

Nasjonal kommunikasjonsmyndighet
Postboks 93
4791 Lillesand

Oslo, 21. januar 2022

Kommentarer til klage fra Telenor; klage – vedtak om prisregulering for fast trådløst bredbånd

JetNett anser klagen til Telenor som en gjentakelse av tidligere innspill til fattet vedtak. Det er ingen ny informasjon fra Telenor som belyser problemstillingene fra andre innfallsvinkler. Dermed mener vi at klagen ikke har noe hold og at dette er en trenering av prisreguleringsprosessen. I mellomtiden kan Telenor fortsette å ta markedet uten reell konkurranse i eget nett.

Kapittel 1, avsnitt 4

Telenor skriver i sin klage at «... en streng prisregulering i startfasen av utvikling av FMBB produktet begrense innovasjon og dermed tilbudet både i grossist- og sluttbrukermarkedet ...». Dette mener vi ikke er et holdbart argument, da produktet nå har vært i markedet siden juni 2019, altså over to og et halvt år.

Kapittel 2, avsnitt 2:

Alle produkter, både privat og bedrift segmentene, bør inngå i marginskivstesten for å sikre større forutsigbarhet for tilgangskjøpere. Dette bør også være rene internettprodukter, slik at koblede innholdstjenester ikke blandes inn, slik at testen blir oversiktlig og mindre komplisert.

Kapittel 2, avsnitt 3:

JetNett ber NKOM legge vekt på at «positiv bruttomargin» er for svakt prinsipp for å kunne oppnå en sunn forretningsmessig drift. Som utfordrer i dette markedet vil det være nødvendig for tilgangskjøpere å tilby produkter til en lavere sluttbrukerpris enn Telenor for å kunne oppnå vekst i antall kunder. I tillegg er begrepet «positiv bruttomargin» ikke dekkende nok da bruttomarginen også skal bidra til å dekke kostnader til drift, markedsføring og salg. Dermed vil tilgangskjøpere ved marginalt positiv bruttomargin reelt sett ikke kunne oppnå bærekraftig drift.

Kapittel 2, avsnitt 8:

Fra tilgangskjøpers ståsted oppleves det at vekst er forhindret ved at Telenor sterkt subsidierer utstyr og installasjon av utstyr hos nye sluttkunder. Med dagens priser og markedsforhold vil det kreves en vesentlig tilgang til billig kapital over tid for å kunne tilby produktet FMBB til priser som er sammenlignbare med Telenors utsalgspriser.

Kapittel 2, avsnitt 10:

Telenors argument om at det «fremstår som usannsynlig» at det finnes tilbydere som ikke har stordriftsfordeler og synergier på lik linje med Telenor stemmer ikke. Det finnes tilbydere som ikke har denne synergieffekten, som JetNett. Hvis det Telenor her sier tas til følge, medfører dette at man effektivt stenger ute nye aktører som ikke har slike synergier.

Kapittel 2, avsnitt 12:

Det er riktig at prisen for antennen og installasjon er en vesentlig byttebarriere. Men dette vil i så fall medføre at tilbyderen må subsidiere kostnadene for etablering/installasjon for kundene, noe som igjen gjør det vesentlig mer kapitalkrevende. I tillegg vil dette være både miljømessig og samfunnsøkonomisk meningsløst. Sett bort i fra prisen på byttet vil det likevel være en barriere for sluttkunden å få en installatør hjem, demontere eksisterende antenne, montere opp en ny antenne og sikre at alt fungerer på nytt.

Kapittel 2, avsnitt 13:

JetNett mener at markedsandelen som legges til grunn for den effektive, alternative tilbyderen må være lavere enn 15%, slik at det er mulig å sikre effektiv konkurranse også i markedets etableringsfase. Den kundebasen Telenor allerede har opparbeidet seg, før det har vært mulig for tilbydere å komme inn i markedet, er effektivt skjermet for konkurranse. Dette utgjorde ved Q1 rapporteringen fra Telenor totalt 79 000 kunder. Disse kundene må trekkes fra totalgrunnlaget slik at den effektive, alternative tilbyderen ikke kan forventes å ha høyere markedsandel enn 5%, inntil en eventuell endring av spillereglene for låsing av utstyr, også kalt operatørlås.

Telenor argumenterer med at NextGenTels vekst på 3 000 kunder på 3 måneder tilsier at det er mulig å oppnå markedsandeler. Denne argumentasjonen er helt irrelevant da NextGenTel, gjennom Telias nett, kun leverer tjenesten over 4G som er vesentlig rimeligere enn 5G. Denne muligheten har Telenor fratatt tilbydere i sitt eget nett, etter å ha skaffet seg flere titalls tusen kunder på 4G selv, før de var klare med et tilbyderprodukt.

Kapittel 2, avsnitt 18:

Telenors forventede levetid på 10 år er ren ønsketekning. Sannsynligheten for at det utstyret som nå utplasseres hos kunder vil vare i 10 år er meget liten / marginal. All erfaring tilsier at dette utstyret må byttes ut senest om 5 år, og mest trolig tidligere, gitt dagens utvikling på 5G utstyr. Eksempelvis er det slik at antennen som Telenor til nå har levert (Zyxel NR7101) allerede blir erstattet med et nytt produkt fra våren 2022. I tillegg vil det tilkomme nye frekvensområder som dagens utstyr ikke støtter (mmWave), samt at det vil komme ny utvikling av standardene over 5G som vil tvinge frem bytte av utstyr for å kunne få fullt utbytte av tjenesten.

På vegne av JetNett AS,



Subhan Malik
Daglig leder