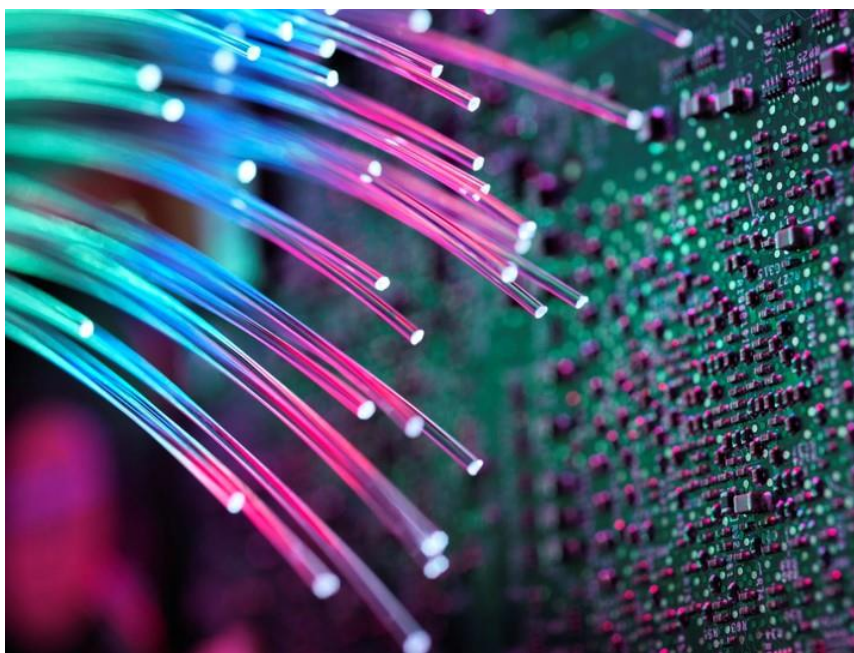


Svar till PTS Inhämtning av synpunkter på
utkast till marknadsanalys - marknaden för
lokalt tillträde (marknad 1)

DNS: 15-7200



Innehållsförteckning

Jönköping Stadsnät (Wetternet)	1
Svar på fråga 1 - Avgränsning av slutkundsmarknaden, olika tekniker.....	1
Svar på fråga 2 - Avgränsning av slutkundsmarknad, uppdelning mellan en- och flerfamiljshus.....	1
Svar på fråga 3 - Avgränsning av relevant grossistmarknad	2
Svar på fråga 4 - Avgränsning av geografisk marknad, lokalt tillträde till enfamiljshus.....	2
Svar på fråga 5 – Avgränsning av geografisk marknad, lokalt tillträde till flerfamiljshus	3
Svar på fråga 6 – Trekriterietestet, lokalt tillträde till enfamiljshus	3
Svar på fråga 7 – Trekriterietestet, lokalt tillträde till flerfamiljshus	3
Svar på fråga 8 – Betydande marknadsmakt	4
Svar på fråga 9 – Skyldigheter	4

Jönköping Stadsnät (Wetternet)

Idag har Jönköping Stadsnät bygg ut sitt fibernät till en fastighet eller dess omedelbara närhet till 99,89% (PTS rapport). Detta tack vare de marknadsförutsättningar som gällt på marknaden. Jönköping Stadsnät är ett s.k. öppet nät med lika tillträde för TL utan några tröskelvärden för att kunna leverera sina tjänster.

En reglering kan påverka nuvarande marknad, på ett eller ett annat sätt, så att befintliga affärsmodeller inte längre fungerar och som gjort att fibernätet är så väl utbyggt. Därför är Jönköping Energi tacksamma för att vi får framföra våra åsikter kring ”Marknaden för lokalt tillträde (marknad 1)”.

Svar på fråga 1 - Avgränsning av slutkundsmarknaden, olika tekniker

- Delar ni PTS bedömning att bredbandstjänster som erbjuds via vi mobila nät inte ingår på den relevanta produktmarknaden på slutkundsnivå? Motivera gärna varför.
- Om nej, beskriv varför.

Jönköping Energi delar inte PTS bedömning att mobila nät inte ingår i den relevanta produktmarknaden till slutkund.

Motivering till svaret:

- Redan idag så finns ”flatrate abonnemang” på mobildata, vilket är en direkt konkurrerande infrastruktur till fast nät via fiber.
- De tjänsteleverantörer som också är mobiloperatörer säljer idag mobila dataabonnemang före en tjänst i ett fibernät, såvida kunden inte finns i det fasta nätet som operatören själv äger.
- Dagens kundenheter som TV-boxar m.m. är utvecklade för nät med jitter, delay, packet loss och latency och kompenserar detta med buffringar och kan t.ex. tillfälligt sänka bildupplösningen.

Svar på fråga 2 - Avgränsning av slutkundsmarknad, uppdelning mellan en- och flerfamiljshus

Förutsättningarna för att förhandla om priser samt skillnaderna i faktiska slutkundspriser är så pass väsentliga att bredbandstjänster levererade över fibernät till enfamiljshus respektive till fiber- eller kabel-tv-nät till flerfamiljshus utgör olika produktmarknader på slutkundsnivå. Slutkundsmarknaden består därför av två olika relevanta produktmarknader, • En för bredbandstjänster till enfamiljshus, och • En för bredbandstjänster till flerfamiljshus.

Jönköping Energi delar inte PTS syn på slutkundsmarknad med uppdelningen mellan en- och flerfamiljshus.

Motiveringen till svaret:

Om det skulle vara en skillnad på marknaden mellan en- och flerfamiljshus under fiberutbyggnaden hade vi inte haft den utbyggnaden som skett på fiber (vi hade inte haft något att reglera) utan operatörerna/nätägarna hade bara byggt till de lönsamma kunderna ”flerfamiljshus”.

Om man reglerar på layer1 nivån (fiber) i stället för på Layer 2 o 3 (öppna nät) så blir kunden inlåst på en lägre nivå, tvungen att köpa de tjänster som ingår hos den KO. Genom att det inte finns någon reglering av Relationsavgifterna så kan KO förhandla med en fastighetsägare om kickback där slutanvändaren får betala ett högre pris. Då slutanvändaren inte kan välja TL (en eller flera) blir detta en förtäckt hyresintäkt och konkurrensen på marknaden sätts ur spel.

Reglering på Layer 1 på en familjs hus får en negativ effekt på miljön, där tekniker måste besöka noder för att patcha om fiber. Fram till slutet av 1980-talet åkte telemontörer runt till alla telestationer för att koppla in och ur abonnenter men vid införande av AXE kunden man styra detta via centrala system. Att reglera på Layer 1 är att förflytta oss både arbetsmässigt och miljömässigt 40 år tillbaka i tiden. Bara Jönköping Stadsnät består av 32 noder (plus COR-noder) i ett område på 1925 kvadrat km, om varje operatör skulle ha sina accesser kommer det kräva mycket större energiförbrukning för att inte tala om resor för att nå dessa noder.

Svar på fråga 3 - Avgränsning av relevant grossistmarknad

- Delar ni PTS bedömning att det finns skäl att avgränsa olika produktmarknader på grossistnivå?
- Delar ni bedömningen att gränsdragningen är ändamålsenlig? Om inte, beskriv hur en gräns enligt er uppfattning bör dras och varför.

Jönköping Energi delar inte PTS bedömning avgränsningen av grossistmarknaden.

Motivering:

För många år sedan gjorde PTS en fallstudie som man kom fram till att de öppna näten sänkte kostnaden för Internet till slutanvändaren med 30% att gå tillbaka till att varje operatör skall ha sin aktiva utrustning skulle göra att den totala kostnaden för slutkunden ökar och konkurrensen minskar då alla operatörer inte kan sitta i alla noder. Nätsäkerheten minskar och miljöpåverkan ökar då flera operatörer skall ha utrustning på noderna. De mindre tjänsteleverantörerna missgynnas, vilka har visat sig vara prispressarna. Om det ske en reglering på enfamiljshus är det således mer effektivt om den sker via ett virtuellt tillträde än fysiskt

Svar på fråga 4 - Avgränsning av geografisk marknad, lokalt tillträde till enfamiljshus

- Delar ni PTS bedömning att den geografiska marknaden omfattar respektive nätägares nät (som ansluter enfamiljshus)?
- Om ni inte håller med, förklara varför och hur ni anser att den geografiska marknaden bör avgränsas?

Jönköping Energi delar inte PTS bedömning av geografisk marknad, lokalt tillträde till enfamiljshus.

Motivering:

Det uppdraget som Jönköping Energi fått från sin ägare, Jönköpings Kommun, är att kommunens samtliga invånare skall ha samma möjlighet att ansluta sig till fibernätet och ha samma tjänster till samma pris. Att avgränsa den geografiska marknaden till bara enfamiljshus slår undan den tanken. Risken är att det blir orimligt dyrt för kunder i mindre orter och landsbygd.

Svar på fråga 5 – Avgränsning av geografisk marknad, lokalt tillträde till flerfamiljshus

- Delar ni PTS bedömning att den geografiska marknaden omfattar respektive nätägares nät (som ansluter flerfamiljshus)?
- Finns det enligt er uppfattning ytterligare omständigheter som stödjer slutsatsen att marknaden är nätbaserad?
- Om ni inte håller med, förklara varför och hur ni anser att den geografiska marknaden bör avgränsas?

Jönköping Energi delar delvis resonemanget där både enfamilj och flerfamiljshus omfattas av nätägarens nät. (om man bortser från mobila lösningar)

Motivering:

Nätägarna har olika sätt att finansiera fiberutbyggnaden, samt att de fysiska förutsättningarna är olika för de olika näten. Jönköpings kommun med sina 1925 kvadratkilometer är nästan 10 gånger större än Stockholms kommun på 214 kvadratkilometer. Ser vi till befolkningen så är Stockholms kommun 7 gånger större än Jönköpings kommun. De geografiska skillnaderna är så stora så att avgränsa marknaden på en viss kundgrupp och en viss typ av infrastruktur blir vanskligt.

Svar på fråga 6 – Trekriterietestet, lokalt tillträde till enfamiljshus

- Delar ni PTS bedömning att marknaderna för lokalt tillträde till enfamiljshus har sådana särdrag att det generellt sett finns ett regleringsbehov? Motivera gärna varför.
- Om ni inte delar PTS bedömning, vänligen förklara varför.
- Stämmer PTS bedömning att det generellt saknas kommersiell tillgång till lokalt tillträde (från andra än Telia, som i nuläget är reglerat)? Om inte vänligen förklara. Ange särskilt om detta avser en specifikt nät/nätägare.

Jönköping Energi delar inte PTS bedömning, lokalt tillträde till enfamiljshus.

Motivering:

Att göra jämförelsen med Telias fibernät är inte relevant för Telia har inte byggt fiber på landsbygd, i den omfattningen, som Stadsnäten gjort. Att göra jämförelse med Telias kopparnät går inte heller, för det nätet var avskrivet när regleringen genomfördes medan Stadsnäten har nästan byggt färdigt och har stora belopp i sina böcker som dessutom har mycket högre räntekostnader än beräknat när det byggdes. Det är redan svårt att få ut den verkliga kostnaden, redan idag kan slutkunden ersätta den fasta anslutningen med en mobil tjänst.

Telia och andra mobiloperatörer säljer mobila lösningar om de själva inte har det fysiska fibernätet. Marknaden blir självreglerande när man har en konkurrerande infrastruktur.

Svar på fråga 7 – Trekriterietestet, lokalt tillträde till flerfamiljshus

- Delar ni PTS bedömning att marknaderna för lokalt tillträde till flerfamiljshus har sådana särdrag att det saknas regleringsbehov? Motivera gärna varför.
- Finns det ytterligare omständigheter som stödjer denna slutsats?
- Om inte, förklara varför reglering behövs. Ange särskilt om detta avser en specifikt nät/nätägare.

Jönköping Energi delar inte PTS bedömning, lokalt tillträde till flerfamiljshus.

Motivering:

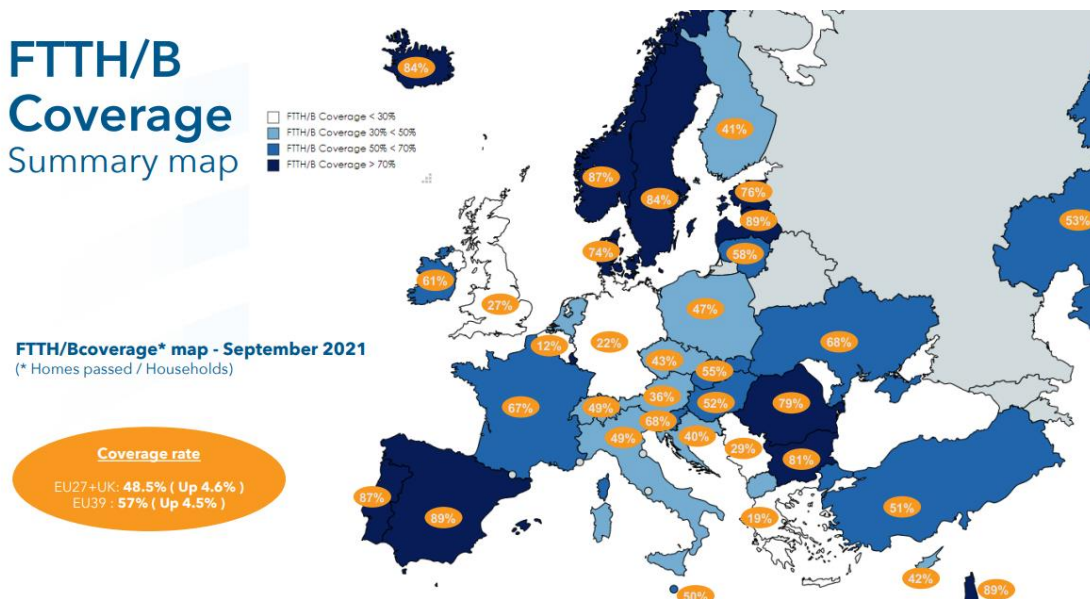
Genom att inte reglera fastighetsägarna sätter man konkurrensen ur spel, den KO som erbjuder störst "Kickback" till fastighetsägaren får vara KO hos fastighetsägaren. KO tar ut högre relationsavgifter från tjänsteleverantörerna alt stängt nätet, där slutkunden tvingas köpa tjänsterna från samma KO. Oavsett så kommer slutkunden få betala ett högre pris än nödvändigt. Genom att lägga till en lägre Internethastighet i hyran så tvingas kunden att betala dubbelt för att få en högre Internethastighet antingen via TL som har en högre RL-avgift eller en mobil-lösning.

Koax-näten begränsar konkurrensen i flerfamiljshus där tröskelvärdet är för högt att bygga nya fastighetsnät och på det sättet kommer fastighetsägare inte byta KO och slutanvändaren kan inte påverka sina kostnader.

Svar på fråga 8 – Betydande marknadsmakt

Jönköping Energi anser att frågan är fel ställd, då marknaden inte består av lokalt tillträde till fibernätet, till enfamiljshus, utan att den borde ställas mot marknaden för bredband.

Man måste ställa frågan vad är viktigast, tillgången till fiber eller tillgången till bredbandstjänster. Om det skulle vara så att man reglerat marknaden till enfamiljshus hade någon investerare då byggt ut fiberinfrastrukturen, svaret är naturligtvis nej. Tack vare den vägen vi gått i Sverige så ser Europakartan gällande fiberutbyggnad som den gör. 5 och 6 G kommer att reglera kostnadsutveckling på enfamiljshusen bredbandstjänster (inkl fibernätet).



Svar på fråga 9 – Skyldigheter

Om ni delar PTS bedömning avseende regleringsbehov på marknaderna för lokalt tillträde till enfamiljshus,

a) Har ni någon uppfattning vilken typ av grossisttillträde som bör åläggas (t.ex. lokalt fysiskt och/eller virtuellt (VULA), annan skyldighet)?

b) Förklara om detta gäller generellt eller på nätmarknader av olika typ och storlek.

Oavsett om det är en fri-, reglerad- eller en monopolmarknad så betalar slutanvändaren hela kostnaden, att bara reglera marknaden skulle innebära att ingen fick fiber, för ingen skulle ta risken, den fria marknaden har gjort att många vill bygga där det är tätt mellan kunderna (flerbostadshus) få vill bygga till enfamiljshus och ingen vill bygga på landsbygd.

Kostnaden för att bygga fiber var vi inne på tidigare, att det inte går att sätta ett generellt pris, men det går att effektivisera driften av bredbandstjänster (inte själva fibern för den är fysisk). Det är inte bara effektivare och mer kostnadseffektiv utan vi sparar miljön om man har ett virtuellt tillträde i stället för ett fysiskt.

Sammanfattning

Marknadsanalysen kan man se som en ögonblicksbild av fiberutbyggnaden, inte hur access till bredbandstjänster, här är avgränsningarna för snäva. Att reglera de olönsamma delarna i ett fibernät utan att reglera de lönsamma motverkar Regeringens bredbandsstrategi där hela Sveriges befolkning skall ha tillgång till 1 Gb/s 2025, för ingen kommer vilja bygga till enfamiljshus.

Skall man reglera en marknad så måste man se hur marknaden utvecklas och redan idag så är 5G ett alternativ till det fasta nätet. Om 5G näten håller vad de lovar så kan de som byggt ut sina fibernät vara nästa krisbransch.