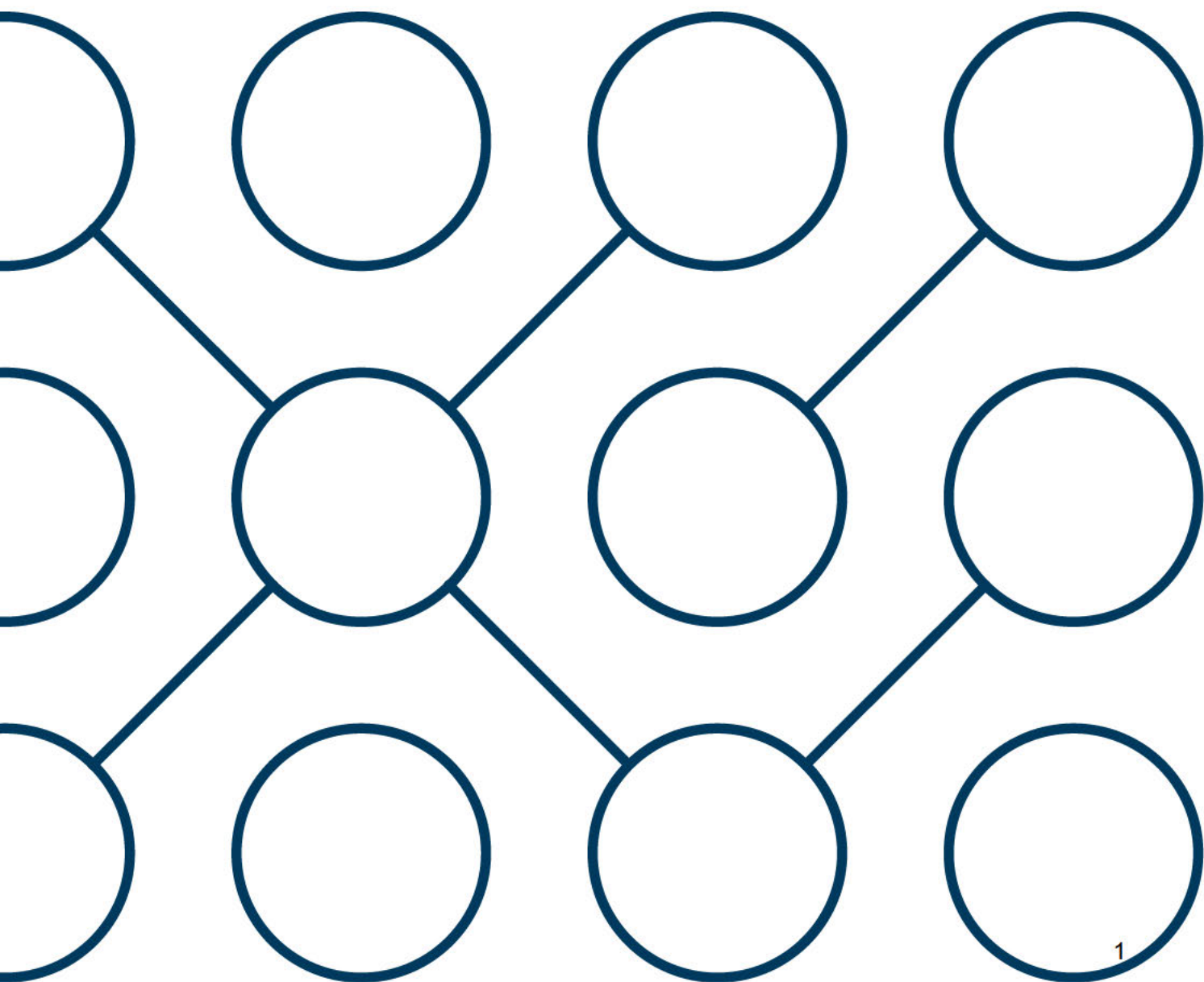


Grossistmarknaden for tilgang til  
faste aksessnett (14.mars 2024)

# Hørings svar Tussa IKT



## Innhald

1.	Introduksjon og oppsummering.....	3
1.1.	Tussa IKT si rolle og ambisjon i fibermarknaden.....	3
1.2.	Marknaden beveger seg mot berekraftig konkurranse .....	3
1.3.	Tussa IKT er ein lokal tilbydar og ikkje ein regional aktør .....	3
1.4.	Reguleringskostnader er ein urimeleg stor kostnad for Tussa IKT .....	4
2.	Endring i marknadsdefinisjon er feil og urimeleg .....	5
2.1.	Stryn og Tussa IKT sin marknad.....	5
2.2.	Utpeiking av SMP-aktørar er konsentrert om små aktørar og er marknadsvridande .....	5
2.3.	Endring av marknadsområde er basert på ein kort tidshorisont .....	6
2.4.	Aukande overbygging i Møre og Romsdal.....	7
2.5.	Oppsummering.....	7
3.	Tussa IKT er ein lokal tilbydar, ikkje ein regional aktør .....	9
3.1.	Tussa IKT sin dekningsdefinisjon reflekterer ambisjonen vår.....	9
3.2.	Metodikk brukt for å rapportere dekningstal varierer mellom aktørar .....	10
3.3.	Oppdaterte dekningstal for Tussa IKT .....	10
3.4.	Tussa IKT er ein lokal tilbydar.....	13
3.5.	Oppsummering.....	13
4.	Sterk konkurranse på søre Sunnmøre.....	14
4.1.	Konkurransesituasjon.....	14
4.2.	Fiber og HFC.....	14
4.3.	FTB.....	14
4.4.	Konkurranse om offentleg støtta utbygging .....	15
4.5.	Oppsummering.....	15
5.	Reguleringskostnader er urimeleg høge.....	16
5.1.	Etablering og drift av regulatorisk funksjon .....	16
5.2.	Etablering og drift av (felles) grossistplattform .....	17
5.3.	Oppsummering.....	18
6.	Tekniske og regulatoriske problemstillingar.....	19
6.1.	FTB er i rask teknisk og marknadsmessig utvikling .....	19
6.2.	FTB sikrar auka nasjonal konkurranse .....	19
6.3.	Nasjonal regulering .....	20
6.4.	Europeisk regulering .....	21
6.5.	Oppsummering.....	21
7.	Prisanalyse viser at marknaden tenderer mot berekraftig konkurranse .....	22
7.1.	Konkurransedyktige prisar .....	22
7.2.	Prisane har falle over tid .....	23
7.3.	Oppsummering.....	24



# 1. Introduksjon og oppsummering

## 1.1. Tussa IKT si rolle og ambisjon i fibermarknaden

Tussa IKT AS er eit dotterselskap i Tussakonsernet, heileigd av morselskapet Tussa Kraft AS. Selskapet produserer og sel kommunikasjons- og IT-tenester, og er lokalisert med hovudkontor i Hovdebygda i Ørsta. Tussa IKT skal dekkje kundane sine behov for kommunikasjon og IT-tenester gjennom framtidsretta teknologi, rett kvalitet og kompetanse og merksemd på tryggleik og miljø. Tussa IKT skal vere kunden sitt fyrsteval av IKT-tenester.

Gode kommunikasjonsløyisingar er svært viktig både for hushaldningar og bedrifter. Vi byggjer ut fiber til kundane i Tussa sitt nedslagsfelt og tilbyr internett, wifi og TV/strøymetenester til kundane. Vi tek samfunnsansvar og målet er at alle kundane innanfor området vårt skal få tilgang til fiber. Dette er viktig for at folk skal få bu der dei vil og for å leggje til rette for at alle bedriftene kan utvikle seg på ein god måte i området vårt.

Stadig fleire bedrifter vel å setje ut deler av IT-drifta, sidan auka krav til spesialkompetanse og informasjonstryggleik gjer det utfordrande å drifte eigne løyisingar. Vi opplever auka etterspurnad etter både konsulenttenester og skybaserte tenester. Vi satsar offensivt på Microsoft sine Azure-skytenester og datasenteret på Tussatun i Ørsta har god kapasitet for framtida.

## 1.2. Marknaden beveger seg mot berekraftig konkurranse

Breibandsmarknaden i Møre og Romsdal er konkurranseutsett med mange forskjellige aktørar med ulikt teknologi- og produkttilbod. Vi ser at det går føre seg priskonkurranse på nasjonalt nivå, og prisane er fallande (kapittel 7.1 og 7.2), det er aukande overbygging av kabla infrastruktur (kapittel 2.4), og nasjonale aktørar har skaffa seg betydelege breibandsdelar gjennom utbyggings- og salskampanjar for både fiber (kapittel 4.2) og fast trådløst breiband (FTB) (kapittel 4.3). Det er vanskeleg å sjå føre seg at denne utviklinga ikkje vil halde fram både på kort og lang sikt. Det vert framleis investert i fiberutbygginga, FTB utviklar seg teknisk samstundes som kapasiteten i mobilnettet aukar, noko som legg ytterlegare press på breibandsprisane, sidan tre nasjonale FTB-aktørar har landsdekkande nett (kapittel 6.1 og 6.2).

Breibandsmarknaden beveger seg difor tydeleg mot berekraftig konkurranse innan eit relevant tidsperspektiv, og forslaget om regulering bryt difor med kriterium nummer to i trekriteriumtesten (kapittel 6.3).

## 1.3. Tussa IKT er ein lokal tilbydar og ikkje ein regional aktør

Nkom innførte i høyringsdokumentet 14. mars 2024 eit skilje mellom ein regional aktør og ein lokal tilbydar, definert av om ein hadde breibandsdekning til meir enn 20 000 husstandar eller 10 000 kundar. Tussa IKT vart definert som ein regional aktør, sidan Nkom meiner selskapet har breibandsdekning til ~22 500 husstandar, noko som har betydning for innplasseringa i relevant marknadskategori, og med det auka sannsyn for Significant Market Power (SMP) status.

Tussa IKT har gjennomført ei meir detaljert dekningsanalyse og kome fram til at vi har breibanddekning til mellom 17 500 og 18 000 husstandar på søre Sunnmøre (kapittel 2.1, 3.2 og 3.3). Dette betyr at Tussa IKT bør reklassifiserast frå regional aktør til lokal tilbydar, at søre Sunnmøre ikkje kan definerast som marknadskategori 4 og at Tussa IKT dermed ikkje bør utpeikast med SMP.

Gitt dei store skilnadene i tal husstandar per marknadsområde (kapittel 2.2), den aukande grada av overbygging (kapittel 2.4) og den korte vurderingsperioden brukt til å endre marknadsdefinisjon (kapittel 2.3), meiner vi at Nkom bør gjeninnføre marknadsdefinisjonen brukt i høyringsdokument 14. juni 2023 der Møre og Romsdal er eitt marknadsområde.

#### 1.4. Reguleringskostnader er ein urimeleg stor kostnad for Tussa IKT

Kostnadene knytt til å bli SMP-regulert er høge, spesielt for ein lokal tilbydar som Tussa IKT som er utan betydelege skalaføremoner. SMP-regulering vil krevje at vi må auke tal på tilsette for å drifte ein regulatorisk funksjon (kapittel 5.1) og mest truleg investere betydelege midlar i å knyte oss til og drifte ei grossistplattform (kapittel 5.2) driven av ein av dei nasjonale breibandsaktørane.

Tussa IKT har vurdert at desse kostnadene vil utgjere 35 kroner per måned per kunde, noko som vil ha vesentleg og negativ påverknad på utbyggings- og konkurranseevna vår.

Desse kostnadene er så høge at forslaget om regulering er eit brot på prinsippa om proporsjonalitet og minimumsregulering. Nkom har heller ikkje gjennomført ein kost-nytte analyse som ein del av forslaget sitt til regulering, noko vi meiner ville ført til at Tussa IKT ikkje kan bli utpeikt til å ha SMP.



## 2. Endring i marknadsdefinisjon er feil og urimeleg

### 2.1. Stryn og Tussa IKT sin marknad

Ei viktig endring i marknadsdefinisjonen i det oppdaterte høyringsdokumentet er at Nkom har valt å inkludere fibernettverket i Stryn kommune i Tussa IKT sitt marknadsområde. Vi forstår at denne avgjerda i stor grad er basert på informasjon delt av Eninvest, og det er uheldig at Nkom ikkje har spurt Tussa IKT til råds før ei ny innstilling om marknadsdefinisjonen av søre Sunnmøre vart kommunisert.

[Redacted text block]

[Redacted text block]

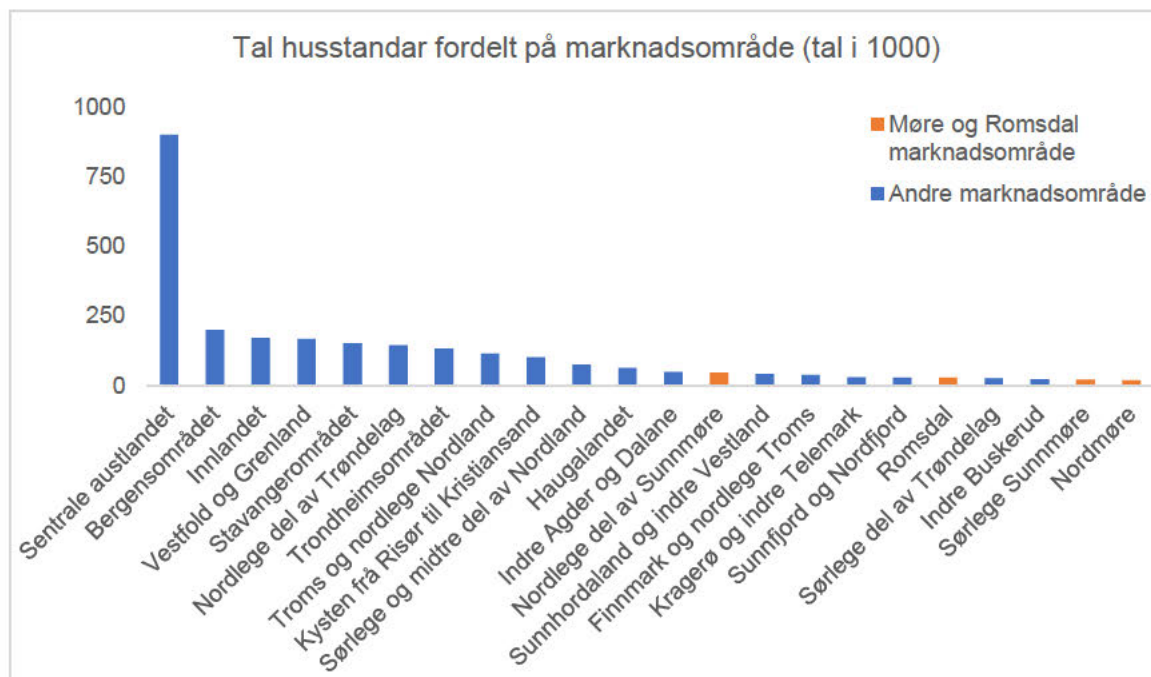
[Redacted text block]

### 2.2. Utpeiking av SMP-aktørar er konsentrert om små aktørar og er marknadsvridande

Møre og Romsdal var definert som éin marknad i høyringsdokumentet av 14. juni 2023 og då vart ingen av aktørane utpeikte til å ha SMP. I høyringsdokumentet av 14. mars 2024 vart Møre og Romsdal endra til å bestå av fire forskjellige marknadsområde, og fleire lokale aktørar vart sette til å ha SMP.

Nasjonalt har Nkom identifisert totalt 22 marknadsområde, og om ein sorterer desse etter tal husstandar (sjå figur 1), så er det tydeleg at dei fire marknadsområda i Møre og Romsdal er blant dei aller minste, med unntak av nordre Sunnmøre, og betydeleg mindre enn meir sentrale strøk som sentrale austlandet og Bergensområdet.

Figur 1 - Tal husstandar fordelt på marknadsområde



Om ein i tillegg ser nasjonalt på tal på husstandar som blir omfatta av SMP-status, så gjeld dette ~560 000 husstandar<sup>1</sup>, noko som utgjer i underkant av 22 % av den nasjonale marknaden. Dette er ein liten del og må sjåast i samanheng med at det er fleire store nasjonale og regionale aktørar som ikkje får SMP og kan konkurrere på andre vilkår. Dette blir enda viktigare når til samanlikning Tussa IKT, som har 18 500<sup>2</sup> husstandar (i følgje data frå Nkom), blir regulert som SMP og som representerer 0.7 % av det norske marknaden.

Slik verkar den fokuserte oppdelinga av Møre og Romsdal i fire små marknadsområde, med små aktørar som blir definerte som SMP, som uforholdsmessig og urasjonell. Synet vårt er difor at Møre og Romsdal må definerast som eitt marknadsområde, slik som tidlegare definert av Nkom i høyringsdokumentet frå 2023.

Vidare har Tussa IKT det synet at konkurrentar må ha like rammevilkår og at ei eventuell regulering må gjelde alle fiberaktørar i den norske marknaden.

### 2.3. Endring av marknadsområde er basert på ein kort tidshorisont

I møte med Nkom har Tussa IKT fått framstilt at det var tvil om Møre og Romsdal skulle definerast som eitt eller fleire marknadsområde i høyringsdokumentet av 14. juni 2023. Vidare har vi fått framstilt at oppdelinga av Møre og Romsdal i fire marknadsområde i det oppdaterte høyringsdokumentet, var eit resultat av at grada av konkurranse/overbygging i Møre og Romsdal var lågare enn det Nkom forventa i tida mellom desse høyringsdokumenta.

<sup>1</sup> Basert på grossistmarknadstal i høyringsdokumentet 14. mars 2024

<sup>2</sup> Beregna ved tal på husstandar i kommune multiplisert med grossistmarknadsandel som oppgitt av Nkom i høyringsdokumentet 14. mars 2024

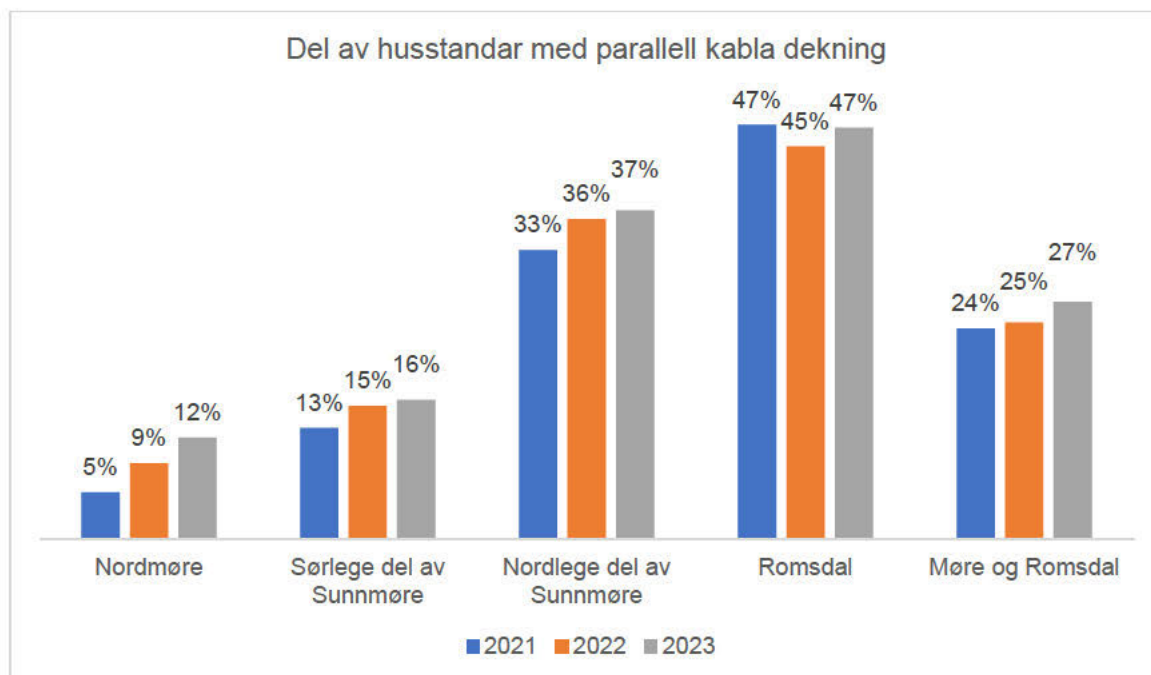


Tussa IKT er usikker på kva Nkom sine forventningar til overbyggingsgrad er, spesielt sidan det vert målt over ein kort periode på ni månader. Over ein så kort tidsperiode finst det fleire faktorar, både interne og eksterne, som påverkar fiberutbygging.

## 2.4. Aukande overbygging i Møre og Romsdal

Ved bruk av Nkom sine egne data har Tussa IKT analysert utviklinga i grada av parallell breiband per marknadsområde som vist i figur 2 under:

Figur 2 – Del av husstandar med parallell kabla dekning



Figuren over viser at det har vore aukande grad av overbygging i heile Møre og Romsdal i tillegg til i tre av dei fire nye marknadsområda. For sørre Sunnmøre er det vanskeleg å sjå at takta på overbygging har falle og ikkje møter Nkom sine forventningar. Med andre ord: Nkom sine egne data viser at grada av overbygging av kabla nett held fram å auke i områda i Møre og Romsdal.

Gitt argumentasjonen frå Nkom og analysen over, vert avgjersla om å dele Møre og Romsdal inn i fire separate marknadsområde vanskeleg å forstå.

Argumentasjonen om overbyggingsforventning vert ikkje talfesta, han er kvalitativ og Tussa IKT har ikkje registrert at ei slik forventning for Møre og Romsdal har vore kommunisert tidlegare i høyringsdokumenta. Vidare kan vi analytisk avvise denne påstanden i figuren over: Overbygging held fram i same eller aukande takt i dei marknadsområda som har den lågaste grada av overbygging.

## 2.5. Oppsummering



Tussa IKT meiner det er feil å dele Møre og Romsdal inn i fire marknadsområde. Marknadsområda er uforholdsmessig små og fører til ulike rammevilkår for forskjellige aktørar, og gir spesielt nasjonale aktørar ein fordel. Vidare meiner vi at Nkom si forventning til overbygging av kabla infrastruktur er kvalitativ, ikkje støtta av offentleg tilgjengelege data og blir vurdert over ein for kort periode til at det rettferdigger ei stor endring i marknadsdefinisjonen av Møre og Romsdal.



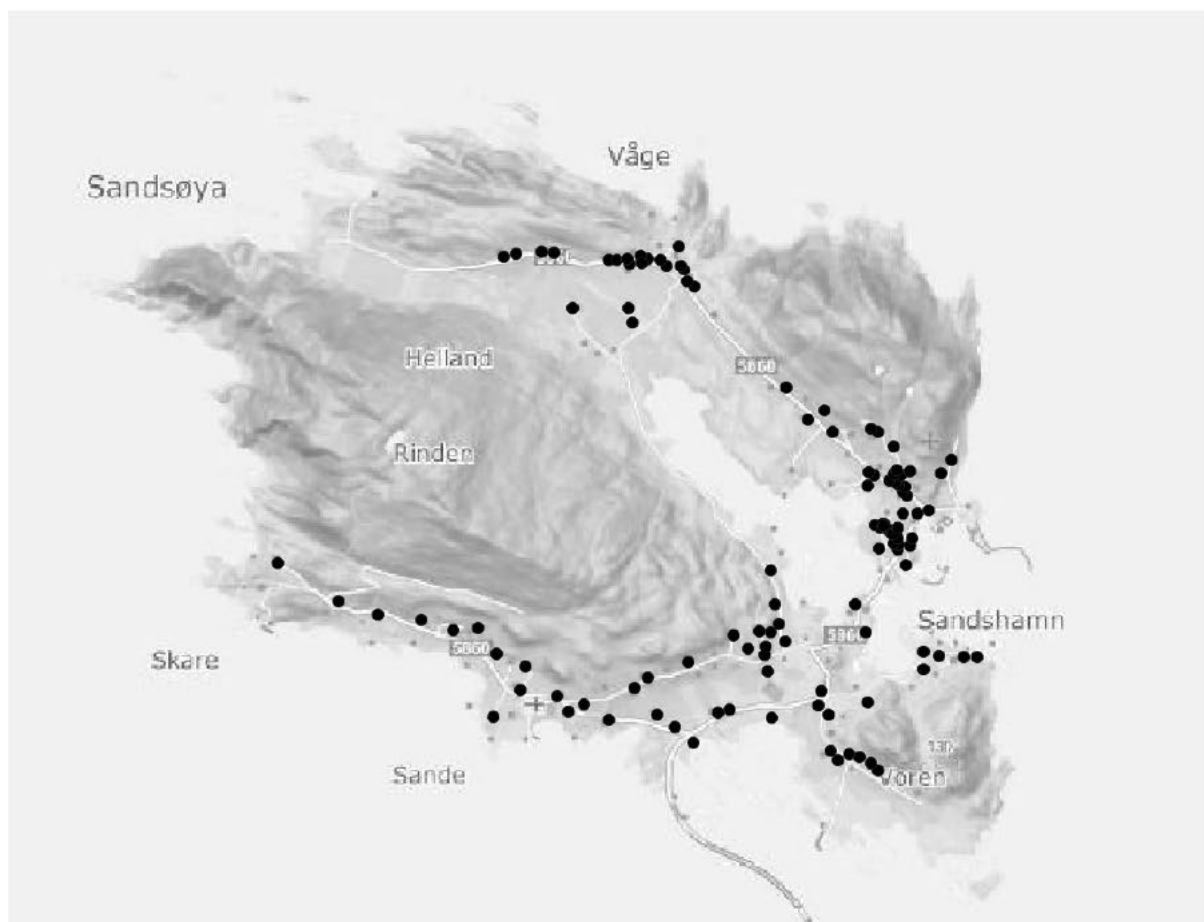
### 3. Tussa IKT er ein lokal tilbydar, ikkje ein regional aktør

#### 3.1. Tussa IKT sin dekningsdefinisjon reflekterer ambisjonen vår

Tussa IKT har i mange år investert tungt i å byggje ut fiber til innbyggjarane på Sunnmøre, også til kundar der tilbakebetalingstida er betydeleg lenger enn det som kan sjåast på som normal bedriftsøkonomisk praksis. Det er eit sterkt ønskje både hos Tussa IKT og eigarane våre om å byggje fiber til så mange på søre Sunnmøre som praktisk mogleg, og denne ambisjonen reflekterer korleis Tussa IKT har rekna ut fiberdekninga si.

Tussa IKT sitt fibernettnettverk har blitt bygt ut basert på geografisk veldefinerte område, og deretter har vi kopla til så mange kundar som mogleg i desse områda. Denne tilnærminga ser vi som den einaste framkommelege vegen på Sunnmøre, på grunn av spreidd busetnad i vanskeleg geografi, med djupe fjordar og bratt terreng. I praksis vil mange slike område typisk bestå av bygdesentrum og nærståande bustader, men spreidd over eit relativt stort geografisk område. Det er døme på dette i figur 3 nedanfor. Her er eit veldefinert område i fiberutbygginga vår, der alle bustader er merka med ein svart prikk.

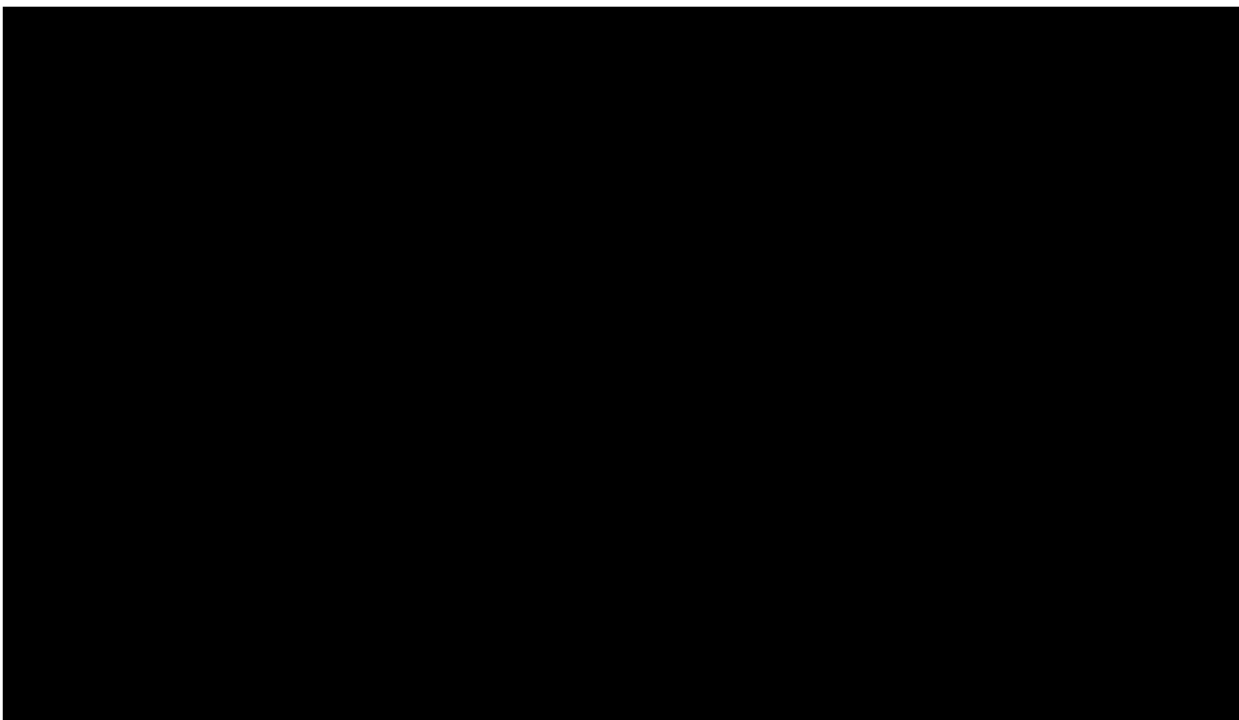
Figur 3 - Døme på eit geografisk område definert av Tussa IKT



Tussa IKT har lagt til grunn i rapporteringa si om dekningsanalyse til Nkom, at alle kundar innanfor desse definerte områda har fiberdekning. Dette sjølv om det er lang avstand frå kvar enkelt bustad til Tussa IKT sitt eksisterande fibernettnettverk, og tilhøyrande høge utbyggings/etableringskostnader.

### 3.2. Metodikk brukt for å rapportere dekningstal varierer mellom aktørar

Vidare observerer Tussa IKT stor variasjon i korleis fiberaktørar reknar ut og rapporterer inn dekninga si til Nkom.



### 3.3. Oppdaterte dekningstal for Tussa IKT

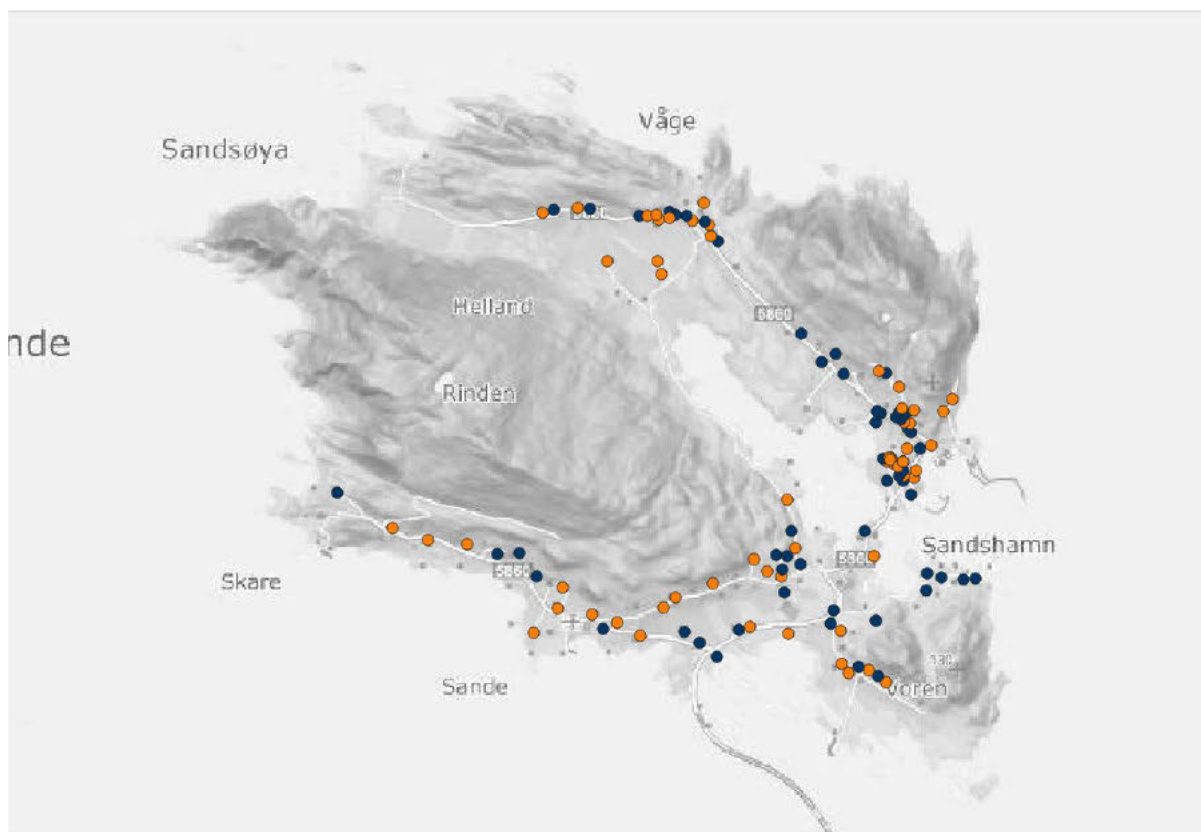
Med bakgrunn i at Tussa IKT har vore offensiv i tilnærminga si til dekningsanalyse, og observasjonane om kva andre fiberaktørar har rapportert til Nkom, ønskjer Tussa IKT å rapportere inn nye dekningstal til Nkom, som er meir samanliknbare med andre aktørar og marknader, og i tråd med tidlegare dekningsanalysar gjennomført av Nkom.

Tussa IKT har gjennomført ei meir detaljert dekningsanalyse der vi nyttar tre ulike metodiske tilnærmingar til dekning:

1. Offensiv (innrapportert til Nkom):  
Tussa IKT si tidlegare tilnærming er basert på dekning til alle innanfor eit definert geografisk område. Kartet i figur 4 under viser eit slikt definert område for Sandsøya. Her er hus med aktiv fibertilknytning markert som mørkeblå og hus utan aktiv fibertilknytning markert som oransje. Med vår offensive tilnærming til rapportering av dekning, har vi i undersøkingane våre om dekning rapportert at alle husstandar har dekning frå Tussa IKT.



Figur 4 - Dekningskart for Sandsøya på søre Sunnmøre (aktive/blå og inaktive/oransje husstandar )

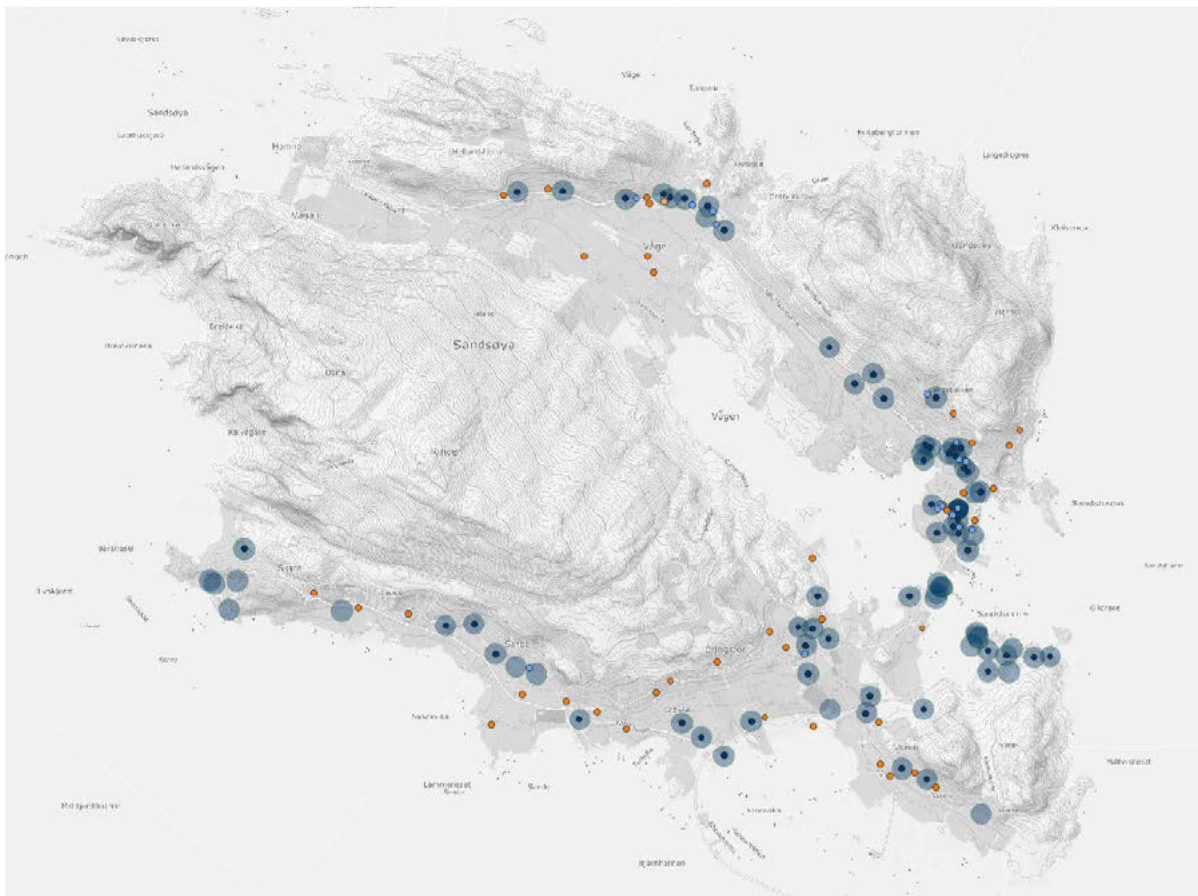


Oppsummert: I kartet over Sandsøya så har Tussa IKT rapportert til Nkom at alle 117 husstandar har fiberdekning.

## 2. 50 meter radius:

Nkom har tidlegare definert fiberdekning ved å rekne med at husstandar som ligg mindre enn 50 meter frå eit hus med fibertilknytning har dekning. Dersom dei ligg meir enn 50 meter borte, tyder det at husstanden ikkje har fiberdekning. Analysys Mason har støtta Tussa IKT i gjennomføringa av denne analysen, og i figur 5 under er det markert ein 50 meter radius rundt hus med fibertilknytning. Hus som ikkje har fiber frå Tussa IKT, men som er innanfor ein slik radius, er markerte som lyseblå og blir rekna som HP. Hus utan dekning er markerte som oransje.

Figur 5 - Dekningskart for Sandsøya på søre Sunnmøre (aktive/mørkeblå og inaktive/oransje husstandar, i tillegg til husstandar innanfor 50 meter radius/lyseblå<sup>3</sup>)



Oppsummert: Tussa IKT har 58 aktive husstandar på Sandsøya, 19 husstandar innanfor 50 meter frå næraste aktive kunde, og 40 husstandar som ligg meir enn 50 meter frå næraste aktive kunde. Dette viser at Tussa IKT har dekning til totalt 77 husstandar, og fiberdekninga vert redusert frå 100 % til 66 %.

## 3. Aktive kundar:

Inkluderer berre husstandar med aktiv fibertilknytning, slik vi observerer hos andre fiberaktørar. Dette resulterer i 58 husstandar for Sandsøya, ein dekningsdel på 49 %.

<sup>3</sup> Lyseblå sirkular utan mørk blå prikk i midten indikerer ein fritidsbustad med fibertilknytning. Fritidsbustader er ikkje inkludert i dekningsanalysane, men er inkludert i kartet sidan det kan påvisast fibernett som ligg 50 meter frå ein fastbuande husstand/bustad



Resultata av denne analysen for alle kommunane innanfor Tussa IKT sitt område på søre Sunnmøre kan sjåast i tabellen under:

Dekningsmetodikk	Est. husstandar med fiberdekning	Endring frå innrapporterte tall til Nkom (%)
Offensiv (innrapportert til Nkom)	20 416 <sup>4</sup>	-
50 meter radius	17 500 – 18 000	- 2 666 (-13 %)
Nkom rapporterte aktive privatkundar	13 906	- 6 510 (-32 %)

Tabellen over viser at bruken av ulike metodikk har stor påverknad på Tussa IKT si fiberdekning, og at ei lågare dekningsgrad må leggjast til grunn i Nkom sine vurderingar. Vi ønskjer samstundes å oppmode alle fiberaktørar i Noreg til å bruke felles metodikk i utrekninga og rapporteringa av dekning til Nkom.

### 3.4. Tussa IKT er ein lokal tilbydar

I punkt 404 i Nkom sitt høyringsdokument datert 14. mars 2024<sup>5</sup>, blir ein liten, lokal tilbydar definert som ein tilbydar med færre enn om lag 20 000 husstandar eller færre enn om lag 10 000 abonnentar.

I følgje høyringsdokumentet så har Nkom lagt til grunn at Tussa IKT har dekning til 20 416<sup>4</sup> husstandar. Dermed ligg selskapet så vidt over grensa på 20 000 husstandar og blir definert som ein regional aktør. Den følgjande konsekvensen er at Tussa IKT blir plassert i marknadskategori 4.

Gitt dei oppdaterte dekningstala i kapittel 2.3, som viser at Tussa IKT har dekning til ~17 750 husstandar, som er vesentleg færre enn 20 000 husstandar, meiner vi at det er feil å klassifisere selskapet som ein regional tilbydar, og at selskapet bør reklassifiserast som ein lokal tilbydar.

Konsekvensen av dette med omsyn til kva marknadskategori Tussa IKT skal plasserast i, står fram som noko uklår for oss sidan desse er kjenneteikna av, etter vår forståing, ganske stor variasjon. Vår marknad består av ein nasjonal tilbydar og små, lokale tilbydarar. Dermed bør Tussa IKT sin marknad endrast frå marknadskategori 4 til marknadskategori 5. Denne argumentasjonen bør vidareførast for å dekkje heile Møre og Romsdal. Vi held fast på at det er mest rett å oppretthalde marknadsdefinisjonen i høyringsdokumentet datert 14. juni 2023<sup>6</sup>, slik at Tussa IKT ikkje lenger vert utpeikt til å ha SMP.

### 3.5. Oppsummering

I Tussa IKT sine dekningsanalysar har vi lagt til grunn samfunnsansvaret vårt om å byggje ut høghastigheitsbreiband på søre Sunnmøre. Det har ført til at vi har blitt definert som ein

<sup>4</sup> Utrekning frå tabell 16 i «Vedlegg 1 Analyse av konkurranseforhold på kommunenivå, og aggregering av kommuner til geografiske markeder», 14. mars 2024.

<sup>5</sup> «Oppdatert utdrag av analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett», høyringsdokument – 14. mars 2024, saksnummer 2109795, Nasjonal kommunikasjonsmyndighet.

<sup>6</sup> «Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett», Høyringsdokument – 14. juni 2023, Saksnummer 2109795, Nasjonal kommunikasjonsmyndighet



regional aktør med dekning til meir enn 20 000 husstandar og tilhøyrande marknadskategori. Ei oppdatert dekningsanalyse basert på Nkom sine retningslinjer viser at Tussa IKT har dekning til ~17 750 husstandar og dermed må reknast som ein lokal tilbydar, og marknadskategorien vår må endrast. Vi meiner det er mest føremålstenleg å definere Møre og Romsdal som marknadskategori 5 med fleire lokale tilbydarar og ein nasjonal aktør, men at Tussa IKT som lokal tilbydar uansett ikkje skal ha SMP-status.

## 4. Sterk konkurranse på søre Sunnmøre

### 4.1. Konkurransesituasjon

Tussa IKT opplever sterk konkurranse i marknaden, der særleg Telenor har vore aktiv med marknadskampanjar og utbygging. Telenor har fleire teknologiar og eit stort marknadsapparat tilgjengeleg, og brukar desse aktivt i marknaden vår. Dei siste åra har vi mista kundar til Telenor. Telenor leverer breibandstenester på fiber, hybrid fiber-koaksial (HFC) og fast trådløst breiband (FTB). Sjølv om vi til ei kvar tid ikkje kan ha full oversikt over Telenor sine marknadsframstøyt, kan vi dokumentere følgjande marknadsaktivitetar på søre Sunnmøre:

### 4.2. Fiber og HFC

Telenor har både eit betydeleg HFC-nett og ein aktiv fiberutrullingsstrategi på søre Sunnmøre som dei har brukt offensivt dei siste ti åra.

Lokasjon	Teknologi	Aktivitet	Resultat
Ørsta/Volda	HFC/ Fiber	Telenor har store HFC-felt som dekkjer store delar av både Ørsta og Volda sentrum og omland. Har selt oppgraderingar på HFC med lovnad om fiber ved høg nok oppslutnad	Tussa IKT har mista og held fram med å miste kundar til Telenor, men Telenor har enno ikkje starta fiberoppgradering
Søre Sunnmøre	Fiber	Konkurranse i utvalde geografiske område - Døme: Lauvstad og Folkestad i Volda	Kundar tek kontakt med Tussa IKT for å forhandle fram redusert pris

### 4.3. FTB

Introduksjonen av FTB i marknaden vår har også gitt auka konkurranse, og vi opplever at mange kundar ser på FTB som eit substitutt til fiber. Spesielt Telenor har vore aktive med si FTB-satsing på søre Sunnmøre med aggressiv prising og dørsal. Dette har ført til både tap av kundar for Tussa IKT, men også ein styrka forhandlingsposisjon for sluttkundane våre, som har kravd lågare pris.

Dato	Lokasjon	Teknologi	Aktivitet	Resultat
2023 (jan- mars)	Søre Sunnmøre	FTB	Dørsal med aggressiv prising - 599 NOK for breiband - 790 NOK for breiband og TV	Tussa mistar kundar Mange kundar tek kontakt for å forhandle fram redusert pris
2024 (feb- mars)	Ulstein, Hareid og Herøy	FTB	Dørsal med aggressiv prising - 695 NOK for breiband - 920 NOK for breiband og TV	Tussa mistar kundar Fleire kundar tek kontakt for å forhandle fram redusert pris

#### 4.4. Konkurransen om offentlig støtte utbygging

For enkelte lokalsamfunn på søre Sunnmøre har offentlig støtte vore viktig for å sikre utbygging av breibandsnett. Desse tilskota er etter vårt syn eit effektivt verkemiddel for å sikre høghastigheitsbreiband til husstandar når kommersielle vilkår ikkje gjer det mogleg å byggje ut. Dei offentlege tilskota vert lagt ut på anbod, og under er ei framstilling om kven som har delteke og kva som vart utfallet:

Geografisk område for offentlig støtte	Leverte anbod	Vinnar av anbodskonkurransen
Vanylven	Telenor og Tussa IKT	Telenor - Bygde ut fiber til alle områda i kommunen bortsett frå Fiskå
Bjørkedalen i Volda	Telenor, Tussa IKT og GlobalConnect	Tussa
Leknes, Urke og Øye	Tussa IKT	Tussa
Masdal, Rot, Festøy, Ytre Standal, Trandal i Ørsta	Tussa IKT	Tussa

Resultata over viser at i halvparten av anbodskonkurransane, så er Tussa IKT einaste aktør som har levert inn anbod for å byggje ut fiber til desse samfunna. Med andre ord: Utan Tussa IKT som lokal tilbydar ville ikkje desse husstandane fått tilbod om høghastigheitsbreiband og nasjonale mål om breibanddekning ville ikkje blitt møtt.

Dei tre prosjekta Tussa IKT har vunne, representerer 260 husstandar. Vilkåra for desse utbyggingane inneheld krav om tilgang for tredjepart. Desse husstandane er trass i dette inkluderte i alle dekningsanalysane og tala våre.

#### 4.5. Oppsummering

Konkurransesituasjonen som er skildra viser at konkurransen på søre Sunnmøre i stor grad er driven av Telenor og Tussa IKT. Vi meiner at (a) Telenor er aktøren som definerer fiberprisane i Noreg, og (b) Tussa IKT har ikkje ein marknadsposisjon som tilseier at vi åleine kan bestemme prisnivået for breiband på søre Sunnmøre.



Fibermarknaden i Noreg kan difor reknast som ein nasjonalt marknad og ikkje 22 ulike marknadsområde. Vi meiner uansett at Møre og Romsdal er éin marknad.

## 5. Reguleringskostnader er urimeleg høge

I både eksisterande og ny ekomlov gjeld prinsippet om minimumsregulering. Dette inneber at marknadsinngrep skal vere naudsynte og ikkje meir inngripande enn målet med reguleringa. Som ein liten operatør vil kostnadene våre knytt til SMP-regulering vere så høge at dei vil ha vesentleg og negativ påverknad på utbyggings- og konkurranseevna vår.

Digitaliseringsdepartementet erkjenner at det er vanskeleg å vurdere kostnader for ekomtilbydarar. I Stortingsproposisjonen for den nye ekomlova heiter det i kapittel 5.1.5 at: «Departementet viser imidlertid til at kostnadene blant de ulike aktører varierer avhengig av størrelse, tjenester som tilbys, kundemasse [...] og varierer over tid. Det er derfor utfordrende å tallfeste dette nære».

Sjølv om noko er utfordrande så må det framleis gjerast når det er naudsynt. I dette tilfellet er det klårt at ei kostnadsvurdering er naudsynt, men vi kan ikkje sjå at Nkom har gjennomført ei slik vurdering i sin analyse. Vi har difor skaffa eit estimat over våre kostnader knytt til SMP-regulering, og vi ber om at Nkom gjennomfører ein analyse av kost og nytte knytt til eventuell regulering, for å hindre brot på prinsippa om proporsjonalitet og minimumsregulering, som er grunnleggjande i norsk og europeisk ekomregulering.

### 5.1. Etablering og drift av regulatorisk funksjon

Tussa IKT har alltid prioritert utbygging av breibandnett og effektiv drift av gode IT- og teletenester. Vi har aldri lagt ned store ressursar på regulatorisk arbeid. Dersom vi blir underlagt SMP-regulering, er vi nøydde til å etablere og drive ein regulatorisk funksjon for å ivareta dei regulatoriske interessene våre og sikre at krav frå Nkom blir oppfylte. Vi forstår til dømes at det er vesentleg arbeid knytt til ulike modellar som kostnads- og marginmodellar, og at slikt arbeid må utførast med jamne mellomrom. Figur 6 under viser estimerte kostnader knytt til dette.



Figur 6 - Etablering og drift av regulatorisk funksjon

A. Etablering og drift av regulatorisk funksjon	Verdi Etablering		Årlig kostnad
Regulatorisk ekspert	NOK	500,000	1,500,000
Ekstern bistand	NOK	1,000,000	333,000
Andre interne ressurser (finans, marked, teknisk)	NOK	0	750,000
Sum	NOK	1,500,000	2,583,000
Kapitalkost (WACC)		6%	
Varighet regulatorisk funksjon (antall år)		5	
Etableringskostnader som årlig kostnad	NOK		335,938
Estimert årskost for regulatorisk funksjon	NOK		2,918,938
Antall kunder		13,906	
<b>Prisøkning per kunde og måned for å dekke regulatorisk funksjon (NOK inkl mva)</b>			<b>~20</b>

Vi må tilsetje ein regulatorisk ekspert med telekompetanse for dette arbeidet. Vi kjenner ikkje til personar med denne kompetansen på søre Sunnmøre, og må rekne med vesentlege kostnader knytt til å rekruttere og behalde ein slik person. I tillegg er det naudsynt med ekstern bistand ved implementering av SMP-regulering, og truleg vil det også vere behov for kontinuerleg ekstern bistand. Vidare vil regulatorisk aktivitet leggje beslag på tilsette som i dag har eit teknisk, kommersielt eller finansielt ansvar. Vi har konservativt sett av eit halvt årsverk til dette.

I sum estimerer vi årlege kostnader på litt under 3 millionar kroner. Når dette vert delt på tal kundar blir det tydeleg at vi må auke sluttbrukarprisane våre med rundt 20 kroner per måned for å dekke kostnader knytte til å etablere og drifte ein regulatorisk funksjon. Dette vil svekke konkurranseevna vår til fordel for store, nasjonale aktørar.

Det er primært operatørar som Tussa IKT som har sytt for utbygging av fiber i mindre sentrale strøk. Ei regulering av mindre operatørar som Tussa IKT vil bety lågare utbygging og tregare utbygging. Vi kan ikkje sjå at dette er lojalt mot ekomlova, norsk breibandspolitikk eller regjeringa sitt ønskje om å ha næringsliv over heile landet. Vi ber difor om at Nkom gjennomfører ein analyse av kost og nytte knytt til eventuell regulering, for å hindre brot på prinsippa om minimumsregulering og proporsjonalitet som er grunnleggjande i norsk og europeisk ekomregulering.

## 5.2. Etablering og drift av (felles) grossistplattform

I tillegg til å etablere ein regulatorisk funksjon må Tussa IKT byggje eller delta i ei grossistplattform for å handtere sal til grossistkundar. Å byggje ei ny grossistplattform vil truleg koste eit tosifra millionar kroner, men vi er kjende med at det finst initiativ for å etablere ein felles marknadsplass i Noreg.

For Tussa IKT kan det vere naturleg å vurdere deltaking i ei slik plattform, og dette vil truleg vere langt rimelegare enn å byggje ei eiga plattform. Det vil likevel innebere vesentlege kostnader for oss å delta i ei felles grossistplattform. Figur 7 under viser dei estimerte kostnadene våre knytt til dette.



Figur 7 - Grossistplattform

B. Grossistplattform	Verdi	Etablering	Årlig kostnad
Integrasjon av eksisterende systemer mot grossistplattform	NOK	2,500,000	
Antall linjer tilgjengelig på grossistplattform (HP)	17,500		
Løpende kostnader for grossistplattform (per HP og måned)	6		1,260,000
Etableringskostnader som årlig kostnad	NOK		559,897
Estimert årskost for grossistplattform	NOK		1,819,897
<b>Prisøkning per kunde og måned for å dekke grossistplattform (NOK inkl mva)</b>			<b>~15</b>
<b>Prisøkning per kunde og måned nødvendig for å dekke regulatoriske kostnader (NOK inkl mva)</b>			<b>~35</b>

For det første må vi integrere dei eksisterande IT-systema våre med ei grossistplattform. Denne kostnaden er usikker og kan bli særst høg. Som leiande IT-bedrift på Sunnmøre har Tussa IKT lang erfaring med å integrere ulike IT-system, og vi har brukt erfaringsdata frå tilsvarende IT-integrasjonsprosjekt i estimata våre. Vi estimerer konservativt at vi kan gjennomføre dette i løpet av eitt år og med ein kostnad på 2,5 millionar kroner.

Vi er heller ikkje kjende med gjeldande kostnader knytt til deltaking i grossistplattforma, men erfaring frå Danmark indikerer ein månadskostnad på om lag ½ euro per tilgjengelege linje (HP). Med 17 500 HP og ein årleg kostnad på rundt 1,8 millionar kroner må vi auke sluttbrukarprisane våre med 14 kroner per kunde per måned for å dekke desse kostnadene.

I sum estimerer vi ei samla prisauke per kunde på 35 kroner i månaden for å dekke regulatoriske kostnader og deltaking i ei felles grossistplattform. Ein så høg sum per kunde er ikkje praktisk mogleg å overføre til sluttkundane våre gjennom prisauke gitt konkurransesituasjonen. Med andre ord vil denne vesentlege regulatoriske kostnaden direkte svekke Tussa IKT si botlinje, og dermed også konkurranse- og utbyggingsevna vår. Konsekvensen av dette er betydeleg konkurransevriding til fordel for store nasjonale aktørar med store skalaføremoner når det gjeld regulatorisk arbeid.

Til slutt vil vi poengtere at kostnadsoverslaga inneber ei rekkje forenklingar. Andre moment som kan auke kostnadene ytterlegare er:

- **Fleire grossistplattformer:** Kostnadsoverslaget for grossistplattforma gjeld integrasjon mot ei enkelt grossistplattform. Vi observerer at det finst fleire grossistplattformer i Danmark, og ved krav om integrasjon mot fleire av desse må kostnadene justerast tilsvarende.
- **Auka operasjonell kompleksitet:** I ein modell med grossistplattform vil det oppstå transaksjonskostnader i form av usikkerheit rundt eigarskap og ansvar ved oppståtte feil, kundespørsmål osv. Til dømes forventar vi auka kompleksitet og tidsbruk for å identifisere årsaker til feil, handtere og løyse feila i første- og andrelinje i kundesenteret.

### 5.3. Oppsummering

Tussa IKT sine kostnader ved å bli SMP-regulert er så høge at forslaget om regulering er eit brot på prinsippa om proporsjonalitet og minimumsregulering. Kostnadene våre knytt til SMP-regulering vil vere så høge at dei vil ha vesentleg og negativ innverknad på



utbyggings- og konkurranseevna vår. Vi ser heller ikkje at ein kost-nytteanalyse er gjennomført som ein del av forslaget om regulering.

## 6. Tekniske og regulatoriske problemstillingar

### 6.1. FTB er i rask teknisk og marknadsmessig utvikling

FTB er eit produkt som kontinuerleg utviklar seg og som takast omsyn til ved vurdering av marknadskonkurransen. Ved koparsaneringa for nokre år sidan, fekk dei fleste kundane tilbod om FTB over 4G, særleg i område der kabelnett ikkje var eit alternativ. 4G gir høgare fart enn det ein opplevde på koparlinjer, men ikkje på same nivå som fiber eller HFC.

Kort tid seinare vart FTB over 5G lansert, parallelt med rask nasjonal utrulling av 5G-netta. Her får kundane høg fart på internettet saman med eit rikt utval av TV-tenester, på lik linje med det Tussa IKT tilbyr på fiber, ofte til svært konkurransedyktige prisar, som vist i kapittel 4.3.

Med ei jamn styrking av 5G-nettet kan vi vente at FTB blir eit stadig meir relevant alternativ til fiber for fleirtalet av kundane våre, med påfølgjande konkurranse. I Finland sel ein no FTB med gigabit-fart, noko vi snart kan forvente også i Noreg. Vidare ventar vi tekniske utviklingar som vil betre 5G-nettet si konkurransedyktigheit ytterlegare, til dømes lanseringa av mmWave-produkt frå Ericsson og Nokia, som aukar breibandkapasiteten til FTB kraftig. Denne teknologien er ikkje berre aktuell for kundar i grisgrendte strøk med høge etableringskostnader, men ein forventar at det også vert eit alternativ til fiber i byområde, grunna den store auken i breibandkapasitet.

Sjølv om Tussa IKT er svært klar over at 5G er ein direkte konkurrent til produktet vårt, har vi valt ei proaktiv tilnærming for å styrke kapasiteten og konkurranseevne til mobilnettet på søre Sunnmøre.



Med den raske tekniske og marknadsmessige utviklinga av FTB, den tydelege påverknaden på konkurransesituasjonen vi har i dag, og at regulering skal vere førebyggjande, meiner Tussa IKT at Nkom må vere varsame med å regulere ein marknad som vert opplevd som dynamisk og i endring.

### 6.2. FTB sikrar auka nasjonal konkurranse

Nkom argumenterer i høyringsdokumentet for at bortfallet av det nasjonale koparnettet var ein viktig faktor som gjorde breibandsmarknaden i Noreg mindre homogen og dermed ikkje lenger kunne betraktast som ein nasjonal marknad<sup>7</sup>. FTB representerer eit betydeleg betre

<sup>7</sup> Punkt 369 i Nkoms høyringsdokument av 14 mars 2024



breibandstilbud enn koparnettet og sikrar nasjonal dekning, men Nkom vurderer at FTB framleis er noko avgrensa til område der kapasiteten i mobilnettverka er tilstrekkeleg<sup>8</sup>.

Det verkar likevel ikkje som om Nkom tek omsyn til at vi går frå eit nasjonalt koparnett levert av ein enkelt tilbydar (Telenor), til tre nasjonale FTB-nettverk med kvar sin sjølvstendige infrastruktur (Telenor, Telia og Lyse Tele). Dette vil føre til at det til ei kvar tid vil vere minst fire aktørar (ein kabla og tre FTB-leverandørar) som konkurrerer om å levere breibandstenester til kvar enkelt hushaldning, noko som representerer ein dramatisk auke i konkurransedyktigheit samanlikna med eit nasjonalt koparnett.

Med tanke på dette scenarioet i breibandsmarknaden, der den første FTB-aktøren i eit geografisk område vil ha ein konkurransefordel i å trekkje til seg nye kundar, forventar vi ei kontinuerleg styrking av mobilnettverka og ei rask utbreiing av FTB-tenester.

Ved å sjå desse to punkta i samanheng, er det vanskeleg å sjå føre seg ei kortvarig framtid der breibandsmarknaden ikkje kan betraktast som noko anna enn nasjonal.

### 6.3. Nasjonal regulering

Tussa IKT meiner at Nkom sin analyse ikkje er i samsvar med den nye ekomlova og europeiske retningslinjer om investeringar i nett med svært høg kapasitet. I Stortingsproposisjonen om den nye ekomlova<sup>9</sup> blir verdien av ein einsarta tilsynspraksis og regulering, som fremjar investeringar i infrastruktur med høg kapasitet, understreka. Nkom si reviderte analyse av grossistmarknaden stettar ikkje desse måla.

I proposisjonen blir det i kapittel 3.2 om stabile rammevilkår sagt at: «Når det gjelder rammene som gis i markedsreguleringen er det viktig at Nasjonal kommunikasjonsmyndighet, som skal føre tilsyn med ekomloven, legger vekt på en ensartet tilsynspraksis i passende analyseperioder.» Det er vanskeleg å forstå korleis dette er i samsvar med inndelinga i marknadsområde der sentrale Austlandet har nesten 900 000 husstandar, medan det finst 11 område som har færre enn 50 000 husstandar kvar.

I proposisjonen blir det også i kapittel 3.3 om berekraftig konkurranse sagt at: «I ny lov legges det i større grad vekt på at reguleringen også skal fremme effektive investeringer og innovasjon i infrastruktur med svært høy kapasitet, herunder sikre at tilgangsvilkårene tar tilstrekkelig høyde for den risiko som de investerende virksomhetene tar.»

Vi veit i dag at utbyggingsavgjerder blir utsette på grunn av usikkerheit kring regulering. Nkom har ikkje adressert tilgangsvilkår i marknadsanalysen sin, noko som er vesentleg for den eventuelle grossistverksemda vår. Generelt skal styresmaktene vere særst varsame med inngrep i marknader som er i utvikling, med unntak av marknader som går i feil retning og etablerer uoppretteleg skade. Det er ingenting som tyder på at denne marknaden utviklar seg i feil retning, tvert imot. Utpeiking av SMP og inngrep frå styresmaktene vil truleg føre til uføresette følgjer i marknaden, som redusert investering i trådløse teknologi for breiband, forsterking av nett, vidare utbygging, konsolideringar og etablering av løysingar for opning av nett.

---

<sup>8</sup> Punkt 373 i Nkoms høyringsdokument av 14 mars 2024

<sup>9</sup> St.prop 93LS (2023-2024)



I tillegg veit vi at krava til oppgraderingar, tryggleik og robustheit vil auke vesentleg i åra framover. Ei slik regulering som Nkom føreslår vil redusere evna vår til å spele ei rolle som garantist for dette på søre Sunnmøre.

Tussa IKT meiner at marknaden ikkje kvalifiserer til ex ante regulering, og viser særskilt til at kriterium to i trekriteriumtesten ikkje er oppfylt. Tussa IKT saknar ein godt underbygd konklusjon om at marknaden har eigenskapar som gjer at han ikkje i tilstrekkeleg grad flyttar seg mot effektiv konkurranse. Denne konklusjonen er ikkje avhengig av om ein legg ein nasjonalt marknad eller lokale/regionale marknader til grunn. Det er difor ikkje naudsynt å konkludere med dei geografiske marknadene som Nkom har gjort.

## 6.4. Europeisk regulering

Nkom sin analyse har ikkje tatt innover seg europeiske føringar om investeringar i nett med sær høyt kapasitet. I motsetnad til norske styresmakter har europeiske styresmakter forstått kor betydelege investeringar som må til for å nå målet om gigabitsamfunnet. Gjennom «Gigabit Infrastructure Act» og notatet «How to master Europe's digital infrastructure needs?» dreier europeiske styresmakter klart i retning av mindre regulering og større vekt på investeringsinsentiv. Sidan Noreg er omfatta av EØS-avtalen kjem dette til å ha direkte innverknad på norsk lov og regulering, og Nkom bør allereie no ta konsekvensen av dette.

## 6.5. Oppsummering

Tussa IKT meiner at Nkom sterkt undervurderer verknaden av FTB på konkurransen i breibandsmarknaden både på kort og lang sikt. Det er rask utvikling i både FTB-teknologi og utrulling, ei utvikling Tussa IKT har støtta ved å ta ei aktiv rolle i å auke kapasiteten i mobilnettet på søre Sunnmøre. Vidare vil FTB sikre at husstandar kan velje mellom tre nasjonale breibandsaktørar, og ikkje bere ein, som då koparlinjer sikra ein nasjonal marknad, i tillegg til fiberaktørane.

Utviklinga i reguleringa på både nasjonalt og europeisk nivå maner til varsemd, og det er vanskeleg å forstå at Nkom tydeleg konkluderer med at marknaden ikkje oppfyller kriterium 2 i trekriteriumtesten om at marknaden tenderer mot berekraftig konkurranse.

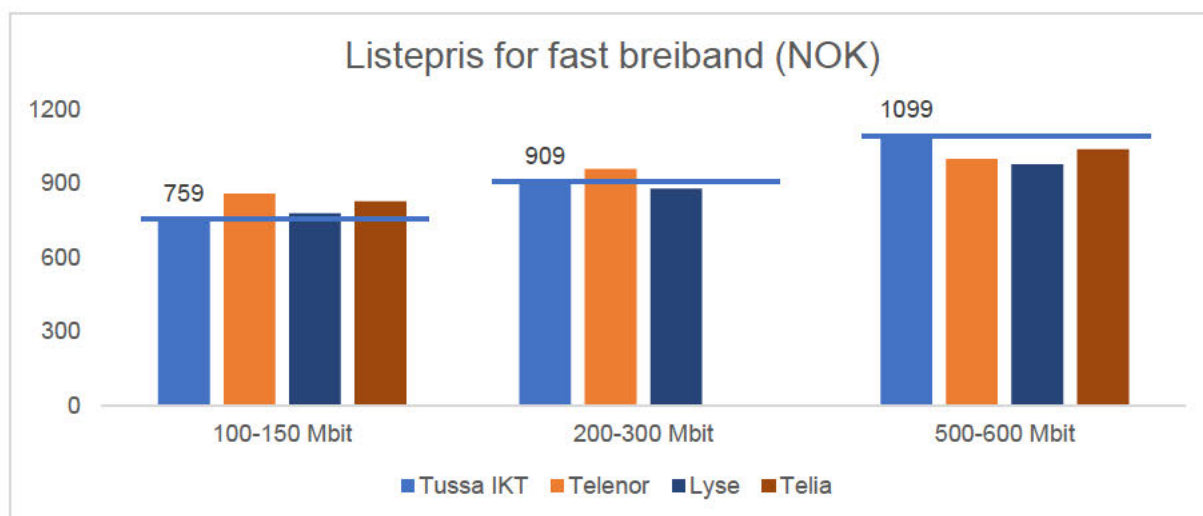
## 7. Prisanalyse viser at marknaden tenderer mot berekraftig konkurranse

### 7.1. Konkurransedyktige prisar

Tussa IKT meiner Nkom bør ha større merksemd på prisar og prisutvikling i marknadsanalysen sin. Det blir vanskeleg å seie noko om grad av konkurranse i marknaden utan å sjå på prisbiletet. Prisen er kanskje den viktigaste indikatoren på om ein tilbydar har sterk marknadsmakt. Tussa IKT sine prisar er ikkje på eit nivå som tilseier sterk marknadsmakt.

Figur 8<sup>10</sup> samanliknar listepreisane for fast breiband hos Tussa IKT og dei nasjonale breibandstilbydarane. Her ser vi at Tussa IKT sine prisar ligg under dei nasjonale tilbydarane sine prisar for fleire av fartsklassene. Tussa IKT har lågast pris for 100-150 Mbit, og ligg om lag på same prisenivå som dei andre på 200-300 Mbit. For 500-600 Mbit ligg Tussa IKT noko over dei andre operatørane, men Tussa IKT har 500 Mbit som si høgste tilbydde fart og mindre enn 2 prosent av kundane våre har denne farta.

Figur 8 - Listepreis for fast breiband for Tussa IKT og nasjonale tilbydarar (NOK)

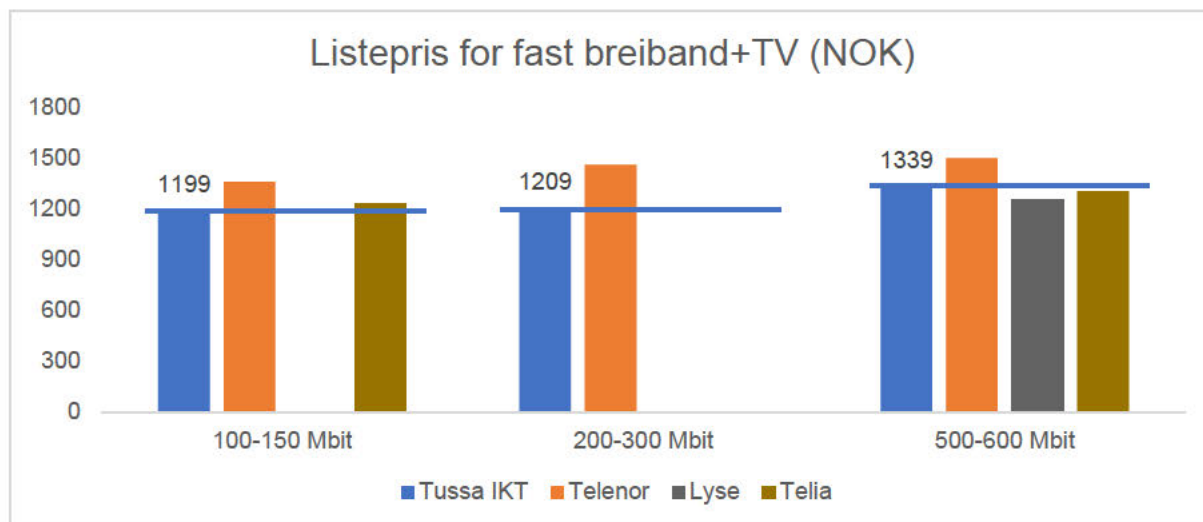


Figur 9<sup>10</sup> viser listepreisane for fast breiband og TV for Tussa IKT og dei nasjonale breibandstilbydarane. Tussa IKT har her lågast pris for fartsklassene under 500 Mbit, og ein listepreis litt over dei andre for 500-600 Mbit. Tussa IKT har lågare pris enn Telenor for alle fartstypene. 500 Mbit er Tussa IKT si høgste selde fart, medan dei nasjonale aktørane sel produkt med høgare fart og betydeleg høgare prisar for desse produkta. Både prisane for fast breiband og fast breiband pluss TV er altså relativt homogene, og ein kan ikkje påstå at Tussa IKT utnyttar den påståtte marknadsmakta.

<sup>10</sup> Henta frå dei ulike breibandstilbydarane sine listeprisar i april 2024



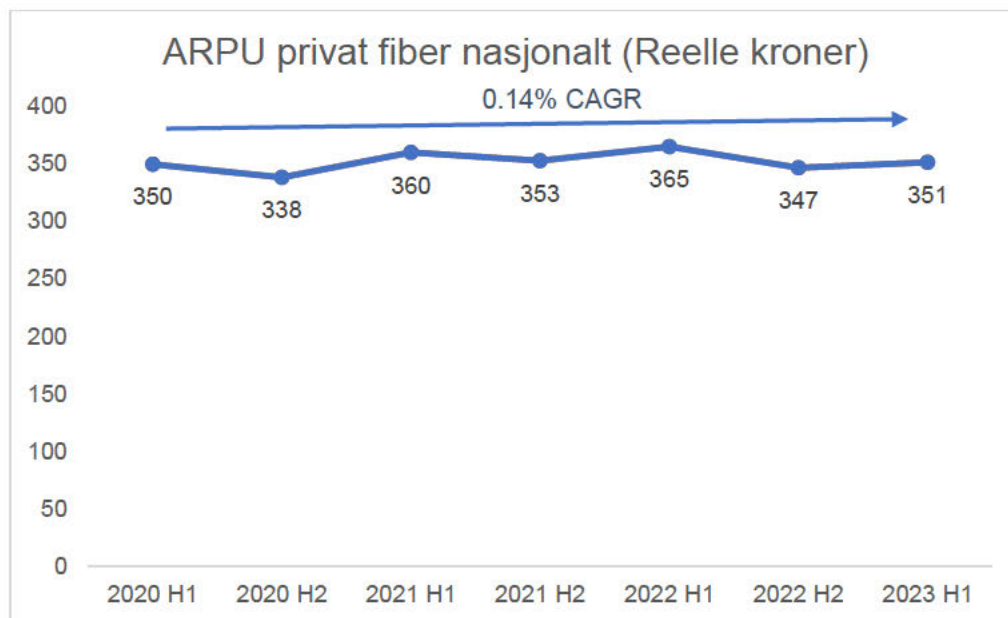
Figur 9 - Listepriis for fast breiband og TV for Tussa IKT og nasjonale tilbydarar (NOK)



### 7.2. Prisane har falle over tid

Figur 10<sup>11,12</sup>, viser gjennomsnittleg nasjonal ARPU privat fiber i reelle kroner frå 2020 til 2023, og vi ser at utviklinga i ARPU<sup>12</sup> er flat i denne perioden for fiber, sjølv om det er ei trend at breibandstilbydarane leverer stadig høgare fart.

Figur 10 - ARPU SDU fiber nasjonalt



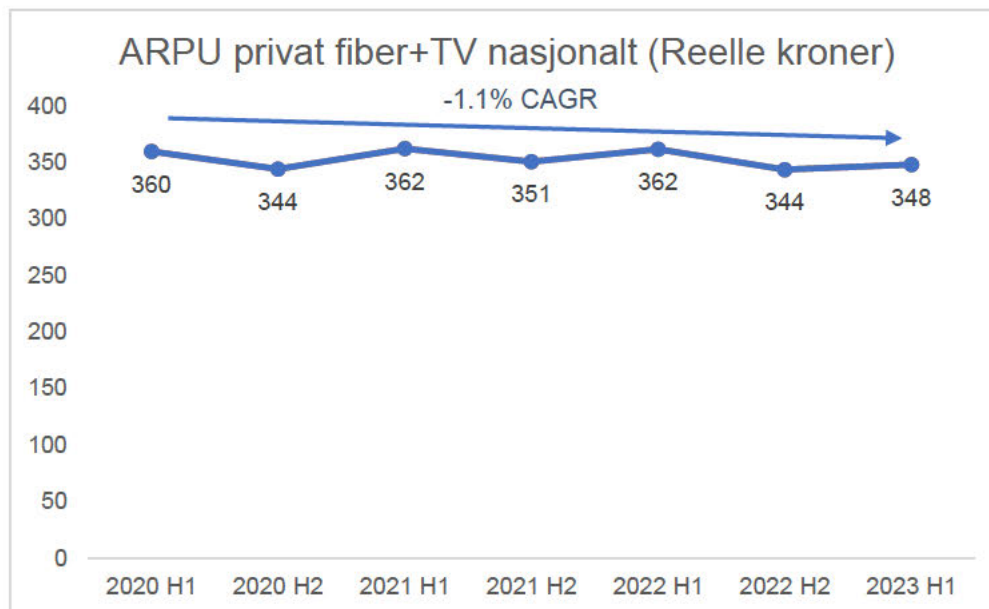
Figur 11<sup>11,12</sup>, viser gjennomsnittleg nasjonal ARPU for privat fiber og TV i reelle kroner frå 2020 til første halvår i 2023. Figuren viser ei fallande prisutvikling dei siste åra, og dette trass

<sup>11</sup> Realprisjustert iht. SSBs konsumprisindeks. SSB. «Konsumprisindeksen». 10. mai 2024.

<sup>12</sup> NKOM. «Ekostatistikk». H1 2023

i auka fart. Både Figur 10 og Figur 11 tilseier at dersom ein ser på prisutviklinga, så tenderer breibandsmarknaden i Noreg mot berekraftig konkurranse.

Figur 11 - ARPU SDU fiber + TV nasjonalt



### 7.3. Oppsummering

Tussa IKT og dei nasjonale breibandstilbydarane sine prisar viser at prisane for fast breiband og fast breiband pluss TV er relativt homogene, og ein kan ikkje påstå at Tussa IKT utnyttar den påståtte marknadsmakta.

Prisutviklinga nasjonalt dei siste åra har vore tilnærma null for fiber og nedgåande for fiber pluss TV, sjølv om det vert levert høgare fart til kundane. Dette tyder på at breibandsmarknaden i Noreg tenderer mot berekraftig konkurranse, og at det ikkje er behov for regulering av marknaden.