

MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

MELLOM

LYSE AS

OG

**ICE GROUP SCANDINAVIA HOLDINGS AS, PHONEPARTNER NORGE HOLDING AS OG ICE
RETAIL HOLDING AS**

23.02.2022

Inneholder forretningshemmeligheter

1 KONTAKTINFORMASJON

1.1 Melder

Navn: Lyse AS
Organisasjonsnummer: 980 001 482
Adresse: Breiflåtveien 18, 4017 Stavanger
Postadresse: Postboks 8124 Forus, 4068 Stavanger

Kontaktperson for melder: Advokatfirmaet Thommessen AS
v/advokat Siri Teigum
Adresse: Ruseløkkveien 38, 0251 Oslo
Postadresse: Postboks 1484 Vika, 0116 Oslo
Telefonnummer: +47 909 12 355
E-postadresse: ste@thommessen.no

1.2 Målselskap

Navn: ICE Group Scandinavia Holdings AS
Organisasjonsnummer: 913 192 354
Adresse: Nydalsveien 18B, 0484 Oslo

Navn: Phonepartner Norge Holding AS
Organisasjonsnummer: 921 077 262
Adresse: Nydalsveien 18B, 0484 Oslo

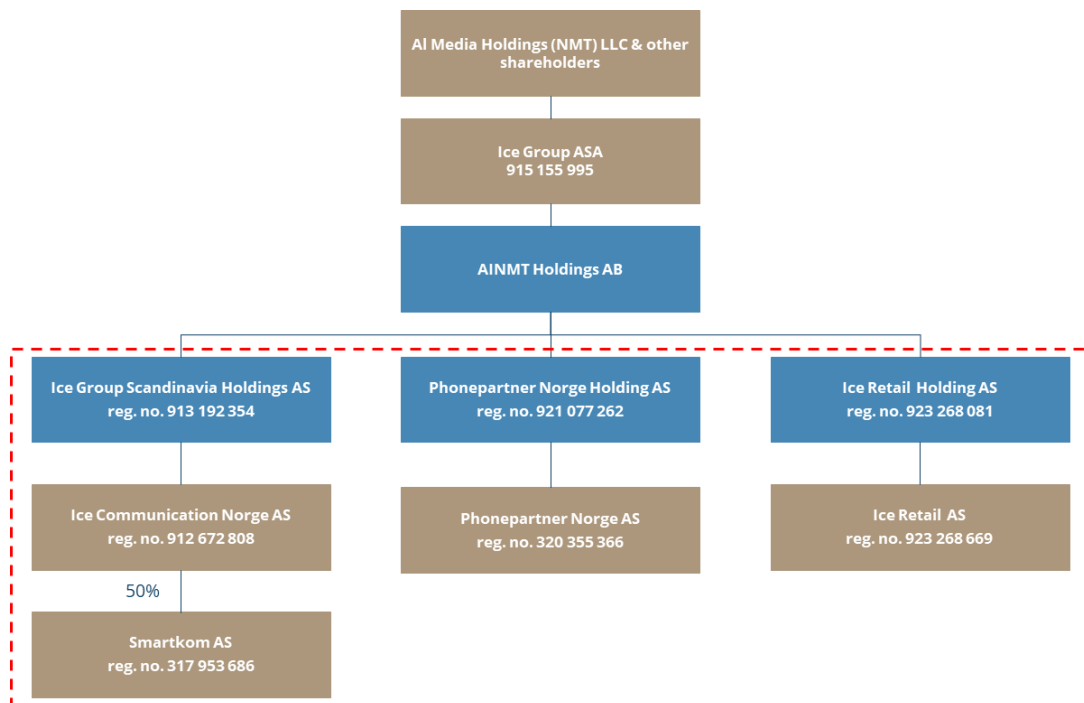
Navn: ICE Retail Holding AS
Organisasjonsnummer: 921 077 262
Adresse: Nydalsveien 18B, 0484 Oslo

Kontaktperson for målselskap: Advokatfirmaet Gisvold AS
v/advokat Marius M. Gisvold
Adresse: Fr. Nansens plass 7
Postadresse: Postboks 1279 Vika, 0110 Oslo
Telefonnummer: +47 908 92 661
E-postadresse: gisvold@advokatgisvold.no

2 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

2.1 Transaksjonen

Lyse AS ("**Lyse**"), eller et annet selskap innenfor Lyse-konsernet, planlegger å gjennomføre en transaksjon ("**Transaksjonen**") som innebærer kjøp av samtlige utestående aksjer i selskapene Ice Group Scandinavia Holdings AS, Phonepartner Norge Holding AS og Ice Retail Holding AS, samt deres respektive datterselskaper (heretter samlet omtalt som "**Målselskapene**"). Målselskapene er, med unntak av Smartkom AS, som er eid 50 % av Ice Communication Norge AS, heleide datterselskaper av AINMT Holdings AB ("**AINMT Holdings**") som igjen er et heleid datterselskap av Ice Group ASA ("**Ice Group**"), et selskap notert på Oslo Børs. AINMT Holdings vil følgelig være den selgende part i den planlagte Transaksjonen. Ervervene er gjensidige avhengig av hverandre, og meldes derfor som én foretakssammenslutning. Illustrasjonen nedenfor angir en oversikt over Målselskapene som er omfattet av Transaksjonen:



Utover Målselskapene vil Transaksjonen også omfatte alle eiendeler og rettigheter som inngår i den operative driften i Ice Group-konsernet, men som på tidspunktet for denne meldingen tilhører henholdsvis AINMT Holdings og Ice Group, og følgelig utenfor Målselskapene. Slike eiendeler og rettigheter vil overføres til Målselskapene samtidig med gjennomføring av Transaksjonen. Endelig vil Transaksjonen innebære oppgjør av låneforpliktelser Målselskapene har overfor AINMT Holdings og Ice Group.

For den videre redegjørelsen under vil alt Lyse erverver samlet omtales som **ICE**.

2.2 Transaksjonen er meldepliktig

Det foreligger en meldepliktig foretakssammenslutning i henhold til konkurranseloven § 18 jf. § 17 ettersom hvert av de involverte foretakene har en omsetning som overstiger NOK 100 millioner og Partene samlet har en omsetning som overstiger NOK 1 milliard i Norge.

2.3 Bakgrunnen for Transaksjonen og fremdriftsplan

Transaksjonen vil bidra til å utvikle Lyse som en mer helhetlig og komplett tilbyder av tjenester innen telekomsektoren, som i større grad kan konkurrere med de store etablerte aktørene innenfor alle markedssegmenter. Samtidig gir Transaksjonen økt sikkerhet for utbyggingen av et tredje landsdekkende mobilnett, noe som av myndighetene er vurdert som avgjørende for å sikre effektiv konkurranse på de norske mobilmarkedene. I den forbindelse vises det til ICEs pressemelding av 15. februar 2022, som beskriver deres nåværende finansielle situasjon:

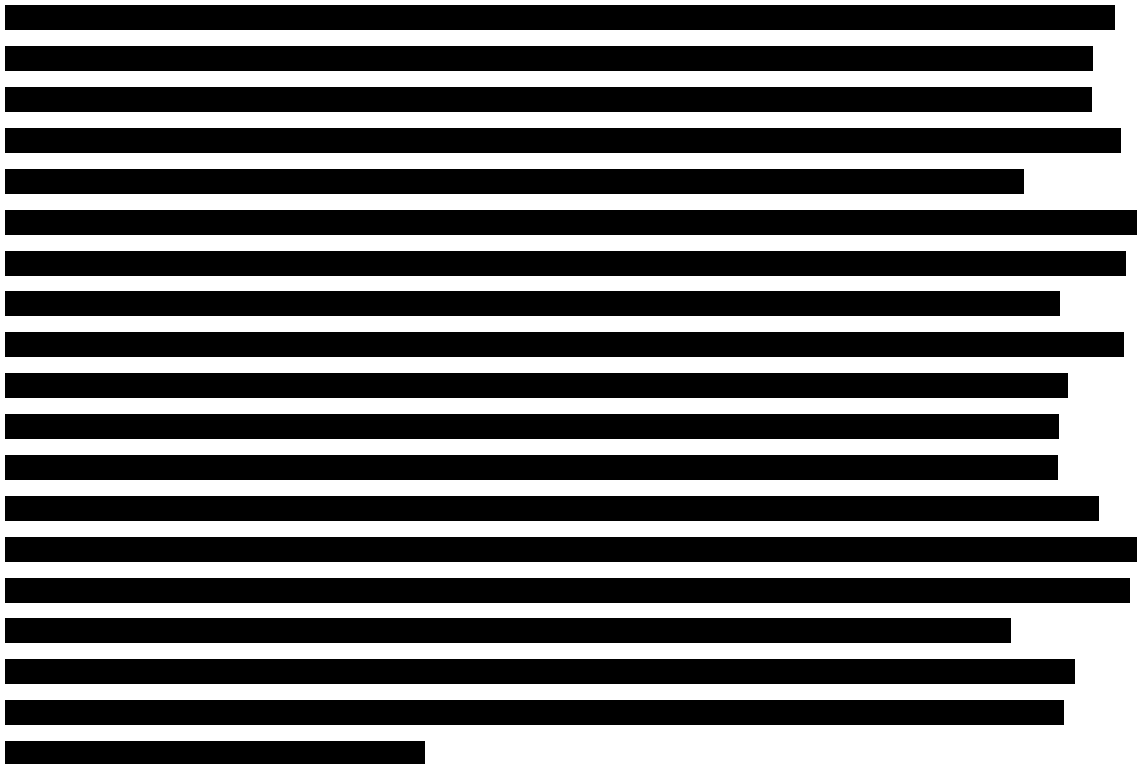
In parallel with building its position in the Norwegian telecom market, the company continues its refinancing process as announced on 16 December 2021. The refinancing process has been challenging due to the complex capital structure. The board and management of Ice have received and evaluated offers and proposals on several different transaction structures from different investor groups. Such transaction may include an equity raise element and/or conversion of debt or a business transaction. The goal has been to maximize all stakeholder value in this process. The company is confident in reaching a solution where creditor values are kept, but believes the offers received indicate that there is risk to the share price of the company. The timing, structure and size of any financing or capital transaction are not clear, and no agreement has been entered into. Due to the company's short-term liquidity needs, the company believes it needs to enter into definitive agreements within a short time and will come back to the market with an update on the outcome of the process. This process is not impacting the operations of the business or its relationship with customers or suppliers.

Vedlegg 1: Pressemelding, ICE GROUP, 15.02.2022

Lyse og ICE er ikke konkurrenter og Transaksjonen gir ikke opphav til noen konkurranseproblemer. Tvert imot vil Transaksjonen bidra til å sikre at ICE består som en konkurransedyktig utfordrer i det norske mobilmarkedet uten at konkurransen på noen måte svekkes i de markedene hvor Lyse har aktivitet.

Samlet sett fremstår det følgelig som klart at lovens inngrepsvilkår ikke er oppfylt.

I lys av at ICE "needs to enter into definitive agreements within a short time" som følge av deres "short-term liquidity needs", ønsker partene Transaksjonen gjennomført så snart som mulig. Vi ber derfor om at Konkurransetilsynet prioriterer en rask klarering av saken.



Dette innebærer etter partenes vurdering ikke at Lyse tar kontroll, eller i praksis har mulighet til å overta kontroll, over ICEs drift av virksomheten, og er følgelig ikke i strid med gjennomføringsforbudet.¹ Dersom tilsynet skulle være av en annen oppfatning, bes om en tilbakemelding om det så raskt som mulig, slik at Lyse kan søke om unntak fra gjennomføringsforbudet om behovet skulle oppstå.

3 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE

3.1 Lyse AS²

Lyse er et konsern med Lyse AS som morselskap. Morselskapet, som er eid av 14 kommuner,³ ivaretar eierrollen i hel- og deleide selskaper, og organiserer fellesfunksjoner som økonomi og finans, marked, HR, kommunikasjon, juridisk, anskaffelser, eiendomsservice mm.

¹ Se EU Jurisdictional Notice avsnitt 16. Kontrollertverv forutsetter at "*the possibility of exercising that influence must be effective*", med videre henvisning til sak T-282/02 *Cementbouw mot Kommisjonen*, avsnitt 58. Kommisjonen legger videre til grunn at økonomisk avhengighet kun i ekstraordinære tilfeller kan være tilstrekkelig for kontrollertverv, f.eks. basert på svært langvarige og viktige distribusjonsavtaler eller finansiering/kreditt gitt av leverandører eller kunder, kombinert med strukturelle relasjoner, se avsnitt 20. Etter melderens oppfatning foreligger ikke slike ekstraordinære omstendigheter i foreliggende tilfelle.

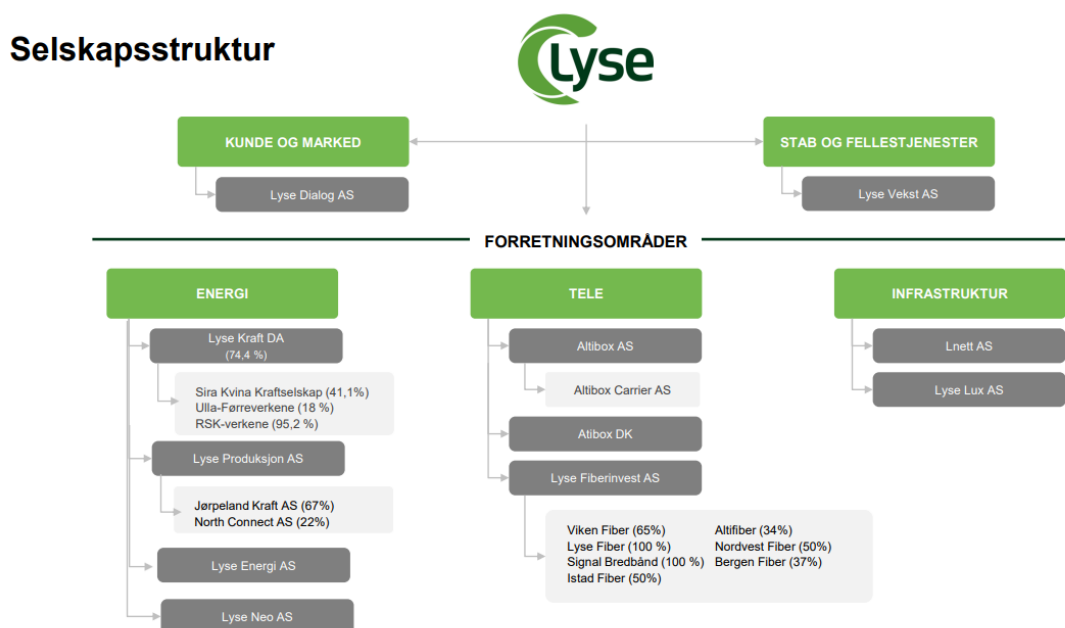
² Melder nevner at Konkurransetilsynet i den senere tid har vurdert Lyses virksomhet i melding av foretakssammenslutning og minoritetsvern mellom Lyse Produksjon AS og Hydro Energi AS og etablering av Lyse Kraft DA, inngitt 1. november 2020.

³ Eierkommuner med eierandel i parentes: Stavanger kommune (45,73%) , Sandnes kommune (19,53%), Sola kommune (8,74%), Time kommune (5,83%), Klepp kommune (4,23%), Hå kommune 3,76%), Randaberg kommune (3,28%), Eigersund kommune (2,95%),

Konsernet ble stiftet i 1999 av energiselskaper i Sør-Rogaland med røtter tilbake til starten av 1900-tallet, og har i dag 1200 ansatte som arbeider innenfor tre hovedområder: Energi, Tele og Infrastruktur. I tillegg til virksomhet innenfor de tre hovedområdene, utføres støttefunksjoner gjennom selskapene Lyse Dialog AS, samt eiendomsselskapene Lyse Eiendom Mariero AS, Lyse Eiendom Jørpeland AS og Lyse Eiendom Ullandhaug AS. Lyse Vekst AS er et rent investeringselskap som investerer i bærekraftige tidligfase selskaper innenfor teknologi og fornybar energi.

Transaksjonen berører ikke Lyse forretningsområder utenfor virksomhetsområdet Tele. Det er likevel inntatt en beskrivelse av Lyse virksomhet innenfor samtlige virksomhetsområder.

En oversikt over selskapsstrukturen i Lyse er inntatt nedenfor.⁴



Under gis en nærmere beskrivelse av de ulike forretningsområdene. Mer informasjon om Lyse finnes på: www.lyse.no.

3.1.1 Energi

Lyses virksomhet innenfor forretningsområdet Energi omfatter kraftproduksjon, salg av energiprodukter, naturgass/biogass, fjernvarme og løsninger til smarte hjem. De sentrale selskapene

Strand kommune (2,53%), Hjelmeland kommune (0,99%), Gjesdal kommune (0,93%), Lund kommune (0,71%), Bjerkreim kommune (0,51%) og Kvitsøy kommune (0,23%).

⁴ Eierandel er kun oppgitt for datterselskaper som ikke er heleide. Organisasjonskartet er tilgjengelig på Lyses nettsider, her: <https://www.lysekonsern.no/getfile.php/134046-1641373672/Selskaper%20i%20konsernet/Organisasjonskart.pdf> (11.02.2022)

knyttet til Lyses energivirksomhet er de heleide datterselskapene Lyse Energi AS, Lyse Produksjon AS og Lyse Neo AS, samt Lyse Kraft DA, hvor Lyse er majoritetsseier.

- **Lyse Energi AS** (org.nr. 980 335 224) arbeider med salg, markedsføring og konseptutvikling av energiløsninger til hjem, boligselskap og bedrifter innen blant annet strøm, gass, fjernvarme og kjøling. I tillegg tilbyr Lyse Energi AS løsninger innenfor elbillading, energimåling og rapportering, samt styring av energi og effektforbruk. Selskapets omsetning var MNOK 516,3 i 2020.
- **Lyse Neo AS** (org.nr. 982 929 733) eier og driver infrastruktur for gass, biogass, fjernvarme og fjernkjøling. Selskapet har også ansvar for gass og el som drivstoff i transportsektoren. Selskapets omsetning var MNOK 284,2 i 2020.
- **Lyse Kraft DA** (org.nr. 925 749 419) er en vannkraftaktør med årlig produksjon på 9,5 TWh, hvorav Lyse eier 74,4 prosent og Hydro 25,6 prosent. Kraftverksporteføljen er lokalisert i området fra Haukeli til Åna Sira. Lyse Produksjon AS står for vanddisponering og markedsaktiviteter, mens drift og vedlikehold ved kraftverkene utføres av Hydro Energi AS som operatør. Selskapet ble opprettet i 2020, og det foreligger per februar 2022 ikke konsoliderte omsetningstall for 2021.
- **Lyse Produksjon AS** (org.nr 980 335 216) produserer og selger regulerbar, fornybar vannkraft. Lyse Produksjon er ansvarlig for drift, vannhusholdning og produksjonsstyring, og forvalter konsernets eierandeler i Jørpeland Kraft AS (66,7 %). Lyse Produksjon har i tillegg ikke-kontrollerende eierskap i North Connect på 22,5 %. Selskapets omsetning var MNOK 1 218,3 i 2020.

3.1.2 *Tele*

Lyses virksomhet innenfor virksomhetsområdet Tele omfatter TV- og faste bredbåndstjenester, og består av de heleide digital-TV og internettleverandørene Altibox AS og Altibox Danmark AS samt eierskap i en rekke fiberselskap over hele Norge.

Altibox AS (org.nr 984 586 612) leverer internett, TV og digitale underholdnings- og nytte-tjenester til husholdninger og bedrifter i Norge, i markedet for fast bredbånd med hovedvekt på fiber som aksesssteknologi. Altibox har i forbindelse med dette etablert en partnermodell, omtalt som "Altibox-partnerskapet", som består av 28 fiberselskap i Norge.

Gjennom partnerskapsmodellen utvikler, leverer og forvalter Altibox produkter og tjenester frem til kunden, mens partnerne har eierskap til fibernettet og dermed planlegger, bygger ut og vedlikeholder det lokale fibernettet. Det er partnerne som eier kundeforholdet med den enkelte sluttkunden, gjennomfører salg, fakturering og kundeservice, men Altibox har koblet

nettene sammen med et nasjonalt stamnett og leverer tjenestene til partnerne. Noen av partnerselskapene er heleide selskaper i Lyse-konsernet, noen er deleid, og noen er helt eksterne.

Altibox tilbyr ulike innholdspakker til privatkunder og bedriftskunder. Innholdsproduktet Altibox Privat består av internett (fast bredbåndsaksess), en TV-pakke som inkluderer basistjenester som filmleie og opptak, mulighet for tilgang til ulike strømmetjenester og en fallende andel IP-telefoni.

Innholdsproduktet Altibox Bedrift består av internett (fast bredbåndsaksess), IP-VPN, en TV-pakke, salg av overføringskapasitet,⁵ IP-telefoni ("Altibox SIP Trunk"),⁶ Wifi og sikkerhetstjenester. Gjennom Altibox Bedrift selges det også en reserveopkobling til internett via Telias mobilnett ("Mobil Backup"), som skal sikre at bedriftskunder har tilgang til internett selv dersom det eventuelt skulle oppstå problemer i fibernettet.

Altibox AS hadde en omsetning på MNOK 2 970,1 i 2020.

En oversikt over norske deltakere i Altibox-partnerskapet er inntatt nedenfor:⁷

AltiboxAS	
Vestlandet	Altifiber, Bergen Fiber, Eviny Breiband (Etne), Finnås Kraftlag, Fitjar Kraftlag, Hardangernett, Haugaland Kraft, Klepp Energi, Lyse, Strøyma.
Østlandet	Viken Fiber, Bruse, DEAN - Drangeldal E-verk, Eidsiva Bredbånd, Kragerø Bredbånd, MTB, Notodden Energi, Sandefjord Bredbånd, Telefiber.
Midt-Norge	Istad Fiber, NTE, Nordvest Fiber
Nord-Norge	Nordkraft Fiber, Lofotkraft Bredbånd, Signal, Vesterålskraft Bredbånd
Sørlandet	Afiber, Altifiber

Altibox AS heleide datterselskap Altibox Carrier AS (org.nr 824 201 862) leverer internasjonale

⁵ Nkom betegner salg av overføringskapasitet som salg av kapasitet over leide linjer basert på f.eks. SDH og Ethernet over SDH/xWDM, mørk fiber og optisk kanal/bølgelengde til offentlig og privat virksomhet. Innenfor dette har Lyse kun virksomhet innenfor salg av optisk kanal/bølgelengde og mørk fiber. En oversikt over omfanget av virksomheten hentet fra siste tilgjengelige ekomstatistikk er inntatt i punkt 5.7 nedenfor.

⁶ Altibox Telefoni er et fast telefonitilbud som fungerer som et alternativ til samhandlingsplattformer som Skype og Teams. Produktet er nærmere beskrevet på Altibox hjemmesider: <https://www.altibox.no/bedrift/vare-tjenester/altibox-sip-trunk/>

⁷ Oversikten er tilgjengelig på Altibox hjemmesider: <https://www.altibox.no/omaltibox/kontakt-oss/> (11.02.2022)

kommunikasjonstjenester til datasentervirksomhet og operatør- og bedriftsmarkedet samt forvalter eierskapet i virksomhetene Skagenfiber AS (100%) og NO-UK Com Holding AS (37%).

- **Altibox Danmark AS** (CVR 31586283), ofte forkortet «Altibox DK», tilbyr Altibox-produkter i Danmark. Markedsmodellen er noe annerledes enn i Norge, ved at produktene tilbys direkte fra det danske selskapet.⁸ Altibox Danmark hadde en omsetning på MDKK 168,3 i 2020.
- **Lyse Fiberinvest AS** (org.nr 993 860 638) eier og forvalter konsernets eierandeler i selskaper innen telesektoren som bygger og drifter teleinfrastruktur for privatpersoner og bedrifter i Norge, herunder i Lyse Fiber AS (100%), Signal Bredbånd AS (100%), Viken Fiber AS (65%), Istad Fiber AS (50%), Nordvest Fiber AS (50%) og Bergen Fiber AS (37%) og Altifiber AS (34%). Samtlige selskap eid av Lyse Fiberinvest AS tilbyr Altibox AS sine tjenester.

Lyse Fiberinvest AS driver ingen telekomvirksomhet selv. Driften og den operasjonelle telekomvirksomheten ligger i Altibox AS. Selskapets omsetning var MNOK 1,8 i 2020.

3.1.3 *Infrastruktur*

Lyses virksomhet innenfor virksomhetsområdet Infrastruktur omfatter transport av strøm, samt utbygging, vedlikehold, utvikling og operasjon av strømmettet Lyse eier.

Virksomheten drives gjennom Lnett AS (org.nr. 980 038 408), som er en monopolvirksomhet underlagt særskilt myndighetskontroll av Norges vassdrags- og energidirektorat (NVE). NVE setter rammer for nettvirksomheten, herunder tillatt inntekt. Selskapets hovedoppgave å sikre en stabil og sikker energiforsyning, kombinert med en mest mulig effektiv drift og utbygging av strømmettet i Lyses konsesjonsområde. Selskapets omsetning var MNOK 1546,6 i 2020.

3.2 **ICE**

3.2.1 *Ice Group*

Målselskapene er heleide datterselskaper av Ice Group. Ice Group er notert på Oslo Børs (ticker: ICEGR). ICE Group sine største aksjonærer er Ai Media Holdings (nmt) Llc (ca. 62 %), Rasmussengruppen AS (ca. 10 %) og Bridford Investments Limited (ca. 8,2 %). Ice Group eier 100 % av aksjene i AINMT Holdings, som igjen eier 100 % av aksjene i Målselskapene. En oversikt over konsernstrukturen og ervervet er inntatt i punkt 2 i meldingen. Som beskrevet i punkt 2 vil Transaksjonen omfatte all operativ virksomhet i Ice Gruppen. Virksomheten vil redegjøres for i det følgende.

⁸ I tillegg er følgende selskaper medlemmer av Altibox-partnerskapet i Danmark: Energi Ikast, Fiber Backbone, Grindsted El- og Varmeværk, Jysk Energi, MES, Thy-Mors Energi.

Mer informasjon om Ice Group finnes på: <https://icegroup.com/>. I tillegg vises det til ICEs beskrivelse av egen virksomhet i deres pressemelding av 15. februar 2022 (vedlegg 1).

3.2.2 Mobile telekommunikasjonstjenester

ICE er Norges tredje største mobiloperatør etter Telenor og Telia, og opererer under merkevarerne ICE og NiceMobil. NiceMobil er Norges første og eneste heldigitale mobile kundeopplevelse. Konseptet er applikasjonsbasert, og mobilabonnement kan startes digitalt ved bruk av eSIM.

ICE har etablert et mobilt nettverk basert på 4G-teknologi, og tilbyr mobilkommunikasjonstjenester gjennom selskapet Ice Communication Norge AS (org. nr. 912 672 808), som er heleid av Ice Group Scandinavia Holdings AS. ICE hadde i Q4 2021 ca. 760 000 kunder gjennom salg av følgende produkter:

- **Mobilt bredbånd ("MBB"):** ICE har tilbudt mobilt bredbånd siden 2003. Det mobile bredbåndet tilbys basert på eget nett, som dekker ca. 95 % av Norges befolkning. ICE hadde i 2021 ca. 67 000 kunder av mobilt bredbånd. ICE har i de senere årene skaffet seg betydelige frekvensressurser, som også muliggjør utbygging av 5G. Mobilt bredbånd tilbys både til bedrifts- og privatmarkedet.
- **Mobiltelefoni:** ICE lanserte mobiltelefonitjenester i juni 2015. ICE tilbyr datatrafikk, tale og SMS i eget nett. Mobiltelefonitjenester tilbys basert på eget nett, som dekker ca. 95 % av Norges befolkning. I de områdene ICE ikke tilbys, får brukeren automatisk dekning i Telias nettverk, gjennom nasjonal gjestingsavtale med Telia.⁹ ICE sin målsetning er å bygge ut nettet i en utstrekning som gjør dem uavhengig av nasjonal gjestning, men frem til dette vil ICE være avhengig av å kjøpe tilgang i grossistmarkedet for å kunne tilby et komplett og fullverdig tilbud. Per Q4 2021 produserte ICE ca. 91 % av datatrafikken, ca. 74 % av taletrafikken og ca. 91 % av SMS-trafikken i eget nett. ICE hadde i Q4 i 2021 694,000 mobiltelefonikunder. Mobiltelefoni tilbys både til bedrifts- og privatmarkedet.
- **Maskin-til-maskin-kommunikasjon gjennom mobilnettet:** M2M er automatisert eller delautomatisert utveksling av tale, SMS eller datatjenester, ved for eksempel ved bruk av betalingsterminaler, droner og sensorer. ICE har ca. 2000 M2M-abonnement. ICE tilbyr M2M til bedriftsmarkedet.

ICEs mobiltelefonitilbud er abonnement primært for mobiltelefoner hvor tale, sms og data inngår i abonnementet. Mobiltjenesten kan også benyttes utenlands.

Kunder har per i dag tilgang til 4G i begge nett (Telia og ICE) og 5G kun i ICEs nett. ICE har meget begrenset 5G dekning, og tilgang forutsetter at håndsettet (telefonen) støtter 5G.

⁹ ICE sine MBB-kunder har til sammenligning ikke tilgang til Telias nett.

Mobiltjenesten er priset ut fra datamengde inkludert i abonnementet, med fri tale og SMS til ordinære nasjonale nummer. Standard priser til privatkunder varierer fra NOK 149,- for abonnement med 1 GB data per måned inkludert til NOK 349,- for 20 GB data per måned inkludert (uten hastighetsbegrensninger), samt et fri bruk-abonnement til NOK 499,- (med hastighetsbegrensning). Mobiltjenesten tilbys også bedriftskunder med tilleggstjenester som sentralbordløsning.¹⁰

ICE tilbyr mobilt bredbånd (MBB) i abonnement som kun inkluderer data, normalt i bruk gjennom en dedikert modem/ruter som kunder kjøper fra ICE.¹¹ Kunden har kun tilgang til ICE sitt nett, og abonnementet kan ikke benyttes utenlands. ICE benytter 4G for produksjon av MBB tjenesten, men også 450 MHz frekvensen. Denne frekvensen støttes ikke av mobiltelefoner, men kun av ICE sine MBB rutere.

Den mobile bredbåndstjenesten er priset ut fra datamengde inkludert i abonnementet. Standard priser til privatkunder fra 199,- for 7 GB per måned til 799,- for 300 GB per måned.¹²

Både MBB og mobiltelefoniabonnement kan benyttes for samme formål relatert til bruk av mobildata. Begge deler kan således brukes til forbruk av data både på det som gjerne kalles "small-screen" (mobiltelefoner og nettbrett) og "large-screen" (PC og TV). Forskjellen er primært at MBB-abonnement inneholder mer data/lavere pris per MB data og at MBB tilbys sammen med en ruter som gir bedre dekning enn en mobiltelefon¹³.

ICE tilbyr grossisttilgang i et svært begrenset omfang. ICE tilbyr ikke tjenester i det faste bredbåndsmarkedet.

Les mer om ICE sine telekommunikasjonstjenester her: <https://www.ice.no/>.

3.2.3 *Salg av mobilkommunikasjonsprodukter i sluttbrukermarkedet*

ICE har eierinteresser i følgende selskaper som tilbyr mobilkommunikasjonsprodukter i sluttbrukermarkedet for mobiltjenester:

- **Phonepartner Norge AS** (org. nr. 920 355 366): Holdingsselskapet Phonepartner Norge Holding AS eier 100 % av aksjene i Phonepartner Norge AS. Phonepartner Norge AS ble etablert av ICE i 2018, og markedsfører og selger mobiltelefoner på rentefri delbetaling for ICE. Phonepartner Norge AS har ingen egne butikker, og salg av mobiltelefoner skjer via ICE sine hjemmesider.

¹⁰ Se <https://www.ice.no/mobilabonnement/> for mer informasjon.

¹¹ Tilbys for kr. 1 mot 12 måneder binding.

¹² Se <https://www.ice.no/mobilt-bredband/> for mer informasjon.

¹³ En mobiltelefon kan også brukes som ruter.

- **Ice Retail AS** (org. nr. 923 268 669): Holdingselskapet Ice Retail Holding AS eier 100 % av aksjene i Ice Retail AS. Ice Retail AS ble etablert av ICE i 2019, og eier og drifter fem ICE-butikker, der den første ble åpnet i 2019, og den siste ble åpnet i september 2021.
- **SmartKom AS** (org. nr. 917 953 686): Ice Communication Norge AS eier 50 % av aksjene i fellesforetaket Smartkom AS, der resterende 50 % eies av Smartkom Holding AS, som igjen eies av SmartKom-forhandlere. SmartKom AS er et kjedekontor, og de separate forhandlerne (som også er eiere av SmartKom AS sammen med Ice Communication Norge AS) selger produkter og tjenester på vegne av ICE, herunder mobiltelefoni og mobile bredbånd. SmartKom selger produkter til bedriftsmarkedet. Det er til sammen 3 forhandlere.

3.2.4 Annet

For fullstendighetens skyld nevnes at ICE (v/Ice Communications Norge AS) har eierinteresser i Nasjonal Referansebase AS (org. nr. 983 195 156) og i Strex AS (org. nr. 908 22 500). Eierandelene er på hhv. 14,2 % og 2 %.

Nasjonal referansebase AS tilbyr tjenester knyttet til nasjonal referansedatabase for porterte nummer, på non-profit-basis. Selskapet er, i tillegg til ICE, eid av GlobalConnect AS, Unifon Norge AS, Phonero Distribusjon AS, Telenor Mobil Holding AS, Telenor Networks Holding AS og Telia Norge AS.

Strex AS er en mobil betalingsløsning. Selskapet er, i tillegg til ICE, eid av Telenor Norge AS (49 %) og Telia Norge AS (49 %).

4 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE SISTE REGNSKAPSÅR (2020)

Ice Group Scandinavia Holdings AS, Phonepartner Norge Holding AS og Ice Retail Holding AS har kun omsetning i sine respektive datterselskaper. Omsetning og driftsresultat for disse oppgis derfor nedenfor.

Navn	Omsetning (i NOK 1000)	Driftsresultat (i NOK 1000)
Lyse (konsern) ¹⁴	8 088 961	1 042 311
Ice Group (konsern)	1 910 000 ¹⁵	- 512 000
Ice Communication Norge AS	2 144 232	- 560 080
Phonepartner Norge AS	66 589	10 599
Ice Retail AS	24 991	- 3 980

¹⁴ Årsmelding 2020, tilgjengelig på Lyses nettsider: <https://www.lysekonsern.no/getfile.php/135870-1616677176/Rapporter%20og%20andre%20eksterne%20dokumenter/A%CC%8Ar rapport%20Lyse%20konsern%202020.pdf>

¹⁵ Ice Communication Norge AS har høyere omsetning enn Ice Group fordi det rapporteres etter forskjellige regnskapsstandarder.

5 BESKRIVELSE AV RELEVANTE MARKEDER

5.1 Innledning

Melder er som det fremgår nedenfor av den oppfatning at det ikke er noen berørte markeder.

Det eneste mulige spørsmålet av materiell betydning i så henseende er i realiteten om bredbåndsproduktene som tilbys av Lyse (primært basert på fibernett) og bredbåndsproduktene som tilbys av ICE (basert på mobilnett) er i samme marked. Dette vurderes i punkt 5.6 nedenfor, hvor vi konkluderer med at disse produktene tilhører ulike relevante markeder. Partene har derfor ikke overlappende virksomhet.

Melder vil derfor ikke gi en detaljert beskrivelse av konkurransen på alle de konkurranserettslige relevante markedene hvor partene har aktiviteter, som gjennomgående også er godt kjent for Konkurransetilsynet.

5.2 Ikke berørt marked: Markedet for mobiltjenester

5.2.1 Innledning

ICE er en MNO med delvis utbygget eget mobilnett, som tilbyr alle typer mobiltelefonitjenester til sluttbrukere. ICE har tilnærmet ingen aktivitet på grossistmarkedet.¹⁶

ICE har avtale om nasjonal gjesting med Telia, som gjør det mulig å tilby mobiltjenester med dekning i hele landet. Ambisjonen til ICE er å bygge et landsdekkende nett, dvs. at man kan tilby tjenester til sluttbrukere (og eventuelt grossistkunder) uten å være avhengig av nasjonal gjesting. Nettet til ICE har en befolkningsdekning på ca. 95 %, og i fjerde kvartal 2021 gikk ca. 91 % av datatrafikken og 74 % av taletrafikken i ICE sitt eget nett. Forskjellen skyldes at ICE har valgt ikke å åpne for nasjonal gjesting for mobilt bredbånd¹⁷ (av kostnadshensyn) og fordi en del mobiltelefoner ikke støtter tale over 4G (hvilket medfører at samtaler må gå i Telias nett). Selskapet har startet utbyggingen av 5G, men har kommet relativt kort med dette. ICE har per i dag ikke tilgang til 5G gjennom tilgangsavtalen med Telia.

Mobiltjenestene, og for så vidt utstyr som smarttelefoner, selges primært gjennom egen nettbutikk (Ice.no), men også gjennom forhandlere.

Lyse er ikke aktiv på markedene for mobiltjenester.

Lyse (Altibox) ervervet 5G frekvenser under frekvensauksjonen i 2021. Hensikten med ervervet var å forlenge rekkevidden til fibernettet i markedet for fast bredbånd. Det vil si å tilby såkalt fast trådløst

¹⁶ ICE tilbyr tjenesten, men har få kunder. Som påpekt nedenfor vil Transaksjonen styrke muligheten for at ICE/Lyse kan bli en reell konkurrent til Telenor og Telia på grossistmarkedet for mobiltjenester.

¹⁷ All trafikk på ICE sine MBB abonnement går følgelig i eget nett, mens mobildata trafikk gjennom ordinære mobilabonnement kan gå i Telias nett når telefonen befinner seg utenfor dekningsområdet til ICE.

bredbånd til kunder i nærheten av fibernettet. Lyse, gjennom Altibox, er derfor heller ikke å anse som en potensiell konkurrent til ICE på markedene for mobiltelefoni.

[REDACTED]

[REDACTED] Telia introduserte således i mai 2021 en kobling mellom fast- og mobilnett som gir en kundefordel på mobilabonnement på ca. 30% i familien. Dette tilbudet benyttes av Telia til Telias mobilkunder for å lokke dem over som fastnettkunde i tillegg. For en typisk familie med 3-4 mobilbrukere betyr dette en besparelse på 1500-3000 kr per år. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED] Dette er også svært vanlig i andre europeiske land (omtalt som "Fixed Mobile Convergence").

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

For å levere mobilprodukter som tar ut det potensialet som ligger i 5G teknologien, kreves det at man i stor grad bygger fiber frem til basestasjonene. Altibox har sammen med partnerskapet i over 15 år bygget ut et robust fibernett i store deler av Norge og dette fibernettet kan Altibox sammen med en tilstrekkelig mengde med frekvenser og oppkjøpet av ICE bruke til å etablere seg i mobilmarkedet, som en sterk konkurrent til Telenor og Telia. Denne etableringen vil øke konkurransen i mobilmarkedet og økt konkurranse fører normalt til bedre tjenester og lavere priser for kundene. Et eventuelt oppkjøp av ICE forventes følgelig å gi Lyse nødvendig konkurransekraft og lønnsomhet til fordel for sluttbrukerne.

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Telia tilbyr slike løsninger og Telenor har muligheten til å tilby det. Ervervet av ICE gir Lyse/Altibox samme mulighet. Dette vil isolert sett virke konkurransefremmende både på mobilmarkedene og på markedet for fast bredbånd ved å gi hardere konkurranse og lavere priser. For alle tre aktører er det først og fremst konkurranselovens bestemmelser som eventuelt vil medføre begrensninger på dette. Disse begrensningene vil beskytte mindre aktører uten samme mulighet, samtidig som likere muligheter for Lyse/Altibox til å møte denne konkurransen isolert sett må antas virke positivt for konkurransen og forbrukere.

5.2.2 Markedsavgrensning: Markedene for mobile kommunikasjonstjenester til sluttbrukere

Konkurransetilsynet, EFTAs Overvåkningsorgan (ESA) og Nkom har vurdert markedene for mobile kommunikasjonstjenester i en rekke saker de senere årene. Det vises særlig til Konkurransetilsynets Vedtak V2015-1 Telia-Tele2 ("**Tele2 vedtaket**"), varsel om vedtak 27. februar 2017 i Telia-Phonero ("**Phonero-varselet**") og Vedtak V2018-20 Telenor ("**Telenor-vedtaket**"), ESAs vedtak i sak 070/20/COL ("**ESAs Telenor-vedtak**")¹⁸ og Nkoms marked 15 vedtak 14. mai 2020 ("**M15 vedtaket**").¹⁹ Konkurransesakene er riktignok i stor grad relatert til markedsforhold noe tilbake i tid, men utfylles av Nkoms nyere vurderinger.

Myndighetene har således lagt til grunn:

(i) Det er et eget marked for salg av mobile kommunikasjonstjenester (mobilabonnement) til sluttbrukere

- Det er ikke grunnlag for å skille mellom tale, SMS og data²⁰
- Det er ikke grunnlag for å skille mellom forhåndsbetalte og etterbetalte abonnement²¹
- Det er ikke grunnlag for å skille mellom teknologi (2G, 3G eller 4G).²² Konkurransetilsynet har ikke vurdert dette ift 5G, men samme vurdering må etter Melders oppfatning gjelde her, se for så vidt også vedlegg 1 til M15-vedtaket (Nkoms markedsanalyse) avsnitt 91-92.

¹⁸ Efta Surveillance Authority Decision 070/20/COL of 29 June 2020.

¹⁹ Nasjonal kommunikasjonsmyndighet, Vedtak av 14. mai 2020 om utpeking av tilbyder med sterk markedsstilling og pålegg om særskilte forpliktelser i markedet for tilgang til og samtaleoriginering i offentlige mobilkommunikasjonsnett med vedlegg. Det vises særlig til Vedlegg 1 Markedsanalyse

²⁰ Se f.eks Tele2-vedtaket avsnitt 103-110, Phonero-varselet avsnitt 76-81, Telenor-vedtaket avsnitt 395-401 og Vedlegg 1 til M15-vedtaket avsnitt 45, 80 og 93.

²¹ Se f.eks Tele2-vedtaket avsnitt 129-134, Phonero-varselet avsnitt 93-100, Telenor-vedtaket avsnitt 430-436 og Vedlegg 1 til M15-vedtaket avsnitt 61.

²² Se f.eks Tele2-vedtaket avsnitt 116, Phonero-varselet avsnitt 87-92, Telenor-vedtaket avsnitt 407-412 og Vedlegg 1 til M15-vedtaket avsnitt 80-93.

- Internasjonal gjesting inngår mest sannsynlig i samme marked²³
- (ii) Det er et eget marked for salg av mobilt bredbånd (MBB) til sluttbrukere²⁴
- Salg av mobildata i ordinære mobilabonnement inngår ikke i samme marked som MBB²⁵
 - Fast bredbånd inngår ikke i samme marked som MBB og fast trådløst bredbånd (FTB) inngår i markedet for fast bredbånd,²⁶ se også punkt 5.6 nedenfor.
- (iii) M2M (maskin til maskin) abonnement kan tilhøre et eget marked²⁷

For alle tre mulige markeder er det mulig (og kanskje sannsynlig) at man må skille mellom privat- og bedriftskunder. ESA fant i sitt vedtak om marginskvis på MBB at det skulle skilles mellom salg til privatkunder og bedriftskunder, og det samme gjør Nkom i M15 vedtaket. M2M er imidlertid primært et bedriftskundemarked, selv om det også finnes produkter på markedet rettet mot privatkunder (typisk "ring hytta varm" løsninger).

5.2.3 Kort om ICEs markedsposisjon og konkurransen på mobilmarkedene

Partene legger ovennevnte avgrensninger til grunn i det videre, men påpeker at det etter deres oppfatning uansett ikke er nødvendig å ta stilling til den nærmere avgrensningen av mobilmarkedene i denne saken.

ICE er aktiv i alle tre (eventuelt seks) markeder beskrevet ovenfor. Sett under ett, dvs. uten å skille mellom produkter og kundegrupper, har ICE en markedsandel på rundt 12 % (Nkom ekomstatistikk første halvår 2021), etter Telenor (45 %) og Telia (35 %). Den vesentlige delen av omsetningen til ICE er knyttet til markedet for salg av mobilabonnement til forbrukere (rundt 85 % av abonnementene til ICE hører hjemme i denne kategorien).

På alle markeder unntatt MBB til forbrukere er Telenor størst og Telia nest størst. Øvrige konkurrenter er blant annet Fjordkraft, Lycamobile, Chilimobil og Com4, hvor sistnevnte primært er en M2M-aktør. Basert på Nkom-statistikken fordeler markedsandelene seg slik på de tre største aktørene (basert på omsetning):

Operatør	Mobil (privat)	Mobil (bedrift)	MBB (privat)	MBB (bedrift)	M2M

²³ Se f.eks Tele2-vedtaket avsnitt 138, Phonero-varselet avsnitt 82-86, Telenor-vedtaket avsnitt 402-406 og Vedlegg 1 til M15-vedtaket avsnitt 46-49.

²⁴ Se f.eks ESAs Telenor-vedtak kapittel 8.4 og Vedlegg 1 til M15-vedtaket avsnitt 94-119.

²⁵ Se f.eks ESAs Telenor-vedtak kapittel 8.4.4, herunder avsnitt 412 og Vedlegg 1 til M15-vedtaket avsnitt 103-109.

²⁶ Se f.eks ESAs Telenor-vedtak kapittel 8.4.3, herunder avsnitt 276 og Vedlegg 1 til M15-vedtaket avsnitt 110-113.

²⁷ Se f.eks Telenor-vedtaket avsnitt 423-429 og Vedlegg 1 til M15-vedtaket avsnitt 120-129.

Telenor	51,9 %	64,4 %	25,3 %	50,9 %	61,7 %
Telia	32,8 %	27,5 %	40,7 %	25,2 %	15,4 %
ICE	10,4 %	3,4 %	32,9 %	17,1 %	0,3 %

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

5.2.4 Konkurransmessige virkninger av Transaksjonen

Ovennevnte redegjørelse viser (i) at ICE er en klar nummer tre aktør i det norske mobilmarkedet og at (ii) Lyse verken er en aktuell eller potensiell konkurrent på disse markedene. Det er derfor nokså åpenbart at Transaksjonen ikke vil kunne begrense effektiv konkurranse på mobilmarkedene. Tvert imot vil en industriell eier med komplementær virksomhet og finansiell styrke bare kunne bidra til å styrke ICE på en konkurransefremmende måte.

Som også påpekt var Lyses intensjon med ervervet av frekvenser i 2021 ikke å bruke disse for tilbud av mobiltelefonitjenester, men å forlenge rekkevidden til fibernettet i markedet for fast bredbånd. Vurderingene var i korte trekk at leveranse av trådløse løsninger ble ansett å representere et betydelig potensial for Lyses televirksomhet. Lyse vurderte at en sentral brikke i dette arbeidet var å komme i posisjon til å levere fast trådløst bredbånd (FTB) til kundene for å ta sin del av det markedssegmentet som vil få sitt bredbånd gjennom trådløse teknologier som 5G. Dette ble vurdert som viktig fordi fast trådløst bredbånd er en utvidelse av eksisterende fiberinfrastruktur og økt utnyttelse av den eksisterende infrastrukturen gir økt lønnsomhet gjennom utnyttelse av fiber, av etablerte nodepunkter og bygninger. Og fordi fast trådløst bredbånd ble vurdert som viktig i konkurransen med andre leverandører (særlig Telenor og Telia).

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Lyse kan om nødvendig fremlegge relevant intern dokumentasjon relatert til disse vurderingene.

Transaksjonen vil naturlig nok endre på forutsetningene for dette. Lyses erverv gjør at Lyse vil måtte vurdere en mest mulig effektiv utnyttelse av de samlede frekvensressursene for både utbyggingen av det tredje mobilnettet og for utfylling av hull i fibernett. Den samlede virksomheten vil således kunne bygge mer kostnadseffektivt og benytte basestasjoner for både FTB, MBB og ikke minst mobiltelefoni. Ambisjonen til Lyse er å fullføre utbyggingen av et landsdekkende 5G nett så raskt og effektivt som mulig.

Etter Transaksjonen vil frekvensressursene (spektrum) være fordelt slik:

Operatør	Lav-frekvens bånd				Høy-frekvens bånd				Total
	450Mhz	700Mhz	800Mhz	900Mhz	1800Mhz	2100Mhz	2600Mhz	3600Mhz	
Telenor	-	20	20	30	60	40	80	120	370
Telia	-	20	20	30	50	40	60	100	320
Lyse	10	20	20	10	40	40	50	180	370

Dette gir økt likhet i markedet og Lyse gode forutsetninger for å kunne utfordre de to store aktørene.

Endelig kan det nevnes at ICE i dag bare i begrenset grad har utbygd et 5G nett, slik at Telenor og Telia har et betydelig konkurransefortrinn, også i grossistmarkedet.²⁸

²⁸ Dette gjelder både for mobil og MBB, da det er det samme nettet som benyttes. Forskjellen er at MBB ikke har tilgang til Telias nett. Per i dag har ikke ruterne for MBB funksjonalitet som støtter 5G. For mobil forutsetter tilgang til 5G at telefonen støtter dette og at teknisk implementering er på plass for de ulike produsentene/modellene.

██████████, jf. også ICEs pressemelding av 15. februar 2022, som beskriver deres nåværende finansielle situasjon (se sitat i meldingenes punkt 2).

Lyse fremhever på denne bakgrunn at Transaksjonen ikke bare vil sikre utbyggingen av det tredje mobilnettet, men bidra til at dette kan skje raskere og bli enda mer konkurransedyktig enn ICE kunne fått til på egenhånd. Dette vil ikke bare bidra til mer effektiv konkurranse på sluttbrukermarkedene, men vil også gjøre Lyse til en konkurrent på grossistmarkedet, som er noe ICE til nå ikke har maktet.

5.3 Ikke berørt marked: Markedet for produksjon og salg av elektrisk kraft (grossistmarkedet for elektrisk kraft)

Lyses produksjon og salg av elektrisk kraft inngår sannsynligvis i et større nordisk kraftmarked. Kommisjonen har ikke definert separate markeder basert på kilden til kraften som leveres til engrosmarkedet (vannkraft, vindkraft, solkraft eller annet),²⁹ og har lagt til grunn at produksjon og salg av elektrisitet i engrosmarkedet regnes som ett og samme produktmarked fordi produksjon av elektrisitet ikke er en markedsaktivitet så lenge elektrisiteten ikke selges.³⁰

Konkurransetilsynet trenger imidlertid ikke å ta stilling til en ev. nærmere avgrensning av markedet, ettersom ICE ikke produserer og selger elektrisk kraft, slik at det heller ikke er overlappende virksomhet mellom partene i dette markedet.

5.4 Ikke berørt marked: Markedet for overføring og distribusjon av elektrisitet

Lyse distribuerer bygger ut, drifter og vedlikeholder strømmettet i Sør-Rogaland. De transporterer strøm helt fram til innbyggere i ni kommuner (Stavanger, Sandnes, Sola, Randaberg, Strand, Time, Hjelmeland, Gjesdal og Kvitsøy). Iht. Kommisjonens praksis, utgjør overføring og distribusjon av elektrisitet (herunder drift av det aktuelle strømmettet) separate produktmarkeder.³¹ Videre er disse geografisk avgrenset til området som hvert strømmett dekker.³²

Konkurransetilsynet trenger imidlertid ikke å ta stilling til en ev. nærmere avgrensning av markedet, ettersom ICE ikke bygger ut, drifter og vedlikeholder strømmett, slik at det heller ikke er overlappende virksomhet mellom partene i dette markedet.

²⁹ Se f.eks. sak COMP/M.5224 British Energy (2008) avsnitt 15, jf. sak M.4517 Iberdrola / Scottish Power (2007) avsnitt 11.

³⁰ Se f.eks. sak COMP/M.7927 EPH / ENL / SE (2016) avsnitt 10.

³¹ COMP.3696 E. ON/MOL avsnitt 210, COMP/M.3268- Sydkraft /Graninge avsnitt 72-74 og COMP/M.5793-Dalkia CZ/NWR Energy avsnitt 34 flg.

³² COMP/M.3268 – Sydkraft /Graninge avsnitt 75, COMP/M.3696 E.ON/MOL avsnitt 253-254 og COMP/M.5793-Dalkia CZ/NWR Energy avsnitt 35.

5.5 Ikke berørt marked: Markedet for produksjon, overføring og distribusjon av fjernvarme (fjernvarmevirksomhet)

Lyses produksjon, distribusjon og salg av fjernvarme inngår, iht. praksis fra Kommisjonen i et samlet produktmarked.³³ Geografisk er markedet avgrenset til det området hvert nett dekker.³⁴

Konkurransetilsynet trenger imidlertid ikke å ta stilling til en ev. nærmere avgrensning av markedet, ettersom ICE ikke driver egen fjernvarmevirksomhet, slik at det heller ikke er overlappende virksomhet mellom partene i dette markedet.

5.6 Ikke berørt marked: Marked for salg av fast bredbånd i sluttbrukermarkedet

5.6.1 Markedsavgrensning

Lyses salg av internettilgang via fibernettet inngår i et produktmarked for tilbud av fast bredbånd (FBB) til sluttbrukere. Iht. Ekomstatistikken fra 2021 har Altibox markedsandeler på 28,8 % i det markedet.³⁵

Etter Lyses oppfatning inngår fast trådløst bredbånd (FTB) i dette markedet, mens mobilt bredbånd (MBB) ikke gjør det. Dette skyldes primært produktegenskaper og prising. Utbyggingen av 5G vil selvsagt kunne endre på dette i fremtiden, gjennom tilbud av MBB-produkter som vil være mer substituerbare med FBB/FTB ut fra pris og kvalitet/innhold enn hva tilfellet er nå, men per i dag er forskjellene fortsatt betydelige.³⁶

MBB er en tjeneste hvor kunden har tilgang på sin tjeneste innenfor hele dekningsområdet til en operatør. Tjenesten avgrenses normalt på månedlig overført datamengde og tidvis også overføringshastighet. I lys av at brukeren kan konsumere tjenesten hvor som helst innenfor operatørens dekningsområde vil faktisk nedlastningshastighet kunne variere stort etter belastning på nettet innenfor en celle i dekningsområdet.

FTB er en bredbåndsforbindelse med geografisk avgrensning, hvor kunden kun kan bruke den aktuelle tjenesten på avtalt sted, altså tilsvarende som for FBB (og til forskjell fra MBB). Tjenesten avgrenses normalt med hastighet og tidvis med en svært høy månedlig overført datamengde.

³³ COMP/M.3268- Sydkraft/ Graninge avsnitt 90.

³⁴ COMP/M. 3268- Sydkraft/Graninge avsnitt 16

³⁵ <https://ekomstatistikken.nkom.no/#/article/ekom1h2021#fbb>

³⁶ Lyse kan vanskelig se at det har noen betydning i seg selv at 5G er innsatsfaktor for både FTB og MBB. Poenget må være at 5G gir mulighet til å levere mobile bredbåndsprodukter som nærmer seg fastnettsprodukter hva gjelder hastighet og kvalitet, men iallfall inntil de produktene (og utstyret til å bruke dem) finnes på markedet er det neppe tale om et felles marked i konkurranserettslig forstand. Når dette skjer vil det vel eventuelt også uansett kunne være ulike markeder begrunnet i hvordan produktene settes sammen og prises.

Prisene på FBB og FTB er knyttet til hastighet og er langt på vei tilsvarende hverandre,³⁷ mens prisene på MBB er knyttet til inkludert datamengde (dette er ubegrenset for FBB og FTB).

For nettoperatøren er det langt enklere å beregne og dimensjonere nettet for en FTB tjeneste enn en MBB tjeneste. I enkelte tilfeller kan operatøren også velge å dedikere frekvensområder til FTB.

Denne avgrensningen er i tråd med praksis fra konkurransemyndigheter og Nkom.

I Konkurransetilsynets vedtak V2012-8 (Telenor Norge AS – LOS Bynett AS Bynett Privat AS) la tilsynet til grunn at *"det relevante produktmarkedet for salg av internettaksess til private kunder som teknologinøytralt. Produktmarkedet omfatter faste aksesser, inkludert ADSL, VDSL, koaks og fiber."*³⁸

Samme avgrensning er senere lagt til grunn i andre saker, inkludert Tele2-vedtaket (avsnitt 148) og Phonero-varselet (avsnitt 141). ESA konkluderte i sitt Telenor-vedtak om marginskvis på MBB også med at MBB og fast bredbånd tilhørte ulike markeder.

At Lyses planlagte utvidelse av sitt faste bredbåndstilbud gjennom FTB inngår i samme marked som FBB er også lagt til grunn av Nkom både i punkt 3.3 av deres Tilleggsvedtak om tilgang til Fast mobilt bredbånd av 2. september 2020, på s. 15,³⁹ og i Nkoms Ekomstatistikk fra 2021, som omtaler FTB i forbindelse med markedet for fast bredbånd: *"Fast trådløst bredbånd (FTB) er en relativt ny tjeneste som benytter signaler fra Telenors eller Telias mobilnett. Ved utgangen av første halvår 2021 var det totalt nærmere 114 000 slike abonnement i privat- og bedriftsmarkedet."*⁴⁰

FTB innebærer at deler av signalene som vanligvis bare sendes over en fast linje i fibernettet også kan sendes deler av veien via 5G-signaler. Løsningen gjør det blant annet mulig å tilby bredbåndstjenester til husholdninger der det ikke er mulig eller regningssvarende å legge kabler hele veien. FTB er forholdsvis nytt i markedet, og Lyses faste bredbåndsvirksomhet opplever en intensivert markedsføring og økende konkurranse fra virksomheter som tilbyr FTB-tjenester i markedet. Etter Lyses oppfatning vil det bare være mulig å levere en konkurransedyktig FTB-tjeneste ved bruk av 5G-signaler, slik at 4G ikke er tilstrekkelig.

Samme avgrensning av markedet for salg av fast bredbånd i sluttbrukermarkedet ble lagt til grunn i vedtak M.8864 (Vodafone) fra juli 2019, der Kommisjonen kom til, etter en saksbehandling i fase 2, at det relevante produktmarkedet var *"the overall retail market for the provision of fixed internet access services, including all product types, distribution modes and speeds/bandwidths, to residential and small*

³⁷ Se for eksempel <https://www.telenor.no/privat/internett/tradlost-bredband/> sammenlignet med <https://www.telenor.no/privat/internett/fiber/?p=1&k=alle>

³⁸ V2012-8 avsnitt 80

³⁹ *"På bakgrunn av dette konkluderer Nkom med at også «Fast Mobilt Bredbånd» har produkttegnegenskaper som gjør at det fremstår som substituerbart med fast bredbåndsakssess for mange sluttbrukere, i likhet med andre typer fast radioaksess. «Fast Mobilt Bredbånd» inngår derfor i sluttbrukermarkedet for standardisert bredbåndsakssess."* (s. 15)

⁴⁰ <https://ekomstatistikken.nkom.no/#/article/ekom1h2021#fbb>

business customers, excluding the supply of fixed internet services provided through mobile network infrastructure."⁴¹

I overnevnte sak gjennomførte Kommisjonen en markedsundersøkelse, som "*clearly indicated*"⁴² at mobilt bredbånd (dvs., i denne forbindelse, "*the supply of fixed internet services provided through mobile network infrastructure*" jf. avsnitt 53) ikke inngikk i samme produktmarked som fast bredbånd.

Det skyldes, i følge Kommisjonen, at det er "*major differences in terms of quality and price in the countries at stake. In particular, market participants explain that, in terms of latency, mobile technology is significantly inferior to fixed broadband connections. In addition, both technologies differ concerning the data prices because mobile networks are primarily designed for nomadic use. While fixed broadband products are priced according to the maximum download speed, mobile broadband products are priced on data volume, for which a high-speed connection is available before it is capped. Additional criteria such as stability of the network connection and having a secured access are especially relevant for fixed broadband. Moreover, respondents point to a limited substitutability between the two services, as fixed internet services provided through mobile network infrastructure are only partially substitutable to low-speed xDSL services. Furthermore, the uptake of these services in each of Czechia, Germany, Hungary and Romania is limited and is not expected to increase significantly in the two to three years following the Transaction. Therefore, the Commission considers that those services are not part of the retail market for the supply of internet access services.*"⁴³ Kommisjonens funn tilsvarer altså Konkurransetilsynets konklusjon i avsnitt 79 av deres vedtak V2012-8, der det også ble fremhevet at tilbudene heller fremstår som komplementære.

Overnevnte avgrensning av produktmarkedet er også benyttet av Nkom i deres siste vedtak om regulering av grossistmarkedene for lokal og sentral tilgang til faste aksessnett (Marked 3a og Marked 3b).⁴⁴ I avsnitt 361 til Nkoms markedsanalyse (vedlegg 1 til vedtakene) ble det lagt til grunn at "*Sluttbrukermarkedet for standardisert bredbåndsaksess omfatter alle faste aksesssteknologier, inkludert kobber, fiber, HFC og faste radioaksessnett. Mobilnettbasert bredbåndsaksess og aksessprodukter som etterspørres av bedrifter med behov for aksessløsninger med funksjonalitet/kvalitet ut over standardiserte massemarkedsprodukter, inngår ikke i det relevante sluttbrukermarkedet for standardisert bredbåndsaksess. Fast radioaksess (punkt-til-punkt og punkt-til-multipunkt forbindelser) er imidlertid en del av dette relevante markedet.*"⁴⁵

⁴¹ M.8864 avsnitt 56

⁴² M.8864 avsnitt 53

⁴³ M.8864 avsnitt 53

⁴⁴ Vedtak om utpeking av tilbydere med sterk markedsstilling og pålegg om særskilte forpliktelser i grossistmarkedet for lokal tilgang til faste aksessnett (Marked 3a) og Vedtak om utpeking av tilbydere med sterk markedsstilling og pålegg om særskilte forpliktelser i grossistmarkedet for sentral tilgang til faste aksessnett (Marked 3b), begge av 20. desember 2018.

⁴⁵ Analyse av grossistmarkedet for lokal tilgang til faste aksessnett (Marked 3a) og grossistmarkedet for sentral tilgang til faste aksessnett (Marked 3b) avsnitt 361

Det geografiske markedet ble avgrenset til "LOS' aksessnett i Agderfylkene og i Vestfold"⁴⁶ i Konkurransetilsynets vedtak, mens Kommisjonen la til grunn at markedet var nasjonalt i sitt vedtak.⁴⁷

5.6.2 Kort om Lyses markedsposisjon og konkurransen i markedet

Partene legger overnevnte markedsavgrensning til grunn, uten å ta nøyaktig stilling til avgrensningen av det geografiske markedet. Konkurransetilsynet trenger heller ikke å ta stilling til en ev. nærmere avgrensning av markedet, ettersom ICE ikke tilbyr fast bredbånd til sluttbrukere, slik at det heller ikke er overlappende virksomhet mellom partene i dette markedet.

Videre påpekes det at Transaksjonen uansett etter Partens oppfatning vil ha positive virkninger i markedet for salg av fast bredbånd til sluttbrukere. Markedet er nærmere beskrevet i Nkoms Ekomstatistikk fra 2021, som blant annet gir en oversikt over aktørene i markedet.⁴⁸

Tilbyder	Markedsandeler (alle aksessteknologier)
Telenor	32,4 %
Altibox	28,8 %
Telia	18,3 %
GlobalConnect	5,2 %
NextGenTel	3,2 %
Tafjord Connect	1,1 %
Øvrige	11,1 %

Markedsandelene for Altibox omfatter alle deres samarbeidspartnere. Transaksjonen vil, etter Partenes oppfatning bidra til å gjøre Lyse, gjennom Altibox, mer konkurransedyktig overfor Telenor, særlig ved at deres tilbud av FTB-tjenester blir bedre etter at 5G-nettet er bygd ut. [REDACTED]

⁴⁶ V2012-8 avsnitt 119

⁴⁷ M.8864 avsnitt 61

⁴⁸ Tilgjengelig på https://ekomstatistikken.nkom.no/#/article/ekom1h2021#fbb_marked

Det gjør således Lyse i stand til å konkurrere på likere vilkår med Telenor og Telia, som dominerer det norske FTB markedet.

Endelig understrekes det for ordens skyld at ICE heller ikke er en potensiell konkurrent i markedet for fast bredbånd, gjennom tilbud av FTB-tjenester, til tross signaler på det motsatte.⁵⁰

Transaksjonen sørger for at det nå vil være en helt annen situasjon, hvor kombinasjonen av eksisterende nettverksinfrastruktur fra Lyse og ICE til sammen kan utfordre Telenor og Telia som den komplette tredje aktøren i markedet. Det vil ha en langt mer positiv effekt på konkurransen enn to relativt svakere konkurrenter som det vil være stor usikkerhet om vil kunne tilby konkurransedyktige tjenester i et marked som i økende grad konvergerer.

5.7 Ikke berørt marked: Markedet for salg av overføringskapasitet

Lyses selger også overføringskapasitet i fibernettet, som sannsynligvis også inngår i et eget produktmarked. Lyses heleide selskaper rapporterte følgende omfang av virksomhet innenfor salg av overføringskapasitet i siste tilgjengelige ekomstatistikk:⁵¹

Rapport	2021-Halvår
Hovedgruppe	Abonnement

Row Labels	Sum of Svar
Bølgelengde	100
altibox	58
signal bredbånd	42
Mørk fiber	468
altibox	28
lyse fiber	301
signal bredbånd	137
skagenfiber	2
Grand Total	568

Tabellen viser hvor mange abonnenter Lyses heleide datterselskaper har innenfor kategoriene bølgelengde og mørk fiber.

⁴⁹

⁵⁰ Se artikkel «Ice tester fast trådløst bredbånd i 700 og 2100 MHz-båndene» i Inside Telecom 28. januar 2022: <https://www.insidetelecom.no/artikler/ice-tester-fast-tradlost-bredband-i-700-og-2100-mhz-bandene/516876>

⁵¹ Statistikken er tilgjengelig på Nkoms nettsider: <https://ekomstatistikken.nkom.no/#/download>.

Konkurransetilsynet trenger imidlertid ikke å ta stilling til en ev. nærmere avgrensning av markedet, ettersom ICE ikke selger slik overføringskapasitet selv, slik at det heller ikke er overlappende virksomhet mellom partene i dette markedet.

5.8 Ikke berørt marked: Markedet for fast telefoni

5.8.1 Markedsavgrensning

Lyses tilbud av ulike type løsninger for IP-telefoni til privat- og bedriftskunder inngår i et eget produktmarked for tilbud at fasttelefoni til sluttbrukere. I Kommisjonsvedtaket M.8864 (Vodafone) ble det i denne forbindelse lagt til grunn et produktmarkedet som omfattet "*the retail provision of fixed telephony services both through fixed telephony lines and through VoIP services.*"⁵² Kommisjonen så ikke behov for å undersøke om det burde skilles mellom tilbud til privat- og bedriftskunder, ettersom foretakssammenslutningen uansett ikke ville ha negative virkninger i det markedet. Det ble også lagt til grunn et markedet av nasjonal utstrekning.⁵³

5.8.2 Kort om Lyses markedsandeler og konkurransen i markedet

Lyses volum ved tilbud til både privat- og bedriftskunder er synkende, og det er en trend som samsvarer med utviklingen i markedet mer generelt. Det vises i den forbindelse til Ekomstatistikken for 2021, der Nkom konstaterte at "*Ved utgangen av første halvår 2021 var det totalt bortimot 281 000 abonnement for fasttelefoni i privat- og bedriftsmarkedet. Det er en nedgang på nærmere 105 000 abonnement fra samme tidspunkt i 2020.*"⁵⁴ Kundene som forsvinner fra det markedet, bytter gjerne over til mobiltelefoni etter egen preferanse. Iht. samme statistikk var Altiboxs markedsandeler i 1. halvår 2021 på 14,4 %, mens Telenors og Telias markedsandeler var hhv. 49,5 % og 18,8 %. Lyse har til hensikt å opprettholde tilbudet for fasttelefoni så lenge det er etterspørsel i markedet.

Etter partenes oppfatning trenger ikke Konkurransetilsynet å ta stilling til hverken den nærmere avgrensningen av markedet eller Transaksjonens betydning for konkurransen i det, ettersom ICE ikke distribuerer faste telefonitjenester, slik at det heller ikke er overlappende virksomhet mellom partene i dette markedet.

5.9 Ikke berørt marked: Markedet for TV-distribusjon

Lyses distribuerer også TV-tjenester til sluttbrukere via fibernettet. I overnevnte vedtak M.8864 (Vodafone) tok ikke Kommisjonen stilling til om det var nødvendig å avgrense dagens marked for TV-distribusjon etter "*(i) the type of technology used; (ii) the nature of TV services provided in terms of Pay TV and FTA TV services; and, (iii) the nature of TV services provided in terms of linear and non-linear*

⁵² M.8864 avsnitt 40

⁵³ M.8864 avsnitt 46

⁵⁴ <https://ekomstatistikken.nkom.no/#/article/ekom1h2021#ftlf>

- SmartKom-forhandlerne, som eier fellesforetaket SmartKom AS sammen med ICE, leverer og selger, i tillegg til ICE-produkter og løsninger, Microsoft-produkter og skytjenester, fiber og annen fast bredbånd, mobiltelefoni, samt drift og supportavtaler. SmartKom forhandler i dag ikke produkter på vegne av Lyse.
- Altibox Bedrift tilbyr Mobil Backup via mobilnett. Mobil Backup består av en mobil kommunikasjonslinje som automatisk overtar eller omruter bedriftens datatrafikk til mobildata på SIM-kort dersom fastlinjen svikter. Dette kjøpes som en grossisttjeneste fra Com4 AS, som har MVNO-tilgang i Telias nett. ICE tilbyr som nevnt grossisttilgang, men har få kunder. Melder viser til ESAs Telenor-vedtak (sak 070/20/COL):

"508. As evidence of ICE's limited appeal as a provider of wholesale access, the Authority notes that, according to information provided by Telenor, ICE had only two small wholesale customers (Hello and Com4) during the Period under Consideration, one of which only entered the market in late 2011. Moreover, those two customers had wholesale agreements also with Telenor and/or Telia in addition to the agreement they had with ICE. In the Authority's view, this shows that ICE was not a strong competitor on the wholesale market (given its inability to provide all relevant services, i.e. voice, messaging and data services)."

Melder viser til at ICE har svært begrenset grossistvirksomhet samt ESAs begrunnelse. I tillegg kommer at ICE kun tilbyr 4G, slik at en kunde får bedre produkt ved å kjøpe tilgang fra en grossist som tilbyr 5G.

7 EFFEKTIVITETSGEVINSTER

Transaksjonen vil øke partenes konkurransekraft i sluttbrukermarkedene. Lyses virksomhet gjennom Altibox vil kunne tilby mer konkurransedyktige mobiltjenester (levert fra ICE) til sine kunder, slik som Telia og Telenor gjør overfor sine fastnettkunder. I prinsippet gir dette større skalafordeler for ICE, som igjen bidrar til økt konkurransekraft.

Dernest vil Lyse og ICE sammen oppnå rasjonaliseringer på viktige plattformer for tjenesteproduksjon som f.eks. felles kjernenett, internettproduksjon, økt kapasitet til basestasjoner, felles IT-systemer og felles nettoperasjonssenter. Dette bidrar til reduserte kostnader og vil kunne bidra til økt konkurransekraft.

Lyse har (gjennom Altibox) bygget et nasjonalt stamnett som binder sammen store deler av Norge. I løpet av de senere år er dette nettet (via Altibox Carrier) også utvidet, blant annet via egne sjøkabler til Danmark og Storbritannia, til viktige knutepunkter i Nord-Europa. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Videre vil Lyse og ICE sammen vil ha like mange frekvenser som Telenor og Telia, og vil kunne konkurrere på like premisser på kvalitet og kapasitet i forhold til sluttkunden. Dette ville ikke partene i Transaksjonen klart hver for seg.

Endelig bidrar Transaksjonen til å skape en ny mobilaktør som er konkurransedyktig overfor Telia og Telenor når det gjelder antall basestasjoner og kapasitet til disse. Det betyr at kundene vil få bedre dekning, høyere kapasitet og få flere likeverdige leverandører å velge mellom.

8 TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER OG MELDINGER ETTER ANDRE LOVER

Transaksjonen er ikke underlagt krav om tilsyn fra andre konkurransemyndigheter.

Transaksjonen vil meldes til Kommunal- og distriktsdepartementet etter sikkerhetsloven § 10-1 om kontroll av erverv av en kvalifisert eierandel i en virksomhet som er underlagt loven. Partene vil også underrette Nkom etter ekomloven § 6-5 som følge av endringer i eiersammensetningen hos en innehaver av frekvenstillatelse.

9 AVTALEN OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN MED BILAG

Vedlegg 2: Transaksjonsavtalen

Transaksjonsavtalen er å betrakte som forretningshemmeligheter.

10 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Vedlagt meldingen følger årsregnskap og årsrapporter for 2020:

Vedlegg 3: Lyse AS

Vedlegg 4: Altibox AS

Vedlegg 5: Ice Group Scandinavia Holdings AS

Vedlegg 6: Ice Retail Holding AS

Vedlegg 7: Phonepartner Norge Holding AS

Vedlegg 8: Ice Communication Norge AS

11 KONFIDENSIALITET

Vedlegg 9: Utkast til offentlig versjon av melding

Vedlegg 10: Begrunnelse for unntak fra offentlighet

12 AVSLUTTENDE BEMERKNINGER

Transaksjonen har primært to konkurransemessige implikasjoner, som begge utelukkende er av betydelig positiv betydning for konkurransen.

For det første vil Lyse som en kompetent og finansielt sterk eier bidra til økt sikkerhet for utbygging av det tredje mobilnettet, med potensielt store positive virkninger for konkurransen på både grossist- og sluttbrukermarkedene for mobiltelefonitjenester.

For det andre vil Transaksjonen bidra til å utvikle Lyse som en mer helhetlig og komplett tilbyder av tjenester innen telekomsektoren, som i større grad kan konkurrere med de store etablerte aktørene innenfor alle markedssegmenter. De to store aktørene (Telenor og Telia) er begge etablert som helhetlige/komplette tilbydere av tjenester innen alle markedssegmenter i det norske telemarkedet, samt tv-distribusjon. Et sammenslått Lyse/ICE vil utgjøre en større konkurransekraft mot Telenor og Telia i alle produkt-/markedssegmenter, og således bidra til økt infrastrukturkonkurranse i det norske telemarkedet som helhet.

Vi ber om å bli kontaktet dersom det skulle være spørsmål til meldingen.

Dersom Konkurransetilsynet mottar innsynsbegjæringer i meldingen eller andre dokumenter i saken, ber vi om å bli underrettet.

Med vennlig hilsen

Advokatfirmaet Thommessen AS



Siri Teigum
Advokat (H)