

Ø neas



Høringssvar på varsel som
tilbyder med sterk
markedsstilling.

Innhold

1. Varsel som tilbyder med sterk markedsstilling	2
1.1 Innledning	2
1.2 Oppsummering av høringssvaret vårt	2
1.3 NEAS' videre planer for åpning av nett	4
1.4 NEAS' kommentarer til Nkoms prosess og metodebruk.....	5
1.5 NEAS' kommentarer til Nkoms markedsavgrensning	6
1.6 NEAS' kommentarer til trekriterietesten.....	6
1.6.1 Innledning	6
1.6.2 Nkoms bruk av markedsandeler som utgangspunkt for vurderingen	7
1.6.3 Nærmere om Nkoms analyse av priser og prisutvikling	7
1.6.4 Nærmere om Nkoms analyse av vår lønnsomhet	10
1.7 NEAS' kommentarer til Nkoms markedsanalyse	11
1.7.1 Innledning	11
1.7.2 Markedsandel.....	11
1.7.3 Prissetting og lønnsomhet.....	12
1.7.4 Markedsutvikling og potensiell konkurranse.....	13
1.8 Avslutning	14
Vedlegg – Oppdatert prissammenligning	15

1. Varsel som tilbyder med sterk markedsstilling

1.1 Innledning

NEAS Energi Telekom AS ("**NEAS**") ønsker å kommentere på Nasjonal kommunikasjonsmyndighets ("**Nkom**") tilleggshøring 6. januar 2026. Tilsynet varslet nå om at vi kommer til å bli regulert i et lite, lokalt marked avgrenset til "Nordmøre" hvis vi ikke gir Telenor, Lyse m.fl. tilgang til fiberkundene våre frivillig.

Reguleringsprosessen har pågått i snart to og et halvt år. I den første høringsrunden høsten 2023 mente Nkom at det ikke var grunnlag for å regulere oss. I tilleggshøringen våren 2024 hadde tilsynet ombestemt seg og la opp til at vi, sammen med åtte andre aktører hadde såkalt SMP i 12 geografiske områder. Året etter endret Nkom mening igjen. I den reviderte markedsanalysen tilsynet sendte på høring våren 2025 sto det at bredbåndsmarkedet kunne friskmeldes fordi "de fleste større tilbydere" i et nasjonalt marked hadde erklært at de frivillig ville åpne sine fibernett for grossisttilgang. Samtidig truet tilsynet med å bruke markedsregulering overfor oss, og to andre små aktører, hvis de ikke lovet det samme.

Det har vært svært krevende for NEAS å forholde seg til denne prosessen og samtidig fatte gode beslutninger for fremtiden. Dette skyldes ikke bare tilsynets hyppige kursendringer, men også at Nkom forsøker å drive frem en friskmelding av bredbåndsmarkedet på siden av ekomloven, i all hovedsak basert på løfter om en "frivillig åpning av nett". Det virker heller ikke som om tilsynet har gjennomgått eller tatt hensyn til de konkrete bekymringene vi har beskrevet i høringssvarene våre 30. mai 2024 og 24. mars 2025.

Vi er en liten, industriell aktør på Nord-Vestlandet. Vårt mandat er å levere moderne fibertjenester til forbrukere og bedrifter i våre lokalområder, lønnsomme og ulønnsomme. Det er et ansvar vi tar på alvor. Vi har, i motsetning til de nasjonale aktørene, ikke prioritert kortsiktig profitt. En åpning av nettet må derfor være velbegrunnet og ivareta de betydelige investeringene vi har gjort i nettet over en 20-årsperiode.

NEAS har siden den forrige høringsrunden utredet ulike alternativer og modeller. *I dette høringssvaret forklarer vi først hva slags planer vi har for åpningen av nettet.* Nkom har ikke svart på vår kritikk av de forrige varslene. Vi vil derfor også forklare hvorfor det uansett ikke er grunnlag for å utpeke oss med SMP eller pålegge særskilte virkemidler.

1.2 Oppsummering av høringssvaret vårt

Tilleggshøringen baserer seg på en uriktig forutsetning om at NEAS ikke ønsker å åpne fibernettet. Vi har helt siden prosessen startet vært positive til at aktørene gir hverandre tilgang, forutsatt at det skjer nasjonalt, gjennom en nøytral plattform og på like vilkår for alle.

Status per januar 2026 er at det fortsatt ikke er gjennomført noen reell, frivillig åpning av fibernett eller etablering av felles markeds plasser noe sted. Vi opplever også at de fleste aktørene som har forpliktet seg overfor Nkom sitter på gjerdet.

Vi har velfungerende konkurranse i vårt område som gir både forbrukere og bedrifter tilgang til svært rimelige bredbåndstjenester av høy kvalitet, også i områder det er lite lønnsomt å bygge ut. Samtidig tar vi inn over oss de tydelige signalene Nkom sender i tilleggshøringen. Vi har derfor besluttet å gå videre med konkrete planer for å tilby kommersiell grossisttilgang.

Vi utreder nå to alternative modeller for åpning av fibernettet: 1) gjennom samarbeid med én av de nasjonale markeds plassene som er under

Når det gjelder det første alternativet er vi i dialog med de ulike aktørene om vilkår, pris, funksjonalitet osv

Uavhengig av disse prosessene, er NEAS prinsipielt uenig i det som står i varslet. Det er verken faktisk eller rettslig grunnlag for å utpeke oss som tilbyder med Sterk Markedsstilling (såkalt "SMP") eller for å pålegge oss særskilte forpliktelser. Det gjelder uavhengig av om vi åpner bredbåndsnettet for andre aktører eller ikke.

Når det gjelder prosess og metodebruk, kan vi ikke se at Nkom har fulgt de lovpålagte spillereglene for å vedtak markedsregulering. Det er allerede bærekraftig konkurranse i våre områder. Hvis tilsynet gjør alvor av trusselen om å regulere en liten aktør på Nord-Vestlandet, vil det både skade vår evne til å investere lokalt og styrke de to største, nasjonale aktørene (Telenor og Lyse med partnere).

NEAS er også uenig i Nkoms prosess og fremgangsmåte knyttet til den varslede reguleringen av markedet. En grunnleggende svakhet er at tilsynet ikke forholder seg til høringsinnspillene våre fra 2024 og 2025 hvor vi pekte på flere grunnleggende feil og mangler. Prosessen bærer fortsatt preg av at Nkom sender reguleringen på høring stykkevis og delt. Det er dermed svært krevende å forstå og kommentere på helheten, herunder samspillet mellom ulike geografiske marked. Før Nkom går videre med en eventuell konsultasjon, har vi en grunnleggende forventning om at hele vedtaket (med evt. virkemidler) høres samlet.

Den sektorspesifikke markedsreguleringen skal basere seg på konkurranserettslig metode. Når det gjelder innholdet i konkurranseanalysen, mener vi den bære preg av tre, helt grunnleggende feil:

- 1) I realiteten baserer tilsynet den geografiske markedsavgrensningen av de øvrige delene av landet på én, avgjørende indikator – om tilbyderne har sluttet seg til Nkoms prinsipper for åpning av nett. For vår del resulterer det at vi havner i et kunstig, lite geografisk marked hvor vi som en direkte konsekvens ender opp med høye markedsandeler.
- 2) Nkom ser bort fra det faktum at NEAS til tross for det kunstig, høye markedsandelene har hatt stabilt, lavere priser. Det er en direkte konsekvens av konkurransepresset fra Telenor, Lyse, Telia m.fl.
- 3) På samme måte ser Nkom bort fra at NEAS har lav lønnsomhet på bredbåndsvirksomhet som et direkte resultat av det konkurransepresset vi er utsatt for.

1.3 NEAS' videre planer for åpning av nett

Ifølge høringsnotatet har ikke NEAS tilfredsstillende planer om å åpne fibernettet frivillig (side 3):

"Det har derfor vært nødvendig å gjennomføre en tilleggsanalyse til markedsanalysen 24. mars 2025, som reflekterer at de fleste fiberaktørene som tidligere lå an til å bli regulert, har igangsatt prosesser for å etablere markeds plass og tilby kommersiell grossisttilgang i nettene sine så raskt som mulig, mens tre av disse aktørene ikke har planer om slik frivillig åpning av sine fibernett."

Denne forutsetningen er feil. Konkurransen fungerer godt i de kommunene vi er til stede. Selv om vi mener den påtvungen åpning av fibernettet kan gjøre uopprettelig skade, tar vi inn over oss de tydelige signalene Nkom sender gjennom tilleggshøringen. Vi har derfor besluttet å gå videre med konkrete planer for å tilby kommersiell grossisttilgang. NEAS ønsker en dialog med tilsynet om den videre prosessen og rammebetingelsene for en slik åpning.

I motsetning til hva Nkom antar i tilleggshøringen, har ikke NEAS tidligere nektet å åpne fibernett. Vi startet allerede våren 2025 med å se på alternative modeller. Samtidig valgte vi med å vente med den endelige beslutning til vi var sikre på at det fantes en velfungerende markeds plass og rammebetingelsene var like for alle aktører. Vi har derfor også vært positive til en nasjonal åpning av fibernett og økt valgfrihet for kundene, forutsatt at dette skjer på en måte som gir like vilkår for aktørene og høy kvalitet for kundene.

Målet har vært å sikre at kundene får en forutsigbar plattform – både når det gjelder valgfrihet, kvalitet og leveransesikkerhet. Samtidig er det viktig å unngå at de største aktørene i Norge (Telenor, Lyse, NTE m.fl.) etablerer seg som gratisspassasjerer hos fibernettene små tilbydere har bygget opp over en årrekke, i stedet for å selv investere lokalt.

Status per januar 2026 er at det fortsatt ikke er gjennomført noen reell, frivillig åpning av fibernett eller etablering av felles markeds plasser noe sted. Vi opplever også at de fleste aktørene som har forpliktet seg overfor Nkom sitter på gjerdet.

Slik vi leser høringen, har Telenor fått aksept for å videreføre den regulerte VULA-tilgangen i enkelte deler av fibernettet ("systematisk utbygd"), uten noen klar fremdriftsplan eller konkret informasjon om priser, vilkår eller geografisk dekning. Lyse Tele og partnere har publisert mer detaljerte beskrivelser av rammevilkårene. Samtidig er det høyst uklart om og når disse planene blir satt ut i live. *Flertallet av de lokale og regionale bredbåndstilbyderne i Norge skjermes uten krav til åpning av nettet. Lite tyder på at disse arbeider mot en åpning. Vi er spent på hvordan NKOM vil tilnærme seg denne problemstillingen.*

[Redacted text block]

[Redacted text block]

1.4 NEAS' kommentarer til Nkoms prosess og metodebruk

NEAS mener det verken er faktisk eller rettslig grunnlag for å utpeke oss som tilbyder med SMP. Det gjelder uavhengig av om vi åpner bredbåndsnettet for andre aktører eller ikke.

Kapittel 6 og 7 i ekomloven stiller, sammen med felles-Europeiske regler, strenge krav til prosess og metodebruk når nasjonale tilsynsmyndigheter skal regulere tilbydere. Vi mener Nkom unnlater å følge disse spillereglene. Dette preger innholdet i tilleggshøringen.

NEAS har i tidligere høringsrunder påpekt grunnleggende feil og mangler knyttet til Nkoms vurdering av faktum og rettsregler. Det er ikke mulig å lese ut av høringsdokumentene 1) om tilsynet har tatt stilling til disse innspillene og 2) hvordan Nkom stiller seg til dem. Det er ikke i tråd med saksbehandlingsreglene i kapittel 14 og innebærer at varslet baserer seg på sviktende faktiske og rettslige premisser.

Frem til 2023 har det videre vært fast praksis at Nkom gjennomfører én samlet høring av markedsavgrensning, trekriteriestest, markedsanalyse og eventuell virkemiddelbruk før hele markedsvedtaket notifiseres til ESA. Det er helt nødvendig for å ivareta retten ekomloven § 14-2 første ledd gir "interesserte aktører" til å "uttale seg innen en rimelig frist" om hele vedtaket. Nkom har så langt ikke fulgt denne fremgangsmåten, men konsultert berørte aktører om innholdet i vedtaket stykkevis og delt.

Varslet inneholder ikke konkret informasjon om hvilke, særskilte forpliktelser Nkom ønsker å pålegge oss, beskrivelser av hvilke konkurranseproblemer de skal bøte på, vurderinger av forholdsmessighet mv. Det er dermed ikke mulig for NEAS å forutse sin rettsstilling. Ekomloven forutsetter at den planlagte virkemiddelbruken sendes på høring før en eventuell notifikasjon til ESA.

Nkom gjennomfører heller ikke noen reell geografisk, avgrensning av det markedet som nå dekker mesteparten av landet ("tilnærmet nasjonalt marked") basert på konkurranserettslige prinsipper eller EU-kommisjonens og BERECSs føringer. Uten annen forklaring enn at tilsynet ser det som "hensiktsmessig", bruker tilsynet bekreftelse på åpning av nett i tråd med Nkoms prinsipper som eneste indikator for å aggregere kommuner i resten av landet:

"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."

Dette resulterer ikke i et marked med "tilstrekkelig homogene konkurransesituasjoner", men et marked hvor konkurranseforholdene varierer betraktelig. NEAS er kritisk til metoden for geografisk avgrensning fordi Nkom i praksis avgrenser geografiske områder basert på ikke-bindende forpliktelser om å gi tilgang. Vi går nærmere inn på dette under.

Varslet inneholder ikke noen trekriterietest av det nasjonale markedet som dekker over 95 % av alle tilgjengelige bredbåndsaksesser. Tilleggsanalysen baserer seg til dels på tallgrunnlaget fra markedsanalysen i mars 2024. Mye har endret seg siden den gang.

NEAS legger til grunn at Nkom korrigerer disse feilene og manglene før tilsynet går videre med en konsultasjon. Nærmere bestemt forventer vi at Nkom vurderer og tar stilling til høringsinnspill, oppdaterer tallgrunnlaget, gjennomfører en reell vurdering for hele landet og sender hele vedtaket på høring samlet.

1.5 NEAS' kommentarer til Nkoms markedsavgrensning

Som i de forrige høringssvarene er vi på de fleste punkter enige i Nkoms teoretiske utgangspunkt for de geografiske markedsavgrensningene (se punkt 3.1 og 3.2 i tilleggsanalysen).

Utfordringen ved Nkoms markedsavgrensning er dels at tilsynet bruker metoden feil, og dels at Nkom legger til grunn at løfter om fremtidig åpning av nett er et avgjørende kriterium for aggregering av geografiske marked.¹

Tilsynet ender dermed opp med å definere tre, små marked på Nord-Vestlandet hvor de lokale/regionale aktørene får kunstig høye markedsandeler.² For resten av landet fører dette til at Nkom konkluderer med at det skal finnes et kunstig stort, nasjonalt marked som dekker ikke mindre enn 337 kommuner. Konkurranseforholdene er ikke homogene i dette enorme området, uavhengig av om tilbyderne gjør alvor av løftene om å åpne nettene eller ei.

NEAS mener det korrekte, relevante geografiske markedet enten er nasjonalt eller i vårt område avgrenset til Møre og Romsdal. Vi hadde en rekke konkrete innspill til den geografiske markedsavgrensningen i vårt høringssvar 30. mai 2024 som fortsatt er relevant. Vi viser til det som fremgår der.

1.6 NEAS' kommentarer til trekriterietesten

1.6.1 Innledning

Etter vår vurdering bruker Nkom trekriterietesten feil når tilsynet legger avgjørende vekt på at åpne nett er nødvendig for at markedet skal tendere mot bærekraftig konkurranse. Ekomrammeverket krever at tilsynet gjennomføre en nøytral, konkurranserettslig vurdering av markedsandeler, priser, lønnsomhet og markedsdynamikk hver for seg og samlet. Resultatet blir at Nkom ser bort fra den viktigste indikatoren på bærekraftig konkurranse, nemlig at vi over tid har måttet prise oss lavt for å møte faktisk og potensiell konkurranse.

¹ Se høringsnotatet side 3 hvor Nkom skriver: "Et sentralt kriterium i aggregeringen er hvorvidt største tilbyder i en kommune har forpliktet seg til å tilby grossisttilgang til sitt fibernett i tråd med Nkoms prinsipper."

² Se høringsnotatet side 3 hvor Nkom skriver: "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."

Etter ekomloven § 6-3 annet ledd (trekriterietesten) kan Nkom bare underlegge et marked sektorspesifikk forhåndsregulering dersom tre kumulative vilkår er oppfylt. For det første må det foreligge høye og varige etableringshindre i markedet, for det andre må markedet mangle utsikter til å utvikle bærekraftig konkurranse innen relevant tidshorisont, og for det tredje må alminnelig konkurranserett alene ikke være tilstrekkelig til å ivareta formålet med den sektorspesifikke reguleringen.

1.6.2 Nkoms bruk av markedsandeler som utgangspunkt for vurderingen

I analysen av det andre kriteriet i trekriterietesten for det geografiske markedet "Nordmøre", undersøker Nkom følgende kriterier: utviklingen i markedsandeler (punkt 4.3.4.1.), prisutvikling (punkt 4.3.4.2), lønnsomhet (4.3.4.3), avkastning (4.3.4.3) og markedsdynamikk og potensiell konkurranse (punkt 4.3.4.5). Det sistnevnte punktet omfatter både "infrastrukturbasert konkurranse" og "konkurranse basert på grossisttilgang".

I tilleggsanalysen står det:

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."

NEAS mener dette utgangspunkt er riktig, men at tilsynet vurderer "andre forhold" feil.

Ekomloven pålegger tilsynet å analysere indikatorene hver for seg og samlet basert på konkurranserettslige prinsipper, for å avgjøre om det geografiske markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse. I tilleggsanalysen fremstår det som i stedet som om Nkom har bestemt seg for at åpne nett er nødvendig for bærekraftig konkurranse, og kun tillegger parametere som støtter opp under konklusjonen vekt.

1.6.3 Nærmere om Nkoms analyse av priser og prisutvikling

I tilleggsanalysen erkjenner Nkom at NEAS har lavere priser og omsetning per kunde enn konkurrentene, men konkluderer likevel med at dette ikke skyldes konkurransepress. Uten å fremlegge data eller dokumentasjon, spekulerer tilsynet i at dette skal skyldes en kritikkverdig "prisingsstrategi":

"348. Neas har lavere listepriser 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 prisingsstrategi som gjør det mindre attraktivt for potensielle konkurrenter å etablere seg i det aktuelle området.**" (vår utheving)

NEAS er grunnleggende uenig i denne vurderingen.

I vedlegget har vi satt sammen en oppdatert oversikt over listeprisene for fast bredbåndsaksess til NEAS og de tre største konkurrentene fra 2023 – 2026. Disse

markedsdataen dokumenterer at NEAS over tid har hatt signifikant lavere priser i de laveste hastighetsklassene hvor vi har størstedelen av vår kundemasse³. I perioden ligger prisforskjellen mellom oss og snitte av disse tre aktørene på mellom 15,8 % og 23,1 %. Vi ser de største forskjellene mot Telenor som i januar 2026 solgte fast bredbåndsaksess med 100 Mbit til en pris som lå hele 26,3 % over vårt.

Våre konkurransedyktige priser fører også til at vi har hatt lav lønnsomhet, se under.

Formålet med markedsanalysen er å vurdere om ett eller flere foretak har markedsrett, det vil si evnen til å øke prisene uten betydelig tap av salg eller inntekter. Det er presist beskrevet i Kommisjonens retningslinjer for markedsanalyse og vurdering av SMP:⁴

"73. In an ex-post analysis, a competition authority may be faced with a number of different examples of market behaviour each indicative of market power within the meaning of Article 82. However, in an ex-ante environment, market power is essentially measured by reference of the power of the undertaking concerned to raise prices by restricting output without incurring a significant loss of sales or revenues."

Utgangspunktet i både den sektorspesifikke markedsreguleringen og i den alminnelige konkurranseretten er dermed at stabilt lave priser over tid er sentralt et bevis på velfungerende konkurranse, ikke motsatt.⁵

Forklaringen på våre stabilt lave priser er konkurransen fra andre aktører i området og den potensielle konkurransen i form av trusselen fra nye aktører etablering og overbygging. Vi har med andre ord vært tvunget til å prise oss lavt for å beholde kundene. Sammen med vår vilje til å bygge ut områder som er lite kommersielt attraktive forklarer det hvorfor vi har klart å bevare relativt stabile markedsandeler over tid. Hadde vi satt opp prisene til samme nivå som Telenor, Lyse og Telia, ville vi raskt ha mistet betydelige salg og inntekter.

Lave priser kommer både forbrukere og bedrifter til gode gjennom rimelige ekomtjenester. Prisene beviser dermed at vi ikke har markedsrett.

Det er uklart hva Nkom baserer seg på når tilsynet forsøker å bortforklare det lave prisnivået med at vi skal ha en prisingstrategi som "gjør det mindre attraktivt for potensielle konkurrenter å etablere seg i det aktuelle området." Tilsynet viser ikke til kilder, økonomisk teori e.l.

Både konkurranseretten og den sektorspesifikke markedsreguleringen slår fast at visse prisingstrategier gjenspeiler utøvelse av markedsrett, og kan dermed indikere SMP. Stabilt lave priser over tid er ikke én av dem. Det foreligger ingen bevis eller dokumentasjon på at NEAS har benyttet rovprising, krysssubsidiering, marginskvis eller andre strategier for å etablere strategiske etableringshinder.

Når Nkom påpeker NEAS' vedvarende lave priser sammenlignet med konkurrentene, legger vi til grunn at tilsynet antyder at NEAS har en prisstrategi som innebærer rovprising eller tilsvarende misbruk av SMP. Med rovprising siktes det til tilfeller der en tilbyder setter

³ Fast bredbåndsaksess med hastigheter fra 100Mbit til 300Mbit.

⁴ Se Commission guidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the Community regulatory framework for electronic communications networks and services (2002/C 165/03) (Text with EEA relevance), tilgjengelig på [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52002XC0711\(02\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52002XC0711(02)).

⁵ Se Nkoms metode for markedsanalyse side 13 punkt 3.2.13, tilgjengelig her: [Metode for markedsanalyse 11.06.2009 \(3\).pdf](#).

prisene sine lavere enn kostpris over en periode for å hindre at nye aktører etablerer seg på markedet.⁶ For å kunne påberope rovprising følger det av EU-domstolens praksis at det ikke er tilstrekkelig å vise til lave priser i seg selv.⁷ Det må foretas en konkret vurdering av om prisene er egnet til å utelukke konkurrenter og om det foreligger en intensjon om å eliminere konkurranse.⁸ Dette ble presisert av EU-domstolen i C-209/10 premiss 29 og 39:

"(29) As to whether Post Danmark pursued an anti-competitive strategy, it can be seen from the documents before the Court that the complaint at the source of the main proceedings was based on the suggestion that Post Danmark, by a policy of low prices directed at certain of its competitor's major customers, might drive that competitor from the market in question. **However, as is apparent from the order for reference, it could not be established that Post Danmark had deliberately sought to drive out that competitor.**

(30) Moreover, contrary to the line of argument put forward by the Danish Government, which has submitted observations in these proceedings in support of the Konkurrencerådet's position in the main proceedings, the fact that the practice of a dominant undertaking may, like the pricing policy in issue in the main proceedings, be described as 'price discrimination', that is to say, charging different customers or different classes of customers different prices for goods or services whose costs are the same or, conversely, charging a single price to customers for whom supply costs differ, **cannot of itself suggest that there exists an exclusionary abuse.**"(Vår utheving)⁹.

Tilleggsanalysen viser at Nkom ikke legger konkurranserettslige prinsipper til grunn for analysen og ser bort fra den mest sentrale indikatoren på bærekraftig konkurranse. For det første bygger Nkoms vurdering på en uriktig rettsanvendelse når de antyder at det forhold at NEAS har lavere priser enn konkurrentene kan indikere en strategi som gjør etablering mindre attraktiv for potensielle konkurrenter. Etter EU-domstolens praksis, som illustrert ovenfor, er lave priser i seg selv ikke tilstrekkelig for å indikere ekskluderende adferd. Det som kan tale for eksklusjon, er underprising (priser under kost) kombinert med bevis for eksklusjonsintensjon eller konkrete utelukkelsesvirkninger.

Nkom skriver at de ikke har informasjon som tilsier at prisutviklingen i Nordmøre er vesentlig annerledes enn det som kommer frem av Nkoms generelle beskrivelse i høringsnotatet. Det er upresist. Som vist ovenfor er pris en vesentlig faktor Nkom må hensynta i sin vurdering av markedsmakt. At NEAS ikke har noen reell markedsmakt forsterkes også av at vi har svært lave markedsandeler på grossistnivå, og av at et stort

⁶ C-62/86 (AKZO), T-340/03 (Wanadoo Interactive) og C-209/10 (Post Danmark I-dommen) er eksempler på tilbydere med dominerende stilling som har presset ut konkurrenter ved å sette prisene så lave at er presset ut, men for å så øke de igjen. I Post Danmark I lå prisene Post Danmark tilbød enkelte av konkurrentens store kunder under gjennomsnittlig totale kostnader (ATC), men over gjennomsnittlig inkrementelle kostnader (AIC), altså "over-kost" sett fra et inkrementelt kostnadsperspektiv, ikke typisk rovprising under kostpris. Spørsmålet for EU-domstolen var om slike selektive, lave men ikke åpenbart "predatoriske" priser fra en dominerende aktør likevel kan utgjøre misbruk av dominerende stilling etter artikkel 102 TFEU, dersom de har en utelukkende effekt på en like effektiv konkurrent. EU-domstolen kom frem til at det ikke var tilstrekkelig å kun vise til at tilbyderen hadde lave priser. Det må foretas en konkret vurdering av om prisene er egnet til å utelukke konkurrenter og om det foreligger en intensjon om å eliminere konkurranse.

⁷ Ibid.

⁸ Ibid.

⁹ C-209/10 avsnitt 29 og 39.

antall husstander de neste årene vil få dobbelt tilbud i området og at den økende FTB-dekningen gjør at konkurransen blir enda sterkere om 1-2 år.

1.6.4 Nærmere om Nkoms analyse av vår lønnsomhet

Nkom skriver på side 68 i tilleggsanalysen:

"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."

NEAS reagerer på denne beskrivelsen. Våre regnskapsopplysninger for fibervirksomheten fra de siste åtte årene dokumenterer lav lønnsomhet og at vi ikke har noen superprofitt på salg av våre tjenester. De pengene vi tjener, investerer vi dessuten i sin helhet i egen infrastruktur.

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

Vår kundemasse er bygget over lang tid, hvor vi har påtatt oss å sørge for dekning i gravgrendte strøk, og hvor mange kunder har blitt værende som kunder hos oss etter slik utbygning

[Redacted text block]

Uten nærmere begrunnelse eller henvisning til kilder, spekulerer Nkom i tilleggsanalysen på at regnskapsinformasjon ikke nødvendigvis gir "et korrekt bilde av lønnsomhet og avkastning." Det er det ikke grunnlag for. Internregnskapet baserer seg på reelle, faktiske opplysninger om inntekter og kostnader. De omfatter ikke "andre forretningsområder", slik tilsynet antyder. Nkom må gjerne etterpå tallgrunnlaget, dersom tilsynet ønsker å forsikre seg om at grunnlaget er riktig.

Sammen med de lavene prisene dokumentere vår lave lønnsomhet at vi ikke har markedsrett og SMP, noe rammeverket pålegger Nkom å legge til grunn i markedsanalysen.

1.7 NEAS' kommentarer til Nkoms markedsanalyse

1.7.1 Innledning

NEAS er uenig i den metoden Nkom bruker for å utpeke oss som tilbyder med SMP. Vilkårene i ekomloven § 6-1 er ikke oppfylt. NEAS har verken alene eller sammen med andre økonomisk styrke i markedet som gjør at vi i stor grad kan opptre uavhengig av våre konkurrenter, kunder og forbrukere.

Utpeking av tilbydere med SMP skal bygge på en markedsanalyse i samsvar med ESAs retningslinjer, hvor det anvendes en tilnærmet konkurranserettslig metode. Dette innebærer en helhetlig vurdering hvor markedsandeler bare er ett av flere momenter.

1.7.2 Markedsandel

Nkom bygger utpekingen på en presumsjon om SMP der stabile markedsandeler over 50 % anses som et sterkt indikasjonspunkt. EU-retningslinjene fastslår riktignok at markedsandeler over 50 % gir en sterk presumsjon for dominans, men understreker samtidig at dette alene ikke er tilstrekkelig for å konkludere med SMP.¹⁰ Utdraget fra kommisjonens retningslinjer avsnitt 78 er inntatt her:

"It is important to stress that the existence of a dominant position cannot be established on the sole basis of large market shares. As mentioned above, the existence of high market shares simply means that the operator concerned might be in a dominant position. Therefore, NRAs should undertake a thorough and overall analysis of the economic characteristics of the relevant market before coming to a conclusion as to the existence of significant market power. (...)" (Vår utheving).

Dette er videre presisert i forarbeidene til ekomloven § 6-1, hvor det fremgår det at det normalt ikke vil være tilstrekkelig å konkludere med at en tilbyder har SMP kun basert på markedsandel:

"I retningslinjene fremgår det blant annet at det normalt ikke vil være tilstrekkelig å ta stilling til hvilken prosentandel den enkelte tilbyders markedsposisjon utgjør innenfor det relevante markedet, selv om prosentandelen kan være et tolkningsmoment i en helhetsvurdering. Hvorvidt tilbyder alene har sterk markedsstilling vil bero på en vurdering av den enkelte tilbyders posisjon i markedet, jf. § 6-3"¹¹(vår utheving).

Nkom foretar i praksis ingen reell avveining opp mot andre momenter som lave priser, begrenset lønnsomhet og potensiell konkurranse. Nkom baserer utpekingen på at NEAS har en markedsandel på over 50%. Dette samsvarer ikke med EUs metode for utpeking av tilbyder med SMP. I saker om dominerende markedsstilling foretar EU-domstolen en helhetsvurdering av konkurransesituasjonen, herunder konkurransepress, potensiell konkurranse, inngangsbarrierer og kundemakt osv.¹² Slik helhetsvurdering har blitt

¹⁰ Kommisjonens retningslinjer for utpeking av tilbyder med SMP, [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52002XC0711\(02\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52002XC0711(02)), punkt 75.

¹¹ Se Prop. 93 LS (2023–2024) Lov om elektronisk kommunikasjon (ekomloven) til ekomloven § 6-1 side 302.

¹² Dette er blant annet illustrert i C-62/86, AKZO v Commission avsnitt 6, T-228/97, Irish Sugar v Commission avsnitt 70, Hoffmann-La Roche v Commission avsnitt 41; Case T-139/98. Sakene illustrerer hvordan domstolen alltid gjennomfører en konkret helhetsvurdering, selv om markedsandel på over 50% er et tungtveiende bevis for dominerende stilling.

gjennomført selv om tilbyder har markedsandel på over 50%, f.eks. T-228/97 hvor Irish Sugar hadde over 90% markedsandel.¹³

I tillegg ser Nkom bort fra at den høye markedsandelen i hovedsak er et resultat av Nkoms egen snevre markedsavgrensning, som gir et misvisende bilde av markedsandel. Nkoms slår sammen et fåtall kommuner hvor samme aktør er til stede og har en høy markedsandel. Med denne fremgangsmåten fremstår det noe tilfeldig hvilke aktører som blir regulert, basert på hvilket marked aktørene ender opp i. Dette har resultert i at NEAS blir definert som en aktør med SMP, til tross for at NEAS ikke kan sies å ha reell markedsrett.

1.7.3 Prissetting og lønnsomhet

Etter både konkurranseretten og markedsreguleringspraksis er stabilt lave priser og lav lønnsomhet et tegn på bærekraftig konkurranse, ikke på strategisk ekskludering av konkurrenter. Motsatt vil høye priser (monopolpriser) være et sentralt indikasjonspunkt på SMP. Dette kommer til uttrykk i Nkoms egen metode, hvor det kommer frem at potensiell konkurranse vil disiplinere prissettingen og redusere muligheten for monopolprising:

"Potensiell konkurranse beskriver muligheten for nye aktører til å etablere seg i det relevante markedet. Dersom potensiell konkurranse er til stede, vil det disiplinere prissettingen og redusere muligheten til monopolprising, selv om antallet eksisterende aktører i markedet isolert sett tilsier at det foreligger sterk markedsstilling. (...)" (Vår utheving)¹⁴

At prisnivå og omsetning er sentrale momenter i vurderingen av SMP, kan utledes av definisjonen av SMP. Tilbyder har SMP når tilbyderen kan *opptre uavhengig av konkurrenter, kunder og forbrukere*, jf. ekomloven § 6-1 (1). I forarbeidene til ekomloven har departementet fremhevet dette ved å uttale at et typisk eksempel på SMP en tilbyder som kan øke prisene vesentlig og over tid uten at dette får noen merkbar negativ effekt på omsetningen til tilbyder med sterk markedsstilling.¹⁵ Prisnivå og omsetning er derfor et viktig moment i vurderingen av SMP.

Som redegjort for i punkt 2.6.2, bemerker Nkom at en tilbyder med høy markedsandel som opererer med lavere priser enn konkurrentene, kan indikere en prisstrategi som gjør det mindre attraktivt for potensielle konkurrenter å etablere seg i det aktuelle området. Dette er NEAS grunnleggende uenig i, og det illustrerer etter vårt syn en vedvarende tilsidesettelse fra Nkoms side av grunnleggende konkurranserettslige prinsipper. NEAS' begrensede omsetning og lave lønnsomhet fra aksessnettets er et direkte utslag av faktisk og potensiell konkurranse, ikke av markedsrett. Når prisnivået over tid forblir lavt uten tegn til marginløft eller monopolprising, tilsier dette at NEAS ikke utøver markedsrett. NEAS står heller ikke i en posisjon til å kunne øke prisene uten å tape kunder, og kan dermed ikke opptre uavhengig av konkurrenter eller kunder. Prisnivået og lønnsomheten svekker dermed – og ikke styrker – hypotesen om SMP.

¹³ I sak T-228/97, Irish Sugar v Commission kom EU-domstolen frem til at Irish Sugar hadde dominerende markedsstilling. Avgjørelsen ble likevel tatt basert på en helhetsvurdering av konkurransesituasjonen. EU-domstolen kom frem til at Irish Sugar hadde dominerende markedsstilling. Likevel skiller saken seg fra vår fordi kundene til Irish Sugar hadde ikke tilstrekkelig makt til å disiplinere selskapet, Irish Sugars økonomisk tap kunne ikke knytte seg til konkurranse, Irish Sugar hadde evnen til å opptre uavhengig og beskytte sin markedsposisjon, samt hadde kontroll over industri- og detaljmarkedet.

¹⁴ Se Nkoms Metode for markedsanalyse, [Metode for markedsanalyse 11.06.2009 \(3\).pdf](#), side 12 punkt 3.2.11.

¹⁵ Se Prop. 93 LS (2023–2024) Lov om elektronisk kommunikasjon (ekomloven) til ekomloven § 6-1 side 302.

Vi mener derfor at stabile, vedvarende lave priser som svar på konkurranse indikerer at NEAS ikke kan heve prisene uten å tape kunder – altså fravær av markedsrett.

1.7.4 Markedsutvikling og potensiell konkurranse

Nkom vektlegger ikke markedsutviklingen de siste årene og legger til grunn et uriktig faktagrunnlag. Nkom legger feilaktig til grunn at det ikke er noen trussel om overbygging av fibernett. Telenor har bygget ut fiber i store deler av vårt nedslagsfelt og kan overbygge etablerte felt uten vesentlige merkostnader. Et eksempel på dette er at [REDACTED]

Nkom vurderer heller ikke potensiell konkurranse i lys av Telenors oppkjøp av GlobalConnects privatkundefunksjon. Dersom Konkurransetilsynet godkjenner oppkjøpet, vil Telenors kapasitet i Kristiansund og potensielt Nordmøre øke betraktelig. En fremadskuende analyse kan ikke se bort fra dette. I tillegg vil samarbeidet mellom ICE (gjennom Lyse) og Telia om et felles radionett styrke konkurransen fra Fast Trådløst Bredbånd som følge av forbedret dekning og økt kapasitet.¹⁶ Konkurransedyktig pris vil være viktig for å møte dette konkurransepresset.

Videre undervurderer Nkom trusselen fra fast trådløst bredbånd (FTB). Begrunnelsen til Nkom er at høy FTB-dekning ikke i seg selv innebærer at FTB utgjør en reell konkurransefaktor i NEAS' område. Dette er NEAS uenig i og det vi har tidligere skrevet i våre høringsvar gjelder fortsatt, blant annet:

"I januar ble det kjent at Telenor kartla interessen for å etablere parallell infrastruktur på Oppdal, [REDACTED]

[REDACTED] Mobilaktører tilbyr allerede FTB basert på 5G (3,6G opptil 500Mbit) og 4G+ (opptil 100Mbit) i det samme området. [REDACTED]

I Rennebu sentrum er det 400 privatadresser [REDACTED]

"17

NEAS opplever direkte konkurranse fra FTB i våre områder fra blant annet ICE og Telenor, som bruker FTB og senere bygger fiber når de har tilstrekkelig kundemasse i disse områdene. Dette har NEAS erfart med Telenor, som leverer 5G og FTB i nesten hele Kristiansund kommune. Dette har ført til at alle NEAS sine kunder i de tettest befolkede

¹⁶ <https://kommunikasjon.ntb.no/pressemelding/18792484/ice-og-telia-inngar-nasjonalt-samarbeid-om-nettverksdeling?publisherId=17846952&lang=no> (hentet 4. februar 2026).

¹⁷ Høringsvaret fra NEAS til Nkoms varsel om vedtak 24.03.2025, [Neas Høringsvar revidert markedsanalyse 2025 offentlig versjon.pdf](#), under punkt "Vi er enige i at Bredbåndsmarkedet tenderer mot bærekraftig konkurranse".

områdene i Kristiansund har og er i dag utsatt for konkurranse fra 5G og FTB. Aktører som Altibox utgjør også en reell substitutt, særlig siden NEAS står utenfor de store partnerskapene. NEAS har derfor posisjonert seg med lave priser for å beholde kunder og møte konkurransen.

Nkom vektlegger ikke prisutvikling, lønnsomhet og potensiell konkurranse. Når disse indikatorene systematisk nedtones eller ses bort fra, oppstår en metodisk skjevhet i analysen.

1.8 Avslutning

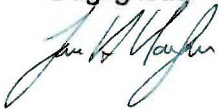
Høringsinnspillet vårt inneholder forretningssensitive opplysninger markert i grått. Vi ber om at dere ikke gir andre innsyn i dette, se forvaltningsloven §§ 13 og 19 og offentleglova § 13. Vi ettersender en sladdet versjon som dere kan dele med andre.

Vi svarer gjerne på spørsmål og kan stille til møte, dersom dere trenger mer informasjon. I så fall kan dere kontakte meg på e-post (janarve.korsfur@neas.no) eller på telefon (+47 95 03 85 21).

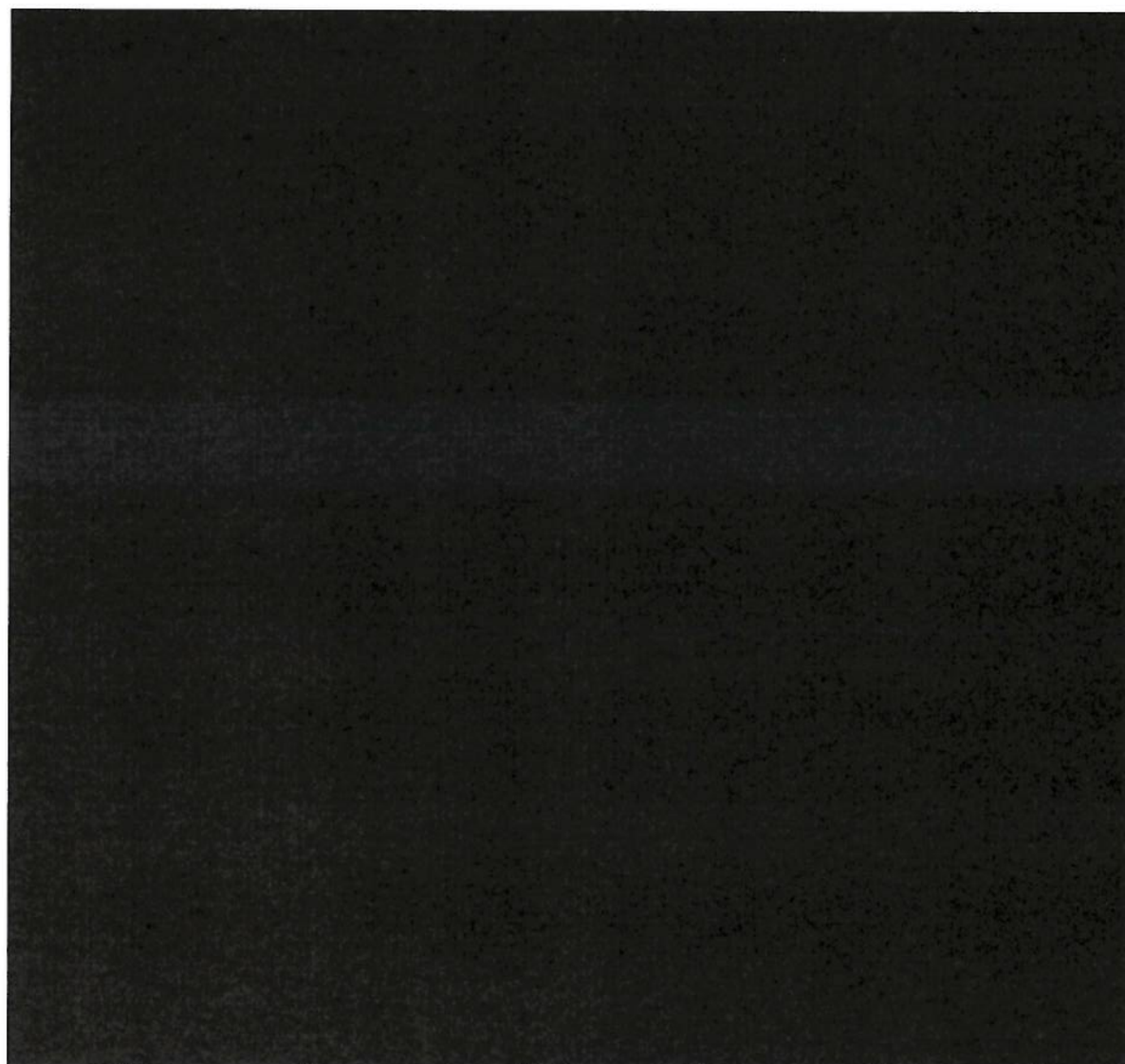
Med vennlig hilsen

Jan Arve Korsfur

Daglig leder



Vedlegg – Oppdatert prissammenligning

A large rectangular area of the document is completely redacted with a solid black fill, obscuring all text and data that would have been present in the table.A second large rectangular area of the document is completely redacted with a solid black fill, obscuring all text and data that would have been present in the table.

