



Tilleggsanalyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett

6. januar 2026

Saksnummer 2109795

Sammendrag

Dette dokumentet inneholder en tilleggsanalyse til markedsanalysen av 24. mars 2025 som Nasjonal kommunikasjonsmyndighet (Nkom) har gjennomført for grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett. Markedet tar utgangspunkt i grossistmarkedet for lokal tilgang til faste aksessnett (svarer til Marked 1 i Anbefalingen om relevante markeder) og grossistmarkedet for sentral tilgang til faste aksessnett (svarer til tidligere Marked 3b i Anbefalingen). Nkom har funnet grunnlag for å slå sammen Marked 1 og Marked 3b til ett felles grossistmarked.

I denne tilleggsanalysen gjennomfører Nkom en geografisk analyse som omfatter alle kommuner i Norge. På bakgrunn av denne analysen definerer Nkom fire geografiske markeder: tre regionale markeder og ett tilnærmet nasjonalt marked. For hvert av de tre regionale geografiske markedene gjennomfører Nkom en tre-kriterie-test for å vurdere om det geografiske markedet er berettiget for sektorspesifikk forhåndsregulering. Dersom tre-kriterie-testen er oppfylt, gjennomfører Nkom en analyse av om det finnes tilbyder med sterk markedsstilling i det geografiske markedet.

Kapittel 1 inneholder en beskrivelse av bakgrunn og rettslige rammer for analysen.

Kapittel 2 inneholder en avgrensning av produktmarkedet. Nkom legger i denne tilleggsanalysen til grunn samme avgrensning av produktmarkeder på sluttbruker- og grossistnivå som i markedsanalysen 24. mars 2025.

Kapittel 3 inneholder en avgrensning av geografiske markeder. Aggregering av kommuner med tilstrekkelig homogene konkurransesituasjoner leder frem til at markedet for standardisert bredbåndsaksess i Norge deles inn i tre regionale geografiske markeder og et tilnærmet nasjonalt geografisk marked. Disse markedene fremgår i tabellen nedenfor.

Geografiske markeder	Kommuner som inngår i de geografiske markedene
-----------------------------	---

Sørliche del av Sunnmøre	Hareid, Herøy, Sande, Ulstein, Vanylven, Volda, Ørsta (7)
---------------------------------	---

Nordlige del av Sunnmøre	Fjord, Giske, Haram, Stranda, Sula, Vestnes, Ålesund (7)
---------------------------------	--

Nordmøre	Aure, Averøy, Gjemnes, Kristiansund, Smøla, Tingvoll (6)
-----------------	--

Tilnærmet nasjonalt marked	Alle øvrige kommuner (337)
-----------------------------------	----------------------------

I kapittel 4 gjennomfører Nkom en tre-kriterie-test for hvert av de tre regionale geografiske markedene. Kriterium 1 vurderes samlet for de tre markedene. Tussa IKT har svært høy fiberdekning i Sørliche del av Sunnmøre, Tafjord Connect har svært høy fiberdekning i Nordlige del av Sunnmøre, og

Neas har svært høy fiberdekning i Nordmøre. Utbyggingen av nettene til Tussa IKT, Tafjord Connect og Neas har pågått over mange år, og store beløp er investert. Det vil kreve betydelige investeringer for andre tilbydere å etablere like omfattende fiberaksessnett som det de etablerte tilbyderne har bygd ut i disse områdene. Dette tilsier at de aktuelle tilbyderne har kontroll over infrastruktur som i omfang og utstrekning er vanskelig dupliserbar. Det foreligger høye og varige strukturelle etableringshindre, og kriterium 1 er dermed oppfylt for alle de tre geografiske markedene.

Kriterium 2 vurderes individuelt for hvert av de tre geografiske markedene. Tussa IKT, Tafjord Connect og Neas har alle svært høye og stabile markedsandeler innenfor hvert sitt geografiske marked. Utviklingen i markedsandeler gir ikke holdepunkter for at noen av markedene tenderer mot bærekraftig konkurranse. Nkom har videre vurdert prisutvikling, lønnsomhet og avkastning for hvert av de tre selskapene. Det er imidlertid stor usikkerhet knyttet til denne typen informasjon. Utstrakt bruk av pakkeløsninger bestående av internett og TV medfører at det er usikkerhet knyttet til ARPU-beregninger. Videre omfatter alle de tre selskaperes virksomheter andre forretningsområder enn bredbånd. Nkom har derfor konkludert med at informasjon om prisutvikling, lønnsomhet og avkastning ikke kan tillegges vesentlig vekt i en vurdering av om markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse.

Det er ikke noe som tyder på at graden av overbygging av fibernett vil øke kraftig i noen av de tre geografiske markedene. Det vil være svært høye kostnader og høy risiko forbundet med å bygge omfattende kablet dekning i parallell med de eksisterende nettene. Nkom forventer heller ikke vesentlig økt konkurransepress fra FTB de neste årene. Grossistsalg fra Telenor og Telia vil kun ha begrenset betydning for markedsdynamikken i tiden som kommer. Siden Tussa IKT, Tafjord Connect og Neas er de klart største tilbyderne i de respektive geografiske markedene, vil det ha avgjørende betydning for dynamikken at hver av disse tilbyr grossisttilgang i sitt nett. Etter dialog med de tre tilbyderne over lang tid forventer Nkom ikke at noen av dem vil åpne sitt nett på frivillig basis. Konkurransesituasjonen vil dermed være uendret i de tre geografiske markedene. Nkom har på bakgrunn av dette konkludert med at ingen av de tre geografiske markedene tenderer mot bærekraftig konkurranse, og kriterium 2 er oppfylt for alle de tre markedene.

Kriterium 3 vurderes samlet for de tre geografiske markedene. Konkurransesituasjonen er sammenlignbar i de tre markedene, der det i hvert av markedene finnes en sterk, regional tilbyder med god dekning og høye markedsandeler. Nkom mener at det vil være behov for omfattende og detaljert regulering, raske inngrep og forutsigbarhet i grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett. Konkurranseregulerende adferd, f.eks. tilgangsnekt eller prisdiskriminering, kan gi irreversible skader i markedet. På bakgrunn av dette mener Nkom at alminnelig konkurranserett ikke er tilstrekkelig og at det tredje kriteriet dermed er oppfylt for de tre geografiske markedene. Dette innebærer at de tre kriteriene er oppfylt for hvert av de tre geografiske markedene Sørlege del av Sunnmøre, Nordlige del av Sunnmøre og Nordmøre.

I kapittel 5 gjør Nkom en vurdering av om det finnes tilbydere med sterk markedsstilling i hvert av de tre geografiske markedene. Tussa IKT, Tafjord Connect og Neas har alle svært høye og stabile markedsandeler (over 80 %) på grossistnivå innenfor de respektive markedene. Dette gir en presumpsjon for sterk markedsstilling for hver av de tre tilbyderne. For hvert av de tre markedene gjør Nkom en helhetlig vurdering som i tillegg til markedsandeler omfatter dekning og grad av parallell infrastruktur, foretakenes størrelse, vertikal og horisontal integrasjon, prisutvikling, potensiell konkurranse og forhandlingsstyrke på etterspørselssiden. På bakgrunn av disse vurderingene konkluderer Nkom med følgende:

- Tussa IKT har sterk markedsstilling i Sørlike del av Sunnmøre.
- Tafjord Connect har sterk markedsstilling i Nordlike del av Sunnmøre.
- Neas har sterk markedsstilling i Nordmøre.

Vedlegg 1 til denne tilleggsanalysen inneholder en vurdering av konkurransesituasjonen på kommunenivå.

Innhold

Sammendrag	2
1 Innledning.....	7
2 Avgrensning av produktmarked	8
3 Avgrensning av geografiske markeder	9
3.1 Metode for avgrensning av geografiske markeder	9
3.2 Valg av geografisk enhet	10
3.3 Analyse av konkurranseforhold på kommunenivå.....	12
3.4 Aggregering av kommuner til geografiske markeder.....	12
3.4.1 Indikatorer for aggregering	12
3.4.2 Nkoms kriterier for aggregering av kommuner.....	14
3.4.3 Skillet mellom små, lokale tilbydere og mellomstore, regionale tilbydere.....	18
3.5 Avgrensning av regionale geografiske markeder	18
3.5.1 Innledning.....	18
3.5.2 Telia	20
3.5.3 GlobalConnect	21
3.5.4 Bergen Fiber	22
3.5.5 NextGenTel.....	23
3.5.6 OBOS Nett.....	24
3.5.7 Tafjord Connect	24
3.5.8 Neas	26
3.5.9 Tussa IKT	28
3.5.10 Sandefjord Bredbånd.....	30
3.5.11 Afiber	30
3.5.12 Svorka Bredbånd	31
3.5.13 Istad Fiber	31
3.6 Avgrensning av et tilnærmet nasjonalt marked	32
3.6.1 Innledning.....	32
3.6.2 Kommuner der Telenor er største tilbyder	33
3.6.3 Kommuner der Altifiber er største tilbyder.....	34
3.6.4 Kommuner der Eidsiva Digital er største tilbyder	34
3.6.5 Kommuner der Eninvest er største tilbyder	34
3.6.6 Kommuner der Haugaland Kraft Fiber er største tilbyder	34
3.6.7 Kommuner der Lyse er største tilbyder.....	34
3.6.8 Kommuner der NTE Telekom er største tilbyder	34

3.6.9	Kommuner der Signal er største tilbyder	35
3.6.10	Kommuner der Viken Fiber er største tilbyder.....	35
3.6.11	Kommuner der en liten, lokal tilbyder er største tilbyder	35
3.6.12	Andre kommuner som aggregeres inn i et tilnærmet nasjonalt marked.....	36
3.7	Konklusjon	38
4	Tre-kriterie-test av geografiske markeder	40
4.1	Bakgrunn for tre-kriterie-test.....	40
4.2	Første kriterium: Høye og varige etableringshindre	41
4.3	Andre kriterium: Markedet tenderer ikke mot effektiv konkurranse.....	43
4.3.1	Innledning.....	43
4.3.2	Sørlige del av Sunnmøre.....	45
4.3.3	Nordlige del av Sunnmøre.....	53
4.3.4	Nordmøre	61
4.4	Tredje kriterium: Alminnelig konkurranserett er ikke tilstrekkelig.....	69
4.5	Konklusjon tre-kriterie-test.....	70
5	Analyse av sterk markedsstilling i de geografiske markedene.....	71
5.1	Rammeverk for vurdering av sterk markedsstilling	71
5.1.1	Rettslig grunnlag.....	71
5.1.2	Metode og indikatorer på sterk markedsstilling	72
5.2	Analyser av sterk markedsstilling	77
5.2.1	Sørlige del av Sunnmøre.....	78
5.2.2	Nordlige del av Sunnmøre.....	81
5.2.3	Nordmøre	85

Vedlegg 1: Analyse av konkurransesituasjonen på kommunenivå

1 Innledning

1. Det følger av lov om elektronisk kommunikasjon (ekomloven)¹ §§ 6-2 og 6-3, samt Norges forpliktelser under EØS-avtalen, at markedsanalyser og utpeking av tilbydere med sterk markedsstilling skal skje i samsvar med de retningslinjer og anbefalinger som er utarbeidet av EFTA Surveillance Authority (ESA). ESA har utarbeidet retningslinjer for markedsanalyser og bedømming av sterk markedsstilling² (heretter omtalt som Retningslinjene) og en anbefaling om relevante markeder³ (heretter omtalt som Anbefalingen). ESAs Anbefaling er sammenfallende med Kommisjonens Anbefaling som ble publisert 18. desember 2020⁴. Anbefalingen skal anvendes i lys av den tilleggsinformasjonen som følger av Kommisjonens Explanatory Note⁵ til Anbefalingen.
2. ESAs Retningslinjer er likelydende med Kommisjonens Retningslinjer for markedsanalyser og bedømming av sterk markedsstilling datert 27. april 2018⁶. Retningslinjene skal anvendes i lys av den tilleggsinformasjonen som følger av Kommisjonens Explanatory Note⁷ til Retningslinjene.
3. Nasjonal kommunikasjonsmyndighet (Nkom) har gjennomført en markedsanalyse med utgangspunkt i grossistmarkedet for lokal tilgang til faste aksessnett (svarer til Marked 1 i Anbefalingen) og grossistmarkedet for sentral tilgang til faste aksessnett (svarer til Marked 3b i ESAs tidligere Anbefaling fra 2016). Nkom har funnet grunnlag for å slå sammen Marked 1 og tidligere Marked 3b til ett felles grossistmarked. Dette markedet betegnes som grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett. Markedsanalysen ble sendt på nasjonal høring 24. mars 2025 som vedlegg til Nkoms varsel om vedtak om at grossistmarkedene for lokal og sentral tilgang til faste aksessnett ikke lenger kvalifiserer for sektorspesifikk regulering.
4. Nkom fant i analysen klare tegn på at markedet i et fremoverskuende perspektiv beveger seg i retning av å være nasjonalt. Hovedgrunnen til dette funnet var at flere sentrale aktører i det norske bredbåndsmarkedet hadde bekreftet at de vil tilby grossisttilgang i sine fibernett. Til sammen vil dette

¹ <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2024-12-13-76>

² EFTA Surveillance Authority Guidelines of 16 November 2022, <https://www.eftasurv.int/cms/sites/default/files/documents/gopro/ESA%20New%20Guidelines%20on%20market%20analysis%20and%20SMP%20assessment.pdf>

³ EFTA Surveillance Authority Recommendation of 9 April 2025, <https://www.eftasurv.int/cms/sites/default/files/documents/gopro/Case%2093364%20College%20Decision%20061%2025%20COL%20-%20ESA%20Recommendation%20on%20relevant%20markets%20susceptib1.pdf>

⁴ COMMISSION RECOMMENDATION (EU) 2020/2245 of 18 December 2020, med tilhørende Explanatory Note, <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/news/commission-updated-recommendation-relevant-markets>

⁵ COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT - EXPLANATORY NOTE - Accompanying the document COMMISSION RECOMMENDATION on relevant product and service markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive (EU) 2018/1972 of the European Parliament and of the Council of 11 December 2018 establishing the European Electronic Communications Code, C(2020) 8750 final

⁶ COMMUNICATION FROM THE COMMISSION Guidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the EU regulatory framework for electronic communications networks and services, med tilhørende Explanatory Note, <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/guidelines-market-analysis-and-assessment-significant-market-power>

⁷ COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT Accompanying the document COMMUNICATION FROM THE COMMISSION Guidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the EU regulatory framework for electronic communications networks and services - Explanatory Note, C(2018) 2374 final

gi mulighet for grossisttilgang i fibernett for om lag 2/3 av alle individuelle, fiberbaserte abonnement i privatmarkedet. Dette omfatter fiberaksesser over store deler av landet. Nkom uttrykte i analysen også en forventning om at andre fiberaktører vil følge etter og tilby grossisttilgang til sine nett på frivillig basis.

5. Som del av analysen gjennomførte Nkom en tre-kriterie-test av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett med utgangspunkt i et nasjonalt marked, basert på den forventede utviklingen. Etter en bred og helhetlig vurdering kom Nkom til at det kunne være grunnlag for å konkludere med at dette grossistmarkedet tenderer mot bærekraftig konkurranse, og at kriterium 2 i tre-kriterie-testen i så fall ikke kunne sies å være oppfylt. Nkom understrekte at en eventuell slik konklusjon ville være basert på visse forutsetninger om markedsdynamikk og forventet videre utvikling de nærmeste årene.

6. Selv om Nkom anså at markedet beveger seg i retning av å være nasjonalt, gjorde Nkom det i analysen klart at det ville være aktuelt å skille ut regionale geografiske markeder dersom konkurransesituasjonen i de aktuelle områdene skiller seg fra konkurransesituasjonen i øvrige deler av landet. Dette ville typisk være tilfellet dersom det finnes én regional tilbyder med god dekning og høy markedsandel i et klart avgrenset område, og denne tilbyderen ikke tilbyr grossisttilgang i sitt nett.

7. I denne tilleggsanalysen gjennomfører Nkom en geografisk analyse og identifiserer områder der det er grunnlag for å definere adskilte geografiske markeder. For hvert av de geografiske markedene gjennomfører Nkom en tre-kriterie-test for å vurdere om det geografiske markedet er berettiget for sektorspesifikk forhåndsregulering. Dersom de tre kriteriene er oppfylt, gjennomfører Nkom en analyse av om det finnes tilbyder med sterk markedsstilling i det geografiske markedet.

8. Denne tilleggsanalysen må sees i sammenheng med markedsanalysen 24. mars 2025, og Nkom viser til analysen 24. mars 2025 for utfyllende informasjon.

9. Etter at høringen av denne tilleggsanalysen er gjennomført, tar Nkom sikte på å sammenstille de to analysene til én felles analyse. Den sammenstilte markedsanalysen vil danne grunnlaget for Nkoms vedtak vedrørende grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett.

2 Avgrensning av produktmarked

10. I analysen 24. mars 2025 har Nkom konkludert med at sluttbrukermarkedet for standardisert bredbåndsaksess omfatter standardiserte aksessprodukter basert på fiber, HFC (hybrid fiber/coax-nett, også omtalt som kabel-TV-nett) og fast trådløst bredbånd (FTB).

11. Videre har Nkom konkludert med at grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett omfatter fysiske og virtuelle grossistprodukter basert på fiber, HFC og FTB. Tilgang kan gis på lokalt, regionalt eller sentralt nivå. Internsalg inngår i grossistmarkedet. Grossistprodukter som leveres over enkeltstående fiberaksesser, inngår ikke i grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett.

12. Nkom legger i denne tilleggssanalysen til grunn samme avgrensning av produktmarkeder på sluttbruker- og grossistnivå som i markedsanalysen 24. mars 2025.

3 Avgrensning av geografiske markeder

3.1 Metode for avgrensning av geografiske markeder

13. Når de relevante produktmarkedene er definert, foretas normalt en geografisk avgrensning av markedet. Det relevante geografiske markedet kan defineres som det området hvor det aktuelle produktet tilbys på tilstrekkelig like eller homogene konkurransemessige betingelser. Geografiske markeder innen elektronisk kommunikasjon har tradisjonelt blitt definert med utgangspunkt i det aktuelle nettets utstrekning og stedlige virkeområde (jurisdiksjon) for den rettslige reguleringen av markedet.

14. Nkom har lagt Retningslinjene og Kommisjonens Explanatory Note til Anbefalingen til grunn som metodisk rammeverk for den geografiske analysen. I tillegg har Nkom sett hen til BERECs «Report on Competition amongst Multiple Operators of NGA Networks in the Same Geographical Region» (2023)⁸ ved gjennomføringen av den geografiske analysen.

15. Kommisjonen viser i Explanatory Note til at metodikken for den geografiske analysen er basert på etablerte konkurranserettslige prinsipper, og påpeker at dette bl.a. innebærer at konkurranseforholdene innenfor et gitt geografisk område må være tilstrekkelig homogene for at det skal være grunnlag for å definere dette området som et relevant geografisk marked. Samtidig må konkurranseforholdene i naboombådene til det aktuelle området være merkbart annerledes:

“According to the legislation and to established case-law, the relevant geographic market comprises an area in which the undertakings concerned are involved in the supply and demand of the relevant products or services, in which the conditions of competition are sufficiently homogeneous, and which can be distinguished from neighbouring areas in which the prevailing conditions of competition are appreciably different.” (side 16)

16. I tråd med kapittel 2.5 i Explanatory Note har Nkom gjennomført en stegvis prosess for å definere og avgrense relevante geografiske markeder for standardisert bredbåndsaksess i Norge. Nkom har først vurdert hvilken geografisk enhet som skal danne utgangspunkt for konkurranseanalysene. Deretter har Nkom analysert konkurranseforholdene i de valgte geografiske enhetene.

⁸ <https://www.berec.europa.eu/system/files/2023-06/BoR%20%2823%29%2087%20BEREC%20Report%20on%20competition%20amongst%20multiple%20operators%20of%20NGA-networks%20in%20the%20same%20geographical%20region.pdf>

Basert på denne analysen har Nkom så vurdert om det utfra konkurranseforholdene er grunnlag for å aggregere geografiske enheter til geografiske markeder.

17. Nedenfor gis det en overordnet beskrivelse av metoden Nkom har benyttet og hvordan de ulike stegene i den geografiske analysen er gjennomført.

3.2 Valg av geografisk enhet

18. Det fremgår av Explanatory Note (side 19) at nasjonale myndigheter ut fra nasjonale forhold må velge den mest relevante geografiske enheten som skal danne utgangspunkt for geografiske analyser av konkurranseforhold. Den valgte geografiske enheten må:

- ha en hensiktsmessig størrelse, dvs. er liten nok til at konkurranseforholdene ikke varierer betydelig innenfor den geografiske enheten, men stor nok til å unngå ressurs- og tidkrevende analyser på mikronivå som kan føre til uhenksommessig markedsfragmentering,
- reflektere nettstrukturen til alle relevante operatører, og
- ha klare og stabile grenser over tid.

19. Nkom har vurdert ulike mulige geografiske enheter i lys av Kommisjonens Explanatory Note:

- **Landsdeler:** Norge kan deles inn i landsdelene Nord-Norge, Trøndelag, Vestlandet, Østlandet og Sørlandet. De fire sistnevnte regnes ofte som landsdeler i Sør-Norge. Slik Nkom vurderer det, er det ikke klare forskjeller i konkurranseforholdene mellom de ulike landsdelene i Norge. Det er eksempelvis ikke slik at regionale fiberaktører kun har etablert seg i Sør-Norge og ikke i Nord-Norge, eller at bredbåndsdekningen til en nasjonal aktør som Telenor er vesentlig annerledes på Østlandet enn på Vestlandet. På denne bakgrunn mener Nkom at landsdel er lite egnet som geografisk enhet for en geografisk analyse som skal vurdere om det er tilstrekkelig store forskjeller i konkurranseforhold mellom ulike geografiske områder i Norge til at det bør defineres mer enn ett geografisk marked for standardisert bredbåndsaksess.
- **Fylker:** Norge består av 15 fylker. Fra 1. januar 2024 ble Troms og Finnmark reetablert som egne fylker, Viken ble delt opp i de tidligere fylkene Akershus, Buskerud og Østfold, og Vestfold og Telemark ble reetablert som egne fylker. Selv om det er forskjeller i aktørbildet og konkurransesituasjonen mellom fylkene, tilsier Nkoms vurderinger at heller ikke fylker er en egnet geografisk enhet for å vurdere om det er tilstrekkelig store forskjeller i konkurranseforhold mellom ulike geografiske områder i Norge til at det bør defineres mer enn ett geografisk marked for fast bredbåndsaksess. Nkoms vurdering av tilgjengelige data for dekning, antall nettoperatører og markedsandeler tilsier bl.a. at det er større forskjeller i konkurranseforholdene innad i de fleste fylker enn mellom fylkene.

- **Kommuner:** Det er 357 kommuner⁹ i Norge. Tall som Nkom har innhentet i forbindelse med den årlige dekningsundersøkelsen, indikerer at det er til dels store forskjeller i konkurranseforholdene mellom landets kommuner. Selv om en helhetlig geografisk analyse av konkurranseforhold på kommunenivå innebærer en ressurs- og tidkrevende prosess, mener Nkom dette er en overkommelig oppgave. Kommunegrenser er klare og forholdsvis stabile. Selv om det kan være forskjeller i konkurranseforhold innad i en kommune, mener Nkom dette ikke er til hinder for å bruke kommuner som grunnleggende enhet.
- **Postnummer:** I Explanatory Note nevner Kommisjonen postnummer som mulig administrativ enhet som den geografiske analysen kan baseres på. Det er mer enn 6 000 postnummer i Norge. Det betyr at det ville vært en uforholdsmessig ressurs- og tidkrevende prosess å gjennomføre helhetlige konkurranseanalyser basert på postnummer. Det foretas også forholdsvis hyppige endringer i postnummersystemet. Dette tilsier at postnummer er lite egnet som grunnleggende analyseenhet.
- **Telefonnummerområder:** Kommisjonen nevner også telefonnummerområder som en mulig grunnleggende analyseenhet. Den norske nummerplanen tar utgangspunkt i de tidligere 19 fylkene. Telefonnummerområder vil dermed ha store likehetstrekk med en fylkesvis oppdeling. Nkoms vurdering av fylker som enhet for den geografiske analysen, tilsier at heller ikke telefonnummerområder anses å være en egnet geografisk enhet.
- **Konsesjonsområder i energimarkedet:** Erhvervsstyrelsen i Danmark har valgt elforsyningsområder som geografisk enhet i sin geografiske analyse. Norge er også delt inn i konsesjonsområder for netteiere i energimarkedet (tilsvarende elforsyningsområdene i Danmark). Nkom mener at det ikke er naturlig å velge konsesjonsområder i energimarkedet som geografisk enhet for å vurdere geografiske forskjeller i konkurranseforhold i bredbåndsmarkedet i Norge. Det er flere grunner til dette. For det første er det stor variasjon i størrelsen på de ulike konsesjonsområdene i Norge. Videre er det til dels betydelige forskjeller i markedsstruktur, aktørbilde og forretningsmodeller mellom det danske og norske bredbåndsmarkedet. Tilgjengelige data for dekning, antall nettoperatører og markedsandeler tilsier bl.a. at det i mange av konsesjonsområdene er store forskjeller i konkurranseforholdene innad i området.

20. Nkom har på bakgrunn av dette kommet til at kommuner er den best egnede geografiske enheten å ta utgangspunkt i for geografiske analyser av konkurranseforhold. Ettersom det er hele 357 kommuner i Norge, har Nkom samtidig kommet til at det er hensiktsmessig og mest praktisk å gjennomføre vurderingene av konkurranseforhold på kommunenivå innenfor rammen av fylkesvise geografiske analyser. Dette er utelukkende gjort av praktiske hensyn for å dele opp gjennomgangen av kommuner i passende store deler, og den fylkesvise gjennomgangen legger ingen føringer for

⁹ Fra 1. januar 2024 ble tidligere Ålesund kommune splittet i to kommuner: Haram kommune og Ålesund kommune.

aggregering av kommuner innenfor et fylke eller på tvers av fylkesgrenser. Dette betyr at kommuner i ulike fylker vil kunne aggregeres i samme geografiske marked dersom det er tilstrekkelig grad av homogenitet i konkurransesituasjonen mellom de aktuelle kommunene.

3.3 Analyse av konkurranseforhold på kommunenivå

21. Nkoms analyse av konkurranseforhold på kommunenivå innenfor rammen av fylkesvise analyser fremgår av vedlegg 1. Nkom har i de fylkesvise analysene kartlagt hvilke aksesstilbydere som er til stede i hver enkelt kommune, de ulike tilbydernes dekning med ulike aksessteknologier og hvordan markedsandelene er fordelt mellom tilbydere i hver kommune. I tillegg har vi basert på tilgjengelig informasjon analysert de senere års utvikling i nettutbygging og markedsandelsfordeling, samt sett hen til adferdsmønstre og endringer i aktørbildet, og brukt dette som grunnlag for å vurdere grad av stabilitet i markeds- og konkurransesituasjonen både i enkeltkommuner og blant nabokommuner i et fremoverskuende perspektiv.

22. Formålet med å gjennomføre slike vurderinger av konkurranseforhold på kommunenivå er å danne et best mulig grunnlag for vurderingen av aggregering av kommuner med tilstrekkelig homogene konkurransesituasjoner og som skiller seg ut fra konkurransesituasjonen i naboområdet og andre deler av landet.

3.4 Aggregering av kommuner til geografiske markeder

3.4.1 Indikatorer for aggregering

23. Analysen av konkurranseforhold som danner grunnlag for aggregering av kommuner til adskilte geografiske markeder, har tatt utgangspunkt i følgende indikatorer som fremgår av Explanatory Note (side 19):

- Antall konkurrerende nett
- Markedsandelsfordeling
- Adferdsmønstre og mulighet for tilbudssidesubstitusjon

24. I tillegg til disse tre indikatorene er prisforskjeller også nevnt i Explanatory Note som en mulig indikator som kan benyttes i arbeidet med å aggregere kommuner til geografiske markeder. Samtidig viser Kommisjonen i Explanatory Note til at nasjonale myndigheter bør være forsiktig med å bruke prisnivåer for å vurdere forskjeller i konkurransevilkår. Nkom mener at slike vurderinger vil kunne bli svært omfattende, og samtidig være av liten betydning for aggregeringen av kommuner til geografiske markeder. Listepreiser har bare begrenset verdi, og en tilstrekkelig presis kartlegging av tilbydernes ARPU-utvikling, bruk av rabatter i tidsbegrensede kampanjeperioder, etc. ned på kommunenivå vil

være svært ressurskrevende. Kommisjonen viser dessuten til at det ikke nødvendigvis er slik at et likt prisnivå i et område tilsier at dette området er ett og samme geografiske marked:

“It should in particular be noted that the presence of a uniform price in an area – possibly the Member State – does not automatically mean that the area constitutes a single geographic market.” (side 20)

25. Nkom har på bakgrunn av dette valgt å ikke vektlegge prisforskjeller som indikator i sammenheng med aggregering av kommuner. Analyser av prisutvikling vil derimot kunne inngå som del av vurderingen av om et geografisk marked beveger seg i retning av effektiv konkurranse og om en tilbyder har sterk markedsstilling.

26. Nkoms analyse av konkurranseforhold har på denne bakgrunn tatt utgangspunkt i en vurdering av antall konkurrerende nett på kommunenivå og i de omkringliggende kommunene. I tillegg har vi analysert utviklingen i nettutbyggingen til de tilstedeværende infrastrukturbaserte tilbydere, og vurdert grad av klare og stabile grenser for konkurransesituasjonen i ulike geografiske områder. Sammensetningen av de sentrale tilbydere i de ulike geografiske områdene er også av vesentlig betydning for aggregering av kommuner til geografiske markeder, jf. Kommisjonens beskrivelse i Explanatory Note:

“In addition, if the number of suppliers is identical between geographical areas but the identity of these suppliers differ – especially for the main suppliers - NRAs should consider such areas as different markets.” (side 20)

27. Nkom har videre kartlagt de tilstedeværende tilbydernes markedsandeler og vurdert markedsandelsfordelingen på kommunenivå. Det er hensyntatt markedsandeler for alle teknologier, herunder radio. At markedsandelene ikke er begrenset til utvalgte teknologier (fiber, HFC og FTB) kan i enkelte kommuner (som f.eks. Tydal) gi noen utslag i markedsandelsfordelingene, men har ingen betydning for analysene i stort. I de fleste kommuner er det en nær sammenheng mellom dekning for kablet bredbånd og markedsandeler for de ulike tilbydere. Ved aggregering av kommuner legger Nkom derfor mer vekt på de ulike tilbydernes kablede dekning enn FTB-dekning.

28. Når det gjelder indikatoren adferdsmønster og mulighet for tilbudssidesubstitusjon, vil spørsmålet om de tilstedeværende tilbydere har forpliktet seg til å tilby grossisttilgang på rimelige og rettferdige vilkår i sine nett, være sentralt for vurderingen.

29. Videre vil fortsatt fiberutbygging og økt FTB-konkurranse kunne skape grunnlag for tilbudssidesubstitusjon på tvers av kommunegrenser og ulike områder innad i et fylke og mellom fylker i årene fremover. Konkurransesituasjonen i det norske markedet for standardisert bredbåndsaksess kjennetegnes i dag av at tilbudssiden består av om lag 75 lokale, regionale og nasjonale infrastrukturbaserte tilbydere av kablet bredbånd som ofte ikke opererer innenfor tydelige og stabile geografiske områder, samt FTB-tilbud i områder hvor mobiloperatørene eller deres grossistkunder tilbyr dette.

30. Muligheten for tilbudssidesubstitusjon vil kunne variere mellom ulike geografiske områder. Ettersom en kombinasjon av lokale, regionale og/eller nasjonale fiberaktører, samt en miks av HFC-tilbydere og FTB-tilbydere, er til stede i ulike deler av landet, vil flere aktører kunne utvide dekningen i kommende reguleringsperiode til å omfatte kommuner hvor de i dag har liten dekning eller ikke er til stede, jf. Kommisjonens beskrivelse av mulighet for tilbudssidesubstitusjon i Explanatory Note:

“Analysis of supply-side substitutability, however, is likely to be an important factor in NRAs’ approach, and contributes to make it more robust from a forward-looking perspective. It refers to the ability of alternative suppliers to enter the geographic market in reaction to a price increase. NRAs should therefore take into account the potential for deployment, using a range of cumulative indicators. These can include the presence of an alternative network in a neighbouring area or of an alternative network in the area considered that does not yet reach end-users’ premises. They can also include indicators of a favourable business case, such as a high population density or a low retail market share of the potential SMP operator. NRAs may combine these indicators with rollout plans from network operators, especially if such rollout is already underway.” (side 21)

31. Både små og store fiberutbyggere har fortsatt vekststrategier, og Nkom har ikke registrert at noen av fiberutbyggerne i Norge har kommunisert at fiberutbyggingen er avsluttet. Selv om utbyggingstakten har blitt redusert de siste årene, synes det som om både lokale, regionale og nasjonale aktører fortsatt har planer om salg og utbygging i geografiske områder uten fibernett, fortetningssalg i egne fiberområder og nysalg i områder hvor konkurrerende tilbyder har etablert fibernett. Når utbyggere av fibernett vurderer å utvide sine dekningsområder til områder hvor konkurrerende fibernett allerede finnes, vil konkurransesituasjonen være en del av deres vurdering. Det kan føre til at en fiberutbygger velger å ikke starte salg og utbygging i et område hvor det finnes en konkurrerende tilbyder av bredbåndsaksess. Samtidig finnes det flere eksempler fra de senere årene på at fiberutbyggere har solgt og bygget nye aksesser i, eller tett inntil, områder hvor fiberaksessnett fra annen tilbyder allerede er etablert. Muligheten for åpning av eksisterende fibernett og dermed mulighet for grossistkjøp i eksisterende nett vil også kunne påvirke beslutninger om overbygging.

3.4.2 Nkoms kriterier for aggregering av kommuner

32. *Antall konkurrerende nett og markedsandelsfordeling* er sentrale indikatorer for å vurdere konkurransesituasjonen i et område. I kommuner der mange tilbydere er til stede og graden av parallell kablet dekning er høy, vil graden av konkurranse som regel være høyere enn kommuner der parallelldekningen er lav. I slike kommuner vil fordelingen av markedsandeler ofte være forholdsvis jevn mellom flere tilbydere, og største tilbyder vil gjerne ha under 40 % markedsandel.

33. Nkom vil som hovedregel aggregere kommuner med én eller flere av følgende konkurransesituasjoner i ett og samme geografiske marked:

A. Kommuner der største tilbyder har under 40 % markedsandel.

B. Kommuner der tre eller flere tilbydere med egen infrastruktur konkurrerer og alle har over 20-25 % markedsandel.

C. Kommuner med høy grad av parallell kablet dekning, minimum 50-60 %.

34. Nkom vil gjøre en helhetlig vurdering der kriteriene A - C ses i sammenheng. I tillegg vurderes konkurransesituasjonen i nabokommunene. Sterke konkurrenter i naboområder kan innebære potensiell konkurranse, og indikatoren *adferdsmønster og mulighet for tilbudssidesubstitusjon* vil dermed også inngå i vurderingen.

35. I markedsanalysen 24. mars 2025 har Nkom kommet til at grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett i et fremoverskuende perspektiv beveger seg i retning av å være nasjonalt. Hovedgrunnen til dette funnet er at det pågår prosesser som vil gjøre at om lag 2/3 av individuelle fiberaksesser i Norge blir tilgjengelig for grossisttilgang. Disse aksessene fordeler seg over store deler av landet. Telenor har bekreftet at selskapet vil videreføre sitt fiberbaserte grossisttilbud i hele landet etter at nåværende regulering er opphevet. I tillegg er åtte regionale fiberaktører (Altifiber, Eidsiva Digital, Eninvest, Haugaland Kraft Fiber, Lyse Fiber (Lyse)¹⁰, NTE Telekom, Signal Bredbånd (Signal)¹¹ og Viken Fiber) i ferd med å etablere markedsplassen Fiberhub som en felles portal for kjøp og salg av grossisttjenester.

36. Telenor og deltakerne i Fiberhub har skriftlig bekreftet til Nkom at de på frivillig basis vil tilby grossistsalg¹² i sine fibernett og at dette vil skje i tråd med Nkoms prinsipper for tilgang, pris og andre vilkår for kommersielle, ikke-regulerte tilbud om grossisttilgang til fibernett¹³. Nkom er i tett dialog med disse aktørene og påser at fremdriften i arbeidet er tilfredsstillende og i tråd med planene disse aktørene har presentert. Som del av denne dialogen har Telenor og fem av deltakerne i Fiberhub gitt Nkom oppdatert informasjon om rammeverk for kommende avtaler om grossisttilgang og den videre prosessen frem mot frivillig åpning av fibernett i et ikke-regulert marked.

37. Grossisttilgang i fibernett på rimelige og rettferdige vilkår i tråd med Nkoms prinsipper vil innebære mulighet for tilbudssidesubstitusjon og gjennom dette økt valgfrihet for sluttbrukerne og økt grad av konkurranse og potensiell konkurranse. Et slikt adferdsmønster tilsier at det er naturlig å aggregere kommuner der en stor andel av aksessene vil bli tilgjengelig for grossistsalg uten utpeking av tilbyder med sterk markedsstilling, sammen med kommuner som allerede har stor grad av konkurranse eller potensiell konkurranse, jf. kriteriene angitt over. For at det skal være grunnlag for en slik aggregering, er det nødvendig at prosessen med frivillig åpning fortsetter å bevege seg fra intensjon til realitet. Netteierne må derfor starte og gjennomføre reelle forhandlinger med interesserte

¹⁰ Lyse Fiber AS bygger, drifter og vedlikeholder fibernett i Rogaland og er medeier i Fiberhub. Lyse Marked AS er Lyses salgsselskap i Rogaland og har kundekontakten i sluttbrukermarkedet. Nkom refererer samlet til Lyse videre i analysen.

¹¹ Signal Bredbånd AS bygger, drifter og vedlikeholder fibernett i Nord-Norge og er medeier i Fiberhub. Signal Marked AS er salgsselskapet i Nord-Norge og har kundekontakten i sluttbrukermarkedet. Nkom refererer samlet til Signal videre i analysen.

¹² Med «grossistsalg» menes i denne analysen eksternt salg til andre tilbydere gjennom grossisttilgang til bredbåndsnett.

¹³ <https://nkom.no/ekom-markedet/nye-analyser-av-bredbandsmarkedene/frivillig-apning-av-fibernet-pa-rimelige-og-rettferdige-vilkar>

tilgangskjøpere, og prosessen må lede til tilgangsavtaler på rimelige og rettferdige vilkår. Nkom vil i den sammenheng evaluere både prosessen og resultatet. Det klare utgangspunktet er at prosessen må resultere i kommersielle avtaler på rimelige og rettferdige vilkår, men Nkom kan også legge vekt på andre dokumenterte tiltak eller forpliktelser som gir tilstrekkelig sikkerhet for at markedet beveger seg mot reell og bærekraftig konkurranse.

38. Dette innebærer at Nkom i denne høringen som hovedregel vil aggregere kommuner med følgende konkurransesituasjon i samme geografiske marked som kommuner som oppfyller ett eller flere av kriteriene A - C over:

- D. Kommuner der største tilbyder har forpliktet seg til å tilby grossisttilgang til sitt fibernett i tråd med Nkoms prinsipper.

39. Nkom vurderer i tillegg konkurransesituasjonen i nabokommuner og ser disse i sammenheng. I enkelte tilfeller vil kommuner som i utgangspunktet ikke oppfyller ett eller flere av kriteriene A - D, kunne bli aggregert sammen med nabokommuner som oppfyller ett eller flere av disse kriteriene. Dette vil f.eks. være tilfellet i situasjoner der to eller flere tilbydere er hovedkonkurrenter i en region, og det varierer hvem som er største tilbyder i kommunene i denne regionen. Indikatoren *adferdsmønster og mulighet for tilbudssidesubstitusjon* tilsier da at det er naturlig å aggregere alle de aktuelle kommunene i samme marked, selv om ikke alle tilbyderne har forpliktet seg til å tilby grossisttilgang. Det er imidlertid en forutsetning at den totalt sett største tilbydereren i regionen har forpliktet seg til å tilby grossisttilgang.

40. I Nkoms tidligere markedsanalyser ble sammenhengende områder med flere små, lokale tilbydere med høye markedsandeler aggregert sammen til ett geografisk marked. Mange av disse tilbyderne er svært små, ofte med noen få tusen abonnenter og dekning i én eller noen få kommuner. Nkom ser det i utgangspunktet som lite hensiktsmessig å skille ut slike områder som egne geografiske markeder. En vurdering av forholdsmessighet tilsier også at slike små tilbydere ikke bør pålegges regulering som følge av at tilbydereren utpekes med sterk markedsstilling.

41. Små, lokale tilbydere vil ofte ha mindre styrke enn større, regionale eller nasjonale tilbydere, og de vil i mindre grad være rustet til å møte konkurranse fra sterke utfordrere. Konkurransesituasjonen i kommuner der små tilbydere dominerer, vil gjerne være påvirket av at en stor, nasjonal tilbyder er største utfordrer, gjennom tilstedeværelse med begrenset kablet dekning og/eller FTB. Videre vil konkurransesituasjonen påvirkes av konkurransesituasjonen i nabokommuner der andre og sterkere konkurrenter er til stede. Dette innebærer en betydelig grad av potensiell konkurranse. Kommuner der største tilbyder er en liten, lokal aktør, er i mange tilfeller små kommuner (målt i folketall). Dersom andre og sterkere tilbydere, som gjerne allerede har begrenset tilstedeværelse i den aktuelle kommunen eller omfattende tilstedeværelse i naboområder, beslutter å gå sterkt inn med konkurrerende tilbud i slike kommuner, vil det typisk skje gjennom overbygging i de mest tettbygde områdene. Et eksempel på dette er Sogndal kommune, der Sognenett er største tilbyder med 87,4 %

markedsandel og kablet dekning for 96,1 % av husstandene. Telenor er største utfordrer med 9,4 % markedsandel og kablet dekning for 9.9 % av husstandene. Graden av parallell kablet dekning var 9 % ved utgangen av 2024. Ifølge Sognenett møter selskapet nå sterkere konkurranse fra Telenor i tettstedene Hermansverk/Leikanger og Sogndalsfjåra i denne kommunen¹⁴. Befolkningen i disse tettstedene utgjør litt over halvparten av befolkningen i Sogndal kommune.

42. Overbygging i tettbygde områder av svært begrenset geografisk størrelse, vil kunne endre konkurransesituasjonen i slike kommuner betydelig i løpet av kort tid. Indikatoren *adferdsmønster og mulighet for tilbudssidesubstitusjon* tilsier dermed at kommuner som preges av en liten, lokal tilbyder, bør aggregeres sammen med naboområder med høyere grad av konkurranse.

43. Dette innebærer at Nkom som hovedregel vil aggregere kommuner med følgende konkurransesituasjon i samme geografiske marked som kommuner som oppfyller ett eller flere av kriteriene A - D over:

E. Kommuner der største tilbyder er å anse som en liten, lokal tilbyder.

44. Nkom har i tidligere markedsanalyser kommet til at sammenhengende områder som preges av én stor eller mellomstor, regional tilbyder, eventuelt sammen med én eller flere andre tilbydere, er egne geografiske markeder. Slike regionale tilbydere har gjerne fibernett med svært god dekning over forholdsvis store, spredtbygde områder, og de vil som regel være godt rustet til å møte konkurranse fra sterke utfordrere. Avgrensningen av et slikt geografisk marked vil være avhengig av at konkurransesituasjonen skiller seg fra naboområdene, f.eks. ved at sammensetningen av de sentrale tilbyderne er annerledes, og at det eksisterer klare og stabile grenser mellom områdene. Det vil være aktuelt å definere slike regionale geografiske markeder dersom en slik mellomstor, regional tilbyder ikke tilbyr grossisttilgang i sitt nett. Tilsvarende vil gjelde dersom tilbyderen er å anse som nasjonal.

45. Dette innebærer at Nkom som hovedregel vil aggregere kommuner med følgende konkurransesituasjon i ett og samme regionale, geografiske marked:

F. Kommuner i et sammenhengende område, der største tilbyder er den samme og å anse som en nasjonal tilbyder eller en mellomstor, regional tilbyder, og denne tilbyderen ikke har forpliktet seg til å tilby grossisttilgang til sitt fibernett i tråd med Nkoms prinsipper.

46. Nkom vurderer i tillegg konkurransesituasjonen i nabokommuner og ser disse i sammenheng. I enkelte tilfeller vil Nkom da kunne aggregere nabokommuner som i utgangspunktet ikke oppfyller kriterium F, sammen med kommuner som oppfyller kriterium F. Dette vil f.eks. være tilfellet i situasjoner der to eller flere tilbydere er hovedkonkurrenter i en region, og det varierer hvem som er største tilbyder i kommunene i denne regionen. Indikatoren *adferdsmønster og mulighet for tilbudssidesubstitusjon* tilsier i slike tilfeller at det er naturlig å aggregere alle de aktuelle kommunene i

¹⁴ Se Sognenetts nettside: <https://www.sognenett.no/aktuelt/telenor-pressar-sognenett-leverer-vel-lokal-tryggleik>

samme marked, også i tilfeller der en tilbyder som har forpliktet seg til å tilby grossisttilgang, er størst i enkeltkommuner, men totalt sett er å betrakte som utfordrer i regionen.

3.4.3 Skillet mellom små, lokale tilbydere og mellomstore, regionale tilbydere

47. Som det fremgår i kapittel 3.4.2 over, har Nkom funnet det nødvendig å skille mellom små, lokale tilbydere og mellomstore, regionale tilbydere. Nkom vil benytte følgende terskler for å skille disse kategoriene tilbydere:

- En tilbyder som har kablet dekning for færre enn ca. 15 000 husstander eller har færre enn ca. 10 000 abonnenter (fiber og HFC), defineres som en liten, lokal tilbyder.
- En tilbyder som har kablet dekning for flere enn ca. 15 000 husstander og har flere enn ca. 10 000 abonnenter (fiber og HFC), defineres som en mellomstor, regional tilbyder.¹⁵

48. Nkom understreker at nivået på tersklene er fastsatt skjønnsmessig. Tersklene er ikke absolutte, og tilbydere som ligger i grenseland, vil være gjenstand for en samlet vurdering. F.eks. vil en tilbyder som har dekning for i underkant av 15 000 husstander, men som har vesentlig flere enn 10 000 abonnenter, kunne anses som en mellomstor, regional tilbyder.

49. Nkom har i tidligere markedsanalyser satt terskelen for dekning til 20 000 husstander. Ettersom penetrasjonen i fibernett har økt de siste årene, har differansen mellom dekning og antall aktive abonnement blitt redusert i de fleste nett. Nkom har også registrert at mange tilbydere har redusert sine estimer for dekning (homes passed) det siste året, jf. vedlegg 1. Tall fra Nkoms dekningsundersøkelse for 2024 viser at antall husstander dekket er i gjennomsnitt 40-50 % høyere enn antall abonnement hvis vi ser samlet på regionale og lokale netteiere med flere enn 5 000 abonnement. På bakgrunn av dette har Nkom kommet til at en terskel for dekning på 15 000 husstander samsvarer bedre med en terskel for abonnement på 10 000.

50. Tersklene vil kunne endres dersom markedssituasjonen skulle tilsi at det blir nødvendig. Nkom har fastsatt disse tersklene for at skillet mellom små og mellomstore tilbydere i denne sammenheng skal være klart og kvantifiserbart, og tersklene er satt slik at tvilstilfeller i størst mulig grad unngås.

3.5 Avgrensning av regionale geografiske markeder

3.5.1 Innledning

51. Nkom har vurdert konkurransesituasjonen i alle landets kommuner, se vedlegg 1. Med utgangspunkt i denne gjennomgangen har Nkom funnet det hensiktsmessig å først vurdere om det finnes områder som skal skilles ut som egne regionale geografiske markeder i henhold til kriterium F, jf.

¹⁵ Tilbydere med nasjonalt nedslagsfelt, f.eks. Telenor, Telia og GlobalConnect, omtales i analysen som nasjonale tilbydere, men vurderes på tilsvarende måte som mellomstore, regionale tilbydere.

kapittel 3.4.2. Hovedforutsetningen for å definere et slikt geografisk marked er at største tilbyder i et sammenhengende område har kablet dekning for flere enn ca. 15 000 husstander og flere enn ca. 10 000 abonnenter (fiber og HFC) i dette området og at denne tilbyderen ikke har forpliktet seg til å tilby grossisttilgang til sitt fibernett i tråd med Nkoms prinsipper.

52. Nkom legger til grunn at eventuelle områder som skal skilles ut som egne geografiske markeder, må bestå av én eller flere sammenhengende kommuner med samme type konkurranseforhold. Dette innebærer at dersom en tilbyder har virksomhet i ulike områder som ikke er sammenhengende, vil de ulike områdene bli vurdert separat.

53. Tabell 1 viser tilbydere som har kablet dekning for flere enn 15 000 husstander og flere enn 10 000 abonnenter (fiber og HFC). Listen omfatter både nasjonale tilbydere og mellomstore, regionale tilbydere.

Tilbyder	Antall abonnement ¹⁶	Antall husstander dekket ¹⁷
Telenor Norge	550 000	1 169 000
Telia Norge	352 000	734 000
Viken Fiber	248 000	402 000
GlobalConnect	133 000	409 000
Lyse	104 000	137 000
Eidsiva Bredbånd	90 000	115 000
NTE Telekom ¹⁸	80 000	114 000
Bergen Fiber	66 000	132 000
NextGenTel ¹⁹	54 000	-
Haugaland Kraft Fiber	49 000	61 000
Signal	48 000	76 000
OBOS Nett	43 000	62 000
Altifiber	30 000	48 000
Taffjord Connect	28 000	40 000
Neas ²⁰	27 000	33 000
Eninvest	26 000	27 000
Tussa IKT	17 000	19 000
Sandefjord Bredbånd	17 000	22 000
Afiber	12 000	23 000
Svorka Bredbånd	12 000	18 000
Istad Fiber	10 000	17 000

Tabell 1 Tilbydere med kablet dekning for flere enn 15 000 husstander og flere enn 10 000 abonnenter

¹⁶ Kilde: Nkoms ekomstatistikk 1. halvår 2025.

¹⁷ Kilde: Nkoms dekningsundersøkelse 2024.

¹⁸ Inkludert Verdal Kabel-TV.

¹⁹ NextGenTel har kablet dekning gjennom grossistkjøp i Telenors fibernett og i enkelte lokale fibernett.

²⁰ Inkludert tidligere Vitnett og tidligere Ren Røros Aksess.

54. Telenor og hver av de åtte deltakerne i Fiberhub har forpliktet seg til å tilby grossisttilgang til sitt fibernett i tråd med Nkoms prinsipper. Kommuner der én av disse tilbyderne er størst, aggregeres i utgangspunktet inn i samme marked i tråd med kriterium D, jf. kapittel 3.4.2. Se også kapittel 3.6 nedenfor. Dette markedet vil dekke store deler av landet og utgjøre et tilnærmet nasjonalt marked.

55. For hver av de øvrige tilbyderne i Tabell 1 vurderer Nkom om det finnes områder der det er grunnlag for å definere regionale geografiske markeder. I denne vurderingen ser Nkom også hen til kriteriene A - C, jf. kapittel 3.4.2.

3.5.2 Telia

56. Telia er en stor, nasjonal bredbåndstilbyder med virksomhet i store deler av landet. Selskapet tilbyr kablet bredbånd basert på fiber og HFC i noen områder, og i tillegg FTB-basert bredbånd i alle landsdeler. Telia har om lag 352 000 abonnenter på fiber og HFC og har rapportert kablet dekning for om lag 734 000 husstander. Mer enn to tredjedeler av Telias kundemasse inngår i kollektive avtaler.

57. Telia er største tilbyder i Gjerstad kommune (Agder) med 34,8 % markedsandel, foran Afiber med 29,9 % og Telenor med 29,4 %. Markedsandelen til Telia som største tilbyder er dermed under 40 %, jf. kriterium A. I kommunene omkring Gjerstad er Telenor, Telia og Afiber de sentrale tilbyderne, og Telia er ikke største tilbyder i andre kommuner enn Gjerstad i denne regionen. Det er dermed ikke grunnlag for å definere et eget geografisk marked i Gjerstad kommune eller omkringliggende områder.

58. Telia er største tilbyder i Oslo kommune med 51,7 % markedsandel, foran Telenor med 19,1 % og GlobalConnect med 16,9 %. Oslo har en meget høy grad av parallell kablet dekning med 71,8 % av husstandene. Oslo har også en stor andel kollektive avtaler, og flertallet av Telias abonnenter i Oslo er omfattet av kollektive avtaler. Dersom kollektive avtaler holdes utenfor, er Viken Fiber største tilbyder i Oslo med 29,9 % markedsandel, foran Telenor med 27,7 % og Telia med 27,4 %.

59. Telia er også største tilbyder i kommunene Ullensaker (52,2 % markedsandel), Lørenskog (44,7 %), Lillestrøm (43,1 %), Rælingen (39,2 %) og Vestby (38,9 %), alle i Akershus. Telenor er nest størst i Ullensaker, Lørenskog og Vestby, mens Viken Fiber er nest størst i Lillestrøm, og GlobalConnect er nest størst i Rælingen. Graden av parallell kablet dekning er høy i alle disse kommunene, med unntak av Vestby: Ullensaker 52,3 % av husstandene, Lørenskog 70,7 %, Lillestrøm 59,8 %, Rælingen 52,9 % og Vestby 7,9 %. Det er også en høy andel kollektive avtaler i disse kommunene, og en stor andel av Telias abonnenter er omfattet av kollektive avtaler. Dersom kollektive avtaler holdes utenfor, er Telia største tilbyder kun i Ullensaker med 43,8 % markedsandel. Viken Fiber er største tilbyder i Lillestrøm og Lørenskog, GlobalConnect er størst i Rælingen, og Telenor er størst i Vestby.

60. Kommunene der Telia er største tilbyder er del av et større område i og omkring Oslo der spesielt fire større tilbydere konkurrerer: Telenor, Telia, GlobalConnect og Viken Fiber. Vestby skiller seg litt fra de øvrige kommunene ved å ha lav andel parallelldekning, men til gjengjeld er Telias markedsandel under 40 % i Vestby. I nabokommunen Frogn er GlobalConnect største tilbyder, mens

Viken Fiber er største tilbyder i nabokommunene Indre Østfold, Våler og Ås. Telenor er største tilbyder i nabokommunen Moss.

61. Det er høy grad av konkurranse eller potensiell konkurranse i alle kommunene der Telia er største tilbyder, med høy grad av parallell kablet dekning og/eller under 40 % markedsandel for Telia som største tilbyder, jf. kriteriene A - C. Det er dermed ikke grunnlag for å definere et eget geografisk marked i Oslo og omkringliggende kommuner der Telia er største tilbyder.

62. Telia er største tilbyder i Sarpsborg kommune (Østfold) med 43,9 % markedsandel, foran Telenor med 22,7 % og Global Connect med 15,3 %. Viken Fiber er fjerde største tilbyder med 12,7 % markedsandel. Sarpsborg har en høy grad av parallell kablet dekning med 63,8 % av husstandene. Det er også en høy andel kollektive avtaler i kommunen. Dersom kollektive avtaler holdes utenfor, er Telia fortsatt største tilbyder, men markedsandelen reduseres da til 33,4 %.

63. Sarpsborg er del av et større område der Telenor, Telia, Viken Fiber og GlobalConnect konkurrerer. Alle fire tilbydere er til stede i Sarpsborg. I nabokommunen Fredrikstad er Viken Fiber største tilbyder foran Telenor og Telia, mens i nabokommunen Halden er Telenor størst foran Viken Fiber og Telia. Med en høy grad av parallell kablet dekning i Sarpsborg og flere sterke konkurrenter til Telia i Sarpsborg og i omkringliggende kommuner, er det ikke grunnlag for å definere et eget geografisk marked i Sarpsborg og omkringliggende kommuner, jf. kriteriene A - C.

64. Oppsummert innebærer dette at alle kommuner der Telia er største tilbyder, aggregeres sammen med andre kommuner som oppfyller ett eller flere av kriteriene A-D, se kapittel 3.6 nedenfor.

3.5.3 GlobalConnect²¹

65. GlobalConnect er en stor, nasjonal bredbåndstilbyder med virksomhet i store deler av landet. Selskapet tilbyr fiberbredband, i hovedsak basert på utbygging av eget fibernett, supplert med noe grossistkjøp fra Telenor. GlobalConnect har om lag 133 000 abonnenter og kablet dekning for om lag 409 000 husstander.

66. GlobalConnect er største tilbyder i Narvik kommune (Nordland) med 28,2 % markedsandel, foran Telenor med 28,0 % og Signal med 26,3 %. GlobalConnect som største tilbyder har dermed vesentlig under 40 % markedsandel, og det er flere tilnærmet likeverdige tilbydere til stede i kommunen. Narvik har en høy grad av parallell kablet dekning med 59,3 % av husstandene.

67. GlobalConnect er største tilbyder i Gratangen kommune (Troms) med 47,6 % markedsandel, foran Nordkraft Fiber med 36,4 %. Gratangen har lav grad av parallell kablet dekning med 2,8 % av husstandene. Gratangen er en liten kommune med i overkant av 500 husstander, mens

²¹ Telenor har inngått avtale om kjøp av GlobalConnects virksomhet i privatmarkedet i Norge, se <https://globalconnect.no/telenor-kjoper-globalconnects-privatkundesatsing-i-norge/>. Avtalen må godkjennes av Konkurransetilsynet før transaksjonen gjennomføres. Det er ukjent når dette eventuelt vil skje og hvilke vilkår som stilles. Inntil videre opererer Telenor og GlobalConnect som tidligere, og Nkom vurderer i denne analysen GlobalConnect som selvstendig selskap.

nabokommunen Narvik i sør har over 10 500 husstander. I nabokommunene Ibestad, Lavangen og Tjeldsund er GlobalConnect i svært liten grad til stede. Trollfjord Bredbånd er største tilbyder i Ibestad, Telenor er størst i Lavangen, og Nordkraft Fiber er størst i Tjeldsund.

68. Selv om GlobalConnect samlet sett er største tilbyder i nabokommunene Narvik og Gratangen, er selskapets samlede markedsandel i de to kommunene under 40 %, jf. kriterium A. Telenor og Signal er begge sterkt til stede i Narvik, og Telenor er største tilbyder i Lavangen. I tillegg er Nordkraft Fiber og Trollfjord Bredbånd betydelige tilbydere i denne regionen. Det er dermed ikke grunnlag for å definere et eget geografisk marked i Narvik og Gratangen der GlobalConnect er største tilbyder.

69. GlobalConnect er største tilbyder i Lyngen kommune (Troms) med 68,4 % markedsandel, foran Telenor med 17,4 % og 3net med 7,7 %. Lyngen har lav grad av parallell kablet dekning med 3,2 % av husstandene. Lyngen er en forholdsvis liten kommune med i underkant av 1 300 husstander, mens nabokommunen Tromsø har over 38 000 husstander. GlobalConnect har betydelig tilstedeværelse i Tromsø, men er der nest største tilbyder med 36 % markedsandel, etter Telenor som har 51,4 % markedsandel. Samlet sett er Telenor større enn GlobalConnect i Tromsø og Lyngen. I nabokommunene Kåfjord og Storfjord har GlobalConnect bare beskjeden tilstedeværelse, og 3net er den klart største tilbyderen i disse kommunene. Det er dermed ikke grunnlag for å definere et eget geografisk marked i Lyngen der GlobalConnect er største tilbyder.

70. GlobalConnect er største tilbyder i Frogn kommune (Akershus) med 37,9 % markedsandel, foran Telia med 31,8 %. Deretter følger Telenor med 15,2 % og Viken Fiber med 12,4 %. Markedsandelen til GlobalConnect som største tilbyder er dermed under 40 %, jf. kriterium A. I Frogn har 47,1 % av husstandene parallell kablet dekning.

71. Frogn er del av et større område der Telenor, Telia, Viken Fiber og GlobalConnect konkurrerer. Alle fire tilbydere er til stede i Frogn. I nabokommunen Nesodden er Telenor største tilbyder førn Telia, mens GlobalConnect er tredje størst. I nabokommunen Nordre Follo er Telenor størst foran Viken Fiber, GlobalConnect og Telia. I nabokommunen Ås er Viken Fiber størst foran Telenor, Telia og GlobalConnect. I nabokommunen Vestby er Telia størst førn Telenor, Viken Fiber og GlobalConnect. Samlet sett har GlobalConnect langt under 40 % markedsandel i Frogn og nabokommunene. Med flere sterke konkurrenter til GlobalConnect i Frogn og i omkringliggende kommuner, er det ikke grunnlag for å definere et eget geografisk marked i Frogn og omkringliggende kommuner.

72. Oppsummert innebærer dette at alle kommuner der GlobalConnect er største tilbyder, aggregeres sammen med andre kommuner som oppfyller ett eller flere av kriteriene A-D, se kapittel 3.6 nedenfor.

3.5.4 Bergen Fiber

73. Bergen Fiber er en regional bredbåndstilbyder i Bergen og omegn. Selskapet er heleid av Lyse Fiberinvest og tilbyr tjenester i privatmarkedet. Bergen Fiber har i underkant av 66 000 abonnenter og

kablet dekning for om lag 132 000 husstander. Bergen Fiber er et rendyrket salgs- og markedsselskap og benytter fibernett som bygges ut av infrastrukturselskapet Eviny Fiber.

74. Bergen Fiber er største tilbyder i kommunene Modalen (94,7 % markedsandel), Alver (65,1 %), Samnanger (60,2 %), Øygarden (58,4 %), Vaksdal (52,3 %) og Bjørnafjorden (42,5 %), alle i Vestland. Telenor er største utfordrer i alle kommuner, unntatt Samnanger, der Kvamnet er nummer to og Telenor er tredje størst.

75. Bergen Fiber konkurrerer i hovedsak med Telenor i kommunene i Bergen og omegn. Telenor er største tilbyder i kommunene Askøy (44,9 % markedsandel), Austrheim (44,1 %), Bergen (42,3 %), Fedje (62,7 %), Masfjorden (79,7 %) og Osterøy (59,4 %). Bergen Fiber er nest største tilbyder i Askøy, Austrheim, Bergen og Osterøy. I Masfjorden kommune har Bergen Fiber kun svært begrenset aktivitet, og selskapet er ikke til stede i Fedje kommune. Dersom man ser samlet på de tolv kommunene der Bergen Fiber eller Telenor er størst, er Telenor totalt sett størst med en markedsandel på 39,7 %, mens Bergen Fiber har en markedsandel på 35,4 %.

76. Graden av parallell kablet dekning er varierende i kommunene der Bergen Fiber er største tilbyder, høyst i Bjørnafjorden med 55,5 % av husstandene, deretter Vaksdal 45,9 %, Øygarden 24,2 %, Alver 20,9 %, Modalen 5,0 % og Samnanger 2,4 %. Telenor har imidlertid økt sin dekning betydelig fra 2023 til 2024 i de fire mest folkerike kommunene: Bjørnafjorden (fra 58,7 % til 70,3 %), Vaksdal (fra 38,7 % til 58,6 %), Øygarden (fra 39,5 % til 48 %) og Alver (fra 30,3 % til 40,1 %). Tilsvarende har Bergen Fiber økt sin dekning i kommunene der Telenor er størst, spesielt i Bergen (fra 55,7 % til 63,9 %). Både Telenor og Bergen Fiber øker også sin dekning i kommuner der selskapene selv er største tilbyder. Dette indikerer en økende grad av konkurranse mellom Telenor og Bergen Fiber.

77. Kommunene der Bergen Fiber er største tilbyder, er del av et større område der i hovedsak Telenor og Bergen Fiber konkurrerer. Telenor er totalt sett største tilbyder i de tolv kommunene i dette området, og konkurransen mellom Telenor og Bergen Fiber er økende ved at begge øker sin dekning i de fleste av disse kommunene. Det er dermed ikke grunnlag for å definere et eget geografisk marked i kommunene der Bergen Fiber er største tilbyder.

78. Dette innebærer at alle kommuner der Bergen Fiber er største tilbyder, aggregeres sammen med kommuner som oppfyller ett eller flere av kriteriene A-D, se kapittel 3.6 nedenfor.

3.5.5 NextGenTel

79. NextGenTel er en stor, nasjonal bredbåndstilbyder med virksomhet i store deler av landet. Selskapet tilbyr fiberbredbånd basert på grossistkjøp fra Telenor og noen lokale fibereiere, og FTB basert på grossistkjøp fra Telia. NextGenTel har om lag 54 000 abonnenter, men ingen egen dekning.

80. NextGenTel er største tilbyder på sluttbrukernivå i Øvre Eiker kommune (Buskerud) med 61,0 % markedsandel, i Sykkylven kommune (Møre og Romsdal) med 89,1 % og Hvaler kommune (Østfold) med 31,5 %. NextGenTel har ikke egen infrastruktur i de aktuelle kommunene, og selskapets

markedsandeler er basert på leie av fibernett fra små, lokale netteiere, henholdsvis Eiker Fibernett, Sykkylven Energi og Hvaler Breddbånd, i tillegg til noe grossistkjøp av FTB fra Telia.

81. Eiker Fibernett bygger fibernett begrenset til Øvre Eiker kommune, og Sykkylven Energi bygger fibernett begrenset til Sykkylven kommune. Begge selskap har eksklusive avtaler med NextGenTel for tjenesteleveranser til privatmarkedet. Hvaler Breddbånd bygger et åpent fibernett i Hvaler kommune og har avtaler både med NextGenTel og Blix Solutions, som begge leverer tjenester i sluttbrukermarkedet. Siden de tre grossistleverandørene alle er små, lokale tilbydere, jf. kriterium E, er det ikke grunnlag for å definere egne geografiske marked i Øvre Eiker, Sykkylven eller Hvaler.

82. Dette innebærer at alle kommuner der NextGenTel er største tilbyder, aggregeres sammen med kommuner der største tilbyder er å anse som en liten, lokal tilbyder, se kapittel 3.6 nedenfor.

83. Sykkylven kommune vurderes også særskilt i tilknytning til omliggende kommuner, se kapittel 3.5.7 nedenfor.

3.5.6 OBOS Nett

84. OBOS Nett bygger og leverer fibernett til borettslag og sameier, i hovedsak i Oslo og områdene rundt Oslo. Selskapet har om lag 43 000 abonnenter og kablet dekning for om lag 62 000 husstander.

85. OBOS Nett fokuserer sin virksomhet på kollektive avtaler i borettslag og sameier. Dette er som regel private nett som eies av borettslaget eller sameiet selv. Private, brukereide nett omfattes ikke av Nkoms eventuelle regulering i grossistmarkedet, se kapittel 5.1.2 nedenfor. OBOS Netts virksomhet har dermed liten betydning for denne markedsanalysen. OBOS Nett opererer dessuten i all hovedsak i områder der det er mange tilbydere til stede og høy grad av konkurranse. Selskapet er heller ikke største tilbyder i noen kommuner. Det er dermed ikke grunnlag for å definere et eget geografisk marked på bakgrunn av OBOS Netts virksomhet.

3.5.7 Tafjord Connect

86. Tafjord Connect er en regional bredbåndstilbyder i Ålesund og kommunene rundt. Tafjord Connect har om lag 28 000 abonnenter og kablet dekning for om lag 40 000 husstander.

87. Tafjord Connect er største tilbyder i kommunene Vestnes (83,7 % markedsandel), Sula (81,8 %), Giske (80,9 %), Fjord (76,1 %), Haram (67,9 %), Ålesund (65,7 %) og Stranda (60,2 %), alle i Møre og Romsdal. Telenor er nest største tilbyder i Vestnes (10,0 %), Haram (22,3 %), Ålesund (19,3 %) og Stranda (27,0 %), mens Nordvest Fiber er nest størst i Sula (15,3 %) og Giske (17,0 %). I Fjord kommune er Stordal Breiband nest største tilbyder. Selskapet leverer tjenester basert på radioaksess med maksimal hastighet 20 Mbit/s nedstrøms.²² Telenor er tredje største tilbyder i Sula, Giske og Fjord, med forholdsvis beskjedne markedsandeler i disse tre kommunene.

²² <https://stordalsnettet.123hjemmeside.no/421264249>

88. Ålesund er den klart mest folkerike av disse kommunene og hadde ved utgangen av 2024 parallell kablet dekning for 43,0 % av husstandene. I de andre kommunene var graden av parallell kablet dekning lavere enn i Ålesund: Giske 29,8 %, Sula, 24,1 %, Vestnes 21,1 %, Stranda 10,6 %, Haram 4,2 % og Fjord 4,1 %.

89. Tafjord Connect har inngått avtale om kjøp av 100 % av aksjene i Nordvest Fiber²³ og har overtatt Nordvest Fibers infrastruktur og selskapets om lag 3 500 abonnenter. Oppkjøpet innebærer at Tafjord Connect styrker sin posisjon ytterligere i kommunene Giske, Sula og Ålesund. Graden av parallell kablet dekning blir også vesentlig lavere i disse tre kommunene: Giske 0,5 %, Sula 2,1 %, Ålesund 32,5 %.

90. Konkurransesituasjonen i de sju kommunene der Tafjord Connect er største tilbyder, er relativt homogen på tvers av kommunene. Etableringen av Nordvest Fiber i 2019 førte til en del endringer i konkurransebildet i Giske, Sula og Ålesund, men de siste 3-4 årene har situasjonen vært stabil med vedvarende høye markedsandeler for Tafjord Connect. Nkom har over lang tid vært i dialog med Tafjord Connect med oppfordring om å åpne for grossistsalg på frivillig grunnlag. Selskapet har imidlertid så langt ikke gitt signaler om at dette vil skje, og Nkom forventer derfor at konkurransebildet vil være stabilt i et framoverskuende perspektiv. Tafjord Connects oppkjøp av Nordvest Fiber styrker denne forventningen.

91. Tafjord Connect (inkludert Nordvest Fiber) og Telenor har en samlet markedsandel på godt over 90 % i seks av de sju kommunene. Det samme gjelder i Fjord kommune dersom man ser bort fra det radiobaserte lavhastighetstilbudet fra Stordal Breiband. Konkurransesituasjonen i de sju kommunene skiller seg dermed klart fra situasjonen i tilgrensede områder i Møre og Romsdal og i andre deler av landet. Graden av parallell kablet dekning er forholdsvis lav og vesentlig under 50 % i alle kommunene.

92. Tafjord Connect har noe aktivitet i Sykkylven kommune. Sykkylven grenser til flere av kommunene der Tafjord Connect er største tilbyder. I Sykkylven er NextGenTel den klart største tilbyderen i sluttbrukermarkedet med 89,1 % markedsandel. NextGenTel tilbyr fiberbredbånd i Sykkylven basert på grossistkjøp fra Sykkylven Energi, som bygger ut fibernett i kommunen. Telenor er nest største tilbyder med 6,4 % markedsandel, og Tafjord Connect er tredje største tilbyder med 2,5 %. Tafjord Connect har kun begrenset kablet dekning i Sykkylven med 5,1 % av husstandene.

93. Konkurransesituasjonen i Sykkylven skiller seg dermed vesentlig fra situasjonen i omkringliggende kommuner der Tafjord Connect er største tilbyder. Konkurransesituasjonen i Sykkylven har vært stabil i flere år, og Nkom forventer at den vil være stabil også i et fremoverskuende perspektiv. Sykkylven kommune aggregeres derfor sammen med kommuner der største tilbyder er å anse som en liten, lokal tilbyder, jf. kriterium E. Se også kapittel 3.5.5 over og kapittel 3.6 nedenfor.

²³ <https://www.nordvestfiber.no/tafjord-connect-kjoper-nordvest-fiber/>

94. På bakgrunn av dette aggregeres kommunene Fjord, Giske, Haram, Sula, Stranda, Vestnes og Ålesund til et eget geografisk marked, jf. kriterium F. Tafjord Connect er største tilbyder i alle kommunene og har i overkant av 31 000 abonnenter (inkludert Nordvest Fiber) og dekning for nærmere 40 000 husstander i disse kommunene. Det geografiske markedet betegnes som **Nordlige del av Sunnmøre**.

3.5.8 Neas

95. Neas er en regional bredbåndstilbyder i den nordligste delen av Møre og Romsdal. Etter oppkjøp av bredbåndsselskapene Vitnett og Ren Røros Aksess har Neas også virksomhet i den sørlige delen av Trøndelag, i Os kommune i Innlandet og i kommunene Alstahaug og Brønnøy i Nordland. Neas har om lag 27 000 abonnenter og kablet dekning for om lag 33 000 husstander.

96. Kommunene der Neas har sin aktivitet utgjør ikke et sammenhengende område. Nkom vurderer derfor følgende fire områder separat:

- Kommuner i nordlige del av Møre og Romsdal
- Kommunene Oppdal og Rennebu i Trøndelag
- Kommunene Holtålen, Røros og Tydal i Trøndelag og Os kommune i Innlandet
- Kommunene Alstahaug og Brønnøy i Nordland

97. Neas er største tilbyder i kommunene Kristiansund (94,3 % markedsandel), Smøla (92,1 %), Tingvoll (83,9 %), Averøy (80,7 %), Aure (79,0 %) og Gjemnes (45,2 %). Telenor er nest største tilbyder i disse kommunene med følgende markedsandeler: Kristiansund 4,4 %, Smøla 6,6 %, Tingvoll 9,3 %, Averøy 17,0 %, Aure 17,3 %, Gjemnes 26,1 %. Samlet markedsandel for Neas og Telenor er dermed over 90 % i disse kommunene, med unntak av Gjemnes. Istad Fiber er tredje største tilbyder i Gjemnes med 15,8 % markedsandel.

98. Graden av parallell kablet dekning er lav i alle kommunene i Møre og Romsdal der Neas er største tilbyder. Averøy har høyest grad av parallell kablet dekning med 13,0 % av husstandene. Deretter følger Kristiansund med 10,9 %, Aure 8,4 %, Gjemnes 7,5 %, Tingvoll 1,8 % og Smøla 1,2 %.

99. Neas er nest største tilbyder i Hustadvika kommune (Møre og Romsdal) med 44,1 % markedsandel, etter Istad Fiber med 49,7 %. Hustadvika har høy grad av parallell kablet dekning med 57,2 % av husstandene.

100. Konkurransesituasjonen i de seks kommunene der Neas er største tilbyder, er relativt homogen på tvers av kommunene. Telenor er største utfordrer i alle kommuner. Gjemnes skiller seg noe fra de andre fem kommunene ved at Neas har en vesentlig lavere markedsandel enn i de øvrige kommunene, og Telenor en noe høyere markedsandel. Istad Fiber er også til stede i Gjemnes. Graden av parallell dekning er lav i Gjemnes, og det synes som at tilbyderne i stor grad har delt kommunen mellom seg og opererer i adskilte områder.

101. Konkurransesituasjonen i de seks kommunene har vært stabil de siste årene med vedvarende høye markedsandeler for Neas. Nkom har over lang tid vært i dialog med Neas med oppfordring om å åpne for grossistsalg på frivillig grunnlag. Selskapet har imidlertid så langt ikke gitt signaler om at dette vil skje, og Nkom forventer derfor at konkurransebildet vil være stabilt i et framoverskuende perspektiv.

102. Neas og Telenor har en samlet markedsandel på godt over 90 % i fem av de seks kommunene der Neas er størst. I Gjemnes har de to en samlet markedsandel på over 70 %. Konkurransesituasjonen i de seks kommunene skiller seg dermed klart fra situasjonen i tilgrensende områder i Møre og Romsdal og Trøndelag, og i andre deler av landet. Graden av parallell kablet dekning er langt under 50 % i alle kommunene.

103. Selv om Neas opererer i Hustadvika og har en betydelig markedsandel i denne kommunen, skiller konkurransesituasjonen i Hustadvika seg vesentlig fra kommunene der Neas er største tilbyder. Istad Fiber er største tilbyder i Hustadvika, og graden av parallell kablet dekning er høy med 57,2 % av husstandene. Konkurransesituasjonen i Hustadvika har mer til felles med situasjonen i nabokommunen Molde, som også har høy grad av parallell kablet dekning og Istad Fiber som største tilbyder.

104. På bakgrunn av dette aggregeres kommunene Aure, Averøy, Gjemnes, Kristiansund, Smøla og Tingvoll til et eget geografisk marked, jf. kriterium F. Neas er største tilbyder i alle kommunene og har samlet om lag 17 000 abonnenter og dekning for om lag 19 000 husstander i disse seks kommunene. Det geografiske markedet betegnes som **Nordmøre**.

105. Neas benyttet i 2021 sin forkjøpsrett og ble eiere av bredbåndsselskapet Vitnett.²⁴ Selskapet har skiftet navn til Neas²⁵ og leverer tjenester i kommunene Oppdal og Rennebu i Trøndelag.

106. Neas er største tilbyder i Oppdal (94,0 % markedsandel) og Rennebu (65,9 %). Telenor er nest største tilbyder i begge kommuner med 4,8 % markedsandel i Oppdal og 17,1 % i Rennebu. NTE Telekom er tredje største tilbyder i Rennebu, og Svorka er også til stede i Rennebu. Graden av parallell kablet dekning er 25,1 % av husstandene i Oppdal og 31,6 % i Rennebu. Dette er en betydelig økning fra 2023 til 2024 som følge av at Telenor har hatt en stor økning av sin dekning i Oppdal og NTE Telekom har hatt en stor økning i Rennebu.

107. Neas har samlet om lag 5 400 abonnement og kablet dekning for om lag 3 200 husstander²⁶ i Oppdal og Rennebu. Neas kan dermed anses som en liten, lokal tilbyder i dette området, jf. kriterium E. Det er dermed ikke grunnlag for å definere et eget geografisk marked på bakgrunn av Neas' virksomhet i disse kommunene. Oppdal og Rennebu aggregeres sammen med kommuner der største tilbyder er å anse som en liten, lokal tilbyder, se kapittel 3.6 nedenfor.

²⁴ <https://www.digi.no/artikler/neas-benyttar-forkjopsretten-og-kooper-hele-vitnett/514794> (krever abonnement)

²⁵ <https://neas.no/om-oss/>

²⁶ Abonnement til fritidsbolig og radiobaserte abonnement kan bidra til at antall abonnement er høyere enn rapportert kablet husstandsdekning.

108. Neas kjøpte i 2024 bredbåndsselskapet Ren Røros Aksess.²⁷ Selskapet har skiftet navn til Neas og leverer tjenester i kommunene Holtålen, Røros og Tydal i Trøndelag, Os kommune i Innlandet, og kommunene Alstahaug og Brønnøy i Nordland.²⁸

109. Neas er største tilbyder i kommunene Os (76,6 % markedsandel), Røros (86,7 %) og Tydal²⁹ (35,4 %). Telenor er nest største tilbyder i Os (20,3 % markedsandel), Røros (9,1 %) og Tydal (30,2 %). Graden av parallell kablet dekning er svært lav i Os (1,0 % av husstandene) og Tydal (1,1 %), mens parallelldekningen er vesentlig høyere i Røros³⁰ etter at spesielt Telenor har økt sin dekning i denne kommunen.

110. I Holtålen kommune er Telenor største tilbyder med 53,2 % markedsandel, foran NTE Telekom med 18,3 % og Neas med 10,6 %. I Holtålen er graden av parallell kablet dekning 36,8 % av husstandene.

111. Samlet sett er Neas største tilbyder i kommunene Holtålen, Røros, Tydal og Os, og Telenor er nest største tilbyder. Neas har samlet om lag 3 800 abonnement og kablet dekning for om lag 3 500 husstander³¹ i disse kommunene. Neas kan dermed anses som en liten, lokal tilbyder i dette området, jf. kriterium E. Det er dermed ikke grunnlag for å definere et eget geografisk marked på bakgrunn av Neas' virksomhet i disse kommunene. Røros, Tydal og Os aggregeres sammen med kommuner der største tilbyder er å anse som en liten, lokal tilbyder, se kapittel 3.6 nedenfor. Holtålen aggregeres sammen med kommuner der Telenor er største tilbyder, se kapittel 3.6 nedenfor.

112. Neas er tredje største tilbyder i Alstahaug (14,5 % markedsandel) og Brønnøy (11,9 %), begge i Nordland. Signal og Telenor er de to største tilbyderne i begge kommuner. Siden Neas ikke er største tilbyder i Alstahaug og Brønnøy, er det ikke grunnlag for å definere et eget geografisk marked på bakgrunn av Neas' virksomhet i disse kommunene.

3.5.9 Tussa IKT

113. Tussa IKT er en regional tilbyder av fiberbasert bredbånd i den sørligste delen av Møre og Romsdal og i Stryn kommune i Vestland. Tussa IKT har om lag 17 000 abonnenter og kablet dekning for om lag 19 000 husstander. Selskapet leverer også tjenester over radiolink.

114. Tussa IKT er største tilbyder i kommunene Herøy (93,3 % markedsandel), Ulstein (93,2 %), Sande (91,5 %), Ørsta (90,9 %), Hareid (86,7 %) og Volda (74,9 %), alle i Møre og Romsdal. Telenor er

²⁷ <https://www.telecomrevy.no/fiberkunder-neas-oppkjop/neas-kjoper-ogsa-fiberopertoren-pa-roros/2176068> (krever abonnement)

²⁸ <https://renrorosaksess.no/om-oss/>

²⁹ Neas' abonnement i Tydal er i stor grad basert på radioaksess.

³⁰ Nkoms tall for Røros viser en parallell kablet dekning som er uforholdsmessig høy. Nkom anslår at parallelldekningen i realiteten ligger mellom 20 og 30 %.

³¹ Abonnement til fritidsbolig og radiobaserte abonnement kan bidra til at antall abonnement er høyere enn rapportert kablet husstandsdekning.

nest største tilbyder i Herøy (4,5 %), Ulstein (5,1 %), Sande (6,6 %), Ørsta (7,5 %) og Hareid (10,7 %), mens Eninvest er nest størst i Volda (11,8 %). Telenor er tredje størst i Volda med 11,1 % markedsandel.

115. Graden av parallell kablet dekning er høyest i Ørsta med 31,6 % av husstandene. Deretter følger Volda med 19,5 %, Ulstein 3,7 %, Herøy 2,8 %, Hareid 2,6 % og Sande 2,2 %.

116. Konkurransesituasjonen i de seks kommunene der Tussa IKT er største tilbyder er relativt homogen på tvers av kommunene. Tussa IKT er den klart største tilbyderen i de seks kommunene, og Telenor er den klart største utfordrer i alle kommuner, med unntak av Volda der Eninvest og Telenor er omtrent jevnstore og de to største utfordrerne. Konkurransesituasjonen har vært stabil de siste årene med vedvarende høye markedsandeler for Tussa IKT. Nkom har over lang tid vært i dialog med Tussa IKT med oppfordring om å åpne for grossistsalg på frivillig grunnlag. Selskapet har imidlertid så langt ikke gitt signaler om at dette vil skje, og Nkom forventer derfor at konkurransebildet vil være stabilt i et framoverskuende perspektiv.

117. Tussa IKT og Telenor har en samlet markedsandel på godt over 90 % i fem av de seks kommunene der Tussa IKT er største tilbyder. I Volda har Tussa IKT og Telenor en samlet markedsandel på 86 %. Konkurransesituasjonen i disse kommunene skiller seg dermed klart fra situasjonen i tilgrensende områder i Møre og Romsdal og Vestland, og i andre deler av landet. Graden av parallell kablet dekning er langt under 50 % i alle kommunene.

118. I Vanylven kommune er Telenor største tilbyder med 73,5 % markedsandel, foran Tussa IKT med 17,2 %. Vanylven grenser til flere av kommunene der Tussa IKT er største tilbyder. Selv om konkurransesituasjonen i Vanylven skiller seg fra situasjonen i omkringliggende kommuner ved at Telenor er størst, er det Tussa IKT og Telenor som er de sentrale tilbyderne både i Vanylven og i andre kommuner der Tussa IKT er aktiv. Graden av parallell kablet dekning er svært lav i Vanylven med 0,3 %. Telenor har kablet dekning for 75,3 % av husstandene, mens Tussa IKT har dekning for 18,9 % av husstandene. Markedsandelene reflekterer således i stor grad de to selskaperes dekning i kommunen.

119. Telenor er totalt sett å betrakte som utfordrer i denne regionen, og indikatoren *adferdsmønster og mulighet for tilbudssidesubstitusjon* tilsier at det er naturlig å aggregere alle kommunene der Tussa IKT og Telenor er hovedkonkurrenter, i samme marked, selv om Telenor er størst i Vanylven kommune og har forpliktet seg til å tilby grossisttilgang, jf. kapittel 3.4.2 over.

120. På bakgrunn av dette aggregeres kommunene Hareid, Herøy, Sande, Ulstein, Vanylven, Volda og Ørsta til et eget geografisk marked, jf. kriterium F. Tussa IKT er største tilbyder i seks av de sju kommunene og har totalt om lag 15 000 abonnenter og dekning for om lag 19 000 husstander i de sju kommunene. Det geografiske markedet betegnes som **Sørlige del av Sunnmøre**.

121. Det mest omfattende fibernettet i Stryn kommune (Vestland) eies av Tussa IKT, og Eninvest leverte frem til 31. desember 2024 tjenester i nettet basert på grossistkjøp fra Tussa IKT. Med virkning fra 1. januar 2025 overtok Tussa fiberkundene i dette nettet fra Eninvest. Siden rapporteringen til Nkoms siste dekningsundersøkelse ble gjort på bakgrunn av status per 31. desember 2024, har Nkom

hentet inn nye tall for dekning og abonnement fra de tre største tilbyderne i Stryn. Nye data viser at Eninvest har klart å beholde store deler av sin kundemasse ved å bygge egen fiberdekning og ved grossistkjøp av VULA fra Telenor. Per 30. juni 2025 er Eninvest største tilbyder i Stryn med en markedsandel på om lag 38 %, foran Tussa IKT med om lag 34 % og Telenor med om lag 24 %. På bakgrunn av Telenors grossistsalg til Eninvest, vil de tre tilbyderne være omtrent jevnstore på grossistnivå.

122. Den nye konkurransesituasjonen i Stryn skiller seg vesentlig fra konkurransesituasjonen i de sju kommunene som inngår i Sørilige del av Sunnmøre. Største tilbyder har under 40 % markedsandel, jf. kriterium A, og det finnes tre tilbydere med egen infrastruktur som alle har over 20-25 % markedsandel, jf. kriterium B. Graden av parallell kablet dekning er også sterkt økende i Stryn som følge av Eninvests utbygging av nytt fibernett. Stryn aggregeres derfor sammen med andre kommuner som oppfyller ett eller flere av kriteriene A-D, se kapittel 3.6 nedenfor.

3.5.10 Sandefjord Bredbånd

123. Sandefjord Bredbånd er en regional bredbåndstilbyder og har sin hovedaktivitet i Sandefjord kommune. Selskapet har i tillegg begrenset aktivitet i nabokommunen Larvik. Sandefjord Bredbånd har om lag 17 000 abonnenter og kablet dekning for om lag 22 000 husstander.

124. Sandefjord Bredbånd er største tilbyder i Sandefjord kommune (Vestfold) med 58,1 % markedsandel, foran Telenor med 23,9 % og Viken Fiber med 12,7 %. Sandefjord har en høy grad av parallell kablet dekning med 57,0 % av husstandene. Sandefjord Bredbånd dekker 70,4 % av husstandene i kommunen, og Telenor har kablet dekning for 63,2 % av husstandene, i tillegg til FTB-dekning for mange husstander. Viken Fiber har dekning for 16,3 % av husstandene, og i tillegg er GlobalConnect og Telia til stede i Sandefjord.

125. Telenor og Viken Fiber er sterke konkurrenter i omkringliggende kommuner. Telenor er største tilbyder i nabokommunene Larvik og Tønsberg med markedsandeler på om lag 50 % i begge kommuner, mens Viken Fiber er nest største tilbyder i begge kommuner med markedsandeler på i underkant av 40 %.

126. Med en høy grad av parallell kablet dekning i Sandefjord, jf. kriterium C, og flere sterke konkurrenter til Sandefjord Bredbånd i Sandefjord og i omkringliggende kommuner, er det ikke grunnlag for å definere et eget geografisk marked i Sandefjord kommune. Sandefjord aggregeres derfor sammen med andre kommuner som oppfyller ett eller flere av kriteriene A-D, se kapittel 3.6 nedenfor.

3.5.11 Afiber

127. Afiber er en regional bredbåndstilbyder i østlige deler av Agder. Afiber har om lag 12 000 abonnenter og kablet dekning for om lag 23 000 husstander.

128. Afiber er nest største tilbyder i fire kommuner i Agder og har sin høyeste markedsandel i Gjerstad kommune med 29,9 %. Afiber konkurrerer i hovedsak med Telenor og Telia i de østlige delene av Agder og er totalt sett tredje største tilbyder i regionen.

129. Siden Afiber ikke er største tilbyder i noen kommuner, er det ikke grunnlag for å definere et eget geografisk marked på bakgrunn av Afibers virksomhet.

3.5.12 Svorka Bredbånd

130. Svorka Bredbånd er en regional bredbåndstilbyder og har sin primære virksomhet i Surnadal kommune i Møre og Romsdal og kommunene Heim, Melhus, Orkland, Rennebu, Rindal, Skaun og Trondheim i sørlige deler av Trøndelag. Svorka Bredbånd har om lag 12 000 abonnenter og kablet dekning for om lag 18 000 husstander.

131. Svorka Bredbånd er største tilbyder i Surnadal (90,0 % markedsandel), Rindal (89,3 %) og Orkland (54,0 %), nest størst i Skaun (27,4 %) og Heim (24,0 %), og fjerde størst i Melhus (12,3 %), Rennebu (5,4 %) og Trondheim (1,9 %). NTE Telekom er største tilbyder i Skaun, Sodvin er største tilbyder i Heim, Telenor er største tilbyder i Melhus og Trondheim, og Neas er største tilbyder i Rennebu. Aktørbildet er således sammensatt i de åtte kommunene der Svorka Bredbånd har sin hovedaktivitet. Det er dermed ikke grunnlag for å si at disse kommunene utgjør et sammenhengende område med samme type konkurranseforhold. Svorka Bredbånd vil heller ikke være største tilbyder dersom man ser de åtte kommunene samlet.

132. I de tre kommunene der Svorka Bredbånd er største tilbyder, har selskapet i underkant av 7 500 abonnenter og kablet dekning for i underkant av 9 000 husstander. Svorka Bredbånd kan derfor anses som en liten, lokal tilbyder i dette området, jf. kriterium E. Det er dermed ikke grunnlag for å definere et eget geografisk marked på bakgrunn av Svorka Bredbånds virksomhet i disse kommunene. Surnadal, Orkland og Rindal aggregeres sammen med kommuner der største tilbyder er å anse som en liten, lokal tilbyder, se kapittel 3.6 nedenfor.

133. I Møre og Romsdal har Svorka Bredbånd også noe aktivitet i Averøy, Gjemnes og Tingvoll, med markedsandeler under 5 % i disse tre kommunene. Selskapet har også noe aktivitet i kommunene Engerdal, Stor-Elvdal, Trysil og Åmot i Innlandet, med markedsandeler under 10 % i hver av disse kommunene. Siden Svorka Bredbånd ikke er største tilbyder i noen av disse sju kommunene, er det ikke grunnlag for å definere et eget geografisk marked på bakgrunn av Svorka Bredbånds virksomhet i disse kommunene.

3.5.13 Istad Fiber

134. Istad Fiber er en regional bredbåndstilbyder i Molde og nabokommunene Aukra, Gjemnes og Hustadvika. Istad Fiber har om lag 10 000 abonnenter og kablet dekning for i overkant av 17 000 husstander.

135. Istad Fiber er største tilbyder i Hustadvika (49,7 % markedsandel) og Molde (49,2 %). Neas er nest størst i Hustadvika (44,1 %), og Telenor er nest størst i Molde (36,3 %). I Aukra er Istad Fiber nest største tilbyder (31,5 %), etter Sund Bredbånd (52,5 %). I Gjemnes er Istad Fiber tredje største tilbyder (15,8 %), etter Neas (45,2 %) og Telenor (26,1 %).

136. Graden av parallell kablet dekning er høy i kommunene der Istad Fiber er størst: Hustadvika (57,2 % av husstandene) og Molde (54,7 %). I Aukra er parallelldekningen også betydelig (42,9 %), mens parallelldekningen er lav i Gjemnes (7,5 %).

137. Aktørbildet er sammensatt i de fire kommunene der Istad Fiber har sin aktivitet. Telenor er til stede i alle kommuner og er største utfordrer i Molde og Gjemnes. Neas er størst i Gjemnes og største utfordrer i Hustadvika, men er ikke til stede i Aukra og Molde. Sund Bredbånd er størst i Aukra og fjerde størst i Molde, men er ikke til stede i Hustadvika og Gjemnes. Det er dermed ikke grunnlag for å si at disse fire kommunene utgjør et sammenhengende område med samme type konkurranseforhold.

138. Det samme gjelder dersom man bare ser på de to kommunene der Istad Fiber er størst. Aktørbildet er ulikt i de to kommunene siden Neas, som største utfordrer i Hustadvika, ikke er til stede i Molde. De to kommunene har også en høy grad av parallell kablet dekning, jf. kriterium C.

139. Med en høy grad av parallell kablet dekning i Hustadvika og Molde, og et sammensatt aktør bilde med ulike, sterke konkurrenter til Istad Fiber i begge kommuner, er det ikke grunnlag for å definere et eget geografisk marked på bakgrunn av Istad Fibers aktivitet i disse kommunene. Hustadvika og Molde aggregeres derfor sammen med andre kommuner som oppfyller ett eller flere av kriteriene A-D, se kapittel 3.6 nedenfor. Sund Bredbånd er største tilbyder i Aukra og er å anse som en liten, lokal tilbyder, jf. kriterium E. Aukra aggregeres derfor sammen med kommuner der største tilbyder er å anse som en liten, lokal tilbyder, se kapittel 3.6 nedenfor. Neas er største tilbyder i Gjemnes, og Gjemnes inngår i det geografiske markedet Nordmøre, se kapittel 3.5.8 over.

3.6 Avgrensning av et tilnærmet nasjonalt marked

3.6.1 Innledning

140. Bekreftelser fra Telenor og deltakerne i Fiberhub innebærer at om lag 2/3 av individuelle fiberaksesser i Norge vil bli gjort tilgjengelig for grossisttilgang i tråd med Nkoms prinsipper for tilgang, pris og andre vilkår for kommersielle, ikke-regulerte tilbud om grossisttilgang til fibernett. Nkom har derfor funnet det hensiktsmessig å starte med å aggregere sammen kommuner der enten Telenor eller én av de åtte deltakerne i Fiberhub er største tilbyder, i henhold til kriterium D, jf. kapittel 3.4.2. Videre aggregeres kommuner der en liten, lokal tilbyder er største tilbyder inn i det samme geografiske markedet i henhold til kriterium E, jf. kapittel 3.4.2. Til slutt inkluderes andre kommuner som er særskilt vurdert. Dette utgjør til sammen et tilnærmet nasjonalt marked.

3.6.2 Kommuner der Telenor er største tilbyder

141. I Agder er Telenor største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Arendal, Birkenes, Flekkefjord, Froland, Grimstad, Kristiansand, Lillesand, Lindesnes, Lyngdal, Risør, Sirdal, Tvedestrand, Vegårshei, Vennesla

142. I Akershus er Telenor største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Asker, Bærum, Nannestad, Nes, Nesodden, Nordre Follo

143. I Buskerud er Telenor største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Flå, Hole

144. I Innlandet er Telenor største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Engerdal, Gjøvik, Grue, Hamar, Kongsvinger, Nord-Aurdal, Nord-Odal, Søndre Land, Sør-Aurdal, Vestre Slidre, Vestre Toten, Åsnes

145. I Møre og Romsdal er Telenor største tilbyder i Vanylven. Denne kommunen inkluderes imidlertid i det geografiske markedet **Sørlige del av Sunnmøre**, se kapittel 3.5.9 over, og Vanylven inngår dermed ikke i det tilnærmet nasjonale markedet.

146. I Nordland er Telenor største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Beiarn, Bindal, Brønnøy, Dønna, Evenes, Hemnes, Lødingen, Rødøy, Sørfold, Vevelstad

147. I Telemark er Telenor største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Bamble, Porsgrunn, Seljord, Siljan, Skien

148. I Troms er Telenor største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Balsfjord, Bardu, Karlsøy, Lavangen, Sørreisa, Tromsø

149. I Trøndelag er Telenor største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Flatanger, Frøya, Hitra, Holtålen, Melhus, Midtre Gauldal, Osen, Trondheim, Åfjord

150. I Vestfold er Telenor største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Færder, Larvik, Tønsberg

151. I Vestland er Telenor største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Askøy, Austrheim, Bergen, Fedje, Gulen, Masfjorden, Osterøy

152. I Østfold er Telenor største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Halden, Moss, Rakkestad, Råde

3.6.3 Kommuner der Altifiber er største tilbyder

153. I Agder er Altifiber største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Bygland, Evje og Hornnes, Farsund, Hægebostad, Iveland, Kvinesdal, Valle, Åmli, Åseral

154. I Rogaland er Altifiber største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Bjerkreim, Eigersund, Lund, Sokndal

3.6.4 Kommuner der Eidsiva Digital er største tilbyder

155. I Innlandet er Eidsiva Digital største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Alvdal, Dovre, Eidskog, Elverum, Etnedal, Folldal, Gausdal, Lesja, Lillehammer, Lom, Løten, Nord-Fron, Nordre Land, Rendalen, Ringebu, Ringsaker, Sel, Skjåk, Stange, Stor-Elvdal, Sør-Fron, Sør-Odal, Tolga, Trysil, Tynset, Vågå, Våler, Østre Toten, Øyer, Øystre Slidre, Åmot

3.6.5 Kommuner der Eninvest er største tilbyder

156. I Vestland er Eninvest største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Askvoll, Bremanger, Etne, Fjaler, Gloppen, Hyllestad, Høyanger, Kinn, Sollund, Stad, Sunnfjord, Tysnes

3.6.6 Kommuner der Haugaland Kraft Fiber er største tilbyder

157. I Rogaland er Haugaland Kraft Fiber største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Bokn, Haugesund, Karmøy, Sauda, Suldal, Tysvær, Utsira, Vindafjord

158. I Vestland er Haugaland Kraft Fiber største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Stord, Sveio, Ullensvang

3.6.7 Kommuner der Lyse er største tilbyder

159. I Rogaland er Lyse største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Gjesdal, Hjelmeland, Hå, Kvitsøy, Randaberg, Sandnes, Sola, Stavanger, Strand, Time

3.6.8 Kommuner der NTE Telekom er største tilbyder

160. I Trøndelag er NTE Telekom største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Frosta, Grong, Høylandet, Inderøy, Leka, Levanger, Lierne, Malvik, Meråker, Namsos, Namsskogan, Nærøysund, Overhalla, Røyrvik, Selbu, Skaun, Snåsa, Steinkjer, Stjørdal, Verdal, Ørland

3.6.9 Kommuner der Signal er største tilbyder

161. I Finnmark er Signal største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Gamvik, Lebesby

162. I Nordland er Signal største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Alstahaug, Bodø, Fauske, Gildeskål, Grane, Herøy, Leirfjord, Lurøy, Meløy, Nesna, Rana, Saltdal, Sømna, Træna, Vefsn, Vega

163. I Troms er Signal største tilbyder i følgende kommune, og denne inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Senja

3.6.10 Kommuner der Viken Fiber er største tilbyder

164. I Akershus er Viken Fiber største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Eidsvoll, Enebakk, Gjerdrum, Hurum, Jevnaker, Lunner, Ås

165. I Buskerud er Viken Fiber største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Drammen, Kongsberg, Lier, Ringerike

166. I Innlandet er Viken Fiber største tilbyder i følgende kommune, og denne inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Gran

167. I Vestfold er Viken Fiber største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Holmestrand, Horten

168. I Østfold er Viken Fiber største tilbyder i følgende kommuner, og disse inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet: Aremark, Fredrikstad, Indre Østfold, Marker, Skiptvet, Våler

3.6.11 Kommuner der en liten, lokal tilbyder er største tilbyder

169. Kommuner der en liten, lokal tilbyder er største tilbyder inkluderes i det tilnærmet nasjonale markedet. Dette gjelder følgende kommuner (den aktuelle lokale tilbyderen er angitt i parentes):

- Agder: Bykle (Bykle Breiband)
- Akershus: Aurskog-Høland (Vev Romerike), Nittedal (Norsk Kabel-TV)
- Buskerud: Flesberg (Numedal Fiber), Gol (Bruse), Hemsedal (Bruse), Hol (Bruse), Krødsherad (Modum Kabel-TV), Modum (Modum Kabel-TV), Nesbyen (Bruse), Nore og Uvdal (Numedal Fiber), Rollag (Numedal Fiber), Sigdal (Modum Kabel-TV), Ål (Bruse)
- Finnmark: Alta (AKSA Hjem), Berlevåg (Varanger Kraftfiber), Båtsfjord (Varanger Kraftfiber), Hammerfest (Hammerfest Energi Bredbånd), Hasvik (Hammerfest Energi Bredbånd), Karasjok (Infranord), Kautokeino (3net), Loppa (AKSA Hjem), Måsøy (Infranord), Nesseby (Varanger Kraftfiber), Nordkapp (Infranord), Porsanger (Infranord), Sør-Varanger (Varanger Kraftfiber), Tana (Varanger Kraftfiber), Vadsø (Varanger Kraftfiber), Vardø (Varanger Kraftfiber)

- Innlandet: Vang (Årdalsnett)
- Møre og Romsdal: Aukra (Sund Bredbånd), Rauma (Rauma Energi), Sunndal (Sucom)
- Nordland: Andøy (Trollfjord Bredbånd), Bø (Vesterålskraft Bredbånd), Flakstad (Lofotkraft Bredbånd), Hadsel (Trollfjord Bredbånd), Hamarøy (Trollfjord Bredbånd), Hattfjelldal (Telemix), Moskenes (Lofotkraft Bredbånd), Røst (Lofotkraft Bredbånd), Sortland (Vesterålskraft Bredbånd), Steigen (Trollfjord Bredbånd), Vestvågøy (Lofotkraft Bredbånd), Værøy (Lofotkraft Bredbånd), Vågan (Lofotkraft Bredbånd), Øksnes (Vesterålskraft Bredbånd)
- Rogaland: Klepp (Klepp Energi)
- Telemark: Drangedal (Drangedal Energi), Fyresdal (Telefiber), Hjartdal (Telefiber), Kragerø (Kragerø Bredbånd), Kviteseid (Telefiber), Midt-Telemark (Midt-Telemark Breiband), Nissedal (Telefiber), Nome (Midt-Telemark Breiband), Notodden (Notodden Energi), Tinn (Tinn Energi), Tokke (Telefiber), Vinje (Telefiber)
- Troms: Dyrøy (Trollfjord Bredbånd), Ibestad (Trollfjord Bredbånd), Kvæangen (AKSA Hjem), Harstad (Nordkraft Fiber), Kvæfjord (Nordkraft Fiber), Kåfjord (3net), Målselv (Bardufoss Kabel-TV), Nordreisa (3net), Salangen (Trollfjord Bredbånd), Skjervøy (3net), Storfjord (3net), Tjeldsund (Nordkraft Fiber)
- Trøndelag: Heim (Sodvin), Indre Fosen (Rissa Kraftlag)
- Vestland: Aurland (Sognenett), Austevoll (Austevoll Breiband), Bømlo (Finnås Kraftlag), Eidfjord (Hardanger Energi), Fitjar (Fitjar Kraftlag), Kvam (Kvamnet), Kvinnherad (Kvinnherad Breiband), Lærdal (Sognenett), Luster (Sognenett), Sogndal (Sognenett), Ulvik (Hardanger Energi), Vik (Sognenett), Voss (Voss Fiber), Årdal (Årdalsnett)

3.6.12 Andre kommuner som aggregeres inn i et tilnærmet nasjonalt marked

170. I Agder er Telia største tilbyder i Gjerstad kommune. Nkom har ikke funnet grunnlag for å definere et eget geografisk marked i Gjerstad basert på Telias virksomhet, se kapittel 3.5.2 over. Gjerstad inkluderes derfor i det tilnærmet nasjonale markedet.

171. I Akershus er Telia største tilbyder i kommunene Lillestrøm, Lørenskog, Rælingen, Ullensaker og Vestby. Nkom har ikke funnet grunnlag for å definere et eget geografisk marked i disse kommunene basert på Telias virksomhet, se kapittel 3.5.2 over. Lillestrøm, Lørenskog, Rælingen, Ullensaker og Vestby inkluderes derfor i det tilnærmet nasjonale markedet.

172. I Akershus er GlobalConnect største tilbyder i Frogn kommune. Nkom har ikke funnet grunnlag for å definere et eget geografisk marked i Frogn basert på GlobalConnects virksomhet, se kapittel 3.5.3 over. Frogn inkluderes derfor i det tilnærmet nasjonale markedet.

173. I Buskerud er NextGenTel største tilbyder på sluttbrukernivå i Øvre Eiker kommune. Nkom har ikke funnet grunnlag for å definere et eget geografisk marked i Øvre Eiker basert på NextGenTels virksomhet, se kapittel 3.5.5 over. Øvre Eiker inkluderes derfor i det tilnærmet nasjonale markedet.
174. I Innlandet er Neas største tilbyder i Os kommune. Nkom har ikke funnet grunnlag for å definere et eget geografisk marked i Os basert på Neas' virksomhet, se kapittel 3.5.8 over. Os inkluderes derfor i det tilnærmet nasjonale markedet.
175. I Møre og Romsdal er NextGenTel største tilbyder på sluttbrukernivå i Sykkylven kommune. Nkom har ikke funnet grunnlag for å definere et eget geografisk marked i Sykkylven basert på NextGenTels virksomhet, se kapittel 3.5.5 over. Sykkylven inkluderes derfor i det tilnærmet nasjonale markedet.
176. I Møre og Romsdal er Svorka Bredbånd største tilbyder i Surnadal kommune. Nkom har ikke funnet grunnlag for å definere et eget geografisk marked i Surnadal basert på Svorka Bredbånds virksomhet, se kapittel 3.5.12 over. Surnadal inkluderes derfor i det tilnærmet nasjonale markedet.
177. I Møre og Romsdal er Istad Fiber største tilbyder i kommunene Hustadvika og Molde. Nkom har ikke funnet grunnlag for å definere et eget geografisk marked i disse kommunene basert på Istad Fibers virksomhet, se kapittel 3.5.13 over. Hustadvika og Molde inkluderes derfor i det tilnærmet nasjonale markedet.
178. I Nordland er GlobalConnect største tilbyder i Narvik kommune. Nkom har ikke funnet grunnlag for å definere et eget geografisk marked i Narvik basert på GlobalConnects virksomhet, se kapittel 3.5.3 over. Narvik inkluderes derfor i det tilnærmet nasjonale markedet.
179. Telia er største tilbyder i Oslo kommune. Nkom har ikke funnet grunnlag for å definere et eget geografisk marked i Oslo basert på Telias virksomhet, se kapittel 3.5.2 over. Oslo inkluderes derfor i det tilnærmet nasjonale markedet.
180. I Troms er GlobalConnect største tilbyder i kommunene Gratangen og Lyngen. Nkom har ikke funnet grunnlag for å definere et eget geografisk marked i disse kommunene basert på GlobalConnects virksomhet, se kapittel 3.5.3 over. Gratangen og Lyngen inkluderes derfor i det tilnærmet nasjonale markedet.
181. I Trøndelag er Neas største tilbyder i kommunene Oppdal, Rennebu, Røros og Tydal. Nkom har ikke funnet grunnlag for å definere et eget geografisk marked i disse kommunene basert på Neas' virksomhet, se kapittel 3.5.8 over. Oppdal, Rennebu, Røros og Tydal inkluderes derfor i det tilnærmet nasjonale markedet.
182. I Trøndelag er Svorka Bredbånd største tilbyder i kommunene Orkland og Rindal. Nkom har ikke funnet grunnlag for å definere et eget geografisk marked i disse kommunene basert på Svorka Bredbånds virksomhet, se kapittel 3.5.12 over. Orkland og Rindal inkluderes derfor i det tilnærmet nasjonale markedet.

183. I Vestfold er Sandefjord Bredbånd største tilbyder i Sandefjord kommune. Nkom har ikke funnet grunnlag for å definere et eget geografisk marked i Sandefjord basert på Sandefjord Bredbånds virksomhet, se kapittel 3.5.10 over. Sandefjord inkluderes derfor i det tilnærmet nasjonale markedet.

184. I Vestland er Bergen Fiber største tilbyder i kommunene Alver, Bjørnafjorden, Modalen, Samnanger, Vaksdal og Øygarden. Nkom har ikke funnet grunnlag for å definere et eget geografisk marked i disse kommunene basert på Bergen Fibers virksomhet, se kapittel 3.5.4 over. Alver, Bjørnafjorden, Modalen, Samnanger, Vaksdal og Øygarden inkluderes derfor i det tilnærmet nasjonale markedet.

185. I Stryn kommune i Vestland har det skjedd store endringer i fordelingen av markedsandeler det siste året, se kapittel 3.5.9 over. Per 30. juni 2025 er Eninvest, Tussa IKT og Telenor omtrent jevnstore på grossistnivå. Stryn inkluderes derfor i det tilnærmet nasjonale markedet.

186. I Østfold er Telia største tilbyder i Sarpsborg kommune. Nkom har ikke funnet grunnlag for å definere et eget geografisk marked i Sarpsborg basert på Telias virksomhet, se kapittel 3.5.2 over. Sarpsborg inkluderes derfor i det tilnærmet nasjonale markedet.

187. I Østfold er NextGenTel største tilbyder på sluttbrukernivå i Hvaler kommune. Nkom har ikke funnet grunnlag for å definere et eget geografisk marked i Hvaler basert på NextGenTels virksomhet, se kapittel 3.5.5 over. Hvaler inkluderes derfor i det tilnærmet nasjonale markedet.

3.7 Konklusjon

188. Aggregeringen av kommuner med tilstrekkelig homogene konkurransesituasjoner leder frem til at markedet for standardisert bredbåndsaksess i Norge deles inn i fire geografiske markeder. Disse markedene fremgår i Tabell 2.

Geografiske markeder Kommuner som inngår i de geografiske markedene

Sørlege del av Sunnmøre	Hareid, Herøy, Sande, Ulstein, Vanylven, Volda, Ørsta (7)
Nordlige del av Sunnmøre	Fjord, Giske, Haram, Stranda, Sula, Vestnes, Ålesund (7)
Nordmøre	Aure, Averøy, Gjemnes, Kristiansund, Smøla, Tingvoll (6)
Tilnærmet nasjonalt marked (337)	Agder Arendal, Birkenes, Bygland, Bykle, Evje og Hornnes, Farsund, Flekkefjord, Froland, Gjerstad, Grimstad, Hægebostad, Iveland, Kristiansand, Kvinesdal, Lillesand, Lindesnes, Lyngdal, Risør, Sirdal, Tvedestrand, Valle, Vegårshei, Vennesla, Åmli, Åseral (25)

Akershus	Asker, Aurskog-Høland, Bærum, Eidsvoll, Enebakk, Frogn, Gjerdrum, Hurum, Jevnaker, Lillestrøm, Lunner, Lørenskog, Nannestad, Nes, Nesodden, Nittedal, Nordre Follo, Rælingen, Ullensaker, Vestby, Ås (21)
Buskerud	Drammen, Flesberg, Flå, Gol, Hemsedal, Hol, Hole, Kongsberg, Krødsherad, Lier, Modum, Nesbyen, Nore og Uvdal, Ringerike, Rollag, Sigdal, Øvre Eiker, Ål (18)
Finnmark	Alta, Berlevåg, Båtsfjord, Gamvik, Hammerfest, Hasvik, Karasjok, Kautokeino, Lebesby, Loppa, Måsøy, Nesseby, Nordkapp, Porsanger, Sør-Varanger, Tana, Vadsø, Vardø (18)
Innlandet	Alvdal, Dovre, Eidskog, Elverum, Engerdal, Etne, Folldal, Gausdal, Gjøvik, Gran, Grue, Hamar, Kongsvinger, Lesja, Lillehammer, Lom, Løten, Nord-Aurdal, Nord-Fron, Nord-Odal, Nordre Land, Os, Rendalen, Ringe, Ringsaker, Sel, Skjåk, Stange, Stor-Elvdal, Søndre Land, Sør-Aurdal, Sør-Fron, Sør-Odal, Tolga, Trysil, Tynset, Vang, Vestre Slidre, Vestre Toten, Vågå, Våler, Østre Toten, Øyer, Øystre Slidre, Åmot, Åsnes (46)
Møre og Romsdal	Aukra, Hustadvika, Molde, Rauma, Sunndal, Surnadal, Sykkylven (7)
Nordland	Alstahaug, Andøy, Beiarn, Bindal, Bodø, Brønnøy, Bø, Dønna, Evenes, Fauske, Flakstad, Gildeskål, Grane, Hadsel, Hamarøy, Hattfjelldal, Hemnes, Herøy, Leirfjord, Lurøy, Lødingen, Moskenes, Meløy, Narvik, Nesna, Rana, Rødøy, Røst, Saltdal, Sortland, Steigen, Sømna, Sørfold, Træna, Vefsn, Vega, Vestvågøy, Vevelstad, Værøy, Vågan, Øksnes (41)
Oslo	Oslo (1)
Rogaland	Bokn, Bjerkreim, Eigersund, Gjesdal, Haugesund, Hjelmeland, Hå, Karmøy, Klepp, Kvitsøy, Lund, Randaberg, Sandnes, Sauda, Sokndal, Sola, Stavanger, Strand, Suldal, Time, Tysvær, Utsira, Vindafjord (23)
Telemark	Bamble, Drangedal, Fyresdal, Hjartdal, Kragerø, Kviteseid, Midt-Telemark, Nissedal, Nome, Notodden, Porsgrunn, Seljord, Siljan, Skien, Tinn, Tokke, Vinje (17)
Troms	Balsfjord, Bardu, Dyrøy, Gratangen, Ibestad, Kvænangen, Harstad, Karlsøy, Kvæfjord, Kåfjord, Lavangen, Lyngen, Målselv, Nordreisa, Salangen, Senja, Skjervøy, Storfjord, Sørreisa, Tjeldsund, Tromsø (21)
Trøndelag	Flatanger, Frosta, Grong, Frøya, Heim, Hitra, Holtålen, Høylandet, Inderøy, Indre Fosen, Leka, Levanger, Lierne, Malvik, Melhus, Meråker, Midtre Gauldal, Namsos, Namsskogan, Nærøysund, Oppdal, Orkland, Osen, Overhalla, Rennebu, Rindal, Røros, Røyrvik, Selbu, Skaun, Snåsa, Steinkjer, Stjørdal, Trondheim, Tydal, Verdal, Ørland, Åfjord (38)
Vestfold	Færder, Holmestrand, Horten, Larvik, Sandefjord, Tønsberg (6)
Vestland	Alver, Askvoll, Askøy, Aurland, Austevoll, Austrheim, Bergen, Bjørnafjorden, Bremanger, Bømlo, Eidfjord, Etne, Fedje, Fitjar, Fjaler, Gloppen, Gulen, Hyllestad, Høyanger, Kinn, Kvam, Kvinnherad, Luster, Lærdal, Masfjorden,

	Modalen, Osterøy, Samnanger, Sogndal, Sollund, Stad, Stord, Stryn, Sunnfjord, Sveio, Tysnes, Ullensvang, Ulvik, Vaksdal, Vik, Voss, Øygarden, Årdal (43)
Østfold	Aremark, Fredrikstad, Halden, Hvaler, Indre Østfold, Marker, Moss, Rakkestad, Råde, Sarpsborg, Skiptvet, Våler (12)

Tabell 2 Oversikt over geografiske markeder

4 Tre-kriterie-test av geografiske markeder

4.1 Bakgrunn for tre-kriterie-test

189. For at et marked skal berettige for sektorspesifikk forhåndsregulering, må følgende tre kumulative vilkår være oppfylt (tre-kriterie-test):

1. Det foreligger høye og varige strukturelle eller regulatoriske etableringshindre i det relevante markedet.
2. Markedet har egenskaper som gjør at det ikke beveger seg mot bærekraftig konkurranse innenfor det relevante tidsperspektivet.
3. Alminnelig konkurranserett er ikke tilstrekkelig til å ivareta hensynet bak den sektorspesifikke reguleringen.

190. Nkom har i markedsanalysen 24. mars 2025 gjennomført en tre-kriterie-test av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett med utgangspunkt i et marked som beveger seg i retning av å være nasjonalt. Nkom fant at det kan være grunnlag for å konkludere med at dette grossistmarkedet tenderer mot bærekraftig konkurranse, og at kriterium 2 i tre-kriterie-testen i så fall ikke kan sies å være oppfylt. Siden denne tre-kriterie-testen allerede har vært gjenstand for nasjonal høring, ser ikke Nkom behov for å gjennomføre ny tre-kriterie-test i denne tilleggshøringen for det tilnærmet nasjonale markedet som er definert i kapittel 3.6.

191. Nkom har identifisert tre geografiske markeder som ikke inngår i det tilnærmet nasjonale markedet (**Sørlige del av Sunnmøre, Nordlige del av Sunnmøre og Nordmøre**), og det er derfor nødvendig å gjennomføre tre-kriterie-tester for hvert av disse geografiske markedene for å avgjøre om markedene berettiger for sektorspesifikk forhåndsregulering.

192. I det videre vurderer Nkom de tre kriteriene for de tre geografiske markedene. Nkom har funnet det hensiktsmessig å vurdere kriterium 1 og kriterium 3 samlet for disse geografiske markedene, mens kriterium 2 vurderes særskilt for hvert enkelt geografisk marked.

4.2 Første kriterium: Høye og varige etableringshindre

193. Etableringshindre begrenser konkurransen ved å redusere nye tilbyders muligheter til å etablere seg i markedet. Slike hindre kan være av ulik natur og forekomme av ulike årsaker. Som del av tre-kriterie-testen må det gjøres en vurdering av om det foreligger høye og varige etableringshindre og om de er av strukturell eller regulatorisk art.

194. Nkom har i markedsanalysen 24. mars 2025 vurdert etableringshindre for fiberbaserte aksessnett av ulikt omfang og utbredelse, samt etablering av FTB-tilbud gjennom et landsdekkende mobilnett.

195. I denne vurderingen har Nkom kommet til at det fortsatt eksisterer strukturelle etableringshindre i grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett. Nkom har bl.a. vektlagt at det vil kreve betydelige investeringer for nye tilbydere å etablere like omfattende fiberaksessnett som det mange av de etablerte tilbyderne har bygd ut i ulike deler av landet. Utbyggingen har pågått over mange år, og store beløp er investert. Dette tilsier at mange av disse tilbyderne har kontroll over infrastruktur som i omfang og utstrekning er vanskelig dupliserbar.

196. Etablering av et FTB-tilbud på grossistnivå krever utbygging av et omfattende mobilnett, og de etablerte mobiloperatørenes kontroll over nettverksinfrastruktur utgjør høye og varige etableringshindre for nye aktører innenfor mobilmarkedet.

197. Nkom har også vektlagt at etablerte tilbydere med omfattende dekning og stor kundemasse, vil kunne oppnå stordriftsfordeler med hensyn til innkjøp av utstyr og inngåelse av avtaler med samarbeidspartnere og underleverandører. Når det gjelder tilbud om FTB i mobilnett, vil stordriftsfordeler for de etablerte mobiloperatørene utgjøre en vesentlig større etableringshindring for nye aktører enn ved utbygging av fiberbaserte aksessnett.

198. Videre har Nkom vektlagt at flere av de store, regionale bredbåndstilbydere inngår i konsern som har sterke regionale markedsposisjoner i strømmarkedet og tilgrensende produktområder som varmepumper, solcellepanel og elbilladere. Dette gir bl.a. mulighet for produktkobling og utnyttelse av samdriftsfordeler.

199. Nkom har også påpekt at investering i nye fiberaksessnett eller mobilnett er kostnadskrevende, og god tilgang til kapital er nødvendig for at en ny aktør skal kunne etablere seg som en reell utfordrer i markedet. Tilgang til finansielle ressurser er en betydelig etableringshindrende faktor for potensielle nye aktører i markedet.

200. Når det gjelder regulatoriske etableringshindre, vil begrenset tilgang til frekvenser være et etableringshinder for nye aktører som ønsker å etablere et FTB-tilbud i grossistmarkedet.

201. På bakgrunn av dette konkluderte Nkom med at det eksisterer høye og varige etableringshindre i grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett, og at det første kriteriet dermed er oppfylt.

202. Nkom mener at de sentrale momentene i vurderingene av kriterium 1 i markedsanalysen 24. mars 2025 også er gyldige for alle de geografiske markedene som ikke inngår i det tilnærmet nasjonale markedet. Nkom vil spesielt fremheve at de etablerte fibertilbyderne i disse områdene har bygget ut omfattende nett med svært god dekning.

203. Tussa IKT har kablet dekning for 86 % av husstandene i **Sørlige del av Sunnmøre**. I fire av kommunene er selskapets dekning over 92 % av husstandene, mens i Sande og Volda er dekningen henholdsvis 88,3 % og 77,6 %. I Vanylven, der Tussa IKT er nest største tilbyder, har selskapet en dekning på 18,9 %.

204. Tafjord Connect har kablet dekning for 89 % av husstandene i **Nordlige del av Sunnmøre**. I fem av kommunene er selskapets dekning over 88 % av husstandene, mens i Haram og Stranda er dekningen henholdsvis 74,7 % og 64,1 %. I tillegg kommer eventuell tilleggsdekning som følge av oppkjøpet av Nordvest Fiber.

205. Neas har kablet dekning for 95 % av husstandene i **Nordmøre**. I fem av kommunene er selskapets dekning over 94 % av husstandene, mens i Gjemnes er dekningen 51,1 %.

206. Utbyggingen av nettene til Tussa IKT, Tafjord Connect og Neas har pågått over mange år, og store beløp er investert. Det vil kreve betydelige investeringer for andre tilbydere å etablere like omfattende fiberaksessnett som det de etablerte tilbyderne har bygd ut i disse områdene. Dette tilsier at de aktuelle tilbyderne har kontroll over infrastruktur som i omfang og utstrekning er vanskelig dupliserbar.

207. Graden av parallell kablet dekning er gjennomgående lav i alle de tre geografiske markedene. I **Sørlige del av Sunnmøre** er graden av parallell kablet dekning høyest i Ørsta med 31,6 % av husstandene. Deretter følger Volda med 19,5 %, mens de fem øvrige kommunene alle har under 4 % parallell kablet dekning. I **Nordlige del av Sunnmøre** er graden av parallell kablet dekning vesentlig redusert etter Tafjord Connects oppkjøp av Nordvest Fiber. I Ålesund har 32,5 % av husstandene parallell kablet dekning. Deretter følger Vestnes med 21,1 % og Stranda med 10,6 %, mens i de fire øvrige kommunene er parallell kablet dekning under 5 %. I **Nordmøre** har Averøy høyest grad av parallell kablet dekning med 13,0 % av husstandene. Deretter følger Kristiansund med 10,9 %, Aure 8,4 %, Gjemnes 7,5 %, Tingvoll 1,8 % og Smøla 1,2 %.

208. Lav grad av parallell kablet dekning i disse geografiske markedene støtter opp om en konklusjon om at Tussa IKT, Tafjord Connect og Neas har kontroll over infrastruktur som i omfang og utstrekning er vanskelig dupliserbar.

209. Vi viser ellers til vurderingene av kriterium 1 i markedsanalysen 24. mars 2025.

210. På bakgrunn av dette mener Nkom at det første kriteriet er oppfylt for de geografiske markedene **Sørlige del av Sunnmøre**, **Nordlige del av Sunnmøre** og **Nordmøre**.

4.3 Andre kriterium: Markedet tenderer ikke mot effektiv konkurranse

4.3.1 Innledning

211. Selv om markedet er preget av høye og ikke forbigående etableringshindre, kan andre strukturelle forhold tilsi at markedet beveger seg mot effektiv konkurranse uten ex-ante regulering. Vurderingen under det andre kriteriet er begrenset fremadskuende. Det følger av punkt 13 i fortalen til Kommisjonens 2020-Anbefaling at vurderingen av effektiv konkurranse må innebære at markedet vil oppnå effektiv konkurranse innenfor reguleringsperioden eller etter perioden, forutsatt at det finnes klare observerbare holdepunkter for positiv dynamikk i markedet i løpet av analysens tidshorisont:

“An analysis of effective competition implies that the market will become effectively competitive absent ex ante regulation within the period of review, or will do so after that period, provided that clear evidence of positive dynamics in the market is observable already within the period of review.”

212. Videre følger det av punkt 14 i fortalen til Kommisjonens 2020-Anbefaling at i markeder hvor flere nettverk kan forventes, vil vurderingen under kriterium 2 i hovedsak knyttes til sannsynlig fremtidig utvikling i retning av infrastrukturbasert konkurranse.

“In markets where an increased number of networks can be expected on a forward-looking basis, the application of this criterion entails primarily examining the state and likely future development of infrastructure-based competition.”

213. Samtidig fremgår det av punkt 15 i fortalen til Kommisjonens 2020-Anbefaling at vurderingen under kriterium 2 også må hensynta muligheten for grossisttilgang basert på kommersielle vilkår som kan legge til rette for effektiv konkurranse i sluttbrukermarkedet.

“In assessing the adequacy of competition and the need for regulatory intervention, national regulatory authorities should also take into account whether wholesale access is available to any interested undertaking on reasonable commercial terms permitting sustainable competitive outcomes for end-users on the retail market.”

214. I ekomloven benyttes begrepet *bærekraftig konkurranse* (i stedet for *effektiv konkurranse*) i omtalen av kriterium 2. Nkom benytter derfor dette begrepet i den videre vurderingen av kriteriet.

215. Hvorvidt markedet kan anses å bevege seg mot bærekraftig konkurranse uten ex-ante regulering innenfor denne analysens tidshorisont, vil måtte avgjøres av en bred vurdering av markedsforholdene. Momentene som vurderes under det andre kriteriet, er i stor grad overlappende med momenter som inngår i vurderingen av sterk markedsstilling. ESAs Anbefaling er ikke uttømmende når det gjelder hvilke momenter som skal vurderes, og det er derfor opp til den nasjonale regulatøren å vurdere hvilke momenter som best belyser det andre kriteriet, hensyntatt forholdene i det nasjonale markedet.

216. Det relevante markedet er et grossistmarked. Ettersom konkurranse på sluttbrukernivå til en viss grad vil avspeile konkurransen på grossistnivå/nettverksnivå, vil deler av analysen under det andre kriteriet være knyttet til konkurransesituasjonen i sluttbrukermarkedet for standardisert bredbåndsaksess.

217. Nkom vil i de følgende kapitlene vurdere om hvert av de tre geografiske markedene tenderer mot bærekraftig konkurranse. Vurderingene omfatter følgende:

- **Utvikling i markedsandeler:** Et naturlig utgangspunkt for vurderingen av hvorvidt markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse, er en analyse av markedsandeler og utviklingen i disse.
- **Prisutvikling:** Priser og prisutvikling i sluttbrukermarkedet kan si noe om graden av konkurranse i markedet.
- **Lønnsomhet:** Lønnsomhet kan måles på ulike måter. I noen sammenhenger er det mest hensiktsmessig å vurdere et selskaps lønnsomhet ved å se på driftsresultater før eller etter avskrivninger, mens det i andre sammenhenger kan være mer relevant å vurdere et selskaps årsresultater, som i tillegg til driftsresultater også hensyntar finanskostnader/-inntekter og skatt.

EBIT (*Earnings before interest and taxes*) er et nøkkeltall som sier noe om et selskaps driftsresultat før rentekostnader og skatt. EBIT viser forskjellen mellom driftsinntekter og driftskostnader, og tar samtidig hensyn til avskrivninger. EBITDA (*Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*) er et annet nøkkeltall som kan brukes for å vurdere et selskaps lønnsomhet. Både EBIT og EBITDA sier noe om hvor lønnsom driften av et selskap er. Forskjellen mellom de to nøkkeltallene er om avskrivninger inkluderes i lønnsomhetsvurderingen eller ikke. Ettersom investeringer i bredbåndsnett krever betydelig kapital, har Nkom i denne sammenheng valgt å bruke EBIT som en indikator for bredbåndstilbyderes lønnsomhet. En vurdering av EBIT i prosent av omsetning (EBIT-margin) gjør det mulig å sammenligne driftsresultater i selskaper med ulik omsetning.

- **Avkastning:** Investeringer i bredbåndsnett krever betydelig kapital, og avkastning på investert kapital er derfor også relevant for en helhetlig vurdering av bredbåndstilbyderes lønnsomhet og avkastning. På tilsvarende måte som for lønnsomhet, kan avkastning også vurderes basert på ulike nøkkeltall, f.eks. resultat sett i forhold til selskapets egenkapital, resultat sett i forhold til summen av selskapets egenkapital og gjeld eller resultat sett i forhold til selskapets eiendeler.

ROE (*Return on equity*) er et mål for avkastning på egenkapitalen i et selskap som sier noe om hvor mye av selskapets resultat som er igjen til eierne etter at gjeldsrenter og skatt er betalt. Ved å dele årsresultat etter skatt på hvor mye bokført egenkapital som har gått

med til å generere dette resultatet, får man et mål på selskapets egenkapitalavkastning. Nkom har i denne sammenheng valgt å benytte ROE som en indikator for avkastning.

- **Markedsdynamikk og potensiell konkurranse i et begrenset fremadskuende perspektiv:**

Det følger av Kommisjonens Explanatory Note at vurderinger av det andre kriteriet bør hensynta markedsdynamikk i et fremadskuende perspektiv. Vurderinger av markedsdynamikk som kan ha betydning for om markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse, vil i denne sammenheng omfatte både vurderinger av forventet dynamikk i den infrastrukturbaserte konkurransen de nærmeste årene og forventet utvikling for kommersiell, frivillig åpning av bredbåndsnett som kan gi grunnlag for konkurranse basert på grossisttilgang.

Det er særlig to spørsmål som vil ha betydning for dynamikken i den infrastrukturbaserte konkurransen i det aktuelle geografiske markedet:

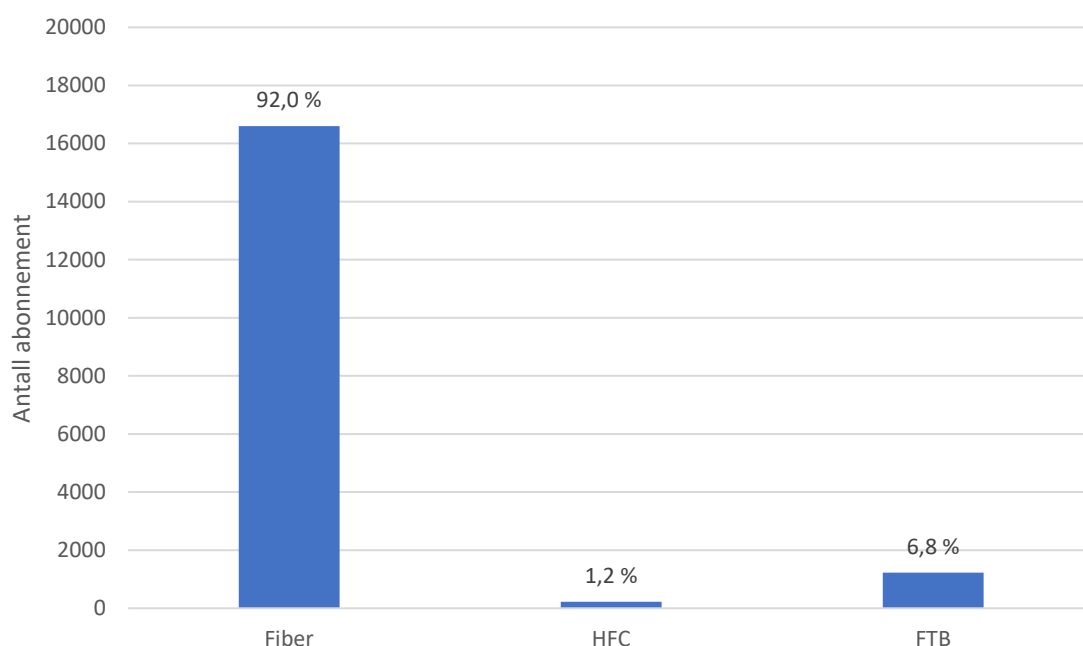
1. I hvilken grad vil konkurrenter bygge nye fibernett i områder hvor en tilbyder allerede har etablert fiber- eller HFC-nett?
2. Hvordan vil FTB-tilbyderne markedsføre, prise og selge FTB mot ulike kundesegmenter og i ulike geografiske områder i konkurranse med andre tilbyders kablede bredbåndsnett?

Når det gjelder konkurranse basert på grossisttilgang, vil det være av særlig betydning at den største tilbyderen i det aktuelle geografiske markedet tilbyr grossisttilgang i tråd med Nkoms prinsipper for tilgang, pris og andre vilkår for kommersielle, ikke-regulerte tilbud om grossisttilgang til fibernett.

4.3.2 Sørliche del av Sunnmøre

4.3.2.1 Utvikling i markedsandeler

218. Ved utgangen av 2024 var det ca. 18 000 fiber-, HFC- og FTB-abonnement i sluttbrukermarkedet i Sørliche del av Sunnmøre. Fordeling per teknologi er vist i Figur 1.



Figur 1 Antall abonnement fordelt på teknologier

219. Tabell 3 viser fordelingen av markedsandeler i sluttbrukermarkedet i Sørlige del av Sunnmøre i 2022, 2023 og 2024. Tussa IKT har den høyeste markedsandelen i Sørlige del av Sunnmøre med 83 %, hvor alle deres kunder har fiberabonnement. Telenor er den nest største tilbyderen i dette markedet med en markedsandel på 12 %. Telenors kunder fordeler seg på fiberabonnement (49 %), HFC-abonnement (10 %) og FTB-abonnement (41 %). Eninvest har en markedsandel på 3 %, hvor alle deres kunder har fiberabonnement. De øvrige tilbyderne har til sammen en markedsandel på 2 %.

Tilbyder	2022	2023	2024
Tussa IKT	83 %	82 %	83 %
Telenor Norge	14 %	14 %	12 %
Eninvest	2 %	3 %	3 %
Øvrige	1 %	1 %	2 %

Tabell 3 Markedsandelsfordelingen i sluttbrukermarkedet i Sørlige del av Sunnmøre

220. Tabell 4 viser markedsandeler når abonnement som inngår i kollektive avtaler, utelates. I Sørlige del av Sunnmøre er det kun ca. 130 abonnement som inngår i kollektive avtaler. Dette betyr at markedsandelene er uendret.

Tilbyder	2022	2023	2024
Tussa IKT	83 %	82 %	83 %
Telenor Norge	14 %	14 %	12 %
Eninvest	2 %	2 %	3 %
Øvrige	1 %	2 %	2 %

Tabell 4 Markedsandelsfordelingen i sluttbrukermarkedet i Sørlige del av Sunnmøre – uten kollektive avtaler

221. Tabell 5 viser markedsandeler på grossistnivå. Omfanget av grossistsalg er begrenset i Sørlige del av Sunnmøre, i hovedsak grossistsalg av FTB fra Telenor og Telia og noe grossistsalg av fiber fra Telenor. Telenors markedsandel øker til 13 %, mens markedsandelene for Tussa IKT og Eninvest er uendret.

Tilbyder	2022	2023	2024
Tussa IKT	83 %	82 %	83 %
Telenor Norge	14 %	14 %	13 %
Eninvest	2 %	2 %	3 %
Øvrige	1 %	2 %	1 %

Tabell 5 Markedsandeler på grossistnivå

222. Tussa IKT har en svært høy markedsandel i Sørlige del av Sunnmøre, både på sluttbruker- og grossistnivå, og selskapets markedsandel har vært stabil på 82 % eller høyere de siste årene. Utviklingen i markedsandeler gir dermed ikke holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

223. Historisk utvikling av markedsandeler kan ikke alene tillegges avgjørende vekt i en vurdering av om markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse. Nkom vurderer derfor også andre forhold, herunder forventet markedsdynamikk i et begrenset fremadskuende perspektiv.

4.3.2.2 Prisutvikling

224. Priser og prisutvikling i sluttbrukermarkedet kan si noe om graden av konkurranse i markedet. I markedsanalysen 24. mars 2025 konstaterte Nkom at indeksregulert ARPU for fast bredbånd på nasjonalt nivå har vært nokså stabil de senere årene og at ARPU-nivåene ligger vesentlig under listeprisene til de aller fleste bredbåndstilbyderne. Samtidig påpekte Nkom at utstrakt bruk av pakkeløsninger bestående av internett og TV medfører at det er usikkerhet knyttet til Nkoms ARPU-beregninger, og at disse derfor må tolkes med varsomhet.

225. En sammenligning av listeprisene hos de tre største tilbyderne i dette geografiske markedet viser et sammensatt bilde³². For de laveste hastighetene (100 - 150 Mbit/s) er Tussa IKTs listepris noe høyere enn Eninvests listepris, men lavere enn Telenors listepris. Det samme gjelder for hastigheter i intervallet 200 - 300 Mbit/s. For høyere hastigheter (500 - 600 Mbit/s) opererer Tussa IKT med høyere listepreiser enn både Telenor og Eninvest.

226. Nkoms ARPU-beregninger for fiberbaserte privatabonnement i individuelle avtaler viser videre at Tussa IKTs ARPU-nivå var noe høyere enn tilsvarende gjennomsnittlig ARPU på nasjonalt nivå i 2024. Samtidig indikerer indeksregulert ARPU-utvikling for Tussa IKT i perioden 2022 - 2024 en liten prisnedgang. Det kan tyde på at Tussa IKTs prisnivå var nærmere gjennomsnittlig prisnivå på landsbasis i 2024 enn i 2022.

³² Listepreiser på tilbydernes nettsider per 5. januar 2026.

227. Nkom har etter en vurdering av priser og prisutvikling i Sørlige del av Sunnmøre kommet til at prisutvikling ikke kan tillegges vesentlig vekt i en vurdering av om dette markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse.

4.3.2.3 Lønnsomhet

228. Dersom en bredbåndstilbyder med høy markedsandel i et definert marked har høy lønnsomhet over tid, kan det indikere at markedet ikke tenderer mot bærekraftig konkurranse. I markedsanalysen 24. mars 2025 viste Nkom til store variasjoner i EBIT-marginer mellom utvalgte bredbåndstilbydere i perioden 2019 - 2023, og til dels stor variasjon i endringer i disse tilbydernes EBIT-marginer fra år til år, uavhengig av størrelsen på tilbydernes kundebaser.

229. Offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon som Nkom har hentet fra www.proff.no, tilsier at Tussa IKTs EBIT-marginer har ligget mellom 12 og 16 % de siste fem årene. Dette er et lønnsomhetsnivå som ikke kan sies å avvike vesentlig fra det som kan forventes hos en fiberutbygger som er i den fasen Tussa IKT nå befinner seg i med hensyn til dekningsgrad og antall kunder i det geografiske området hvor Tussa IKT har etablert fiberinfrastruktur.

230. Samtidig må det bemerkes at Tussa IKTs EBIT-margin ikke nødvendigvis gir et helt korrekt bilde av lønnsomheten til selskapets virksomhet i sluttbrukermarkedet for standardisert bredbåndsaksess. Tussa IKTs virksomhet omfatter også andre forretningsområder enn standardisert bredbåndsaksess. Det fremgår av selskapets nettside³³ at Tussa IKT er en totalleverandør av IT-tjenester, og selskapet leverer IT-løsninger basert på nettskyen Azure og egne datasentre i Ørsta og Sykkylven. I tillegg leverer selskapet IT-sikkerhetstjenester og har en profesjonell servicedesk. Tussa IKTs fibernett benyttes dessuten både til bredbåndsløyper i privat- og bedriftsmarkedet.

231. Nkom har på denne bakgrunn kommet til at offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon om Tussa IKTs lønnsomhet ikke kan tillegges vesentlig vekt i en vurdering av om markedet Sørlige del av Sunnmøre tenderer mot bærekraftig konkurranse.

4.3.2.4 Avkastning

232. Dersom en bredbåndstilbyder med høy markedsandel i et definert marked oppnår høy avkastning på egenkapitalen (*Return on equity* - ROE), kan det indikere at markedet ikke tenderer mot bærekraftig konkurranse. I markedsanalysen 24. mars 2025 drøftet Nkom ROE-nivåer og ROE-utvikling hos utvalgte bredbåndstilbydere. Nkom fant at offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon ikke ga et entydig bilde av verken nivå eller utvikling i bredbåndstilbydernes lønnsomhet de siste årene.

233. Offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon som Nkom har hentet fra www.proff.no, tilsier at Tussa IKTs ROE har ligget mellom 7 og 12 % de siste fem årene, og den var 7 % både i 2023 og 2024. Dette er et avkastningsnivå som ikke kan sies å avvike vesentlig fra det som kan forventes hos en

³³ <https://www.tussa.no/om-tussa/organisasjonen>

fiberutbygger som er i den fasen Tussa IKT nå befinner seg i med hensyn til dekningsgrad og antall kunder i det geografiske området hvor Tussa IKT har etablert fiberinfrastruktur.

234. På tilsvarende måte som for vurderingen av lønnsomhet ovenfor, må det også her bemerkes at Tussa IKTs ROE ikke nødvendigvis gir et helt korrekt bilde av avkastningen til selskapets virksomhet i sluttbrukermarkedet for standardisert bredbåndsaksess ettersom Tussa IKTs virksomhet også omfatter andre forretningsområder enn standardisert bredbåndsaksess.

235. Nkom har på denne bakgrunn kommet til at offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon om Tussa IKTs avkastning ikke kan tillegges vesentlig vekt i en vurdering av om markedet Sørlige del av Sunnmøre tenderer mot bærekraftig konkurranse.

4.3.2.5 Markedsdynamikk og potensiell konkurranse i et begrenset fremadskuende perspektiv

Infrastrukturbasert konkurranse

236. Tussa IKT har kablet dekning for 85,9 % husstandene i Sørlige del av Sunnmøre. Graden av parallell kablet dekning er forholdsvis lav i dette markedet. I Ørsta har 31,6 % av husstandene parallell kablet dekning. Deretter følger Volda med 19,5 %, mens de øvrige kommunene er parallelldekningen mellom 2 og 4 %. Totalt har 12,7 % av husstandene i Sørlige del av Sunnmøre parallell kablet dekning.

237. Telenor er den største utfordreren i Sørlige del av Sunnmøre. Telenor har kablet dekning for 18,1 % av husstandene i dette markedet. Telenor har sin beste dekning i Vanylven med 75,3 %, der selskapet også er største tilbyder med 73,5 % av abonnementene. I Ørsta har Telenor kablet dekning for 30,7 % av husstandene, mens Telenors dekning i Volda er 24,9 %. I de øvrige kommunene er Telenors kablede dekning svært lav, mellom 1 og 3 %.

238. Telenor har kun hatt en liten økning i sin kablede dekning fra 2023 til 2024. I Vanylven har selskapets dekning økt med 1,3 prosentpoeng. I Ørsta er økningen 0,4 prosentpoeng, og i Volda er økningen 1,0 prosentpoeng.

239. GlobalConnect har kablet dekning i fem av kommunene i Sørlige del av Sunnmøre. Dekningen er imidlertid svært lav, 2 % eller lavere i hver av disse kommunene. Telenor har inngått avtale om kjøp av GlobalConnects virksomhet i privatmarkedet. Dersom oppkjøpet blir godkjent av Konkurransetilsynet, vil dette kunne styrke Telenors dekning i Sørlige del av Sunnmøre, men kun i begrenset grad.

240. Eninvest har kablet dekning for 8,3 % av husstandene i Volda, men ingen dekning i de øvrige kommunene i Sørlige del av Sunnmøre. Selskapets dekning er nedjustert fra 2023 til 2024.

241. Selv om det antagelig fortsatt vil skje bygging av nye fiberaksesser i parallell med Tussa IKTs nett, er det ikke noe som tyder på at graden av overbygging vil øke kraftig innenfor denne analysens

tidshorisont. Tussa IKT har et fibernett med svært god dekning, og det vil være svært høye kostnader og høy risiko forbundet med å bygge omfattende kablet dekning i parallell med Tussa IKT.

242. Nkom mener på bakgrunn av dette at forventet utbygging av nye fibernett i Sørlige del av Sunnmøre ikke vil medføre dynamikk som gir holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

243. Både Telenor og Telia er til stede med god FTB-dekning i Sørlige del av Sunnmøre, og begge leverer FTB-basert bredbånd til kunder i alle kommuner som inngår i dette markedet. I tillegg leverer Bahnhof (tidligere Allente³⁴ og Brdy³⁵) FTB basert på grossistkjøp fra Telenor, og NextGenTel leverer FTB basert på grossistkjøp fra Telia. Altibox/Ice har også FTB-dekning i Sørlige del av Sunnmøre, men Nkom er ikke kjent med at det leveres FTB-tjenester basert på dette nettet i Sørlige del av Sunnmøre.

244. De første årene etter at FTB ble introdusert, økte antall abonnement markant. Spesielt Telenor brukte FTB aktivt til migrering av kunder som hadde kobberbasert bredbånd. Etter at utfasingen av Telenors kobberkunder var sluttført ved utgangen av 2022, har veksten for FTB stagnert. Ved utgangen av 2024 var det i overkant av 188 000 FTB-abonnement i privatmarkedet, en økning på om lag 2 200 fra utgangen av 2023. Bredbåndsaksess via FTB utgjorde 7,9 % av totalt antall abonnement i privatmarkedet ved utgangen av 2024. Ved utgangen av første halvår 2025 var det om lag 192 300 FTB-abonnement i privatmarkedet, en økning på i overkant av 4 000 abonnement siden årsskiftet. Trenden er at antall FTB-abonnement øker hos Telia og Bahnhof, mens Telenor har en reduksjon i antall abonnement. For NextGenTel er antall abonnement forholdsvis stabilt.

245. I Sørlige del av Sunnmøre var det i overkant av 1 200 FTB-abonnement i privatmarkedet ved utgangen av 2024. FTB utgjorde dermed 6,8 % av abonnementene i dette markedet. Dette er under landsgjennomsnittet. Fra utgangen av 2023 til utgangen av 2024 var det en økning på om lag 60 FTB-abonnement i Sørlige del av Sunnmøre. Hareid hadde størst økning. I Volda og Ørsta var det nedgang, mens i de andre kommunene var det en liten økning i antall FTB-abonnement.

246. Antall FTB-kunder for Telenor i Sørlige del av Sunnmøre var uendret fra utgangen av 2023 til utgangen av 2024. Telenor hadde en økning på om lag 40 kunder i Hareid, men mistet kunder i Volda og Ørsta. Selv om Telenor har lyktes med å vinne FTB-kunder i Hareid, er det ikke noe som tyder på at Telenor i stor grad satser på FTB i konkurranse med kablet bredbånd i Sørlige del av Sunnmøre.

247. Telia har hatt en økning av antall FTB-kunder, og ved utgangen av 2024 utgjorde Telias FTB-abonnement 14,5 % av totalt antall FTB-abonnement i Sørlige del av Sunnmøre. Andelen i dette markedet er imidlertid vesentlig lavere enn Telias andel på landsbasis, som var 31,6 % ved utgangen av 2024. Dette kan tyde på at Telia er mer tilbakeholden med å satse på FTB i Sørlige del av Sunnmøre enn i andre deler av landet, noe som kan ha sammenheng med at Telia har et partnerskap med Tussa

³⁴ Bahnhof overtok Allentes bredbåndskunder med virkning fra 1. september 2025, se <https://bahnhof.no/allente/>

³⁵ Bahnhof kjøpte Brdy i første kvartal 2025, se <https://bahnhof.no/bahnhof-kjoper-brdy/>

IKT for levering av TV-tjenester. Telia har dermed mindre å vinne på å konkurrere med Tussa IKT enn med andre bredbåndsleverandører som ikke er Telia-partner.

248. Bahnhof og NextGenTel har forholdsvis få FTB-kunder i Sørilige del av Sunnmøre, og disse kundene utgjør samlet under 1 % av totalt antall bredbåndsabonnement i dette markedet. FTB fra disse tilbyderne har dermed liten påvirkning på konkurransesituasjonen.

249. Det er på bakgrunn av dette ikke noe som tyder på at økt konkurransepress fra FTB i Sørilige del av Sunnmøre vil medføre dynamikk som gir holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

Konkurranse basert på grossisttilgang

250. Telenor er i henhold til gjeldende regulering pålagt å tilby grossisttilgang til sitt fibernett (VULA fiber) og til FTB. Telenor har bekreftet at selskapet vil opprettholde sitt grossistsalg av fiber og FTB etter at Nkoms regulering opphører. Videre har Telia inngått avtaler om grossistsalg av FTB, og Nkom forventer at denne praksisen videreføres.

251. Omfanget av Telenors og Telias grossistsalg i Sørilige del av Sunnmøre er svært lavt og utgjør til sammen under 1 % av de individuelle abonnementene i dette markedet. Telenors kablede nett i Sørilige del av Sunnmøre dekker 18,1 % av husstandene. Det er dermed bare en begrenset del av fiberkundene i dette markedet som vil ha valgmuligheter gjennom tilknytning til Telenors nett. Både Telenor og Telia har god FTB-dekning i Sørilige del av Sunnmøre, men det er lite som tyder på at FTB vil få vesentlig økt betydning for konkurransen i dette markedet, jf. drøftingen over av betydningen av FTB for infrastrukturkonkurranse. På bakgrunn av dette mener Nkom at grossistsalg fra Telenor og Telia kun vil ha begrenset betydning for markedsdynamikken i Sørilige del av Sunnmøre i tiden som kommer.

252. Tussa IKT er den klart største tilbyderen i Sørilige del av Sunnmøre. Selskapet har en markedsandel på 83 % både i sluttbrukermarkedet og grossistmarkedet. Det er derfor av avgjørende betydning for dynamikken i markedet at Tussa IKT tilbyr grossisttilgang i sitt nett. Grossistsalg fra Tussa IKT, i tillegg til Telenor, vil innebære at nesten alle individuelle fiberkunder i dette markedet vil få mulighet til å velge blant flere tilbydere.

253. Nkom har over lang tid vært i dialog med Tussa IKT med oppfordring om å åpne for grossistsalg på frivillig grunnlag. Selskapet ble også i 2024 varslet om at det kan bli utpekt som tilbyder med sterk markedsstilling og pålagt regulering. Tussa IKT har imidlertid så langt ikke gitt signaler om at selskapet ønsker å tilby grossisttilgang i sitt nett, til tross for at en rekke tilsvarende fiberaktører i andre deler av landet har varslet at de åpner for slik tilgang og samtidig tilrettelegger for en felles portal (Fiberhub) som også vil være åpen for andre aktører som ønsker å knytte seg til. Nkom forventer derfor at Tussa IKT ikke vil åpne sitt nett på frivillig basis og at konkurransebildet dermed vil være uendret.

254. Nkom mener på bakgrunn av dette at forventet utvikling i grossistsalg i Sørlige del av Sunnmøre ikke vil medføre dynamikk som gir holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

4.3.2.6 Konklusjon andre kriterium

255. Tussa IKT har en svært høy og stabil markedsandel i Sørlige del av Sunnmøre, både på sluttbruker- og grossistnivå. Selskapets markedsandeler på sluttbruker- og grossistnivå har vært 82 % eller høyere de siste årene. Utviklingen i markedsandeler gir dermed ikke holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

256. For hastigheter i intervallet 100 - 250 Mbit/s er Tussa IKTs listepriser noe høyere enn Enivests listeprisen, men lavere enn Telenors listepriser. For høyere hastigheter (500 - 600 Mbit/s) opererer Tussa IKT med høyere listepriser enn både Telenor og Enivest. ARPU-beregninger for fiberbaserte privatabonnement i individuelle avtaler viser videre at Tussa IKTs ARPU-nivå var noe høyere enn tilsvarende gjennomsnittlig ARPU på nasjonalt nivå i 2024. Samtidig indikerer indeksregulert ARPU-utvikling for Tussa IKT i perioden 2022 - 2024 en liten prisnedgang. Nkom mener at prisutvikling ikke kan tillegges vesentlig vekt i en vurdering av om dette markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse.

257. Tussa IKTs lønnsomhet og avkastning er på et nivå som ikke kan sies å avvike vesentlig fra det som kan forventes hos en fiberutbygger som er i den fasen selskapet nå befinner seg i. Samtidig gir ikke offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon nødvendigvis et korrekt bilde av lønnsomhet og avkastning for Tussa IKTs virksomhet i sluttbrukermarkedet for standardisert bredbåndsaksess siden selskapets virksomhet også omfatter andre forretningsområder. Informasjon om lønnsomhet og avkastning kan derfor ikke tillegges vesentlig vekt i en vurdering av om markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse.

258. Selv om det antagelig fortsatt vil skje bygging av nye fiberaksesser i parallell med Tussa IKTs nett i Sørlige del av Sunnmøre, er det ikke noe som tyder på at graden av overbygging vil øke kraftig innenfor denne analysens tidshorisont. Tussa IKT har et fibernet med svært god dekning, og det vil være svært høye kostnader og høy risiko forbundet med å bygge omfattende kablet dekning i parallell med Tussa IKT. Forventet utbygging gir dermed ikke holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

259. Fra utgangen av 2023 til utgangen av 2024 var det en økning på om lag 60 FTB-abonnement i Sørlige del av Sunnmøre. Selv om Telenor har lyktes med å vinne FTB-kunder i Hareid, er totalt antall FTB-abonnement uendret for Telenor. Det er dermed ikke noe som tyder på at Telenor i stor grad satser på FTB i konkurranse med kablet bredbånd i Sørlige del av Sunnmøre. Telia har hatt en økning av antall FTB-kunder, men Telias andel av FTB-abonnement i Sørlige del av Sunnmøre er fortsatt vesentlig lavere enn på landsbasis. Dette kan tyde på at Telia er mer tilbakeholden med å satse på FTB i dette

markedet enn i andre deler av landet. Utviklingen for FTB gir dermed ikke holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

260. Grossistsalg fra Telenor og Telia vil kun ha begrenset betydning for markedsdynamikken i Sørlige del av Sunnmøre i tiden som kommer.

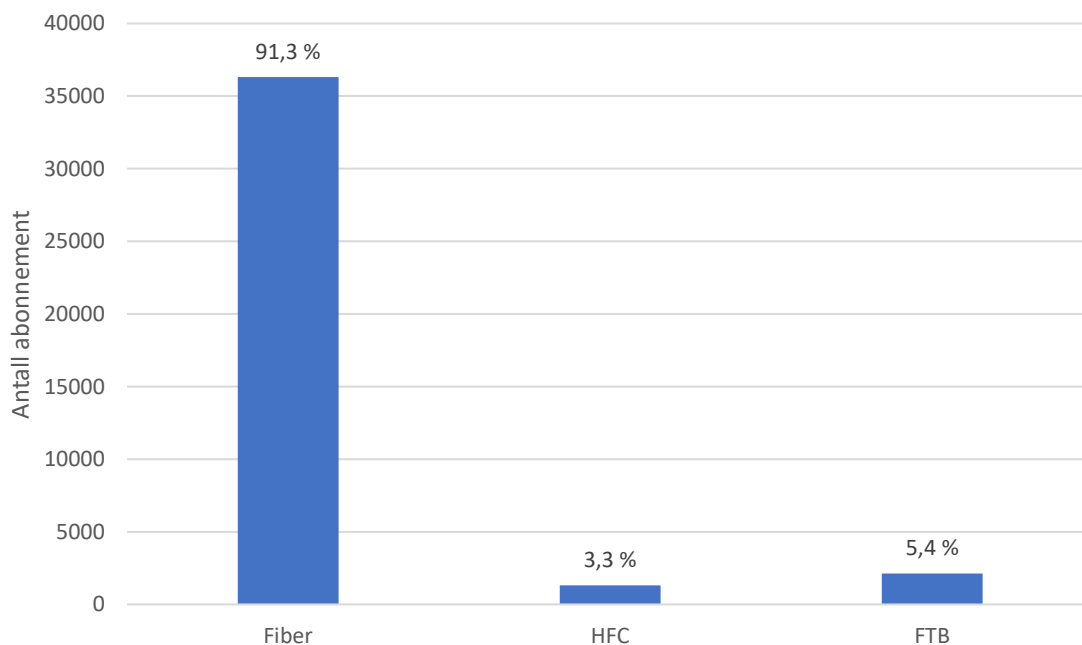
261. Tussa IKT er den klart største tilbyderer i Sørlige del av Sunnmøre, og det vil ha avgjørende betydning for dynamikken i markedet at Tussa IKT tilbyr grossisttilgang i sitt nett. Etter dialog med Tussa IKT over lang tid forventer Nkom ikke at selskapet vil åpne sitt nett på frivillig basis, og konkurransebildet vil dermed vil være uendret.

262. På bakgrunn av dette mener Nkom at det andre kriteriet er oppfylt for Sørlige del av Sunnmøre.

4.3.3 Nordlige del av Sunnmøre

4.3.3.1 Utvikling i markedsandeler

263. Ved utgangen av 2024 var det i underkant av 40 000 fiber-, HFC- og FTB-abonnement i sluttbrukermarkedet i Nordlige del av Sunnmøre. Fordeling per teknologi er vist i Figur 2.



Figur 2 Antall abonnement fordelt på teknologier

264. Tabell 6 viser fordelingen av markedsandeler i sluttbrukermarkedet i Nordlige del av Sunnmøre i 2022, 2023 og 2024, målt i antall abonnement. Tafjord Connect har den høyeste markedsandelen med 70 %, hvor alle deres kunder har fiberabonnement. Telenor er den nest største tilbyderer i dette markedet med en markedsandel på 16 %. Telenors kunder fordeler seg på fiberabonnement (58 %), HFC-abonnement (20 %) og FTB-abonnement (22 %). Nordvest Fiber har en

markedsandel på 9 %, hvor alle deres kunder har fiberabonnement. De øvrige tilbyderne har til sammen en markedsandel på 6 %.

Tilbyder	2022	2023	2024
Tafjord connect	66 %	66 %	70 %
Telenor Norge	21 %	20 %	16 %
Nordvest fiber	11 %	9 %	9 %
Øvrige	2 %	5 %	6 %

Tabell 6 Markedsandelsfordelingen i sluttbrukermarkedet i Nordlige del av Sunnmøre

265. Tabell 7 viser markedsandeler når abonnement som inngår i kollektive avtaler, utelates. I Nordlige del av Sunnmøre er det ca. 7 500 abonnement som inngår i kollektive avtaler. Telenor har en større andel kollektive avtaler enn de øvrige tilbyderne. Dette gjør at markedsandelen til Tafjord Connect øker til 74 %, mens Telenors markedsandel reduseres til 10 %. Markedsandelen til Nordvest Fiber øker til 10 %.

Tilbyder	2022	2023	2024
Tafjord connect	73 %	73 %	74 %
Telenor Norge	13 %	12 %	10 %
Nordvest fiber	13 %	10 %	10 %
Øvrige	1 %	5 %	6 %

Tabell 7 Markedsandelsfordelingen i sluttbrukermarkedet i Nordlige del av Sunnmøre – uten kollektive avtaler

266. Tabell 8 viser markedsandeler på grossistnivå. Omfanget av grossistsalg er begrenset i Nordlige del av Sunnmøre, i hovedsak grossistsalg av FTB fra Telenor og Telia og noe grossistsalg av fiber fra Telenor. Dette medfører at Telenors markedsandel øker til 12 % og at markedsandelen for kategorien Øvrige reduseres til 4 %.

Tilbyder	2022	2023	2024
Tafjord connect	73 %	73 %	74 %
Telenor Norge	13 %	13 %	12 %
Nordvest fiber	13 %	10 %	10 %
Øvrige	1 %	4 %	4 %

Tabell 8 Markedsandeler på grossistnivå

267. Tafjord Connect har en svært høy markedsandel i Nordlige del av Sunnmøre, både på sluttbruker- og grossistnivå, og selskapets markedsandel på grossistnivå har vært stabil på 73 % eller høyere de siste årene. Etter oppkjøpet av Nordvest Fiber vil Tafjord Connects markedsandel øke, og selskapet vil ha en markedsandel på om lag 80 % i sluttbrukermarkedet (84 % uten kollektive avtaler) og 84 % i grossistmarkedet. Utviklingen i markedsandeler gir dermed ikke holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

268. Historisk utvikling av markedsandeler kan ikke alene tillegges avgjørende vekt i en vurdering av om markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse. Nkom vurderer derfor også andre forhold, herunder forventet markedsdynamikk i et begrenset fremadskuende perspektiv.

4.3.3.2 Prisutvikling

269. Priser og prisutvikling i sluttbrukermarkedet kan si noe om graden av konkurranse i markedet. I markedsanalysen 24. mars 2025 konstaterte Nkom at indeksregulert ARPU for fast bredbånd på nasjonalt nivå har vært nokså stabil de senere årene og at ARPU-nivåene ligger vesentlig under listeprisene til de aller fleste bredbåndstilbyderne. Samtidig påpekte Nkom at utstrakt bruk av pakkeløsninger bestående av internett og TV medfører at det er usikkerhet knyttet til Nkoms ARPU-beregninger, og at disse derfor må tolkes med varsomhet.

270. En sammenligning av listeprisene hos de tre største tilbyderne i dette geografiske markedet viser et sammensatt bilde³⁶. For alle tilbudte hastigheter er listeprisene høyere hos Nordvest Fiber og Telenor enn hos Tafjord Connect. Selv om Nordvest Fiber ble en del av Tafjord Connect 8. september 2025³⁷, er listeprisene på Nordvest Fibers nettside³⁸ fortsatt høyere enn listeprisene på Tafjord Connects nettside. Samtidig fremgår det av «Spørsmål og svar» på Nordvest Fibers nettside³⁹ at det ikke vil være mulig for Nordvest Fibers eksisterende kunder å oppnå det som omtales som fordelaktig pris ved å inngå ny bindingstid som følge av at Nordvest Fiber nå har blitt en del av Tafjord Connect. På denne bakgrunn kan det stilles spørsmål ved om listeprisene til Tafjord Connects kunder med fibertilknytning via det tidligere nettet til Nordvest Fiber i tiden fremover vil forbli høyere enn listeprisene for Tafjord Connects øvrige fiberkunder, eller om det vil skje en harmonisering av dagens listepreiser til Tafjord Connects og Nordvest Fibers kunder.

271. Nkoms ARPU-beregninger for fiberbaserte privatabonnement i individuelle avtaler viser at Tafjord Connects ARPU-nivå var noe lavere enn tilsvarende gjennomsnittlig ARPU på nasjonalt nivå i 2024. Samtidig indikerer indeksregulert ARPU-utvikling for Tafjord Connect at selskapets priser for fiberbaserte privatabonnement i individuelle avtaler har vært nokså stabile i perioden 2022 - 2024.

272. Nkom har etter en vurdering av priser og prisutvikling i Nordlige del av Sunnmøre kommet til at prisutvikling ikke kan tillegges vesentlig vekt i en vurdering av om dette markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse.

4.3.3.3 Lønnsomhet

273. Dersom en bredbåndstilbyder med høy markedsandel i et definert marked har høy lønnsomhet over tid, kan det indikere at markedet ikke tenderer mot bærekraftig konkurranse. I markedsanalysen

³⁶ Listepreiser på tilbydernes nettsider per 5. januar 2026.

³⁷ <https://www.nordvestfiber.no/tafjord-connect-kjoper-nordvest-fiber/>

³⁸ <https://www.nordvestfiber.no/prisliste/>

³⁹ <https://www.nordvestfiber.no/tafjord-connect-kjoper-nordvest-fiber/>

24. mars 2025 viste Nkom til store variasjoner i EBIT-marginer mellom utvalgte bredbåndstilbydere i perioden 2019 - 2023, og til dels stor variasjon i endringer i disse tilbydernes EBIT-marginer fra år til år, uavhengig av størrelsen på tilbydernes kundebaser.

274. Offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon som Nkom har hentet fra www.proff.no, tilsier at Tafjord Connects EBIT-marginer har økt med et par prosentpoeng hvert år de siste fem årene. Dette har resultert i en økning i EBIT-margin fra 13 % i 2020 til 22 % i 2024. En slik en jevn økning i EBIT-margin de siste fem årene indikerer stadig bedre lønnsomhet for Tafjord Connect. Samtidig er dette et lønnsomhetsnivå som ikke kan sies å avvike vesentlig fra det som kan forventes hos en fiberutbygger som er i den fasen Tafjord Connect nå befinner seg i med hensyn til dekningsgrad og antall kunder i det geografiske området hvor Tafjord Connect har etablert fiberinfrastruktur.

275. Samtidig må det bemerkes at Tafjord Connects EBIT-margin ikke nødvendigvis gir et helt korrekt bilde av lønnsomheten til selskapets virksomhet i sluttbrukermarkedet for standardisert bredbåndsaksess. Tafjord Connects virksomhet omfatter også andre forretningsområder enn standardisert bredbåndsaksess. Det fremgår av selskapets nettside at Tafjord Connect også tilbyr bredbåndsaksess og nettverksløsninger/LAN-løsninger i bedriftsmarkedet, samt colocation i eget datasenter⁴⁰.

276. Nkom har på denne bakgrunn kommet til at offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon om Tafjord Connects lønnsomhet ikke kan tillegges vesentlig vekt i en vurdering av om markedet Nordlige del av Sunnmøre tenderer mot bærekraftig konkurranse.

4.3.3.4 Avkastning

277. Dersom en bredbåndstilbyder med høy markedsandel i et definert marked oppnår høy avkastning på egenkapitalen (Return on equity - ROE), kan det indikere at markedet ikke tenderer mot bærekraftig konkurranse. I markedsanalysen 24. mars 2025 drøftet Nkom ROE-nivåer og ROE-utvikling hos utvalgte bredbåndstilbydere. Nkom fant at offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon ikke ga et entydig bilde av verken nivå eller utvikling i bredbåndstilbyderes lønnsomhet de siste årene.

278. Offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon som Nkom har hentet fra www.proff.no, tilsier at Tafjord Connects ROE har ligget mellom 5 og 8 % de siste fem årene, og den var 7 % både i 2023 og 2024. Dette er et avkastningsnivå som ikke kan sies å avvike vesentlig fra det som kan forventes hos en fiberutbygger som er i den fasen Tafjord Connect nå befinner seg i med hensyn til dekningsgrad og antall kunder i det geografiske området hvor Tafjord Connect har etablert fiberinfrastruktur.

279. På tilsvarende måte som for vurderingen av lønnsomhet ovenfor, må det også her bemerkes at Tafjord Connects ROE ikke nødvendigvis gir et helt korrekt bilde av avkastningen til selskapets

⁴⁰ <https://www.tafjord.no/bedrift/fiber/produkt-tjenester/>

virksomhet i sluttbrukermarkedet for standardisert bredbåndsaksess ettersom Tussa IKTs virksomhet også omfatter andre forretningsområder enn standardisert bredbåndsaksess.

280. Nkom har på denne bakgrunn kommet til at offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon om Tafjord Connects avkastning ikke kan tillegges vesentlig vekt i en vurdering av om markedet Nordlige del av Sunnmøre tenderer mot bærekraftig konkurranse.

4.3.3.5 Markedsdynamikk og potensiell konkurranse i et begrenset fremadskuende perspektiv

Infrastrukturbasert konkurranse

281. Tafjord Connect har kablet dekning for 88,6 % husstandene i Nordlige del av Sunnmøre. I tillegg kommer eventuell tilleggsdekning som følge av oppkjøpet av Nordvest Fiber. Graden av parallell kablet dekning er forholdsvis lav i dette markedet og er vesentlig redusert etter Tafjord Connects oppkjøp av Nordvest Fiber. I Ålesund har 32,5 % av husstandene parallell kablet dekning. Deretter følger Vestnes med 21,1 % og Stranda med 10,6 %, mens i de fire øvrige kommunene er parallell kablet dekning under 5 %. Totalt har om lag 23 % av husstandene i Nordlige del av Sunnmøre parallell kablet dekning.

282. Etter Tafjord Connects oppkjøp av Nordvest Fiber, er Telenor den klart største utfordreren i Nordlige del av Sunnmøre. Telenor har kablet dekning for 27,0 % av husstandene i dette markedet. Telenor har sin beste dekning i Stranda med 41,3 %, der selskapet også har sin høyeste markedsandel med 27,0 % av abonnementene. I Ålesund har Telenor kablet dekning for 34,9 % av husstandene, i Haram 27,5 % og i Vestnes 21,2 %. I de øvrige kommunene er Telenors kablede dekning svært lav, 2,4 % i Fjord og under 1 % i Giske og Sula.

283. Telenor har kun hatt en liten økning i sin kablede dekning fra 2023 til 2024. I Stranda har selskapets dekning økt med 1,1 prosentpoeng. I Ålesund er økningen 0,9 prosentpoeng, mens økningen i Vestnes er 0,1 prosentpoeng.

284. GlobalConnect er til stede med kablet dekning i seks av de sju kommunene, men kun i begrenset grad. Selskapets dekning er høyest i Ålesund med om lag 5 % av husstandene, mens dekningen i de øvrige kommunene er mellom 1 og 3 %. Telenor har inngått avtale om kjøp av GlobalConnects virksomhet i privatmarkedet. Dersom oppkjøpet blir godkjent av Konkurransetilsynet, vil dette kunne styrke Telenors posisjon i Nordlige del av Sunnmøre, men kun i begrenset grad.

285. Telia er til stede med kablet dekning i Ålesund, men har kun dekning for under 2 % av husstandene.

286. Selv om det antagelig fortsatt vil skje bygging av nye fiberaksesser i parallell med Tafjord Connects nett, er det ikke noe som tyder på at graden av overbygging vil øke kraftig innenfor denne analysens tidshorisont. Tafjord Connect har et fibernetts med svært god dekning, og det vil være svært

høye kostnader og høy risiko forbundet med å bygge omfattende kablet dekning i parallell med Tafjord Connect.

287. Utviklingen for Nordvest Fiber bekrefter også at det vil være vanskelig for en utfordrer å bygge eget nett av et visst omfang i Nordlige del av Sunnmøre og samtidig oppnå lønnsomhet, jf. følgende uttalelse fra Nordvest Fibers styreleder i forbindelse med salget av selskapet:⁴¹

«Nordvest Fiber har bygget ut infrastruktur og levert solide tjenester til kunder på Sunnmøre, men vi har dessverre ikke oppnådd tilstrekkelig lønnsomhet i selskapet, sier styreleder Atle Soma i Nordvest Fiber.»

288. Nkom mener på bakgrunn av dette at forventet utbygging av nye fibernett i Nordlige del av Sunnmøre ikke vil medføre dynamikk som gir holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

289. Både Telenor og Telia er til stede med god FTB-dekning i Nordlige del av Sunnmøre, og begge leverer FTB-basert bredbånd til kunder i alle kommuner som inngår i dette markedet. I tillegg leverer Bahnhof (tidligere Allente og Brdy) FTB basert på grossistkjøp fra Telenor, og NextGenTel leverer FTB basert på grossistkjøp fra Telia. Altibox/Ice har også FTB-dekning i Nordlige del av Sunnmøre, og Nordvest Fiber har levert et mindre antall FTB-abonnement basert på dette nettet.

290. De første årene etter at FTB ble introdusert, økte antall abonnement markant. Spesielt Telenor brukte FTB aktivt til migrering av kunder som hadde kobberbasert bredbånd. Etter at utfasingen av Telenors kobberkunder var slutført ved utgangen av 2022, har veksten for FTB stagnert. Ved utgangen av 2024 var det i overkant av 188 000 FTB-abonnement i privatmarkedet, en økning på om lag 2 200 fra utgangen av 2023. Bredbåndsaksess via FTB utgjorde 7,9 % av totalt antall abonnement i privatmarkedet ved utgangen av 2024. Ved utgangen av første halvår 2025 var det om lag 192 300 FTB-abonnement i privatmarkedet, en økning på i overkant av 4 000 abonnement siden årsskiftet. Trenden er at antall FTB-abonnement øker hos Telia og Bahnhof, mens Telenor har en reduksjon i antall abonnement. For NextGenTel er antall abonnement forholdsvis stabilt.

291. I Nordlige del av Sunnmøre var det i overkant av 2 100 FTB-abonnement i privatmarkedet ved utgangen av 2024. FTB utgjorde dermed 5,4 % av abonnementene i dette markedet. Dette er vesentlig under landsgjennomsnittet. Fra utgangen av 2023 til utgangen av 2024 var det en økning på om lag 150 FTB-abonnement i Nordlige del av Sunnmøre. Haram og Ålesund hadde størst økning. I Giske var det en liten nedgang, mens i de andre kommunene var det en liten økning i antall FTB-abonnement.

292. Telenor mister FTB-kunder i Nordlige del av Sunnmøre, og trenden er dermed tilsvarende som på landsbasis. Dette tyder på at Telenor bare i begrenset grad satser på FTB i konkurranse med kablet bredbånd.

⁴¹ <https://www.nordvestfiber.no/tafjord-connect-kjoper-nordvest-fiber/>

293. Telia har hatt en økning av antall FTB-kunder, og ved utgangen av 2024 utgjorde Telias FTB-abonnement 19,2 % av totalt antall FTB-abonnement i Nordlige del av Sunnmøre. Andelen i dette markedet er imidlertid vesentlig lavere enn Telias andel på landsbasis, som var 31,6 % ved utgangen av 2024. Dette kan tyde på at Telia er mer tilbakeholden med å satse på FTB i Nordlige del av Sunnmøre enn i andre deler av landet, noe som kan ha sammenheng med at Telia har et partnerskap med Tafjord Connect for levering av TV-tjenester. Telia har dermed mindre å vinne på å konkurrere med Tafjord Connect enn med andre bredbåndsleverandører som ikke er Telia-partner.

294. Bahnhof og NextGenTel har forholdsvis få FTB-kunder i Nordlige del av Sunnmøre, og disse kundene utgjør samlet under 1 % av totalt antall bredbåndsabonnement i dette markedet. FTB fra disse tilbyderne har dermed liten påvirkning på konkurransesituasjonen.

295. Det er på bakgrunn av dette ikke noe som tyder på at økt konkurransepress fra FTB i Nordlige del av Sunnmøre vil medføre dynamikk som gir holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

Konkurranse basert på grossisttilgang

296. Telenor er i henhold til gjeldende regulering pålagt å tilby grossisttilgang til sitt fibernett (VULA fiber) og til FTB. Telenor har bekreftet at selskapet vil opprettholde sitt grossistsalg av fiber og FTB etter at Nkoms regulering opphører. Videre har Telia inngått avtaler om grossistsalg av FTB, og Nkom forventer at denne praksisen videreføres.

297. Omfanget av Telenors og Telias grossistsalg i Nordlige del av Sunnmøre er forholdsvis lavt og utgjør til sammen 2-3 % av de individuelle abonnementene i dette markedet. Telenors kablede nett i Nordlige del av Sunnmøre dekker 27 % av husstandene. En forholdsvis stor andel av dekningen er i form av HFC-nett som er lite aktuelle for grossisttilgang. Det er dermed bare en begrenset del av fiberkundene i dette markedet som vil ha valgmuligheter gjennom tilknytning til Telenors nett. Både Telenor og Telia har god FTB-dekning i Nordlige del av Sunnmøre, men det er lite som tyder på at FTB vil få vesentlig økt betydning for konkurransen i dette markedet, jf. drøftingen over av betydningen av FTB for infrastrukturkonkurranse. På bakgrunn av dette mener Nkom at grossistsalg fra Telenor og Telia kun vil ha begrenset betydning for markedsdynamikken i Nordlige del av Sunnmøre i tiden som kommer.

298. Tafjord Connect er den klart største tilbyderen i Nordlige del av Sunnmøre. Etter oppkjøpet av Nordvest Fiber vil selskapet vil ha en markedsandel på om lag 80 % i sluttbrukermarkedet (84 % uten kollektive avtaler) og 84 % i grossistmarkedet. Det er derfor av avgjørende betydning for dynamikken i markedet at Tafjord Connect tilbyr grossisttilgang i sitt nett. Grossistsalg fra Tafjord Connect, i tillegg til Telenor, vil innebære at nesten alle individuelle fiberkunder i dette markedet vil få mulighet til å velge blant flere tilbydere.

299. Nkom har over lang tid vært i dialog med Tafjord Connect med oppfordring om å åpne for grossistsalg på frivillig grunnlag. Selskapet ble også i 2024 varslet om at det kan bli utpekt som tilbyder med sterk markedsstilling og pålagt regulering. Tafjord Connect har imidlertid så langt ikke gitt signaler om at selskapet ønsker å tilby grossisttilgang i sitt nett, til tross for at en rekke tilsvarende fiberaktører i andre deler av landet har varslet at de åpner for slik tilgang og samtidig tilrettelegger for en felles portal (Fiberhub) som også vil være åpen for andre aktører som ønsker å knytte seg til. Nkom forventer derfor at Tafjord Connect ikke vil åpne sitt nett på frivillig basis og at konkurransebildet dermed vil være uendret.

300. Nkom mener på bakgrunn av dette at forventet utvikling i grossistsalg i Nordlige del av Sunnmøre ikke vil medføre dynamikk som gir holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

4.3.3.6 Konklusjon andre kriterium

301. Tafjord Connect har en svært høy og stabil markedsandel i Nordlige del av Sunnmøre, både på sluttbruker- og grossistnivå. Etter oppkjøpet av Nordvest Fiber vil Tafjord Connects markedsandel øke, og selskapet vil ha en markedsandel på om lag 80 % i sluttbrukermarkedet (84 % uten kollektive avtaler) og 84 % i grossistmarkedet. Utviklingen i markedsandeler gir dermed ikke holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

302. Tafjord Connects ARPU-nivå var noe lavere enn tilsvarende gjennomsnittlig ARPU på nasjonalt nivå i 2024. Samtidig indikerer indeksregulert ARPU-utvikling for Tafjord Connect at selskapets priser for fiberbaserte privatabonnement i individuelle avtaler har vært nokså stabile i perioden 2022 - 2024. Nkom mener at prisutvikling ikke kan tillegges vesentlig vekt i en vurdering av om dette markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse.

303. Tafjord Connects lønnsomhet og avkastning er på et nivå som ikke kan sies å avvike vesentlig fra det som kan forventes hos en fiberutbygger som er i den fasen selskapet nå befinner seg i. Samtidig gir ikke offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon nødvendigvis et korrekt bilde av lønnsomhet og avkastning for Tafjord Connects virksomhet i sluttbrukermarkedet for standardisert bredbåndsaksess siden selskapets virksomhet også omfatter andre forretningsområder. Informasjon om lønnsomhet og avkastning kan derfor ikke tillegges vesentlig vekt i en vurdering av om markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse.

304. Selv om det antagelig fortsatt vil skje bygging av nye fiberaksesser i parallell med Tafjord Connects nett i Nordlige del av Sunnmøre, er det ikke noe som tyder på at graden av overbygging vil øke kraftig innenfor denne analysens tidshorisont. Tafjord Connect har et fibernett med svært god dekning, og det vil være svært høye kostnader og høy risiko forbundet med å bygge omfattende kablet dekning i parallell med Tafjord Connect. Forventet utbygging gir dermed ikke holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

305. Fra utgangen av 2023 til utgangen av 2024 var det en økning på om lag 150 FTB-abonnement i Nordlige del av Sunnmøre. Telenor mister imidlertid FTB-kunder, og dette tyder på at Telenor bare i begrenset grad satser på FTB i konkurranse med kablet bredbånd. Telia har hatt en økning av antall FTB-kunder, men Telias andel av FTB-abonnement i Nordlige del av Sunnmøre er fortsatt vesentlig lavere enn på landsbasis. Dette kan tyde på at Telia er mer tilbakeholden med å satse på FTB i dette markedet enn i andre deler av landet. Utviklingen for FTB gir dermed ikke holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

306. Grossistsalg fra Telenor og Telia vil kun ha begrenset betydning for markedsdynamikken i Nordlige del av Sunnmøre i tiden som kommer.

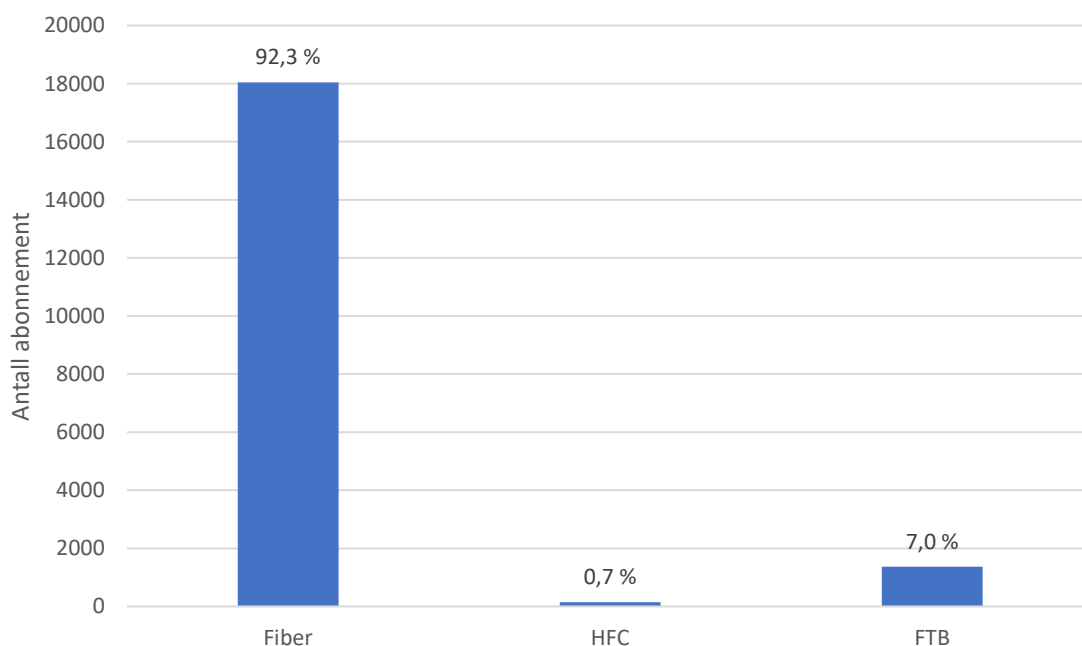
307. Tafjord Connect er den klart største tilbyderer i Nordlige del av Sunnmøre, og det vil ha avgjørende betydning for dynamikken i markedet at Tafjord Connect tilbyr grossisttilgang i sitt nett. Etter dialog med Tafjord Connect over lang tid forventer Nkom ikke at selskapet vil åpne sitt nett på frivillig basis, og konkurransebildet vil dermed vil være uendret.

308. På bakgrunn av dette mener Nkom at det andre kriteriet er oppfylt for Nordlige del av Sunnmøre.

4.3.4 Nordmøre

4.3.4.1 Utvikling i markedsandeler

309. Ved utgangen av 2024 var det ca. 19 500 fiber-, HFC- og FTB-abonnement i sluttbrukermarkedet i Nordmøre. Fordeling per teknologi er vist i Figur 3.



Figur 3 Antall abonnement fordelt på teknologier

310. Tabell 9 viser fordelingen av markedsandeler i sluttbrukermarkedet i Nordmøre i 2022, 2023 og 2024, målt i antall abonnement. Neas har den høyeste markedsandelen med 87 %, hvor 99 % av deres kunder har fiberabonnement og ca. 1 % har HFC-abonnement. Telenor er nest største tilbyder med en markedsandel på 9 %. 62 % av Telenors kunder har FTB, mens resten har fiber. Telia har en markedsandel på 1 %, hvor over 89 % av kundene har FTB-abonnement og resten har fiber-abonnement. De øvrige tilbyderne har til sammen en markedsandel på 3 %.

Tilbyder	2022	2023	2024
Neas	88 %	87 %	87 %
Telenor Norge	10 %	10 %	9 %
Telia Norge	0 %	1 %	1 %
Øvrige	2 %	2 %	3 %

Tabell 9 Markedsandelsfordelingen i sluttbrukermarkedet i Nordmøre

311. Tabell 10 viser markedsandeler når abonnement som inngår i kollektive avtaler, utelates. I Nordmøre er det ca. 2 000 abonnement i kollektive avtaler. Neas har de fleste av disse kollektive avtalene. Dette gjør at markedsandelen til Neas går ned til 86 %, mens Telenors markedsandel øker til 10 %.

Tilbyder	2022	2023	2024
Neas	87 %	84 %	86 %
Telenor Norge	12 %	12 %	10 %
Telia Norge	0 %	1 %	1 %
Øvrige	1 %	3 %	3 %

Tabell 10 Markedsandelsfordelingen i sluttbrukermarkedet i Nordmøre – uten kollektive avtaler

312. Tabell 11 viser markedsandeler på grossistnivå, uten kollektive avtaler. Omfanget av grossistsalg er svært begrenset i Nordmøre, i hovedsak grossistsalg av FTB fra Telenor og Telia, og fordelingen av markedsandeler på grossistnivå er derfor omtrent den samme som i sluttbrukermarkedet.

Tilbyder	2022	2023	2024
Neas	87 %	84 %	86 %
Telenor Norge	12 %	13 %	10 %
Telia Norge	1 %	1 %	1 %
Øvrige	0 %	2 %	2 %

Tabell 11 Markedsandeler på grossistnivå⁴²

313. Neas har en svært høy markedsandel i Nordmøre, både på sluttbruker- og grossistnivå, og selskapets markedsandel har vært stabil på 84 % eller høyere de siste årene. Utviklingen i

⁴² Avrunding til heltall gjør at summen av markedsandelene for 2024 i tabellen ikke blir 100.

markedsandeler gir dermed ikke holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

314. Historisk utvikling av markedsandeler kan ikke alene tillegges avgjørende vekt i en vurdering av om markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse. Nkom vurderer derfor også andre forhold, herunder forventet markedsdynamikk i et begrenset fremadskuende perspektiv.

4.3.4.2 Prisutvikling

315. Priser og prisutvikling i sluttbrukermarkedet kan si noe om graden av konkurranse i markedet. I markedsanalysen 24. mars 2025 konstaterte Nkom at indeksregulert ARPU for fast bredbånd på nasjonalt nivå har vært nokså stabil de senere årene og at ARPU-nivåene ligger vesentlig under listeprisene til de aller fleste bredbåndstilbyderne. Samtidig påpekte Nkom at utstrakt bruk av pakkeløsninger bestående av internett og TV medfører at det er usikkerhet knyttet til Nkoms ARPU-beregninger, og at disse derfor må tolkes med varsomhet.

316. En sammenligning av listeprisene hos de tre største tilbyderne i dette geografiske markedet indikerer høyere priser hos Telenor og Telia enn hos Neas⁴³. Nkoms ARPU-beregninger for fiberbaserte privatabonnement i individuelle avtaler viser også at Neas' ARPU-nivå var noe lavere enn tilsvarende gjennomsnittlig ARPU på nasjonalt nivå i 2024. Samtidig indikerer indeksregulert ARPU-utvikling for Neas i perioden 2022 - 2024 at selskapets priser for fiberbaserte privatabonnement i individuelle avtaler har vært nokså stabile de senere årene.

317. Når et selskap med vedvarende høy markedsandel opererer med listepriser som er vesentlig lavere enn de største konkurrentene i det samme markedet, kan det tilsi at selskapet med høy markedsandel har valgt å bruke lave priser som et virkemiddel for å beholde eksisterende og vinne nye kunder. Prisnivå og prisutvikling i Nordmøre kan derfor isolert sett trekke i retning av at konkurransen har hatt en prisdisiplinerende effekt i dette markedet. Samtidig vil Nkom bemerke at når et selskap med vedvarende høy markedsandel over tid opererer med lavere priser enn konkurrentene i markedet, kan det også indikere at selskapet har en prisingstrategi som gjør det mindre attraktivt for potensielle konkurrenter å etablere seg i det aktuelle området. Før en tilbyder etablerer seg eller utvider sin virksomhet i et område, vil denne tilbyderen gjøre en vurdering av konkurransesituasjonen i det aktuelle området, herunder styrken på etablerte konkurrenter og prisnivå i markedet. Vedvarende lave priser hos den klart største tilbyderen i området kan da resultere i at potensielle konkurrenter heller velger å bruke sine investeringsmidler for å satse i andre områder der etablering synes mer attraktivt.

⁴³ Listepriser er ikke tilgjengelig på Neas' nettside uten å registrere seg som kunde. Neas har oppgitt egne listepriser per mars 2025 i høringssvar til Nkom, og Nkom har sammenlignet disse med listepriser Nkom har hentet inn fra Telenors og Telias nettsider i mars 2025.

318. Nkom har etter en vurdering av priser og prisutvikling i Nordmøre kommet til at dette ikke er et kriterium som kan tillegges vesentlig vekt i en vurdering av om dette markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse.

4.3.4.3 Lønnsomhet

319. Dersom en bredbåndstilbyder med høy markedsandel i et definert marked har høy lønnsomhet over tid, kan det indikere at markedet ikke tenderer mot bærekraftig konkurranse. I markedsanalysen 24. mars 2025 viste Nkom til store variasjoner i EBIT-marginer mellom utvalgte bredbåndstilbydere i perioden 2019 - 2023, og til dels stor variasjon i endringer i disse tilbydernes EBIT-marginer fra år til år, uavhengig av størrelsen på tilbydernes kundebaser.

320. Offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon som Nkom har hentet fra www.proff.no, tilsier at EBIT-marginene til NEAS AS (Neas Energi Telecom AS) har ligget mellom 5 og 11 % de fem siste årene. Selskapets EBIT-margin var 7 % både i 2023 og 2024. Dette er et lønnsomhetsnivå som er noe lavere enn det som kan forventes hos en fiberutbygger som er i den fasen Neas nå befinner seg i med hensyn til dekningsgrad og antall kunder i det geografiske området hvor Neas har etablert fiberinfrastruktur.

321. Det kan være en sammenheng mellom Neas' lave listepriiser og lave EBIT-marginer. Samtidig må det bemerkes at Neas' EBIT-margin ikke nødvendigvis gir et helt korrekt bilde av lønnsomheten til selskapets virksomhet i sluttbrukermarkedet for standardisert bredbåndsaksess. Neas' virksomhet omfatter også andre forretningsområder enn standardisert bredbåndsaksess. Det fremgår av selskapets nettside at Neas også tilbyr bredbåndsaksess og helhetlige IT-løsninger til bedrifter i ulike bransjer, som blant annet kan omfatte IT-drift og -sikkerhet, konsulenttjenester og skytjenester⁴⁴.

322. Nkom har på denne bakgrunn kommet til at offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon Neas' lønnsomhet i Nordmøre ikke kan tillegges vesentlig vekt i en vurdering av om dette markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse.

4.3.4.4 Avkastning

323. Dersom en bredbåndstilbyder med høy markedsandel i et definert marked oppnår høy avkastning på egenkapitalen (Return on equity - ROE), kan det indikere at markedet ikke tenderer mot bærekraftig konkurranse. I markedsanalysen 24. mars 2025 drøftet Nkom ROE-nivåer og ROE-utvikling hos utvalgte bredbåndstilbydere. Nkom fant at offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon ikke ga et entydig bilde av verken nivå eller utvikling i bredbåndstilbydernes lønnsomhet de siste årene.

324. Offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon som Nkom har hentet fra www.proff.no, tilsier at Neas' ROE har gått ned fra 14 % i 2021 til 4 % i 2024 (7 % både i 2022 og 2023). Selv om ROE på 4 % i 2024 er et avkastningsnivå som kan sies å være noe lavere enn det som kan forventes hos en fiberutbygger som er i den fasen Neas nå befinner seg i med hensyn til dekningsgrad og antall kunder i

⁴⁴ <https://neas.no/it/>

det geografiske området hvor Neas har etablert fiberinfrastruktur, kan ROE mellom 7 og 14 % tre av de siste fire årene ikke sies å være unormalt lavt.

325. På tilsvarende måte som for vurderingen av lønnsomhet ovenfor, må det også her bemerkes at Neas' ROE ikke nødvendigvis gir et helt korrekt bilde av avkastningen til selskapets virksomhet i sluttbrukermarkedet for standardisert bredbåndsaksess ettersom Neas' virksomhet også omfatter andre forretningsområder enn standardisert bredbåndsaksess.

326. Nkom har på denne bakgrunn kommet til at offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon om Neas' avkastning i Nordmøre ikke kan tillegges vesentlig vekt i en vurdering av om dette markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse.

4.3.4.5 Markedsdynamikk og potensiell konkurranse i et begrenset fremadskuende perspektiv

Infrastrukturbasert konkurranse

327. Neas har kablet dekning for 95,4 % husstandene i Nordmøre. Graden av parallell kablet dekning er lav i dette markedet. Averøy har høyest grad av parallell kablet dekning med 13,0 % av husstandene. Deretter følger Kristiansund med 10,9 %, Aure 8,4 %, Gjemnes 7,5 %, Tingvoll 1,8 % og Smøla 1,2 %. Totalt har 9,6 % av husstandene i Nordmøre parallell kablet dekning.

328. Telenor er den største utfordreren i Nordmøre. Telenor har kablet dekning for 9,2 % av husstandene i dette markedet. Telenor har sin beste dekning i Gjemnes med 32,9 %, der selskapet også har sin høyeste markedsandel med 26,1 % av abonnementene. I Averøy har Telenor kablet dekning for 17,0 % av husstandene, i Aure 13,0 % og i Kristiansund 6,3 %. I Tingvoll og Smøla er Telenors kablede dekning svært lav, henholdsvis 1,8 % og 1,0 %.

329. Telenor har kun hatt en liten økning i sin kablede dekning fra 2023 til 2024. I Gjemnes har selskapets dekning økt med 2,1 prosentpoeng. I Averøy er økningen 0,1 prosentpoeng, i Aure 2,8 prosentpoeng, mens økningen i Kristiansund er 3,3 prosentpoeng.

330. GlobalConnect har kablet dekning for 4,4 % av husstandene i Kristiansund og har i tillegg rapportert dekning for noen få andre husstander i Nordmøre. Telenor har inngått avtale om kjøp av GlobalConnects virksomhet i privatmarkedet. Dersom oppkjøpet blir godkjent av Konkurransetilsynet, vil dette kunne styrke Telenors dekning i Kristiansund, men kun i begrenset grad.

331. Telia er til stede med kablet dekning i Kristiansund, men har kun dekning for under 2 % av husstandene.

332. I Gjemnes har Istad Fiber kablet dekning for 16,4 % av husstandene. Selskapets dekning er nedjustert fra 2023 til 2024. Gjemnes har lav grad av parallell kablet dekning, og det synes som at tilbyderne i stor grad har delt kommunen mellom seg og opererer i adskilte områder.

333. Selv om det antagelig fortsatt vil skje bygging av nye fiberaksesser i parallell med Neas' nett, er det ikke noe som tyder på at graden av overbygging vil øke kraftig innenfor denne analysens tidshorisont. Neas har et fibernetts med svært god dekning, og det vil være svært høye kostnader og høy risiko forbundet med å bygge omfattende kablet dekning i parallell med Neas.

334. Nkom mener på bakgrunn av dette at forventet utbygging av nye fibernetts i Nordmøre ikke vil medføre dynamikk som gir holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

335. Både Telenor og Telia er til stede med god FTB-dekning i Nordmøre, og begge leverer FTB-basert bredbånd til kunder i alle kommuner som inngår i dette markedet. I tillegg leverer Bahnhof (tidligere Allente og Brdy) FTB basert på grossistkjøp fra Telenor, og NextGenTel leverer FTB basert på grossistkjøp fra Telia. Altibox/Ice har også FTB-dekning i Nordmøre, men Nkom er ikke kjent med at det leveres FTB-tjenester basert på dette nettet i Nordmøre.

336. De første årene etter at FTB ble introdusert, økte antall abonnement markant. Spesielt Telenor brukte FTB aktivt til migrering av kunder som hadde kobberbasert bredbånd. Etter at utfasingen av Telenors kobberkunder var slutført ved utgangen av 2022, har veksten for FTB stagnert. Ved utgangen av 2024 var det i overkant av 188 000 FTB-abonnement i privatmarkedet, en økning på om lag 2 200 fra utgangen av 2023. Bredbåndssaksess via FTB utgjorde 7,9 % av totalt antall abonnement i privatmarkedet ved utgangen av 2024. Ved utgangen av første halvår 2025 var det om lag 192 300 FTB-abonnement i privatmarkedet, en økning på i overkant av 4 000 abonnement siden årsskiftet. Trenden er at antall FTB-abonnement øker hos Telia og Bahnhof, mens Telenor har en reduksjon i antall abonnement. For NextGenTel er antall abonnement forholdsvis stabilt.

337. I Nordmøre var det i underkant av 1 400 FTB-abonnement i privatmarkedet ved utgangen av 2024. FTB utgjorde dermed 7 % av abonnementene i dette markedet. Dette er under landsgjennomsnittet. Fra utgangen av 2023 til utgangen av 2024 var det en nedgang på om lag 60 FTB-abonnement i Nordmøre. Gjemnes og Kristiansund hadde en liten økning, mens i de andre kommunene var det en nedgang i antall FTB-abonnement.

338. Telenor mister FTB-kunder i Nordmøre, og trenden er dermed tilsvarende som på landsbasis. Dette tyder på at Telenor bare i begrenset grad satser på FTB i konkurranse med kablet bredbånd.

339. Telia har hatt en økning av antall FTB-kunder, og ved utgangen av 2024 utgjorde Telias FTB-abonnement 15,9 % av totalt antall FTB-abonnement i Nordmøre. Andelen i dette markedet er imidlertid vesentlig lavere enn Telias andel på landsbasis, som var 31,6 % ved utgangen av 2024. Dette kan tyde på at Telia er mer tilbakeholden med å satse på FTB i Nordmøre enn i andre deler av landet, noe som kan ha sammenheng med at Telia har et partnerskap med Neas for levering av TV-tjenester. Telia har dermed mindre å vinne på å konkurrere med Neas enn med andre bredbåndslleverandører som ikke er Telia-partner.

340. Bahnhof og NextGenTel har forholdsvis få FTB-kunder i Nordmøre, og disse kundene utgjør samlet under 1 % av totalt antall bredbåndsabonnement i dette markedet. FTB fra disse tilbyderne har dermed liten påvirkning på konkurransesituasjonen.

341. Det er på bakgrunn av dette ikke noe som tyder på at økt konkurransepress fra FTB i Nordmøre vil medføre dynamikk som gir holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

Konkurranse basert på grossisttilgang

342. Telenor er i henhold til gjeldende regulering pålagt å tilby grossisttilgang til sitt fibernett (VULA fiber) og til FTB. Telenor har bekreftet at selskapet vil opprettholde sitt grossistsalg av fiber og FTB etter at Nkoms regulering opphører. Videre har Telia inngått avtaler om grossistsalg av FTB, og Nkom forventer at denne praksisen videreføres.

343. Omfanget av Telenors og Telias eksterne grossistsalg i Nordmøre er svært lavt og utgjør til sammen under 1 % av de individuelle abonnementene i dette markedet. Telenors kablede nett i Nordmøre dekker kun 9 % av husstandene. Det er dermed bare en begrenset del av fiberkundene i dette markedet som vil ha valgmuligheter gjennom tilknytning til Telenors nett. Både Telenor og Telia har god FTB-dekning i Nordmøre, men det er lite som tyder på at FTB vil få vesentlig økt betydning for konkurransen i dette markedet, jf. drøftingen over av betydningen av FTB for infrastrukturkonkurranse. På bakgrunn av dette mener Nkom at grossistsalg fra Telenor og Telia kun vil ha begrenset betydning for markedsdynamikken i Nordmøre i tiden som kommer.

344. Neas er den klart største tilbyderen i Nordmøre. Selskapet har en markedsandel på 87 % i sluttbrukermarkedet (86 % uten kollektive avtaler) og 86 % i grossistmarkedet. Det er derfor av avgjørende betydning for dynamikken i markedet at Neas tilbyr grossisttilgang i sitt nett. Grossistsalg fra Neas, i tillegg til Telenor, vil innebære at nesten alle individuelle fiberkunder i dette markedet vil få mulighet til å velge blant flere tilbydere.

345. Nkom har over lang tid vært i dialog med Neas med oppfordring om å åpne for grossistsalg på frivillig grunnlag. Selskapet ble også i 2024 varslet om at det kan bli utpekt som tilbyder med sterk markedsstilling og pålagt regulering. Neas har imidlertid så langt ikke gitt signaler om at selskapet ønsker å tilby grossisttilgang i sitt nett, til tross for at en rekke tilsvarende fiberaktører i andre deler av landet har varslet at de åpner for slik tilgang og samtidig tilrettelegger for en felles portal (Fiberhub) som også vil være åpen for andre aktører som ønsker å knytte seg til. Nkom forventer derfor at Neas ikke vil åpne sitt nett på frivillig basis og at konkurransebildet dermed vil være uendret.

346. Nkom mener på bakgrunn av dette at forventet utvikling i grossistsalg i Nordmøre ikke vil medføre dynamikk som gir holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

4.3.4.6 Konklusjon andre kriterium

347. Neas har en svært høy og stabil markedsandel i Nordmøre, både på sluttbruker- og grossistnivå. Selskapets markedsandeler på sluttbruker- og grossistnivå har vært 84 % eller høyere de siste årene. Utviklingen i markedsandeler gir dermed ikke holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

348. Neas har lavere listepriiser enn konkurrentene Telenor og Telia, og ARPU-beregninger for fiberbaserte privatabonnement i individuelle avtaler viser også at Neas' ARPU-nivå var noe lavere enn tilsvarende gjennomsnittlig ARPU på nasjonalt nivå i 2024. Prisnivå og prisutvikling kan derfor isolert sett trekke i retning av at konkurransen har hatt en prisdisiplinerende effekt i dette markedet. Samtidig bemerker Nkom at dersom et selskap med vedvarende høy markedsandel over tid opererer med lavere priser enn konkurrentene i markedet, kan det også indikere at selskapet har en prisingstrategi som gjør det mindre attraktivt for potensielle konkurrenter å etablere seg i det aktuelle området.

349. Neas' lønnsomhet og avkastning er på et nivå som er noe lavere enn det som kan forventes hos en fiberutbygger som er i den fasen selskapet nå befinner seg i. Samtidig gir ikke offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon nødvendigvis et korrekt bilde av lønnsomhet og avkastning for Neas' virksomhet i sluttbrukermarkedet for standardisert bredbåndsaksess siden selskapets virksomhet også omfatter andre forretningsområder. Informasjon om lønnsomhet og avkastning kan derfor ikke tillegges vesentlig vekt i en vurdering av om markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse.

350. Selv om det antagelig fortsatt vil skje bygging av nye fiberaksesser i parallell med Neas' nett i Nordmøre, er det ikke noe som tyder på at graden av overbygging vil øke kraftig innenfor denne analysens tidshorisont. Neas har et fibernetts med svært god dekning, og det vil være svært høye kostnader og høy risiko forbundet med å bygge omfattende kablet dekning i parallell med Neas. Forventet utbygging gir dermed ikke holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

351. Fra utgangen av 2023 til utgangen av 2024 var det en nedgang i antall FTB-abonnement i Nordmøre. Telenor mister FTB-kunder, og dette tyder på at Telenor bare i begrenset grad satser på FTB i konkurranse med kablet bredbånd. Telia har hatt en økning av antall FTB-kunder, men Telias andel av FTB-abonnement i Nordmøre er vesentlig lavere enn på landsbasis. Dette kan tyde på at Telia er mer tilbakeholden med å satse på FTB i dette markedet enn i andre deler av landet. Utviklingen for FTB gir dermed ikke holdepunkter for at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor analysens tidshorisont.

352. Grossistsalg fra Telenor og Telia vil kun ha begrenset betydning for markedsdynamikken i Nordlige del av Sunnmøre i tiden som kommer.

353. Neas er den klart største tilbyderer i Nordmøre, og det vil ha avgjørende betydning for dynamikken i markedet at Neas tilbyr grossisttilgang i sitt nett. Etter dialog med Neas over lang tid

forventer Nkom ikke at selskapet vil åpne sitt nett på frivillig basis, og konkurransebildet vil dermed vil være uendret.

354. På bakgrunn av dette mener Nkom at det andre kriteriet er oppfylt for Nordmøre.

4.4 Tredje kriterium: Alminnelig konkurranserett er ikke tilstrekkelig

355. Nkom mener konkurransesituasjonen i alle de geografiske markedene som ikke inngår i det tilnærmet nasjonale markedet, er sammenlignbar, der det i hvert av markedene finnes en sterk, regional tilbyder med god dekning og høye markedsandeler. Vurderingen av kriterium 3 er derfor sammenfallende for alle disse geografiske markedene.

356. Vurderingen av om tilgjengelige virkemidler etter konkurranselovgivningen er tilstrekkelig effektive, skal ifølge Explanatory Note til Anbefalingen baseres på en hensiktsmessighetsvurdering. Det avgjørende i en slik vurdering er om den alminnelige konkurranseretten på en tilstrekkelig effektiv, hensiktsmessig og forutberegnelig måte vil kunne bøte på de strukturelle problemene i markedet. Som indikasjoner på at konkurranselovgivningen ikke er tilstrekkelig effektiv til å bøte på eventuelle konkurranseproblemer, peker Explanatory Note på følgende momenter⁴⁵:

- det er behov for hyppig eller rask regulatorisk intervensjon,
- det er behov for omfattende/detaljert regulering,
- konkurransebegrensende adferd kan gi irreversible skader i markedet, og
- det er særlig viktig å skape regulatorisk forutsigbarhet i markedet.

357. Den sektorspesifikke forhåndsreguleringen tar utgangspunkt i forhåndsdefinerte produktmarkeder med mulighet for å definere produktmarkeder på nasjonalt grunnlag. Konkurranselovgivningen vil også kunne anvendes på disse produktmarkedene. I vurderingen av om det er behov for forhåndsregulering vil det likevel ikke være tilstrekkelig at konkurranselovgivningen kan bøte på ett eller flere konkrete konkurranseproblem i markedet. Det avgjørende for vurderingen er om konkurranselovgivningen på en tilstrekkelig effektiv måte kan løse konkurranseproblemene i det relevante markedet.

358. En effektiv håndtering av de faktiske og potensielle konkurranseproblemene i markedet forutsetter at myndighetene raskt og effektivt kan gripe inn. For å gripe inn mot et konkurranseproblem innenfor konkurranseretten, er det nødvendig å definere et relevant produktmarked og et geografisk marked og konstatere at ett eller flere foretak har dominerende stilling i det aktuelle markedet. Et inngrep krever videre at den dominerende aktøren har misbrukt sin stilling. Konstatering av om en bestemt adferd faktisk innebærer misbruk av dominerende stilling, kan

⁴⁵ Explanatory Note til Anbefalingen, side 14.

være både omfattende og tidkrevende. Forutsetningene for raske og dermed effektive inngrep for å bøte på konkurranseproblemer i markedet, er derfor langt større i henhold til ekomlovgivningen enn konkurranselovgivningen. Nkom mener at muligheten for å kunne gripe inn raskt vil kunne være av stor betydning i den perioden som overskues i denne analysen.

359. Tilgangsnekt i det relevante markedet vil være egnet til å skade muligheten for å oppnå bærekraftig konkurranse i markedet. I disse geografiske markedene er det lav grad av parallell kablet infrastruktur, og grossisttilgang til eksisterende infrastruktur fremstår som nødvendig for å oppnå bærekraftig konkurranse. Tilgangsnekt vil derfor være et alvorlig konkurranseproblem. Dersom en tilbyder i et uregulert marked blir nektet tilgang til infrastruktur, vil det potensielt gå lang tid før det etter konkurranseretten kan konstateres brudd. Det vil også være viktig å sikre kjøpere av tilgang rimelige og forutsigbare vilkår for å oppnå målene bak reguleringen, f.eks. ved å på forhånd fastsette en plikt til å gi tilgang og eventuelt spesifisere hvilke former for tilgang som skal tilbys.

360. Et potensielt konkurranseproblem i markedet, forutsatt at grossisttilgang faktisk tilbys, kan være at vertikalt integrerte tilbydere setter kjøper av tilgang i marginskvis. Ved anvendelse av ex-ante regulering kan Nkom, i motsetning til ved bruk av konkurranseretten, på forhånd stille opp forpliktelser som begrenser risikoen for at marginskvis oppstår. Dette skaper forutberegnelighet for både kjøper og selger av tilgang ved at forpliktelsen er utformet på forhånd. Utarbeidelse av marginskvismodeller eller andre lignende former for prisregulering er tidkrevende og innebærer en omfattende og detaljert regulering. Ved at prisreguleringen er utformet på forhånd kan myndighetene konstatere marginskvis på et tidlig tidspunkt og reagere raskt for å i størst mulig grad begrense de negative konsekvensene. Dette tilsier at en eventuell konstatering av marginskvis vil kunne behandles mer effektivt under et ex-ante regime enn ved oppfølging ex-post.

361. Oppsummert mener Nkom at det vil være behov for omfattende og detaljert regulering, raske inngrep og forutsigbarhet i grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett. Konkurransbegrensende adferd, f.eks. tilgangsnekt eller prisdiskriminering, kan gi irreversible skader i markedet. På bakgrunn av dette mener Nkom at alminnelig konkurranserett ikke er tilstrekkelig og at det tredje kriteriet dermed er oppfylt for de geografiske markedene **Sørlige del av Sunnmøre, Nordlige del av Sunnmøre og Nordmøre**.

4.5 Konkusjon tre-kriterie-test

362. Som det fremgår av kapittel 4.1, er tre-kriterie-testen kumulativ, dvs. at alle tre kriteriene må være oppfylt for at et marked skal være berettiget for sektorspesifikk forhåndsregulering.

363. For alle de identifiserte geografiske markedene har Nkom vist at det fortsatt er høye og varige etableringshindringer, at markedene ikke tenderer mot effektiv konkurranse uten regulering og at alminnelig konkurranserett alene ikke er tilstrekkelig for å skape effektiv konkurranse i markedene. De

tre kriteriene for sektorspesifikk forhåndsregulering er derfor oppfylt for de geografiske markedene **Sørlige del av Sunnmøre, Nordlige del av Sunnmøre og Nordmøre.**

5 Analyse av sterk markedsstilling i de geografiske markedene

5.1 Rammeverk for vurdering av sterk markedsstilling

5.1.1 Rettslig grunnlag

364. Det følger av ekomloven § 6-3 første ledd at myndigheten skal foreta markedsanalyser i henhold til ESAs Retningslinjer for markedsanalyse. Videre fremgår det av bestemmelsen at myndigheten på bakgrunn av markedsanalyser kan utpeke tilbyder med sterk markedsstilling. Nkom skal dermed foreta analyser av relevante produktmarkeder med henblikk på om markedene er preget av effektiv konkurranse. Dersom markedene ikke er preget av effektiv konkurranse, skal Nkom identifisere tilbyder som alene eller sammen med andre tilbydere har sterk markedsstilling.

365. I forarbeidene til ekomloven⁴⁶ er det videre uttalt:

«Dersom ingen tilbydere har sterk markedsstilling, antas det å være bærekraftig konkurranse i markedet, og markedet kan reguleres etter konkurranseloven alene.»

366. I henhold til det regulatoriske rammeverket er det dermed en nødvendig sammenheng mellom fravær av effektiv konkurranse i et relevant marked og eksistensen av sterk markedsstilling.

367. Begrepet sterk markedsstilling er definert i ekomloven § 6-1 første ledd, som lyder:

«En tilbyder har sterk markedsstilling når tilbyderen alene eller sammen med andre har økonomisk styrke i et relevant marked som gjør at tilbyder i stor grad kan opptre uavhengig av konkurrenter, kunder og forbrukere.»

368. Sterk markedsstilling i ekomretten tilsvarer dominerende stilling i den alminnelige konkurranseretten. Begrepet dominerende stilling brukes i konkurranserettsteori om aktører som har en sterk maktposisjon i markedet. En dominerende aktørs maktposisjon kjennetegnes av dens evne til å hindre effektiv konkurranse ved at aktøren i stor grad kan opptre uavhengig av konkurrerende markedskrefter. En aktør med en slik posisjon vil i stor grad kunne påvirke priser, utvalg av varer og tjenester eller andre konkurranseparametere i markedet.

369. Nkom understreker at utpeking av en tilbyder med sterk markedsstilling ikke er ensbetydende med at denne tilbyderen har misbrukt sin markedsrett eller at det er fravær av konkurranse i det aktuelle markedet, jf. Kommisjonens Explanatory Note til Retningslinjene:

⁴⁶ Prop. 93 LS (2023-2024), side 303.

“The designation of an undertaking as having SMP in a market identified for the purpose of ex ante regulation does not automatically imply that this undertaking is dominant or has committed an abuse within the meaning of Article 102 TFEU or similar national provisions. It merely implies that from a structural perspective and in the short to medium term the operator concerned has and will have sufficient market power to behave to an appreciable extent independently of competitors, customers and ultimately consumers for the purpose of ex ante regulation.” (side 22)

“As the Court has stressed, a finding of a dominant position does not preclude some competition in the market. It only enables the undertaking that enjoys such a position, if not to determine, at least to have an appreciable effect on the conditions under which that competition will develop, and in any case to act in disregard of any such competitive constraint so long as such conduct does not operate to its detriment. Hoffmann-La Roche v Commission, op. cit., paragraph 39.” (fotnote 72, side 22)

5.1.2 Metode og indikatorer på sterk markedsstilling

370. For hvert av de geografiske markedene gjør Nkom først en overordnet vurdering av konkurransesituasjonen i sluttbrukermarkedet. I denne vurderingen ser Nkom i hovedsak på markedsandeler og markedskonsentrasjon.

371. Markedskonsentrasjon kan beregnes etter forskjellige metoder, hvor de mest alminnelige er summarisk rateindeks, også kalt konsentrasjonsrate (CR), og Herfindahl-Hirschman-indeksen (HHI).

372. CR brukes vanligvis til å vise omfanget av den delen av markedet som kontrolleres av de største tilbyderne i markedet. CR1 representerer markedsandelen til den største aktøren i markedet, CR2 representerer markedsandelen til de to største aktørene, osv. Med en CR for de tre største virksomhetene i markedet (CR3), vil det generelt gjelde at jo høyere CR3 er, desto lavere antas konkurransetrykket i markedet å være.

373. I en beregning av CRx tas det imidlertid ikke høyde for det samlede antall tilbydere i markedet og den relative størrelsesfordeling mellom tilbyderne som inngår i indeksen. Som et utgangspunkt synes det naturlig å anta at konkurransen kan være sterkere i markeder med flere jevnstore aktører. Derfor oppgis konsentrasjonen også ved hjelp av HHI-indeksen.

374. HHI beregnes ved å summere kvadratet av markedsandelen til hvert selskap som konkurrerer i et marked. Ved å kvadrere markedsandelen gis selskaper med store markedsandeler relativt mer vekt enn selskaper med små markedsandeler. Et marked med HHI høyere enn 2000 anses å være et svært konsentrert marked⁴⁷. Dersom det er svært mange tilbydere med små markedsandeler, vil indeksen nærme seg 0. Dersom en sammenligner HHI i to markeder med like mange aktører, og

⁴⁷ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger punkt 19-20, EUT C 35 av 5.2.2004 og NOU 2012:7, side 107.

markedsandelene i det ene markedet er ujevnt fordelt mellom aktørene mens aktørene i det andre markedet er like store, vil HHI være høyest i det førstnevnte markedet. Dette markedet vil dermed være mest konsentrert. Nedgang i HHI-indeksen kan generelt indikere økt konkurranseintensitet og redusert markedsakt for de største aktørene.

375. Nkom vurderer markedskonsentrasjon i sluttbrukermarkedet ved å beregne HHI og CR3, med hovedvekt på HHI. Dersom HHI er høyere enn 2000, går Nkom videre og analyserer konkurransesituasjonen i det underliggende grossistmarkedet med tanke på om det finnes tilbyder med sterk markedsstilling. Dersom HHI er 2000 eller lavere, anser Nkom at konkurransen i markedet er effektiv og at det ikke finnes noen tilbydere med sterk markedsstilling i det aktuelle geografiske markedet. Nkom går da ikke videre med en nærmere analyse av grossistmarkedet. I grensetilfeller vil Nkom også kunne se hen til beregningen av CR3.

376. Det følger av ekomloven § 6-1 at en tilbyder «alene eller sammen med andre» kan ha sterk markedsstilling. At en tilbyder har sterk markedsstilling alene, er gjerne omtalt som enkeldominans, mens dersom flere tilbydere sammen i stor grad kan opptre uavhengig av kunder, konkurrenter og forbrukere, omtales dette som kollektiv SMP⁴⁸.

377. Ved vurderingen av sterk markedsstilling tar Nkom utgangspunkt i kriterier for enkeldominans og vurderer om det innenfor hvert enkelt geografisk marked finnes en tilbyder som har sterk markedsstilling alene.

378. Det følger av Retningslinjene at markedsandeler er utgangspunktet for vurderingen av markedsakt. Nkoms analyse av sterk markedsstilling tar utgangspunkt i tilbydernes markedsandeler.

379. Høye og stabile markedsandeler over tid kan indikere sterk markedsstilling. Det følger av Retningslinjene punkt 55 at det er presumpsjon for sterk markedsstilling dersom en tilbyder har en stabil markedsandel på over 50 %:

“According to established case-law, a very large market share held by an undertaking for some time - in excess of 50 % - is in itself, save in exceptional circumstances, evidence of the existence of a dominant position. Experience suggests that the higher the market share and the longer the period of time over which it is held, the more likely it is that it constitutes an important preliminary indication of SMP.”

380. En presumpsjon betyr at det må foreligge klare holdepunkter for å kunne konkludere med at tilbyderen likevel ikke har sterk markedsstilling.

381. Retningslinjene punkt 56 gir ytterligere veiledning angående utvikling og svingninger i markedsandeler:

⁴⁸ I alminnelig konkurranserett benyttes «joint dominance» eller dominerende stilling. Retningslinjene benytter imidlertid begrepet «joint SMP» (Significant Market Power) innenfor sektorspesifikk regulering. Nkom benytter derfor betegnelsen kollektiv SMP i denne analysen.

“[...] the fact that an undertaking with a strong position in the market is gradually losing market share may well indicate that the market is becoming more competitive, but does not preclude a finding of SMP. Significant fluctuation of market share over time may be indicative of a lack of market power in the relevant market. The ability of a new entrant to increase its market share quickly may also reflect that the relevant market in question is more competitive and that entry barriers can be overcome within a reasonable timeframe.”

382. Videre følger det av Retningslinjene punkt 57 at dersom markedsandelen er under 50 %, må en vurdering av sterk markedsstilling også basere seg på andre relevante kriterier i tillegg til markedsandeler:

“If the market share is high but below the 50 % threshold, NRAs should rely on other key structural market features to assess SMP. They should carry out a thorough structural evaluation of the characteristics of the relevant market before drawing any conclusions on the existence of SMP.”

383. Det fremkommer også av fotnote 57 til Retningslinjene punkt 57 at markedsandeler lavere enn 40 % gir liten sannsynlighet for funn av sterk markedsstilling:

“The Commission’s experience suggests that dominance is not likely if the undertaking’s market share is below 40 % in the relevant market.”

384. Ved bruk av markedsandeler som indikator for sterk markedsstilling, er det nødvendig å ta stilling til hvilke måleparametere som er mest relevante for formålet. Både volum (f.eks. antall aksesser) og omsetning kan være relevante måleparametere. Kommisjonen viser til at flere måleparametere kan inkluderes i vurderingen, enten hver for seg eller i kombinasjon med hverandre.⁴⁹

385. Det relevante markedet er et grossistmarked. Hoveddelen av grossistsalget er internsalg til egen sluttbrukervirksomhet. Det foreligger imidlertid ikke faktiske omsetningstall for slikt internsalg, og det vil dermed være stor usikkerhet knyttet til markedsandeler basert på omsetning.

386. Siden grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett er nært knyttet til den fysiske infrastrukturen i aksessnettet, og de aktuelle aksessene brukes som grunnlag for tilbud om standardisert bredbåndsaksess, anser Nkom markedsandeler basert på antall aksesser for å være best egnet som utgangspunkt for vurderingen av sterk markedsstilling. Usikkerheten knyttet til markedsandeler basert på omsetning tilsier også at markedsandeler basert på antall aksesser bør legges til grunn.

387. Nkom skiller i ekomstatistikken ikke mellom høykvalitets og standardisert bredbåndsaksess for virksomheter. Aksesser som inngår i VPN-tjenester, er inkludert i tallene for fast bredbånd. Nkom har derfor ikke presis informasjon om antall aksesser som benyttes for standardisert bredbåndsaksess i bedriftsmarkedet. Samtidig er antall bredbåndsaksesser i privatmarkedet uansett langt større enn i

⁴⁹ Explanatory Note, side 25.

bedriftsmarkedet. Nkom mener derfor antall bredbåndsaksesser i privatmarkedet gir et representativt og riktig bilde av markedssituasjonen for standardisert bredbånd og bruker disse tallene som grunnlag for beregning av markedsandeler i grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett.

388. I tilbydernes rapportering av abonnementsdata til Nkom skilles det ikke mellom privatabonnement til husstander og privatabonnement til fritidsboliger. Nkom har heller ikke tilstrekkelig grunnlag for å gjøre et slikt skille basert på data som mottas. Det betyr at private bredbåndsabonnement til både husstander og fritidsboliger er inkludert i grunnlaget for beregning av markedsandeler. Abonnement til fritidsboliger inngår i sluttbrukermarkedet for standardisert bredbåndsaksess, og Nkom mener at det gir et riktig bilde av styrkeforholdet mellom tilbyderne å inkludere disse abonnementene.

389. Ved beregning av markedsandeler i grossistmarkedet legger Nkom grunn både eksternt grossistsalg og internt salg i vertikalt integrerte selskaper. For eksempel vil både Telenors eksterne grossistsalg på fiberaksess til tilbydere som NextGenTel, og Telenors interne leveranse til egen sluttbrukervirksomhet (og da i sin tur Telenors sluttbrukersalg) inngå i grunnlaget for Telenors markedsandel i grossistmarkedet. Tilsvarende vil sluttbrukersalget fra de øvrige fiberaktørene som er vertikalt integrerte, inngå i grunnlaget for deres respektive markedsandeler i grossistmarkedet. For HFC er det per i dag ikke eksternt grossistsalg, og sluttbrukersalget fra Telenor, Telia og andre HFC-tilbydere vil inngå grunnlaget for deres respektive markedsandeler i grossistmarkedet. For FTB tilbyr både Telenor og Telia grossistsalg til eksterne. Telenors grossistsalg til bl.a. Bahnhof vil sammen med Telenors eget sluttbrukersalg inngå i grunnlaget for Telenors markedsandel på grossistnivå. Telias grossistsalg til NextGenTel vil sammen med Telias eget sluttbrukersalg inngå i grunnlaget for Telias markedsandel på grossistnivå.

390. En høy andel (nær 100 %, ifølge informasjon innhentet fra de største selskapene) av aksesslinjene i kollektive avtaler er eid av boligsammenslutninger (typisk sameier og borettslag). Slike private, brukereide nett er underlagt bestemmelser i forskrift om elektroniske kommunikasjonsnett og elektroniske kommunikasjonstjenester (ekomforskriften)⁵⁰ kapittel 10.

391. Ekomforskriften § 10-1 andre ledd sier følgende:

«Privat netteier skal sikre at tilkoblingspunktet utformes slik at det enkelt kan skiftes tilbyder og slik at mer enn ett offentlig elektronisk kommunikasjonsnett kan kobles til det private elektroniske kommunikasjonsnettet.»

392. Videre står det i § 10-2 første ledd:

«Privat elektronisk kommunikasjonsnett skal anlegges slik at tjenester fra ulike tilbydere skal kunne føres frem til den enkelte sluttbruker.»

⁵⁰ <https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2024-12-20-3410>

393. Det skal med andre ord legges til rette for at private nett kan benyttes av ulike tilbydere av ekom tjenester. Samtidig er det eiere av private nett som bestemmer hvilke tilbydere de ønsker å inngå avtaler med om leveranser av ekom tjenester. Slike private, brukereide nett omfattes dermed ikke av Nkoms regulering i grossistmarkedet.

394. I noen markeder kan kollektive avtaler utgjøre en stor andel av aksessene, og disse kan være ulikt fordelt mellom tilbyderne i det aktuelle markedet. Siden aksesser som inngår i slike avtaler ikke omfattes av grossistreguleringen, ekskluderes disse når tilbydernes markedsandeler på grossistnivå skal beregnes. Nkom beregner konsentrasjonsindeks (HHI) i sluttbrukermarkedet uten aksesser i kollektive avtaler inkludert, og denne HHI-verdien avgjør om Nkom går videre med en nærmere analyse av grossistmarkedet.

395. I analysene benytter Nkom data som er innhentet fra tilbyderne i 2022, 2023 og 2024. Hvert år gjør Nkom en kvalitetssikring av mottatte data ved bl.a. å sammenligne med tidligere års data og annen kjent, offentlig informasjon. Den totale datakvaliteten blir dermed stadig bedre. I tallene fra 2022 og 2023 er det manglende innrapportering eller ikke tilstrekkelig pålitelige tall fra noen mindre tilbydere i enkelte kommuner. Dette innebærer at markedsandelene i noen kommuner tilsynelatende varierer mer enn de egentlig gjør. Dette er markert i vedlegg 1 for de kommunene det gjelder og vurderes ikke å ha hatt innvirkning på konklusjonene.

396. I analysen av sterk markedsstilling vurderer Nkom følgende indikatorer:

- **Markedsandeler på grossistnivå:** Markedsandeler måles i antall bredbåndsaksesser levert til husholdninger og fritidsboliger. Bredbåndsaksesser til virksomheter og bredbåndsaksesser i kollektive avtaler inngår ikke. Ved beregning av markedsandeler på grossistnivå legger Nkom grunn både eksternt grossistsalg og internt salg i vertikalt integrerte selskaper.
- **Dekning og grad av parallell infrastruktur / Kontroll over infrastruktur som er vanskelig dupliserbar:** I tilfeller hvor en aktør kontrollerer infrastruktur som er vanskelig å duplisere, og denne infrastrukturen representerer en viktig innsatsfaktor i det relevante markedet, vil det kunne utgjøre en vesentlig etableringsbarriere for potensielle konkurrenter. Et geografisk omfattende tilbud om bredbåndstjenester innebærer en tid- og kostnadskrevende utbygging av infrastruktur. Når en tilbyder har etablert god dekning i et område, vil det i mange tilfeller ikke være økonomisk grunnlag for andre å etablere tilsvarende dekning i det samme området.
- **Foretakenes størrelse:** Indikatoren refererer seg til potensielle fordeler som kan oppstå gjennom et foretaks relative størrelse i forhold til sine konkurrenter og i hvilken grad eventuelle slike fordeler kan forventes å vedvare i perioden analysen vurderer. Fordeler knyttet til foretakets størrelse kan gjøre seg gjeldende på områder som stordriftsfordeler og samproduksjonsfordeler, tilgang til finansielle ressurser, innkjøp, distribusjon, markedsføring og partnerskap. Slike fortrinn kan ha betydning for hvordan foretaket agerer i det relevante markedet selv om fordelene gjør seg gjeldende utenfor markedet som analyseres.

- **Vertikal og horisontal integrasjon:** En vertikalt integrert tilbyder er en tilbyder som har kontroll over flere ledd i den aktuelle verdikjeden og vil ofte være til stede i både infrastrukturmarkeder («oppstrømsmarkeder») og sluttbrukermarkeder («nedstrømsmarkeder»). Vertikal integrasjon gir muligheter for effektivitetsgevinster gjennom bedre kapasitets- og ressursutnyttelse og gir forutsetninger for stordriftsfordeler. Horisontalt integrert tilbydere kjennetegnes ved at de har virksomhet i to eller flere markeder som ikke er vertikalt relatert til hverandre. Slike tilbydere vil som følge av sin brede produktportefølje og store kundebase innen flere markeder, ha økte samproduksjonsfordeler i det relevante markedet.
- **Prisutvikling:** Prisutvikling over tid kan si noe om graden av konkurranse, eventuelt graden av potensiell konkurranse, og gi en indikasjon på om en tilbyder har sterk markedsstilling. Vanligvis vil økt konkurranse gi selskapene incentiver til å senke prisene da de i større grad må tilpasse prisene etter markedsutviklingen. Generelt vil hyppige prisfall kunne gi en indikasjon på velfungerende konkurranse, mens mindre hyppige prisendringer vil kunne gi en indikasjon på at konkurransen er begrenset.
- **Potensiell konkurranse:** Potensiell konkurranse knytter seg i denne sammenheng til hvorvidt aktører som er fraværende eller lite til stede i det aktuelle markedet, kan tre inn eller øke sin tilstedeværelse i markedet og derigjennom bidra til å skape markedsdynamikk innenfor den perioden som analysen overskuer. Trussel om økt konkurranse fra slike aktører vil kunne ha en disiplinerende effekt på muligheten for etablerte aktører til å utøve markedsrett. Eksisterende eller planlagt grossistsalg i markedet inngår i denne vurderingen.
- **Kjøperrett / Forhandlingsstyrke på etterspørselssiden:** Forhandlingsstyrke på etterspørselssiden ("countervailing buying power" eller kjøperrett) er et forhold som kan disiplinere en tilbyders markedsadferd. Kjøperrett kan sies å eksistere når en definert kjøper eller en gruppe av kjøpere av en vare eller en tjeneste er tilstrekkelig viktig for selgeren til å kunne utøve innflytelse på den prisen selgeren tar for varen eller tjenesten. Spørsmålet i denne sammenheng er hvorvidt én eller flere kjøpere i grossistmarkedet på kort eller mellomlang sikt vil kunne øve tilstrekkelig innflytelse på pris og andre vilkår til at den aktuelle tilbyderen likevel ikke kan anses å ha sterk markedsstilling.

5.2 Analyser av sterk markedsstilling

397. Nedenfor analyserer Nkom de tre identifiserte geografiske markedene og vurderer om det innenfor hvert enkelt geografisk marked finnes en tilbyder som har sterk markedsstilling.

5.2.1 Sørilige del av Sunnmøre

398. Det geografiske markedet **Sørilige del av Sunnmøre** består av kommunene Hareid, Herøy, Sande, Ulstein, Vanylven, Volda og Ørsta.

399. Dette området omfatter ca. 22 000 husstander, og det bor ca. 51 000 personer i Sørilige del av Sunnmøre.

Markedsandeler i sluttbrukermarkedet

400. Tussa IKT er den klart største tilbyderen i Sørilige del av Sunnmøre med en markedsandel i sluttbrukermarkedet på 83 % ved utgangen av 2024, se kapittel 4.3.2. Telenor er nest største tilbyder med 12 % markedsandel, og Eninvest er tredje størst med 3 %. De øvrige tilbyderne har til sammen en markedsandel på 2 %.

401. Det er bare marginale endringer i fordelingen av markedsandeler når abonnement som inngår i kollektive avtaler, utelates. Tussa IKT har fortsatt 83 % markedsandel, Telenor 12 % og Eninvest 3 %.

402. Sørilige del av Sunnmøre har en HHI på 6986 (uten kollektive avtaler), og de tre største tilbyderne står for tilnærmet 98 % av bredbåndsabonnementene i dette markedet. En HHI på over 2000 innebærer at Nkom går videre med en analyse av enkeltdominans på grossistnivå for Sørilige del av Sunnmøre.

Analyse av grossistmarkedet

403. Det er små endringer i fordelingen av markedsandeler på grossistnivå sammenlignet med sluttbrukermarkedet. Telenor øker sin markedsandel til 13 %, mens Tussa IKT og Eninvest er uendret med henholdsvis 83 % og 3 % markedsandel, se kapittel 4.3.2.

404. Tussa IKTs markedsandel på 83 % gir en presumpsjon for at Tussa IKT har sterk markedsstilling i Sørilige del av Sunnmøre.

405. Tussa IKT AS er et regionalt bredbåndsselskap som bygger og drifter fibernett, og selskapet leverer bredbåndstjenester i Møre og Romsdal og Vestland. Selskapet har den klart største andelen av sin kundemasse i de sørlige delene av Møre og Romsdal. Selskapet ble etablert i 2001 og er eid 100 % av Tussa Kraft AS, som igjen eies av KLP og enkelte kommuner i området tilbyderen opererer.

406. Tussa IKT har i overkant av 100 ansatte og har hovedkontor i Hovdebygda i Ørsta kommune. Selskapet er mellomstort i norsk sammenheng og leverer også ulike IT-tjenester.

407. Tussa IKT har en dekning for kablet bredbånd på 85,6 % av husstandene i Sørilige del av Sunnmøre. Deknings- og abonnementstall for bedriftsmarkedet viser at Tussa IKT også har den største kablede dekningen og flest bredbåndsabonnement i bedriftsmarkedet i Sørilige del av Sunnmøre.

408. Telenor er nest største tilbyder i Sørilige del av Sunnmøre og har kablet dekning for 18,1 % av husstandene. Telenors kablede dekning er variabel, med 75 % dekning i Vanylven kommune, 31 % i

Ørsta, 25 % i Volda, og svært lav i de resterende kommunene. Telenor har god FTB-dekning i hele området. I bedriftsmarkedet i Sørlige del av Sunnmøre er Telenor den nest største tilbyderen.

409. Telenor er den klart største tilbyderen i et samlet norsk ekommarked, og har vært det over tid. Telenor er en nasjonal tilbyder av ekomnett og ekomtjenester og har det bredeste tjenestesortimentet av tilbyderne i Norge. Telenor har omfattende fiber- og HFC-baserte aksessnett i mange geografiske områder. Telenor har også passiv infrastruktur (rør, stolper og master) i noen områder, og denne infrastrukturen vil i mange tilfeller kunne benyttes til videre utbygging av bredbåndnett. I tillegg har Telenor et landsdekkende mobilnett med tilbud om FTB i store områder, landsdekkende transportnett og landsdekkende kringkastingsnett.

410. Noen av Telenors konkurrenter er avhengige av Telenor for å levere bredbåndstjenester i sluttbrukermarkedet. Dette gjør Telenor til en viktig grossistleverandør og er egnet til å gi Telenor en fordel i forhandlinger med sine tilgangskjøpere. Telenor har en etablert virksomhet for grossistsalg, både for fiber- og FTB-basert bredbånd, for mobiltjenester og for mørk fiber, bølgelengder og andre transporttjenester.

411. Enivest er tredje største tilbyder i Sørlige del av Sunnmøre, men er primært til stede i Volda kommune. Selskapet har totalt sett lav dekning for kablet bredbånd og lav markedsandel i Sørlige del av Sunnmøre. Enivest er en mellomstor, regional tilbyder og har sin hovedaktivitet i Vestland fylke.

412. Tussa IKT har et omfattende fibernett i Sørlige del av Sunnmøre med svært god dekning i både tettbygde og spredtbygde områder. Det vil kreve betydelige investeringer for andre tilbydere å etablere et like omfattende fiberaksessnett i Sørlige del av Sunnmøre som det Tussa IKT har bygd ut. Til tross for at Telenor er en sterk utfordrer i enkelte områder og har gode forutsetninger for videre nettutbygging, mener Nkom at Tussa IKT har kontroll over infrastruktur som i omfang og utstrekning er vanskelig dupliserbar i dette markedet. Dette gir selskapet en konkurransefordel som kan utgjøre et etableringshinder. Nkom mener derfor at tilgang til infrastruktur som er vanskelig dupliserbar, er et moment som underbygger at Tussa IKT har sterk markedsstilling i Sørlige del av Sunnmøre.

413. Konsernet Tussa er et horisontalt integrert selskap, med en sterk regional markedsposisjon i strømmarkedet, elektroinstallasjon, IKT og tilgrensende produktområder. En slik sterk regional markedsposisjon på tvers av sektorer, med felles merkevare, mulighet for produktkobling og utnyttelse av samdriftsfordeler, kan bidra til å øke Tussa IKTs konkurransekraft ytterligere i bredbåndsmarkedet i Sørlige del av Sunnmøre.

414. Prisutvikling over tid kan si noe om graden av konkurranse, eventuelt graden av potensiell konkurranse, i et marked. Nkom konkluderte i kapittel 4.3.2.2 med at prisutviklingen i Sørlige del av Sunnmøre ikke kan tillegges vesentlig vekt i en vurdering av om dette markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse. En sammenligning av listepriser viser et sammensatt bilde, og ARPU-sammenligninger tilsier at bruken av kampanjebasert prising i dette markedet ikke skiller seg vesentlig ut fra bruken av kampanjebasert prising på nasjonalt nivå. Nkoms ARPU-beregninger viser en økning i

Tussa IKTs ARPU for fiberbaserte privatabonnement i individuelle avtaler fra 540 til 571 kroner i perioden 2022 - 2024. Dette er en såpass liten ARPU-økning at indeksregulert ARPU-utvikling for Tussa IKT i denne perioden indikerer en liten prisnedgang. Beregningene viser videre at Tussa IKTs ARPU-nivå var noe høyere enn tilsvarende gjennomsnittlig ARPU på nasjonalt nivå i 2024.

415. Slik Nkom vurderer det, gir ARPU-beregninger ikke noen klar indikasjon på at konkurransen i Sørlige del av Sunnmøre preges av hyppige og store prisøkninger eller av hyppige og store prisfall. Utstrakt bruk av pakkeløsninger bestående av internett og TV medfører også at det er usikkerhet knyttet til ARPU-beregninger siden ulike tilbydere kan ha ulik praksis for fordeling av inntektene mellom internett, TV og eventuelle andre tilleggstenester. Prisutvikling anses derfor å være en indikator som verken styrker eller svekker en hypotese om at Tussa IKT har sterk markedsstilling i Sørlige del av Sunnmøre.

416. Potensiell konkurranse kan skape markedsdynamikk og ha en disiplinerende effekt på muligheten for etablerte aktører til å utøve markedsrett. Nkom har vurdert om potensiell konkurranse i Sørlige del av Sunnmøre vil kunne bidra til å svekke Tussa IKTs markedsstilling i kommende reguleringsperiode.

417. Basert på tall for «homes passed»-dekning (HP-dekning) hadde 94,3 % av husstandene i Sørlige del av Sunnmøre fiber- eller HFC-dekning ved utgangen av 2024. Dekningen øker til nær 100 % dersom FTB-dekningen inkluderes. Graden av parallell kablet dekning er på 12,7 % i Sørlige del av Sunnmøre. Dette er lavt sammenlignet med andre områder i landet.

418. Dekningsgraden for kablet bredbåndsaksess (fiber og HFC) er forholdsvis høy i Sørlige del av Sunnmøre. Tussa IKTs fiberdekning er langt høyere enn Telenors kablede dekning, både til husstander og virksomheter. Parallell kablet dekning er høyest i Ørsta og Volda, og svært lav i de øvrige kommunene. Sørlige del av Sunnmøre har store områder med spredt bosetting, og det vil være kostbart og forbundet med høy risiko å bygge ut parallell dekning for alternative tilbydere. Selv om en viss grad av overbygging av kablede nett ikke kan utelukkes i årene fremover, er det Nkoms vurdering at den allerede høye fiberdekningen i Sørlige del av Sunnmøre og Tussa IKTs overlegne dekning bidrar til at potensiell konkurranse i form av ytterligere fiberutbygging neppe vil svekke Tussa IKTs markedsstilling i Sørlige del av Sunnmøre i særlig grad.

419. Potensiell konkurranse fra FTB kan begrense muligheten til å utøve markedsrett. Høy og økende FTB-dekning kan trekke i retning av at FTB-tilbud fra Telenor, Telia⁵¹ og deres grossistkunder, og potensielt også fra Altibox, vil representere potensiell konkurranse til Tussa IKT i Sørlige del av Sunnmøre, noe som i utgangspunktet kan svekke Tussa IKTs markedsstilling i årene fremover. Samtidig utgjør FTB-abonnement kun 6,8 % av bredbåndsabonnementene i Sørlige del av Sunnmøre, dvs. litt

⁵¹ Så lenge Tussa IKT har et partnerskap med Telia for levering av TV-tjenester, vil trolig Telia i liten grad forsøke å vinne kunder fra Tussa IKT. Dette kan imidlertid endre seg i fremtiden dersom partnerskapet mellom Telia og Tussa IKT eventuelt skulle avsluttes.

under landsgjennomsnittet, til tross for at FTB-dekningen allerede er høy. Veksten for FTB har stoppet opp de siste årene. Fra utgangen av 2023 til utgangen av 2024 var det en økning på 60 FTB-abonnement i Sørliche del av Sunnmøre, jf. kapittel 4.3.2. Antall FTB-kunder for Telenor i Sørliche del av Sunnmøre var uendret fra utgangen av 2023 til utgangen av 2024, og det er ikke noe som tyder på at Telenor i stor grad satser på FTB i konkurranse med kablet bredbånd i Sørliche del av Sunnmøre. Telia har hatt en økning av antall FTB-kunder, men Telias andel av FTB-abonnement i Sørliche del av Sunnmøre er vesentlig lavere enn på landsbasis. Dette kan tyde på at Telia er mer tilbakeholden med å satse på FTB i Sørliche del av Sunnmøre enn i andre deler av landet.

420. Dette tilsier at høy FTB-dekning ikke nødvendigvis innebærer at FTB utgjør en viktig konkurransefaktor i dette markedet. Nkom mener derfor at det ikke kan legges stor vekt på FTB-dekningen i vurderingen av potensiell konkurranse i denne sammenheng.

421. Totalt sett mener Nkom at potensiell konkurranse i dette markedet ikke vil bidra til å svekke Tussa IKTs markedsstilling i vesentlig grad de neste årene. Nkom vil samtidig understreke at det er usikkerhet knyttet til hvilken betydning FTB vil få for den videre konkurransen i dette markedet. Denne usikkerheten fremgår også av Nkoms substituerbarhetsvurderinger i markedsanalysen av 24. mars 2025.

422. Forhandlingsstyrke på etterspørselssiden kan disiplinere en tilbyders markedsadferd. Spørsmålet i denne sammenheng blir om andre tilbydere av bredbåndstjenester kan ha kjøpermakt overfor Tussa IKT og ved å utnytte slik kjøpermakt kan oppnå tilgang til Tussa IKTs nett og eventuelt gode betingelser for slik tilgang. Det er Nkoms vurdering at det ikke eksisterer kjøpermakt i dette grossistmarkedet som bidrar til å svekke Tussa IKTs markedsstilling i særlig grad.

423. Nkom har på denne bakgrunn konkludert med at Tussa IKT AS har sterk markedsstilling i Sørliche del av Sunnmøre.

5.2.2 Nordlige del av Sunnmøre

424. Det geografiske markedet **Nordlige del av Sunnmøre** består av kommunene Fjord, Giske, Haram, Stranda, Sula, Vestnes og Ålesund.

425. Dette området omfatter ca. 45 000 husstander, og det bor ca. 101 000 personer i Nordlige del av Sunnmøre.

Markedsandeler i sluttbrukermarkedet

426. Tafjord Connect er den klart største tilbyderen i Nordlige del av Sunnmøre med en markedsandel i sluttbrukermarkedet på 70 % ved utgangen av 2024, se kapittel 4.3.3. Telenor er nest største tilbyder med 16 % markedsandel, og Nordvest Fiber er tredje størst med 9 %. De øvrige tilbyderne har til sammen en markedsandel på 6 %.

427. Når abonnement som inngår i kollektive avtaler, utelates, øker markedsandelen til Tafjord Connect til 74 %, mens Telenors markedsandel reduseres til 10 %. Markedsandelen til Nordvest Fiber øker til 10 %.

428. Tafjord Connect har kjøpt Nordvest Fiber og overtar Nordvest Fibers infrastruktur og kunder. Tafjord Connects markedsandel vil dermed øke, og selskapet vil ha en markedsandel på om lag 84 % i sluttbrukermarkedet uten kollektive avtaler (80 % med kollektive avtaler).

429. Nordlige del av Sunnmøre har en HHI på 5718 (uten kollektive avtaler), og de tre største tilbyderne står for over 95 % av bredbåndsabonnementene i dette markedet. Etter Tafjord Connects oppkjøp av Nordvest Fiber vil HHI øke i Nordlige del av Sunnmøre. En HHI på over 2000 innebærer at Nkom går videre med en analyse av enkeltdominans på grossistnivå for Nordlige del av Sunnmøre.

Analyse av grossistmarkedet

430. Det er bare mindre endringer i fordelingen av markedsandeler på grossistnivå sammenlignet med sluttbrukermarkedet. Tafjord Connect har en markedsandel på grossistnivå på 74 %, Telenor 12 %, Nordvest Fiber 10 % og øvrige tilbydere 4 %, se kapittel 4.3.3. Etter oppkjøpet av Nordvest Fiber øker Tafjord Connects markedsandel til 84 % på grossistnivå.

431. En markedsandel på 84 % gir en presumpsjon for at Tafjord Connect har sterk markedsstilling i Nordlige del av Sunnmøre.

432. Tafjord Connect AS er et regionalt bredbåndsselskap som bygger og drifter fibernett, og selskapet leverer bredbåndstjenester i Møre og Romsdal. Selskapet har den klart største andelen av sin kundemasse i Ålesund og kommunene rundt Ålesund. Selskapet ble etablert i 1997, og Tafjord Kraft AS kontrollerer 51 % av aksjene i Tafjord Connect. In Fiber Vest Midco AS er nest største eier med 49 % eierandel.

433. Tafjord Connect har om lag 50 ansatte og har hovedkontor i Ålesund. Selskapet er mellomstort i norsk sammenheng.

434. Tafjord Connect har en dekning for kablet bredbånd på 88,6 % av husstandene i Nordlige del av Sunnmøre. Dekningen kan øke noe som følge av oppkjøpet av Nordvest Fiber. Deknings- og abonnementstall for bedriftsmarkedet viser at Tafjord Connect også har den største kablede dekningen og flest bredbåndsabonnement i bedriftsmarkedet i Nordlige del av Sunnmøre.

435. Telenor er nest største tilbyder i Nordlige del av Sunnmøre og har dekning for kablet bredbånd på 27,0 % av husstandene. Telenor har sin høyeste kablede dekning i Stranda, Ålesund og Haram. Telenor har god FTB-dekning i hele området. I bedriftsmarkedet i Nordlige del av Sunnmøre er Telenor den nest største tilbyderen.

436. Telenor er den klart største tilbyderen i et samlet norsk ekommarked, og har vært det over tid. Telenor er en nasjonal tilbyder av ekomnett og ekomtjenester og har det bredeste tjenestesortimentet

av tilbyderne i Norge. Telenor har omfattende fiber- og HFC-baserte aksessnett i mange geografiske områder. I Nordlige del av Sunnmøre har Telenor den største andelen av de kollektive avtalene, og denne infrastrukturen kan gi grunnlag for ytterligere utbygging i nærliggende områder. Telenor har også passiv infrastruktur (rør, stolper og master) i noen områder, og denne infrastrukturen vil i mange tilfeller kunne benyttes til videre utbygging av bredbåndsnett. I tillegg har Telenor et landsdekkende mobilnett med tilbud om FTB i store områder, landsdekkende transportnett og landsdekkende kringkastingsnett.

437. Noen av Telenors konkurrenter er avhengige av Telenor for å levere bredbåndstjenester i sluttbrukermarkedet. Dette gjør Telenor til en viktig grossistleverandør og er egnet til å gi Telenor en fordel i forhandlinger med sine tilgangskjøpere. Telenor har en etablert virksomhet for grossistsalg, både for fiber- og FTB-basert bredbånd, for mobiltjenester og for mørk fiber, bølgelengder og andre transporttjenester.

438. Nordvest Fiber har inntil selskapet ble kjøpt av Tafjord Connect vært tredje største tilbyder i Nordlige del av Sunnmøre med en dekning for kablet bredbånd på 15,2 % av husstandene. Nordvest Fiber hadde sin hovedaktivitet i Ålesund, Giske og Sula.

439. Tafjord Connect har et omfattende fibernett i Nordlige del av Sunnmøre med svært god dekning i både tettbygde og spredtbygde områder. Det vil kreve betydelige investeringer for andre tilbydere å etablere et like omfattende fiberaksessnett i Nordlige del av Sunnmøre som det Tafjord Connect har bygd ut. Til tross for at Telenor er en sterk utfordrer i enkelte områder og har gode forutsetninger for videre nettutbygging, mener Nkom at Tafjord Connect har kontroll over infrastruktur som i omfang og utstrekning er vanskelig dupliserbar i dette markedet. Dette gir selskapet en konkurransefordel som kan utgjøre et etableringshinder. Nkom mener derfor at tilgang til infrastruktur som er vanskelig dupliserbar, er et moment som underbygger at Tafjord Connect har sterk markedsstilling i Nordlige del av Sunnmøre.

440. Konsernet Tafjord er et horisontalt integrert selskap, med en sterk regional markedsposisjon innen energimarkedet og tilgrensende produktområder. En slik sterk regional markedsposisjon på tvers av sektorer, med felles merkevare, mulighet for produktkobling og utnyttelse av samdriftsfordeler, kan bidra til å øke Tafjord Connects konkurransekraft ytterligere i bredbåndsmarkedet i Nordlige del av Sunnmøre.

441. Prisutvikling over tid kan si noe om graden av konkurranse, eventuelt graden av potensiell konkurranse, i et marked. Nkom konkluderte i kapittel 4.3.3.2 med at prisutviklingen i Nordlige del av Sunnmøre ikke kan tillegges vesentlig vekt i en vurdering av om dette markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse. En sammenligning av listepriser viser et sammensatt bilde, og ARPU-sammenligninger tilsier at bruken av kampanjebasert prising i dette markedet ikke skiller seg vesentlig ut fra bruken av kampanjebasert prising på nasjonalt nivå. Nkoms ARPU-beregninger for fiberbaserte privatabonnement i individuelle avtaler viser en økning i Tafjord Connects ARPU fra 481 til 515 kroner i

perioden 2022 - 2024. Dette er en såpass liten ARPU-økning at indeksregulert ARPU-utvikling for Tafjord Connect i denne perioden indikerer at prisnivået har vært forholdsvis stabilt. Beregningene viser videre at Tafjord Connects ARPU-nivå var noe lavere enn tilsvarende gjennomsnittlig ARPU på nasjonalt nivå i 2024.

442. Slik Nkom vurderer det, gir ARPU-beregninger ikke noen klar indikasjon på at konkurransen i Nordlige del av Sunnmøre preges av hyppige og store prisøkninger eller av hyppige og store prisfall. Utstrakt bruk av pakkeløsninger bestående av internett og TV medfører også at det er usikkerhet knyttet til ARPU-beregninger siden ulike tilbydere kan ha ulik praksis for fordeling av inntektene mellom internett, TV og eventuelle andre tilleggstenester. Prisutvikling anses derfor å være en indikator som verken styrker eller svekker en hypotese om at Tafjord Connect har sterk markedsstilling i Nordlige del av Sunnmøre.

443. Potensiell konkurranse kan skape markedsdynamikk og ha en disiplinerende effekt på muligheten for etablerte aktører til å utøve markedsrett. Nkom har vurdert om potensiell konkurranse i Nordlige del av Sunnmøre vil kunne bidra til å svekke Tafjord Connects markedsstilling i kommende reguleringsperiode.

444. Basert på tall for «homes passed»-dekning (HP-dekning) hadde i 98,3 % av husstandene i Nordlige del av Sunnmøre fiber- eller HFC-dekning ved utgangen av 2024. Dekningen øker til nær 100 % dersom FTB-dekningen inkluderes. Graden av parallell kablet dekning i Nordlige del av Sunnmøre var 33,7 % ved utgangen av 2024. Etter Tafjord Connects oppkjøp av Nordvest Fiber er graden av parallell kablet dekning vesentlig redusert til om lag 23 %. Dette er forholdsvis lavt sammenlignet med andre områder i landet.

445. Dekningsgraden for kablet bredbåndsaksess (fiber og HFC) er svært høy i Nordlige del av Sunnmøre. Tafjord Connects fiberdekning er langt høyere enn Telenors og andre tilbyders kablede dekning, både til husstander og virksomheter. Parallell kablet dekning er høyest i tett befolkede områder i Ålesund og omegn, og svært lav i flere av de mer spredtbygde kommunene. Nordlige del av Sunnmøre har store områder med spredt bosetting, og det vil være kostbart og forbundet med høy risiko å bygge ut parallell dekning for alternative tilbydere. Selv om en viss grad av overbygging av kablede nett ikke kan utelukkes i årene fremover, er det Nkoms vurdering at den allerede høye fiberdekningen i Nordlige del av Sunnmøre og Tafjord Connects overlegne dekning bidrar til at potensiell konkurranse i form av ytterligere fiberutbygging neppe vil svekke Tafjord Connects markedsstilling i Nordlige del av Sunnmøre i særlig grad.

446. Potensiell konkurranse fra FTB kan begrense muligheten til å utøve markedsrett. Høy og økende FTB-dekning kan trekke i retning av at FTB-tilbud fra Telenor, Telia⁵² og deres grossistkunder,

⁵² Så lenge Tafjord Connect har et partnerskap med Telia for levering av TV-tjenester, vil trolig Telia i liten grad forsøke å vinne kunder fra Tafjord Connect. Dette kan imidlertid endre seg i fremtiden dersom partnerskapet mellom Tafjord Connect og Telia eventuelt skulle avsluttes.

og potensielt også Altibox, vil representere potensiell konkurranse til Tafjord Connect i Nordlige del av Sunnmøre, noe som i utgangspunktet kan svekke Tafjord Connects markedsstilling i årene fremover. Samtidig utgjør FTB-abonnement kun 5,4 % av bredbåndsabonnementene i Nordlige del av Sunnmøre, dvs. vesentlig under landsgjennomsnittet, til tross for at FTB-dekningen allerede er høy. Veksten for FTB har stoppet opp de siste årene. Fra utgangen av 2023 til utgangen av 2024 var det en økning på om lag 150 FTB-abonnement i Nordlige del av Sunnmøre, jf. kapittel 4.3.3. Telenor mister FTB-kunder, og dette tyder på at Telenor bare i begrenset grad satser på FTB i konkurranse med kablet bredbånd. Telia har hatt en økning av antall FTB-kunder, men Telias andel av FTB-abonnement i Nordlige del av Sunnmøre er vesentlig lavere enn på landsbasis. Dette kan tyde på at Telia er mer tilbakeholden med å satse på FTB i Nordlige del av Sunnmøre enn i andre deler av landet.

447. Dette tilsier at høy FTB-dekning ikke nødvendigvis innebærer at FTB utgjør en viktig konkurransefaktor i dette markedet. Nkom mener derfor at det ikke kan legges stor vekt på FTB-dekningen i vurderingen av potensiell konkurranse i denne sammenheng.

448. Totalt sett mener Nkom at potensiell konkurranse i dette markedet ikke vil bidra til å svekke Tafjord Connects markedsstilling i vesentlig grad de neste årene. Nkom vil samtidig understreke at det er usikkerhet knyttet til hvilken betydning FTB vil få for den videre konkurransen i dette markedet. Denne usikkerheten fremgår også av Nkoms substituerbarhetsvurderinger i markedsanalysen av 24. mars 2025.

449. Forhandlingsstyrke på etterspørselssiden kan disiplinere en tilbyders markedsadferd. Spørsmålet i denne sammenheng blir om andre tilbydere av bredbåndstjenester kan ha kjøpermakt overfor Tafjord Connect og ved å utnytte slik kjøpermakt kan oppnå tilgang til Tafjord Connects nett og eventuelt gode betingelser for slik tilgang. Det er Nkoms vurdering at det ikke eksisterer kjøpermakt i dette grossistmarkedet som bidrar til å svekke Tafjord Connects markedsstilling i særlig grad.

450. Nkom har på denne bakgrunn konkludert med at Tafjord Connect AS har sterk markedsstilling i Nordlige del av Sunnmøre.

5.2.3 Nordmøre

451. Det geografiske markedet **Nordmøre** består av kommunene Aure, Averøy, Gjemnes, Kristiansund, Smøla og Tingvoll.

452. Dette området omfatter ca. 20 000 husstander, og det bor ca. 42 000 personer i Nordmøre.

Markedsandeler i sluttbrukermarkedet

453. Neas er den klart største tilbyderen i Nordmøre med en markedsandel i sluttbrukermarkedet på 87 % ved utgangen av 2024, se kapittel 4.3.4. Telenor er nest største tilbyder med 9 % markedsandel, og Telia er tredje størst med 1 %. De øvrige tilbyderne har til sammen en markedsandel på 3 %.

454. Det er bare små endringer i fordelingen av markedsandeler når abonnement som inngår i kollektive avtaler, utelates. Neas har da 86 % markedsandel, Telenor 10 % og Telia 1 %.

455. Nordmøre har en HHI på 7475 (uten kollektive avtaler), og de tre største tilbyderne står for 97 % av bredbåndsabonnementene i dette markedet. En HHI på over 2000 innebærer at Nkom går videre med en analyse av enkeltdominans på grossistnivå for Nordmøre.

Analyse av grossistmarkedet

456. Fordelingen av markedsandeler på grossistnivå er omtrent den samme som i sluttbrukermarkedet. Neas har en markedsandel på grossistnivå på 86 %, Telenor 10 %, Telia 1 % og øvrige tilbydere 2 %, se kapittel 4.3.4.

457. En markedsandel på 86 % gir en presumpsjon for at Neas har sterk markedsstilling i Nordmøre.

458. Neas Energi Telekom AS er et regionalt bredbåndsselskap som bygger og drifter fibernett, og selskapet leverer bredbåndstjenester i Møre og Romsdal, Trøndelag, Innlandet og Nordland. Selskapet har den klart største andelen av sin kundemasse i de nordlige delene av Møre og Romsdal. Selskapet ble etablert i 1990 og er 100 % eid av NEAS AS, som igjen eies av KLP og enkelte kommuner i området tilbyderen opererer.

459. Neas Energi Telekom AS har om lag 90 ansatte og har hovedkontor i Kristiansund. Selskapet er mellomstort i norsk sammenheng og leverer også ulike energitjenester.

460. Neas har en dekning for kablet bredbånd på 95,4 % av husstandene i Nordmøre. Deknings- og abonnementsfall for bedriftsmarkedet viser at Neas også har den største kablede dekningen og flest bredbåndsabonnement i bedriftsmarkedet i Nordmøre.

461. Telenor er nest største tilbyder i Nordmøre, men har dekning for kablet bredbånd for kun 9,2 % av husstandene. Telenor har sin høyeste kablede dekning i Gjemnes kommune. I Kristiansund, som har den klart største befolkningen i Nordmøre, har Telenor forholdsvis lite kablet dekning. Telenor har god FTB-dekning i hele området. I bedriftsmarkedet i Nordmøre er Telenor den nest største tilbyderen.

462. Telenor er den klart største tilbyderen i et samlet norsk ekommarked, og har vært det over tid. Telenor er en nasjonal tilbyder av ekomnett og ekomtjenester og har det bredeste tjenestesortimentet av tilbyderne i Norge. Telenor har omfattende fiber- og HFC-baserte aksessnett i mange geografiske områder. Telenor har også passiv infrastruktur (rør, stolper og master) i noen områder, og denne infrastrukturen vil i mange tilfeller kunne benyttes til videre utbygging av bredbåndsnett. I tillegg har Telenor et landsdekkende mobilnett med tilbud om FTB i store områder, landsdekkende transportnett og landsdekkende kringkastingsnett.

463. Noen av Telenors konkurrenter er avhengige av Telenor for å levere bredbåndstjenester i sluttbrukermarkedet. Dette gjør Telenor til en viktig grossistleverandør og er egnet til å gi Telenor en fordel i forhandlinger med sine tilgangskjøpere. Telenor har en etablert virksomhet for grossistsalg,

både for fiber- og FTB-basert bredbånd, for mobiltjenester og for mørk fiber, bølgelengder og andre transporttjenester.

464. Telia er tredje største tilbyder i Nordmøre, men har kun en svært lav markedsandel som i hovedsak er basert på FTB.

465. Neas har et omfattende fibernett i Nordmøre med svært god dekning i både tettbygde og spredtbygde områder. Det vil kreve betydelige investeringer for andre tilbydere å etablere et like omfattende fiberaksessnett i Nordmøre som det Neas har bygd ut. Til tross for at Telenor er en utfordrer i enkelte områder og har gode forutsetninger for videre nettutbygging, mener Nkom at Neas har kontroll over infrastruktur som i omfang og utstrekning er vanskelig dupliserbar i dette markedet. Dette gir selskapet en konkurransefordel som kan utgjøre et etableringshinder. Nkom mener derfor at tilgang til infrastruktur som er vanskelig dupliserbar, er et moment som underbygger at Neas har sterk markedsstilling i Nordmøre.

466. Konsernet Neas er et horisontalt integrert selskap, med en sterk regional markedsposisjon i strømmarkedet, IT, elektro og tilgrensende produktområder som solkraft og elbilladere. En slik sterk regional markedsposisjon på tvers av sektorer, med felles merkevare, mulighet for produktkobling og utnyttelse av samdriftsfordeler, kan bidra til å øke Neas' konkurransekraft ytterligere i bredbåndsmarkedet i Nordmøre.

467. Prisutvikling over tid kan si noe om graden av konkurranse, eventuelt graden av potensiell konkurranse, i et marked. Nkom konkluderte i kapittel 4.3.4.2 med at prisutviklingen i Nordmøre ikke kan tillegges vesentlig vekt i en vurdering av om dette markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse. Neas har lavere listepriiser enn Telenor og Telia i Nordmøre, og ARPU-beregninger for fiberbaserte privatabonnement i individuelle avtaler viser at Neas' ARPU-nivå i 2024 var noe lavere enn gjennomsnittlig ARPU på nasjonalt nivå i 2024. Samtidig har Neas' ARPU økt fra 402 til 467 kroner i perioden 2022 - 2024, og selv om Neas' ARPU-utvikling indeksreguleres, indikerer dette en liten prisøkning i denne perioden.

468. Slik Nkom vurderer det, gir ARPU-beregninger ikke noen klar indikasjon på at konkurransen i Nordmøre preges av hyppige og store prisøkninger eller av hyppige og store prisfall. Utstrakt bruk av pakkeløsninger bestående av internett og TV medfører også at det er usikkerhet knyttet til ARPU-beregninger siden ulike tilbydere kan ha ulik praksis for fordeling av inntektene mellom internett, TV og eventuelle andre tilleggstjenester. Prisutvikling anses derfor å være en indikator som verken styrker eller svekker en hypotese om at Neas har sterk markedsstilling i Nordmøre.

469. Potensiell konkurranse kan skape markedsdynamikk og ha en disiplinerende effekt på muligheten for etablerte aktører til å utøve markedsrett. Nkom har vurdert om potensiell konkurranse i Nordmøre vil kunne bidra til å svekke Neas' markedsstilling i kommende reguleringsperiode.

470. Basert på tall for «homes passed»-dekning (HP-dekning) hadde 98,8 % av husstandene på Nordmøre fiber- eller HFC-dekning ved utgangen av 2024. Dekningen øker til nær 100 % dersom FTB-dekningen inkluderes. Graden av parallell kablet dekning er på 9,6 % i Nordmøre. Dette er lavt sammenlignet med andre områder i landet.

471. Dekningsgraden for kablet bredbåndsaksess er svært høy i Nordmøre. Neas' fiberdekning er langt høyere enn Telenors kablede dekning, både til husstander og virksomheter. Parallell kablet dekning er høyest i Averøy med 13,0 % av husstandene, og parallelldekningen er også lav i bykommunen Kristiansund. Nordmøre har store områder med spredt bosetting, og det vil være kostbart og forbundet med høy risiko å bygge ut parallell dekning for alternative tilbydere. Den lave graden av parallell kablet dekning illustrerer også at grunnlaget for overbygging av kablede nett vil være begrenset. Selv om en viss grad av overbygging av kablede nett ikke kan utelukkes i årene fremover, er det Nkoms vurdering at den allerede høye fiberdekningen i Nordmøre og Neas' overlegne dekning bidrar til at potensiell konkurranse i form av ytterligere fiberutbygging neppe vil svekke Neas' markedsstilling i Nordmøre i særlig grad.

472. Potensiell konkurranse fra FTB kan begrense muligheten til å utøve markedsrett. Høy og økende FTB-dekning kan trekke i retning av at FTB-tilbud fra Telenor, Telia⁵³ og deres grossistkunder, og potensielt også fra Altibox, vil representere potensiell konkurranse til Neas i Nordmøre, noe som i utgangspunktet kan svekke Neas' markedsstilling i årene fremover. Samtidig utgjør FTB-abonnement kun 7 % av bredbåndsabonnementene i Nordmøre, dvs. litt under landsgjennomsnittet, til tross for at FTB-dekningen allerede er høy. Veksten for FTB har stoppet opp de siste årene, og antall FTB-abonnement i dette markedet er redusert fra utgangen av 2023 til utgangen av 2024, jf. kapittel 4.3.4. Telenor mister FTB-kunder, og dette tyder på at Telenor bare i begrenset grad satser på FTB i konkurranse med kablet bredbånd. Telia har hatt en økning av antall FTB-kunder, men Telias andel av FTB-abonnement i Nordmøre er vesentlig lavere enn på landsbasis. Dette kan tyde på at Telia er mer tilbakeholden med å satse på FTB i Nordmøre enn i andre deler av landet.

473. Dette tilsier at høy FTB-dekning ikke nødvendigvis innebærer at FTB utgjør en viktig konkurransefaktor i dette markedet. Nkom mener derfor at det ikke kan legges stor vekt på FTB-dekningen i vurderingen av potensiell konkurranse i denne sammenheng.

474. Totalt sett mener Nkom at potensiell konkurranse i dette markedet ikke vil bidra til å svekke Neas' markedsstilling i vesentlig grad de neste årene. Nkom vil samtidig understreke at det er usikkerhet knyttet til hvilken betydning FTB vil få for den videre konkurransen i dette markedet. Denne usikkerheten fremgår også av Nkoms substituerbarhetsvurderinger i markedsanalysen av 24. mars 2025.

⁵³ Så lenge Neas har et partnerskap med Telia for levering av TV-tjenester, vil trolig Telia i liten grad forsøke å vinne kunder fra Neas. Dette kan imidlertid endre seg i fremtiden dersom partnerskapet mellom Telia og Neas eventuelt skulle avsluttes.

475. Forhandlingsstyrke på etterspørselssiden kan disiplinere en tilbyders markedsadferd. Spørsmålet i denne sammenheng blir om andre tilbydere av bredbåndstjenester kan ha kjøpermakt overfor Neas og ved å utnytte slik kjøpermakt kan oppnå tilgang til Neas' nett og eventuelt gode betingelser for slik tilgang. Det er Nkoms vurdering at det ikke eksisterer kjøpermakt i dette grossistmarkedet som bidrar til å svekke Neas' markedsstilling i særlig grad.

476. Nkom har på denne bakgrunn konkludert med at Neas Energi Telekom AS har sterk markedsstilling i Nordmøre.