f.eks. å dumpe prisene på IPVPN (som ikke inngår i testen), men samtidig opprettholde kunstig høye sluttbrukerpriser på tradisjonelle bredbåndsaksess-tjenester. Det vil i så fall fremstå som om grossistprisene gir en positiv margin, uten at dette rent faktisk er tilfellet.

4.4 Prinsipp 3 – flaggskipprodukter (side 5 flg.)

Nkom legger i varselet opp til å videreføre en "flaggskipprodukt"-tilnærming. Som det fremgår over må porteføljen av sluttbrukerprodukter også omfatte de fiberaksessene som bundles med datakommunikasjon allerede fra start, dersom marginskivtesten skal ha noen reell verdi. Det er ikke tilstrekkelig at Nkom forbeholder seg muligheten til å definere inn f.eks. IPVPN i etterkant eller håndtere dette gjennom en separat og potensielt tidkrevende prosess.

Vi synes ulike anbudskonkurranser de siste to årene illustrerer behovet på en god måte. [Bes unntatt offentlighet]



Med mindre Nkom tilpasser prinsippene, vil aldri marginskvistesten fange opp denne praksisen.

4.5 Prinsipp 4 – porteføljetilnærming (side 7)

Nkom legger opp til en porteføljetilnærming. GlobalConnect ber tilsynet sikre at marginskvistesten likevel gir et realistisk bilde av marginen til en like effektiv tilgangskjøper. Dette innebærer blant annet at flaggskipsproduktene for privat- og bedriftsmarkedet testes separat. Det gir for det første lite mening å vurdere inntektene fra f.eks. tripple-play-tjenester i privatmarkedet som inkluderer IPTV og fra salg av enkeltstående fiberaksesser i bedriftsmarkedet under ett.

For det andre viser erfaringene med bruk av porteføljebaserte marginskvismodeller i mobilmarkedet, at dette gir Telenor et vidt handlingsrom til å sette ensartede priser som i praksis ekskluderer konkurrenter fra strategisk viktige markedssegmenter.

4.6 Prinsipp 5 – priselementer (side 7)

I følge varselet skal marginskvistesten omfatte alle "priselementene til flaggskipproduktene som testen blir gjennomført for". Videre fremgår det at alle rabatter og kampanjer skal hensyntas dersom sluttbrukerprisene (listepriser) rabatteres.

GlobalConnect vil påpeke at det normalt ikke finnes noen ensartet listepriis eller rabatter for bredbåndsaksess i de kontraktene tilbydere inngår med mellomstore og store bedriftskunder gjennom anbudsprosesser. Leverandøren priser her tjenestene konkret ut fra rammene i anbudet. Marginskvisten må ta høyde for det.

4.7 Prinsipp 11 - grossistkostnader (side 9)

Nkom foreslår å legge til grunn den høyeste volumrabatten som tilgangskjøper har oppnådd i løpet av de siste 12 månedene. GlobalConnect kan ikke se at dagens VULA-avtaler åpner for noen slik rabatt. Det virker derfor kunstig å ta høyde for de i modellen. Skulle Telenor velge å gjeninnføre en volumrabatt, har GlobalConnect liten tro på at noen tilgangskjøper vil være i posisjon til

å oppnå den med det første ettersom volumene er så små. Skulle det mot formodning likevel gjøre det, forutsetter vi at tilsynet gjør en kritisk vurdering av om de er reelle.

5 GlobalConnects kommentarer til endringer som følge av ESAs innspill

En svakhet ved dagens regulering er at det ligger på Nkom å gripe inn mot konkurranseskadelig prising i etterkant, på et tidspunkt der skadene allerede har skjedd. GlobalConnect er derfor positiv til at Nkom nå vil ta hensyn til ESAs sterke oppfordring om å gå over til en ex-ante-marginskvistest. Vi kan ikke se at de varslede endringene tar inn over seg ESAs føringer.

ESA forutsetter at Nkom pålegger Telenor å ikke endre priser på eksisterende og nye sluttbrukerprodukter som baserer seg på VULA fiber før de har bestått marginskvistesten. Tilsynet foreslår i varselet å "gjøre det mulig å teste prisendringer [...] forut for lansering". Dette innebærer at Telenor skal godtgjøre at "økonomisk replikerbarhet vil være ivaretatt" i forkant av prisøkninger. Videre må Telenor oversende Nkom dokumentasjon på bestått bruttomarginskvistest forut for prisendringer på fiberprodukter som ikke regnes som flaggskipprodukter samt nye fiberprodukter. Modellen må da også fange opp prisendringer på rene bedriftsprodukter og hvor det legges til grunn at VULA fiber er den regulerte bærertjenesten for bedriftsproduktet, uavhengig av hvilken kanal det selges gjennom til sluttkunde.

Slik GlobalConnect ser det, velger Nkom her en annen, langt mindre effektiv og betydelig mer komplisert løsning enn det ESA krever. I praksis åpner tilsynet for at Telenor fortsatt fritt kan sette opp eller ned sluttbrukerprisene i flaggskipporteføljen uten forutgående marginskvistesting. Videre stiller ikke tilsynet krav om at testen må være bestått, kun dokumentasjon på "økonomisk replikerbarhet" eller "bestått bruttomarginskvistest".

Vi har problemer med å forstå hvorfor tilsynet, til tross for ESAs klare føringer, holder fast ved en modell der det ligger på Nkom å føre kontroll og dette skal skje etterskuddsvis. GlobalConnect oppfordrer Nkom til å "snu fortegnet" i det endelige vedtaket ved å forby de aktuelle prisendringene før den dominerende aktøren godtgjør at marginskvistesten er bestått.

6 GlobalConnects kommentarer til de varslede prinsippene for bruttomargintesten

I varselet fremgår det at Telenor vil bygge mer PON-nett som dekker bedrifter. GlobalConnect ser at det allerede er i ferd med å skje. Det er derfor svært viktig at reguleringen gjør det mulig å replikere standardiserte fiberprodukter rettet mot bedriftsmarkedet.

Nkom opplyser videre at "standardiserte fiberprodukter rettet mot bedriftsmarkedet aldri har inngått i porteføljen med flaggskipprodukter som har blitt testet i marginskvistesten i Marked 3b, fordi de ikke har oppfylt kriteriene som fremgår av prinsipp 3." GlobalConnect er ikke overrasket, men likevel bekymret for at det har tatt så lang tid å fange opp denne svakheten i etterprøvingen av den økonomiske replikerbarheten.

Nkom konkluderer på side 13 med at det er grunnlag for å skjerpe minimumskravet til prising av standardiserte fiberprodukter ved å kreve en positiv bruttomargin på minst 25 %. GlobalConnect er helt enig i dette. Når selv den svært overordnede regnskapsmessig skille-rapporteringen viser negative resultater, er dette et klart bevis på at det ikke er mulig for Telenors konkurrenter å oppnå lønnsomhet.

Skal innskjerpingen ha noen verdi, må Nkom justere nivået ytterligere. Et krav om en positiv bruttomargin på kun 25 % innebærer at vi ikke en gang får dekket våre relevante kostnader.

VULA fiber vil fremover, som følge av kobbernedleggelsen, være ett av flere erstatningsprodukter for kobberbasert LLUB. Vi ser at det i liten grad er mulig å øke sluttbrukerprisene vesentlig ved en overgang fra kobber til fiber, særlig i bedriftsmarkedet. Kravet til bruttomargin på VULA fiber må reflektere dette ved å i alle fall settes så høyt at man har mulighet til å oppnå minst like høy margin som ved videresalg i dag. Bruttomarginen på kobberbasert LLUB er dessuten en langt mer treffsikker benchmark enn 25 %.

GlobalConnect ber Nkom om å vurdere og også kreve en enda høyere bruttomargin. Behovet for ex-ante regulering dokumenterer at det fortsatt ikke er bærekraftig konkurranse i grossistmarkedet. VULA fiber er for de fleste tilgangskjøperne en ny tilgangsform. Telenors konkurrenter kommer de neste ett til to årene til å være i en oppstartsfasen. Dette innebærer at de må bære uforholdsmessig høye frem til de når et kritisk volum og en effektiv, skalerbar drift.

7 Avslutning

Eventuelle spørsmål kan rettes til undertegnede på telefon (930 81 017) eller e-post (metjoh@globalconnect.no).

Med hilsen

GlobalConnect AS



Mette E. Johansen

Head of Group Legal & Regulatory