



Post- och telestyrelsen

Enbart via e-post:
marknadsreglering@pts.se

Stockholm 2023-09-29

Begäran om sekretess på gulmarkerade delar i dokumentet.

Inhämtande av synpunkter på utkast till marknadsanalys - marknaden för lokalt tillträde (marknad 1)

Telenor Sverige AB ("Telenor") yttrar sig över samråd på marknadsanalys - marknaden för lokalt tillträde i grossistledet via en fast anslutningspunkt (marknad 1), diarienummer 15-7200, enligt följande.

Telenor samtycker i stort till PTS förslag på utkast till marknadsanalys för marknaden för lokalt tillträde (marknad 1). Telenor samtycker till samtliga av PTS slutsatser i analysen, vilka utgörs av:

- Bredbandstjänster som erbjuds via mobila nät ingår inte på samma relevanta produktmarknad på slutkundsnivå som bredbandstjänster som erbjuds via fiber- och kabel-tv-nät.
- Den relevanta produktmarknaden på grossistnivå omfattar endast lokalt tillträde till fibernät.
- Produktmarknaden på grossistnivå består av två separata relevanta marknader.
 - i. en för lokalt tillträde till fibernät till enfamiljshus (bostadshus med 1-2 hushåll), och
 - ii. en för lokalt tillträde till flerfamiljshus (bostadshus med fler än två lägenheter).
- Den relevanta geografiska marknaden är nätbaserad.

- Marknadsavgränsningen innebär att varje nätägares fiberaccessnät, som ansluter enfamiljshus respektive flerfamiljshus, utgör en egen relevant marknad.
- Marknaderna för lokalt tillträde till flerfamiljshus har generellt sett inte sådana särdrag att det är motiverat att införa skyldigheter.
- Marknaderna för lokalt tillträde till enfamiljshus har generellt sett sådana särdrag att det är motiverat att införa skyldigheter.

I övrigt vill Telenor särskilt lyfta fram följande:

- Telenor delar PTS beskrivning av den rådande svenska marknaden för bredbandstjänster och den utveckling som kan förväntas under den kommande regleringsperioden.
- Telenor står till förfogande att bistå PTS med kunskap i nästa steg i processen.

PTS särskilda frågor i bilaga 2

Fråga 1 - Avgränsning av slutkundsmarknaden, olika tekniker

Mellan bredbandstjänster via mobila nät och bredbandstjänster över fiber- och kabel-tv-nät förekommer det väsentliga skillnader vad gäller faktorer som påverkar tjänsternas kvalitet och kapacitet. Bredbandstjänster som erbjuds via mobila nät ingår därför inte på de relevanta slutkundsmarknaderna.

a) Delar ni PTS bedömning att bredbandstjänster som erbjuds via mobila nät inte ingår på den relevanta produktmarknaden på slutkundsnivå? Motivera gärna varför.

Telenor delar PTS bedömning att bredbandstjänster som erbjuds via mobila nät inte ingår på den relevanta produktmarknaden på slutkundsnivå, av de skäl som PTS redogör för i marknadsanalysen kapitel 3.3.6.

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.

a) Delar ni PTS bedömning att det finns skäl att avgränsa olika produktmarknader på slutkundsnivå? Motivera gärna.

Telenor delar PTS bedömning att det finns skäl att avgränsa olika produktmarknader på slutkundsnivå – en för bredbandstjänster till enfamiljshus – en för bredbandstjänster till flerfamiljshus, av de skäl som PTS redogör för i marknadsanalysen kapitel 3.3.8.

Fråga 3 - Avgränsning av relevant grossistmarknad

Mot bakgrund av skillnader som föreligger vad avser förekomsten av kommersiellt utbud av lokalt tillträde, produktutformning, lönsamhet och prissättning, gör PTS bedömningen att det finns sådana skillnader i konkurrenssituation att det finns skäl att avgränsa olika relevanta produktmarknader även på grossistnivå, nämligen • Lokalt tillträde till fibernät som ansluter enfamiljshus (1-2 hushåll), och • Lokalt tillträde till fibernät som ansluter flerfamiljshus (bostadshus med mer än två lägenheter).

a) Delar ni PTS bedömning att det finns skäl att avgränsa olika produktmarknader på grossistnivå?

Telenor delar PTS bedömning att det finns sådana skillnader i konkurrenssituation att det finns skäl att avgränsa olika relevanta produktmarknader även på grossistnivå, en för Lokalt tillträde till fibernät som ansluter enfamiljshus (1-2 hushåll), och en för Lokalt tillträde till fibernät som ansluter flerfamiljshus (bostadshus med mer än två lägenheter), av de skäl som PTS redogör för i marknadsanalysen kapitel 3.7.

b) Delar ni bedömningen att gränsdragningen är ändamålsenlig? Om inte, beskriv hur en gräns enligt er uppfattning bör dras och varför.

Telenor delar PTS bedömning att gränsdragningen är ändamålsenlig.

Fråga 4 - Avgränsning av geografisk marknad, lokalt tillträde till enfamiljshus

Nätägare som byggt fibernät till enfamiljshus möter inte något nämnvärt konkurrenstryck från andra nätägare. Det är inte heller möjligt att gruppera olika nätägares nät för att identifiera andra möjliga geografiska marknader. Produktmarknaderna för lokalt tillträde till enfamiljshus är därför geografiskt avgränsade till respektive nätägares nät.

a) Delar ni PTS bedömning att den geografiska marknaden omfattar respektive nätägares nät (som ansluter enfamiljshus)?

Telenor delar PTS bedömning att den geografiska marknaden omfattar respektive nätägares nät (som ansluter enfamiljshus), av de skäl som PTS redogör för i marknadsanalysen kapitel 4.5 och 4.6.

Fråga 5 – Avgränsning av geografisk marknad, lokalt tillträde till flerfamiljshus

Nätägare på marknaden för flerfamiljshus kan visserligen möta ett visst konkurrenstryck från andra nätägare, pga. faktisk paralleletablering eller hot om paralleletablering. Konkurrenstrycket är dock inte är så tydligt och väsentligt att det är möjligt att identifiera områden som är mindre eller större än respektive nät, där konkurrensvillkoren är homogena och väsentligen annorlunda än i andra områden. Sammantaget saknas förutsättningar för att identifiera skillnader i konkurrensförhållanden mellan olika andra geografiska områden än nät. Produktmarknaderna för lokalt tillträde till flerfamiljshus är därför geografiskt avgränsade till respektive nätägares nät.

a) *Delar ni PTS bedömning att den geografiska marknaden omfattar respektive nätägares nät (som ansluter flerfamiljshus)?*

Telenor delar PTS bedömning att den geografiska marknaden omfattar respektive nätägares nät (som ansluter flerfamiljshus), av de skäl som PTS redogör för i marknadsanalysen kapitel 4.5 och 4.7.

Fråga 6 – Trekriterietestet, lokalt tillträde till enfamiljshus

Marknaderna för lokalt tillträde till enfamiljshus har sådana särdrag att det är motiverat att införa skyldigheter för företag som har betydande marknadsinflytande. Detta beror främst på avsaknaden av infrastrukturkonkurrens i kombination med avsaknad av tillgång till grossisttillträde som ger grossistkunderna reella möjligheter att konkurrera effektivt. Trekriterietestet är således uppfyllt.

a) *Delar ni PTS bedömning att marknaderna för lokalt tillträde till enfamiljshus har sådana särdrag att det generellt sett finns ett regleringsbehov? Motivera gärna varför.*

Telenor delar PTS bedömning att marknaderna för lokalt tillträde till enfamiljshus har sådana särdrag att det generellt sett finns ett regleringsbehov, av de skäl som PTS redogör för i marknadsanalysen kapitel 5.3.

c) *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.*

Telenor delar PTS bedömning att det generellt saknas kommersiell tillgång till lokalt tillträde (från andra än Telia, som i nuläget är reglerat).

Fråga 7 – Trekriterietest, lokalt tillträde till flerfamiljshus

Övergripande strukturer och egenskaper på marknaderna för lokalt tillträde till flerfamiljshus i Sverige innebär att marknaderna inte kan anses ha sådana särdrag att det är motiverat att ålägga skyldigheter i syfte att motverka konkurrensproblem. Främst beror detta på tillgången på kommersiellt lokalt tillträde och fastighetsägarnas starka ställning. Trekriterietestet är således inte uppfyllt.

a) Delar ni PTS bedömning att marknaderna för lokalt tillträde till flerfamiljshus har sådana särdrag att det saknas regleringsbehov? Motivera gärna varför.

Telenor delar PTS bedömning att marknaderna för lokalt tillträde till flerfamiljshus har sådana särdrag att det generellt sett finns ett regleringsbehov, av de skäl som PTS redogör för i marknadsanalysen kapitel 5.2.

Fråga 8 – Betydande marknadsmakt

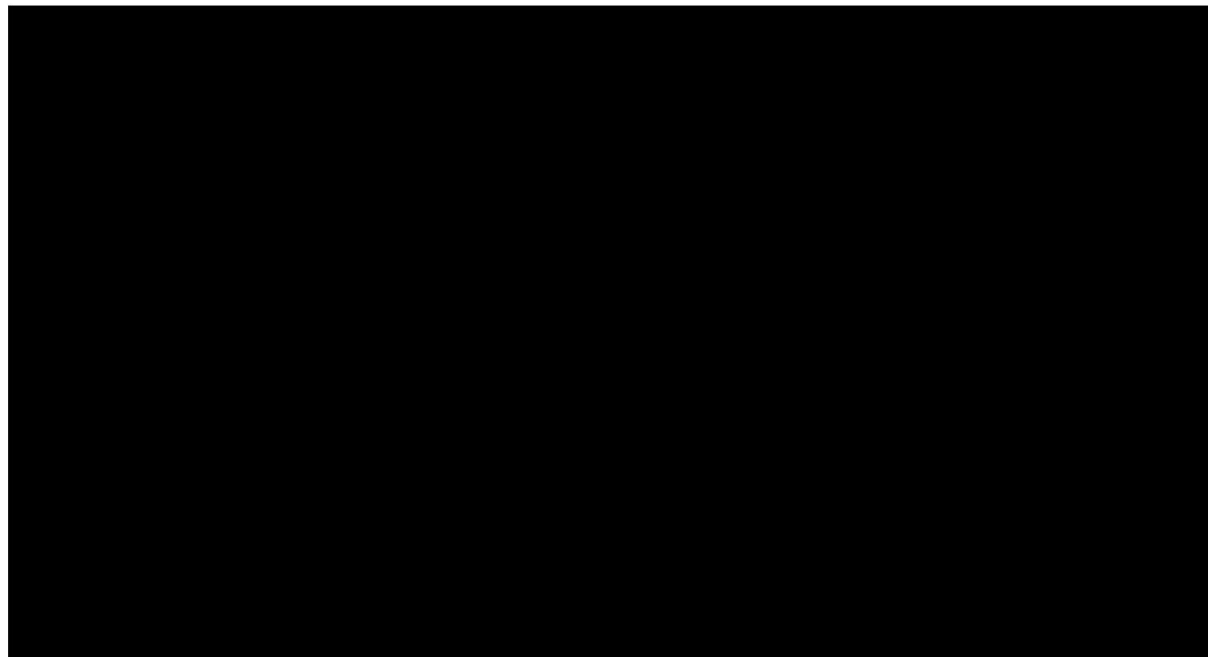
Vilka omständigheter kan enligt er uppfattning tala för eller emot att nätägare har, eller kan utöva, betydande marknadsinflytande på sin egen marknad för lokalt tillträde till fibernät till enfamiljshus?

Nätägare, med eller utan integrerad roll som kommunikationsoperatör (KO), har litet eller inget incitament att skapa en situation där priser för slutanvändare hålls ner på längre sikt. När fiberaccessnätet har byggts ut i den utsträckning som nätägaren planerat finns det inga incitament att hålla ner priserna gentemot anslutna tjänsteleverantörer och slutanvändare.

De senaste åren har flertalet nätägare/kommunikationsoperatörer kraftigt utnyttjat sin marknadsmakt genom att kontinuerligt höja relationsavgifterna, vissa flera gånger per år. Det skapar en oförutsägbar situation för tjänsteleverantörer och försvårar arbetet att ta fram förmånliga och innovativa tjänster, vilket drabbar slutanvändarna negativt i form av mindre attraktiva erbjudanden och högre priser.

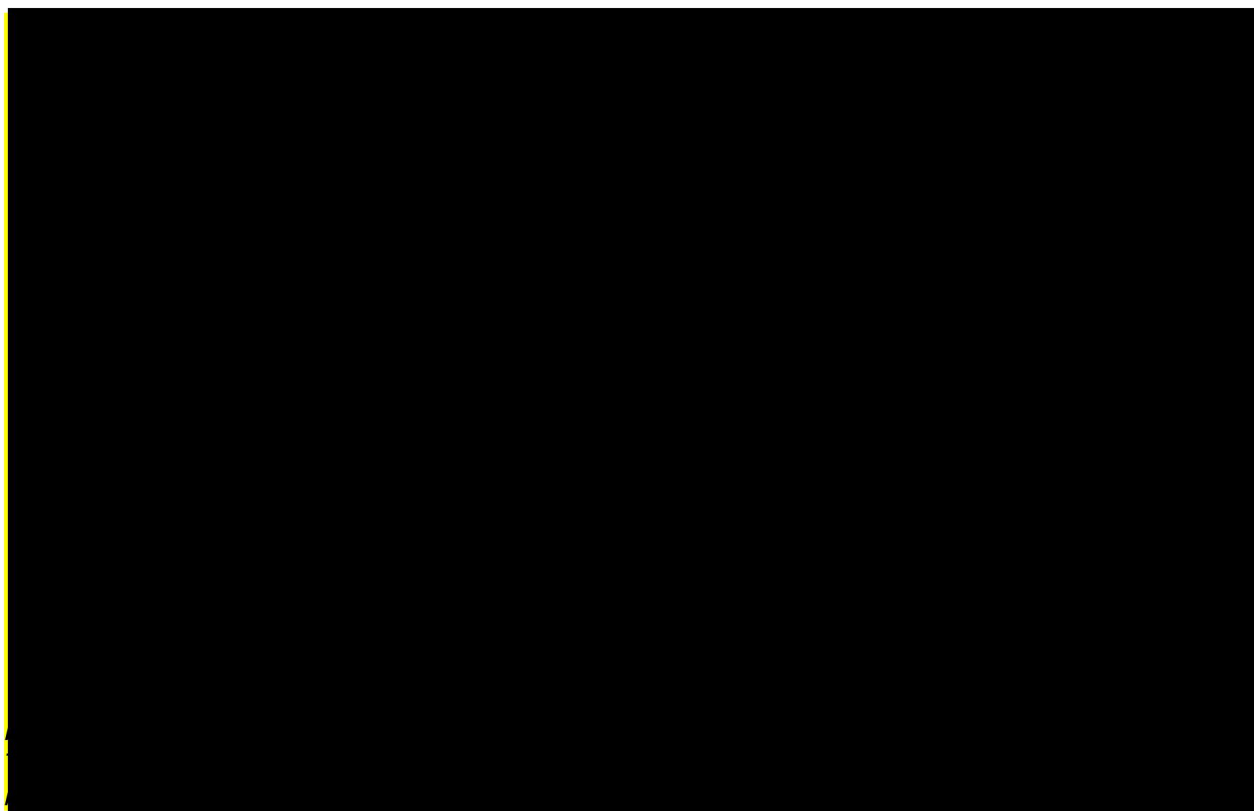
Ett exempel på en nätägare/kommunikationsoperatör som utnyttjat sin marknadsmakt och kontinuerligt höjt relationsavgiften mot tjänsteleverantörer är [REDACTED]. I figur 1 framgår att [REDACTED] höjt relationsavgiften på 100 Mbit tjänsten från [REDACTED] SEK till [REDACTED] SEK sedan 2017 fram till 2023, vilket utgör en 100% höjning av relationsavgiften under denna period.

I tillägg till detta har [REDACTED] även höjt relationsavgiften för TV-tjänsten från [REDACTED] SEK till [REDACTED] SEK under samma period. För ett hushåll där en tjänsteleverantör både avropar bredband och TV så har därmed relationsavgiften ökat från [REDACTED] SEK år 2017 till [REDACTED] SEK år 2023. Detta innebär en betydande ökning på hela **113%**, jämfört med 23% som konsumentprisindex har ökat under samma period.



Relationsavgiften har en direkt påverkan på månadsavgifterna som slutanvändarna betalar till tjänsteleverantörerna. Det blir särskilt uppenbart att nätägare opererar i en monopolliknande ställning när man jämför prisutveckling för enfamiljshus med bredband för flerfamiljshus.

I flerfamiljshus segmentet, som präglas av intensiv konkurrens, har fastighetsägare framgångsrikt kunnat förhandla fram förmånliga grupprabatter, vilket återspeglas i en sjunkande prisutvecklingen under samma tidsperiod, se figur 2.



Andra omständigheter som kan tala för att nätägare har, eller kan utöva, betydande marknadsinflytande på sin egen marknad är:

- **Restriktiv modell som hindrar tjänsteutveckling.** Tjänsteleverantörer är för närvarande begränsade att köpa den tjänsteportfölj som erbjuds av nätägare/kommunikationsoperatör. Dessa tjänster är inte alltid i linje med vad slutanvändarna efterfrågar. På grund av detta är det för Telenor som tjänsteleverantör svårt att erbjuda en fullständig tjänsteportfölj på samma sätt som Telenor kan tillhandahålla i områden där Telenor har större kontroll över infrastrukturen med egen aktiv utrustning närmare slutanvändarna. Till exempel kan Telenor inte erbjuda säkerhets- och integritetstjänster eftersom Telenor inte har egen kontroll över routing och IP-tilldelning i flertal lokala fibernät.
- **Portföljförändringar som saknar kundefterfrågan.** I syfte att driva relationsavgifterna uppåt sker en löpande förändring i nätägare/kommunikationsoperatörens tjänsteportfölj mot tjänsteleverantörer vilket riskerar drabba slutanvändare negativt. Exempelvis säljstoppas och/eller tillämpas höga startavgifter för vissa hastigheter enbart i syfte att styra slutanvändare att köpa högre och dyrare hastigheter som inte är efterfrågade av slutanvändarna.
- **Osunda affärsupplägg.** En del nätägare fakturerar, förutom en relationsavgift till tjänsteleverantörer, även en nätavgift direkt till de slutanvändare som är anslutna till deras fibernät. Exempelvis fakturerar nätägaren [REDACTED] denna nätavgift till slutanvändarna. [REDACTED] höjde nyligen kraftigt denna avgift med villkoret att de slutanvändare som inte accepterar denna höjning sägs upp. Vilket i sin tur innebär att tjänsteleverantören hindras fullfölja avtalet med slutanvändaren. Ett sådant affärsupplägg mellan nätägare och slutanvändare försvårar tjänsteleverantörers möjlighet till en sund affärsdialog med slutanvändare.

Fråga 9 – Skyldigheter

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

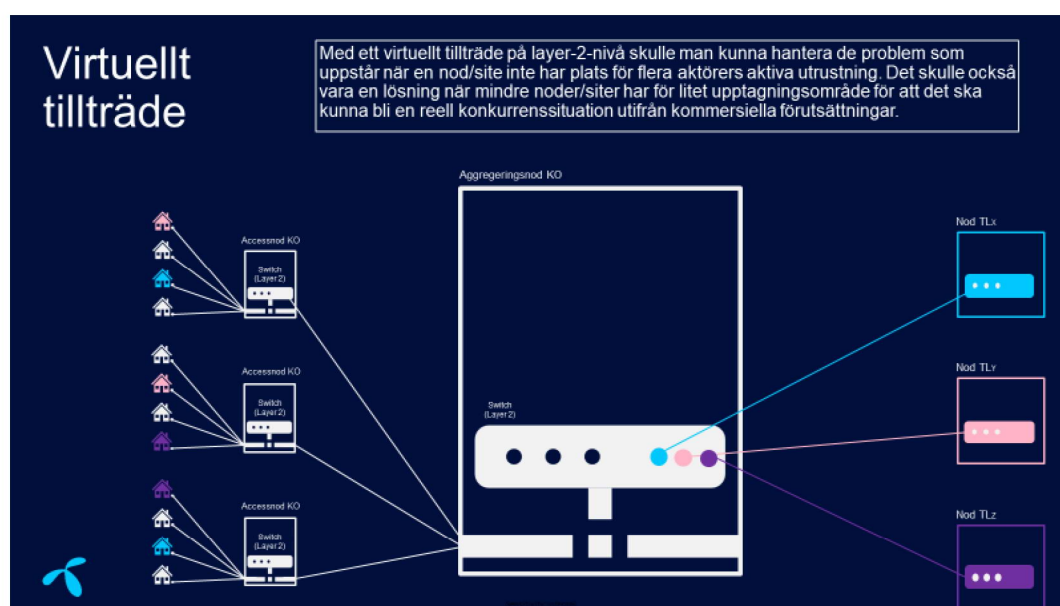
a) Har ni någon uppfattning vilken typ av grossisttillträde som bör åläggas (t.ex. lokalt fysiskt och/eller virtuellt (VULA), annan skyldighet)?

Nätägaren bör ha skyldighet att tillhandahålla dels fysiskt lokalt tillträde så kallat svartfibertillträde och switchutrymme i noder, dels ett virtuellt lokalt tillträde till intresserade tjänsteleverantörer.

Idag finns det problem kopplade till bland annat byte av mediakonverter ute hos slutanvändaren och samlokalisering i det reglerade fysiska tillträdet. Problemen kopplade till byte av mediakonverter är dels ur ett hållbarhetsperspektiv där en fullt fungerande mediakonverter vid ett fysiskt tillträde byts ut till en exakt likadan mediakonverter av en tekniker som på plats hos slutanvändaren utför detta arbete. Detta, enligt Telenor, onödiga moment medför förutom en negativ miljöpåverkan högre kostnader och olägenheter för slutanvändaren som leder till att rörligheten på marknaden hämmas.

Problem kopplade till samlokalisering utgörs dels av utrymmesbrist vid samlokalisering som gör det omöjligt att placera aktiv utrustning i vissa stationer och skåp, dels problem med den lösning som normalt tillämpas då samlokalisering inte är möjlig, d v s att etablera en operatörsnodsanslutning. Dels är denna lösning väsentligt dyrare, dels kan den omöjliggöras på grund av nekade tillstånd för att bygga ett nytt skåp. Det skulle också vara en lösning när mindre noder/siter har för litet upptagningsområde för att det ska kunna bli en reell konkurrenssituation utifrån kommersiella förutsättningar.

Enligt Telenor finns det ett stort behov av ett virtuellt lokalt tillträde på OSI lager-2-nivå för att komma till rätta med dessa begränsningar i det fysiska tillträdet till fiberaccessnät, se Figur 3.



Figur 3. Beskrivning av ett virtuellt lokalt tillträde.

Det virtuella lokala tillträdet i Figur 3 skulle kunna implementeras så att nätägaren/kommunikationsoperatör patchar över tjänsteleverantörens trafik till ett optiskt distributionsfält (ODF) i samma utrymme som nätägarens/kommunikationsoperatörens sista OSI lager-2-switch från slutanvändaren sett. Där kan sedan tjänsteleverantören ansluta sin inkommande fiber och genomföra överlämning av all sin kunddata.

Genom att överlämningen sker redan på OSI lager-2 ges tjänsteleverantören möjlighet att själv förädla tjänster mot slutanvändare i form av IP-delning (statisk/dynamisk) eller förädlade tjänster inom till exempel säkerhet. Dagens lösning, som tillhandahålls av nätägare/kommunikationsoperatörer, med en central överlämning på en mer förädlad nivå motverkar detta vilket skapar små möjligheter att via teknisk kompetens eller stort produktutbud differentiera tjänsten mot övriga tjänsteleverantörer.

Ett virtuellt lokalt tillträde, jämfört med dagens lösning med ett centralt tillträde, skulle även innebära en möjlighet för tjänsteleverantören att ta ett större ansvar för själva transporten av data vilket ger en bättre kundupplevelse vid eventuella driftavbrott och underhåll. Detta då slutanvändaren alltid ringer tjänsteleverantören först och tjänsteleverantörens kundservice i detta fall har bättre verktyg och stödsystem samt högre behörighet att felsöka i det egna nätet. Även detta ger en möjlighet att differentiera och konkurrera mellan olika leverantörer beroende på vad den specifika slutanvändaren har för krav och önskemål på till exempel driftsäkerhet, support och servicenivåavtal (SLA).

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

Telenor anser att båda alternativen, fysiskt lokalt tillträde och virtuellt lokalt tillträde, i största möjliga mån ska finnas tillgängliga. I de fall med alltför små fiberunivers hos nätägaren, där fysiskt lokalt tillträde inte blir kommersiellt gångbart, ska virtuellt lokalt tillträde finnas tillgängligt.

Som ovan


Telenor Sverige AB