

PTS Enheten för reglering av bredbandsinfrastruktur

Från: Martin Millnert <martin.millnert@brainmill.com>
Skickat: den 19 september 2023 00:51
Till: PTS Enheten för reglering av bredbandsinfrastruktur
Ämne: Synpunkter på marknadsanalys av marknaden för lokalt tillträde

Hej PTS Marknadsreglering,

Vi är en ISP med [REDACTED] denna marknadsanalys är högst relevant för vår verksamhet, varför vi skickar följande kommentarer.

Fråga 1: Vi delar PTS bedömning. Resonemanget är solitt och här är en sammanfattad argumentation om varför 5G inte ersätter fiber: Skulle 5G vara ekvivalent med fiber skulle man kunna köra en hel befolkning på det, men tillgängligt spektrum per användare är bara en bråkdel av ett fibernät i tätort och i glesbygd är det kostnadsdrivande att bygga ut, särskilt eftersom räckvidden är kortare vid högre hastigheter.

Fråga 2: Ja vi delar PTS bedömning om indelningen mellan enfamiljs och flerfamiljshus.

Fråga 3a: Ja, vi delar PTS bedömning av avgränsning av grossistmarknaden för lokalt tillträde mellan enfamiljs- och flerfamiljshus. Resonemangen i rapporten är solida och vi har inget att tillägga.

Fråga 3b: Ja, det är en absolut rimlig gränsdragning som exemplifieras av redogjorda skäl: Betalningsunderlaget för anslutningskostnaden av fiber skiljer avsevärt och det speglas i marknaden.

Fråga 4a: Ja, fast definitionen behöver ta hänsyn till följande scenario:

Definitionen bör ej komplicera scenariot där ett naturligt lokalt monopol på fibernät (SMP) har byggt ut till en geografisk yta men det saknas någon enstaka fastiget. På grund av att denna etablering medför att ingen annan aktör kan närma sig, torde denna aktör bli ålagd skyldighet att ansluta resterande fastigheter inom rimlig tid mot rimlig avgift. I annat fall kan situationer uppstå där fastigheter (dödsbon, eller annat) blir uteslutna från modern internetaccess pga. det lokala monoopolets ineffektivitet. Hur detta närmare skall tekniskt definieras får man titta djupare på.

Fråga 5a: Ja, under förutsättningen i 5b:

Fråga 5b: Även här är en *strikt* nätbaserad definition av marknad inte helt rätt, dessvärre. Primärt därför att de vissa fibernätägare kallar "nearnnet" existerar, där det är möjligt att till relativt låg och subventionerad kostnad ansluta ytterligare fastigheter på nätet, så bör de kunna inkluderas i marknaden då det i praktiken absolut är intressant för en tjänsteleverantör att kunna faktiskt realisera paralleletablering av flera skäl, däribland kostnad på fiberhyra men även befintlig samlokalisering i respektive nätägares accessnoder. Detta är kanske dock bara en finjustering av definitionen som den är given, och kanske även ytterligare stöd till definitionen som nätbaserad pga just "nearnnet" i sak innebär att det är därifrån nätet kan byggas ut.

Fråga 6a: Ja, utan tvekan. De monopol som uppstår i och med ett stadsnäts upphandling av KO saknas transparens vad gäller rabatter, där KOs kostnad per accessfiber är väsentligt lägre än vad vi skulle fått betala. Detta kan delvis förstås i och med de volymer av förbindelser det handlar om, men det finns ingen teknisk anledning till att KO skall ta monopol på slutkundens accessförbindelse. Därmed är det inte alls lätt i bevis att det vanliga argumentet om att det skulle bli dyrt att inte använda en KO-modell, faktiskt stämmer.

Fråga 6c: I de tre geografier vi inittalt är verksamma i - Göteborg (Göteborg Energi Gothnet AB), Malmö (Malmö Stadsnät) och Lund (Krafringen Fiber AB) - gäller i samtliga fall att endast Telia har Fiber Villa (et al) som ger sådan access. Ingen av de kommunalägda nätägarna har motsvarande produkt. Vi har således ingen möjlighet att leverera mycket konkurrenskraftiga tjänster till dessa slutkunder.

Fråga 7a: Ja, i stort men med en brasklapp om allmännyttan.

Fråga 7c: När det gäller allmännyttan (mycket stora hyresvärdar), saknar vi möjlighet att komma åt slutkunder på grossistnivå för att leverera konkurrenskraftiga tjänster. Se t.ex. vinstmarginal på <https://www.allabolag.se/5561393629/mkb-net-ab> Intern K.O. -- det är dock möjligt att vinsten tillfaller hyresgästerna i slutändan ändå. Samma sak med Framtidens Bredband ägt av Framtidens bostäder i Göteborg.

Fråga 8: Vi har svårt att sälja våra tjänster till fastigheter i tätort i de geografier vi är aktiva, som är anslutna till stadsnätets KO:n. I en sådan byggnad är det möjligt för kund att teckna en 100/100-tjänst för säg 300 kr/mån. Stadsnätet tar av oss ut över 1000 kr/mån för en singel-fiber till fastigheten. Detta gäller alla slags fastigheter med endast 1 kund i. Samma produkt i stadsnätet har alltså gravt olika priser beroende på kund. Ja, det finns en självklar aspekt av volymrabatt men skillnaden är konkurrenshämmande enorm. Skulle stadsnätet istället ta 350 kr för svartfibern, skulle vi kunna leverera 1000/1000 eller 10000/10000 för <500 kr/månaden, tjänster som genom KO:n kostar det dubbla eller inte finns över huvud taget.

Fråga 9a: Grundbulten är lokalt fysiskt. Det är endast så vi som ISP kan differentiera vårt erbjudande fullt ut. Andra skyldigheter borde vara att aggregera fiberförbindelserna från flera områden till ett lagom antal accessnoder, likt Amsterdam-modellen (eller Stokab) så att det finns en handfull accessnoder att etablera sig på för en ISP, för att sälja tjänst till slutkunderna. En tredje skyldighet torde vara det som nämnts i 4a ovan, ang. skyldighet att ansluta betalande kunder inom SMP:s geografiska dominans. Och inom rimliga tider mot hot om vite.

Fråga 9b: Givet skyldigheten att aggregera fiberförbindelser från utspridda områden till ett lagom antal accessnoder, åsidosätts behovet för VULA och det vore en föredragen lösning, att som basfall ge operatörer möjlighet att erbjuda teknisk differentiering på så låg förädlingsnivå som möjligt till samtliga kunder. Det kommer givetvis inte bli stor konkurrens om glesbygd men det är å andra sidan rena och naturliga ekonomiska lagar som styr det. Det finns vissa åtgärder som kan hjälpa även där, men "VULA" är inte rätt väg mot bästa lösning för slutkunder. Finns det behov för en "VULA" så kanske en marknadsaktör etablerar det kommersiellt, på rättvisa villkor jämte andra leverantörer på svartfibernivå. För att underlätta etablering på små accessnoder bör prisstruktur kanske formas mot en kostnad som hänger ihop med antalet aktiverade kunder, då stor etableringskostnad annars säkerställer en låg nivå av etablering av operatörer på mindre noder.

Till sist vill vi bara kommentera att vi anser att Krafringen Fiber AB, Malmö stadsnät samt Göteborg Energi Gothnet AB är SMP:er jämte Telia, ffa vad avser stadsnäten och enfamiljshus.

PS. Då vi lämnat affärskritisk information bland dessa synpunkter, önskar vi få sekretesspröva innehållet före en ev. utlämning.

Med Vänliga hälsningar,

--

Martin Millnert
BrainMill AB