



Fra utbygging til konsolidering

En analyse av investeringskiftet i norsk ekomsektor

Rapport nr. 2606660-2

13. mai 2026

Sammendrag

Det norske ekomarkedet har de siste årene gjennomgått en omfattende teknologisk omstilling, preget av overgangen fra kobbernett til fiber, og utrulling av 5G-teknologi. Etter en periode med store kapitalinvesteringer, drevet av ønsket om organisk vekst og etablering av proprietær infrastruktur, viser ekomstatistikken nå et strategisk skifte. Investeringstoppen ble nådd i 2022 med nærmere 13,8 milliarder kroner, men etterfølges av en nedadgående trend, hvor det samlede investeringsnivået i 2025 var falt under 10 milliarder kroner (en nedgang på i underkant av 28 prosent).

Dette fallet antas i hovedsak å skyldes at de mest lønnsomme geografiske områdene nå er ferdig utbygd, kombinert med endrede makroøkonomiske forutsetninger som økt rentenivå og inflasjon. Nedgangen er særlig tydelig innen fastnett, der Telenor har mer enn halvert sine investeringer siden 2019. For mobilnettet har de etablerte aktørene passert toppene for 5G utbygging, og beveger seg nå inn i en ny fase.

Denne investeringsendringen i markedet har medført at forretningsstrategiene har endret karakter fra entreprenørvirksomhet til transaksjons- og optimaliseringsvirksomhet. Aktørene søker nå kontroll over eksisterende infrastruktur fremfor nybygging, illustrert gjennom regionale konsolideringer som dannelsen av Teneo i Nord-Norge og nasjonale forsøk på oppkjøp. Samtidig tvinger høye kapitalkostnader frem økt infrastrukturendeling, slik som samarbeidet mellom Telia og Lyse, for å redusere driftsutgifter uten å svekke tjenestekvaliteten.

Dette betyr igjen at konkurransen flyttes fra det fysiske infrastrukturet til tjenestelaget. Det kan forventes at tilbyderne i økende grad gjør nytte av forskjellige grader av produktpakking av bredbånd, mobil og innhold for å beskytte eksisterende kundebaser og skape lock-in effekter. Mens dette sikrer selskapene stabile kontantstrømmer for å betjene gjeld, kan konsekvensen for forbrukerne bli redusert prisgjennomsiktighet og høyere byttekostnader i et mer oligopolistisk marked. Myndighetenes utfordring fremover blir å overvåke at denne konsolideringen ikke sementerer markedsstrukturen på en måte som hemmer fremtidig innovasjon og konkurranse.

Innholdsliste

1 Innledning	4
1.1 Problemstilling og formål	4
1.2 Avgrensning og struktur	4
2 Presentasjon av datagrunnlag og investeringstrender	5
3 Indikasjon på strategiske skifte	6
3.1 Fra organisk vekst til strukturelle investeringer	6
3.2 Infrastrukturdeling som kostnadseffektivisering	8
3.3 Produktpakking og lock-in effekter	9
4 Konklusjon	9

1 Innledning

Det norske telekommarkedet har de siste årene gjennomgått en teknologisk og infrastrukturell omstilling. Bransjen har hatt høye kapitalinvesteringer, primært drevet av utskiftningen av det tradisjonelle kobbernettet til fordel for fibernettsverk, samt utrulling av 5G-teknologi i mobilnettene. Denne byggefasen har vært preget av konkurranse om markedsandeler gjennom organisk vekst og etablering av egen infrastruktur.

Tallene fra ekomstatistikken indikerer nå et skifte i markedet. Etter en investeringstopp i 2022 viser investeringer i varige driftsmidler en nedadgående trend frem mot 2025. Makroøkonomiske forutsetninger, herunder endret rentenivå og inflasjon, kombinert med at de mest lønnsomme områdene i stor grad er ferdig utbygd, medfører en strategisk dreining hos markedsaktørene.

1.1 Problemstilling og formål

Formålet med denne rapporten er å analysere investeringsnivået i det norske markedet, med spesifikt søkelys på den pågående nedgangen i infrastrukturinvesteringer innen telekomsektoren. Analysen skal gi en økt innsikt i de bakenforliggende årsakene til denne nedgangen i investering, samt konsekvensene av denne nedgangen. Herunder vil rapporten undersøke konsekvenser for forretningsstrategiene i markedet, inkludert dreiningen mot konsolidering og infrastrukturdeling, og hvordan dette påvirker den samlede konkurransesituasjonen.

På bakgrunn av dette defineres følgende problemstilling for rapporten: Hvordan påvirker nedgangen i infrastrukturinvesteringer de norske telekomselskaperenes forretningsstrategier, og hvilke konsekvenser har dette for konkurransedynamikken i markedet?

1.2 Avgrensning og struktur

For å belyse problemstillingen tar rapporten utgangspunkt i aggregerte og selskapsspesifikke investeringsdata for perioden 2019 til 2025. Hovedfokuset rettes mot aktører som Telenor, Telia, og Lyse (Ice). Analysen avgrenses til investeringer i fysisk infrastruktur innen fastnett og mobilnett.

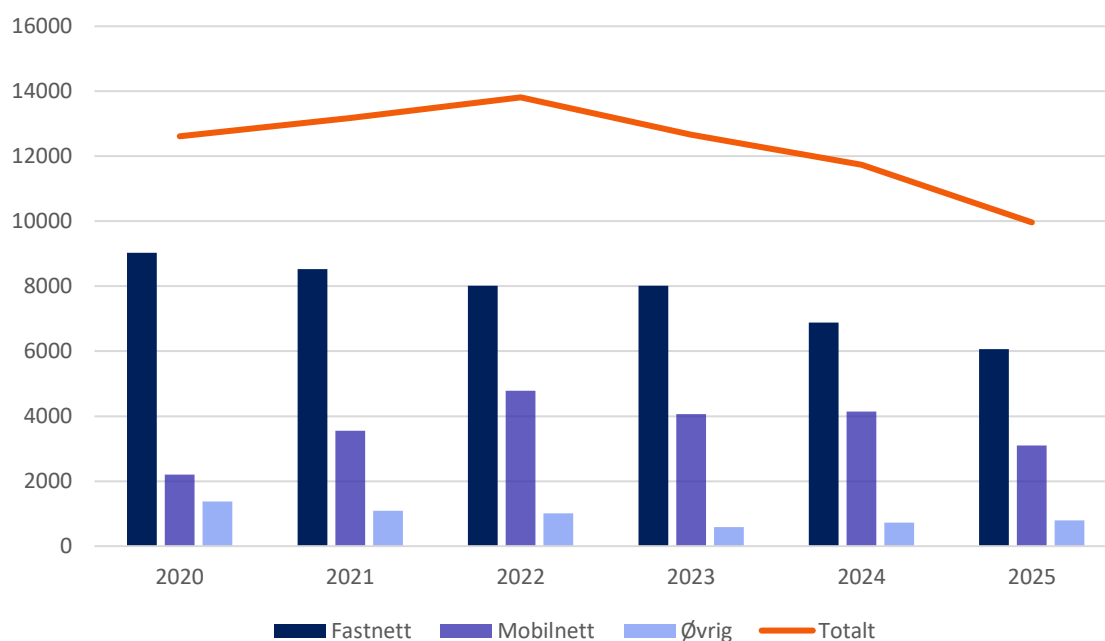
Det etterfølgende er strukturert i tre deler:

- Kapittel 2 presenterer det kvantitative datagrunnlaget og identifiserer de sentrale trendene og utslagene i investeringsnivåene.
- Kapittel 3 drøfter disse tallene i lys av industriell økonomi og konkurranseteori, med fokus på mekanismer som infrastrukturdeling, oppkjøp (M&A) og produktpakking (bundling).
- Kapittel 4 oppsummerer funnene og konkluderer med hvilke implikasjoner den endrede investeringsstrategien kan ha for konkurransesituasjonen og markedstilbudet fremover.

2 Presentasjon av datagrunnlag og investeringstrender

Datagrunnlaget for analysen bygger på innrapporterte og budsjetterte investeringer i varige driftsmidler for aktører i det norske telekommerket i perioden 2019 til 2025. Tallmaterialet er inndelt i de to hovedkategoriene fastnett og mobilnett, og omfatter aktørenes kapitalinvesteringer i infrastruktur.

En gjennomgang av de samlede årlige investeringene for sektoren viser en tydelig tidslinje med en innledende vekstfase etterfulgt av en markant nedgang. I 2020 utgjorde de totale investeringene over 12,6 milliarder kroner. Dette nivået økte gradvis frem til en foreløpig toppnotering i 2022 på over 13,8 milliarder kroner. Etter 2022 observeres en nedgang i volumet, med et samlet investeringsnivå på under 10 milliarder kroner i 2025. I nominelle tall representerer dette et fall på i underkant av 28 prosent fra toppåret, og indikerer en avtagende investeringstakt for bransjen som helhet.



Nedgangen i investeringer er særlig målbar innen utbyggingen av fastnett. Telenor Norge, som historisk har utgjort den største andelen av investeringene i denne kategorien, reduserte sine fastnettsinvesteringer i 2025 til under halvparten av investeringene i 2019. Samtidig viser tallmaterialet at flere nasjonale og regionale aktører, som Viken Fiber, Eidsiva Digital og GlobalConnect, opprettholder et mer stabilt investeringsnivå gjennom perioden. Eidsiva Digital har riktignok et isolert investeringsavvik i 2024, før nivået faller tilbake i 2025. Dette avviket reflekterer i hovedsak strukturelle investeringer gjennom virksomhetsoppkjøp, spesifikt overtakelsen av Hafslund

Fiber, snarere enn en økning i organisk infrastrukturbygging¹. Slike engangshendelser maskerer noe av den underliggende trenden med redusert byggeaktivitet i regionen.

For mobilnett reflekterer dataene syklusene knyttet til implementeringen av ny kjerneteknologi, spesifikt utrulling av 5G. Telenor og Telia viser en profil der investeringene når et toppunkt i henholdsvis 2022 og 2021, for så å reduseres kraftig frem mot 2025. I motsetning til denne trenden skiller Lyse Tele (Ice) seg ut med et oppadgående investeringsnivå i siste halvdel av perioden. Selskapet stod for bransjens høyeste enkeltstående mobilinvestering i 2024. Dette avviker illustrerer det betydelige kapitalbehovet knyttet til ferdigstillingen av et tredje nasjonalt mobilnettverk, i en fase der de etablerte aktørene har gått over i en drifts- og optimaliseringsfase.

I tillegg til kapitalinvesteringene viser datagrunnlaget en tydelig strukturell sammensetning av aktørenes kundebaser, noe som er avgjørende for å forstå den videre markedsdynamikken. Ekomstatistikken for 2025 synliggjør en sterk todeling i privatmarkedet når det gjelder fordelingen mellom kollektive og individuelle avtaler for fast bredbånd og TV-distribusjon. Tallene viser at Telia har en overveiende stor andel av sin kundemasse bundet i kollektive avtaler gjennom borettslag og sameier, med henholdsvis 68,5 prosent for bredbånd og 69,6 prosent for TV. Også Telenor har en betydelig andel kollektive avtaler, spesielt innen TV-segmentet (58,0 prosent). I kontrast til dette bygger Lyse² sin markedsandel i langt større grad på individuelle avtaler med enkeltkunder, der kun 25,3 prosent av bredbåndskundene og 30,1 prosent av TV-kundene er tilknyttet kollektive avtaler. Denne ulikheten i porteføljestruktur utgjør et viktig premiss for aktørenes strategiske veivalg i overgangen til driftsfasen.

3 Indikasjon på strategiske skifte

Nedgangen i investeringsnivået fra 2022 til 2025 indikerer at det norske telekommarkedet har beveget seg fra en ekspansiv vekstfase over i en driftsfasen. Dette igjen medfører en endring i hvordan aktørene allokere kapital og konkurrerer om markedsandeler.

3.1 Fra organisk vekst til strukturelle investeringer

Allerede observeres det et skifte i markedet der kapitalen i økende grad flyttes fra entreprenørvirksomhet til transaksjonsvirksomhet. Når dekningsgraden for fiber nærmer seg metning,

¹ Det presiseres at rapporteringen i varige driftsmidler er korrekt, men at det representerer et eierskifte fremfor nybygging.

² Tallene inkluderer Signal bredbånd og selskaper der Lyse er majoritetsiere som Viken Fiber, Altifiber og Bergen Fiber

endres tilbydernes strategiske prioriteringer fra å etablere ny infrastruktur til å sikre kontroll over eksisterende nettverk.

Denne utviklingen belyses gjennom flere nasjonale og regionale bevegelser som markerer overgangen fra en ekspansiv byggeperiode til en konsolideringsfase preget av oppkjøp og sammenslåinger. Et fremtredende eksempel på nasjonal konsolidering er Telenors forsøk på å overta privatkundeporteføljen til GlobalConnect. Dette representerer en strategisk dreining der kapitalflyten flyttes fra utbygging av egen infrastruktur til oppkjøp av markedsandeler i tjenestelaget. I et marked der marginalavkastningen på fysisk graving faller, forsøker aktørene å maksimere inntjeningen på eksisterende nett ved å konsolidere kundemassen. At Konkurransetilsynet valgte å intervensjonere i denne prosessen i 2026, illustrerer en sentral regulatorisk spenning, mellom tilbydernes behov for operasjonell effektivisering og volum som står i direkte konflikt med myndighetenes mål om å opprettholde tilstrekkelig konkurranse og valgfrihet for sluttkunden i ferdigutbygde fiberområder.

Parallelt med de nasjonale prosessene foregår det en omfattende restrukturering på regionalt nivå. Utviklingen f.eks. på Vestlandet, særlig knyttet til kraftselskapet Eviny, illustrerer en trend der regionalt eierskap skilles i et infrastrukturlag og et tjenestelag. Mens Eviny tidligere opererte integrerte bredbåndsselskaper, har de nå rendyrket sin rolle som infrastruktureier. Dette kommer tydeligst til syne ved at Lyse har overtatt hele eierskapet av kundemassen i Bergen Fiber, mens selskapet leier den passive fiberinfrastrukturen fra Eviny.

Et tilsvarende strategisk skifte observeres hos Eninvest i Sogn og Fjordane, der eierne Eviny og Sogn og Fjordane Energi vurderer å selge seg ut av sluttbrukervirksomheten for å frigjøre kapital. Slike nedslag bekrefter at drift av sluttkunder i telekommerketet i økende grad krever nasjonal skala for å være lønnsomt. For de nasjonale aktørene gir slike oppkjøp rask tilgang til store kundebaser uten byggerisiko, mens de regionale kraftselskapene reduserer sin eksponering i et mettet tjenestemarked. Fra et konkurranseperspektiv fører denne «lagdelingen» av bransjen til at makten i sluttbrukermarkedet konsolideres ytterligere rundt de store, nasjonale aktørene.

I Nord-Norge finnes et tilsvarende tilfelle i dannelsen av Teneo. Sammenslåingen av Trollfjord Bredbånd og Nordkraft Fiber, som også inkluderer oppkjøpet av Hammerfest Energi Bredbånd i 2026, representerer en forsvarsorientert konsolideringsstrategi. Her har lokale eiere valgt å fusjonere for å oppnå nødvendige skalafordeler og opprettholde regional kontroll over kritisk infrastruktur. Dette bekrefter at investeringene i sektoren nå i økende grad rettes mot å bygge robuste selskapsstrukturer fremfor organisk vekst i områder der ny utbygging ikke lenger er den primære vekstmotoren.

Fra et samfunnsøkonomisk perspektiv er denne utviklingen tvetydig. Skiftet fra fysisk utbygging til strukturelle investeringer representerer en effektivisering av kapitalbruken som gir selskapene finansiell løfteevne til å vedlikeholde og oppgradere eksisterende nett. Samtidig medfører konsolideringen en mer oligopolistisk markedsstruktur. Når store nasjonale eller konsoliderte regionale aktører overtar mindre utfordrere, kan det lokale prispresset svekkes. Nedgangen i investeringer som

dokumenteres for 2025, er dermed ikke bare et resultat av ferdigstilt infrastruktur, men også en indikasjon på at konkurranseintensiteten knyttet til utbygging har veket plassen for en mer stabil, men mulig mindre prissensitiv, markedsstruktur.

3.2 Infrastrukturdeling som kostnadseffektivisering

Nedgangen i mobilinvesteringer må ses i nær sammenheng med det strategiske skiftet mot økt infrastrukturdeling. I 2026 annonserte Telia og Lyse (Ice) en intensjon om et omfattende samarbeid om felles utnyttelse av mobilinfrastruktur. Dette representerer en modning av det norske mobilmarkedet, hvor det ikke lenger anses som bedriftsøkonomisk rasjonelt å bygge ut fullstendig overlappende passiv infrastruktur på tvers av hele landet.

I den nåværende driftsfasen, preget av økt kapitalkostnad, blir utgiften ved å drifte tre fullt ut separerte fysiske nettverk for høy i forhold til den forventede avkastningen. Ved å samarbeide om passiv infrastruktur – som master, tomteleie og strøm – og radionettet, kan Telia og Lyse redusere sine kapital- og driftsutgifter betydelig, uten å redusere konkurransen i tjenestelaget. For Lyse (Ice) muliggjør dette en raskere og rimeligere realisering av nasjonal 5G-dekning, mens Telia kan forbedre sin kapitalavkastning på eksisterende infrastruktur. Strategisk indikerer dette at de fysiske mastene og radionettet i økende grad betraktes som en delt ressurs, mens konkurransefortrinnet flyttes til frekvensutnyttelse, kjernenett og kundetjenester.

Selv om infrastrukturdeling er økonomisk rasjonelt for selskapene, reiser utviklingen nye problemstillinger knyttet til markedets robusthet og nasjonal sikkerhet. Fra et beredskapsperspektiv innebærer deling av infrastruktur en økt risiko for felles utfall. Når to eller flere mobiloperatører benytter de samme mastene, det samme radionettet og den samme fibertilførselen, vil en fysisk skade på en lokasjon eller et brudd i en felles transportlinje medføre tap av dekning for en betydelig større andel av befolkningen enn om nettene var fysisk adskilte. Nkom og Nasjonal sikkerhetsmyndighet har tradisjonelt vektlagt betydningen av redundans gjennom fysisk adskilt infrastruktur for å redusere slik sårbarhet.

Utover de rene beredskapsmessige utfordringene, kan en tett gjensidig avhengighet mellom konkurrenter også påvirke insentivene til fremtidig teknologisk nyvinning og sikkerhetstiltak, ettersom kostnadene ved oppgraderinger må koordineres mellom flere parter. Fallet i investeringstallene for 2025 bekrefter at bransjen nå prioriterer delt risiko og operasjonell effektivitet. For myndighetene innebærer dette at tilsynet må flyttes fra å stimulere til utbygging av parallelle nett, til å sikre at de delte løsningene har tilstrekkelig innebygd sikkerhet og geografisk spredning for å ivareta samfunnskritiske funksjoner i en krisesituasjon, samt å sikre at konkurransen i markedet ikke påvirkes i negativ retning.

3.3 Produktpakking og lock-in effekter

Når investeringsnivået i ny fysisk infrastruktur faller, kan det forventes endringer i markedets grunnleggende konkurransedynamikk. I en driftsfase, hvor dekningsgraden for både høyhastighetsbredbånd og 5G er nær metning, skifter selskapenes fokus fra å vinne nye brukere til å beskytte og maksimere verdien av eksisterende kundebaser. Dette skaper et markedsscenario som minner om et nullsumspill, der vekst for en aktør i stor grad må skje på bekostning av en annen. I denne konteksten er produktpakking en kjent og ofte anvendt strategi for å opprettholde markedsandeler og sikre lønnsomhet.

Teoretisk innebærer bundling at tilbyderer innlemmer flere uavhengige tjenester – typisk bredbånd, mobiltelefoni og innholdstjenester som TV og strømming – i en samlet pakke. Hovedmålet med denne strategien er å øke kundenes byttekostnader. Når en husholdning har samlet alle sine tjenester hos en leverandør, øker terskelen for å bytte til en konkurrent. Dette skaper en "lock-in"-effekt som fungerer som et effektivt verktøy for å redusere kundefrafall.

I det norske markedet forsterkes denne lock-in-effekten kraftig av den høye andelen kollektive avtaler. Ekomstatistikken viser en tydelig todeling av markedet. Mens aktører som Lyse primært bygger sin kundebase på individuelle avtaler (rundt 70-75 %), har aktører som Telia og Telenor en massiv andel av sine bredbånds- og TV-kunder bundet opp i kollektive avtaler for borettslag og sameier (Telia har nær 70 % kollektive avtaler i begge segmenter). Slike avtaler flytter kjøpsbeslutningen fra den enkelte forbruker til et styre, noe som skaper en strukturell barriere.

For telekomselskapene er denne typen bindinger kritisk for å sikre en stabil og forutsigbar kontantstrøm som kan betjene gjelden fra utbyggingen av fiber og 5G. For forbrukeren er imidlertid konsekvensene mer utfordrende. Utstrakt produktpakking, spesielt i kombinasjon med kollektive bindinger, fører til redusert prissammenlignbarhet. Når ulike komponenter pakkes sammen, blir det utfordrende å dekonstruere prisen for å vurdere hva internettilgangen isolert sett koster.

De fallende investeringsstallene frem mot 2025 indikerer at konkurransen nå i stor grad flyttes fra fysisk utbygging til bruk av lojalitetsprogrammer, innholdsavtaler og kollektive strukturer. Dette reiser en betydelig regulatorisk problemstilling for myndighetene: Utstrakt bruk av produktpakker kan sementere dagens markedsstruktur, hemme fremveksten av uavhengige innholdsleverandører, og holde sluttbrukerprisene høye selv om de underliggende produksjonskostnadene for infrastrukturen nå faller.

4 Konklusjon

Analysen av det norske telekommarkedet i perioden 2019–2025 indikerer et skifte fra en kapitalintensiv utbyggingsfase til en drifts- og konsolideringsfase. Etter en stopp i investeringsveksten i

2022 på nærmere 13,8 milliarder kroner, viser tallmaterialet en tydelig nedadgående trend med et forventet fall i det samlede investeringsnivået på i underkant av 28 prosent frem mot 2025.

Denne utviklingen drives primært av at de mest lønnsomme områdene for fiberutbygging nå i stor grad er ferdigstilt, samt at de etablerte mobilaktørene har passert de største investeringspuklene knyttet til 5G-utrulling.

Problemstillingen som denne rapporten har søkt å belyse, er hvordan denne nedgangen i infrastrukturinvesteringer påvirker selskapenes forretningsstrategier og konkurransedynamikken i markedet. Funnene viser at det reduserte behovet for organisk vekst gjennom egen utbygging har tvunget frem en strategisk dreining mot strukturelle grep som infrastrukturendeling og fusjoner og oppkjøp. Refleksjonen viser også at det vil være naturlig at forretningsstrategiene i økende grad vil rette seg mot å beskytte eksisterende kundebaser gjennom produktpakking, der integrasjon av bredbånd, mobil og innholdstjenester vil kunne benyttes for å øke kundenes byttekostnader og sikre forutsigbare kontantstrømmer.

Konsekvensen for konkurransedynamikken er at tyngdepunktet i markedet vil flytte seg fra det fysiske infrastrukturet til tjenestelaget. Mens deling av mobilnett og regional konsolidering, eksemplifisert gjennom dannelsen av Teneo i Nord-Norge, gir økt kapitaleffektivitet for selskapene, fører det samtidig til en mer oligopolistisk markedsstruktur. Det kan hevdes at det norske telekommarkedet er i ferd med å gå inn i en fase hvor markedsrett forvaltes gjennom kontroll over kundeforholdet og lojalitetsprogrammer snarere enn gjennom teknologisk differensiering i selve nettet.

For veien videre innebærer dette at forbrukerne kan oppleve redusert prissammenlignbarhet og høyere terskler for å bytte leverandør, til tross for at den tekniske kvaliteten på infrastrukturen forblir høy. For myndighetene vil den sentrale utfordringen være å overvåke at denne nødvendige økonomiske konsolideringen og bruken av lock-in effekter ikke sementerer markedsstrukturen på en måte som hemmer fremtidig innovasjon, konkurranse og tjenestemangfold i sektoren. I en slik situasjon vil et velfungerende tilbud om grossisttilgang i de etablerte fiber- og mobilnettene være et helt sentralt virkemiddel for å senke etableringsbarrierene for utfordrere, sikre reell tjenestekonkurranse og ivareta valgfriheten for sluttbrukerne.