




ENIVEST

Høyrings svar
**Analyse av grossistmarknaden
for tilgang til faste aksessnett**

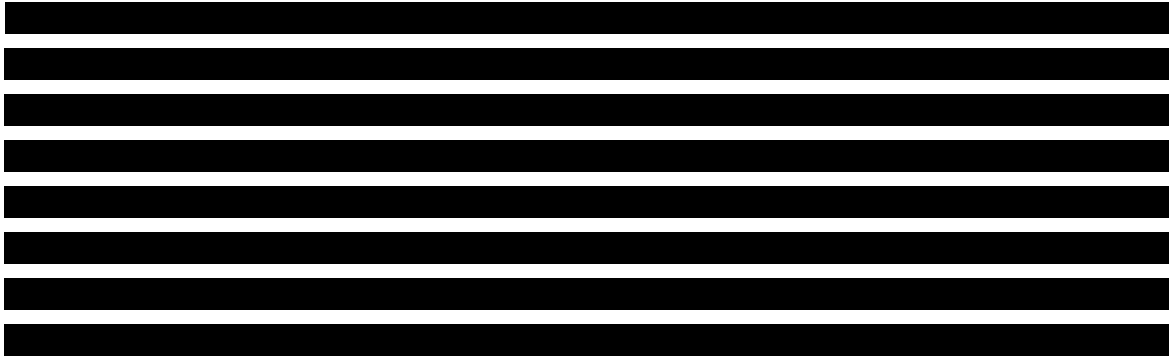
02.10.2023

Innhald

1	Oppsummering	4
1.1	Nkom sin geografiske marknadsinndeling	4
1.2	Konkurransesituasjonen og kjøparmakt	5
1.3	Storleik	6
2	Eninvest si rolle	7
2.1	Visjon og verdiforslag	7
2.2	Eninvest – skapar konkurranse og auka robustheit	7
2.3	Investeringar og verdiskaping	7
3	Pris	9
3.1	Kva er grunnlag for påstand om prisane er “dyre i Norge”	9
3.2	Samanlikning av prisar	9
3.3	Disiplinerande forhold i marknaden	11
3.4	Fiberpriser i eit historisk telekom-perspektiv	11
4	Marknadsanalysen	13
4.1	FTB	13
4.2	Nasjonalt marked vs konkurranse i lokalt marked	13
4.3	SMP	15
4.4	Generelt	17
5	Marknadsområda	18
5.1	Konkurransesvidande	18
5.2	Homogene marknader	20
5.3	Stabile grenser	22
5.4	Stabil konkurransesituasjon	23
5.5	Dekomponering av Sunnfjord og Nordfjord	23
5.6	Innspel til marknadsområder - kommunar	25
6	Miljø	26
7	Konkurransanalysen	27
7.1	Konkurransen i området	27
7.1.1	Overbygging av fiber	27
7.1.2	Overbygging og sal av FTB	29
7.2	ARPU og oppseiingar	32
8	Vedlegg	34
		



ENIVEST



1 Oppsummering

Den norske modellen for fiberutbygging har sørget for god dekning til folk og næringsliv over heile landet. Bakgrunnen for dette er høg investeringsvilje hos bransjen, hensiktsmessige og robuste forretningsmodellar, og sterk motivasjon for å få gjennomført utbygginga. Sjølv utbygginga er blitt finansiert primært av private aktørar med relativt låge tilskot frå staten. Den norske modellen har vore ein suksess, og har medført svært god fiberdekning i distrikta.

Nkom har i sin analyse av breibandsmarknaden delt landet inn i 22 regionar, og peika på 9 moglege aktørar med SMP-status, kor Eninvest er foreslått som ein aktør med sterk marknadsstilling. Eninvest deler ikkje denne vurderinga. Eninvest omfattast ikkje av legaldefinisjonen for sterk marknadsstilling i ekomlova § 3-1, 1. ledd.

Eninvest meina at Nkom sin inndeling av marknaden er konkurransevridande. I tillegg medfører inndelinga usikre rammevilkår for aktørane, og vil resultere i ein redusert investeringsvilje i bransjen. Dette vil kunne påverke restutbygging, sikkerheit, beredskap, reinvesteringar og robustheit. Vidare vil det redusere moglegheita for å nå EUs uttalte mål om "Gigabitsamfunnet" innan 2030. Ut frå dynamikken blant aktørane og konkurransen i marknaden er det vår oppfatning at *aktørane sjølv vil finne løysningar* med opning av nett, som er i tråd med det myndighetene har som mål.

Slik analysen er gjennomført treff den Eninvest med det resultat at Eninvest blir pålagt SMP-status, utan at vi kan sjå at konklusjonen er utleia av ei tilstrekkeleg faktuminnhenting og vurdering. Dette gjeld også den føresetnaden som er lagt til grunn av Nkom kva gjeld det generelle prisnivået i Norge. Det er ikkje framlagt ei prisanalyse frå Nkom som støtter presumpsjonen om at prisnivået er for høgt.

Overordna er det Eninvest si oppfatning at selskapet ikkje er ein tilbyder med sterk marknadsstilling.

1.1 Nkom sin geografiske marknadsinndeling

Etter vår oppfatning føreligg det ein nasjonal marknad med ein effektiv konkurranse. Dersom ein konkluderer med at det ikkje er ein nasjonal marknad, hevdar vi det er metodisk grunnlag for å seie at det er *fleire marknadsområde enn dei 22 som er foreslått*, til dømes på *kommunenivå*, slik også Nkom synast å legge til grunn. Dette er likevel ikkje vektlagt av Nkom, med bakgrunn i ressursmangel.

Det er Eninvest sin oppfatning at marknadsområda som er definert er for få og for store, at inndelinga er tilfeldig, og at analysematerialet som er lagt til grunn er varierende og tilfeldig. Vi etterlyser ei nærare vurdering av dei inndelingane som er gjort. Inndelingane er etter vår oppfatning konkurransevridande. [REDACTED]

[REDACTED] Det er såleis i strid med konkurranserettslege prinsipp om likebehandling å definere kun éin aktør med sterk marknadsstilling.

Nkoms inndeling medfører etter vår oppfatning ein forskjellsbehandling av enkeltsekskap med utgangspunkt i at det ikkje finst ressursar til oppfølging av marknaden sett i sin heilskap.



ENIVEST

Den overordna konsekvensen av Nkom sitt forslag er at ein regulerer mange av utfordrarane i marknaden og samtidig legg til rette for nasjonale aktørar, spesielt Telenor, som med sine føresetnadar kan kapitalisere på øvrige aktørar sine investeringar, samtidig som dei for ein stor del blir deregulert.

1.2 Konkurransesituasjonen og kjøpermakt

Det avisast at det føreligg ein stabil konkurransesituasjon innanfor marknadsområdet «Sunnfjord og Nordfjord».

Det føreligg pr. i dag ein reell konkurransesituasjon. Konkurransesituasjonen har vidare auka vesentleg dei siste 12 månadene, og det er estimert at denne vil fortsette å auke. Konkurransesituasjonen har særleg auka på FTB/5G med tilbod frå Telenor og Telia. I tillegg opplever Eninvest ei auke i både pågåande og vedtekne overbyggingar av fiber. Eninvest opplever berre frå 2022 til 2023 ei stor endring i konkurransen grunna utbreiinga av FTB/5G (jf. pkt. 0 og 0).

Det både pågår og er varsla utbyggingsplanar og tilbod i marknaden frå fleire aktørar som bygger ut fiber og parallell infrastruktur i dette marknadsområdet. Dette blir utført av både nasjonale og andre regionale tilbydarar.

Eninvest kan såleis ikkje sjå at indikatoren som gjeld potensiell konkurranse er eit moment som tilseier at Eninvest har ein sterk marknadsstilling. Store aktørar, herunder Telenor, har ved sine tilbod om FTB i marknaden vist at aktørar allereie har etablert seg og antas å auke sitt nærvær i marknaden og derigjennom bidra til å skape marknadsdynamikk dei kommande åra. Ifølge Nkoms analyse føreligg det pr. i dag 77 % parallelldekning mellom fiber og FTB. Det er forventa at talet aukar.

Eninvest kan ikkje, basert på dagens konkurransesituasjon i Sunnfjord og Nordfjord, og med henvisning til ordlyden i ekomloven § 3-1, 1. ledd "*opptre uavhengig av konkurrenter, kunder og forbrukere*", og det vises i særleg grad til den føreliggande konkurransen både frå fiberaktørar som operera i den gjeldande marknaden, samt konkurranse frå FTB-aktørar. Bestemminga i ekomloven § 3-1, 1. ledd må sjåast i samanheng med den alminnelege konkurranseretten, kor det er nytta omgrepet "dominerende stilling". Jf. konkurranseretten, blir ein dominerande aktør sin maktposisjon kjenneteikna av denne sin evne til å hindre effektiv konkurranse ved at aktøren i stor grad kan opptre uavhengig av konkurrerande marknadskrefter¹. Eninvest sitt høyringsinnspel viser at Eninvest ikkje innehar ein slik marknadsposisjon, og ikkje, basert på dei faktiske forholda, kan påverke prisar, utval av tenester eller andre konkurranseparametre i marknaden.

Av omsyn til den faktiske konkurransesituasjonen, viser også indikatoren "kjøpermakt", at Eninvest ikkje kan definerast å ha ei sterk marknadsstilling. Nettopp det faktum at det føreligg konkurrerande aktørar som på kort eller mellomlang sikt vil kunne øve tilstrekkeleg innflytelse på pris og andre vilkår, tilseier at Eninvest ikkje kan vurderast til å ha ei sterk marknadsstilling.

Det må derfor, frå Nkom, bli gjennomført ei grundigare framoverskuande vurdering basert på det faktumbilde som no er kjent, enn det som er lagt til grunn i den føreliggande analysen. I denne vurderinga må det leggest vekt på at FTB og 5G har og får ei stadig sterkare betydning for konkurransen i breibandsmarknaden. Aktørbildet viser at det er dei nasjonale aktørane som

¹ Definisjon gitt i Sak C-27/76 United Brands, Sml. 1978 s. 207

ytterlegare forsterkar sin posisjon nasjonalt, som følgje av sitt nasjonale nett, og sterke økonomiske situasjon og investeringsmoglegheit.

Nkoms marknadsanalyse er på dette området mangelfull og basert på historiske data.

Enivest sin infrastruktur er ikkje vanskeleg dupliserbar. Dette vert gjort, og blir planlagt gjort, i stor skala - særleg av dei nasjonale aktørane. Det visast her til utgreiinga under. Enivest kan såleis ikkje sjå at indikatoren som gjeld om infrastrukturen er "vanskeleg dupliserbar" kan nyttast for Enivest. Nettopp det faktum at andre aktørar dupliserer Enivest sitt tilbod, vise at det ikkje føreligg vesentlege etableringsbarrierar for potensielle konkurrentar i området.

Det er ikkje lagt fram dokumentasjon frå Nkom som verken historisk eller i framoverskuande perspektiv, talar for at kundar i «Sunnfjord og Nordfjord» opplever ein annan konkurransesituasjon enn kundar i områder som er foreslått urørt av regulering. Vår gjennomgang av konkurransesituasjonen i kapittel 7 tilseier ein sterkt aukande konkurranse i "Sunnfjord og Nordfjord" som kjem marknaden til gode.

FTB skapar ein konkurranse i lokalmarknaden der mobiloperatørane bevisst brukar FTB som konkurransemiddel der ein ikkje har FTH eller HFC sjølv. Dette har ein disiplinerande effekt på pris i lokalmarknaden, og er uavhengig av om FTB vert definert som ein nasjonal marknad eller ikkje.

1.3 Storleik

I analysen av sterk marknadsstilling er ein av indikatorane som skal vurderast "foretakenes størrelse".

Enivest sin andel av aksessar utgjer 0,8 % av dei totale husstandane nasjonalt, og ca. 1 % av omsetninga til Telenor. Enivest avviser at indikatoren som gjeld føretakets storleik tilseier at Enivest har ei sterk marknadsstilling, basert på føretakets relative størrelse i forhold til sine konkurrentar, herunder Telenor og Telia.

Det har vidare presumpsjonen mot seg at bestemmingane om sterk marknadsstilling er meint å omfatte selskap som Enivest, sett hen til selskapet sin marknadsstilling nasjonalt, og også regionalt sett hen til samanliknbare selskap. Dette må også sjåast i samanheng med den faktiske konkurransen som eksisterer, og som estimerast å auke også i det korte perspektivet.

Nkom sitt forslag om å definere Enivest som ein tilbydar med sterk marknadsstilling fører til at Enivest blir underlagd strengare regulering enn sine konkurrentar. Like selskap blir behandla ulikt av myndighetene. Før ein går vidare i prosessen legg vi til grunn at Nkom gjer ein fullstendig gjennomgang av marknadssituasjonen, inndelinga og konkurransen, samt at Nkom tek med dimensjonar i analysen som i dag ikkje er belyste. Mellom anna manglande analyse av prisnivå hos sluttbrukar og på grossistnivå, og på klima- og miljøkonsekvensar i lys av overbygging med både fiber og FTB. I tillegg bør ein ha tyngre fokus på framoverskodande perspektiv, og kva som totalt sett tener samfunnet.



ENIVEST

2 Eninvest si rolle

2.1 Visjon og verdiforslag

Eninvest sin visjon er at «Folk skal kunne leve og bu akkurat der dei vil». Det handlar om å bygge ut fiber mellom fjordar og fjell, inne i bukter og ute på øyane. Det handlar om distrikta og Vestlandet, men det kan óg gjelde byane – og det favner om framtida. Det betyr at du skal ha *valfriheit*, og med høghastighetsnett tilgjengeleg inneber det at du kan jobbe frå kor som helst – og bu kor som helst.

Verdiforslaget til Eninvest, altså kva vi lovar kundane våre, lyder som følger: «*Eninvest forenkler og berikar kvardagen din*». Dette forpliktar. Det skal vere enkelt å vere kunde i Eninvest. Vi er ein bransje som leverer eit produkt som for mange kan vere vanskeleg å forstå; pris, hastigheiter eller teknologien. Det er vår jobb å løyse dette for kundane våre. Det må vere enkelt - og det må leverast kvalitet.

I Eninvest har vi ei kommersiell tilnærming til dette, og jobbar aktivt med å skape dei beste produkta og dei beste kundeopplevingane. Vi har internett som tre år på rad er best i test², og vi har kundeservice som to år på rad er på pallen i Kundeserviceprisen³ si nasjonale kåring. Internt måler vi jevnleg KTI (Kundetilfredshetsindeks), denne har ein snittscore på 5,39 av 6 moglege dei siste to åra.

Dette er gode resultat, og ei viktig nyansering å få fram, då Nkom uttaler at «konkurransen i bransjen ikke fungerer», og at «når det er liten konkurranse om kundene fører det til høyere priser og sannsynligvis dårligere tilbud».

Eninvest kjenner seg ikkje igjen i denne presumpsjonen som synast å ligge som ein premiss for regulering av marknaden.

2.2 Eninvest – skapar konkurranse og auka robustheit

Eninvest har skapt konkurransen i nedslagsfeltet vårt. Sidan starten i 2001 har selskapet bygd og levert internett via fleire teknologiar, og før Eninvest i 2003 byrja levere DSL fantes ikkje andre alternativ enn ISDN. Telenor var på dette tidspunktet einerådande i området. Resultatet av Eninvest og dei øvrige aktørane sin innsats dei siste 20 åra er at 94,8%⁴ av hushalda i Eninvest sitt nedslagsfelt har tilgang til høghastighetsnett. Dagens konkurransesituasjon er prega av ulike og overlappande aksessteknologiar, og fleire sjølvstendige stamnett. I tråd med ekomloven §2-10 har Eninvest og øvrige aktørar bygd opp ein robust infrastruktur av ei teneste som i dag reknast som samfunnskritisk.

2.3 Investeringar og verdiskaping

Eninvest har sidan starten i 2001 investert totalt 1,1 mrd. kroner i utbygginga av høghastighetsnett til folk og bedrifter på Vestlandet. Kapital frå eigarane, likviditet frå drifta og opptak av gjeld har finansiert utbygginga av fibernett og gode internett-tenester; i ein del av landet med ein av dei lågaste andelane av befolkning i «tettbygd strøk». Selskapet bidreg aktivt til utviklinga av lokale

² nPerf Speedtest, H2 2021- H2 2022, kategori fast breiband

³ Kundeserviceprisen 2022: 2.plass, og Kundeserviceprisen 2023: 3.plass, kategori fast breiband

⁴ <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrjoiODBiMjc5NTYyN2I5YjY0YTFkZGZGODg0ZjkwNGM2MGRmliwidCI6ImFkODNiNjVjLTAzZjYtNGNmZC1iNzk5LTQ3YjYmYWZkN2JzZj59>

kompetansearbeidsplassar, både i forma av tenesta vi leverer, men også i bruk av lokale underleverandører og tenestetilbydarar.



ENIVEST

3 Pris

I pressemeldingane til Nkom slår en fast at prisane på fast breiband i Norge er for høge, og at ein regulering av marknaden vil gi høgare konkurranse, betre tilbod og lågare prisar.

Det finst ingen analyse av prisar i Nkom sin marknadsrapport, verken med tanke på sluttbrukar eller grossistnivå.

Oppsummering kapittel 3

Eninvest si samanlikning av prisar viser at Eninvest ligg under listepreisane til dei nasjonale aktørane. Det viser óg at det er relativt like prisar i dei forskjellige geografiske områda. Til slutt peikar vi på at andel av inntekt som husholdningane brukar på post og teletenester har gått ned sidan år 2000, og at pris på internettjenestene ikkje har følgd konsumprisindeksen sidan 2008, og at prisen Eninvest sine kundar betalar i dag er relativt lågare enn ein gjorde i 2008 sett i forhold til konsumprisindeksen.

3.1 Kva er grunnlag for påstand om prisane er “dyre i Norge”

Det er ikkje kjent kva kjeldegrunnlag som ligg til grunn for påstanden om at det er høge prisar i Norge. Dette bør det bli gitt ei nærmare forklaring på.

Grunnlaget for påstanden om at breiband er for dyrt i Norge kan komme frå Tefficient si analyse «Assessment of Norwegian fixed broadband pricing in a Nordic context – 2023»⁵ på oppdrag frå Kommunal- og distriktsdepartementet. I denne analysen vert sluttkundepriser mellom dei nordiske landa samanlikna, justert for kjøpekraft og valuta.

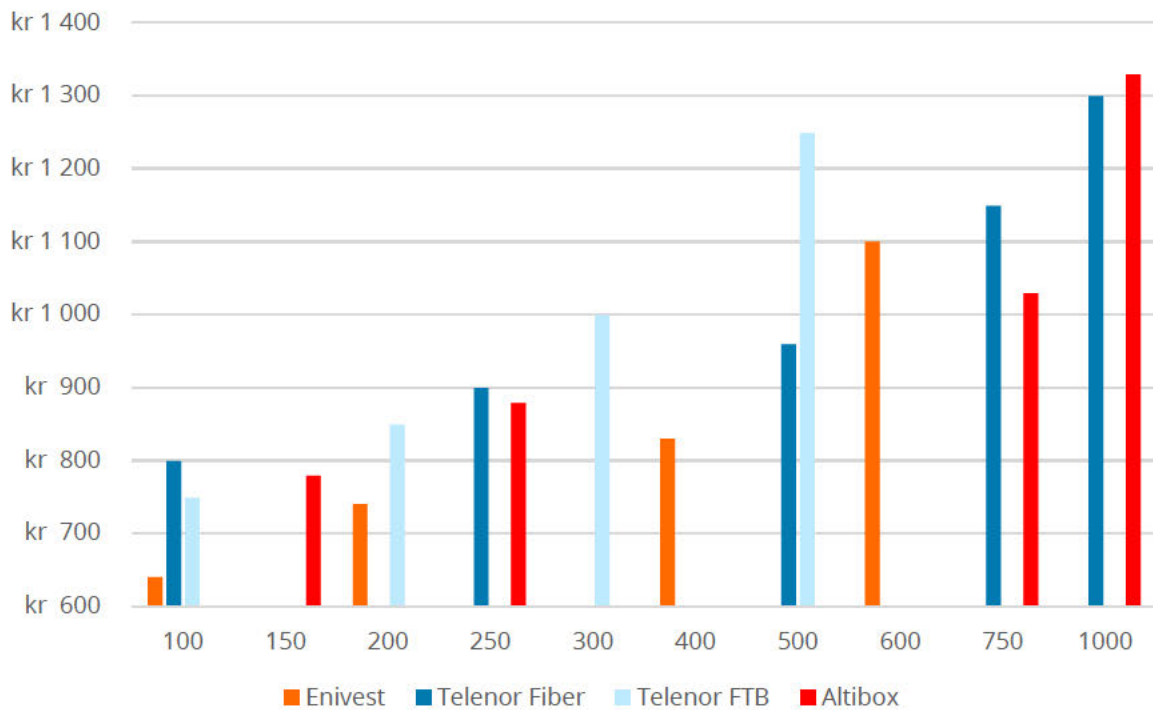
Denne analysen ser kun på hastigheiter og sluttkundeprisar i marknadane, utan å gå inn på eventuelle årsaker til forskjellane, slik som ulik drift- og investeringskostnad pr kunde, utbyggingsområde, utbyggingstettleik eller liknande. Dette gir lite grunnlag for å meine noko om kva som er «riktig» pris i den norske marknaden, herunder om prisen samla sett er høgare i Norge enn samanliknbare land og utbyggingar.

3.2 Samanlikning av prisar

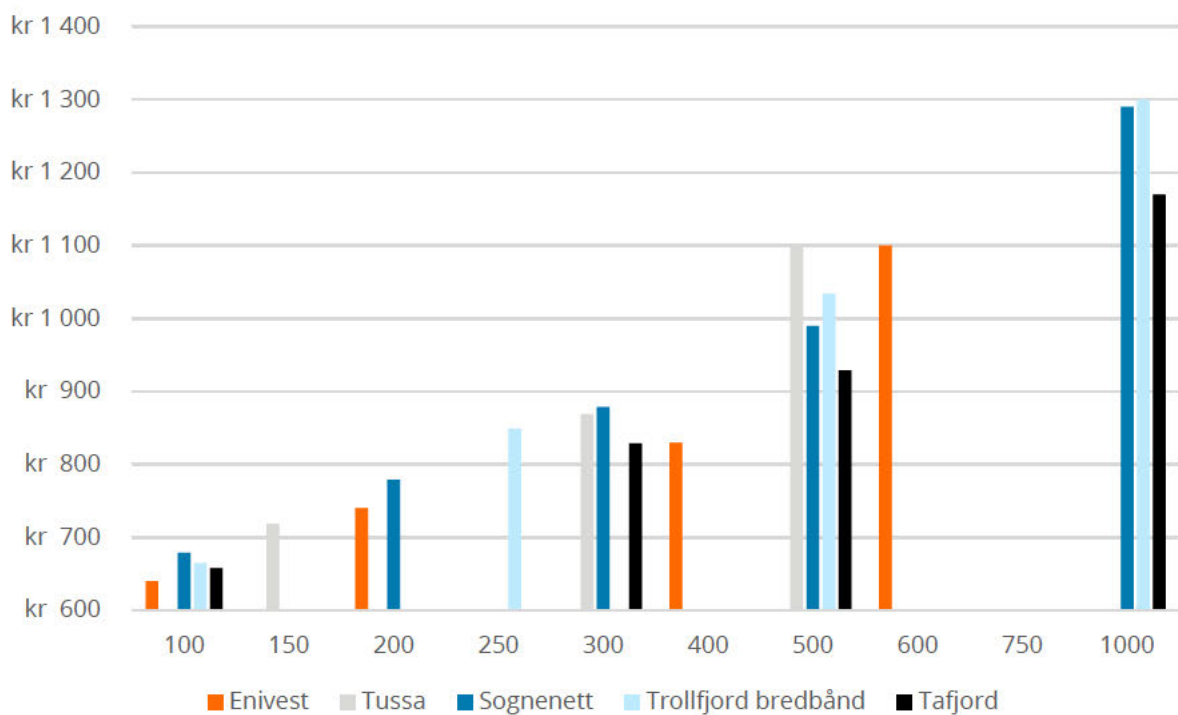
For å kunne gi eit godt bilde av både marknaden og konkurransen er vårt tydelege innspel og forventning at det blir gjennomført gode og etterprøvbare prisanalysar av marknaden.

Under er ei enkel samanstilling av Eninvest sine prisar mot relevante konkurrerande aktørar. Utifrå listepreisane som blir presentert av dei forskjellige aktørane kan ein raskt konkludere med at det er ein relativt homogen prismarknad, og ein kan ikkje sjå at t.d Eninvest utnyttar sin påståtte SMP-posisjon i nokon grad. Tvert imot så ser ein at Eninvest sine listeprisar ligg under listepreisane til dei nasjonale aktørane.

⁵ <https://www.regjeringen.no/contentassets/2f8fabb35ccb4877a4d3ad94cd7a36d3/analysis-of-norwegian-fixed-broadband-pricing-by-tefficient-for-kdd-27-june-2023.pdf>



Figur 3-1 Listeprisar utvalde aktørar, august 2023



Figur 3-2 Listeprisar utvalde regionale aktørar, august 2023



ENIVEST

Enivest har óg gjort ei samanlikning av prisar av utvalde regionale aktørar, også her ser ein at prisane er homogene. Det er små forskjellar mellom aktørane, men ein ser at Enivest ligg i nedre sjikt. Observasjonen er at prisbildet i Norge er relativt likt mellom dei ulike aktørane og dei geografiske områda. Det talar for ein velfungerande marknad i Sunnfjord og Nordfjord.

3.3 Disiplinerande forhold i marknaden

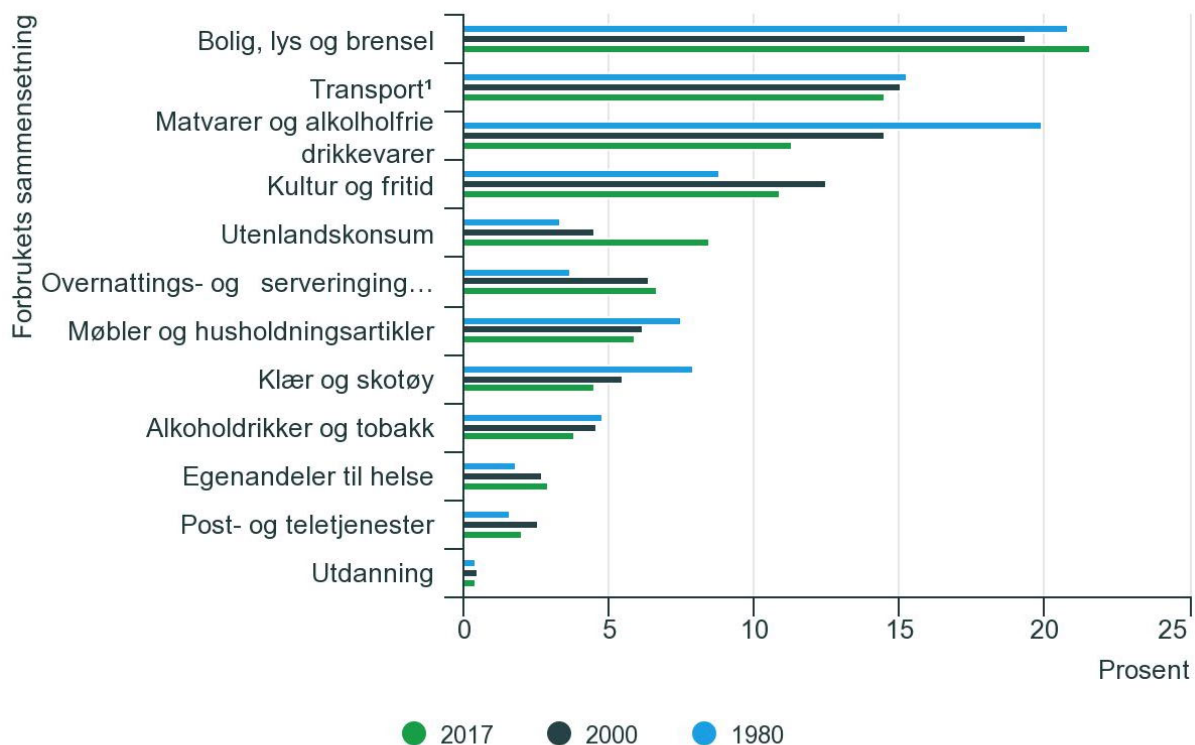
Viser til drøftingar i kapittel 3 «Pris» og kapittel 7 «Konkurransanalysen» at det finst fleire disiplinerande forhold i marknaden.

3.4 Fiberpriser i eit historisk telekom-perspektiv

Er prisane på fiber og internett eigentleg så dyrt som Nkom legger det fram?

Enivest har sett på SSB⁶ sine statistikkar på kva nordmenn brukar pengar på. Her ser vi at for Post- og teletenester bruker nordmenn ein mindre del av inntekta si i 2017, enn kva ein gjorde i 2000. Dette viser at prisane på telekom-tenester ikkje har auka i pris samanlikna med disponibel inntekt i husstandane frå 2000 til 2017.

Figur 1. Forbrukets sammensetning. Utgiftsandeler i 1980, 2000 og 2017



Kilde: Nasjonalregnskap, Statistisk sentralbyrå

Figur 3-3 SSB - Dette bruker nordmenn penger på.

⁶ <https://www.ssb.no/nasjonalregnskap-og-konjunkturer/nasjonalregnskap/artikler/dette-bruiker-nordmenn-penger-pa>

Eninvest har óg gjort eit historisk tilbakeblikk på sine eigne fiberprisar for å sjå kva utviklinga har vore her.

Tilbake i 2008 tilbydde Eninvest fiber 10/10 til kr 449,- pr. mnd. Dette var det billigaste produktet på fiber som Eninvest solgte på det tidspunktet. Dette produktet konkurrerte direkte med xDSL produkt som var i marknaden den gongen. I 2023 er Fiber 100 det billigaste produktet Eninvest selg, det blir solgt til kr 640,- pr. mnd.

Auken i konsumprisindeks frå august 2008 til august 2023 er på 47,6%. Skulle Eninvest ha fulgt prisstigningen frå 2008 til 2023 så burde Fiber 100 ha kostet kr 662,79 i dag.

Eninvest sitt produkt har i perioden auka med ca 42,5%, altså ca 5 prosentpoeng under konsumprisindeksen.

Oppsummert viser dette at andelen av inntekta som hushaldningane bruker på teletenester har gått ned frå 2000 til 2017, og for Eninvest har prisen på internettabonnementa relativt sett gått ned - sett i forhold til utviklinga i konsumprisindeksen frå 2008 - 2023.

Det har óg i same tidsperiode skjedd store endringar i kundane sin bruk av tenestene vi leverer, samt avhengigheita av tenestene. Tilbake i 2008 brukte den gjennomsnittlege kunde internett til websurfing og e-post. I 2023 blir internett brukt til «alt». Her kan nemnast heimekontor, underhaldningstenester, styring av smarthus, offentlege tenester, banktenester, gaming, sosiale medier og med meir. Ein vanleg forbrukar er i dag heilt avhengig av å ha eit velfungerande internett heime for å kunne fungere normalt i kvardagen. Omfanget i bruken og avhengigheita til tenesta har altså auka formidabelt sidan 2008. Dette er heller ikkje noko som gjenspeglar seg i prisen på tenestene. Omfanget og bruken har auka, medan prisen på tenestene har relativt sett gått ned.



ENIVEST

4 Marknadsanalysen

Reguleringa som er foreslått er eit direkte resultat av EØS-relevant EU-regulering, og det følger av EØS-avtalen at Norge skal implementere. Det er ikkje gjort ei vurdering om kor vidt denne reguleringa passar i den norske marknaden. Dette er ei regulering som i hovudsak er forma for å passe i EU-landa med incumbents som dominerande utbyggjar av breibandsaksessar. Det er viktig å ta med seg at om det skal regulerast, så må denne reguleringa bli best mogleg tilpassa dei faktiske forholda i Norge. Det kan verke som om marknadsanalysa, og seinare forslag til regulering, gjennomførast for å innfri EØS-avtalen, framfor å søke å finne løysingar som er tilpassa den norske marknaden.

Oppsummering kapittel 4

Eninvest sin vurdering er at Eninvest ikkje er ein aktør med sterk marknadsstilling i nokon marknader, med henvisning til legaldefinisjonen av sterk marknadsstilling i ekomloven §3-1. Vidare meiner Eninvest at FTB vil få ein stor betydning, og stadig større betydning, i den framtidige konkurransen og at det framleis er ein nasjonal marknad i Norge.

4.1 FTB

I analysen konkluderer Nkom med at det er tilstrekkeleg grad av substituerbarheit på etterspørselssida, til at breibandsprodukt basert på fiber, HFC og FTB kan inkluderast i ein og same sluttbrukarmarknad for standardisert breibandsaksess.

Eninvest er einig i denne konklusjonen då ein ser at produkta som blir marknadsført og solgt på dei ulike teknologiane er like både på pris og innhald, samt at marknadsføringa framstiller produkta på FTB som at det er ingen forskjell frå fiber og HFC.

Vidare så er Nkom usikre på kva betydning FTB vil få i den framtidige konkurransen i breibandsmarknaden.

Eninvest meiner at FTB vil vere av stor betydning i framtidig konkurranse. Eninvest opplever allereie i 2023 at FTB blir selt aktivt i etablerte fiberområder. Tilbydarar med FTB driv oppsøkande sal gjennom dørbanking og telefonsal der FTB blir selt inn. Prismessig ser vi prisar som er lågare enn det som blir tilbydd på fiber, og innhaldet i tenester er det same som på fiber. FTB har allereie stor betydning for konkurransen i breibandsmarknaden.

4.2 Nasjonalt marked vs konkurranse i lokalt marked

Nkom har i analysen konkludert med at det ikkje er ein nasjonalt breibandsmarknad, og at det derfor må gjennomførast geografiske analysar.

Bakgrunnen for denne konklusjonen er i stor grad knytt til usikkerheita om FTB sitt omfang og geografisk innretning, kundefokus i framtida, samt at avviklinga av koparnettet har endra konkurransesituasjonen.

Nkom konkluderer med at FTB-tilbodet ikkje vil vere landsdekkande, og at den norske breibandsmarknaden er mindre geografisk homogen i dag enn i 2018, då Nkom konkluderte med at det var ein nasjonal marknad.

Når det gjeld FTB meiner Eninvest at dette i stor grad er en konklusjon basert på historiske data, og ikkje basert på korleis framtida vil sjå ut. Vi ser allereie no at FTB er meir enn eit substitutt for

xDSL, det er blitt ein reell konkurrent mot FTH og HFC. Verken Telenor, Telia eller ICE er ferdige med sin 5G-utbygging, sjølv om både Telenor og Telia har bygd ut 5G til store delar av Norge ved utløpet av 2022. Dei har begge omfattande utbyggingsplanar for 2023.

Telia uttaler på sine nettsider⁷ at 9 av 10 nordmenn har 5G-dekning frå Telia der dei bur, og Telenor uttaler⁸ at innan 2024 vil hovuddelen av den norske befolkninga ha tilgang til 5G frå dei.

Dette viser at analysen som Nkom har gjennomført er mangelfull og basert på historiske data. Det blir feil å nytte data frå 2022 til denne analysen, då FTB er ein ny teknologi som nyleg er komme i gang. For at Nkom skal ha meir oppdaterte data å gå utifrå i sin analyse, bør Nkom be operatørane om framtidige utbyggingsplanar og ordreservar operatørane har. Ein bør óg vurdere om å det er rett å regulere ein marknad der ny teknologi er på veg inn. Ein må stille spørsmål ved om det føreligg korrekt grunnlag å regulere på.

Enivest opplever stor endring i konkurransen frå 2022 til 2023 grunna utbreiinga av FTB. FTB-tilbodet til Telenor med over 100 Mbit har i løpet av siste år gått frå å dekke 68 husstandar i «Sunnfjord og Nordfjord», til å dekke over 9 000⁹ sluttkundar i 2023, etter Enivest sine estimat basert på dekningskarta til Telenor. Dette fører til at konkurransesituasjonen i Sunnfjord og Nordfjord er klart prega av fiber og FTB, og dette har stor betydning for dette marknadsområdet.

Kartet under viser Telenor sin 5G-dekning frå august 2023, og tal Enivest-kundar som er innanfor 5G-dekninga til Telenor.

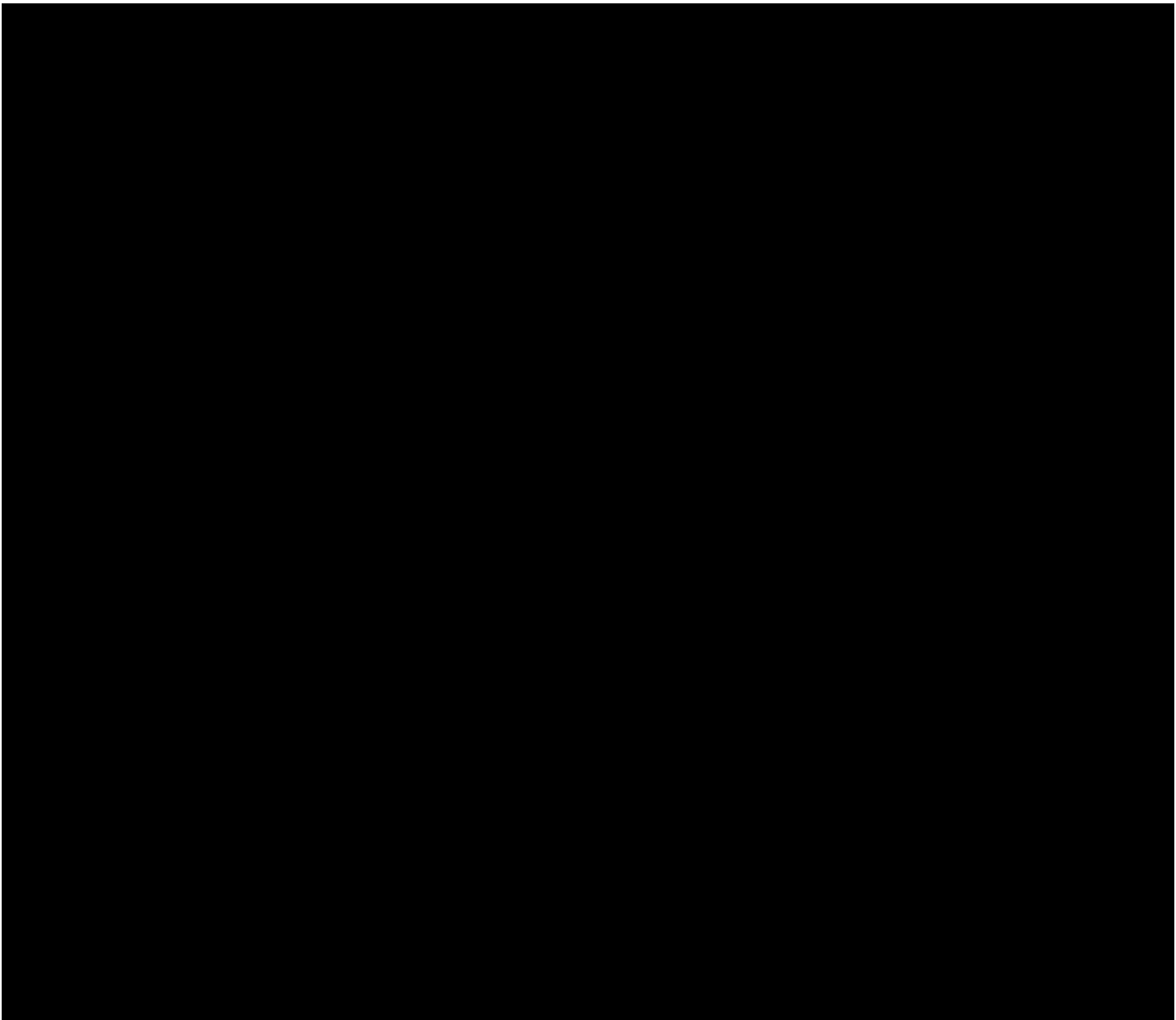
⁷ <https://www.telia.no/nett/5g/det-viktigste-med-5g-er-ikke-farta/>

⁸ <https://www.mynewsdesk.com/no/telenor/pressreleases/kjoerer-norge-paa-langs-for-aa-sikre-optimal-dekning-3268480>

⁹ Dette er berekna av Enivest basert på eigne data og dekningskart frå Telenor.no.



ENIVEST



Eninvest er ikkje einig i Nkom sin konklusjon om at marknaden er mindre homogen enn i 2018. Telenor er framleis marknadsleiar då dei er til stades i nesten alle kommunar i Norge. Telenor er tilbyder på alle relevante teknologiar som fiber, HFC og FTB. Telenor er i ferd med å få full 5G-dekning i heile landet, og med det eitt fullverdige FTB-tilbod til heile landet, i tillegg til at dei har eit nasjonalt fiberstamnett og fiberdistribusjonsnett som dekkjer heile Norge. Dette er fibernet som er svært vanskeleg, kanskje umogleg, å duplisere for andre operatørar. Telenor er den einaste operatøren i Norge som har moglegheit til å gi tilbod om fast breiband til nær sagt alle husstandar i Norge.

Dette talar for at det framleis er ein nasjonal marknad i Norge.

4.3 SMP

I ekomlova §3-1 første ledd er begrepet sterk marknadsstilling definert:

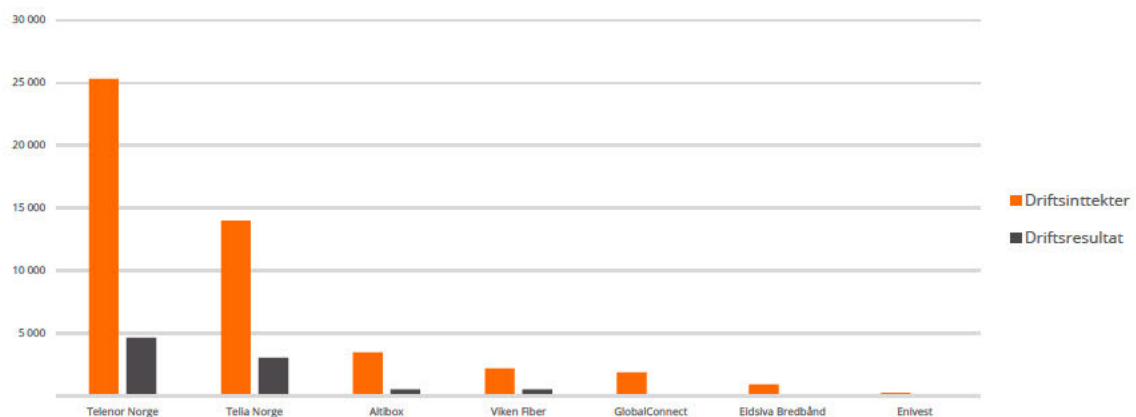
«En tilbyder har sterk marknadsstilling når tilbyder alene eller sammen med andre har økonomisk styrke i et relevant marked som gjør at tilbyder i stor grad kan opptre uavhengig av

konkurrenter, kunder og forbrukere. Sterk markedsstilling i ett marked kan føre til at en tilbyder har sterk markedsstilling i et tilgrensende marked.»

I analysen av grossistmarkedet skriv Nkom vidare:

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

Eninvest si vurdering er at Eninvest ikkje er ein aktør med sterk marknadsstilling i nokon marknader, med henvisning til legaldefinisjonen av sterk marknadsstilling i ekomloven § 3-1. Eninvest kan ikkje opptre uavhengig av konkurrentar, kundar eller forbrukarar verken når det gjeld prising av produkt, kva produkt som blir tilbydd, korleis kundeservice skal vere eller andre parameter i marknaden.



Figur 4-2 Rekneskapstal for 2022

Eninvest har i underkant av 1% av den nasjonale marknaden, og omsetninga til Eninvest er omtrent 1% av omsetninga til Telenor - som er den største nasjonale tilbydaren. Om det finns aktørar i den norske marknaden, både nasjonalt og regionalt, som kan opptre uavhengig av konkurrentar, så er dette Telenor. Gjennom sin styrke som allstadsnærværande og teknologiavhengig så er det Telenor som set marknadspris, som definerer aktuelle produkt og tenester, og som har dei aller største musklane i marknadsføring.

Vi er også kritisk til metodikken der Nkom legg seg på eit nivå der aktørar med 50% marknadsandel eller meir, i ein gitt geografisk marknad, automatisk blir definert som SMP. Denne kvantitative tilnærminga for å avgjere kven som blir definert som SMP, er svært uheldig og straffar aktørar som har gjort gode grep gjennomgåande i heile verdikjeda, teke risiko, vist samfunnsansvar og oppnådd meirverdi for kunden - med det resultat at ein har oppnådd ein høg marknadsandel. Aktørane er prisgitt å bli plassert i «rett» geografisk marknad. For å få eit meir komplett bilde av det reelle maktforholdet i marknaden, bør Nkom i større grad óg vektlegge kvalitative parameter.



ENIVEST

I «Sunnfjord og Nordfjord» blir Eninvest utpeika som SMP, medan Telenor ikkje blir det. Det er vanskeleg for oss å sjå at den regionale aktøren Eninvest har ei sterkare marknadsstilling enn Telenor med sitt nasjonale nett og overlegne økonomiske posisjon.

4.4 Generelt

Kommunane Åseral og Beiarn er ikkje omfatta av analysen, og med det ikkje inkludert i eit av marknadsområda.

Enkelte kommunar manglar data i datagrunnlaget for analysen.

- «Kommuner – Markedsandel 2022» manglar data i «Abonnement kablet Privat» for kommunane Austevoll og Tysnes.
- «Kommuner – Dekning 2022» manglar data i Dekning fiber, HFC, FTB over og under 100 Mbit for kommunane Våler i Viken, Våler i Innlandet og Os i innlandet.

5 Marknadsområda

I dette kapittelet vil vi sjå på Nkom sin inndeling av marknadsområde. Både tilnærminga som er nytta, men også effekten det har. Vi har fokusert på ei kartlegging av vår eigen marknad, «Nordfjord og Sunnfjord», samt nærliggande marknadsområde, «Møre og Romsdal» og «Indre Vestland».

Oppsummering kapittel 5

Overordna meiner vi at marknadsområda som er definert i dag er for få og for store, og at det er for mange kompromiss med aggregeringa som er foreslått. Det verkar også som at argumentasjonen i omtalen av dei ulike marknadsområda er varierende og tilfeldig, som resulterer i at vi får ei inndeling som er *konkurransesvidande og lite økonomisk berekraftig*.

Analysen som er gjennomført av Nkom gir eit lite treffande bilde av den reelle situasjonen i marknaden, samt at effekten som Nkom sjølv argumenterer for at dei vil oppnå, med meir valfridom, for dei fleste sluttkundar nasjonalt, ikkje vil ha ein innverknad.

5.1 Konkurransesvidande

Velfungerande konkurranse er eit underliggende premiss som ein ønsker å oppfylle i alle marknader. Dette er fordi velfungerande konkurranse bidreg til auka verdiskaping, sysselsetting og innovasjon i samfunnet. Konkurransesvilkår som favoriserer enkelte aktørar kan derimot føre til motsett resultat, t.d ved at meir effektive bedrifter vert pressa ut av marknaden eller mister marknadsandelar. *Konkurranselova* skal mellom anna forhindre at aktørar har avtalar eller samarbeid som verkar avgrensande på konkurransen. For breibands-bransjen betyr dette at konkurransen bør skje på like vilkår i den forstand at rammevilkåra for alle aktørar er konkurransesøytrale. Marknadsinndelinga som Nkom foreslår fører til *favorisering av enkeltaktørar*, og er motstridande med det som er intensjonen.

Marknadsanalysen som Nkom har presentert legg til rette for ein svært konkurransesvidande marknadssituasjon. Her er det aktørar som opererer i same marknad (uavhengig av kva marknadsinndelinga til Nkom viser), har ein homogen konkurransesituasjon, har tilnærma like marknadsandelar i sine kommunar, har tilnærma like produkt og konkurransedyktige prisar - der ein av partane vert definert som SMP, medan den andre ikkje blir det.

Aktøren som vert definert som SMP må opne sine nett og gjere dei tilgjengeleg for alle aktørar, potensielt i heile landet (avhengig av tilkoplingspunkt). Det betyr at denne aktøren må forsvare seg mot angrep frå nasjonale tenestetilbydarar, i tillegg til konkurranse frå lokale tilbydarar. Aktøren som ikkje er definert som SMP kan derimot kun fokusere på å utvide sin kundebase utan å risikere å miste kundar på sin eigen fiber. Ein slik inngripen vil relativt sett ha større konsekvens for ein regional aktør enn for ein stor nasjonal aktør.

Det er overraskande at Nkom legg opp til ei løysing som er så konkurransesvidande, ved at ein har ulike rammevilkår for aktørane i bransjen. Vi kan heller ikkje sjå at Nkom har gjort analyser eller vurderingar av konsekvensen av eige forslag.

Vidare er det kun dei nasjonale aktørane som har landsdekkande infrastruktur, kapital og marknadsapparat til å oppnå skalafordelar ved å kople seg på i dei netta som vert opna. Desse aktørane vil dermed få eit betydeleg konkurransefortrinn. Dei lokale som ikkje har ein nasjonal infrastruktur, blir forhindra i å vere med i den same konkurransen nasjonalt, men vil kunne



ENIVEST

utvide i tilgrensande områder, utan at ein lokal aktør som er regulert kan konkurrere tilbake i lokale nett som ikkje er regulert.

Kartet under viser alle kommunar i Norge med tilhøyrande HHI-indeks. HHI-indeksen er ei kvantitativ tilnærming som Nkom nyttar, og som skal sei noko om konkurransesituasjonen i kommunen/marknaden. Som vi ser er det ingen kommunar som har ein HHI under 2000 – altså ingen kommunar med tilstrekkeleg konkurransesituasjon.



Figur 5-1 Blå; HHI mellom 2 000 og 5 999, Orange; HHI mellom 6 000 og 10 000

Tabellen under viser alle kommunar i «Møre og Romsdal», «Indre Vestland» og «Sunnfjord og Nordfjord» med tilhøyrande marknadsandel. Alle kommunar i dei tre geografiske områda vi har teke utgangspunkt i har ein aktør med 49,4% marknadsandel eller meir.

Figur 5-2 Marknadsandel pr kommune, "Møre og Romsdal", "Indre Vestland" og "Sunnfjord og Nordfjord"

Kommune	Fylke	Største tilbyder - kablet	Markeds- andel	HHI kommune	Marked
AURLAND	VESTLAND	sognet	91,2 %	8384	Indre Vestland
EIDFJORD	VESTLAND		0,0 %	0	Indre Vestland
KVAM	VESTLAND	kvamnet	50,2 %	3767	Indre Vestland
LUSTER	VESTLAND	sognet	100,0 %	10000	Indre Vestland
LÆRDAL	VESTLAND	sognet	70,1 %	5366	Indre Vestland
SOGNDAL	VESTLAND	sognet	95,0 %	9048	Indre Vestland
ULLENSVANG	VESTLAND	telenor	64,5 %	5423	Indre Vestland
ULVIK	VESTLAND	telenor	100,0 %	10000	Indre Vestland
VIK	VESTLAND	sognet	71,8 %	5949	Indre Vestland
VOSS	VESTLAND	voss fiber	83,2 %	7136	Indre Vestland
ÅRDAL	VESTLAND	årdalsnett	100,0 %	10000	Indre Vestland
AUKRA	MØRE OG ROMSDAL	sund bredbånd	51,6 %	3908	Møre og Romsdal
AURE	MØRE OG ROMSDAL	neas	100,0 %	10000	Møre og Romsdal
AVERØY	MØRE OG ROMSDAL	neas	100,0 %	10000	Møre og Romsdal
FJORD	MØRE OG ROMSDAL	tafjord connect	100,0 %	10000	Møre og Romsdal
GISKE	MØRE OG ROMSDAL	tafjord connect	75,9 %	6345	Møre og Romsdal
GJEMNES	MØRE OG ROMSDAL	neas	54,6 %	4638	Møre og Romsdal
HAREID	MØRE OG ROMSDAL	tussa ikt	100,0 %	10000	Møre og Romsdal
HERØY	MØRE OG ROMSDAL	tussa ikt	100,0 %	10000	Møre og Romsdal
HUSTADVIKA	MØRE OG ROMSDAL	istad fiber	55,4 %	4990	Møre og Romsdal
KRISTIANSUND	MØRE OG ROMSDAL	neas	99,2 %	9844	Møre og Romsdal
MOLDE	MØRE OG ROMSDAL	istad fiber	49,4 %	3956	Møre og Romsdal
RAUMA	MØRE OG ROMSDAL	rauma energi kraft og bredbånd	81,6 %	6992	Møre og Romsdal

SANDE	MØRE OG ROMSDAL	tussa ikt	100,0 %	10000	Møre og Romsdal
SMØLA	MØRE OG ROMSDAL	neas	100,0 %	10000	Møre og Romsdal
STRANDA	MØRE OG ROMSDAL	tafjord connect	68,2 %	5643	Møre og Romsdal
SULA	MØRE OG ROMSDAL	tafjord connect	81,0 %	6920	Møre og Romsdal
SUNNDAL	MØRE OG ROMSDAL	sucom	100,0 %	10000	Møre og Romsdal
SYKKYLVEN	MØRE OG ROMSDAL	nextgentel	97,1 %	9444	Møre og Romsdal
TINGVOLL	MØRE OG ROMSDAL	neas	100,0 %	10000	Møre og Romsdal
ULSTEIN	MØRE OG ROMSDAL	tussa ikt	100,0 %	10000	Møre og Romsdal
VANYLVEN	MØRE OG ROMSDAL	telenor	81,0 %	6923	Møre og Romsdal
VESTNES	MØRE OG ROMSDAL	tafjord connect	92,9 %	8682	Møre og Romsdal
ÅLESUND	MØRE OG ROMSDAL	tafjord connect	62,1 %	4602	Møre og Romsdal
ØRSTA	MØRE OG ROMSDAL	tussa ikt	91,7 %	8473	Møre og Romsdal
VOLDA	MØRE OG ROMSDAL	tussa ikt	78,1 %	6356	Møre og Romsdal
ASKVOLL	VESTLAND	enivest	100,0 %	10000	Sunnfjord og Nordfjord
BREMANGER	VESTLAND	enivest	74,9 %	6237	Sunnfjord og Nordfjord
FJÅLER	VESTLAND	enivest	80,9 %	6914	Sunnfjord og Nordfjord
GLOPPEN	VESTLAND	enivest	98,5 %	9697	Sunnfjord og Nordfjord
HYLLESTAD	VESTLAND	enivest	100,0 %	10000	Sunnfjord og Nordfjord
HØYANGER	VESTLAND	enivest	91,2 %	8368	Sunnfjord og Nordfjord
KINN	VESTLAND	enivest	78,5 %	6518	Sunnfjord og Nordfjord
SOLUND	VESTLAND	enivest	100,0 %	10000	Sunnfjord og Nordfjord
STAD	VESTLAND	enivest	73,0 %	6060	Sunnfjord og Nordfjord
STRYN	VESTLAND	enivest	71,4 %	5915	Sunnfjord og Nordfjord
SUNNFJORD	VESTLAND	enivest	85,9 %	7573	Sunnfjord og Nordfjord

Marknadsandelen og konkurransesituasjonen i dei aktuelle geografiske områda er for alle praktiske føremål lik. Når berre ein av desse aktørane blir utpeika som SMP, og med det regulert, så fører det til at rammevilkåra ikkje blir like mellom aktørane og vi får ein konkurransevridande effekt.

Primært hevdar vi at det er ein nasjonal marknad med ein effektiv konkurranse. Dersom ein konkluderer med at det ikkje er ein nasjonal marknad, hevdar vi det er metodisk grunnlag for å seie at det er fleire marknadsområder enn dei 22 som er foreslått, til dømes på kommunenivå, slik også Nkom synes å legge til grunn. Dette er likevel avvist av Nkom som farbar veg, med bakgrunn i ressursmangel. Etter vårt syn kan vi ikkje akseptere ein forskjellsbehandling med utgangspunkt i at det ikkje finst ressursar til oppfølging av marknaden.

5.2 Homogene marknader

I Nkom si marknadsanalyse har ein peika på at kommunar er best eigna som grunnlag for analyse, men ein har av praktiske og ressursmessige årsaker valt å aggregere kommunar opp til større geografiske marknader. Ein endar da opp med det dei geografiske marknadane som blir definert slik:

«358.. Det relevante geografiske markedet kan defineres som det området hvor det aktuelle produktet tilbys på tilnærmet tilstrekkelig like eller homogene konkurransemessige betingelser»

Vidare argumenterer Nkom for at desse kriteria må vere oppfylt:

«373.. innebærer at konkurranseforholdene innenfor et gitt geografisk område må være tilstrekkelig homogene for at det skal være grunnlag for å definere dette området som et relevant geografisk marked. Samtidig må konkurranseforholdene i naboområdene til det aktuelle området være merkbart annerledes»

I analysen finn vi fleire eksemplar på at desse kriteria ikkje er oppfylt.



ENIVEST

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Large redacted text block]

5.3 Stabile grenser

Det går fram av analysen

«376 [...] Den valgte geografiske enheten må: [...] ha klare og stabile grenser over tid.»

Eninvest kan ikkje sjå at inndelinga av «Sunnfjord og Nordfjord» tilfredsstillir dette kravet, og meiner at analysen må oppdaterast på bakgrunn av ny informasjon.

Utbygging av høghastigheits breibandsnett i Norge er ikkje fullført, og dei dyraste aksessane står naturleg nok igjen til slutt. Tilskot frå det offentlege har vore, og kjem framleis til å vere, ein viktig faktor for å nå dei målsetningane som er definert for breibandsdekning til befolkninga.

Forslaget til regulering kan redusere investeringslysta blant alle operatørane, og tilskotsbehovet kan auke av den grunn.

Sjølv om det «kun» gjenstår om lag 100 000 aksessar utan NGA nasjonalt, så kan utbygging til desse vere med å endre gjeldande grenser mellom dei føreslåtte marknadsområda.

Ein anna faktor som kan gjere stabile grenser til «ustabile grenser» er overbygging som pågår i marknaden med både Fiber og FTB.

[REDACTED]

[REDACTED]



ENIVEST

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Large redacted text block]

[Redacted text block]

5.4 Stabil konkurransesituasjon

Som Eninvest påpeiker seinare, er det ikkje ein stabil konkurransesituasjon innanfor marknadsområdet «Sunnfjord og Nordfjord». Det er fleire aktørar som bygger ut fiber og parallell infrastruktur i dette marknadsområdet. Dette blir utført av både nasjonale og andre regionale tilbydarar som Telenor, GlobalConnect, Nettstar og Soggenett. I tillegg blir det bygd ut FTB som parallell infrastruktur til store deler av marknadsområdet.

Dette viser at konkurransesituasjonen i det definerte marknadsområdet ikkje er stabil, og at marknadsanalysen ikkje er oppdatert med den reelle konkurransesituasjonen, og med det er lite framoverskodande.

5.5 Dekomponering av Sunnfjord og Nordfjord

I marknadsanalysen for den geografiske marknaden «Sunnfjord og Nordfjord» er det ei rekke avsnitt som handler om Eninvest, og bakgrunnen for at Eninvest sitt fibernett skal definerast som eitt av dei 22 regionale marknadsområda i Norge.

[Redacted text block]

Marknadsområdet «Sunnfjord og Nordfjord» består av ca 34 000 husstandar som utgjer 1,3% av husstandane i Norge. Av desse 34 000 har Eninvest aksess til 20 475 husstandar, som igjen utgjer 0,8% av dei totale husstandane nasjonalt. Arealet av «Sunnfjord og Nordfjord» utgjer derimot ein relativt større del av Norge med sine 2,9%.

Eninvest kommenterer punktvis på avsnitta 677 - 685 i analysen under.

677. Det går fram av «Analyse av grossistmarkedet» at Eninvest har om lag 70 tilsette. Eninvest har 55 tilsette.

678. Analysen slår fast at Eninvest sin infrastruktur er vanskeleg dupliserbar. Dette kan stemme for den delen av aksessnettet som er bygd ut med offentleg støtte, sjølv om vi opplever overbygging frå andre fiberaktørar også i slike områder. I reine kommersielle felt, ser ein at fiberen til Eninvest er fullt dupliserbar, med aukande grad av overbygging frå både Fiber og FTB. Vi forstår at Eninvest har ei sterk marknadsstilling i mange av dei områda vi opererer i, men det er også ein sterk konkurranse frå Fiber og FTB i desse områda.

679. Det er ikkje berre *potensiell konkurranse* som skaper marknadsdynamikk. *Reell konkurranse*, som allereie er til stades i marknaden, har disiplinierende effekt.

680. Analysen konkluderer med at Fiber, HFC og FTB er i same marknad og er substituerbare for kvarandre. FTB har allereie i tidleg fase i utbygginga ei parallelldekning i denne marknaden på 77%. Det må forventast at denne dekningen aukar, etterkvart som utrullinga hos mobilaktørane kjem lengre i sine utbyggingar. Effekten av FTB er ikkje synleg i innrapporterte data frå 2022, og vil nok først bli gradvis synleg frå 2023 og åra framover. Her meiner vi at analysen ikkje er tilstrekkeleg framoverskodande, og ikkje er kjent med den reelle konkurransesituasjonen som er i marknaden med FTB. *Analysen bør oppdaterast på dette punktet.*

681. I kor stor grad det vil vere overbygging av fiber i området i dei kommande åra er vanskeleg å spå. Men det er heller ikkje relevant kva teknologi som blir nytta for overbygging. Overbygginga foregår no i all hovudsak med FTB, og har ifølge analysen allereie nådd 77% parallelldekning mellom fiber og FTB.

682. Høg og aukande FTB-dekning fører ikkje berre til potensiell konkurranse, det har allereie *ført til* konkurranse i marknaden.

683. Eninvest si marknadsstilling har allereie ei avtakande linje frå 2021 til 2022, slik som presentert i Tabell 41 i analysen. Med oppdaterte data for 2023 og til no kjente utbyggingsplanar hos andre aktørar, forventar vi ytterlegare nedgang i åra som kjem.

684. Marknadsstillinga til Eninvest er allereie svekka, og den er forventa å bli ytterlegare svekka i dei kommande åra. Vår oppleving er at kjøparmakt eksisterer, sluttkunde kan velje mellom fiber eller FTB.

685. Eninvest har sterk marknadsstilling i mange kommunar i det augeblikksbilde vi har no, samt når ein ser på historiske data. *Dei framoverskodande vurderingane meiner vi er mangelfulle i analysen.*



ENIVEST

5.6 Innspel til marknadsområder - kommunar

Det er ingen av Norges 356 kommunar som har HHI under 2000 og med det god konkurranse. Ved inndeling av 22 nye marknadsområde står ein igjen med 12 område, sett saman av 202 kommunar, kor det peikast ut ein aktør med sterk marknadsstilling.

Ved marknadsinndeling og gruppering av kommunar slik Nkom har gjort i analysen, har ein «løyst» konkurransesituasjonen i 154 kommunar, utan at sluttkundar i dei aktuelle kommunane har fått større valfriheit.

Det er fleire lokale og regionale aktørar med sterk marknadsposisjon i ein eller fleire kommunar, som er aggregert inn i eitt større marknadsområde. Dette fører til at konkurransen innanfor den definerte marknaden blir «god», med en HHI under 2000, slik som for marknadsområda «Indre Vestland» og «Møre og Romsdal»

Om det ikkje finst eitt nasjonalt marked, meiner vi at det må definerast fleire enn 22 marknadsområde. Frå kunden sin ståstad burde ein kanskje sett på kvar enkelt husstand som ein marked, men for å få oppnå ein hensiktsmessig storleik kan det være nødvendig å aggregere opp til kommunenivå.

Vårt forslag er at ein definerer fleire enn dei 22 markedane som er identifisert, med kommune som hensiktsmessig størrelse.

6 Miljø

Eninvest legg merke til at miljø og berekraft ikkje er omtala i Nkom sin analyse. Som eit ledd i å regulere ein infrastrukturbransje i 2023 så burde miljø og berekraft vore eit viktig element i regulering.

På scena under Telecom World 2023 i Brighton sa Telenor at dei vil kunne fortsette med overbygging sjølv om området er regulert og det er definert ein aktør med sterk marknadsstilling i området. Er det berekraftig at operatørar kan overbygge i områder som er regulert?

Eninvest meiner at det er verken berekraftig, samfunnsøkonomisk eller til det beste for kundane om operatørar fortset å bygge over i regulerte områder. Slik vi forstår det så har ikkje Nkom pr. i dag verktøy for å kunne hindre at slik overbygging skjer.

Bør Nkom gå til oppdragsgivarane sine for å utvikle regulatoriske verktøy som hindrar overbygging i regulerte områder?



ENIVEST

7 Konkurransanalysen

Eninvest ynskjer i dette kapittelet å belyse konkurransesituasjonen i «Sunnfjord og Nordfjord».

Det har alltid vore konkurranse til stades i «Sunnfjord og Nordfjord». Ser ein tilbake på 2000-tallet konkurrerte Eninvest, Telenor, NextGentel på xDSL. Før Eninvest byrja levere DSL i 2003 fantes ikkje noko anna alternativ enn ISDN-løysingar i området, og Telenor var einerådande.

I 2008 byrja Eninvest så smått å levere fiber til heimen (FTH), i tillegg til andre teknologiar som xDSL og radio. Med tanke på aksessteknologi har Eninvest nytta seg av den teknologien som til ei kvar tid har passa best i dei spesifikke områda. Nokre områder har vi bygd radio, og i mange områder har vi bygd FTH. I dei seinare år har vi óg konvertert mange kundar frå radio og xDSL over til FTH.

Eninvest har i desse åra bidrege til å skape ein sunn konkurranse i «Sunnfjord og Nordfjord». Eninvest har utfordra Telenor, og Eninvest har teke samfunnsansvar. Eninvest har bygd ut fiberdekning i dei spredtbebygde områda i «Sunnfjord og Nordfjord», medan dei store nasjonale aktørane har prioritert dei mest folkerike og lønnsame områda av landet.

Oppsummering kapittel 7

Konkurransesituasjonen har auka vesentleg dei siste 12 månadane, særleg på FTB/5G frå Telenor og Telia, men og ei auke i overbygging og vedtatte overbyggingar av fiber. Dette viser seg i redusert arpu og auka tal oppseiingar.

7.1 Konkurransen i området

Konkurransen i «Sunnfjord og Nordfjord» har endra seg drastisk dei siste 12 månadane. Ser ein på dekningsstatistikken for 2022, så var det 68 husstandar i dette området som hadde tilgang på FTB over 100 Mbit. Når vi i dag tek utgangspunkt i Telenor sine dekningskart¹¹ så er det rett i underkant 9000 av Eninvest sine kundar som er innanfor 5G dekning frå Telenor. Dette er ein formidabel auke sidan 2022.

I tillegg har óg Telia investert tungt i 5G, og i følge dekningskarta¹² til Telia så har dei tilnærma god dekning som Telenor i dette området.

7.1.1 Overbygging av fiber

I løpet av dei siste 12 månadane har vi opplevd at Telenor har selt og vedteke utbygging i 4 fiberfelt i «Sunnfjord og Nordfjord» som vi kjenner til, samt at dei har selt i eitt fiberfelt i Tysnes kommune.

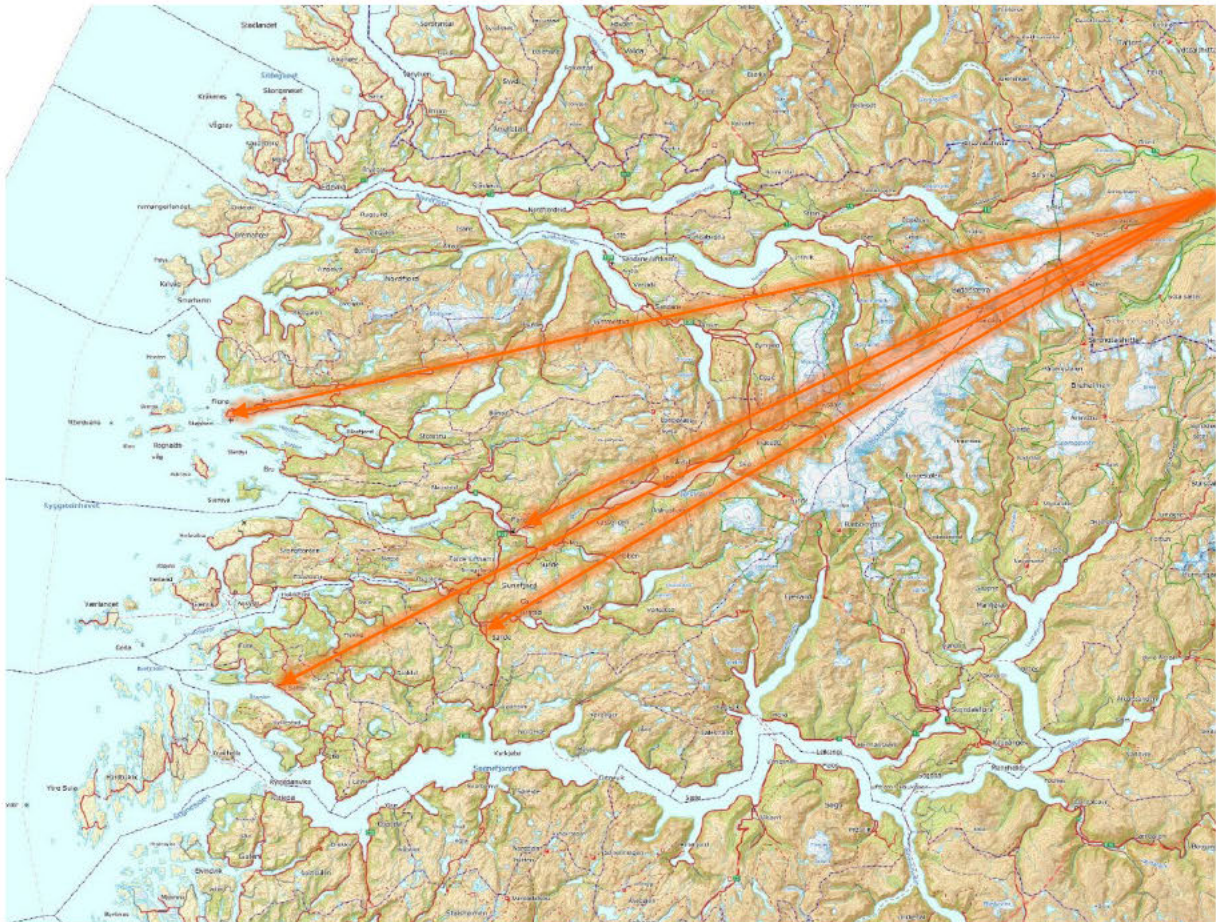
Fiberfelt der Telenor har selt og vedteke utbygging i «Sunnfjord og Nordfjord»:

- Sande i Sunnfjord: 490 lokasjonar
- Farsund og Sunde i Sunnfjord: 244 lokasjonar
- Sørbovåg i Hyllestad: 167 lokasjonar
- Furuhaugane i Kinn: 310 lokasjonar

¹¹ <https://www.telenor.no/dekning/#dekningskart>

¹² <https://www.telia.no/nett/dekning/>

- Totalt 1211 lokasjonar



Figur 7-1 Oversikt over Telenor fiberoverbygging i Sunnfjord og Nordfjord 2023

Dette er lokasjonar som ikkje viser i statistikkar før Telenor er ferdige med utbygging. I følgje utbyggingsssidene¹³ til Telenor skal desse stå klare i 1. kvartal 2024, og er med det ikkje synlege på dekningsrapportane til Telenor før hausten 2024.

Dette viser oss at Telenor har endra strategi med tanke på fiberutbygging i «Sunnfjord og Nordfjord». Tidlegare har vi ikkje opplevd at Telenor har nytta seg av overbygging i særleg grad. Telenor har vore ein stor konkurrent i konkurransen om offentlege midlar for utbygging av områder som ikkje har vore kommersielt utbyggbare, samt at Telenor har vore og er ein betydeleg konkurrent på burettslag og bedriftsmarknaden. Etter vedtaket til Telenor om å legge ned DSL innan utgangen av 2022, har dei óg blitt ein betydeleg konkurrent via sine FTB-produkt og fiberutbygging.

Pr i dag har Telenor 6230 aksessar tilgjengeleg på VULA i «Sunnfjord og Nordfjord», i tillegg dekker dei ca 9 000 eksisterande Eninvest-kundar med FTB. I tillegg til dette har Telenor infrastruktur fram til dei fleste burettslaga i «Sunnfjord og Nordfjord». Dette i sum gjer at Telenor har ein omfattande infrastruktur i heile området, og er godt rusta til å kunne levere tenester til om lag alle aksessar i «Sunnfjord og Nordfjord». Påstanden til Nkom om at Eninvest har ein

¹³ <https://www.telenor.no/privat/internett/fiber/utbygging/status/adresse/598293800/> (Status Farsund og Sunde i Førde)



ENIVEST

infrastruktur som er vanskeleg duplisierbar er etter vår meining feil. Enivest har brukt 20 år på å forsøke å duplisere Telenor sin infrastruktur i området, og Telenor er fullt ut kapable til å enkelt kunne duplisere Enivest sin infrastruktur.

Produkta som Telenor sel i desse områda er sterkt rabatterte bundle-pakkar, med internett og T-We, samt gratis etablering.

Under er eit eksempel på kva Telenor tilbydde på Sande i februar 2023:

██████████		Kundennr:	
6973 SANDE I SUNNFJORD		SelgerId: sling	
Etg.: Leil.: H0101			
Bestilte produkter			
Produkt	Enhetspris	Antall	Engangspris
Etablering	4 990	1	4 990
Frakt samler for kampanje	149	1	149
Monterhjelp	0	1	0
Sum engangspriser			5 139
Rabatter:			
Etablering rabatt			-4 990
Sum rabatter			-4 990
Engangspris totalt			149
Produkt	Enhetspris	Antall	Månedspris
T-We	576,50	1	576,50
Bredbånd 350	909	1	909
T-We Boks II	129	1	129
WiFi Ruter	39	1	39
Sum månedspriser			1 653,50
Rabatter:			
Bredbånd 350 rabatt 12 mnd			- 516
T-We Boks II rabatt 12 mnd			- 129
WiFi Ruter rabatt 12 mnd			-39
Bredbåndsrabatt med TV			- 150
Sum rabatter			- 834
Månedspris totalt			819,50

Figur 7-2 Telenortilbud fiberoverbygging Sande februar 2023

Vi ser her at Telenor gir betydelege rabattar - over 50% rabatt første 12 månadane. Vi opplever óg at Telenor opererer med 24 månadar prisgaranti i desse kampanjane. Dette meiner vi viser betydeleg konkurranse i våre områder.

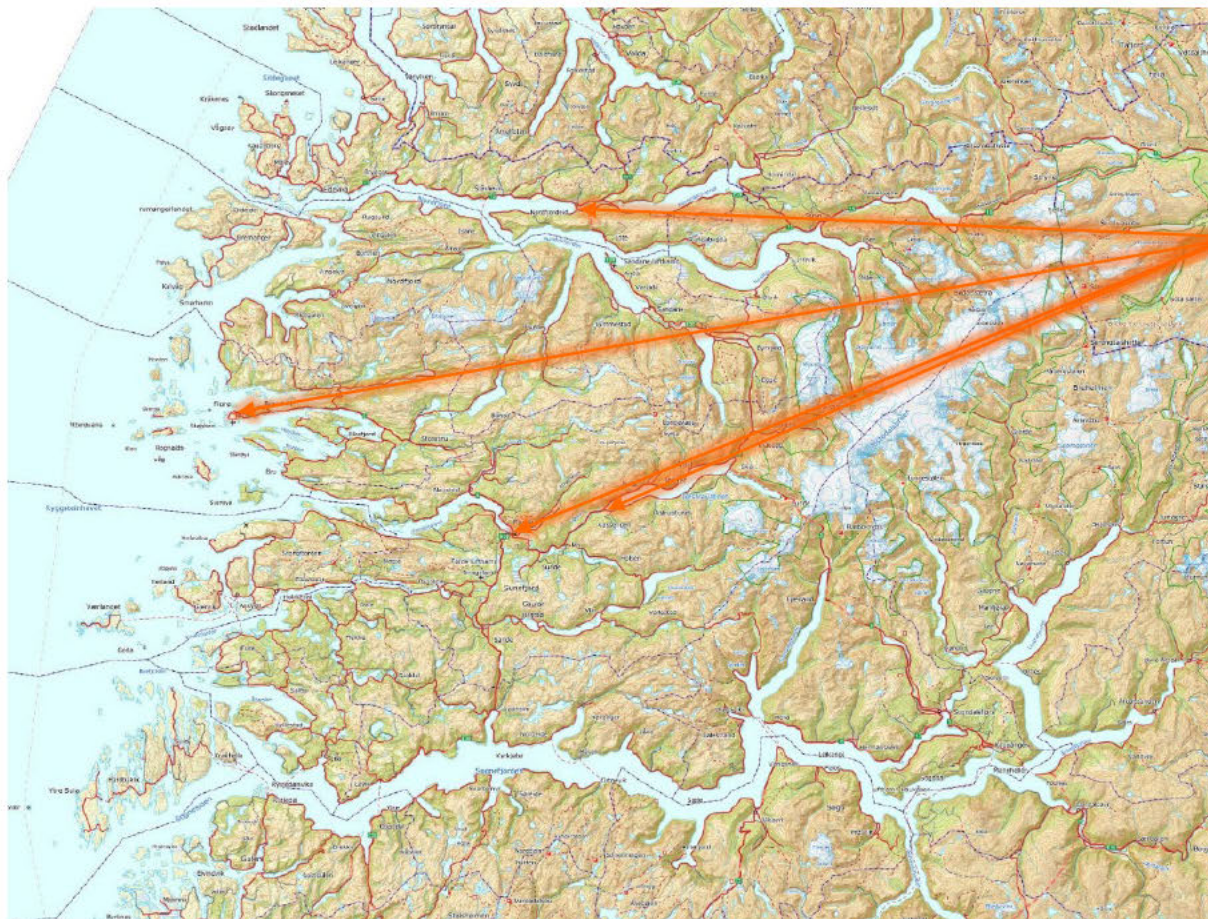
7.1.2 Overbygging og sal av FTB

Som tidlegare nevnt har Telenor og Telia stått for ein formidabel utbygging av 5G det siste året. Dekningsrapporten for 2022 viste at det var 68 husstandar i «Sunnfjord og Nordfjord» som hadde tilgang til FTB over 100 Mbit. Utdrag frå dekningskartet til Telenor i august 2023 viser at om lag 9 000 av Enivest sine kundar ligg innanfor Telenor sin 5G dekning.

Denne formidable utbygginga viser seg igjen ved at Telenor tek i bruk dørseljarar for å selje FTB i eksisterande fiberfelt, i tillegg til at kundar får gode tilbud på Telenor sine nettsider.

Frå juli 2023 og til september 2023 har vi opplevd at Telenor har hatt dørseljarar i følgjande områder:

- Førde sentrum og omland, Sunnfjord Kommune
- Jølster, Sunnfjord Kommune
- Florø sentrum og omland, Kinn Kommune
- Eid og omland, Stad Kommune



Figur 7-3 Oversikt over Telenor FTB dørsalg, juli 2023 - september 2023.

Fordi dette er sal gjort etter 1. juli viser det ikkje igjen i statistikkane som er innlevert 1. juli 2023. På marknadsandelane vil ikkje dette vise før ein får statistikkane i 2024. I dekningsrapporten for 2023 vil det sannsynlegvis vise at Telenor har dekning i heile «Sunnfjord og Nordfjord».

Telenor og Telia gjer store investeringar på utbygging av 5G, og éin av måtane å kapitalisere på desse investeringane er å tilby FTB. Enivest forventar endå større konkurranse frå FTB framover frå Telenor, Telia, ICE/Altibox, NextGentel, Allente og andre operatørar som vel å inngå wholesaleavtaler med Telenor og Telia.

Under er eit eksempel på tilbod som Telenor gir på FTB:



ENIVEST

Abonnementskontrakt		telenor	
[Redacted]		Kundenr.: Serier Id: vgrn	
6847 VASSENDEN Eg. Leil: H0101			
Bestilte produkter			
Produkt	Enhetspris	Antall	Engangspris
Installasjonshjelpen	0	1	0
Antenne Zyxel NR7101	4 995	1	4 995
12 mnd. binding NR7101 (rab. 4995,-)	-4 995	0	0
Sum engangspris			4 995
Rabatter			
12 mnd. binding NR7101 (rab. 4995,-) rabatt			-4 995
Sum rabatter			-4 995
Engangspris total			0
Produkt	Enhetspris	Antall	Månedspris
T-We	599	1	599
T-We Boks II - uten oppringer	99	1	99
Trådløst bredbånd 200	849	1	849
WiFi Router II	49	1	49
Sum månedspriser			1 596
Rabatter			
T-We rabatt 12 mnd			- 224
T-We Boks II - uten oppringer rabatt 12 mnd			-99
Trådløst Bredbånd 200 rabatt 12 mnd			-154
WiFi Router II rabatt 12 mnd			-49
Bredbåndsrabatt med TV			-150
Sum rabatter			- 676
Side 1 av 3			
Side 2 av 3			
Månedspris Total			920

Figur 7-4 Telenorkontrakt på FTB August 2023

Vi ser her at Telenor gir betydelege rabattar - over 42% rabatt første 12 månadane. Vi opplever óg at Telenor gir 24 månadars prisgaranti.

Produkta som blir tilbydd på dei forskjellige aksessteknologiane ser heilt like ut for sluttkunden. Om internett blir levert via fiber eller FTB har ingen betydning, det kundane er opptekne av er kva dei betalar for produktet.

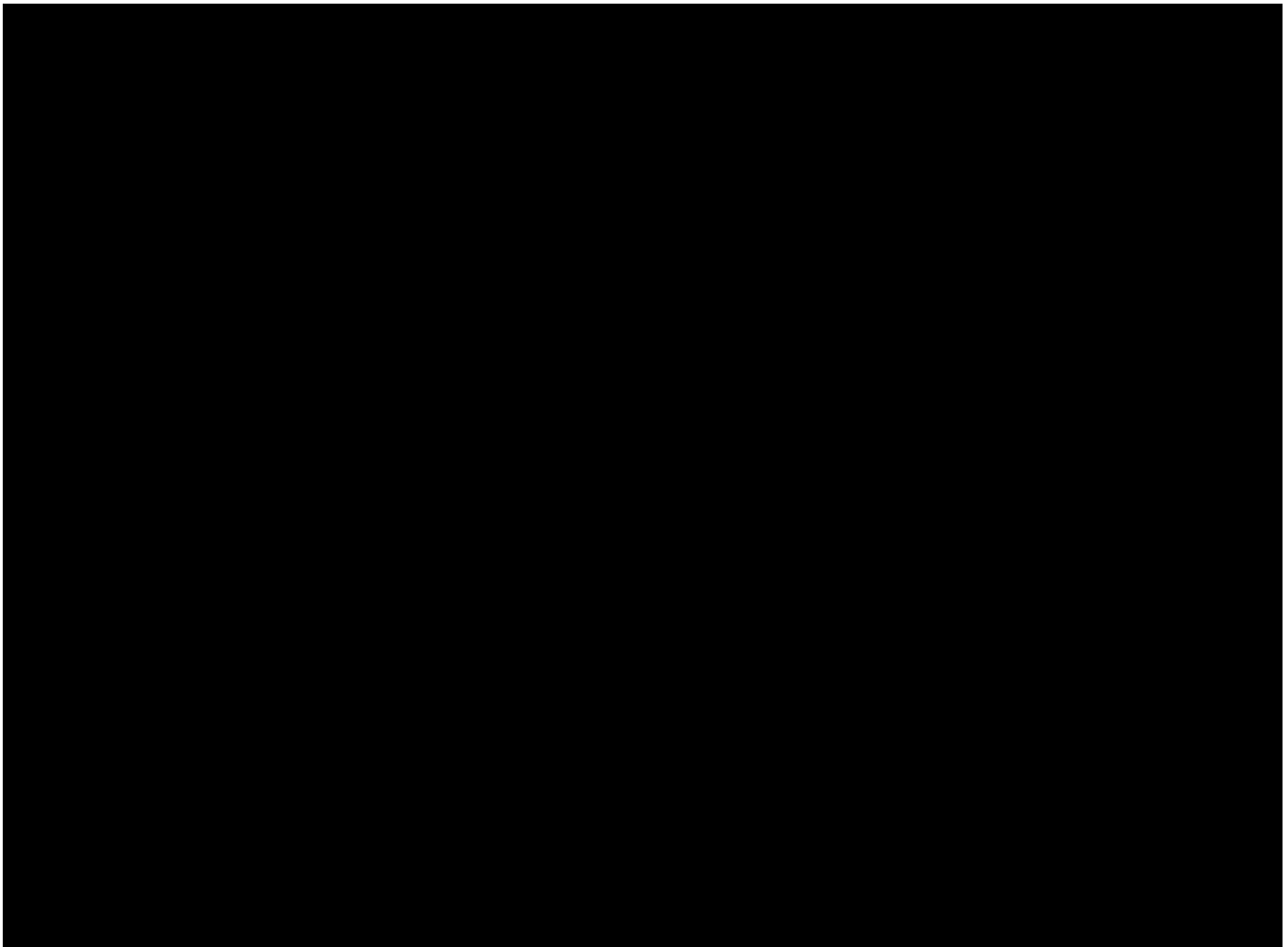
Eninvest har ein kundeportefølgje der over halvparten av privatkundane har 200 Mbit/s eller lågare internettkapasitet. Dette har samanheng med at Eninvest ikkje har «tvinga» kundane opp i kapasitet, men heller seld óg levert dei kapasitetane som kundane har etterspurt.

Kundane til Eninvest er då ekstra konkurranseutsette mot FTB, der produkta som blir tilbydd er frå 100 Mbit til 500 Mbit.

7.2 ARPU og oppseiingar

Konkurransen Eninvest har opplevd det siste året er byrja å syne seg i nedadgåande ARPU, og aukande tal oppseiingar.

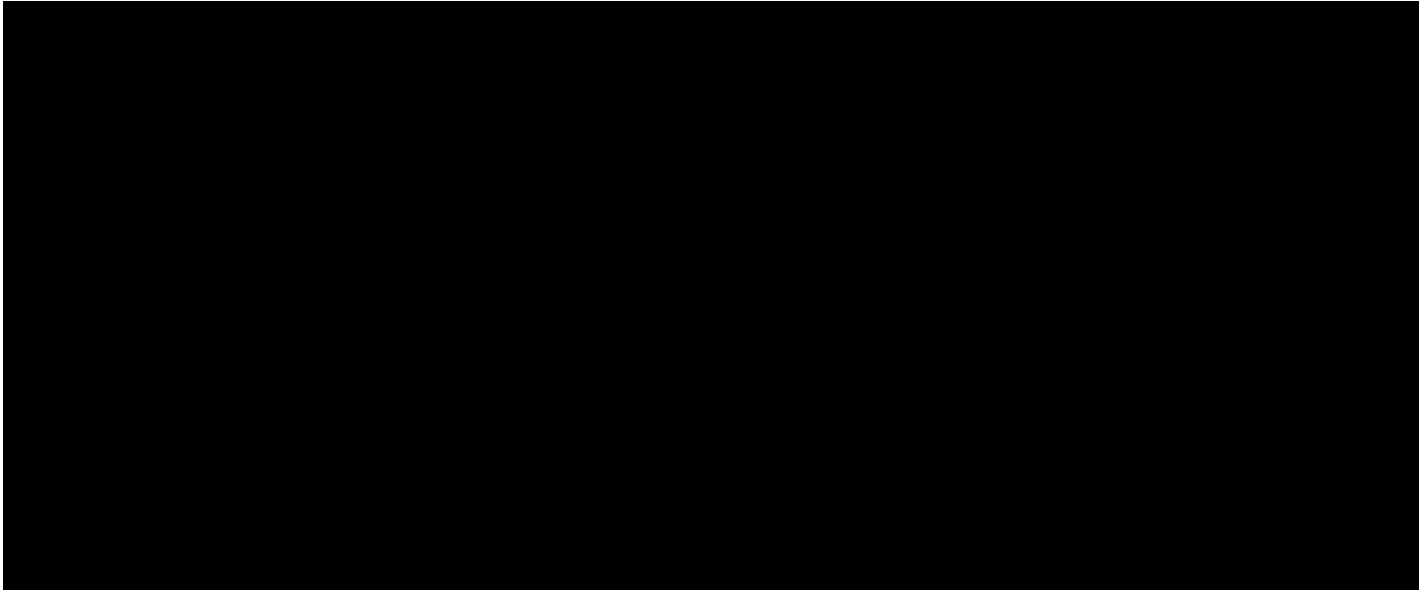
Figuren under viser gjennomsnittleg ARPU pr. månad for privatkundar med fiber i Eninvest. Den viser ein gjennomgåande nedgang i ARPU kvar månad. Ein ser tydelege teikn på at konkurransen som har vore i 2023 har resultert i synkande ARPU for Eninvest.



Utviklinga i antal oppseiingar viser same trenden. Vi ser ein auke i antal oppseiingar gjennom 2023:



ENIVEST



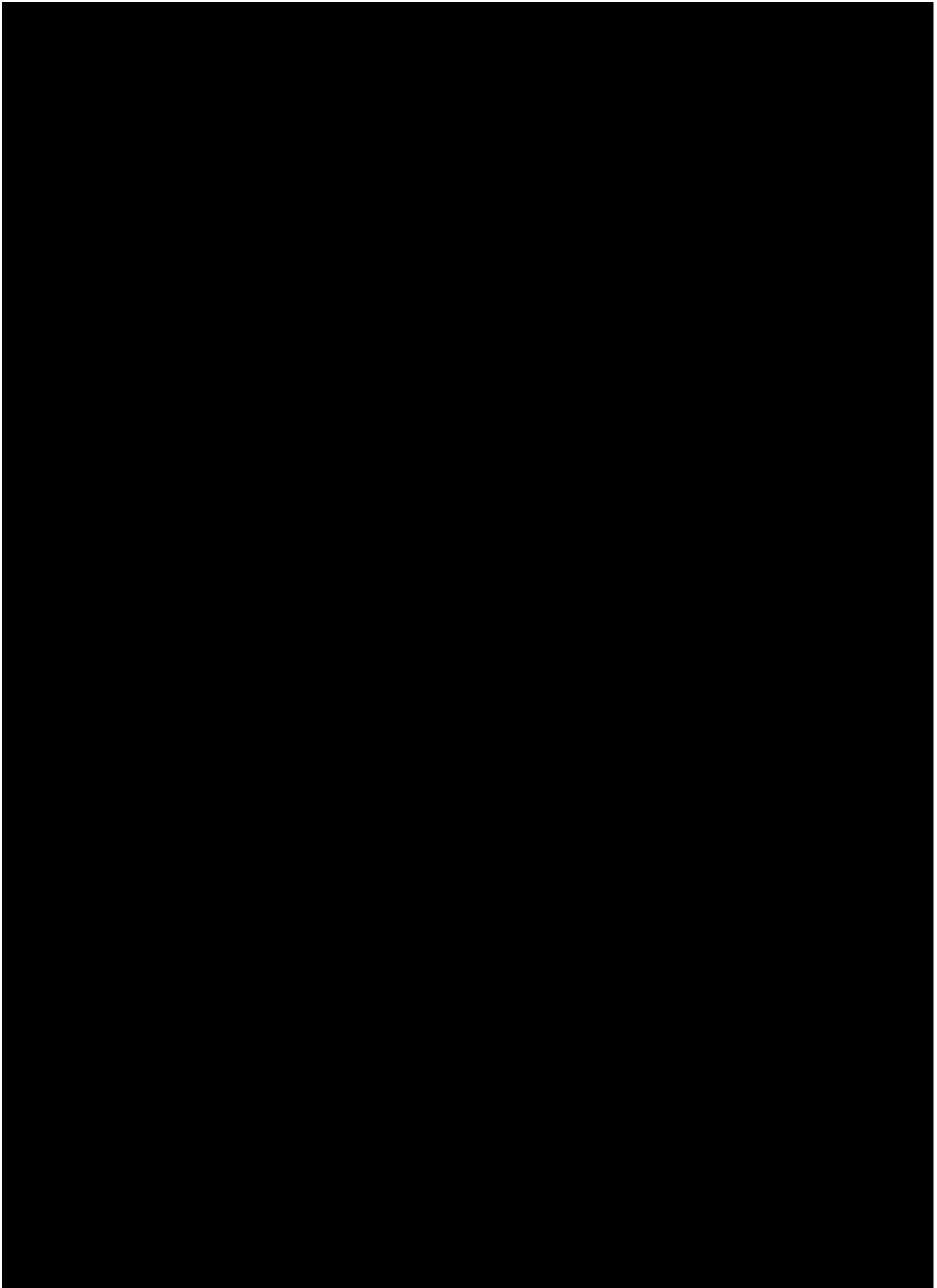
8 Vedlegg

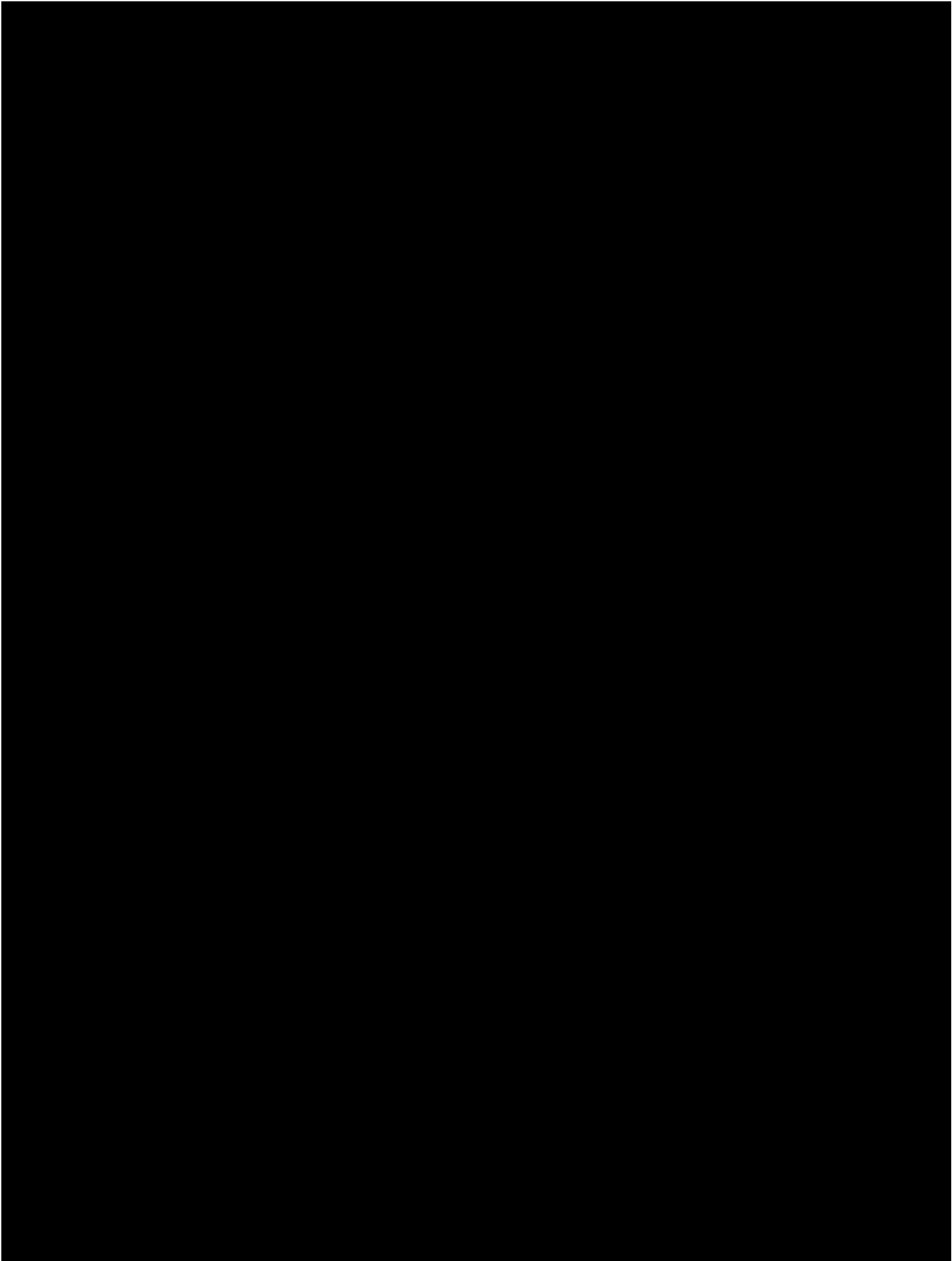
Vedlegget inneheld ein rekke utklipp frå Telenor sine bestillingssider. Dette er for å dokumentere konkurransesituasjonen som vi opplever i Sunnfjord og Nordfjord.

Vi presiserer at dette ikkje er en uttømmende liste, men ei liste som illustrerer omfanget av konkurransen.



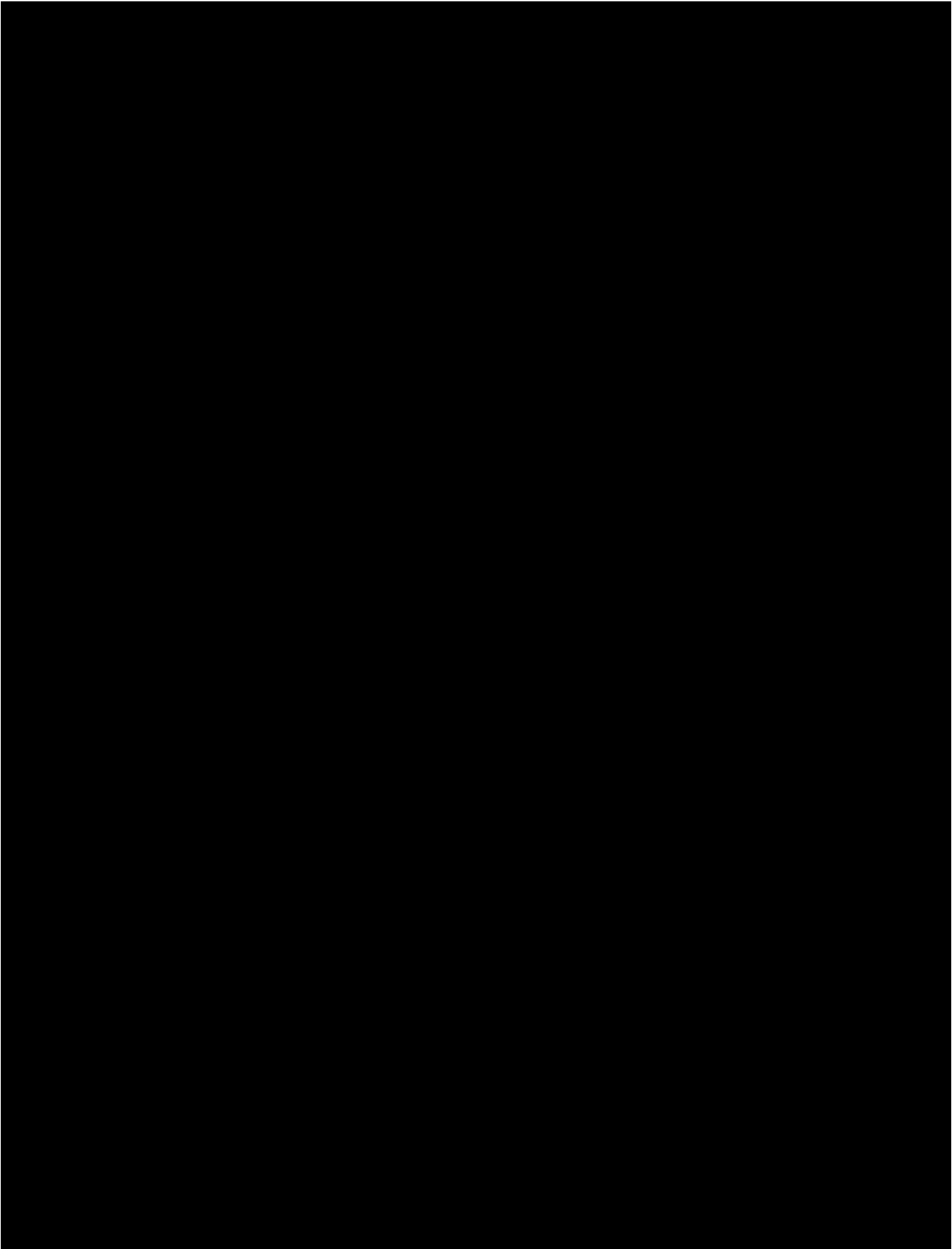
ENIVEST

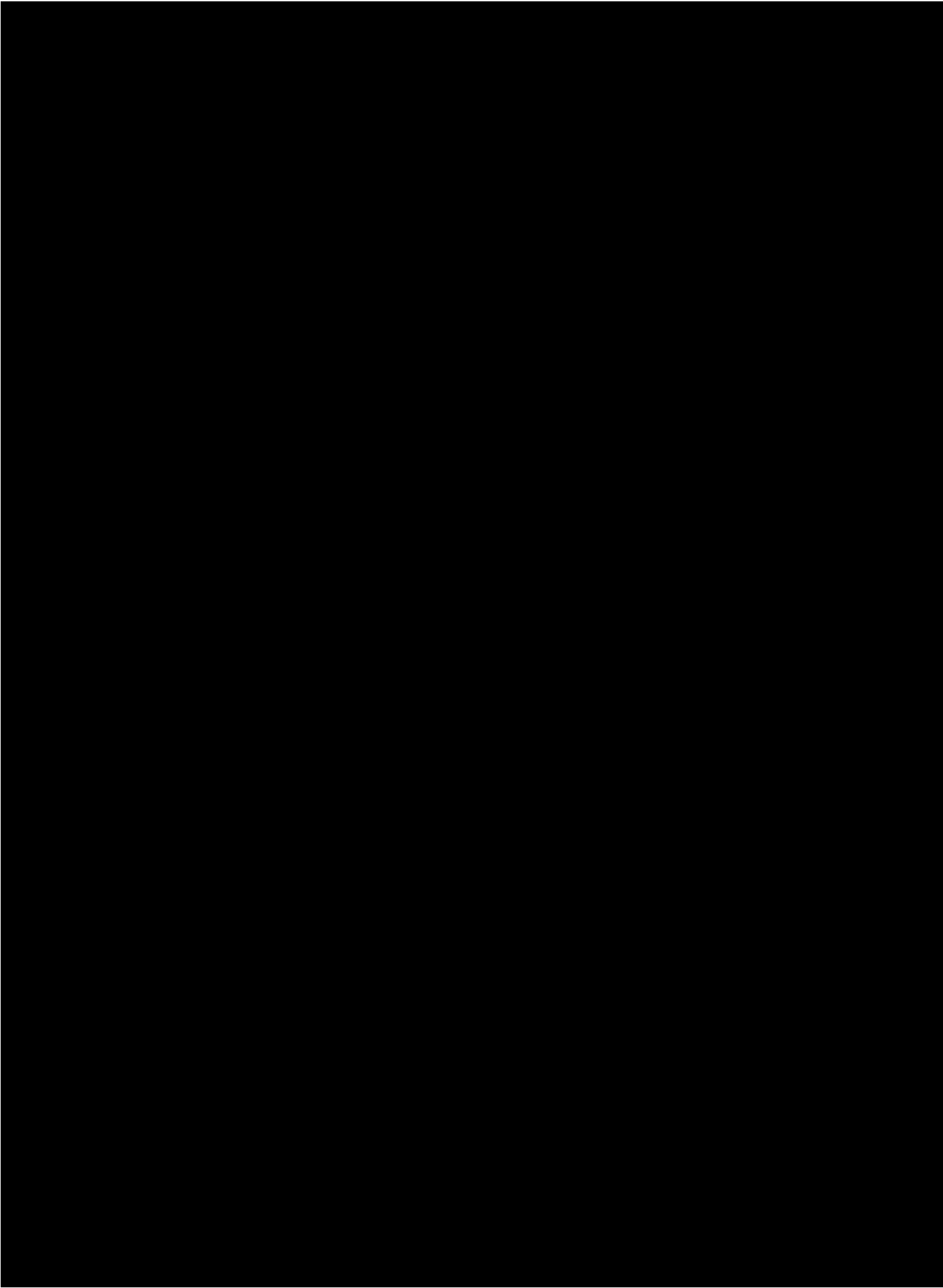






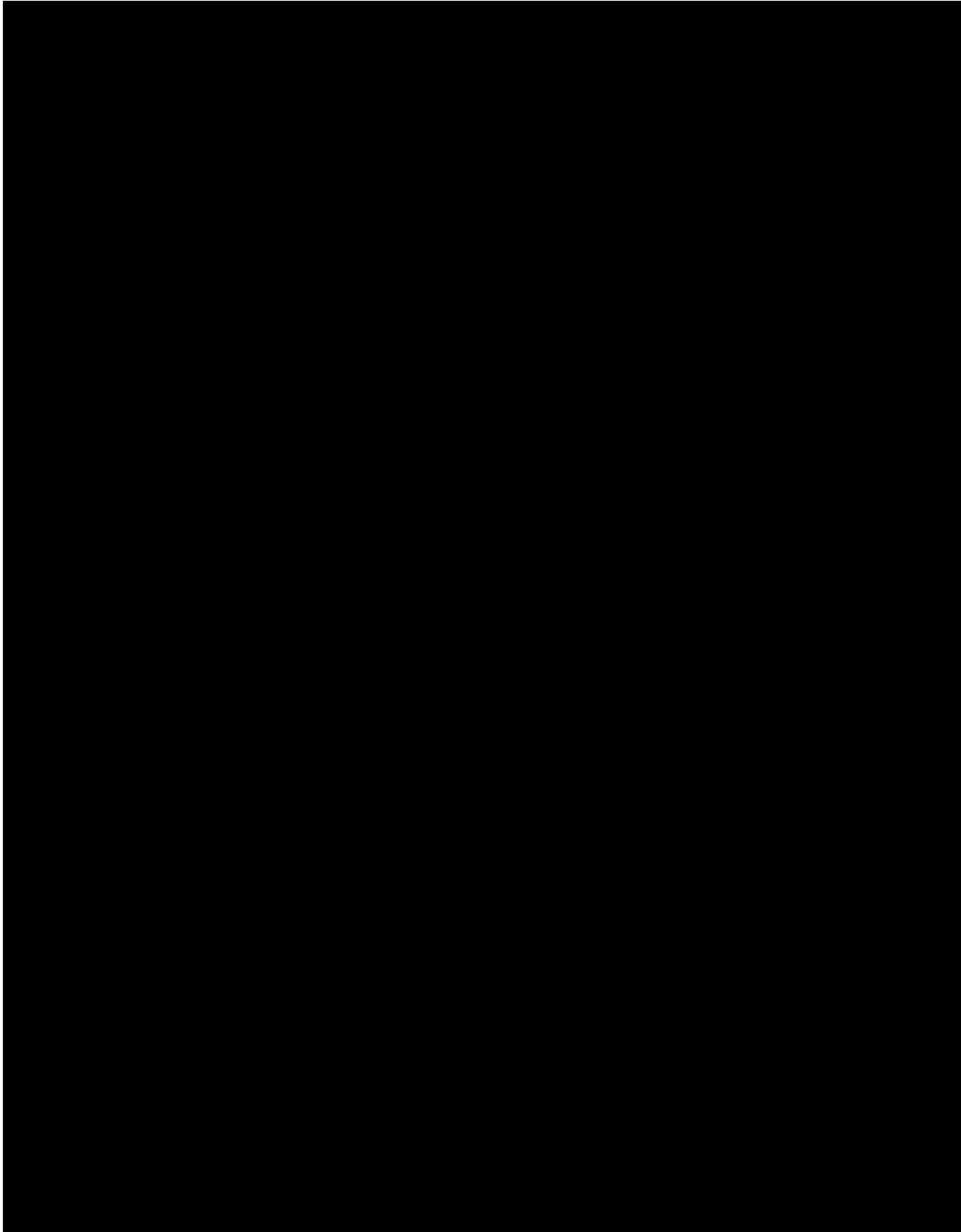
ENIVEST

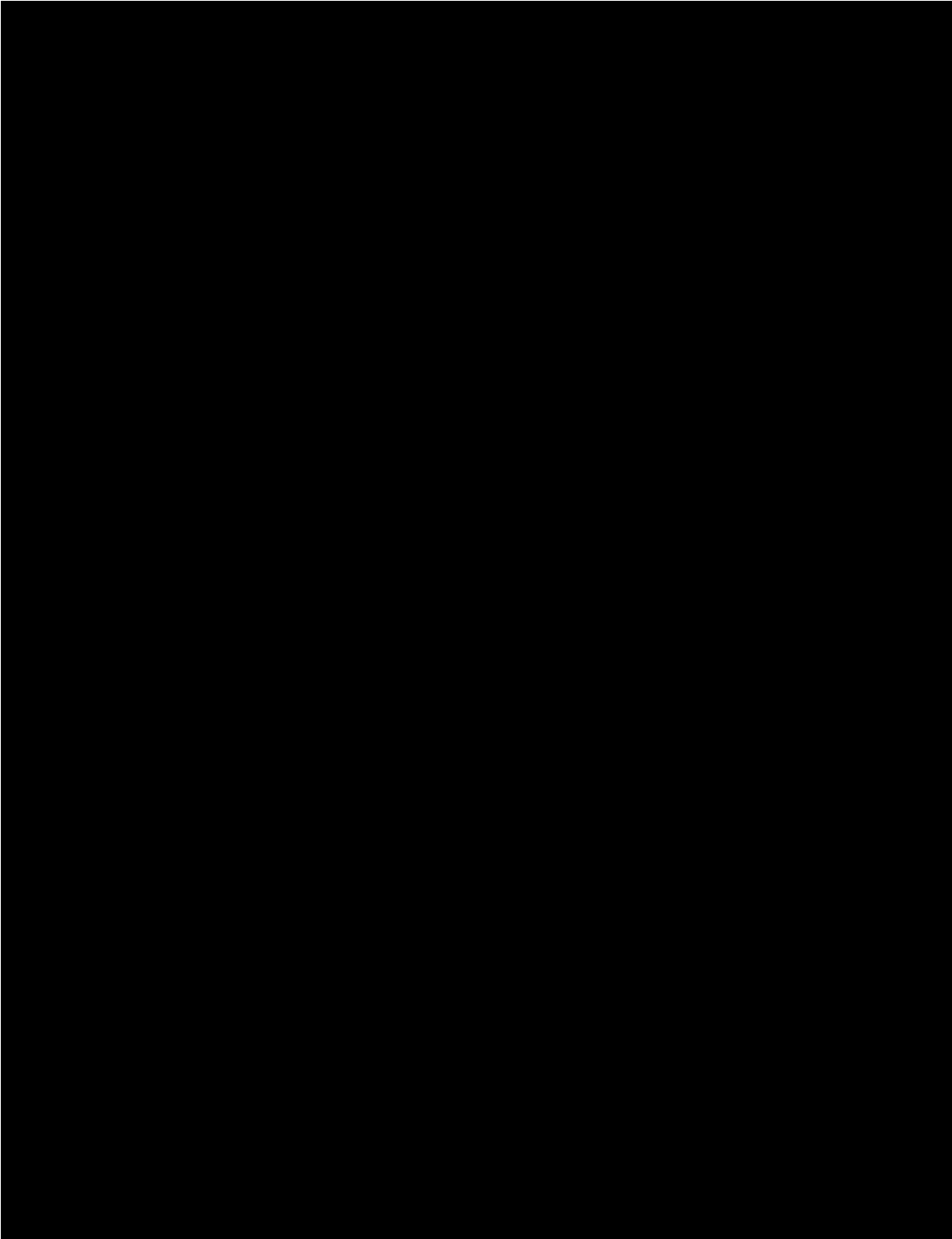






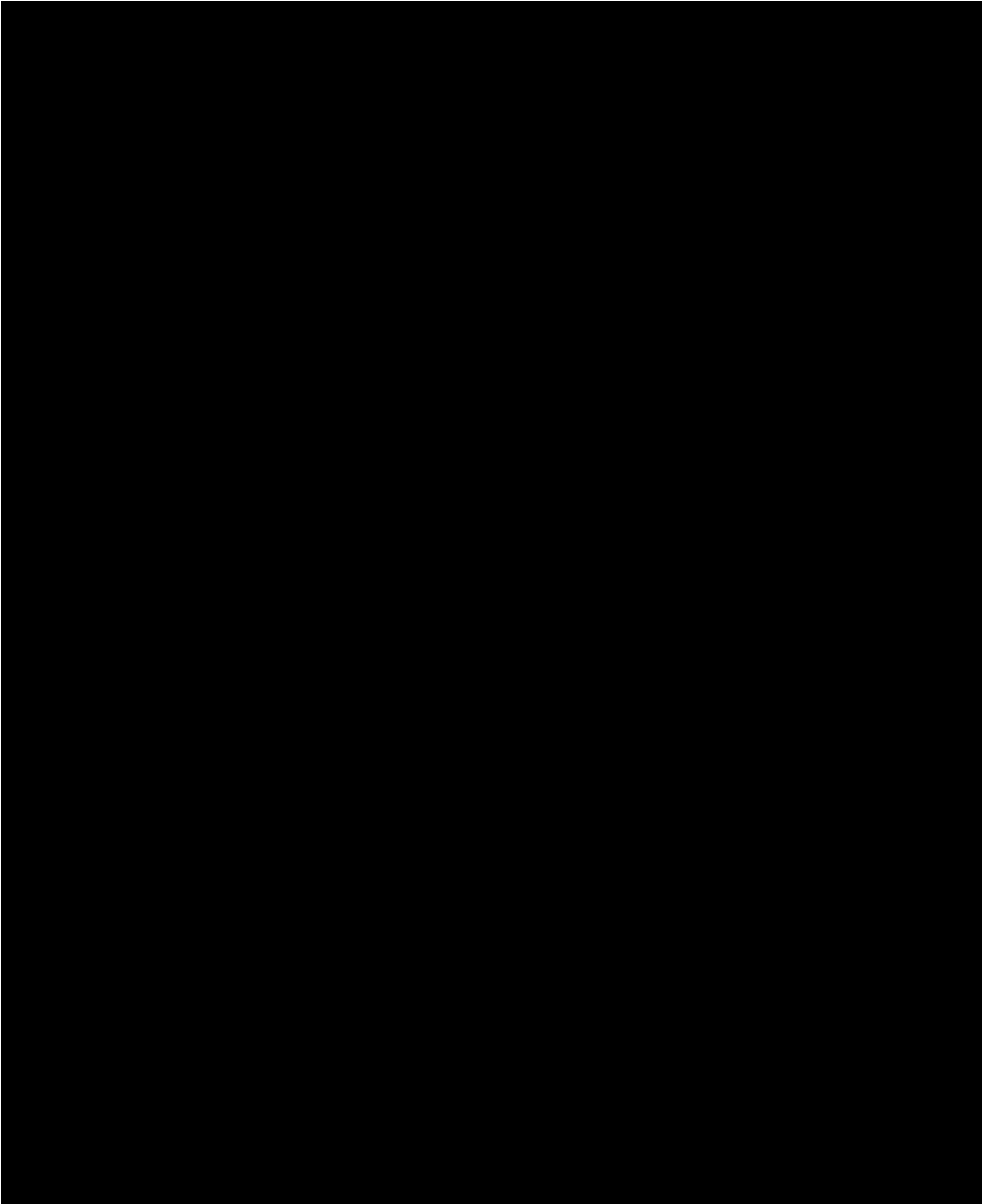
ENIVEST

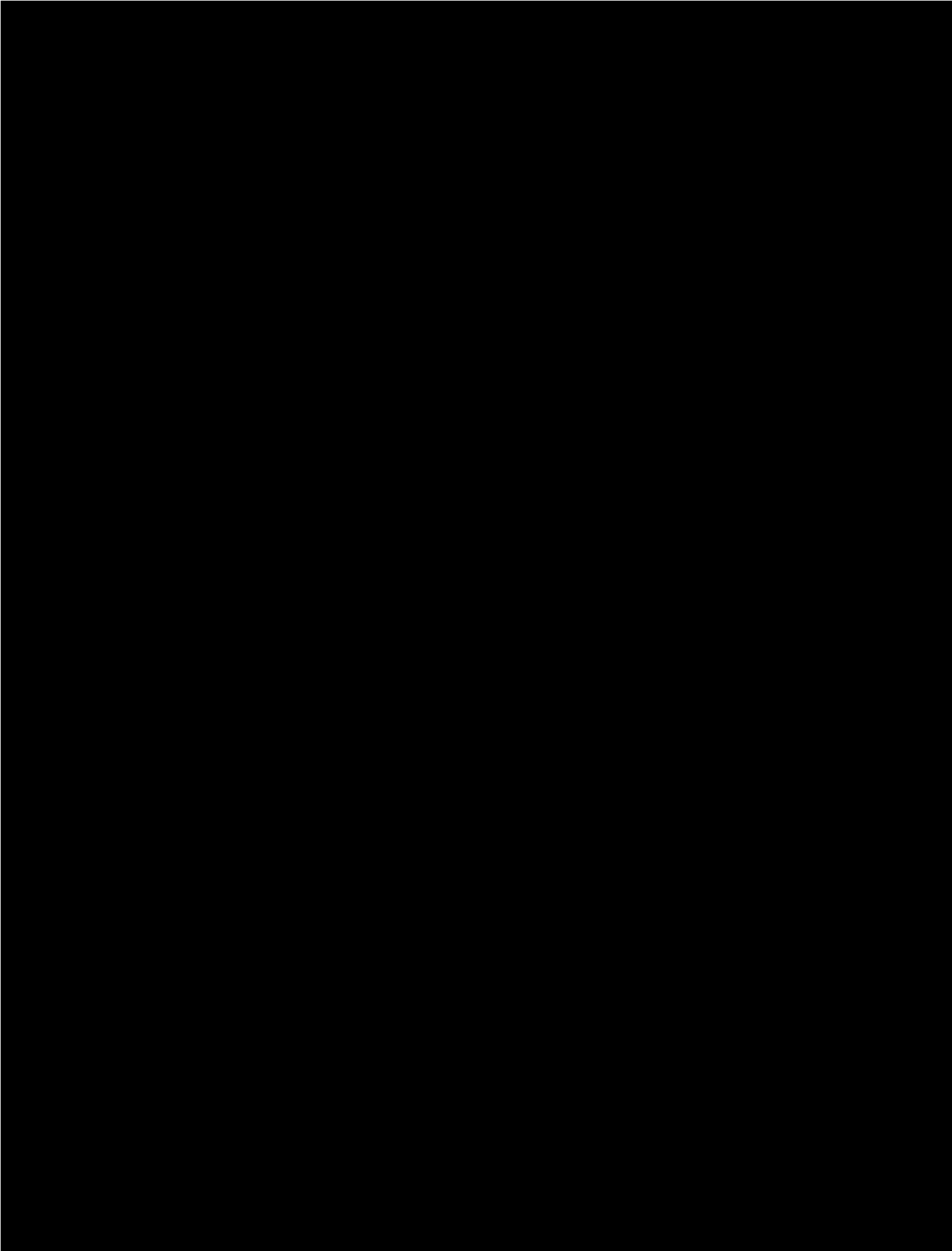






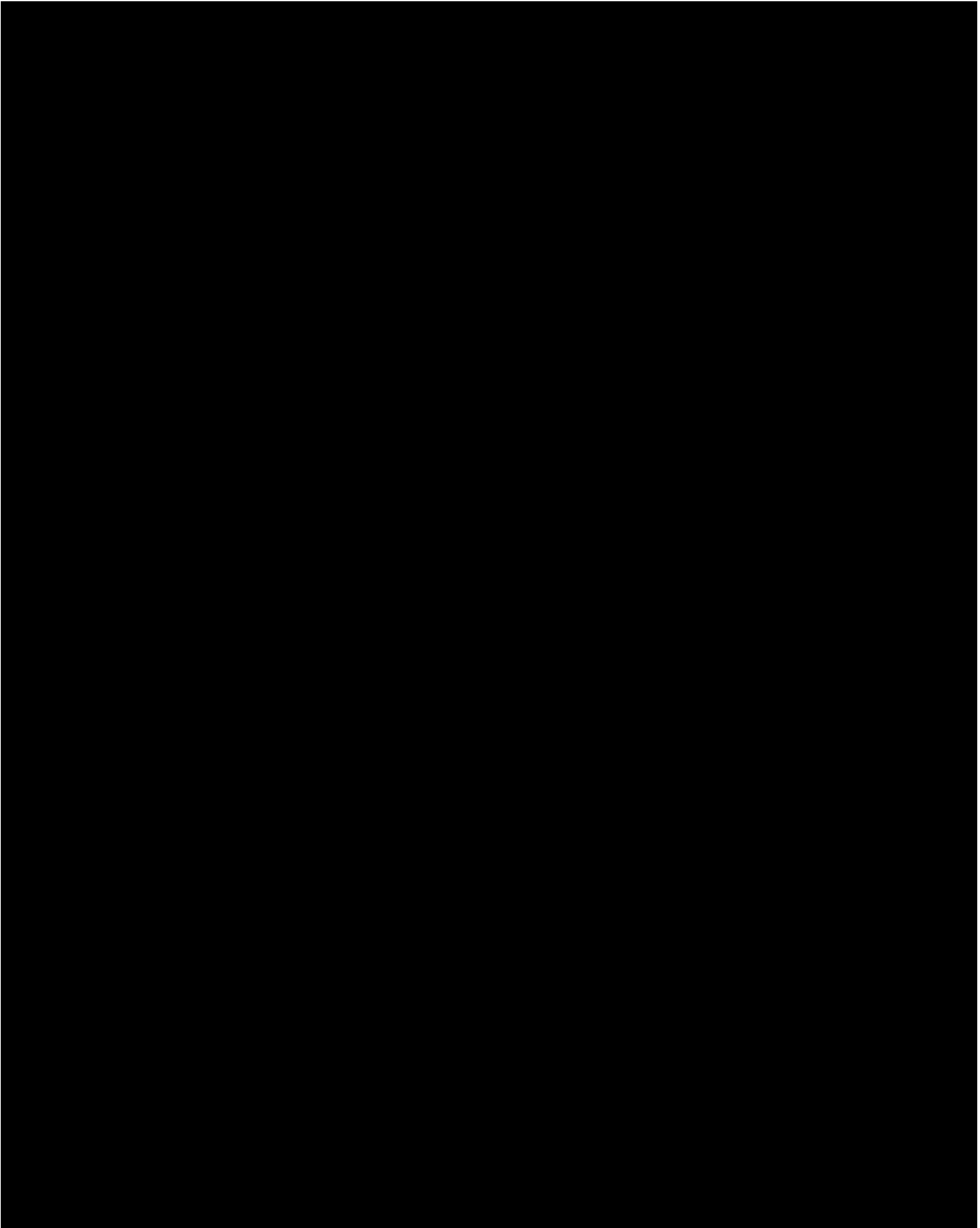
ENIVEST

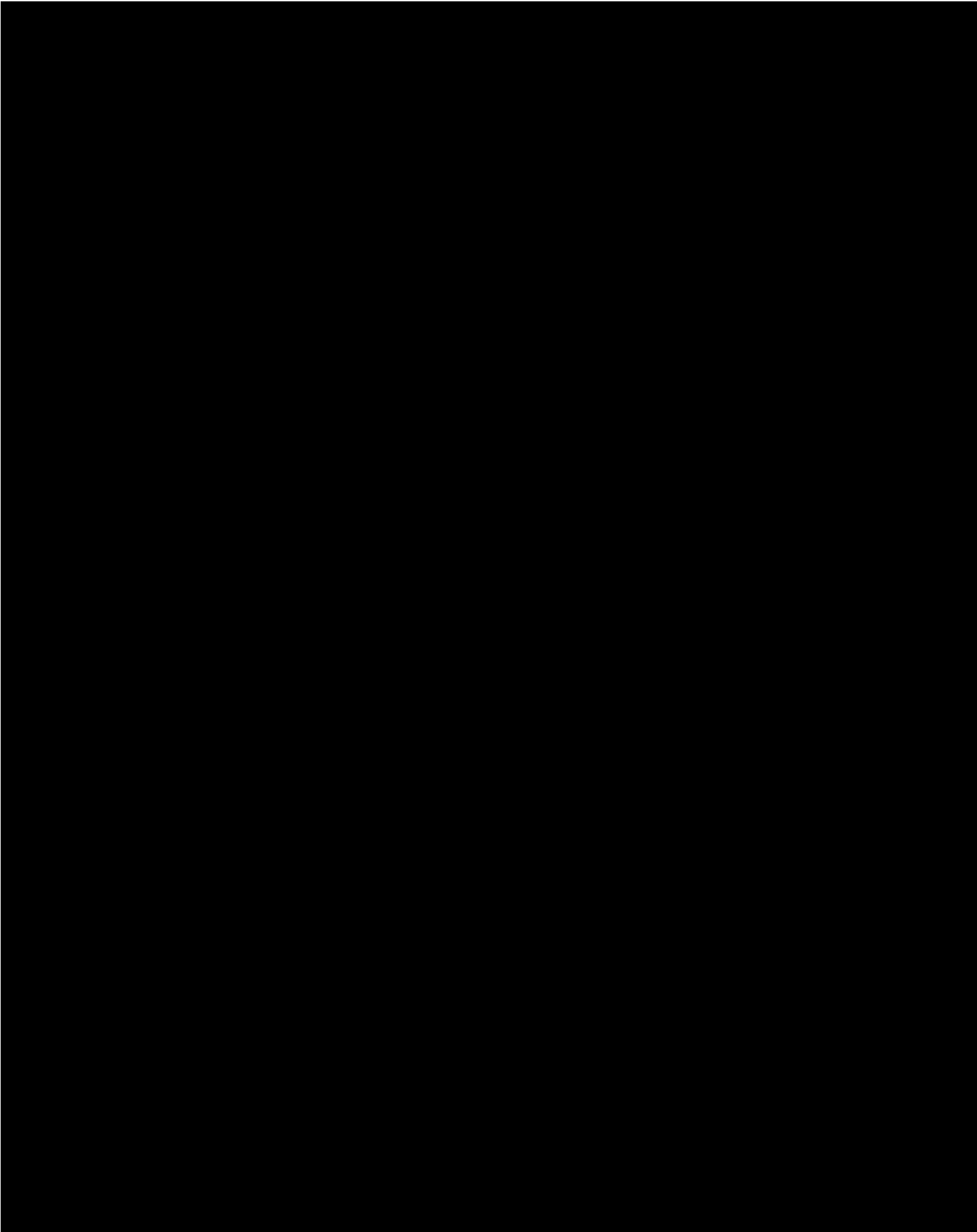






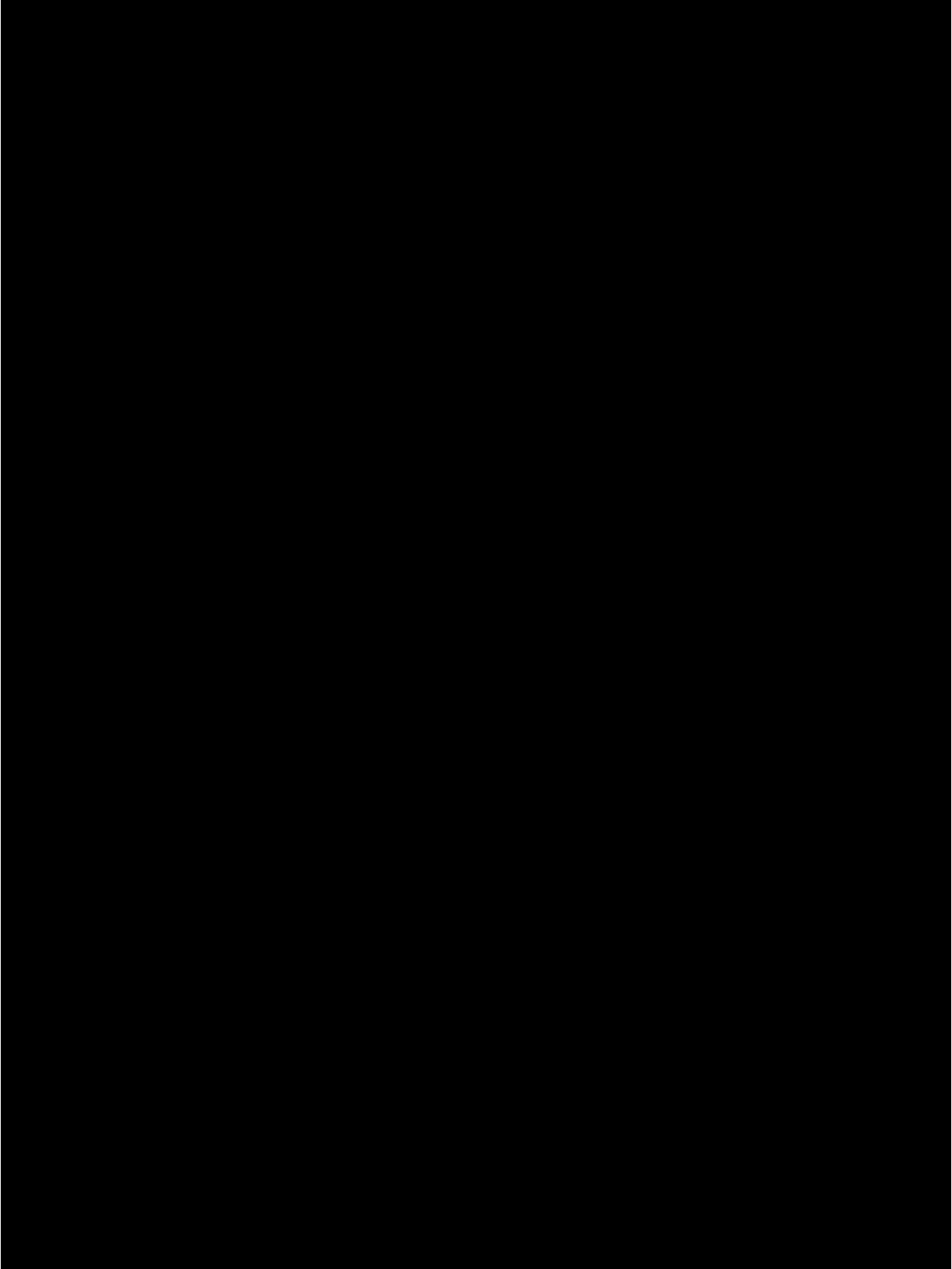
ENIVEST

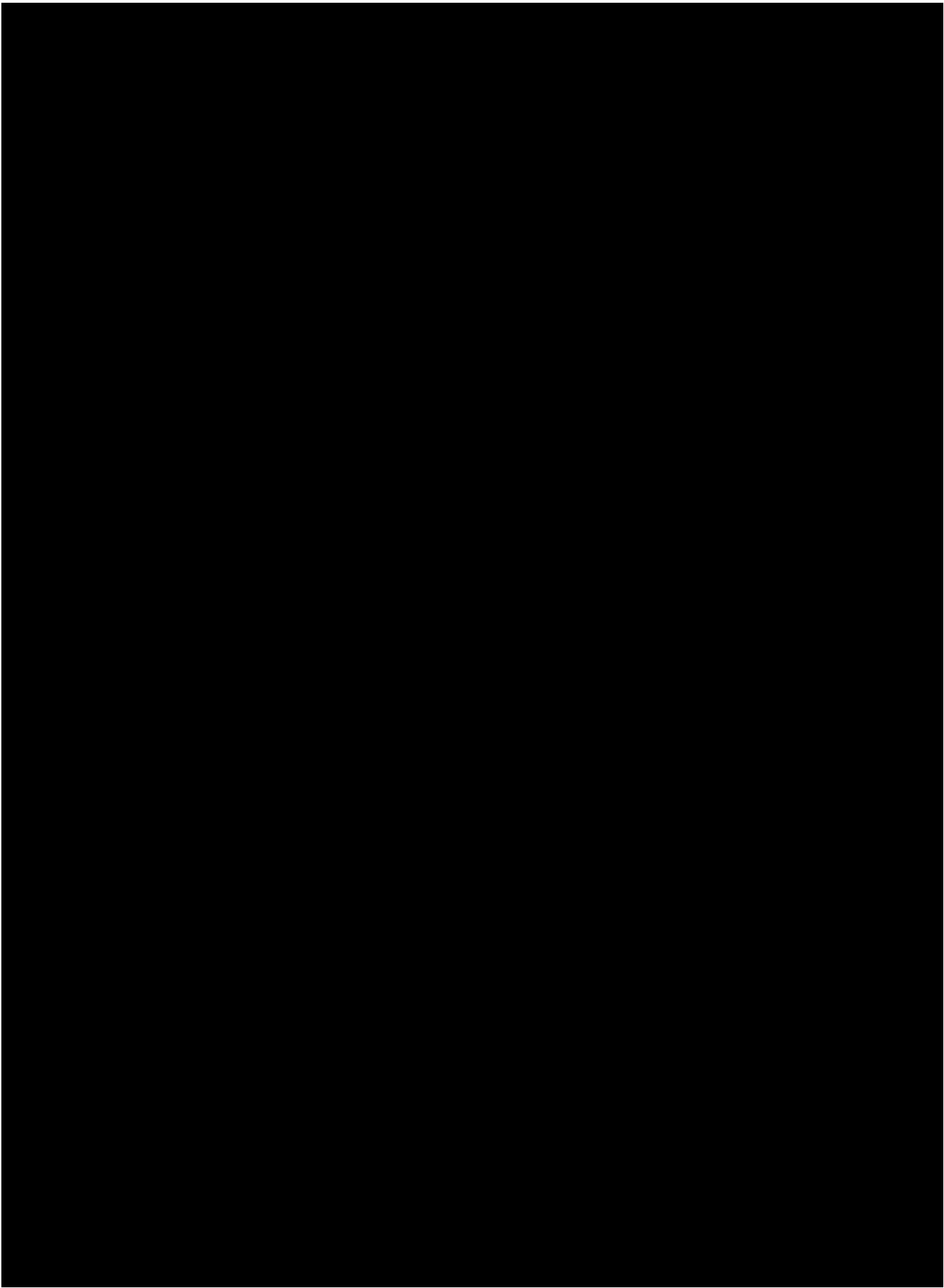






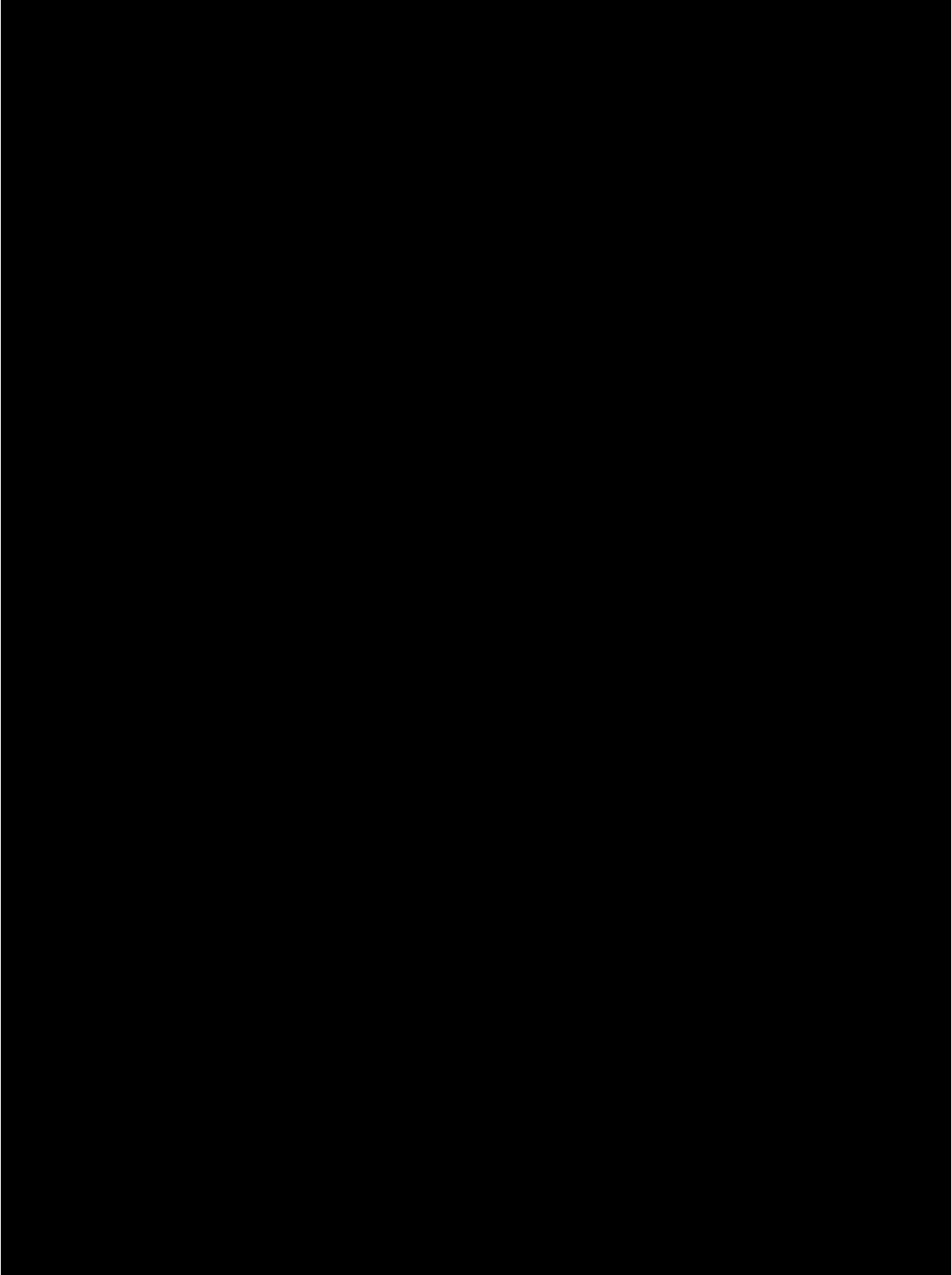
ENIVEST

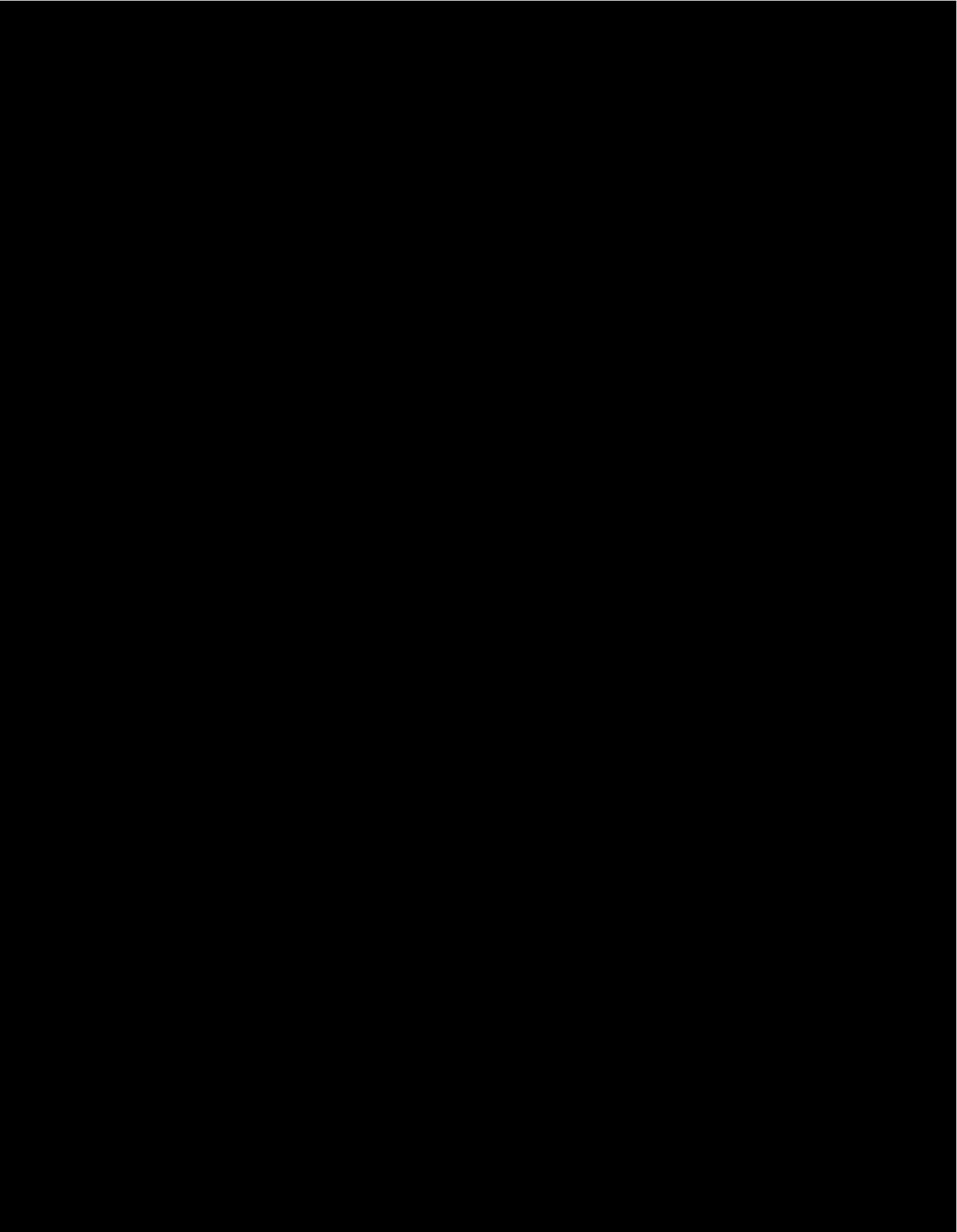






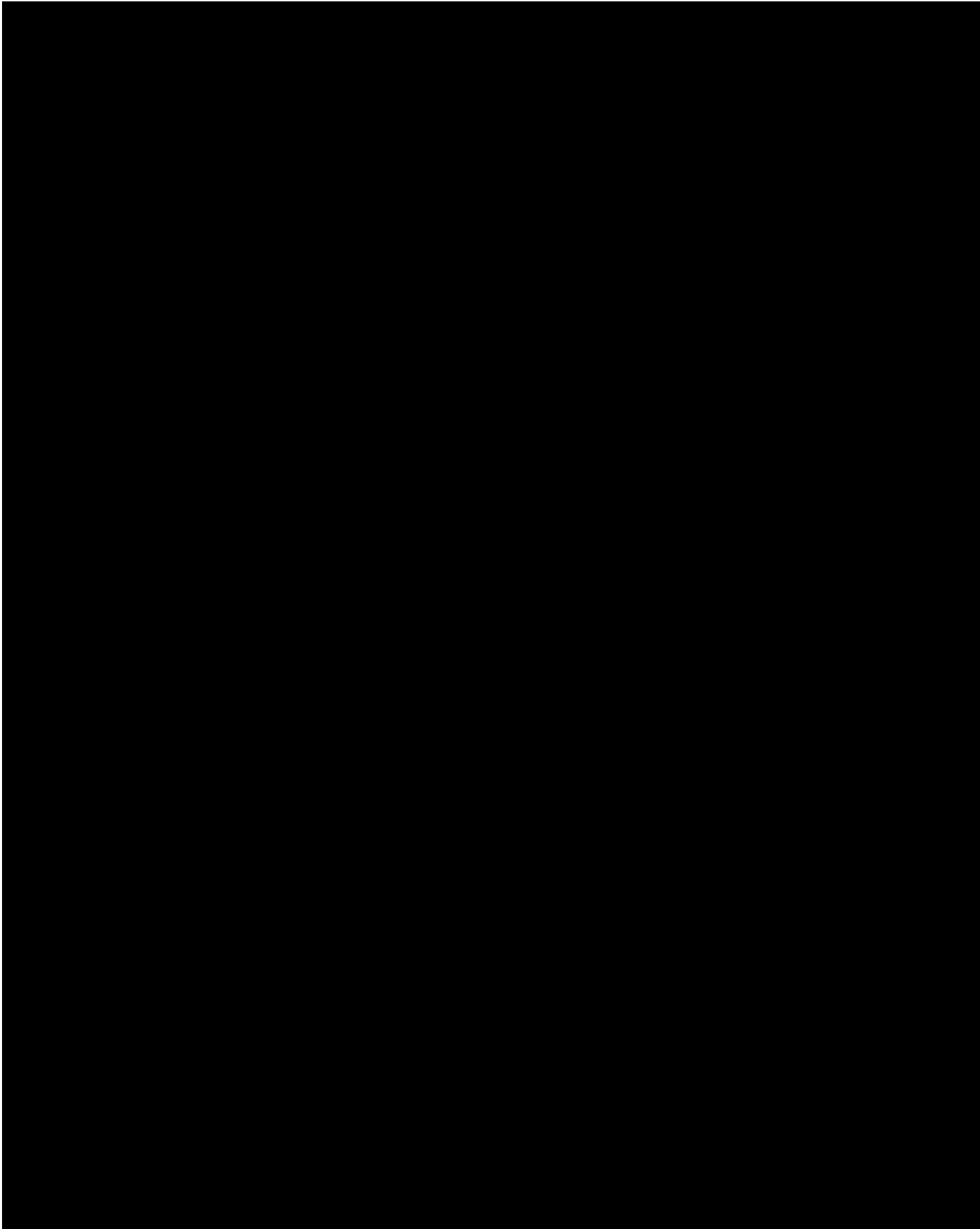
ENIVEST

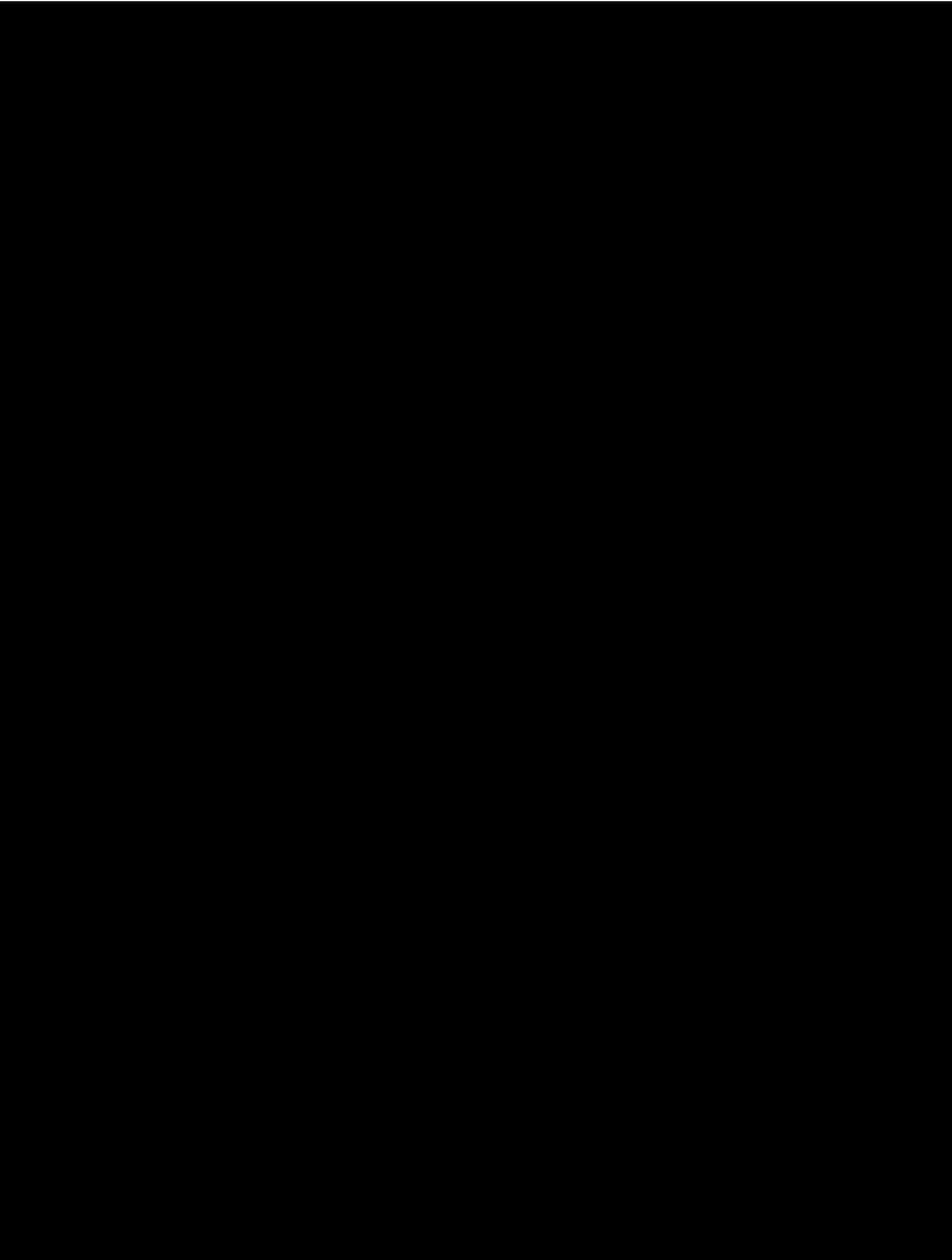






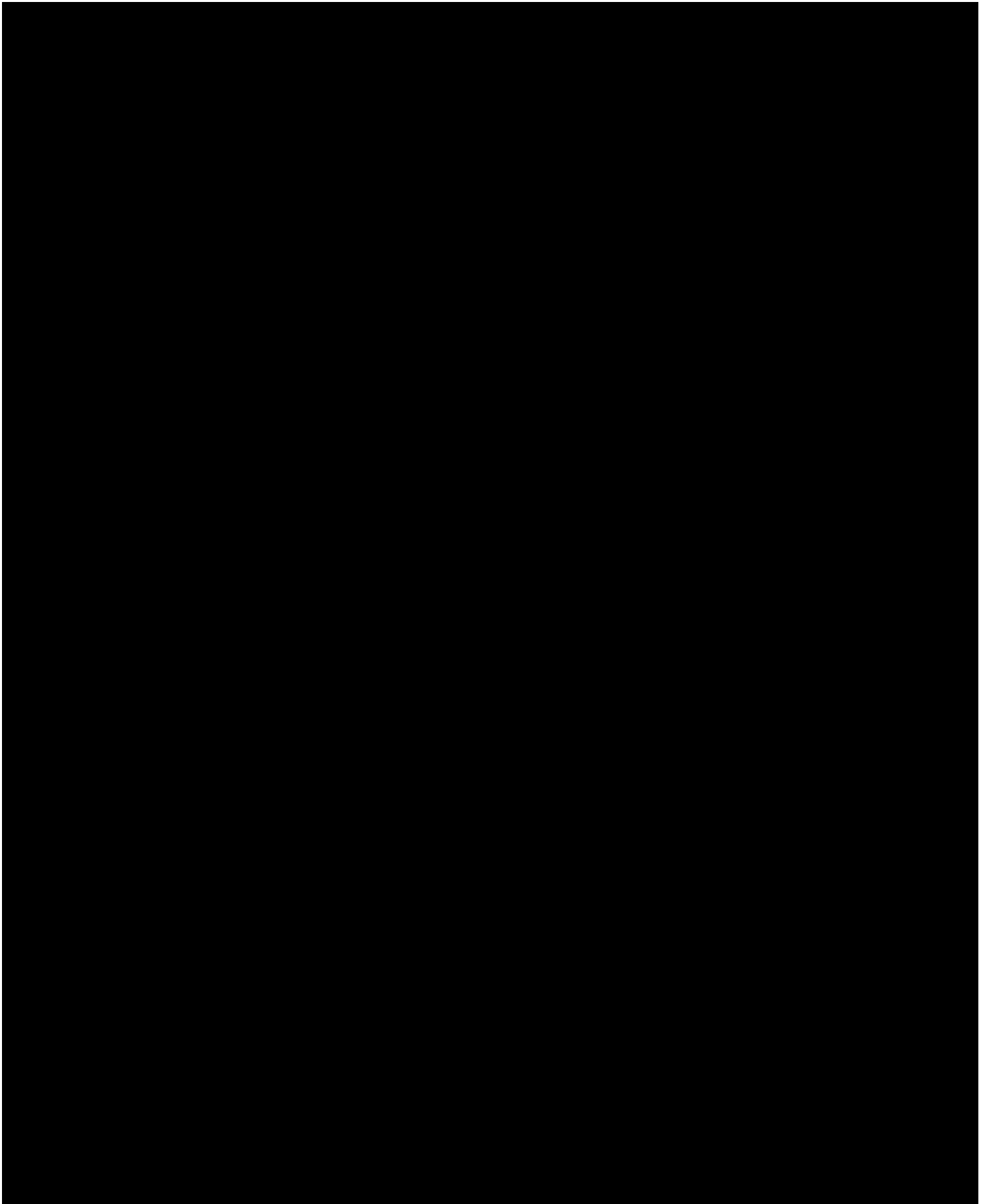
ENIVEST

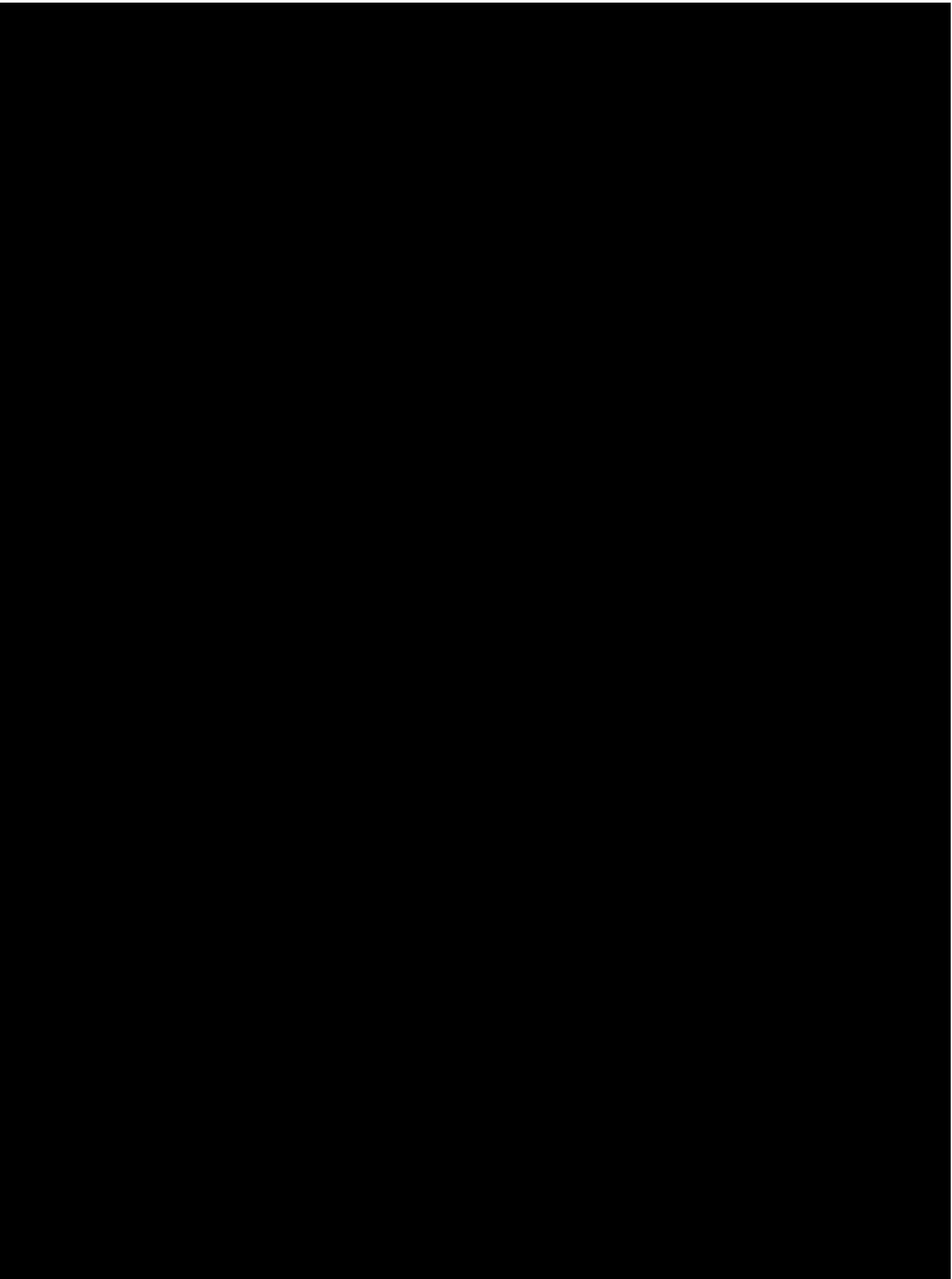






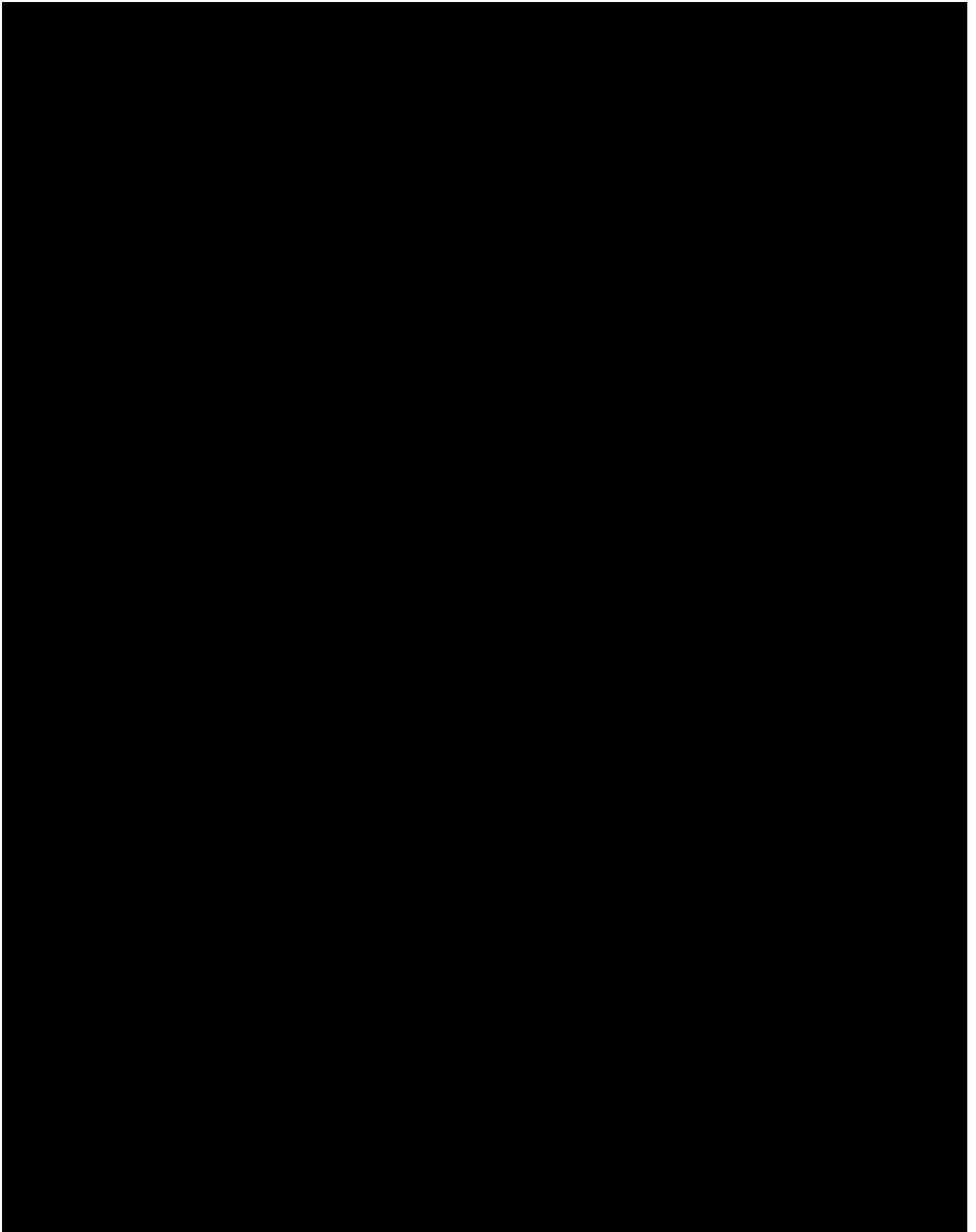
ENIVEST

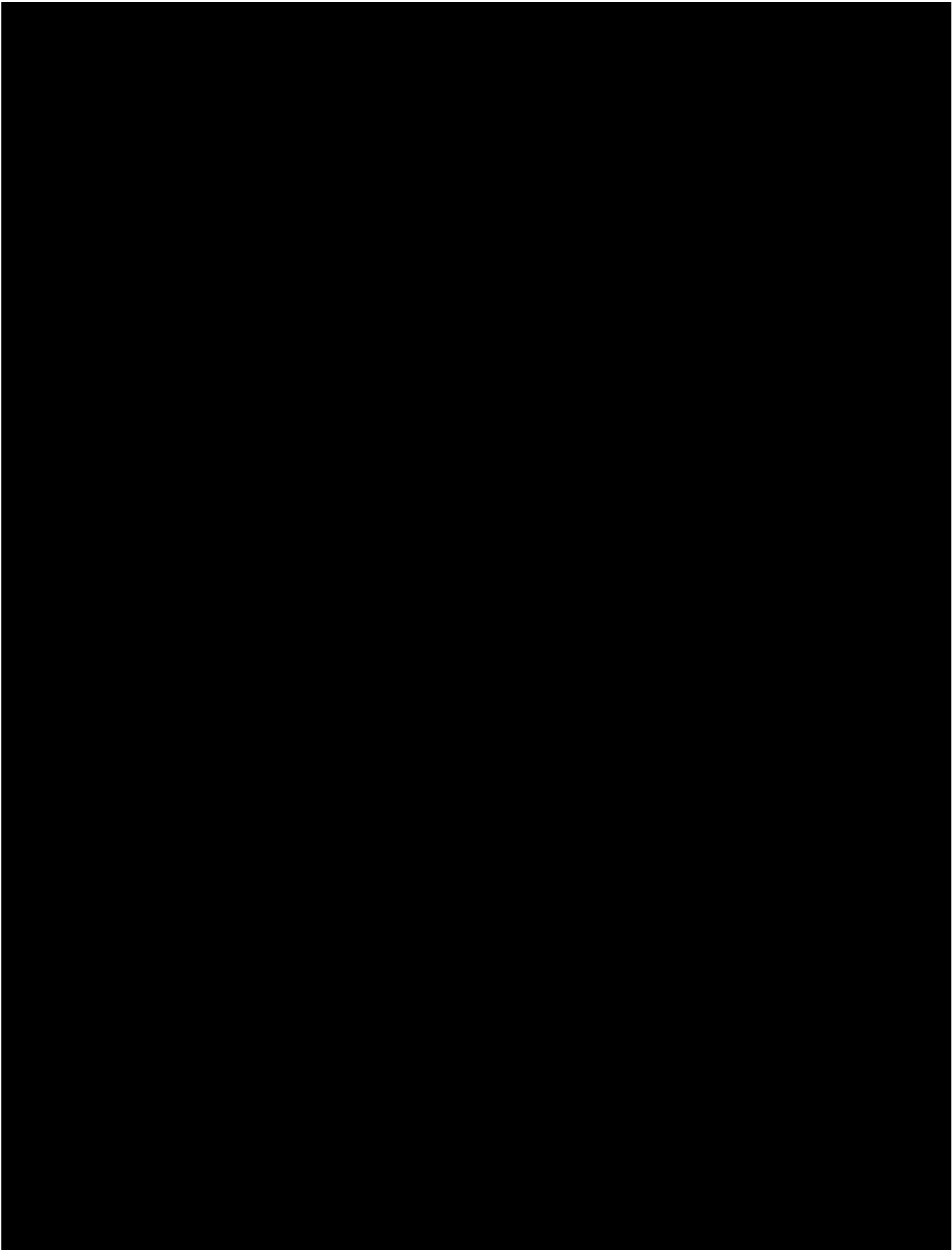






ENIVEST







ENIVEST

