

NEAS AS
Industriveien 1
6517 Kristiansund

30.05.24

HØRINGSSVAR - GROSSISTMARKEDET FOR TILGANG TIL FASTE AKSESSNETT

Innledning

NEAS AS ("NEAS") fikk 14. mars 2024 et brev fra Nasjonal kommunikasjonsmyndighet ("Nkom") med utkast til en oppdatert analyse av markedet for tilgang til faste aksessnett. Noe overraskende mener tilsynet vi har markedsrett i et lite, lokalt marked avgrenset til "Nordmøre", som kun utgjør deler av det geografiske området Nordmøre. Nkom foreslår også å utpeke oss med såkalt "Sterk markedsstilling" ("SMP") og pålegge oss å gi Norges største aktør, Telenor, tilgang til nettet vårt fremover. Vi har ikke vært involvert i prosessen tidligere, og vet ikke om det forklarer feilslutningene i tilleggshøringen. Vi reagerer sterkt på forslaget og har behov for å forklare vår side av saken innen fristen vi har fått 31. mai 2024.

Etter å ha gjennomgått utkastet i detalj, ser vi at Nkom bommer på beskrivelsen av faktum, situasjonen i nærområdene våre og hvordan konkurransen fungerer. Vi er en liten leverandør med begrensede inntekter og muskler til å utfordre vår nærmeste konkurrent, Telenor. Konkurransen i våre områder har ført til at vi har noen av de laveste prisene i landet. Det virker ikke som om Nkom har tatt høyde for det. Den opprinnelige avgrensningen av Møre og Romsdal traff mye bedre.

Vi synes uansett ikke konklusjonene i vedtaket står seg rent logisk. I motsetning til resten av landet velger Nkom i Møre og Romsdal å slå sammen få kommuner med lite innbyggere. Deretter legger tilsynet avgjørende vekt på markedsandeler. På denne måten fremstår det som for alle praktiske formål er helt lokale bredbåndsselskap som store monopolister, mens Norges største og mektigste tilbyder (Telenor) presenteres som en "utfordrer".

Dette står i skarp kontrast til Nkoms analyser av f.eks. Telenors hjemmeområde - det sentrale Østlandet. Her foreslår Nkom å slå sammen ikke mindre enn 41 kommuner med over 2 millioner innbyggere til et så stort marked at alle bredbåndsselskapene ser små ut. Bare Bærum alene, en kommune hvor Telenor har 51 % markedsandel, har flere innbyggere enn "Nordmøre" samlet.

Resultatet av denne øvelsen blir at myndighetene pålegger oss å åpne nettet vårt for Telenor i seks kommuner med 19000 husstander og en velfungerende konkurranse. Samtidig vil Nkom tillate Telenor å stenge tilgangen til nettet i f.eks. Bærum, en kommune med flere enn 50 000 innbyggere hvor Telenor har hatt en markedsandel på over 50 % i en årrekke.

Nkom baserer konklusjonen i markedsanalysen på at konkurranseforholdene er stabile og homogene. Det er en beskrivelse vi ikke kjenner oss igjen i. Det virker ikke som om tilsynet tar inn over seg hvordan vi har bygget opp den kundebasen vi har i dag og hvordan FTB og fiberoverbygging kommer til å endre konkurransesituasjonen i vår region fremover.

NEAS har de siste årene opplevd å bli overbygget i økende grad av Telenor og Altibox. Telia og Telenor har i parallell etablert 5G-dekning i hele NEAS sitt kjerneområde med betydelig overskuddskapasitet. Markedsandelene i deler av vårt markedsområde har vi samtidig fått fordi vi var villige til å bygge ut med tilskudd fra Nkom fordi det ikke var kommersielt interessant for andre tilbydere.

Under forklarer vi hvorfor vi mener Nkoms faktagrunnlag og metodebruk er feil og hvordan myndighetene står i fare for å regulere aktører uten noen reell markedsrett.

Høringsinnspillet vårt inneholder konkurransesensitive opplysninger som vi ber Nkom om å unnta fra offentlighet og partsinnsyn. Vi ettersender en sladdet, offentlig versjon.

Oppsummering av høringssvaret

Nkoms oppdeling av Møre og Romsdal i en rekke, mindre lokale marked virker tilfeldig – både ut fra geografi og konkurransesituasjonen.

NEAS er for alle praktiske formål en liten aktør med lokal forankring. Vi har over en årrekke klart å vinne en tilstrekkelig stor kundebase ved å konkurrere aktivt med både små aktører og store, nasjonale tilbydere i hele regionen. Både det direkte konkurransepresset i hver enkelt kommune og den potensielle konkurransen fra spesielt Telenor har sørget for at kunder i hele Møre og Romsdal nyter godt av lave priser og verdifull dekning.

Våre investeringer over mange år har bidratt til at vårt fylke har den nest høyeste fiberdekningen i Norge og den høyeste andelen av oppkoblede abonnenter på fiber.¹ Det har vi dels finansiert med våre egne midler og dels med tilskudd fra Nkom. De siste fem årene har NEAS ved å bygge ut via tilskudd dekket 1462 private husstander og nesten 1000 fritidsboliger fordelt på 28 områder. NEAS har også hjulpet til med å fibre opp basestasjoner slik at mobilaktørene kan levere FTB. Vi møter derfor stadig sterke konkurranse fra Telenor og Telia, snart også fra ICE/Lyse.

NEAS mener Nkom skulle beholdt "Møre og Romsdal" et geografisk marked som i den første høringen. Den beskriver den reelle konkurransen i området mye bedre enn den oppdaterte analysen. I vår region er det flere ulike regionale og lokale aktører som bidrar til infrastrukturkonkurranse på fylkesnivå, med Telenor som utfordrer i hele fylket, og at det ikke er områder i Møre og Romsdal hvor konkurransesituasjonen er tilstrekkelig forskjellig fra konkurransesituasjonen i andre områder i fylket til at fylket ikke bør aggregeres til ett marked. Dette til tross for at det er ulike lokale/regionale aksesstilbydere som er til stede i ulike deler av fylket. Disse lokale/regionale aktørene har prioritert at alle i området skal ha dekning, noe de store nasjonale aktørene ikke har gjort. Når alle har fått dekning, vil konkurransen i området spisse seg, og de store nasjonale aktørene vil derfor få en større betydning i konkurransen enn tidligere. Aggregeringen av Møre og Romsdal i fire mindre geografiske enheter medfører at mindre aktører med større markedsandeler i ett område blir definert som en aktør med sterk markedsstilling, til tross for at aktøren ikke kan sies å ha reell markedsrett.

Nkoms foreslåtte regulering vil derfor føre til at mindre aktører uten økonomiske muskler, høye marginer eller kundemasse av betydning må ta nye kostnader for å slippe store tilbydere som Telenor og Telia, som har dekning i hele fylket primært gjennom FTB, tilgang til bredbåndsmarkedet i området som er bygget ut av de mindre aktørene, uten at de større aktørene må bruke egne ressurser og uten at de mindre aktørene får muligheten til å levere i deres nett. Spesielt Telenor vil nyte godt av at mindre aktører med lavere profittering har bygd ut bredbåndsnettet i distriktene, slik at de store aktørene kan komme til dekket bord med anledning til å tilby langt lavere priser, samtidig som markedet er mettet på fiber med den følge at det ikke er noen særlig andel potensielle kunder igjen å utvide til for NEAS. Det er ikke dette som er formålet med en slik markedsregulering.

Hvem er NEAS?

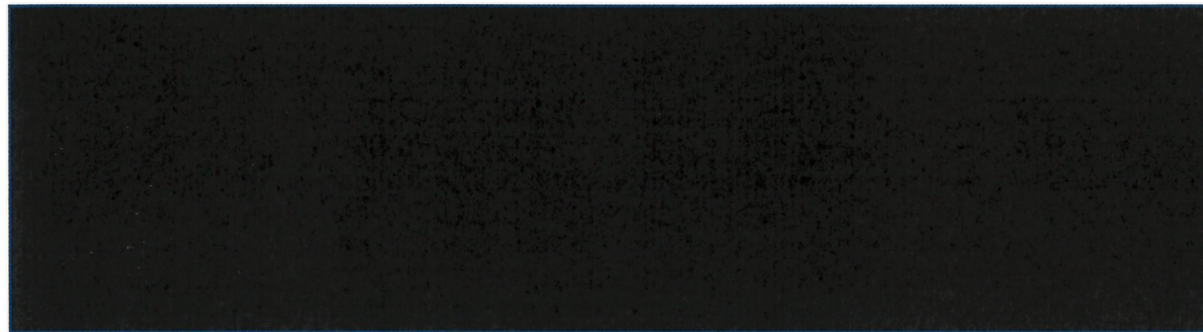
¹ Se vedlegg 1, punkt 1.2 i den oppdaterte analysen.

NEAS AS er en del av NEAS Gruppen. Den er eid av NEAS Konsern AS. I gruppen driver vi et spekter av aktivitet rundt energi, telecom og infrastrukturvirksomhet, som for eksempel it-virksomhet (Datateam systems AS), elektro-entreprenør og automasjon (West Elektro AS), energinett (Mellom AS) og kraftproduksjon, kraftomsetning og telecom (NEAS AS og Vitnett AS).

NEAS AS (tidligere NEAS Bredbånd AS) har siden 2003 operert som en lokal, selvstendig tilbyder av tjenester innen telecom samt eierskap til og drift av infrastruktur til telecom. Vi er i all hovedsak eid av kommuner, og NEAS kom i gang fordi det manglet bredbåndsdekning i området. Et mål har vært å skape digital likeverdighet innenfor eierkommunene. Selskapet har derfor tatt ansvar for å bygge ut alle deler av vår region, også de vanskeligst tilgjengelige og mest befolkningsmessig utfordrende områdene, og har med dette sikret en god bredbåndstilgang. Dette har videre skjedd i et område hvor andre aktører, også i Nkoms utlysninger, har vist liten eller ingen interesse til å investere.

NEAS har derimot bygd infrastrukturen sten på sten siden tidlig 2000 tallet, også i grisorgrindte strøk. Fra 2017 til i dag er det samlet [redacted] i infrastruktur i områdene Kristiansund, Averøy, Tingvoll, Gjemnes, Hustadvika (Eide og Fræna), Averøy, Smøla og Aure.

I telecom-virksomheten har vi ca. 29 årsverk som håndterer en full verdikjede for telecom. Selskapet hadde i 2023 en omsetning på [redacted] i 2023, men et driftsresultat (EBIT) på [redacted]. Omsetning og driftsresultat fra de siste sju årene, som vist i tabellen nedenfor,



Feil og mangler i Nkom-analysen

Vi opplever at Nkom bruker en vilkårlig terskel for å skille mellom "lokale" og "regionale" tilbydere og bruker en annen i markedsanalysen. Det virker heller ikke som om tilsynet tar hensyn til hvilken konkurransekraft/ markedsrett lokale aktører som NEAS faktisk har. Situasjonen i regionen er den samme, hvor det er få, relativt små aktører, som har bygd opp bredbåndsnettet for den lokale og tidvis spredte befolkning, og som nå blir utfordret av større aktører. Om en aktør anses som en "lokal" tilbyder mens en annen anses som "regional", har ingen praktisk betydning for konkurransesituasjonen i Møre og Romsdal.

Vi er ingen mellomstor, regional tilbyder som NTE, Lyse eller Viken Fiber. NEAS har lav omsetning og lønnsomhet. Det virker ikke som om Nkom tar hensyn til vår reelle størrelse når tilsynet klassifiserer oss. Våre bredbåndskunder står for [redacted] av hele selskapets omsetning på kr 700 millioner. Resten kommer fra kraftvirksomheten. Dette gjør oss etter vårt syn til en liten, lokal tilbyder etter Nkoms klassifisering.

Vi har også brukt store ressurser på å bygge ut bredbåndsnettet lokalt. Vi har ønsket å investere i utbyggingen av bredbåndsnettet for å kunne tilby innbyggerne dekning. En andel av vår kundemasse består derfor av kunder som har kommet til ved midler fra Nkom.

At en viss andel av våre kunder kommer fra områder hvor vi allerede har åpnet nettet, slik som på Smøla, tas ikke hensyn til av Nkom i tillegghøringen. Inkluderingen av disse kundene i både dekningsgrunnlaget og i markedsandel blir dermed kunstig. Investeringen i utbyggingen er delvis gjort for å skape lokal forankring for å senere kunne få avkastning av utbyggingen. NEAS

opplever at kunder setter pris på lokal tilstedeværelse og at for eksempel kundeservicen er nærere kunden.

Vår prisstrategi og vår vilje til å bygge ut krevende områder med offentlige midler er hovedårsaken til at vi har klart å bevare en stabil markedsandel over tid. Konkurransen i området gjør at vi er nødt til å ha lave priser for å bevare de kundene vi har og sikre oss mot konkurranse både lokalt, regionalt og nasjonalt, samt å kunne få potensielle kunder til å velge oss over andre. Nkom legger ikke vekt på at NEAS sin betydelige lavere pris enn sine konkurrenter skyldes konkurranse. NEAS sin prisstrategi innebærer også følgelig at prisen er lik i hele Møre og Romsdal, og at det er ambisjoner om å ta større markedsandeler også andre steder i fylket.

Under har vi sammenliknet de veiledende priser for fiberaksess og FTB for Telenor, Telia, Altibox og NEAS i februar og november 2023 samt april 2024, og priser for FTB. Tabellene viser tydelig at våre priser er mye lavere enn konkurrentene på de lavere hastighetene med volum, noe som skyldes konkurransepresset. Det forklarer også hvorfor vi har klart å holde på kundebasen i et presset marked.

Veiledende priser for fiberaksess april 2024:²

Telenor	100Mbit	250Mbit	500Mbit	750Mbit	1000Mbit
	859,-	959,-	999,-	1199,-	1349,-
Telia	100Mbit		500Mbit	750Mbit	1250Mbit
	829,-		1039,-	1129,-	1429,-
Altibox	150Mbit	250Mbit	500Mbit	750Mbit	1000Mbit
	779,-	879,-	979,-	1029,-	1349,-
Neas	100Mbit	300Mbit	500Mbit	750Mbit	
	649,-	749,-	949,-	1099,-	

Veiledende priser for fiberaksess november 2023:

Telenor	100Mbit	250Mbit	500Mbit	750Mbit	1000Mbit
	799,-	899,-	959,-	1149,-	1299,-
Telia	100Mbit		500Mbit	750Mbit	1250Mbit
	779,-		989,-	1079,-	1379,-
Altibox	150Mbit	250Mbit	500Mbit	750Mbit	1000Mbit
	779,-	879,-	979,-	1029,-	1349,-
Neas	100Mbit	300Mbit	500Mbit	750Mbit	
	649,-	749,-	949,-	1099,-	

Veiledende priser for fiberaksess februar 2023:

Telenor	100Mbit	200Mbit	350Mbit	600Mbit	1000Mbit
	749,-	849,-	909,-	1149,-	1299,-
Telia	100Mbit	250Mbit	500Mbit	750Mbit	1250Mbit
	779,-	879,-	989,-	1079,-	1379,-
Altibox	150Mbit	250Mbit		750Mbit	1000Mbit
	719,-	819,-		999,-	1299,-
Neas	100Mbit	300Mbit	500Mbit	750Mbit	
	599,-	699,-	949,-	1199,-	

² Konkurrentenes priser er hentet fra deres nettsider og er offentlig tilgjengelige.

Priser FTB:

Telenor		50Mbit	100Mbit	250Mbit	500Mbit
		749,-	779,-	899,-	1099,-
Telia	25Mbit	50Mbit	100Mbit	250Mbit	500Mbit
	590,-	650,-	690,-	790,-	990,-

Kommentarer til Nkoms geografiske markedsavgrensning på "Nordmøre"

Kommentarer til metodebruken

NEAS er enig i Nkoms prinsipielle metode/utgangspunkt:

- Kommuner kan være en passende enhet å starte analysen med i regionen vår.
- Antall konkurrerende nett, markedsandelsfordeling og atferdsmønster/tilbudssubstitusjon er relevante indikatorer.
- For å slå samme kommuner til ett, geografisk område må konkurranseforholdene være "homogene" nok og merkbart annerledes fra naboområdene.

NEAS mener likevel at Nkom bruker metoden feil:

- Aggregeringen fører til så små geografiske enheter at analysene av sterk markedsstilling gir resultater som ikke passer med den virkelige konkurransen.
- NEAS mener konkurranseforholdene i naboområdene innenfor Møre og Romsdal ikke er merkbart annerledes, slik at Møre og Romsdal burde vært aggregert til ett område.
 - I motsetning til de store aktørene har de lokale/regionale aktørene prioritert dekning for alle i området. Dette gjør at hovedkonkurrentene i Møre og Romsdal nå er Altibox og Telenor. Det foregår videre 5G og FTB-utbygging i hele Møre og Romsdal som har gjort at over 15 000 av NEAS sine 18 000 kunder er berørt av overbyggingen og etablering av fiber av konkurrenter siden 2019. Alle aktørene i fylket er i konkurranse med hverandre.
- Kommunene deles ikke inn i områder basert på indikatorene, men den kunstige inndelingen i små, lokale tilbydere og mellomstore, regionale tilbydere.
- Tersklene som er satt for tilbydernes størrelse kobles sammen med markedsandeler i de ulike delene av landet for å oppstille ulike konkurransesituasjoner.
- Pris er ikke valgfri indikator Nkom kun kan vektlegge i markedsanalysen, men noe tilsyn skal ta utgangspunkt i ved den geografiske markedsavgrensningen.
- Kvalitet i form av god dekning innebærer høy penetrasjon.

Det relevante markedet i Møre og Romsdal er større enn "Nordmøre"

Vi mener det relevante markedet i Møre og Romsdal er større enn det Nkom inkluderer i det aggregerte området "Nordmøre". Det er derfor ikke riktig å aggregere kommuner i de ulike delene "Sørilige del av Sunnmøre", "Nordlige del av Sunnmøre", "Romsdal" og "Nordmøre".

Den eneste forskjellen på Sørilige- og Nordlige del av Sunnmøre og Nordmøre, er at det er tre ulike markedsledere med en høy markedsandel. Slik vi forstår analysen er det avgjørende for at Nkom plasserer disse tre i en "gruppe". Nærmere bestemt baserer Nkom seg på at konkurransesituasjonen preges av én mellomstor, regional tilbyder, hvor de største utfordrerne er én eller flere av de store tilbyderne. I Romsdal plasseres i stedet i en annen konkurransesituasjon som skal preges av flere små, lokale tilbydere, hvor de største utfordrerne er én eller flere av de store tilbyderne. Samtidig plasseres deler av det geografiske Nordmøre inn

i "Romsdal", samtidig som NEAS har virksomhet og konkurranse i de delene som av Nkom er definert som Romsdal.

På oss virker det som om Nkom har aggregert kommuner ved å først utpeke markedsleder innenfor visse kommuner og så lagt til tilgrensende kommuner dersom samme aktør er markedsleder i disse områdene. Nkom tar da ikke hensyn til at aktører med samme eller ulik størrelse er til stede i alle kommunene og vil kunne konkurrere med markedslederen, men fokuserer utelukkende på den konkrete markedslederen og hvor denne opererer. **Denne måten å aggregere områdene på, skiller seg klart fra hvordan Nkom har gjort det i resten av landet.** Vi mener det også er feil med tanke på hvordan vi faktisk konkurrerer. NKOM sin inndeling bryter også med den avgrensningen Fylkeskommunen bruker når de lyser ut Nkom-midler til å bygge ut områder (Stortinget har bevilget midler og NKOM har delegert arbeidet videre ned til fylkesnivå.) Vi ser ikke noen gode grunner til å definere andre markedsområdene her.

Ved å beholde "Møre og Romsdal", som foreslått i den opprinnelige høringen, vil markedet være homogent nok til å aggregeres til ett område, og konkurransen vil være tilstrekkelig. Dette belyses blant annet av den lave prisen i området sammenlignet med de store aktørene og av overbygging fra andre aktører som igjen vil presse oss til å holde prisen nede for å beholde vår markedsandel. Som vist ovenfor har NEAS valgt en prisstrategi som gjør at prisen er betraktelig lavere enn konkurrentene til tross for at selskapet har begrenset lønnsomhet. Det er klart at vi ikke ville beholdt prisen på dette nivået om det ikke var nødvendig basert på konkurransehensyn. Pris dokumenterer konkurransepress og tilbydersubstitusjon.

Overbygging skjer også i økende grad, og det er flere prosjekter i gang i området. Dette innebærer at Nkom må se på konkurransesituasjonen lenger frem i tid enn per dags dato. Med en økende grad av overbygging vil kunder enkelt kunne bytte leverandør jevnlig uten at dette nødvendigvis endrer markedsandelen til aktørene. NEAS opplever allerede i dag at kunder bytter såpass jevnlig at det ikke slår ut på markedsandelen.

At Nkom har aggregert kommuner ved å først utpeke markedsleder innenfor visse kommuner og legge til tilgrensende kommuner der samme aktør er markedsleder vises tydelig ved å for eksempel slå sammen de aggregerte områdene Nordmøre og Romsdal. Aktørene i "Nordmøre" er til stede i begge disse områdene, og det er konkurranse. Allerede ved sammenslåing av disse to mindre områdene, kommer det frem at konkurransen vil være tilstrekkelig god i et område som dette som dekker 44 000 husstander:

Nordmøre og Romsdal		
Leverandør	Antall	% andel
NEAS	15300	34,8 %
Istad Fiber	12220	27,8 %
Øvrige	6680	15,2 %
Sucom	4160	9,5 %
Telenor	5460	12,4 %
Telia Norge	180	0,4 %
	44000	

Den forrige inndelingen av fylket Møre og Romsdal traff mye bedre. Nkoms oppdaterte analyse av dekningen er nesten identisk med den opprinnelige høringen. Møre og Romsdal har en gjennomsnittlig parallelldekning på 19 %, og parallell dekning har økt med gjennomsnittlig 6,4 prosentpoeng fra 2022. Det er også flere utbyggingsprosjekter i gang. Det er videre et

gjennomsnittlig antall tilbydere på åtte, hvor antallet aktører innad i kommunene ligger på mellom fem og femten.

Ved å sammenlikne indikatorene for avgrensningen av de nye, geografiske markedene, sammenlignet med den forrige versjonen, kan man se at indikatorene fra den opprinnelige høringen slår likt ut for kommuner i hele Møre og Romsdal når de anvendes på den reelle konkurransesituasjonen, og de opprinnelige vurderingene til Nkom står seg:

- det er flere konkurrerende nett,
- aktørbildet mellom kommunene er fragmentert,
- den største utfordreren er en av de store tilbyderne, og
- det er et varierende kundegrunnlag med varierende befolkningstetthet.

Nkom vurderer indikatorene i tilleggshøringen på en måte som ikke stemmer med de faktiske markedsforholdene eller konkurransesituasjonen i regionen Møre og Romsdal bør derfor beholdes som ett markedsområde. Markedsområdet må i det minste være større enn det aggregerte området "Nordmøre" alene, se tabell over.

Analysen av "Nordmøre" skiller seg fra analysen av "det Sentrale Østlandet"

Måten å aggregere områdene på i "Sørlige del av Sunnmøre", "Nordlige del av Sunnmøre", "Romsdal" og "Nordmøre" skiller seg fra hvordan Nkom har gjort det i resten av landet, for eksempel for "det Sentrale Østlandet".

På det sentrale Østlandet virker det som om Nkom mener at konkurransesituasjonen i kommunene er tilstrekkelig homogen selv om Viken Fiber har den høyeste markedsandelen i en kommune mens Telenor har den høyeste markedsandelen i nabokommunen. Tilsynet begrunner det med at det varierer hvilken tilbyder som har den høyeste markedsandelen i en kommune, men at aktørene er til stede i alle kommunene. Her legger altså Nkom mindre vekt på hvem som er markedsleder i hver kommune, og mer vekt på hvilke aktører som faktisk er i konkurranse i området. Enkelte kommuner med en liten, lokal tilbyder med høy markedsandel aggregeres også inn i det Sentrale Østlandet, på grunn av en forventning om forsterket konkurranse fra de store tilbyderne.

På «Nordmøre» kommer Nkom i stedet til at konkurransesituasjonen må anses å skille seg "klart" fra situasjonen i tilgrensende områder fordi NEAS og Telenor har en høy samlet markedsandel i visse kommuner mens andre kommuner har en annen aktør med en høy samlet markedsandel. Det tar her heller ikke hensyn til den økende konkurransen fra de store tilbyderne.

Nkom tar heller ikke for «Nordmøre» sin del hensyn til at flere av aktørene beveger seg over i kommuner der en annen tilbyder har de høyeste markedsandelene, og at det må forventes at utfordrerne i et framoverskuende perspektiv vil forsøke å øke sine markedsandeler, slik som gjøres for Indre Buskerud.

Analysen og aggregeringen på Nordmøre tar heller ikke inn over seg at konkurransesituasjonen er svært ulik i de kommunene tilsynet slår sammen.³ De "primære kriteriene for aggregering" treffer dessuten dårlig. Aure, Averøy, Gjemnes, Hustadvika, Kristiansund, Smøla og Tingvoll kommuner er alle gode eksempler på det. En konkret gjennomgang viser at det er ulike forklaringer på hvorfor markedsandelene skiller seg. Dessuten er ikke konkurranseforholdene homogene på dette nivået.

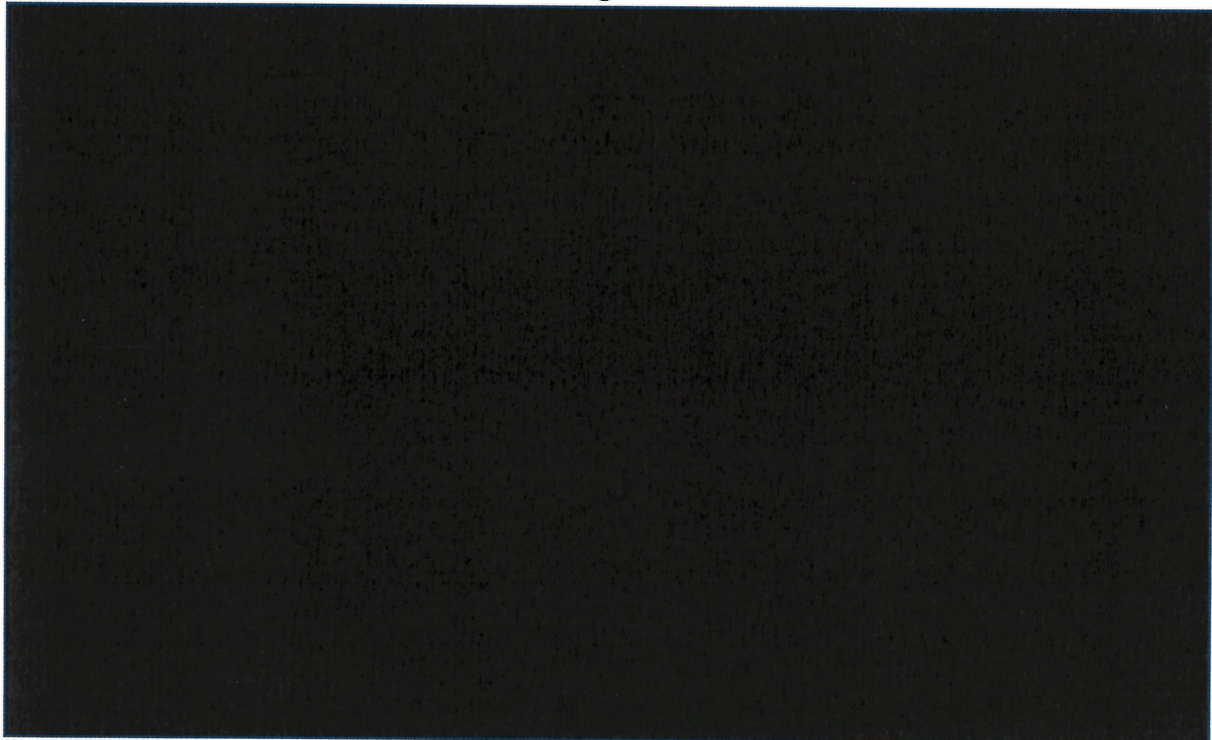
³ Se Vedlegg 1 – Analyse og aggregering av geografiske marked side 96.

Nkom har slått sammen kommunene basert på følgende kriterier:

- "Konkurransen drives av én mellomstor, regional tilbyder (Neas)"
- "Få konkurrerende nett"
- "Største utfordrer er nasjonal (Telenor)"
- "Homogent aktørbilde"
- "Deler av området har høyt kundegrunnlag med høy befolkningstetthet"
- "FTB kan gi økt konkurranse, men det forventes likevel en tilstrekkelig homogen konkurransesituasjon og stabile grenser"

NEAS har i vedlegg 1 lagt inn oversiktskart for disse kommunene og kommentert de enkelte faktorene kommune for kommune.

Aure kommune er et godt eksempel på hvorfor Nkoms generelle kriterier ikke passer på de konkrete, reelle forholdene vi opplever i virkeligheten.



I denne kommunen er deler av NEAS sitt nett bygget ut med offentlige subsidier fordi det ikke var kommersiell interesse. Her skjedde konkurransen om utbyggingen i forbindelse med tildelingen av midlene. I de øvrige områdene drives ikke konkurransen av "én mellomstor, regional tilbyder" slik Nkom forutsetter, men av to fiberaktører med overlappende infrastruktur (Telenor og NEAS) og én FTB-aktør (Telia). I tillegg møter aktørene potensiell konkurranse fra ICE/Lyses 5G nett.

Kommentarer til Nkoms analyse av markedsrett

NEAS mener vilkåret i ekomloven § 3-1 for utpeking av SMP ikke er oppfylt. NEAS har ikke alene eller sammen med andre økonomisk styrke i markedet som gjør at vi i stor grad kan opptre uavhengig av våre konkurrenter, kunder og forbrukere.

Nkoms konklusjon om å utpeke NEAS som SMP er et direkte resultat av at Nkom slår sammen et fåtall kommuner hvor samme aktør er til stede og har en høy markedsandel. Med denne fremgangsmåten fremstår det noe tilfeldig hvilke aktører som blir regulert, basert på hvilket marked aktørene ender opp i.

Vår kundemasse er bygget over lang tid, hvor vi har påtatt oss å sørge for dekning i griseendte strøk, og hvor mange kunder har blitt værende som kunder hos oss etter slik utbygning. Vi har en begrenset økonomisk evne til å investere videre, og investeringsinsentivene vil være svært små dersom de investeringene som er gjort resulterer i at vi må åpne nettet for konkurrerende aktører.

Selskapet har allerede en prissetting som er sterkt disiplinert av potensiell konkurranse, og vi kan klart ikke opptre uavhengig av våre konkurrenter og kunder. Nkom skriver at de ikke har informasjon som tilsier at prisutviklingen i Nordmøre er vesentlig annerledes enn det som fremgår av Nkoms generelle beskrivelse i høringsnotatet, men som vist ovenfor er pris en vesentlig faktor Nkom må hensynta i sin vurdering av markedsrett. At NEAS ikke har noen reell markedsrett forsterkes også av at vi har svært lave markedsandeler på grossistnivå, og av at et stort antall husstander de neste årene vil få dobbelt tilbud i området og at den økende FTB-dekningen gjør at konkurransen blir enda sterkere om 1-2 år.

Avslutning

NEAS ber om at Nkom korrigerer markedsanalysen. Vi har ikke SMP og det er ikke noe grunnlag for å regulere oss. Vi er åpne for dialog som kan gi Nkom en større forståelse for den faktiske konkurransen innenfor Møre og Romsdal.

Vi ber også om at dere sladder konkurransesensitiv informasjon fra partsinnsyn og offentlighet.

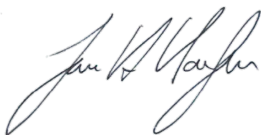
Kontaktperson hos NEAS er:

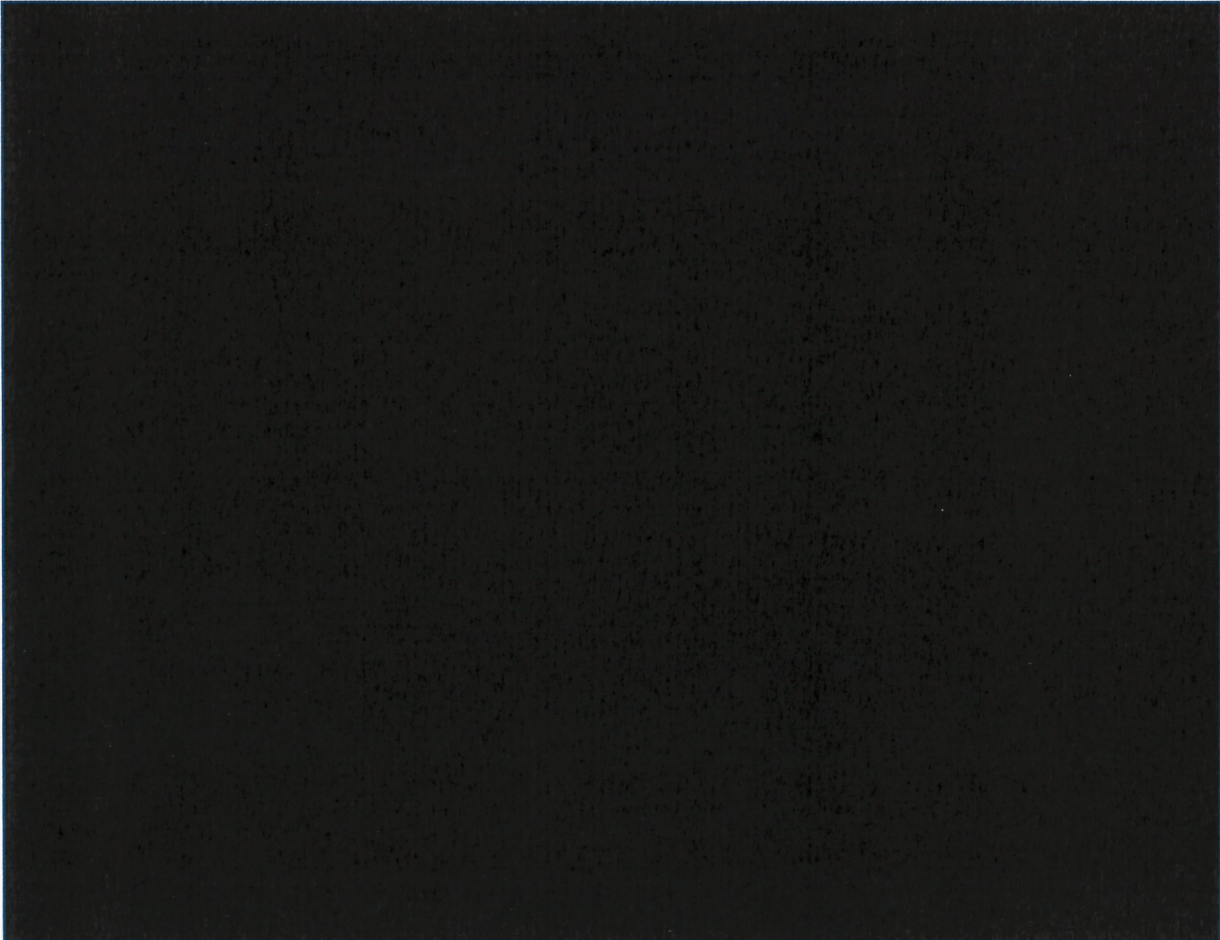
Jan Arve Korsfur

Daglig leder

jank@neas.mr.no

+47 950 38 521



**VEDLEGG 1 – KOMMENTARER TIL NKOMS GENERELL INDIKATORER PÅ
KOMMUNENIVÅ****Averøy kommune**

I Averøy kommune har det historisk sett vært liten kommersiell interesse. Konkurransen i denne kommunen har blitt drevet av offentlige subsidier hvor man også har overbygging i NEAS sitt nett. Her drives heller ikke konkurransen av «èn mellomstor, regional tilbyder» slik NKOM forutsetter, men av to fiberaktører på sine områder med overlappende infrastruktur (Telenor og NEAS). En annen aktør, Global Connect, har også sin regionale fiber gjennom dette området.

Utbyggingen av 5G og FTB har gjort at området er særdeles konkurranseutsatt med alle aktører som leverer dette (Telia, Telenor og ICE/Lyse).

Gjemnes kommune

Gjemnes Kommune er i dag delt mellom 3 aktører (Istad, NEAS og Telenor). Utbyggingene har i stor grad blitt konkurranseutsatt ved bruk av offentlige midler. NEAS har, i samarbeid med kommune og bygdelag, bygget ut områder sentralt i Batnfjorden og i Angvika. I Årene fremover forventes det økt konkurranse i form av overbygging av infrastruktur og konkurranse via 5G og FTB. Kommunen har lav befolkningstetthet og består av mange fritidsboliger.

Hustadvika kommune

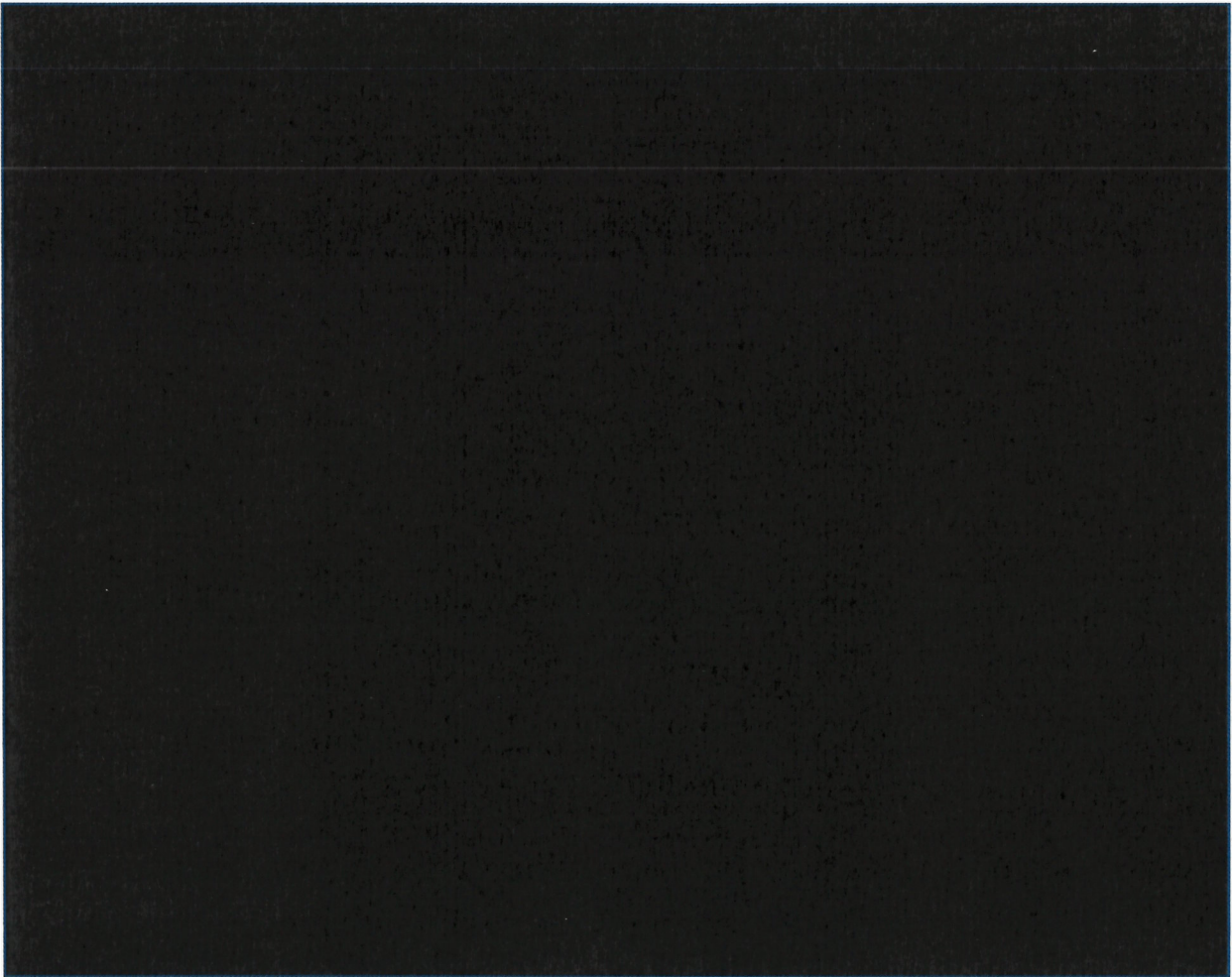
NEAS startet her utbyggingen av nett som eneste aktør hvor Istad Fiber i etterkant har bygget over hele området hvor NEAS i dag leverer sin tjeneste. I alle områder hvor NEAS er representert er det i dag 100 % overbygget nett. I de neste årene forventer man økt konkurranse via 5G og FTB fra aktører som Telenor, Telia og ICE/Lyse.

Kristiansund kommune

Kristiansund kommune er det mest tettbefolkede området NEAS leverer sine tjenester i. Telenor leverer 5G og FTB i nesten hele dette området, sammen med Telia som dekker hele Kristiansund kommune. ICE/Lyse har også planer om utbygging som vil skape ytterligere konkurranse. I sentrumsområdene med tettest befolkning har flere aktører infrastruktur (Telenor og Global Connect). Alle NEAS sine kunder i de tettest befolkede områdene har og er i dag utsatt for konkurranse fra 5G og FTB. Pris er her viktig for å stå i konkurransesituasjonen.

Smøla kommune

NEAS sitt nett i Smøla kommune er i sin helhet bygget ut med offentlige subsidier fordi det ikke var kommersiell interesse. I en del av områdene har det nå begynt å bli konkurranse i form av 5G og FTB utbygging fra alle nasjonale aktører (Telenor, Telia og ICE/Lyse).

Tingvoll kommune

I Tingvoll kommune har NEAS vært eneste tilbyder på utlysningene fra NKOM og har følgelig også bygget nett her. Det er spredt befolkning i denne kommunen og høye kostnader for å etablere nett med stor andel fritidseiendommer. Det er også her forventet en økt konkurranse via 5G og FTB de neste årene.

