



Halden, 5. juni 2024

### **Innspill/kommentar ifm. høring om markedsanalyse av bredbåndsmarkedene**

Vi viser til høring med frist 31. mai d.å.

Vi er klar over at høringsfristen har gått ut. Som en liten, privat aktør har vi dessverre ikke alltid kapasitet til å sette oss tilstrekkelig inn i høringer for å gi gode høringssvar. Så også for denne høringen.

De siste dagene har det imidlertid vært skrevet en del i pressen, i tillegg til at Telenor samme dag som høringsfristen, 31. mai, kunngjorde nok en kraftig økning i VULA-prisene.

I lys av dette ønsker vi å komme med noen betraktninger og innspill, selv om fristen teknisk sett har gått ut.

#### **Hvorfor regulere?**

Før man regulerer, mener vi man må spørre seg hvilket problem reguleringen skal løse. Ønske om bedre konkurranse og mer fleksibilitet for innbyggerne er argumenter som ofte blir trukket frem.

Dette er sikkert velment, men markedskreftene må noen ganger få jobbe i fred over tid for å gi resultater. Dette er enda viktigere når markedet har blitt kunstig stimulert av offentlige aktører (mer om dette straks).

Dårlig fungerende markeder løser seg ofte selv over tid. Problemer som ikke er løst tiltrekker seg ofte individer, selskaper eller organisasjoner som ser muligheter. I bredbåndsmarkedene kan dette for eksempel være overbygging, FTB eller lokale ildsjeler som har fått nok og engasjerer seg.

Markedets usynlige hånd kan være nok til at aktører som i utgangspunktet kan se ut som monopolister, regulerer seg selv.

Vi mener altså som utgangspunkt at regulering krever vektige argumenter og at det må bevises at markedet ikke fungerer.

#### **Bredbåndsmbygg leker med store vepser**

Monsternett er en bitteliten Internettleverandør som konkurrerer mot milliardkonsern med uendelig dype lommer. Vi har holdt på siden 2003, er privateide og har bygget bredbånd over radio og fiber til hus, hytter og næring.

Siden 2022 har vi også tilbudt tjenester på Telenors VULA-plattform, hovedsakelig for å utforske om dette er noe for oss. Vi synes det er artig å se at vi som en liten aktør klarer å

utfordre gigantene i de områdene vi møter dem, og etablerer oss stadig på nye sentraler der vi vinner kunder over til oss.

Brukerne vi snakker med ser ut til å sette pris på aktører som selger dem det de *vil ha og trenger* – ikke det tilbyderen ønsker å selge.

Som følge av dette er hittil over 60 prosent av kundemassen vår på VULA på hastigheter på 100 Mbps eller lavere. Dette kan nå forskyve seg noe pga. Telenors tvangsgrep i de nylige VULA-endringene, men prinsippene våre står seg fortsatt: På samme måte som taklampene ikke slår seg fortere på av større hovedsikring, er det også grenser for hva de fleste har behov for under normale forhold.

Undersøkelse etter undersøkelse viser at folk er dårlig fornøyd med operatørene. Folk vet heller ikke hva de egentlig trenger, og stoler ikke på at leverandørene gir gode råd.

Vi mener dette er et stort problem, og ønsker å være en no-nonsense-leverandør folk kan stole på. Til en viss grad mener vi at vi har lyktes med dette så langt, noe man ser blant annet i form av mange svært hyggelige kundeomtaler på nett.

### **Hvordan er konkurransesituasjonen?**

Vi ser at dette spørsmålet gjøres nær sagt uendelig vanskelig både av NKOM og de andre leverandørene. Vi tør nesten ikke tenke på hvor mye bredbånd som kunne vært bygget ut for kostnaden det er å holde så mange årsverk sysselsatt av denne unødige kompleksiteten.

Våre observasjoner:

- I de fleste områder der fiber finnes, er det bare én aktør. Med unntak av Telenors VULA, er det i praksis ikke mulig for slike som oss å leie denne fiberen til en pris som gjør oss konkurransedyktige.
- FTB (inkludert våre egne radioprodukter), bredbånd over kabel-TV-nett og selv mobilt bredbånd med stor nok datakvote synes å konkurrere greit med fiber. Vi ser ut til å ha kommet til et punkt hvor folk bryr seg mindre om kommunikasjonsbæreren så lenge tjenesten virker. Vi har haugvis av kunder – og kobler stadig opp nye – på 20 Mbps-abonnementer på radio selv om fiberen ligger rett utenfor huset. De syns ikke de har behov for mer. Dessuten er fiberen kostbar og eies av noen man må sette av en halv arbeidsdag til å få fatt i når man trenger hjelp.
- Hva man har tilgang til avhenger av hvor man bor. Dette er *ultralokalt*. Selv i samme gate kan det være store variasjoner.
- Overbygging ser ut til å øke. Vi mistenker at aktørene foreløpig holder noe igjen i påvente av NKOMs reguleringsprosess, fordi man ikke vil bruke penger på å overbygge om nett likevel skal tvangsåpnes. Vi spår at overbygging kommer til å ta av i de områdene aktørene klarer å regne det hjem så snart reguleringen er klar.

I lys av det første og tredje kulepunktet, fremstår NKOMs forslag til regulering som innviklet og er en invitasjon til nye år med høringer, konferanser, paneldebatter, klagebehandling i SD og andre former for energi på avveie.

Det er forståelig at NKOM uttrykker at det er komplisert å zoome lenger inn i kartet. For denne måten å gjøre det på er komplisert.

For den enkelte sluttkunde utgjør en slik regulering dessuten ingen forskjell i praksis, når konklusjonen uansett er at et hus i en nabovoi kan velge blant flere leverandører, mens han selv kun kan ha én. For leverandøren hans var på riktig side av prosentgrensen.

Vi mener en slik tilnærming gir så rare og kunstige utslag nesten uansett hvilken geografisk modell man velger, at en geografisk inndelingsmodell er en ikke-løsning. Om man på død og liv skal velge en geografisk løsning, ville det nesten vært bedre om man sa at alle skulle åpne. I hele Norge.

### **Et radikalt annerledes forslag**

Vi vil gjerne utfordre NKOM på et annet perspektiv rundt dette med regulering.

Hvis vi ser på aktørene i landet i dag, ser vi at de aller fleste, inkludert Telenor, stort sett er eid av offentlige aktører som staten og kommuner – ofte via kraftselskaper og lignende.

Disse aktørenes suksess henger i stor grad sammen med solid eierskap. De nyter svært godt av å ha det offentlige i ryggen. De har en helt unik soliditet og tilgang på kapital på grunn av sine eiere. De samordner også ofte virksomheten med andre ledd i egen virksomhet samt andre offentlige virksomheter.

Private aktører må jobbe på en helt annen måte og må skaffe kapital i det private markedet med sikkerhet i de verdiene de eier og produserer. De kan ikke lene seg på den utvidede – både implisitte og eksplisitte – sikkerheten det er å være eid av det offentlige. Private eiere ligger våkne om natten om det går skeis.

Vi mener det er både logisk og selvsagt at (i praksis) offentlige aktører tilbyr tilgang til (også i praksis) offentlig eid infrastruktur på en kostnadseffektiv (kostnadsorientert) måte.

Gjennom ulike lover og forskrifter stilles det krav om tilgang til annen offentlig infrastruktur, bygninger, rør, koordinering osv. Det stilles også krav til tilgang i offentlig finansierte bredbåndsprosjekter.

Da skulle det bare mangle om ikke de samme prinsippene skulle gjelde også for disse offentlige aktørene. Innbyggerne har vært med på finansiering og oppbygging enten direkte eller indirekte. Innbyggerne eier dem.

Det er for oss underlig å se at de fleste av disse offentlige aktørene er *mot* å åpne nettene frivillig.

Det var imidlertid interessant å høre på Telecom World i april at noen aktører nå jobber for en åpning, selv om vi riktignok er avventende, og lett tvilende, til hva som kommer ut av det.

### **Hva med Telenor?**

Rett på sak: Vi er svært skeptiske til en deregulering av Telenor på nåværende tidspunkt.

Skepsisen har blitt ytterligere styrket etter de siste dagers dramatiske prisøkning. Siden 2023 har Telenor økt VULA-prisene med mange ganger prisveksten, og varslet at det kommer ytterligere økninger om ikke lenge.

Telenor har i særklasse stått på innbyggernes skuldre siden 1855 og har fortsatt staten som majoritets-eier med kvalifisert flertall om vi regner med folketrygdfondet. Vi mener det bare skulle mangle om ikke befolkningen får avkastning for sine betydelige bidrag til oppbygging av denne telegiganten i over 150 år.

Telenors tall for bredbåndsvirksomheten tyder for øvrig på at VULA-aktørene *ikke* skader Telenor.

Tvert imot kan det se ut til at tilgangskjøperne bidrar positivt. Vi tror det er fordi:

- Tilgangskjøperne bidrar til at flere blir koblet opp. For egen del bidrar Monsternet ofte med lokale løsninger, tidvis kreative, for å få på kunder på Telenors nett som Telenor ikke har maktet selv. Vi flytter også kunder fra andre teknologier (eks. vår egen radio) over til VULA der det er hensiktsmessig.
- Aktørene gjør at flere kunder holder seg på Telenors infrastruktur istedenfor å bli spist av konkurrenter. Til sammen utgjør tilgangskjøperne et rikelig og mangfoldig tjenestetilbud som gjør plattformen attraktiv. Om en kunde hopper til en annen tilbyder, tjener Telenor fortsatt det samme.

Vi tror altså at Telenors ulemper med VULA mer enn oppveies av fordelene.

Vi er imidlertid urolige for at Telenors ledelse ikke ser dette og er på ville veier, noe de siste dagers "drama" indikerer. Vi viser for øvrig til vårt brev til NKOM av 30. april 2024 om dette.

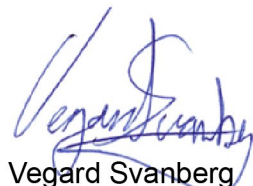
### **Avslutningsvis**

Vi håper vårt innspill her får en viss betydning, da vi er nettopp en av de få aktørene som forsøker å etablere oss og gi "de store" konkurranse.

Det kommer ikke til å lykkes om man trekker opp stigen nå.

For øvrig har vi mange flere tanker rundt denne tematikken og hva man kan gjøre for å øke konkurransen. Om noen vil lytte, forteller vi gjerne.

Vennlig hilsen



Vegard Svanberg  
Daglig leder