

Bergen, 10 February 2026

Svar på høring - NextGenTel

Oppsummering / Executive summary

Dette høringssvaret tar utgangspunkt i at åpne nett må gi **reell konkurranse i praksis**, ikke bare formell grossisttilgang. Erfaringene fra NextGenTel som langvarig nasjonal tilgangskjøper viser at både utforming av grossistprodukter, prisstruktur og operasjonelle prosesser er avgjørende for om åpne nett faktisk fungerer etter intensjonen i ekomloven. For det første peker vi på at **et smalt grossisttilbud**, slik det foreløpig er presentert gjennom Fiberhub, med laveste hastighetsnivå på 150/150 Mbit/s, utelater store deler av markedets faktiske behov. Våre analyser og bruksmålinger viser at flertallet av husholdningene klarer seg godt med 100/100 Mbit/s eller lavere. Når lave hastigheter fjernes allerede i grossistleddet, presses både sluttbrukerprisene opp og konkurransen ned, med særlig negative konsekvenser for aleneboere, husholdninger med stram økonomi og kunder med moderate behov.

Videre viser vi at **manglende standardiserte og sømløse bytteprosesser** i åpne nett i realiteten kan låse kundene til eksisterende leverandør, til tross for høy byttevilje. Uten en felles, nasjonal og teknisk fungerende leverandørbytteprosess risikerer åpne nett å bli en illusjon av konkurranse, der kunden selv må bære risikoen og arbeidsbyrden ved bytte.

Høringssvaret peker også på betydelig **usikkerhet knyttet til operasjonelle vilkår**, herunder påkobling, meldingsutveksling, feilretting, SLA og likebehandling. Manglende transparens og etterprøvnbarhet på disse områdene øker etableringsbarrierene for tilgangskjøpere og skaper risiko for indirekte forskjellsbehandling. Vi anbefaler derfor klare krav til regulert varslingsplikt ved nettverksfeil, likebehandling i feilhåndtering og prioritering, samt etablering av et felles, nasjonalt adresseregister tilgjengelig for alle ISP-er på like vilkår.

Når det gjelder prising og regulering, understreker vi at et generelt forbud mot salg under innkjøpspris ikke er hensiktsmessig. I stedet bør Nkom benytte sitt handlingsrom etter ekomloven til å sikre økonomisk replikerbarhet gjennom SMP-regulering og effektiv marginskvistesting.

Vi påpeker at innføring av en ny kostnadsorientert grossistmodell vil ta tid, og at **marginskvistesting derfor må videreføres og styrkes i overgangsperioden**. Testen kan forbedres gjennom mer realistiske forutsetninger for effektiv tilbyder, en tydeligere flaggskip- og porteføljetilnærming, og ved å flytte reguleringen i retning av mer ex-ante og mindre ex-post kontroll.

Avslutningsvis fremhever vi behovet for **styrket forbrukervern** i bredbåndsmarkedet. Innføring av en egen prisopplysningsforskrift for bredbånd, tydelige krav til god forretningsskikk, sanksjoner mot useriøse salgsselskaper og etablering av en nøytral forbrukerportal – for eksempel i regi av Forbrukerrådet – vil samlet bidra til bedre informerte valg, økt tillit og mer velfungerende konkurranse.

Samlet sett er vårt hovedbudskap at høy kvalitet i infrastrukturen må følges av **åpenhet i produktutforming, forutsigbarhet i pris og reell likebehandling i praksis**. Først da kan åpne nett levere på formålet om bærekraftig konkurranse og langsiktige fordeler for sluttbrukerne.

1. Innledning og overordnede prinsipper

- Åpne nett må sikre **reell konkurranse**, ikke bare formell tilgang

NextGenTel er en mindre aktør i det norske bredbåndsmarkedet og en av få tilgangskjøpere. NextGenTel har siden oppstarten i 2000 levert bredbånd, telefoni og tidligere også TV-tjenester, og er i prinsippet den eneste nasjonale tjenesteleverandøren med lang erfaring med å tilby nasjonale bredbåndstjenester på andre aktørers nett. NextGenTel baserer sin virksomhet på leie av bredbåndsaksess, herunder fiber fra Telenor og andre fibereiere, samt fast trådløst bredbånd fra Telia, og er avhengig av å samarbeide med operatører som tilbyr grossisttilgang.

- Likevilkår i pris, kvalitet og prosess er avgjørende. Homogenitet - Lik tilgang til regulert infrastruktur.

Det blir videre viktig at Fiberhub gir lik tilgang, både mht innhold, form og prosessen omkring det å få tilgang. Eventuelle ulikheter i tilgangsplikten vil gjøre tilgangen for tilgangskjøpere svært kompleks, tid- og ressurskrevende. Dette vil igjen innvirke på tilbudet overfor sluttkundene.

2. Reguleringsplikt for regionale fibereiere

- NextGenTel støtter Nkoms konklusjon om tvangsåpning av:
 - Tussa
 - Tafjord
 - Neas

NextGenTel er av den oppfatning at alle netteiere i Norge burde åpne nettene side. Vi ser ingen som helst grunn til at det skal gjøres unntak. For alle praktiske formål er dette offentlig eide selskaper. Herunder har vi et håp og ønske om at man kunne samlet seg rundt en felles bytteplattform. Det bør være et mål at alle nett er åpen innen utgangen av 2027.

3. Telenor: Deregulering og strukturendringer

Telenor skal dereguleres og som største tilgangskjøper har vi noen innspill til prosessen, med særlig fokus på overgangen fra regulert til uregulert marked og konsekvensene for konkurranse og sluttbrukere.

- **Behov for minimum 12 måneders overgangsordning.** Dersom Telenor skal dereguleres, mener vi det er avgjørende med en overgangsperiode på minimum 12 måneder. Dette vil gi grossistkundene nødvendig tid til å tilpasse seg det nye markedet, inngå nye avtaler og sikre fortsatt leveranse til sluttkunder uten forringet kvalitet eller kraftig prisøkning.
- **Deregulering bør ikke skje før Fiberhub er i drift.** Telenor bør ikke dereguleres før det er klart når Fiberhuben faktisk åpner og er operativ fungerende inn mot alle nåværende Fiberhub-netteiere. Det er kritisk at alternative infrastrukturløsninger er tilgjengelige i praksis, ikke bare teoretisk, før reguleringen oppheves. Uten fungerende alternativer risikerer vi en monopollignende situasjon i overgangsfasen.
- **Pristak i overgangsperioden.** For å unngå urimelige prisøkninger i overgangsperioden, bør det innføres et pristak for Telenors grossistpriser, hvor prisene kun kan KPI-justeres. Dette sikrer forutsigbarhet for markedet og beskytter sluttkundene mot plutselige og ubegrunnede prisendringer.
- **Telenor må presentere ny konkret grossistavtale.** Nkom har oppfordret NextGenTel til å kontakte Telenor å få på plass en avtale. Det har vi gjort. Vi har bedt Telenor om å komme på banen med et forpliktende avtaleutkast. Vi forventer at avtaleutkastet vil inneholde forbedrede vilkår sammenlignet med dagens SMP situasjon.
- **Beskytt de lave hastighetene.** NextGenTel lanserte ny kundeapp i 2025. Vi posisjonerer oss mot å tilby tilstrekkelige hastigheter til kundene. Våre målinger viser at det er svært lenge til det er behov for «gigabitsamfunnet». Jakten på høyere hastigheter er tilbyderdrevet. Vi ber derfor Nkom om at det settes krav til aktørene, som åpner nettene sine å tilby lave hastigheter som en del av grossisttilbudet. Dersom målet er å gi sluttkundene best mulig internett til lavest mulig pris, bør tilgangskjøpere få tilgang til hele fiberens kapasitet. Med dette menes også lave hastigheter som er mer enn godt nok for 9 av 10 husstander. Dette vil gi rimeligere sluttbrukerpriser, større fleksibilitet til å differensiere tilbud gjennom egne hastighetsprofiler og pakker, og redusert behov for å replikere grossistens tilbud når det gjelder både innhold og pris. En slik modell vil styrke reell og effektiv konkurranse, bidra til mer innovasjon i produktsammensetning og gi et bredere og bedre tilbud i sluttmarkedet. En slik modell er avgjørende for oppfyllelse av tre-kriterie-testen etter åpning av nettene.
- **Krav om at endringer i ODP-struktur ikke påfører tilgangskjøpere merkostnader.** Telenor har varslet endringer i sin ODP-struktur, og endret i slutten av 2025 juridisk eierforhold til deler av sin ODP-infrastrukturen. Vi forventer at det ikke påløper merkostnader for NextGenTel. Vi ønsker en forpliktelse fra Telenor på dette området.

- **Uforutsigbare kostnader.** NextGenTel bygger ikke egen infrastruktur. Oppstartskostnadene på VULA følger i hovedsak en fast prisstruktur, men prisingen fra Telenor Towers er i praksis uforutsigbar. I mange tilfeller blir det for dyrt å etablere seg på mindre ODP'er med lavt markedspotensial, noe som begrenser muligheten til å levere tjenester i områder der kundene ønsker alternativer. Dette gjør at kostnadene ved etablering kan variere betydelig, selv om produktet formelt sett er standardisert. I praksis kan dette medføre betydelige varige etableringsbarrierer for tilgangskjøpere.

Også de løpende kostnadene etter etablering er preget av betydelig usikkerhet. Det er hyppige prisjusteringer i grossistledet, og disse har i praksis truffet spesielt hardt på de hastighetene hvor NextGenTel har mange kunder. I tillegg kommer uforutsigbarhet i samband- og losjikostnader fra Telenor Towers. Prisnivået kan endres vesentlig med kort varsel og uten tilstrekkelig forutsigbarhet til at vi kan planlegge langsiktig.

Et illustrerende eksempel er at Telenor Towers økte sine priser mot NextGenTel med to måneders varsel og med inntil 70 prosent, fra 1. november 2025. Slike plutselige og dramatiske økninger utgjør en betydelig ekspansjons- og driftsbarriere og skaper risiko som ikke er mulig å bære for en tjenesteleverandør uten egen infrastruktur

- **Telenors oppkjøp av GlobalConnect. NextGenTel er positive til oppkjøpet under forutsetning av at sentrale konkurransemessige kriterier ivaretas.** Etter vår vurdering er særlig tre forhold avgjørende for hvordan konkurransen i bredbåndsmarkedet vil utvikle seg de kommende årene: Fremdriften i arbeidet med åpne nett, endringer i marknadsreguleringen og strukturelle forhold som påvirker sluttkundenenes valgmuligheter.

Vi er positive til foretakssammenslutningen, forutsatt at:

- Prosessen med åpning av fibernett faktisk materialiseres innenfor tidshorizonten angitt av NKOM.
- Grossisttilgang tilbys på likeverdige og kommersielt bærekraftige vilkår
- Deregulering ikke gjennomføres før alternative, åpne nett gir reell konkurranse.
- Tydelige og klare krav stilles til at Telenor skal åpne opp for konkurranse på GC-kunder, og på like vilkår som Vula. Kravene må også inneholde en forpliktende tidsplan.
- Produktstrukturer som tilbys i dag, blir videreført eller utvides.

Dersom disse kriteriene oppfylles, kan oppkjøpet bidra til et mer robust og konkurransedyktig marked med økt valgfrihet for sluttkundene. Dersom de ikke oppfylles, vil foretakssammenslutningen snarere kunne svekke konkurransen i store deler av landet.

4. Fiberhub og leverandørbytte

4.1 Fiberhub uten en standardisert bytteprosess?

2026 er året – endelig blir det åpne nett og reell konkurranse! Eller blir det egentlig det? Lovverket er på plass, men den tekniske virkeligheten er ikke i samsvar med loven. Fiberhub utvikles uten reelle prosesser for leverandørbytte. Åpne nett fremstår mer som et spill for galleriet mens netteierne verner om kundene sine og trenerer prosessen.

Sømløst på papiret

Ekomloven er tydelig: byttet skal skje sømløst uten avbrudd og håndteres utelukkende av ny tilbyder. Kunden skal bare forholde seg til ny leverandør, og eksisterende tilbyder har ikke lov til å vinne tilbake kunden ved hjelp av gunstige kampanjer eller andre goder.

Loven fremstår som både kundesvennlig og konkurransefremmende. Telenor sin VULA-plattform har en god bytt-ISP prosess. Fiberhub skal ifølge dem selv ikke ivareta en bytteprosess. Resultatet er at kunden selv må kontakte eksisterende leverandør, si opp avtalen, få en sluttdato og deretter håpe at ny tilbyder klarer å time oppstarten riktig. Det er vanskelig å kalle dette en sømløs bytteprosess.

Manuelt i praksis

Når nettene nå åpnes og Fiberhub bygges, skulle man tro at leverandørbytte var selve fundamentet. Foreløpig ser det snarere ut som et sideprosjekt som ingen vil ta i.

Fiberhub oppleves foreløpig som et adresseregister der nye tilbydere kan legge inn bestillinger, mens selve bytteprosessen fortsatt må håndteres direkte med hver enkelt netteier.

For en tjenesteleverandør som kobler seg på flere nett vil dette potensielt bety ulike rutiner med hver netteier, og kunden risikerer å bli kasteball i systemet.

Mange ønsker å bytte

Våre landsdekkende undersøkelser fra Infact viser at 9 av 10 husholdninger ønsker mer konkurranse, og halvparten er villige til å bytte leverandør ved et bedre pristilbud. Dette illustrerer et stort uutløst konkurransepotensial. I dag er mange husholdninger innelåst i monopolnett, noe som begrenser konkurransen til tross for høy byttevilje. Men det er avgjørende at man lager det enkelt å bytte leverandør, samt at produkttilbudet ikke blir for smalt.

Fiberhub – en illusjon av åpne nett?

Fiberhub bruker begreper som lover enkel tilgang og økt konkurranse. I praksis mangler fortsatt det viktigste: en felles, standardisert prosess for selve leverandørbyttet.

Vår oppfatning er at netteiere beskytter egne strukturer og utvikler løsninger hver for seg. Samtidig legger Nkom til grunn at bransjen selv skal finne gode fellesløsninger. Resultatet er at alle venter på hverandre – mens kunden fortsatt må gjøre jobben selv.

Åpne nett betyr lite hvis det fortsatt er vanskelig og risikofylt å bytte. For kunden er det ikke regulering eller ikke regulering som teller, men hvor enkelt det faktisk er å velge noen andre – *uten* å miste nettet.

4.2 Usikkerhet knyttet til andre operasjonelle vilkår

I tillegg til begrensningene i selve grossisttilbudet (se avsnitt 4.3) knytter det seg betydelig usikkerhet til sentrale operasjonelle forhold i grossisttilgangen, herunder prosesser for påkobling, meldingsutveksling, feilretting samt praktisering av SLA og likevilkår.

Manglende presisering av ansvar, responstider, grensesnitt og eskaleringsrutiner gjør det krevende for tjenesteleverandører å vurdere både leveranse kvalitet, kostnadsnivå og risiko. Særlig er det uklart i hvilken grad like vilkår faktisk sikres mellom vertikalintegreerte aktører og eksterne grossistkunder. Denne typen usikkerhet svekker forutsigbarheten, øker

etableringsbarrierene og kan i praksis hemme effektiv konkurranse i åpne nett, selv der formell grossisttilgang foreligger.

Høyt prisnivå og betydelig administrativ belastning

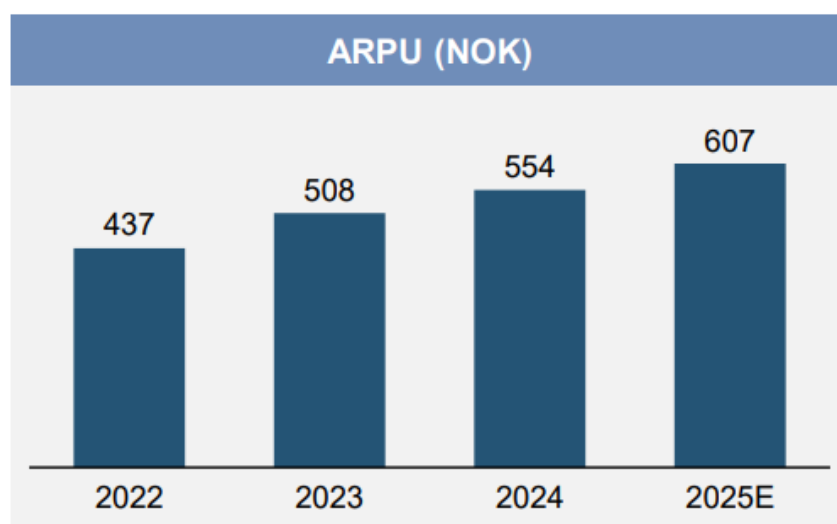
Lyse har nå annonsert grossistprisene de vil tilby gjennom Fiberhub. Prisene er skuffende høye og det vil være krevende å skape tilstrekkelig gode marginer for tjenesteleverandører. Tabellen under viser

- Hvilken margin Lyse (Altibox) ville hatt på sine listepriiser om de måtte kjøpe inn på tilgangsprisene de tilbyr?
- Hvilken margin NextGenTel ville hatt på våre VULA-listepriiser med innkjøpsprisene Lyse tilbyr

Hastighet	Innkjøpspris	% Altibox	% NextGenTel
150/150	432 kr	38 %	32 %
250/250	479 kr	35 %	33 %
500/500	526 kr	38 %	32 %
750/750	550 kr	39 %	31 %
1000/1000	667 kr	39 %	32 %

Som det fremgår vil NextGenTel ha vesentlig lavere bruttomargin enn Altibox. Spørsmålet er da – har NextGenTel for lav ARPU på Vula?

Svaret finnes i grafen under. NextGenTel har en ARPU på kr. 607,- og har økt ARPU med 39 % siden 2022. Det har vi gjort i et Vula marked med sterk konkurranse.



Vår anbefaling er at Nkom tvinger prisene, som Lyse foreløpig har tilbudt, ned med 10 % på alle hastigheter. Da vil man ha mulighet til å få reell konkurranse i dette markedet.

I tillegg må tjenesteleverandører forhandle frem avtaler med hver enkelt netteier. Vi har forståelse for at det må være sånn, men vil anføre at dette gir en betydelig ekstra administrativ belastning for tilgangskjøpere.

4.3 For smalt grossisttilbud

NextGenTel forventer tilgang til storparten av fiberens kapasitet.

- 5 av 10 sluttkunder sier de ikke vet hvilken internetthastighet de betaler for.
- 7 av 10 sier de ikke har tillit til, eller er usikre på om de har tillit til at bredbåndsleverandøren deres gir de korrekte anbefalinger når det kommer til faktisk hastighet de har bruk for.
- 5 av 10 ville betale mindre hver måned, ved å velge en lavere internetthastighet som fortsatt dekker behov for bra nok hastighet. Undersøkelse gjennomført av InFact i 2024 på vegne av NextGenTel

I nylig publiserte rammevilkår for grossisttilgang fremgår det at Lyse gjennom Fiberhub tilbyr et svært begrenset antall hastighetsprofiler (5), der laveste nivå er 150/150 Mbit/s. I praksis innebærer dette at betydelige deler av markedets faktiske behov utelates allerede i grossistledet, før tjenesteleverandørene får mulighet til å differensiere sine sluttbrukerprodukter. Vi stusser veldig over Lyse sitt valg da vi som tilgangskjøper er nødt til å replikere Lyse sitt smale produkttilbud. Dette vil være svært konkurransebegrensende. Det er ekstra spesielt når vi har fått opplyst, at Fiberhub plattformen er tilrettelagt for inntil 20 hastigheter – mao at man kan utnytte hele fiberens kapasitet, mens Lyse kun vil gi tilgangskjøpere tilgang til 25 % av kapasiteten.

Til sammenligning tilbyr Telenor gjennom sin VULA-plattform 11 ulike hastighetsnivåer. Dette gir tjenesteleverandørene nødvendig fleksibilitet til å utvikle ulike produkter, prisnivåer og målgruppetilpasninger, og legger dermed bedre til rette for effektiv konkurranse. NextGenTel forventer for øvrig at Telenor viderefører dagens produktstruktur. Analyser gjennomført av NextGenTel viser at om lag 80 prosent av norske husstander har tilstrekkelig kapasitet med 100/100 Mbit/s. Dette bekreftes også av faktiske bruksmålinger: Data fra NextGenTels nye app indikerer at 78 prosent av kundene kunne klart seg med 100/100 Mbit/s eller lavere.

Når man samtidig vet at rundt 40 prosent av norske husholdninger består av én person, er det vanskelig å se faglige, kundesentriske eller samfunnsøkonomiske begrunnelser for at lavere hastighetsnivåer ikke skal inngå som standard i Fiberhubs - og andre netteieres - grossisttilbud.

Som nevnt tidligere viser en landsdekkende undersøkelse gjennomført av InFact viser at kun om lag halvparten av forbrukerne kjenner sin egen bredbåndshastighet. Denne manglende bevisstheten gjør det enkelt å presse kundene over i høyere hastigheter enn de faktisk har behov for. Hastighetsutviklingen i markedet fremstår i stor grad som bransjedrevet, snarere enn etterspørselsdrevet.

Når lave hastigheter fjernes allerede i grossistledet, løftes også det laveste prisnivået i sluttbrukermarkedet. Dette svekker både konkurransen og forbrukernes reelle valgfrihet. Utviklingen representerer ikke bare en avgjørende konkurranseutfordring, men også et sosialt press. Aleneboere, enslige forsørgere, eldre med begrensede behov og husholdninger med svak økonomi tvinges til å betale for kapasitet de verken etterspør eller har nytte av. Over tid bidrar dette til å undergrave tilliten til bransjen og legitimiteten i prisnivåene.

Når grossisttilbudet består av få og tilnærmet identiske produkter, reduseres konkurransen i praksis til pris alene. Dette presser marginene, hemmer innovasjon og gir færre reelle valg

for sluttbrukerne. Husholdninger med svært ulike behov tvinges inn i samme produktstruktur, noe som øker misnøye og kundeavgang.

I slike markeder benyttes bindingstid ofte som erstatning for faktisk verdi – et symptom på svak konkurransekraft, snarere enn et uttrykk for sterk konkurranse.

Et smalt produktspekter kan også være negativt for bransjens gjennomsnittlige inntekt per kunde (ARPU).

Når denne muligheten forsvinner, erstattes differensiering i verdi, kvalitet og funksjonalitet av ett enkelt konkurransevirkemiddel: pris. Resultatet er pressede marginer og økt fokus på kostnadskutt fremfor verdiskaping. Over tid bidrar dette til en selvforsterkende negativ spiral i telekombransjen.

For at Fiberhub skal fungere som en reell konkurranseplattform, må grossisttilbudet inkludere lavere hastighetsnivåer, eksempelvis 50/50, 75/75 og 100/100 Mbit/s. Dette er en forutsetning for reell pris- og produktdifferensiering.

Fiberutbyggingen i Norge holder et svært høyt internasjonalt nivå. Det er derfor avgjørende at grossistmodellene utvikles i takt med infrastrukturen. Et sentralt paradoks i det norske bredbåndsmarkedet er at stadig høyere hastigheter ikke nødvendigvis gir bedre konkurranse. Når produktspekteret snevres inn, reduseres konkurransen til pris alene.

Bærekraftig og effektiv konkurranse forutsetter differensiering – i verdi, kvalitet og tilpasning til kundenes faktiske behov.

5. Teknisk og operasjonell likebehandling

Behov for tydelige krav til varsling, feilhåndtering og felles informasjonsgrunnlag

For at åpne nett skal fungere etter intensjonen, er det nødvendig med klare og etterprøvbare krav til regulert varslingsplikt ved nettverksfeil, herunder tidlig og samtidig varsling til alle berørte tjenesteleverandører.

Videre må det sikres reell likebehandling i feilhåndtering og prioritering, slik at vertikalintegreerte aktører ikke gis direkte eller indirekte fortrinn gjennom raskere feilsøking, høyere prioritet eller bedre tilgang til informasjon. Manglende transparens på dette området skaper risiko for konkurransevridding og svekker tilliten til grossistmodellen.

I tillegg vil vi anbefale at det opprettes et felles, nasjonalt adresseregister tilgjengelig for alle ISP-er på like vilkår. Et slikt register er en forutsetning for effektive bestillingsprosesser, korrekt leveranse, redusert feilrate og like konkurransevilkår i sluttbrukermarkedet. Dette kan understøttes med det fakta at «feil juridisk eier» er en utfordring og lite kundevennlig prosess på dagens Vula plattform.

6. Underprising, SMP-regulering og åpne nett etter ekomloven

Et generelt forbud mot salg av bredbåndstjenester under innkjøpspris er verken rettslig robust eller forenlig med EØS-rettens grunnleggende prinsipper for priskonkurranse.

Ekomloven gir imidlertid Nkom et tydelig handlingsrom til å motvirke konkurransevriddende underprising gjennom målrettede virkemidler rettet mot tilbydere med sterk markedsstilling (SMP).

Innenfor rammen av SMP-regulering kan det stilles krav om økonomisk replikerbarhet og forbud mot marginskvis, slik at sluttbrukerpriser ikke settes på et nivå som effektivt utelukker alternative tjenesteleverandører som er avhengige av regulert grossisttilgang. Slike krav er særlig relevante i åpne nett, der formell tilgang i seg selv ikke er tilstrekkelig dersom prisstrukturen i sluttbrukermarkedet gjør effektiv konkurranse umulig i praksis.

Ekomloven gir videre adgang til å pålegge kostnadsorienterte grossistpriser, krav til likebehandling og transparens, nettopp for å sikre at vertikalintegreerte aktører ikke kan subsidiere sluttbrukerleddet på en måte som undergraver hensikten med åpne nett. Samtidig må det erkjennes at utvikling og innføring av Nkom sin nye kostnadsorienterte grossistmodell vil være både ressurs- og tidkrevende.

I perioden frem til en slik modell er ferdig utredet, besluttet og operativ, er det derfor avgjørende at eksisterende virkemidler styrkes i praksis. Marginskvistesting bør i denne overgangsperioden benyttes aktivt som et sentralt regulatorisk verktøy for å sikre økonomisk replikerbarhet mellom grossist- og sluttbrukerledd.

Uten en videreføring av marginskvistesting frem til ny kostnadsmodell er på plass, oppstår det en reell risiko for at åpne nett i praksis undergraves av sluttbrukerpriser som ikke kan matches av alternative tjenesteleverandører, til tross for formell grossisttilgang.

For å sikre at åpne nett bidrar til varig og effektiv konkurranse, bør reguleringen derfor eksplisitt adressere sammenhengen mellom grossistpriser, sluttbrukerpriser og SMP-aktørers markedsadferd

Forbedring av dagens marginskvistest

Videreføres marginskvistesten bør den utformes slik at den oppfyller formålet, herunder å sikre effektiv konkurranse i sluttbrukermarkedet basert på tilgang. Premissene bør bl.a. begrense tilbyders fleksibilitet til å påføre tilgangskjøpere negativ margin på produkter som typisk er viktige for tilgangskjøpers konkurranseevne.

Størrelsen på en effektiv, alternativ tilbyder må reduseres. Dersom en marginskvistest videreføres, må størrelsen på en effektiv, alternativ tilbyder fastsettes på et realistisk nivå for at reguleringen skal kunne ha reell betydning for tjenestekonkurransen og ikke være en ren papirøvelse. Størrelsen på en effektiv, alternativ tilbyder må reduseres betraktelig fra nivået i dagens regulering på 15 % for at en marginskvistest skal kunne sikre faktiske og potensielle tilgangskjøpere en rimelig margin.

Fra et kommersielt ståsted er det vanskelig å konkurrere i sluttbrukermarkedet når marginskvistesten er innrettet slik at utpekt tilbyder kan bestå testen selv om de faktiske tilgangskjøpere ikke har noen margin på produktene omfattet av testen. Det vises for øvrig til NextGenTels betraktninger om dette i brev til Nkom av 22. februar 2023.

Utvalget av produkter som inngår i en marginskvistest må endres for å sikre at tilgangskjøpere av fast bredbåndsaksess ikke settes i marginskvis. Dagens marginskvistest er utformet slik at den ikke effektivt hindrer reelle tilgangskjøpere fra å være i marginskvis på vesentlige deler av sin portefølje, noe NextGenTel har tatt opp med Nkom tidligere.

For det første skyldes det trolig at testen forutsetter at tilgangskjøper vil tilby TV-tjenester. Dette begrunnes med at flaggskipporteføljen som testes i stor grad består av «bundle-produkter». TV-tjenester er noe fundamentalt annet enn bredbåndstjenester. Den sektorspesifikke reguleringen omfatter kun tilgang til faste aksessnett – bredbånd, og må derfor utformes for å sikre effektiv tilgang til nettopp faste aksessnett og bare det.

Forutsetninger om at tjenestetilbydere også skal kunne tilby konkurrerende TV-tjenester med infrastruktureierne øker etableringsbarrierene ytterligere. Det blir derfor viktig at en marginskvistest i den kommende reguleringen kun omfatter bredbåndsprodukter for at testen skal sikre reel tjenestekonkurranse i tråd med ekomlovens formål. NextGenTel opplever at utvalget av produkter som inngår i marginskvistesten ikke i tilstrekkelig grad tar høyde for målrettet prising på enkelte produkter. Dette gjelder særlig kampanjeprodukter.

Kampanjeprodukter er ofte viktige for konkurransen og tilsvarende viktig for en tilgangskjøper å kunne konkurrere på. Utvalget produkter som inngår i en marginskvistest bør derfor minimum inneholde ett eller flere kampanjeprodukter de regulerte tilbyderne har tilbudt de siste 6-12 månedene forut for testen.

Dessuten kan man enkelt stramme inn kravene til bestått test ved å gå bort fra at det er tilstrekkelig å bestå testen på porteføljenivå. Testen må bestås på alle enkeltstående produkter.

Vi vil også nevne at hvis man ikke består marginskvistesten og blir pålagt å sette ned prisen.

Da må tilbyder sette ned prisen likt på alle produkter.

Figuren under viser at dette ikke var tilfelle i 2023/2024 da Telenor ikke bestod marginskvistesten.

Desember 2023

Telenor består ikke marginskvistesten for lokal tilgang til faste aksessnett og pålegges å redusere grossistkostnader med 4,55 %.



Februar 2024

I tråd med Telenors brev av 15. januar 2024 setter Telenor ned kostnaden på hastigheter NGT knapt kjøper tilgang til eller tilbyr, med virkning fra 1. februar.



Februar 2024

I brev av 13. februar konkluderer Nkom med at Telenor har bestått marginskvistesten som følge av prisjusteringene.



April 2024

Nkom uttrykker i e-post til NGT at et tilbakebetalingskrav etter ekomloven § 10-12 vil ta utgangspunkt i produktene Telenor har prisjustert, og tidspunktet informasjonen ble innhentet. Retten til å kreve tilbakebetaling har dermed nesten ingen praktisk betydning for NGT.

NGTs grossistkostnad ble redusert med
0,1 %. Ikke 4,55%

7. Styrket forbrukervern gjennom transparens, god forretningsskikk og felles informasjonsløsninger

For å sikre velfungerende konkurranse og reell forbrukermakt i bredbåndsmarkedet, er det behov for et tydeligere og mer forpliktende rammeverk for markedsføring og salg. Innføring av en egen prisopplysningsforskrift for bredbånd vil kunne bidra til økt transparens og sammenlignbarhet, blant annet gjennom standardiserte krav til opplysning om hastighet, pris, bindingstid, kampanjevilkår og eventuelle tilleggskostnader. Videre bør det stilles klare krav til god forretningsskikk, slik at salg og markedsføring i større grad reflekterer forbrukernes faktiske behov og reduserer risikoen for villedende eller aggressiv salgspraksis. Brudd på regelverket bør få reelle konsekvenser. Svartelisting av salgsselskaper som systematisk bryter gjeldende krav kan være et effektivt virkemiddel for å rydde opp i useriøse deler av markedet og styrke tilliten til bransjen som helhet. Samtidig savnes et tydelig initiativ til å etablere en nøytral og offentlig forankret forbrukerportal for bredbånd, for eksempel i regi av Forbrukerrådet. En slik portal vil kunne gi forbrukerne enkel tilgang til sammenlignbar og kvalitetssikret informasjon, styrke informerte valg og redusere behovet for detaljregulering i etterkant. Samlet sett vil disse tiltakene bidra til bedre forbrukerbeskyttelse, mer rettferdig konkurranse og økt legitimitet i bredbåndsmarkedet.

8. Oppsummering

Åpne nett må gi reell konkurranse i praksis, ikke bare formell grossisttilgang. Grossisttilbudet må være bredt nok til å sikre sluttbrukere reell valgfrihet, herunder tilgang på tilstrekkelig hastighet. Bytteprosesser må standardiseres og gjøres sømløse. Operasjonelle vilkår fra nettilbydere, herunder Fiberhub, knyttet til påkobling, meldingsutveksling, feilretting, SLA og likebehandling, må på bordet, og må sikre at varige etableringsbarrierer unngås. Det er behov for styrket forbrukervern.